

SISTEMAS PRODUTIVOS LOCALIZADOS (SPLS) COMO MECANISMO DE REGULAÇÃO E GOVERNAÇÃO DAS DINÂMICAS SOCIOECONÔMICAS DOS TERRITÓRIOS

Jorge L. Amaral de Moraes¹

Sérgio Schneider²

RESUMO

Com os desequilíbrios regionais-locais e a reestruturação da produção capitalista globalizada, cresceu a importância da produção flexível, da inovação, das vantagens competitivas e das externalidades. O objetivo deste artigo é apresentar os *Sistemas Produtivos Localizados (SPLs)* como mecanismo de mediação entre os efeitos da globalização e as dinâmicas socioeconômicas locais de desenvolvimento dos territórios, através da *regulação* e da *governança*, aproveitando as oportunidades externas e as potencialidades endógenas dos territórios. Esses, então, passam a ser representados pelas suas dinâmicas locais de desenvolvimento e tomam a forma de seus SPLs, quando são analisados do ponto de vista organizacional, produtivo, social e institucional e de suas articulações externas e internas, resultantes das ações humanas de reciprocidade, cooperação e concorrência. Através desse mecanismo, atores e instituições passam a gerenciar a produção e os recursos endógenos, executando ações de regulação e governança do território.

Palavras-chave: Sistemas Produtivos Localizados; SPLs; Dinâmicas Socioeconômicas; Desenvolvimento regional; Regulação; Governança.

INTRODUÇÃO

As mudanças nos processos produtivos globais em diferentes territórios vêm provocando revisões nas teorias e gerando expectativas de novas políticas de desenvolvimento. Com os desequilíbrios regionais-locais, intensificados pela reorganização da produção globalizada, cresce a importância da produção flexível, da inovação e das vantagens competitivas. As mudanças verificadas nas economias capitalistas, a partir da década de 1970, em consequência do esgotamento do modelo fordista de acumulação, provocaram reações nos governos, na sociedade e

¹ Eng^o. Agrônomo, Doutor em Desenvolvimento Rural. Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). (jmoraes12@gmail.com)

² Sociólogo, Doutor em Sociologia. Professor do Departamento de Sociologia e Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). (schneide@ufrgs.br)

nas empresas, para amenizar os efeitos negativos desse esgotamento. Com a participação de diversas outras instituições, o Estado passou a utilizar instrumentos e políticas para organizar a produção e fazer a regulação da economia. Em termos de organização produtiva, um dos instrumentos é a reformulação dos padrões tradicionais de localização das empresas através da descentralização, resultando na consolidação de Arranjos Produtivos Locais (APLs) e na formação de Sistemas Produtivos Localizados/Locais (SPLs) nos territórios.

Nos últimos anos é crescente o interesse da economia pela dimensão espacial do desenvolvimento econômico, mas as externalidades positivas das aglomerações já eram conhecidas por Alfred Marshall desde o final do século XIX. Nos “distritos industriais marshallianos”, estas eram um fator intangível, a “atmosfera” industrial, que se materializava na difusão do conhecimento técnico, no desenvolvimento de tecnologias para a produção especializada e na criação de mercados de trabalho locais. Bagnasco & Triglia (1993) se referem à dimensão territorial do desenvolvimento afirmando que mercados e territórios são resultantes de formas específicas de interação social, capacidade de indivíduos, empresas, instituições e organizações locais para promoverem articulações e relações dinâmicas, capazes de valorizar conhecimentos, tradições e confiança que foram construídas historicamente.

O objetivo principal deste artigo é apresentar bases teóricas que possibilitem identificar os Sistemas Produtivos Localizados (SPLs) como os mecanismos estruturais de mediação entre os efeitos do capitalismo global e as dinâmicas socioeconômicas locais de desenvolvimento dos territórios, por meio de duas estruturas de coordenação: a *regulação* e a *governança*. Essa mediação, ao mesmo tempo em que reflete, também, gera diferentes dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento territorial que aproveitam as potencialidades locais dos territórios e, ao mesmo tempo, as oportunidades externas disponibilizadas. As potencialidades locais se verificam, por exemplo, na presença do “saber-fazer” dos atores locais, na organização socio-institucional histórica e nos recursos ambientais, humanos e culturais regionais. As oportunidades externas para o território estão, principalmente, nas possibilidades de acesso aos mercados nacionais e internacionais. Essas considerações teóricas e uma abordagem de estudo apoiada nessas teorias são importantes na medida em que possam servir de base fundamental de sustentação para o estudo empírico do desenvolvimento regional e dos territórios e seus SPLs.

Segundo Pecqueur (2004), a abordagem territorial do desenvolvimento carrega a noção de “proximidade”, tanto geográfica como institucional, para explicar e justificar a ação pública local e a coordenação feita pelos atores, incluindo Estado, mercado e instituições sociais. O autor afirma também que quando os territórios são representados pelas suas dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento e analisados do ponto de vista produtivo, internalizando as ações humanas de reciprocidade, cooperação e concorrência, eles assumem a forma de Sistemas Produtivos Locais/Localizados (SPLs). E então, dessa forma, os atores e as instituições poderiam gerenciar os recursos e a produção e executar as ações de *coordenação* do território (*regulação* e *governança*), incorporadas pelos SPLs, que

geram as dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento. Por essa razão, a coordenação entre atores, com destaque para o papel do Estado, centrada num mesmo SPL, tem grande importância para o desenvolvimento das aglomerações agroindustriais, principalmente quando a definição de território, como um espaço socioeconômico, é reforçada pelo conceito de territorialidade e pela necessidade de inserção em redes e mercados externos.

As formas de *coordenação* das dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento dos territórios são o tema da primeira seção deste texto. Nas seções seguintes são apresentadas algumas das principais interpretações sobre os significados e a classificação de SPLs. Por fim, apresenta-se uma proposta teórica de uma abordagem de estudo das aglomerações territoriais e das dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento dos territórios.

A Regulação e a Governança das Dinâmicas de Desenvolvimento dos Territórios

Pecqueur (2004) afirma que o desenvolvimento territorial constitui um modelo de desenvolvimento com características específicas, que se baseia essencialmente nas dinâmicas resultantes do gerenciamento dos recursos endógenos pelo conjunto dos atores do território. Por esse motivo, uma abordagem de desenvolvimento territorial inclui as noções de desenvolvimento “de baixo para cima” e de desenvolvimento “endógeno”, elaborados ainda na década de 1960. Numa forma de interpretação muito parecida, porém mais focada no desenvolvimento econômico, Vázquez-Barquero (2001) procura estabelecer uma relação entre o território e as instituições, quando ele afirma que o desenvolvimento econômico é promovido por “atores de uma sociedade que tem uma cultura” e “formas específicas de organizações e instituições”. Assim, quando as empresas estão integradas em territórios com densas redes de relações com instituições de ensino e pesquisa, associações de empresários, sindicatos e governos locais, há um aumento da competitividade e da eficiência no uso dos recursos.

O desenvolvimento e a competitividade de um território ou de um SPL estão associados diretamente ao dinamismo das suas instituições e organizações e à participação social. Entende-se que as diferentes dinâmicas de cooperação local entre os atores socioeconômicos e políticos – formas de capital social – são determinantes das dinâmicas socioeconômicas e dos processos de desenvolvimento territorial. Mas, para que o território possa ser identificado pelas suas dinâmicas coletivas de funcionamento socioeconômico dos seus SPLs, Reis (2006) sugere uma interpretação territorialista que faça uma leitura sobre a origem das estruturas e das dinâmicas da sociedade e da economia. Esse é um entendimento de como se alcança a “coordenação dos processos coletivos”, do papel desempenhado pelos atores e das relações entre esses atores e os processos de diferentes escalas espaciais. O autor afirma que o território – atores, interações, poderes, capacidade e iniciativas – é a condição própria e o lugar específico nas ordens, e nas desordens, da sociedade e que os indivíduos e os territórios onde

eles se encontram não são como marionetes, com seus movimentos controlados, exclusivamente, pela dinâmica da globalização. Ao contrário, pode haver mecanismos internos de coordenação nesses territórios que possibilitam aos mesmos uma resposta satisfatória aos desafios contemporâneos e à construção de um modelo de desenvolvimento através de seus arranjos cooperativos e sistemas produtivos localizados (SPLs). No entanto, se reconhece os limites desses mecanismos e que é importante ressaltar que os mesmos não significam autonomia para o território, pois, assim como as potencialidades locais, é essencial o acesso aos fluxos externos, tanto financeiros e tecnológicos como de bens, serviços e fatores produtivos.

A *coordenação*, resultante da interação entre a *regulação* "global" e a *governança* "local", e a participação social são atributos do desenvolvimento territorial. Além das necessidades em termos de gestão e de operação em nível de programas e projetos, os modelos de governança pretendem atender às exigências institucionais para resolver os problemas relacionados com as regras formais e informais, hierarquias, procedimentos e valores, normas e crenças culturais. O termo *governança* será utilizado como sinônimo de governança, pois governança (*governance* em inglês) é um conceito que também está relacionado com políticas públicas e busca responder à questão dos modelos mais adequados de organização e gestão do setor público, para atender às necessidades de bens e serviços públicos da população. Schneider & Tartaruga (2005) afirmam que:

"uma análise mais detalhada mostra que o enfoque territorial é permeável às noções de governança (interação e regulação entre atores, instituições e Estado) e de *concertação* social ou coordenação de interesses de atores que transcorrem em um espaço determinado que é o território. Tanto a governança como a participação passam a ser entendidas como de fundamental importância para determinar o novo papel das organizações e instituições locais" (SCHNEIDER & TARTARUGA, 2005:7).

Uma interpretação com uma visão que destaca mais a importância da proximidade dos atores para o desenvolvimento econômico e industrial é realizada por Pecqueur (1992, 1993), quando afirma que a proximidade e a densidade de uma aglomeração somente são importantes em condições onde é possível a aproximação dos atores. Por isso, na sua definição de SPL, este autor argumenta que na constituição de um território é necessária uma coordenação entre as relações comerciais e de confiança, através de redes sociais que são mantidas e incentivadas pela proximidade socioeconômica dos atores. Dessa forma, eles podem aproveitar a proximidade para, através da coordenação ou governança, fazerem uso mais eficiente dos recursos disponíveis e assim maximizar os seus ganhos na forma de rendimentos.

Ainda sob o ponto de vista da geografia econômica e do desenvolvimento industrial, Courlet e Pecqueur (1994) relataram algumas experiências locais/localizadas de desenvolvimento industrial na França, que correspondem a processos de territorialização que se estabilizaram ao longo do tempo. Os autores

afirmam que esses sistemas são aglomerações de pequenas empresas com características similares, especializadas em diferentes funções da produção, que resultam da divisão do trabalho e da ampliação do mercado. Eles indicam algumas tendências que passam pela ação dos atores locais na busca de uma reestruturação do modelo de organização socioeconômica dos sistemas industriais locais franceses para contornar as dificuldades encontradas, tanto pelas ações dos agentes econômicos privados como das associações e poderes públicos locais na regulação do desenvolvimento local. Os autores concluem afirmando que esse modelo tem grande capacidade de adaptação (flexibilidade), de criação e inovação e de regulação e governação dos atores e instituições do território e que essa forma de industrialização surge como alternativa ao desenvolvimento polarizado pela grande empresa.

Por facilitar a transmissão de conhecimentos técnicos específicos e a livre troca das novas ideias (necessárias ao incremento da flexibilidade e da inovação), os SPLs podem ser considerados um bom instrumento teórico de desenvolvimento, que possui um *modo de regulação* muito original e específico. Esse é o exemplo de um modo de regulação que se traduz por um conjunto diversificado de formas de ajustes antecipados dos comportamentos contraditórios dos agentes individuais, que incluem hábitos culturais, formas institucionais e princípios que regem modos de produzir e viver. Nesses casos, há um crescimento da importância dos mercados, das redes e das relações de reciprocidade sociocultural. Essa combinação entre a economia de mercado e a reciprocidade é um dos mecanismos essenciais para a regulação e a reprodução dos sistemas industriais locais (COURLET; PECQUEUR, 1994).

Nas subseções seguintes será analisada a problemática das relações entre governos e sociedades locais e o papel das instituições no desenvolvimento territorial. Argumenta-se que as instituições são responsáveis pelo relacionamento interno dos territórios e podem solucionar problemas sociais e de carências de recursos locais, quando os atores sociais locais passam a empreender ações, para fazer crescer a economia local e reestruturar os seus sistemas produtivos locais.

As Instituições como Estruturas de Regulação e Governação dos Territórios

Nesta subseção apresentam-se alguns elementos para o debate sobre a importância das instituições como estruturas de regulação e governação socioeconômica do desenvolvimento dos territórios, apresentando uma problemática que tenta estabelecer possíveis relações hierárquicas e de interdependência entre os territórios e as instituições a eles relacionadas.

Em função das incertezas sobre os rumos da reestruturação produtiva capitalista, cresce a importância do capital social e das instituições (organizações e convenções, entre outras), pois essas são apontadas pelos institucionalistas e regulacionistas, e nos estudos ligados à Sociologia Econômica, como as principais responsáveis pela redução das incertezas nas relações sociais. Como essas incertezas também estão presentes nos processos de formação e consolidação dos

SPLs, acredita-se que as instituições tenham uma significativa contribuição na regulação, governação e estabilidade socioeconômica dos territórios e SPLs.

Além disso, pretende-se aproveitar a capacidade de adequação do referencial teórico do institucionalismo para analisar a evolução histórica do desenvolvimento dos territórios. Os argumentos estão alicerçados em duas linhas teóricas básicas, uma que se apoia nas proposições da “nova economia institucional” e outra na do “institucionalismo evolucionário”, principalmente nos trabalhos de Hodgson (1994, 1997, 2002, 2006).

De maneira geral, por tudo o que se encontra na literatura sobre o tema do institucionalismo, é possível acreditar que está nas “Instituições” a resposta para duas questões relacionadas com o desenvolvimento dos territórios: os fatores determinantes das suas dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento e a origem da diversidade de respostas à globalização ou, dito de outra forma, das reações diante da nova realidade global da reestruturação. O mais comum é uma reação passiva ou submissa dos atores locais do desenvolvimento, aceitando as oportunidades da nova divisão internacional do trabalho, definidas pelo processo de regulação global e pelos interesses econômicos do capital financeiro (BECKER, 2000).

Historicamente, o modelo teórico predominante da atividade econômica era o da entrada dos fatores de produção, principalmente capital e trabalho, numa “caixa preta”, como representação da empresa, com a respectiva saída de um produto pronto, sem fazer nenhuma consideração às determinantes estruturais. Porém, tudo começou a mudar quando Coase, em 1937, e depois Williamson (1995) abriram essa “caixa preta” para investigar a empresa como uma instituição, dando origem aos estudos sobre a influência das instituições sobre as dinâmicas de crescimento das empresas e ao que se conhece hoje como a nova economia institucional (NEI).

O trabalho pioneiro de North (1990) na investigação do papel das instituições no desenvolvimento histórico do capitalismo moderno³ é um dos grandes responsáveis pelo crescimento vigoroso, nos últimos 20 anos, nos meios acadêmicos, do destaque dado às abordagens que tratam do papel das instituições e das dinâmicas de funcionamento da economia. Essas se agrupam, principalmente, em torno da “nova economia institucional” (NEI), dos neoinstitucionalistas, dos neoschumpeterianos, dos regulacionistas e da “economia das convenções”. Segundo Hodgson (2006), a reemergência da economia institucional (principalmente da “nova economia institucional”) no final do século XX tem uma grande importância para os estudos e pesquisas nas ciências sociais, na geografia econômica e na ciência política, com um interesse revivido nas instituições e nos vários enfoques teórico-institucionalistas⁴. A matriz da escola

³ A partir daí, as instituições se transformaram num tema central de análise para muitos economistas, inclusive para aqueles que atuam na área de políticas públicas, com o Estado se transformando também em objeto da análise institucional.

⁴ O institucionalismo econômico ou economia institucional, que tem a sua principal origem em Veblen e Commons, passando por Myrdal e Galbraith, entre outros, surgiu de uma inconformidade com a simplificação das (in)explicações da economia neoclássica para determinados fenômenos.

institucionalista tem seu núcleo de pensamento relacionado aos conceitos de instituições, hábitos, regras e sua evolução, com um forte vínculo com as especificidades históricas e com a “abordagem evolucionária” (HODGSON, 1997, 2002). De acordo com os autores institucionalistas, no estudo das dinâmicas dos sistemas econômicos devem ser consideradas, além da cultura e das ações e interatividades endógenas dos atores, as incertezas, a regulação e o experimentalismo dos processos complexos.

De acordo com Reis (1998), o institucionalismo interpreta a economia como um mundo onde estão presentes realidades complexas e a regulação ocorre através de formas institucionais da macroeconomia, como os mercados, o Estado, as hierarquias empresariais, as associações de interesses e as comunidades ativas. Também, se agregam a essas formas as “regularidades de comportamento” e as normas que são aceitas pelos membros dos grupos sociais e que dão origem a importantes ambientes institucionalistas e a arranjos institucionais específicos. O autor afirma ainda que as instituições são “as regras do jogo” que estruturam as relações de uma sociedade e podem ser tanto regras formais (jurídicas, regulamentos) como informais (convenções, normas de comportamento ou de conduta) com suas respectivas formas de se fazer cumprir. A inclusão das *convenções* como um tipo de instituição se justifica porque os SPLs mais dinâmicos têm uma racionalidade endógena e diferenciada dos seus atores coletivos, interligados por convenções locais. Teoricamente, as convenções são necessárias para a coordenação dos atores econômicos e podem ser definidas como ações e reações mutuamente coerentes nas instituições formais e não informais.

A capacidade de adequação do referencial teórico do institucionalismo para analisar a evolução histórica do desenvolvimento dos territórios está alicerçada em duas linhas teóricas básicas. As duas principais correntes institucionalistas da economia representam visões muito diferentes sobre o mesmo tema, uma é a *Nova Economia Institucional* (NEI), mais conhecida pelos trabalhos de Coase (1994), Williamson (1995) e North (1990), que vem se adaptando muito bem aos pressupostos da economia neoclássica. A outra é o *Institucionalismo Evolucionário*, que se origina em Veblen, um de seus fundadores, que valoriza a incerteza, relaciona a economia com o *processo da vida* e que amplia o papel das instituições culturais e históricas no desenvolvimento dos territórios.

A “Nova Economia Institucional” (NEI)

Nas duas últimas décadas, a abordagem conhecida como “Nova Economia Institucional” (NEI) vem sendo utilizada para superar restrições da abordagem neoclássica em relação aos aspectos microeconômicos, economia dos direitos de propriedade e do trabalho, sistemas comparativos e da organização industrial, enfatizando sua análise nos custos de transação e nas falhas de mercado. Como a racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação, as empresas utilizam estratégias diferentes para reduzi-los, quando se organizam para obter os seus suprimentos (mercado, hierarquias ou híbridas). O ambiente institucional atua sobre a forma de governança, provocando mudanças que alteram os parâmetros

dos custos. A relação do ambiente com as instituições define o padrão de governança e cria uma fonte de numerosas implicações analíticas (WILLIAMSON, 1995).

A NEI trata de aspectos microeconômicos, redefinindo algumas noções relativas a mercados e hierarquias e tentando resolver gargalos não solucionados pela microeconomia neoclássica ou convencional, dando ênfase à teoria da empresa, incorporando um pouco de história econômica, economia dos direitos de propriedade, economia do trabalho e industrial. Há um tratamento especial para as questões relativas às origens e funções das estruturas da empresa e do mercado. De acordo com Coase (1994), o eixo central da análise não é a tecnologia, mas sim as transações e os seus custos. A incerteza e a “racionalidade limitada” são os elementos-chave da análise dos custos de transação e a empresa teria que ter como meta reduzir estes custos de transação. Poderia ser realizado através do mecanismo de preços, substituindo um contrato incompleto, supostamente com custos de negociação e coordenação mais elevados, por vários outros contratos completos. O conflito é visto como um fato natural e as instituições, para os novos economistas institucionais, têm a finalidade de ordenar esses conflitos para se ter uma maior eficiência.

As transações são fundamentais ao comportamento das empresas porque afetam a forma de organização interna das empresas e a sua estrutura hierárquica. Assim, dá-se a fusão entre a estrutura organizacional interna e a estrutura de mercado, o que explica a forma de inserção e o desempenho nos mercados industriais. Os contratos incompletos e as dificuldades geradas na elaboração e execução dos contratos, provocadas pelos fatores “ambientais e humanos” sobre os mercados e as hierarquias, levam as empresas a evitar o mercado e a recorrer a modelos hierárquicos de organização e arranjos contratuais. Conseqüentemente, são estabelecidas as relações entre os conceitos de racionalidade limitada, oportunismo e custos de transação.

A racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação, que obrigam as firmas a se reorganizarem para reduzi-los através do mercado, das hierarquias ou de formas híbridas. Essas formas, associadas ou não umas com as outras, definem os diferentes ambientes institucionais, que interagem com as empresas. As instituições de governança, representadas por contratos entre empresas ou entre empresas e fornecedores de matérias-primas, são sustentadas pelo ambiente institucional, onde estão os indivíduos. A ligação do ambiente institucional com as instituições define o padrão de governança, que cria uma fonte de numerosas implicações analíticas.

A *Economia dos Custos de Transação*, de acordo com Williamson (1995), define o comportamento oportunista como uma manifestação de falta de sinceridade e de honestidade nas transações. Eswas podem apresentar pouco risco, como nos casos das relações de troca muito competitivas, ou altos custos e riscos, nos casos de transações que, no início, envolviam licitadores qualificados ou confiáveis, mas que se transformam, durante o processo de execução do contrato, em agentes oportunistas.

Os institucionalistas da NEI (NORTH, 1990; WILLIAMSON, 1995) veem nos custos de transação, normalmente de identificação mais difícil do que os custos de produção, um importante fator de tomada de decisão das empresas. Esses afirmam que os custos totais são compostos de custos de produção e de custos de transação, mas análises convencionais consideram apenas os primeiros porque os últimos são formados em ambientes institucionais variados e heterogêneos. No entanto, fundamental não é discutir a existência desses custos, mas estabelecer como e por que os custos de transação variam conforme os diferentes modos de organização e formação dos SPLs. Então, a Economia dos Custos de Transação considera que a transação é a unidade básica de análise, e estas transações difere devido aos seus atributos e à frequência, à incerteza e à especificidade dos ativos. Essas transações estão alinhadas conforme as estruturas de governança que, por sua vez, diferem em custos e competências e são definidas por variados atributos e baseadas em diferentes tipos de contratos legais. O ambiente institucional dos territórios e SPLs é o local onde ocorrem as mudanças dos parâmetros dos custos de governança e onde se analisam os custos e a viabilidade das alternativas.

Os Hábitos e a Cultura na Origem das Instituições

Veblen (1994) afirmava que as mudanças são resultantes, ao mesmo tempo, das condutas individuais e institucionais que agem sobre o grupo. Esse autor pensava numa via de dois sentidos em relação às causas e aos efeitos sobre os comportamentos individuais e institucionais, ou seja, os indivíduos atuam sobre as instituições, criando ou modificando-as, ao mesmo tempo em que são determinados e regulados por elas.

Hodgson (2006) destaca que os institucionalistas norte-americanos davam ênfase à análise das instituições e à mudança institucional e insistiam que os mercados são instituições parcialmente influenciadas pela ação do Estado. E aqui entra o debate em torno do papel do Estado como instituição na economia e na regulação dos mercados. Por exemplo, na garantia dos direitos e da instituição da propriedade privada, na redução das incertezas macroeconômicas, no estabelecimento de novas regras do jogo e nas negociações em nível internacional há necessidade da presença do Estado (BOYER & DRACHE, 1996). Com relação a isso, os autores são taxativos, afirmando que os mercados exigem organização para funcionar e para ser eficazes eles têm que ser socialmente construídos através de um conjunto de regras do jogo, acordadas ou impostas. Ou seja, não há uma aplicação "natural" ou "espontânea" dos mecanismos de mercado que têm que estar encaixados nas instituições nacionais, no trabalho e no meio ambiente. E, ainda, que o mercado é uma instituição complexa que não é auto-organizada como aparece na teoria econômica (BOYER & DRACHE, 1996).

Algumas definições teóricas-chave, sugeridas por Hodgson (2002) e adotadas neste estudo, se referem aos termos instituições, estruturas sociais, regras, convenções, organizações e hábitos que, de forma resumida, são apresentadas a seguir. Ele define "estruturas sociais" como a estrutura "guarda-

chuva" que abrange todos os conjuntos de relações sociais, formais ou informais. As "instituições" são estruturas sociais definidas como sistemas de regras sociais estabelecidas e enraizadas na estrutura das interações sociais. As regras são compreendidas como "injunções normativas habituais" ou "disposições eminentemente normativas", transmitidas socialmente e que "forçam" a tomada de algumas atitudes a partir de determinadas circunstâncias (HODGSON, 2006). As "convenções" são regras institucionais particulares. "Organizações", segundo o conceito do autor, são instituições especiais que envolvem critérios para estabelecer os limites hierárquicos, de soberania e de poder, incluindo responsabilidades e incumbências da organização e dos seus membros. Os "hábitos" são determinados por um mecanismo psicológico ("habituation") que leva a que os indivíduos, pertencentes a uma determinada comunidade ou território, disponham-se previamente a aceitar ou adotar, por adesão, um determinado comportamento. Segundo Hodgson (2006), o conceito de hábito é o elemento-chave na compreensão de como as regras são encaixadas na vida social e de como se sustentam as estruturas institucionais. Ainda, o autor afirma que atualmente a distinção entre instituições ou regras formais (ou as definições de normas legais, escritas ou codificadas) e informais é um debate que vem ganhando espaço. No entanto, de acordo com o autor, não há uma linha divisória clara entre instituições "formais" e "informais", porque o funcionamento das instituições "formais" (em qualquer sentido) depende, muitas vezes, de regras "não legais" ou de normas "não explícitas" (HODGSON, 2006). O importante é que para as leis, convenções ou declarações terem efeitos significativos essas devem ser habituais e "enraizadas" nas disposições individuais e sociais.

No entanto, para perceber as relações das instituições com as dinâmicas de desenvolvimento dos territórios é necessário, também, incorporar uma abordagem que seja capaz de expressar as formas de articulação desses territórios com os seus sistemas produtivos. Para isso, sugere-se a utilização do conceito de Sistemas Produtivos Localizados (SPLs), como um instrumento que pode ser adequado e pode contribuir para demonstrar o papel das instituições no desenvolvimento dos territórios.

O aumento dos conflitos internos entre os atores e da diversidade e complexidade dos SPLs, que vivem um processo permanente de cooperação e conflito, estimulam a criação de organizações e instâncias de negociação entre esses atores. Um SPL só existe quando estão presentes instituições e/ou atores sociais locais-territoriais, responsáveis pela governação, pela administração da solidariedade sistêmica e pelas relações de reciprocidade, ou seja, se há capital social existe, no território, uma *imersão social* ou um *enraizamento (embeddedness) social* do mercado no território (POLANYI, 2000). Essas formas institucionais e/ou de capital social são componentes indispensáveis na reprodução dos SPLs e responsáveis, junto com o Estado, pela regulação e governação dos territórios.

A definição de SPL destaca a forma de organização, o processo de desenvolvimento local e o papel dos atores e das instituições dentro do sistema. Enquanto o desenvolvimento local corresponde à dimensão social dos SPLs,

implicando melhores condições de vida, a forma de organização corresponde a processos históricos de consolidação sobre um espaço físico de uma população que desenvolve relações culturais e de identidade com o território, além da localização das indústrias num determinado espaço geográfico (CORREA, 2004). Na próxima seção serão apresentadas com mais detalhes a origem e a evolução dos conceitos relacionados com os SPLs.

Os Sistemas Produtivos Localizados (SPLs)

Partindo da noção marshalliana de distrito industrial, passando pelos estudos dos economistas italianos em torno da especialização flexível e da industrialização difusa, chegou-se ao conceito de Sistema Produtivo Localizado (SPL) e sua tipologia. Os estudos sobre os Sistemas Produtivos Localizados (SPLs) têm origem nos trabalhos de Marshall sobre a organização da produção, identificando a formação dos distritos industriais. Esses serviram de ponto de partida para o surgimento de um leque de variantes a partir do conceito de distrito industrial, que buscam identificar e classificar a formação de aglomerações produtivas. O objetivo aqui é demonstrar que os argumentos em torno das aglomerações produtivas territoriais são a principal origem das emergentes abordagens dos SPLs, além de apresentar as principais definições, diferenciações e características dos SPLs, APLs e Cluster e a tentativa de demonstrar a origem social dos mercados.

Alfred Marshall, já no final do século XIX, destacava a localização das indústrias como fator gerador de diversas vantagens para a população local dos territórios, tais como: a transmissão quase espontânea dos conhecimentos do ofício de uma geração a outra; o desenvolvimento de tecnologias inovadoras relativas ao ofício e à transmissão das formas de organização do negócio entre os atores; as facilidades geradas pela concentração de mão de obra especializada, para os trabalhadores encontrarem trabalho e para as empresas encontrarem mão-de-obra de boa qualidade; e o aumento da concorrência de fornecedores e de serviços associados, favorecido pela concentração das indústrias, o que diminui os custos de produção das empresas (MARSHALL, 1992).

Na esteira do debate em torno dos caminhos da reestruturação produtiva capitalista e das mudanças no modo de regulação capitalista, desde o início da década de 1970, intensificaram-se os estudos através das abordagens "locais", "endógenas" e, mais recentemente, "territoriais" do desenvolvimento (BENKO, 2002; BENKO; LIPIETZ, 1994; REIS, 1992, 2001; VÁZQUEZ-BARQUERO, 2001)⁵. Assim, diversos estudos passaram a dar mais ênfase aos fatores endógenos, à ação dos atores sociais locais, à dimensão territorial e ao papel das instituições e aglomerações produtivas nos processos de desenvolvimento (REIS, 1998, 2005,

⁵ Utilizando-se de diferentes perspectivas teóricas, muitos desses investigadores iniciaram estudos para explicar o desenvolvimento de alguns territórios e a estagnação de outros, bem como, para entender as razões do sucesso ou do fracasso dos arranjos ou sistemas produtivos locais ligados a esses territórios.

2006). Esse debate em torno da reestruturação produtiva e do desenvolvimento regional, junto com os estudos das aglomerações territoriais, deu origem a diferentes abordagens territoriais de desenvolvimento e a emergentes perspectivas. Entre essas, as dos "Sistemas Produtivos Localizados (SPLs)", "Distritos Industriais", "Arranjos Produtivos Locais (APLs)", "Sistemas Industriais Localizados" e "SPLs Rurais".

As dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento de um território, de uma região ou de um conjunto de municípios são condicionadas pela organização local do seu sistema de produção. Esses sistemas são formados pelas interações entre as empresas locais, propiciando economias de escala, de escopo e de proximidade ou aglomeração nos Sistemas Produtivos Localizados (SPLs), que geram vários mercados internos e áreas de contato com o exterior, facilitando as trocas de informações e de conhecimentos e outros bens e serviços.

Nos primeiros anos do século XXI, principalmente devido ao ambiente competitivo das empresas, vem crescendo muito o interesse pelos Sistemas Produtivos Locais ou Localizados (SPLs) na literatura econômica heterodoxa, incorporando contribuições da economia industrial e da inovação e da geografia econômica. Essa crescente importância do assunto acontece ao mesmo tempo em que ocorre a emergência de um novo paradigma tecnológico, baseado na microeletrônica e num processo produtivo mais intensivo em conhecimento. As mudanças derivadas desse processo, reforçadas pela liberalização econômica da globalização, alteraram o ambiente competitivo e causaram grandes dificuldades de acesso tecnológico para as pequenas e médias empresas (PMEs) das economias periféricas. Diferentemente do crescimento industrial verificado nos 30 anos do pós-guerra, os resultados de uma ampla variedade de estudos, citados anteriormente, indicam uma crescente importância atribuída aos territórios e o aparecimento de novas formas de segmentação desses (MORAES, 2008).

Nesse contexto, busca-se demonstrar que estudos empíricos e o debate em torno das aglomerações territoriais, da dimensão territorial do desenvolvimento e da importância das formas específicas de interação social são as principais origens das emergentes abordagens dos SPLs, além de apresentar as principais definições e diferenciações dos SPLs, APLs e *clusters*.

Dos Distritos Industriais aos Sistemas Produtivos Localizados (SPLs)

Nesta subseção apresentam-se algumas considerações teóricas sobre a importância, a origem e a formação dos diferentes tipos de sistemas produtivos locais. Para os neoschumpeterianos, que formam uma corrente que vem estudando os *clusters* ou arranjos produtivos locais - APLs (denominação mais utilizada no Brasil), a alteração da matriz produtiva da sociedade contemporânea caracteriza uma mudança de paradigma produtivo. Os regulacionistas entendem que o capitalismo gera crises que requerem uma reestruturação e o restabelecimento dos mecanismos de estabilidade, como o que se vem tentando obter através da industrialização difusa dentro dos SPLs. Essa perspectiva da

industrialização difusa, associada a um enfoque setorial-territorial regulacionista vem servindo de importante base para as abordagens dos SPLs.

Algumas indicações referentes às origens dos estudos sobre os territórios, SPLs, APLs ou clusters podem ser encontradas nas abordagens teóricas que tratam da concentração espacial das empresas e das principais tipologias dos aglomerados industriais. Como essas indicações têm implicações diretas na formulação de políticas industriais, elas podem contribuir também para as políticas de desenvolvimento de uma determinada região ou de um território.

O conceito de Sistema Produtivo Localizado (SPL) também tem sua origem em Marshall, quando o autor trata da localização das economias criando a noção de *distrito industrial*, uma forma particular de organização de um SPL. Conforme Marshall (1992), as vantagens da divisão do trabalho e da escala de produção das grandes empresas também podem ser obtidas através da aglomeração de um grande número de pequenas e médias empresas em um distrito, gerando economias internas, resultantes da divisão da produção entre as diversas empresas. Na origem de uma aglomeração, Marshall destaca alguns fatores exógenos que devem ser considerados, tais como a habilidade dos imigrantes ou a influência de personalidades importantes, uma vez que, na sua formação, um distrito é caracterizado por uma divisão de trabalho e uma divisão de tarefas bem organizada entre empresas especializadas.

Na década de 1970, alguns economistas italianos, com base na noção marshalliana de distrito industrial, iniciaram um debate sobre a importância da competitividade das empresas e dos processos de inovação, tendo como referência os conceitos de "redes", "meios inovadores" e "efeitos de proximidade". A teoria Marshalliana foi resgatada por Becattini para explicar o crescimento econômico de algumas concentrações industriais na Itália. Então, através do conceito de "distrito industrial" foi possível caracterizar as concentrações de pequenas empresas, onde as relações de proximidade e os efeitos derivados dessas relações serviam para promover o desenvolvimento local. O conceito de distrito industrial utilizado por Becattini (1994) descreve uma nova forma econômico-organizacional, emergente da crise do paradigma fordista, baseada na ligação entre os *clusters* de PMEs e a comunidade local, presente em algumas áreas da chamada "Terceira Itália". Esse conceito de "distrito industrial" aponta para a superação do enfoque neoclássico do "individualismo" no comportamento econômico, passando para um enfoque socioeconômico que reconhece os fundamentos coletivos e sociais do comportamento econômico.

A partir de então, muda o enfoque que percebe a empresa como uma unidade autônoma para outro, em que a empresa passa a ser analisada como fazendo parte de um ambiente ao qual ela pertence. Esse é o ambiente socioterritorial onde ocorre o processo produtivo que, conseqüentemente, transforma-se numa nova unidade de produção e análise. Becattini (1994) foi o primeiro a relacionar os sistemas produtivos locais e o território ao conceito marshalliano de distrito industrial, afirmando que a coexistência de rendimentos crescentes e concorrência são possíveis quando existem economias externas

viabilizando o funcionamento de uma organização produtiva baseada na divisão de trabalho entre empresas.

O Sistema Produtivo Local (SPL) é caracterizado por um grande número de pequenas e médias empresas especializadas e com um relacionamento não hierárquico. Becattini (1994) define o distrito industrial como “uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num espaço geográfico dado”. De acordo com o autor, o conceito de “distrito industrial” enfatiza as características socioculturais de uma comunidade produtiva e as ligações dinâmicas entre a taxa de crescimento da produtividade e a capacidade inovativa. E, ainda, contribuiu para a crítica ao conceito de “setor industrial” que se tornou inadequado tanto em termos empíricos como teóricos (BECATTINI, 1994; BECATTINI & RULLANI, 1995). De forma complementar, apresenta-se, a seguir, algumas interpretações e conceituações de SPLs originadas na geografia econômica e na economia industrial francesa.

Pecqueur (1992) afirma que as pequenas e médias empresas tinham começado a ter destaque como agentes principais da “industrialização difusa” e dos sistemas industriais locais e, assim, passavam a fazer parte das dinâmicas das redes globais que estruturam o desenvolvimento local. E, no início dos anos 1990, Courlet & Pecqueur (1994), a partir de estudos sobre os distritos industriais franceses, formularam as bases para o conceito de “Sistemas Produtivos Locais (SPLs)”, que inicialmente eles denominaram de “Sistemas Industriais Localizados”.

Pecqueur (1992, 1993) ressalta, ainda, que o crescimento das relações comerciais e de confiança, em função da proximidade, tornou-se um fator essencial para o desenvolvimento local dos territórios onde existem SPLs. O autor destacou três características essenciais para definir um SPL: o tamanho pequeno das empresas; a proximidade entre elas, o que permite também a aproximação dos atores, de modo que desenvolvam relações de confiança para além da esfera exclusivamente comercial; e a grande densidade de empresas no território. O autor analisou as aglomerações de pequenas empresas utilizando o conceito de território em lugar de espaço. Para ele, a territorialidade baseia-se nas estratégias dos indivíduos, com base na sua união e no seu sentimento de pertencimento a uma comunidade ou a um território e com relação à exploração dos recursos do território.

Courlet (1993) também reforça a importância histórica na formação dos territórios quando afirma que as economias externas das aglomerações são enraizadas no território através das estruturas históricas e sociais dos distritos. A definição de Courlet (1993) para Sistema Produtivo Localizado (SPL), embora considerando somente alternativas industriais, já admite a possibilidade de mais de uma especialidade. Para ele, um SPL é uma configuração de empresas agrupadas num espaço de *proximidade* em torno de uma ou várias especialidades industriais, sendo que a presença de uma especialidade dominante não exclui a possibilidade de existência de vários ramos industriais, onde o *distrito industrial* é apenas um tipo de SPL.

As relações entre as empresas dentro de um SPL não são apenas comerciais, porque as relações informais estão presentes e produzem externalidades positivas para todo o conjunto. E, também, o SPL não se limita apenas às relações entre pequenas e médias empresas, mas dentro de um território se verificam relações entre grandes empresas ou entre estas e as pequenas e médias empresas. Além dessas, Courlet (1993) apresenta como características de um SPL a divisão de trabalho entre as empresas, a industrialização difusa e uma mescla de relações de mercado com relações de reciprocidade.

Vázquez-Barquero (2001), que segue uma linha que dá mais destaque aos aspectos econômicos e urbanos do desenvolvimento territorial endógeno, afirma que o desenvolvimento econômico de uma região, ou de um território, é condicionado pela organização dos seus sistemas/arranjos produtivos locais.

Com relação à difusão de inovações e conhecimentos, Vázquez-Barquero (2001) afirma que esses transformam e renovam os sistemas produtivos locais e impulsionam o desenvolvimento econômico, sendo responsáveis pelas dinâmicas produtivas. Estes processos são conseqüências da estrutura empresarial e institucional e da ação dos atores econômico-sociais. Dessa forma, então, é que as inovações provocam um aumento da produtividade e da competitividade das economias locais, o que é uma afirmação teórica do modelo neoschumpeteriano. Destacando também a produção e o fluxo de conhecimentos e inovações, Becattini (1994) afirma que nos Sistemas Produtivos Localizados (SPLs) uma rede de empresas industriais locais gera vários mercados internos e de áreas de encontro que facilitam a troca de bens e serviços, incluindo informações e conhecimentos.

O conceito de SPL, que serve de base comum para diversas abordagens está muito próximo da definição de Reis (1992) que afirma que:

“um Sistema Produtivo Local (localizado) é um espaço de produção característico das formas de desenvolvimento intermediário e não metropolitano, definido simultaneamente por condições industriais próprias, por formas de representação coletiva e por condições socioeconômicas e territoriais, significativamente relacionadas com os modos de reprodução social predominantes” (REIS, 1992: p. 102).

Esse conceito se refere à concentração de quaisquer atividades similares ou interdependentes no espaço, não importando o tamanho das empresas, nem a natureza da atividade econômica desenvolvida, podendo essa pertencer ao setor agrícola, industrial ou, até mesmo, de serviços. Pode incluir desde estruturas artesanais, com pequeno dinamismo, até arranjos que comportem grande divisão do trabalho entre as firmas e produtos com elevado conteúdo tecnológico. Dentro do aglomerado, a divisão do trabalho entre as empresas permite que o processo produtivo ganhe flexibilidade e eficiência, já que as empresas são obrigadas a se tornarem competitivas nas suas atividades. A concentração de produtores especializados estimula o desdobramento da cadeia produtiva a montante, principalmente pelo surgimento de fornecedores de matérias-primas, máquinas e equipamentos, peças de reposição e assistência técnica, além de serviços especializados. Essa concentração estimula, também, o desenvolvimento da cadeia

produtiva a jusante, através da atração de empresas especializadas nesses segmentos e do surgimento de agentes comerciais que levam os produtos para mercados distantes. Outro fator determinante do sucesso de um SPL, devido à alta concentração em uma mesma atividade no espaço, é a formação de um contingente de mão de obra altamente especializado e concentrado (REIS, 1992).

Uma abordagem ou um modelo geral de SPL tanto pode englobar uma cadeia produtiva estruturada localmente como concentrar-se em um ou mais segmentos de uma cadeia produtiva específica de abrangência nacional e/ou internacional, agroalimentar ou não. Entre os atores que atuam nos SPLs, incluem-se, entre outros, as empresas produtoras, as fornecedoras de insumos, as prestadoras de serviços, as associações de classe, as associações comerciais, as instituições de suporte, de serviços, de ensino e pesquisa, de fomento, financeiras e o Estado (POMMIER, 2002).

Enquanto esse tema, até o momento, principalmente no Brasil, foi tratado quase que exclusivamente no âmbito da economia industrial, verifica-se que os autores acima não se preocuparam em fazer uma distinção entre as noções de SPL, de APL ou de *clusters*. Embora essas duas últimas expressões possam ser consideradas como sinônimos, fazer a diferenciação das noções de SPL, APLs e *clusters* é fundamental, em função dos objetivos deste estudo.

Ao mesmo tempo em que reforça a importância de uma distinção entre proximidade geográfica e proximidade organizacional, Sautier (2002) afirma que o Cluster ou APL (como é mais conhecido no Brasil) designa qualquer aglomeração de empresas em torno de uma atividade comum, produzindo algumas externalidades ou vantagens passivas. Já a noção de Sistema Produtivo Localizado ou Local (SPL) ressalta a exigência de uma cooperação ativa e de maior reciprocidade entre estas empresas e, portanto, da existência de capital social. Quer dizer, quando a confiança e a fidelidade estão presentes no sistema, as relações informais entre as empresas crescem, levando essas empresas a operarem como se fosse uma unidade econômica com administração descentralizada.

Diversidade e Tipologia dos SPLs

O impulso que deu origem aos estudos dos *clusters*, APLs e SPLs também está relacionado à crise do *modo de regulação* fordista, iniciada no final dos anos sessenta. Porém, o regime de acumulação, as macroinstituições e as formas de regulação explicam apenas parte das decisões tomadas e não superam todas as restrições locais.

Então, por pressuposto, o desenvolvimento territorial é resultado também das ações e reações dos atores sociais, das instituições e das sociedades locais que tentam conduzir os seus destinos, aproveitando os fatores produtivos disponíveis no território, o seu potencial endógeno e, ao mesmo tempo, as oportunidades externas favoráveis. Para Reis (2001), essa forma territorial-local de desenvolvimento dos territórios é resultado da "espessura" social interna desses

territórios, do processo de desenvolvimento econômico do território, e das suas relações externas estabelecidas com o seu entorno e com outros territórios locais.

Os SPLs também são construções socioeconômicas e institucionais, pois os agentes econômicos dos SPLs têm relações que vão além do mercado e atuam com base em instituições. As empresas locais estão sempre enfrentando a necessidade de adaptação e de mudança e isso implica aumento de custos individuais para cada empresa. Então, surge a necessidade da criação de instituições para facilitar o rateio desses custos e cresce a importância das ações das instituições públicas locais e instituições de intermediação, tais como sindicatos profissionais e associações de comércio e indústria, na manutenção e/ou na renovação das regras e dos valores das comunidades.

A Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (Redesist), coordenada pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (CASSIOLATO & LASTRES, 2002), com uma visão bastante voltada para a economia industrial e para os processos inovativos, define sistema produtivo local como sinônimo de arranjo produtivo local (APL): aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados num mesmo território, que apresentam fortes vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem. Nessa definição, os SPLs/APLs incluem empresas, associações, organizações e instituições públicas e privadas de ensino, pesquisa, tecnologia e financiamento.

Uma das principais vantagens dos estudos focados nos SPLs/APLs, segundo Cassiolato & Lastres (2002), seria o fato de esses representarem uma unidade prática de investigação que vai além da tradicional visão baseada na empresa, no setor ou numa cadeia produtiva. Assim, permite-se estabelecer uma ponte entre o território e as atividades econômicas; focalizar um grupo diversificado, tanto de agentes ligados diretamente à produção como a atividades conexas (principal característica de um sistema produtivo e inovativo local); a estabelecer representação do território através de um espaço onde são oferecidas as condições para a inovação; e, por fim, representar um importante desdobramento da implementação de políticas de desenvolvimento industrial, territorial ou rural. E, ainda, nesse caso, pode-se avaliar a relevância da participação de agentes local e de atores coletivos e importância da coerência e da coordenação locais. Segundo os mesmos autores, na busca por uma melhor compreensão dos fatores subjacentes ao melhor desempenho competitivo das empresas, verifica-se uma crescente convergência de distintas visões analíticas.

Para Suzigan et al. (2002), que também interpretam os SPLs mais pela ótica da eficiência empresarial e prefere adotar a denominação *Sistema Local de Produção (SLP)*, as economias externas estão no centro da discussão sobre as formas espaciais de organização da produção. Elas determinam a própria existência de um SPL, *clusters* ou APL, ao reduzirem os custos para as empresas do sistema. As economias externas são derivadas do crescimento geral de um setor industrial, não estando necessariamente relacionadas com o tamanho das firmas e podem ser decorrentes da existência de mão de obra especializada, da atração de fornecedores especializados ou da disseminação de conhecimentos, habilidades e informações sobre as atividades do SLP. Segundo os autores, empresas e

instituições locais podem reforçar sua capacidade competitiva por meio de ações conjuntas, como compra de matérias-primas, promoção de cursos de capacitação gerencial e formação profissional, criação de consórcios de exportação, contratação de serviços especializados, estabelecimento de centros tecnológicos de uso coletivo e de cooperativas de crédito.

Desde o início da década de setenta, os sistemas produtivos locais (SPLs) de diversos territórios do Brasil vêm caminhando para uma crescente articulação ou integração socioeconômica com o setor capitalista mundial, por intermédio de cadeias globais de produção e consumo. Essa articulação e/ou integração tem sido o caminho seguido por alguns territórios, como respostas locais às mudanças provocadas pela reestruturação do sistema produtivo global e à modernização tecnológica dos processos produtivos (MORAES, 2008).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal deste texto foi apresentar considerações teórico-metodológicas e multidisciplinares que possibilitassem identificar os SPLs como mecanismos de mediação entre os efeitos do capitalismo global e as propostas locais endógenas de desenvolvimento territorial, por meio de duas estruturas de coordenação: a *regulação* e a *governança*. Além disso, demonstrou-se que o debate teórico em torno das aglomerações territoriais está na origem das emergentes abordagens dos *Sistemas Produtivos Localizados/Locais* (SPLs).

As incertezas sobre os rumos da atual reestruturação produtiva capitalista fazem crescer a importância das instituições e do capital social, porque esses são capazes de reduzir as incertezas nas relações sociais e no processo de formação e consolidação dos SPLs. O estudo das contribuições das instituições na regulação, governança e estabilidade socioeconômica dos territórios e SPLs fornece subsídios para que se acredite que está nas instituições e no capital social a resposta para duas questões relacionadas com o desenvolvimento dos territórios. Esses são os fatores determinantes das suas dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento e a origem da diversidade de respostas à globalização ou, dito de outra forma, das reações diante dos efeitos da crise do capitalismo e da nova realidade global da reestruturação produtiva.

Com relação às dinâmicas de desenvolvimento dos territórios brasileiros verifica-se que com a crise do capitalismo fordista está-se redescobrendo os valores tradicionais atribuídos à organização social dos territórios, embora um baixo nível de desenvolvimento socioeconômico que ainda permanece em muitos desses territórios, indique uma situação de pobreza. A revalorização do ambiente *loca*, o potencial de articulação do Estado, a capacidade de organização e pressão dos atores sociais e os resultados das políticas públicas reforçam a importância da perspectiva territorial do desenvolvimento e da abordagem dos SPLs como mecanismo de coordenação das dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento dos territórios. No debate brasileiro em torno do desenvolvimento já se identifica

uma mudança de visão nas novas abordagens utilizadas para compreender o papel do território no desenvolvimento regional do país.

O artigo partiu da afirmação de Pecqueur (1992) de que os territórios podem ser representados pelos seus SPLs, pois esses refletem as dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento territorial, quando a análise dos SPLs é realizada do ponto de vista produtivo, mas que incorporando as ações humanas de reciprocidade, cooperação e concorrência. Como resultado disso, pode-se afirmar, então, que as diversas dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento dos territórios, resultantes dessas mediações, combinam as potencialidades locais dos territórios com as oportunidades externas, com diversos graus de participação de cada uma.

Conforme foi visto, a abordagem territorial do desenvolvimento tem uma proximidade geográfica e institucional que justifica a ação pública local sobre a produção e explica a coordenação feita por atores como Estado, mercado e instituições sociais. Por isso, os territórios podem ser representados pelos seus SPLs, pois é através desse mecanismo que os atores e as instituições do território poderão gerenciar os seus recursos e a sua produção e executar as suas ações de regulação e de governação do território, gerando dinâmicas socioeconômicas de desenvolvimento específicas. Os SPLs incorporam, assim, as estruturas de coordenação – a regulação e a governação – dessas dinâmicas territoriais.

LOCALIZED PRODUCTIVE SYSTEMS (SPLS) AS A MECHANISM OF REGULATION AND GOVERNANCE OF SOCIOECONOMIC DYNAMICS OF TERRITORIES

ABSTRACT

With local-regional imbalances and the restructuring of global capitalist production, increased the importance of flexible production, of innovation, of competitive advantages, and of externalities. The goal of this article is to present the Localized Productive Systems (SPLs) as a mediation mechanism between the globalization effects and the local socioeconomic development dynamics of the territories. This is done through regulation and governance, taking advantage of external opportunities and the endogenous potentialities of the territories. These then become represented by their local development dynamics and take the form of their SPLs when analyzed from an organizational, productive, social and institutional standpoint, and from their external and internal connections resulting from human action of reciprocity, cooperation and competition. Through this mechanism, actors and companies start to manage production and the endogenous resources, carrying out actions of regulation and governance of the territory.

Keywords: Localized Productive Systems; SPLs; Socioeconomic Dynamics; Regional Development; Regulation; Governance.

REFERÊNCIAS

- BAGNASCO, A. & TRIGLIA, C. *La Construction Sociale du Marché: le défi de la Troisième Italie*. Paris: Juillet/Éditions de L'ENS-Cachan, 1993.
- BECATTINI, Giacomo. *O Distrito Marshalliano*. In: BENKO, G. & LIPIETZ, A. (org.). *As Regiões Ganadoras-Distritos e Redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Celta editores: 1994.
- BECATTINI, G.; RULLANI, E.. *Sistema Local e Mercado Global, Notas Económicas — Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 6, 6-21. 1995.
- BECKER, Dinizar F.. *REDENEP: a pesquisa, o planejamento e a gestão em rede do desenvolvimento local-regional*. Lajeado: EDUNIVATES, 2000.
- BENKO, Georges. *Economia, Espaço e Globalização: na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec-Annablume, 2002.
- BENKO, G. & LIPIETZ, A.. *O Novo Debate Regional*. In: BENKO, G. & LIPIETZ, A. (org.). *As Regiões Ganadoras-Distritos e Redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Celta editores: 1994.
- CASSIOLATO, J.E., LASTRES, H.M.. *O Enfoque em Sistemas Produtivos e Inovações Locais*. In: *Gestão do Desenvolvimento e Poderes Locais: marcos teóricos e avaliação*. Tania Fischer (Org.). Casa da Qualidade/PDGS. Salvador (BA): 2002.
- COASE, Ronald H.. *Essay on Economics and Economists*, Chicago, Londres, The University of Chicago Press. 1994.
- CORREA, Carlos Andrés. *Analyse Comparative de 9 Cas D'Agro-Industrie Rurale de L'Amérique Latine*. Université de Versailles - Saint Quentin en Yvelines: 2004.
- COURLET, Claude. *Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados(SIL)*. In: *Ensaio FEE*, Porto Alegre, ano 14, n.1, 1993.
- COURLET, C. & PECQUEUR, B.. *Os Sistemas Industriais Locais em França: um novo modelo de desenvolvimento*. In: BENKO, G. & LIPIETZ, A. (Org.). *As Regiões Ganadoras-Distritos e Redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Lisboa: Celta editores: 1994.
- HODGSON, Geoffrey. *Economia e Instituições*, Oeiras, Celta. 1994
- _____. *Economia e Evolução: O regresso da vida à teoria econômica*, Oeiras, Celta. 1997.
- _____. *The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research*. Oeiras, Celta. 2002.
- _____. *Institutional Economics into the Twenty-First Century*. Conferência na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (Portugal): outubro de 2006.
- MARSHALL, Alfred. *Princípios de Economia*. São Paulo: Abril Cultural. 1992.
- MORAES, Jorge L. Amaral de. *Dinâmicas Socioeconômicas de Desenvolvimento dos Territórios Rurais: Os Sistemas Produtivos Localizados (SPLs) da Região Vale do Rio Pardo-RS*. Tese de Doutorado. Série PGDR – Tese nº 11. PGDR-UFRGS. Porto Alegre, 2008. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/15636>

- NORTH, Douglass. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.
- PECQUEUR, Bernard. *Territoire, territorialité et développement. Industrie et territoire: les SPL*. Colloque IREPD, Grenoble, outubro, 1992.
- _____. *Sistemas Industriais Localizados: o exemplo francês*. In Ensaio FEE, Porto Alegre, ano 14, n.1, 1993.
- _____. *Qualite et Developpment Territorial (II) L'Hypothese du Panier de Biens*. Symposium sur le développement régional, INRA-DADP. Montpellier 11, 12 et 13 janvier 2000.
- _____. *Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour lês économies du Sud*. Institut de Géographie Alpine. Université Joseph Fourier. Grenoble, 2004.
- POLANYI, Karl. *A Grande Transformação: as origens da nossa época*. 8 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- POMMIER, Paulette. *Systemes Productifs Locaux*. Colloque SYAL., Montpellier, outubro de 2002.
- REIS, José. *Os Espaços da Indústria: a regulação econômica e o desenvolvimento local em Portugal*. Edições Afrontamento. Porto: 1992.
- _____. *O Institucionalismo Económico: Crónica sobre os saberes da economia*. Notas Económicas – Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 11, 130-149. 1998.
- _____. *A Globalização como Metáfora da Perplexidade: Os Processos Geoeconómicos e o 'Simples' Funcionamento dos Sistemas Complexos*. In Boaventura de Sousa Santos (org) *Globalização: Fatalidade ou Utopia?* Porto: Edições Afrontamento, 109-134. 2001
- _____. *Uma Epistemologia do Território*. Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), Universidade Técnica de Lisboa. Lisboa: 2006.
- SAUTIER, Denis. *Eléments de Perspective. Séance Plénière Finale, Colloque SYAL*. GIS SYAL. Montpellier: outubro, 2002.
- SCHNEIDER, S. & TARTARUGA, I. G. P.. *Do Território Geográfico à Abordagem Territorial do Desenvolvimento Rural*. Jornadas de Intercambio y Discusión: El Desarrollo Rural en su Perspectiva Institucional y Territorial. Flacso, Argentina, Universidad de Buenos Aires/Conicet. 23-24 de junho de 2005.
- SUZIGAN W.; FURTADO J.; GARCIA R.; SAMPAIO S. *Clusters ou Sistemas Locais de Produção: Mapeamento, Tipologia e Sugestões de Políticas*. Revista de Economia Política, vol. 24, nº 4 (96), outubro-dezembro, 2004.
- VÁZQUEZ-BARQUERO, Antonio. *Desenvolvimento Endógeno em Tempos de Globalização*. Porto Alegre: FEE/UFRGS, 2001.
- VEBLER, Thorstein. *The Collected Works of Thorstein Veblen*, Londres, Routledge-Thoemms Press, 1994.
- WILLIAMSON, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova Iorque: Free Press, 1995.