



INTRODUÇÃO À ECONOMIA PARA ATIVIDADES CULTURAIS E CRIATIVAS

MARCELO MILAN
GUSTAVO MÖLLER
DÉBORA WOBETO
(ORGS)

ITAÚ CULTURAL

Presidente
Alfredo Setubal

Diretor
Eduardo Saron

NÚCLEO OBSERVATÓRIO

Gerência
Jader Rosa

Coordenação
Luciana Modé

Produção
Ediana Borges
Rafael Gama Figueiredo

NÚCLEO DE COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO

Gerência
Ana de Fátima Sousa

Coordenação de conteúdo
Carlos Costa

Direção de arte
Yoshiharu Ararkaki

Produção editorial
Luciana Araripe

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Reitor
Carlos André Bulhões Mendes

Vice-Reitor
Patrícia Pranke

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Diretora
Maria de Lurdes Furno da Silva

Vice-Diretor
André Moreira Cunha

NÚCLEO DE ESTUDOS EM ECONOMIA CRIATIVA E DA CULTURA

Coordenação
Marcelo Milan

Gerência
Gustavo Möller

Coordenação de Ensino e Pesquisa
Débora Wobeto

Projeto gráfico e editoração
Carolina Nobre

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

I61 Introdução à economia para atividades culturais e criativas / Organizadores Marcelo Milan, Gustavo Möller, Débora Wobeto. – Porto Alegre : UFRGS/FCE; Itaú Cultural, 2022. recurso digital

Modo de acesso: internet

ISBN: 978-65-5973-096-4 (recurso eletrônico)

1. Indústria cultural. 2. Criatividade. 3. Economia. 4. História econômica. I. Milan, Marcelo, organizador. II. Möller, Gustavo, organizador. III. Wobeto, Débora, organizadora. IV. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Núcleo de Estudos em Economia Criativa e da Cultura V. Itaú Cultural. Núcleo Observatório. VI. Título.

CDD 306

INTRODUÇÃO À ECONOMIA PARA ATIVIDADES CULTURAIS E CRIATIVAS

MARCELO MILAN
GUSTAVO MÖLLER
DÉBORA WOBETO
(ORGS)

ISBN: 978-65-5973-096-4





capítulo

05

**APLs CULTURAIS
E CRIATIVOS:
EXPERIÊNCIAS
BRASILEIRAS E
INTERNACIONAIS**

Ana Lúcia Tatsch

1. INTRODUÇÃO

O presente capítulo trata das atividades culturais e criativas e a dimensão territorial, a partir dos chamados arranjos produtivos locais (APLs). A primeira seção introduz conceitos, examinando abordagens que privilegiam o território e a dimensão local. A segunda seção discute, no contexto brasileiro, os conceitos de sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais. Em seguida, a terceira seção trata do tema economia criativa e território, enfatizando as características dos arranjos culturais e criativos e seu potencial de desenvolvimento local. A quarta seção se concentra na formulação de políticas públicas para os APLs, descrevendo a experiência brasileira e internacional. Por fim, a quinta seção examina políticas públicas voltadas aos APLs culturais e criativos.

2. ABORDAGENS QUE PRIVILEGIAM O TERRITÓRIO E A DIMENSÃO LOCAL E SEUS CONCEITOS¹

Embora existam contribuições antigas que discutem o papel da dimensão territorial na organização das atividades socioeconômicas, como é o caso do trabalho de Perroux (1961), bem como aqueles que analisam o potencial competitivo das aglomerações de pequenas e médias empresas, como o estudo de Marshall (1890), tais aspectos foram deixados de lado pela maioria dos autores da área econômica durante um longo período. Isto, em parte, porque tais questões não estão incluídas no rol de preocupações dos pesquisadores pertencentes ao *mainstream* da teoria econômica, mas também em razão do papel que a grande empresa adquire a partir do padrão de acumulação mundial estabelecido no pós-guerra, quando a estrutura de produção passa a ser calcada na expansão de grandes unidades produtivas e na fabricação em grande escala.

No entanto, com a crise do fordismo e a emergência de um novo paradigma baseado na flexibilização, a abordagem espacial ganha novamente destaque. Acresce-se ainda o fato de que os estudos e o debate acerca das aglomerações produtivas ganham também relevância, em função do dinamismo em termos de geração de emprego, de renda e de produtividade que tais configurações asseguram a determinadas regiões nos países desenvolvidos. Exemplos clássicos europeus podem ser mencionados, com destaque para os casos da chamada Terceira Itália, de Baden-Württemberg e da Baviera, na Alemanha, e de Rhone-Alpes, na França.

¹ Esta seção reproduz partes de artigo da autora: Tatsch (2013).

Logo, esse interesse em torno da temática que busca compreender a dinâmica econômica e tecnológica de uma aglomeração de firmas em um espaço geográfico específico tem produzido vários estudos, gerando uma série de conceituações distintas.²

Muitas dessas abordagens tiveram sua origem na discussão do esgotamento do padrão de acumulação mundial estabelecido a partir do pós-guerra, que se asentava no complexo metal-mecânico e no setor petroquímico e cuja estrutura de produção era baseada na expansão de grandes unidades produtivas e na fabricação em grande escala. Alguns autores enfatizavam que, com o esgotamento histórico desse modelo, havia a possibilidade e o favorecimento do surgimento de um novo paradigma baseado na integração e na flexibilização (CORIAT, 1988).

Nessa direção, Piore e Sabel (1984 e 1989) analisam a deterioração do desempenho econômico dos países avançados como resultado dos limites do modelo de desenvolvimento industrial calcado na produção em série, sugerindo o nascimento de um novo modelo de organização industrial, o qual é denominado por eles “especialização flexível”. É com base nesse conceito que ganha novamente corpo a discussão a respeito dos distritos industriais, uma vez que tais distritos são a forma espacial dessa “especialização flexível” (BENKO, 1996). Esse termo de distritos industriais já havia sido empregado por Marshall (1890), quando de sua análise das pequenas empresas inglesas especializadas em determinados produtos manufaturados que se aglomeravam em centros produtores no século XIX, mas é retomado e rediscutido a partir das experiências exitosas, principalmente a da chamada Terceira Itália.

Surge, daí, um conjunto de trabalhos que analisam as peculiaridades das aglomerações italianas através da noção marshalliana de distrito industrial. Os estudos de Becatini (1990) e Brusco (1990 e 1992) podem ser citados como importantes referências. O conceito empregado define o distrito industrial como um conjunto de empresas localizadas em uma área geográfica relativamente pequena que atuam em um mesmo mercado e que compartilham valores e conhecimentos que confor-

² Cabe mencionar que, além das várias abordagens comentadas neste Capítulo, pode-se citar outras duas para conhecimento do leitor. A primeira refere-se à chamada “nova geografia econômica”, que tem em Krugman (1995) sua maior referência. Nessa proposição, os retornos crescentes de escala são associados à aglomeração espacial das firmas. A segunda é aquela capitaneada por Porter (1998) e insere-se na literatura de negócios. Nessa visão, a competitividade no atual contexto de uma economia globalizada é resultado de fatores locais que determinam a dinâmica das firmas líderes.

mam um ambiente cultural próprio. Essas firmas ligam-se umas às outras através de relações específicas dentro de um mix de competição e cooperação (BRUSCO, 1992, p. 178-79). Esse ambiente cultural próprio é definido a partir da noção de que os distritos industriais possuem uma “atmosfera industrial” que compreende convenções e valores comuns e, portanto, um conjunto de aspectos intangíveis que estão presentes nessas configurações.

Ao examinarem a dinâmica que se estabelece internamente às aglomerações, tais trabalhos procuram evidenciar que a necessidade de aumento da flexibilidade produtiva (a qual implica incremento da qualidade de produtos, de velocidade e de flexibilidade de resposta a uma demanda segmentada, requisito das novas condições de concorrência internacional) pode ser potencializada nesse tipo de organização industrial. A descentralização vertical torna também fundamentais as relações interfirmas no que diz respeito à geração e à incorporação de inovações. Ou seja, as aglomerações aparecem como *locus* de complementaridade entre as firmas, permitindo o estabelecimento de redes de empresas. Tal complementaridade não exclui a concorrência entre os atores, mas sim, torna evidente o binômio competição-cooperação.

Outro conjunto de autores, dentre os quais se pode destacar, primeiramente, Schmitz (1989), mas também outros pesquisadores, como Rabellotti (1995), Nadvi (1994, 1996), Van Dijk e Rabellotti (1997), acreditam que a concentração regional e setorial de pequenas e médias empresas proporciona maior facilidade para a ação conjunta, permitindo ganhos para a aglomeração como um todo. De forma geral, esses autores entendem que as aglomerações se caracterizam pela concentração geográfica de determinado setor ou cadeia de produção, onde a desverticalização do processo produtivo permite o estabelecimento de redes de cooperação e, portanto, uma especialização com complementaridade entre as empresas, o que não se estabelece apenas entre firmas, mas também entre estas e instituições de pesquisa e de capacitação e de coordenação local. Ou ainda, em outras palavras, para esses autores, tais aglomerações possibilitam ganhos competitivos às empresas, à medida que se caracterizam por compreender: um conjunto de pequenas e médias empresas, concentradas espacialmente e especializadas setorialmente; uma série de articulações para frente e para trás, ambas baseadas nas trocas comerciais e

não comerciais de produtos (informações e pessoas); uma bagagem social e cultural comum, ligando os agentes econômicos e criando um código de conduta e de comportamento, algumas vezes explícito, mas frequentemente implícito; além de uma rede de instituições locais, públicas e privadas, dando suporte aos agentes econômicos que lá atuam (RABELLOTTI, 1995).

Um conceito relevante para esta análise é o conceito elaborado por Schmitz de “eficiência coletiva”, o qual pode ser entendido a partir da afirmação desse autor de que a capacidade de adaptar-se à mudança é que determina o desempenho econômico, mas tal capacidade não pode ser entendida focalizando-se apenas em uma determinada empresa; o que existe, isto sim, é uma capacidade coletiva de lidar com as mudanças no mercado. A eficiência coletiva é, então, entendida como a vantagem competitiva que se estabelece nas aglomerações, derivada de externalidades locais e da ação conjunta das empresas. É ela que determina o desempenho econômico da aglomeração (SCHMITZ, 1989; HUMPHREY; SCHMITZ, 1996). No entanto, mesmo onde surja uma capacidade coletiva para competir, adaptar e inovar, não se deve esperar uma ilha de unidade e solidariedade. A eficiência coletiva é resultado de processos internos, nos quais determinadas empresas prosperam e outras declinam. Logo, a noção de eficiência coletiva não exclui o conflito ou a competição entre as empresas da aglomeração; pelo contrário, tal processo de aglomeração torna o mercado mais transparente e induz à rivalidade local, como também favorece as ações conjuntas para resolução de problemas (SCHMITZ, 1995, p. 534).

Em síntese, esse grupo de pesquisadores, que tem na figura de Schmitz sua maior referência, segue a linha de abordagem dos autores italianos, embora utilize geralmente o termo *cluster* ao invés de distrito industrial, e se valha da definição de eficiência coletiva como conceito fundamental para frisar os ganhos de eficiência da ação conjunta das organizações.

Além desse grupo de autores que calcam seus trabalhos no conceito de distrito industrial a partir da noção marshalliana³, há ainda outras possíveis abordagens que também privilegiam a ideia de aglomerações locais. Esse é o caso da noção de sistemas industriais localizados ou sistemas produtivos locais introduzida por

³ Para uma síntese das principais críticas à abordagem dos distritos industriais marshallianos veja Garcia (2021).

pesquisadores franceses a partir da análise da realidade europeia, cujo principal representante é Courlet (1993 e 2001).

O sistema industrial localizado é definido como:

[...] uma configuração de empresas concentradas em um espaço de proximidade em torno de um ou de vários setores industriais. As empresas interagem entre si e com o meio sócio-cultural de inserção. Essas relações não são apenas mercantis, mas também informais, e geram externalidades produtivas para o conjunto das empresas (1993, p. 10).

Tais sistemas calcam-se em relações de colaboração, de médio e longo prazos, entre empresas que realizam produções conjuntas conforme pactos específicos. Assim, há uma densa rede de interdependências entre os agentes. Esses sistemas organizam-se, geralmente, a partir de empresas relativamente iguais e/ou autônomas entre si, de modo que sua base seja explicitamente territorial. A história própria de cada país e região, bem como as práticas e estratégias industriais seguidas em nível nacional devem também ser levadas em conta.

Contudo, tais sistemas não são necessariamente formados por pequenas e médias empresas, já que existem relações muito territorializadas entre grandes empresas e entre grandes grupos e pequenas e médias empresas. Logo, quando a rede de colaboração se der primeiramente entre pequenas e médias empresas, se está falando, segundo o próprio autor, dos chamados, e já comentados, distritos industriais. Nessa situação, a territorialidade do distrito é dada por “[...] um espaço localizado de relações funcionais que se instauram entre o conjunto de empresas e a comunidade de habitantes e que delimitam um sistema territorial de trocas entre si” (1993, p. 11). Porém, posteriormente, essa rede de colaboração pode conformar-se entre somente grandes empresas e entre grandes grupos e pequenas e médias empresas. Assim, segundo o próprio Courlet (2001), a noção de sistemas produtivos locais é mais ampla do que a de distrito industrial. Tal noção pode, assim, de acordo com o mesmo autor, ser definida como um conjunto caracterizado pela proximidade de unidades produtivas, no sentido amplo do termo – empresas industriais, de serviços, centros de pesquisa e de formação, dentre outros –, que estabelecem entre si relações de intensidade mais ou menos fortes, as quais podem ser formais, infor-

mais, materiais, imateriais, mercantis, ou não mercantis, e baseiam-se em fluxos de materiais, de serviços, de mão-de-obra, de tecnologias e, ainda, de conhecimentos.

De todo modo, esses sistemas usufruem de economias de aglomeração, que são resultado das intensas relações entre as firmas locais. Essas firmas valem-se da divisão do trabalho, o que permite uma progressiva especialização produtiva e a introdução de novas tecnologias e de uma maior eficácia do sistema local. São essas economias de aglomeração que conferem aos sistemas, de certa forma, economias de escala típicas das grandes fábricas integradas. E quanto mais desenvolvido for o sistema, maiores serão tais economias de aglomeração. Neste ponto, é interessante sublinhar que essas ideias vão ao encontro e se assemelham à noção de “eficiência coletiva” elaborada por Schmitz e discutida anteriormente.

Courlet (2001) acrescenta que a noção de sistemas produtivos locais não se deriva apenas da ideia de distrito industrial, mas inspira-se, igualmente, nas análises da economia industrial e da economia regional sobre a inovação. Por consequência, paralelamente às externalidades que afetam a função de produção nos distritos industriais, existem externalidades que nascem a partir do tecido de conhecimentos. Assim, as firmas localizadas próximas geograficamente têm mais oportunidade de trocar informalmente ou formalmente tais conhecimentos. Há, portanto, “um tecido espacial de conhecimentos”. Logo, os efeitos da proximidade espacial ganham contornos importantes também nos processos inovativos, e a inovação adquire uma conotação mais territorializada

Na sequência, vale ressaltar outras duas contribuições que têm seu foco em dois aspectos agora mencionados: o território e a inovação. O primeiro aspecto ganha destaque nos estudos da chamada “Escola Californiana”; e o segundo adquire importância *sine qua non* nas pesquisas de viés neo-schumpeteriano e evolucionista.

Dentre os autores do grupo de geógrafos californianos, pode-se citar particularmente Storper (1997a, 1997b), Scott (1998) e Markusen (1995, 1999). Segundo o próprio Storper (1997a), a “Escola Californiana”, diferentemente da abordagem da especialização flexível (relacionada, por ele, aos autores italianos que se valem do conceito marshalliano de distrito industrial), aborda a questão dos novos paradigmas de produção e o problema da região a partir da perspectiva de diferentes indústrias (como, por exemplo, as indústrias da televisão e do cinema de Hollywood) – através de

qualquer mix de firmas, de diferentes tamanhos e de setores diversos – e de um conjunto político-institucional também diverso, seguindo, assim, uma rota teórica alternativa.

Nesse caso, a discussão a respeito da flexibilidade da produção vincula-se à questão das aglomerações via uma análise dos custos de transação associados às relações interfirmas. Assume-se que certas condições de mercado, exógenas ou endógenas, implicam maior incerteza (“desintegração”), que, por sua vez, pode maximizar os benefícios da especialização e minimizar o perigo de um *lock-in* tecnológico. Essa desintegração da produção torna também os custos de transação mais altos, pois as transações externas à firma passam a ser mais frequentes e complexas, aumentando seus custos, em decorrência da distância geográfica e da sua complexificação (especialmente quando conhecimentos tácitos e não codificados são requeridos). Por consequência, as aglomerações passam a ser vistas como forma de minimização desses custos de transação. Isto porque, quando da ocorrência dessas aglomerações, as vantagens da interdependência – flexibilidade, minimização de riscos, especialização – são aumentadas, e, no extremo oposto, quando a proximidade geográfica não ocorre, essas vantagens são canceladas, devido ao incremento dos custos ou à dificuldade de intensificar as transações. As vantagens das aglomerações calcam-se, então, nas economias externas, em razão da minimização desses custos de transação. Porém, ainda conforme o próprio Storper, outros aspectos, além daqueles relativos aos custos de transação, devem ser incorporados nessa discussão. Nesse sentido, ao concluírem que as aglomerações são elas próprias fontes da dinâmica industrial (uma vez que se constituem em comunidades industriais onde ocorre o desenvolvimento de uma dinâmica tecnológica e do conhecimento endógeno), explicitam que a localização e as regras de comunicação ali adotadas são importantes para a inovação em algumas indústrias. Essa compreensão levou o grupo a refletir sobre as questões institucionais, porque, quando as potenciais economias externas de uma aglomeração se realizam, nada garante que os mercados sozinhos, nem as várias formas de contratos, coordenem com sucesso as transações que lá ocorrem, pois tais transações – seja no mercado de trabalho, nas relações interfirmas, seja no desenvolvimento inovativo – tendem a ter pontos de falha, quando da ausência de instituições adequadas (STORPER, 1997a, p. 9-14).

Ainda dentro dessa abordagem, com base em estudos empíricos nos Estados Unidos, no Japão, na Coreia do Sul e no Brasil, Markusen (1995, 1999) analisa experiências de áreas de atração de investimentos que vão além daquelas cujas características são atribuídas ao modelo tradicional de distritos industriais que explicam o caso clássico da Terceira Itália. Nessas outras experiências, a ênfase não está nas pequenas empresas, mas sim nas grandes corporações multinacionais e no poder dos governos. Diante dessas evidências, apresenta uma tipologia que distingue quatro tipos de espaços industriais: os distritos industriais marshallianos, caracterizados, basicamente, por uma estrutura dominada por pequenas empresas, cujas transações intradistritais são intensas e de alta relevância para sua dinâmica; os distritos centro-radiais (*hub and spoke*), onde existem, normalmente, uma ou mais grandes empresas âncoras que ditam o dinamismo do distrito em função de sua posição nos mercados nacional e internacional e estabelecem fortes relações com fornecedores locais; os distritos plataformas-satélite, que se apoiam nas empresas multiplantas e são dominados por grandes firmas externas ao distrito, cujas transações intradistritais são mínimas; e os distritos industriais ancorados em uma instituição governamental, como, por exemplo, uma instalação militar, uma instituição de pesquisa ou alguma empresa estatal. A autora ressalta que, na realidade, um distrito pode apresentar características de mais de um tipo, bem como pode mudar com o passar do tempo. Sua contribuição está, especialmente, em identificar e caracterizar um conjunto de experiências de aglomerações de empresas diferente em suas características-chave e em seus resultados em termos de distribuição de renda e bem-estar, já que, como enfatiza, o modelo dos distritos industriais italianos é insuficiente para explicar a realidade diversa onde as aglomerações exercem um relevante papel.

No que tange às pesquisas de tradição neo-schumpeteriana e evolucionista, estas têm destacado o papel crucial das inovações na busca pela diferenciação e obtenção do lucro, bem como frisado o quanto sistêmicos são esses processos inovativos e de mudança técnica. Isto é, as firmas não inovam isoladamente, mas através da interação com outras organizações, que podem ser, por exemplo, outras empresas, universidades ou institutos de pesquisa. Do mesmo modo, o comportamento das firmas é também influenciado pelo contexto institucional, isto é, pelas leis, normas e regras sociais, que podem incentivar ou restringir tais inovações (EDQUIST, 1997). Por

consequente, o desempenho inovativo de uma economia não é determinado apenas pelas características e habilidades das firmas individuais e de outras organizações, mas muito mais pelos diferentes tipos de relações entre elas e as formas de interação com cada uma delas e com o setor governamental (JOHNSON, 1997, p. 37).

Dentro desse contexto, Maskell e Malmberg (1999, p.173), por exemplo, sugerem que as empresas constroem sua competitividade de forma interativa com as capacitações que são fundamentalmente localizadas, pois se baseiam na infraestrutura e em ambientes locais, nos recursos naturais, no arcabouço institucional, nos conhecimentos e nas habilidades também locais. Tais “capacidades localizadas” são moldadas e influenciadas pelos processos históricos vivenciados nas diferentes localidades. Portanto, a região, o território ou mesmo o espaço não devem ser vistos como um container de fatores atrativos que podem, ou não, existir, mas sim, como um meio onde ocorre o aprendizado coletivo, a partir de intensas interações entre os diversos atores ali presentes (MASKELL; MALMBERG, 1999, p. 174).

Assim, um dos elementos-chave desses estudos compreende a percepção de que os processos de inovação são gerados e sustentados por meio de relações interfirmas e, sobretudo, através de relações que se estabelecem entre os atores integrantes de circuitos inovativos em nível intra-regional. Da mesma forma, esse conjunto de autores, ao perceber que o aprendizado interativo é um fator crucial no novo contexto de desenvolvimento econômico e tecnológico, ressalta a proximidade geográfica como o melhor ambiente para promover o intercâmbio de conhecimentos tácitos, destacando a importância crescente das aglomerações industriais locais e regionais enquanto fator fundamental na busca de competitividade e de dinamismo tecnológico de firmas de diferentes setores (LASTRES; VARGAS; LEMOs, 2000).

Dentre esses trabalhos que se calcam no pensamento neo-schumpeteriano e evolucionista, pode-se citar aqueles que propõem e se valem do conceito de sistemas nacionais de inovação. Este conceito nasceu nos anos 80, especialmente a partir dos trabalhos de Freeman, Lundvall e Nelson, e difundiu-se rapidamente em anos recentes. Tal disseminação deu-se, talvez, em função da limitação das políticas e das teorias vinculadas ao *mainstream* em compreender e controlar os fatores por detrás da competitividade internacional e do desenvolvimento econômico, ou, ainda, em razão da necessidade de se ter um conceito analítico que auxilie a implementação de

políticas. Já ao longo dos anos 60 e 70, organizações internacionais, como a OCDE, preocupavam-se em compreender por que as economias apresentavam taxas de crescimento diversas, e uma das respostas estava vinculada às diferenças entre os sistemas de pesquisa dos diversos países. No entanto, parecia óbvio que os novos conhecimentos requeridos pelas inovações não advinham exclusivamente das universidades, mas de outras tantas fontes. A questão era integrar essas diversas contribuições em um único conceito relativo ao processo inovativo (LUNDVALL *et al.*, 2002).

O conceito de sistema nacional de inovação é entendido como sistêmico, na medida em que salienta que a *performance* da inovação depende não só das capacidades inovativas das firmas individuais, mas também de como essas interagem entre si e com o setor financeiro, com instituições de pesquisa e com o governo (JOHNSON; LUNDVALL, 2000, p. 113). Os sistemas de inovação são, então, entendidos como um conjunto de diferentes instituições que influenciam a capacidade inovativa e de aprendizado de países, regiões e localidades. Logo, os processos de inovação que ocorrem em nível da firma são resultados das relações estabelecidas por ela com outras empresas e organizações, e, por consequência, a inovação é compreendida como um fenômeno sistêmico e interativo, caracterizado por distintas formas de cooperação (CASSIOLATO; LASTRES, 2005). Em síntese, o conceito salienta que é essa complexa composição institucional que impulsiona o progresso tecnológico e promove o desenvolvimento dos países e das regiões (ALBUQUERQUE, 2004).

A partir dessa visão, conclui-se que não é fácil, nem possível, replicar a estrutura dos sistemas nacionais de produção e inovação, já que os desempenhos nacionais quanto à inovação estão atrelados ao desenho social e institucional específico deles, bem como às suas características culturais e históricas particulares (LUNDVALL, 1988).

Com base nessa concepção, emerge outra proposta conceitual, a de sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais, que busca melhor refletir as características dos países em desenvolvimento, como o Brasil. Na seção seguinte, esses conceitos são explorados.

3. ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (APLs): CONCEITO E EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

Para a proposição de um conceitual aderente à realidade brasileira, partir da noção de sistema de inovação possui algumas vantagens do ponto de vista dos países menos desenvolvidos. Isto porque essa noção sublinha a importância da inovação como fonte de dinâmica competitiva, ao invés de enfatizar as tradicionais vantagens comparativas conhecidas como “espúrias”, relativas ao baixo custo da mão-de-obra e à exploração dos recursos naturais sem uma perspectiva de longo prazo. Da mesma forma, o entendimento da inovação como um processo determinado socialmente e fruto de um contexto específico contribui para desmistificar as ideias sobre a aquisição externa e a geração de tecnologias em países subdesenvolvidos. A perspectiva aberta por essa abordagem de sistemas de inovação de ligar as dimensões micro, meso e macro da competitividade é também crucial para o entendimento da realidade dos países e, em especial, daqueles menos desenvolvidos (LASTRES; CASSIOLATO, 2005, p. 3).

No Brasil, difundiu-se o termo *Arranjos Produtivos Locais* (APLs) cunhado, no final dos anos noventa, pela Rede de Pesquisa em Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist)⁴. A RedeSist é uma rede de investigação interdisciplinar, que conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisa no País, além de parceiros e interlocutores em escala latino-americana e global, através das redes Lalics⁵ e Globelics⁶.

⁴ A RedeSist tem sua coordenação geral sediada no Instituto de Economia da UFRJ, sob a responsabilidade dos Professores José Eduardo Cassiolato e Helena Lastres: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>. Para um panorama histórico da evolução de suas atividades e agenda de pesquisa ao longo dos últimos 20 anos consulte Szapiro *et al.* (2017).

⁵ Red Latinoamericana para el estudio de los Sistemas de Aprendizaje, Innovación y Construcción de Competencias (Lalics): <<https://www.lalics.org/>>

⁶ Global Network for Economics of Learning, Innovation, and Competence Building Systems (Globelics): <<https://www.globelics.org/>>

O arcabouço conceitual, analítico e metodológico da RedeSist é influenciado não só pela abordagem neo-schumpeteriana, mas também pelo pensamento estruturalista latino-americano (LASTRES *et al.*, 2020). Para ambas as escolas, “os processos de desenvolvimento são caracterizados por profundas mudanças estruturais resultantes de discontinuidades tecnológicas que afetam e são afetadas também pela estrutura social, política, cultural e institucional de cada contexto” (SZAPIRO *et al.*, 2017, p. 47). Para ambas as visões, há ainda o pressuposto que a capacidade de gerar inovações é o fator chave no desenvolvimento de empresas, atividades e nações (SZAPIRO *et al.*, 2017).

O reconhecimento de que as dinâmicas produtivas e inovativas são diferenciadas, temporal e espacialmente, bem como do caráter localizado da assimilação e do uso de conhecimentos e capacitações, alicerça o referencial conceitual da RedeSist (LASTRES *et al.*, 2020).

Considerando assim a estreita relação entre o território e as atividades econômicas, os pesquisadores da Rede definem os *sistemas produtivos e inovativos locais* como “[...] conjuntos de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos expressivos de produção, interação, cooperação e aprendizagem”. Portanto,

[...] geralmente incluem empresas – produtoras de bens e serviços finais, fornecedoras de equipamentos e outros insumos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, etc., cooperativas, associações e representações - e demais organizações voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, informação, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento (REDESIST, 2005, p. 1).

Já os arranjos produtivos locais não são considerados sistemas, em razão da articulação entre os agentes ser ainda ausente ou incipiente.

Esses conceitos se colocam como complementares àqueles presentes na literatura econômica, como setores, complexos industriais e cadeias industriais; pois, para se compreender a dinâmica de um arranjo e conhecer em profundidade suas especificidades, é necessário também se entender seu peso e seu papel nas cadeias industriais e nos setores em que se insere. Todavia, do ponto de vista metodológico,

a análise a partir da noção de arranjos produtivos locais auxilia na superação de insuficiências dessas abordagens tradicionais. A classificação tradicional de setor, por exemplo, não permite captar situações em que as fronteiras dos setores não são tão bem demarcadas, em razão da crescente complexidade e do entrelaçamento das atividades produtivas. Da mesma forma, a base de competitividade das empresas não se restringe a um único setor, porque é fortemente associada a atividades e capacitações para frente e para trás ao longo da cadeia de produção. Soma-se, ainda, uma certa dificuldade de caracterizar muitas empresas em termos setoriais, uma vez que os novos formatos organizacionais privilegiam a descentralização e a terceirização, dificultando a conformação dos limites das próprias empresas (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

Logo, levando em conta tais dificuldades, o conceito de arranjo produtivo local pretende ser uma unidade de investigação que vai além da tradicional visão baseada na organização individual (empresa), no setor ou na cadeia produtiva, visto que estabelece uma ligação entre o território e as atividades econômicas, que também não se restringem aos cortes clássicos espaciais de municípios ou microrregiões (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

Além disso, a unidade APL tem também a vantagem de privilegiar o foco em grupos de agentes – empresas, organizações de P&D, ou voltadas para a educação e o treinamento, ou ainda atinentes à promoção e ao financiamento. Nesse sentido, possibilita que se analise o espaço onde se criam as capacidades produtivas e inovativas, e, portanto, onde se dá o aprendizado e se intercambiam conhecimentos tácitos. Também representa o nível no qual as ações de política podem ser mais efetivas.

Assim, uma vez que se tem clara a importância da dimensão espacial e do local para entender a produção, mesmo diante do fenômeno da globalização, bem como se reconhece a relevância das interações entre os diversos atores – firmas e outras tantas organizações – para se compreender os processos de geração de conhecimento e de criação e difusão de inovações, percebe-se que os conceitos de *sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais*, ao incorporarem esses aspectos em seu foco de investigação, superam as unidades de análise tradicionais e permitem melhor apreender a realidade atual. Permitem ainda um importante desdobramento em termos de políticas, já que os elementos-chave dos conceitos sinalizam os focos de ação. Logo, dimensões como

enraizamento, adensamento e aprendizado devem orientar a construção das políticas voltada para o local. E seus instrumentos devem estar voltados para o estímulo à promoção das mais diversas formas de aprendizado e, portanto, para a criação e difusão de conhecimentos, e assim, conseqüentemente, para os processos inovativos, desenvolvendo capacitações produtivas e inovativas e reforçando e ampliando a competitividade de um dado território.

O conceito de APL serviu de unidade de análise para um grande conjunto de estudos empíricos no Brasil. Só a RedeSist tem publicado mais de uma centena de trabalhos. Neles são tratados casos de todas as regiões brasileiras, abrangendo APLs industriais e não industriais, atuantes na agricultura familiar, assim como no turismo, cultura e na economia criativa (SZAPIRO *et al.*, 2017).⁷

Enfim, o termo APL ganha projeção não só no meio acadêmico, mas também é incorporado como objeto de política por vários órgãos de governo e agências não governamentais, seja em âmbito federal, estadual, ou municipal. Este tema é assunto da quarta seção desse Capítulo.

⁷ Para uma discussão sobre a metodologia de pesquisa empregada nesses trabalhos consulte Matos, Cassiolato e Peixoto (2017). Os autores descrevem os procedimentos metodológicos e os instrumentos empregados na coleta, organização e interpretação de informações primárias e secundárias utilizados pela RedeSist.

4. ECONOMIA CRIATIVA E DESENVOLVIMENTO LOCAL: TERRITÓRIO E OS SETORES CULTURAIS E CRIATIVOS

O referencial dos sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais, tratado na seção anterior, foi também aplicado à análise de atividades culturais e criativas.⁸

Determinadas características dessas atividades sustentam o entendimento de tratá-las enquanto sistemas produtivos e inovativos e enquanto base fundamental para o processo de desenvolvimento dos diferentes territórios:

(i) o caráter sistêmico das atividades culturais em sua dimensão territorial; (ii) a natureza das interações e dos diferentes tipos de conhecimento, bem como a forma como são geradas e difundidas diferentes competências; (iii) a lógica, natureza e dinâmica dos processos inovativos; (iv) a forma como a cultura e as atividades culturais se relacionam com o espaço local; (v) as diferentes forças e contradições que condicionam a trajetória de desenvolvimento das atividades culturais e sua sustentabilidade (MATOS, AMARAL FILHO, COSTA, 2017,).

Utilizando o referencial de APLs, um conjunto de estudos empíricos sobre atividades de base cultural foram realizados abarcando não só aqueles segmentos mais “visíveis” das atividades culturais - como audiovisual, cinema, música, publicações, softwares de entretenimento – mas também as atividades e as manifestações culturais populares.

Vários APLs culturais foram alvo de pesquisa. Vale citar, dentre outros: Seresta em Conservatória, Carnaval do Rio de Janeiro⁹, Círio de Nazaré, Turismo religioso

⁸ Além do referencial de arranjos produtivos, há outros, não abordados aqui, que tratam da relação do espaço com as atividades culturais e discutem o tema da criatividade no território. São eles: *clusters criativos, cidades criativas e polos criativos*. Para uma síntese desses e outros referências, veja, por exemplo, Reis (2008 e 2011) e Matos (2011).

⁹ Matos, Cassiolato e Lastres (2018) publicaram um interessante artigo sobre a dinâmica do sistema produtivo e inovativo do carnaval.

em Juazeiro do Norte, Festa de São João de Campina Grande, Audiovisual no Rio de Janeiro, Cinema no Rio Grande do Sul, Cinema em Recife, Audiovisual em Goiás, Festa do Boi de Parintins, Festa de Sant'Ana de Caicó, Forró em Fortaleza, Carnaval de Salvador (CASSIOLATO; MATOS; LASTRES, 2008; MATOS; AMARAL FILHO; COSTA, 2017).

A partir destes estudos, um amplo leque de evidências empíricas foi acumulado. Os casos analisados tornaram visíveis as atividades e os arranjos produtivos e inovativos intensivos em cultura e o seu papel no desenvolvimento dos territórios. Os arranjos têm participação significativa nas economias locais e estaduais, uma vez que são fonte de geração de negócios, emprego e renda. Foi ainda possível reconhecer o reforço dessas atividades à identidade local e identificar as fortes conexões entre inovação e cultura (SZAPIRO et al., 2017).

Verificou-se que os variados esforços inovativos nos diversos casos estudados contribuíram para atrair um maior número de consumidores, espectadores ou turistas, com importante impacto sobre o desenvolvimento local. Essa intensa atividade inovativa não é apenas um resultado “espontâneo” relacionado às características desse tipo de atividade. Em grande parte, a busca por inovações decorre do entendimento de sua relevância para a competitividade ou atratividade dos produtos e serviços oferecidos (MATOS, 2011).

A contínua renovação da atratividade e competitividade dos APLs intensivos em cultura baseia-se em elementos de novidade não descontextualizados de práticas e valores específicos, característicos dos territórios. Os casos estudados mostram que inovação e preservação complementam-se num processo virtuoso de criação do novo. Logo, dicotomias como inovação versus preservação ou economia versus cultura deixam de fazer sentido (MATOS; AMARAL FILHO; COSTA, 2017).

Estes esforços produtivos e inovativos são eminentemente coletivos. Isto é, são gerados e apropriados de forma coletiva. O coletivo dá o tom também às capacitações dos atores locais, as quais alicerçam-se em conhecimentos que são eminentemente tácitos. A sua difusão entre os agentes locais, a transmissão intergerações e a sua transformação através do processo criativo garantem a preservação e ampliação deste estoque de conhecimentos (MATOS; AMARAL FILHO; COSTA, 2017).

A interação entre os diferentes agentes em APLs é balizada por diferentes arcabouços institucionais e estruturas de governança. Uma instância de coordenação

adicional e especialmente importante nas atividades culturais é o poder público (MATOS; AMARAL FILHO; COSTA, 2017). Através do seu papel normativo pode-se fomentar essas atividades valorizando-as e fortalecendo-as.

Enfim, a proximidade e a interação dos atores nos arranjos culturais e criativos ao mesmo tempo são fruto das especificidades do território em que se localizam e dinamizadoras dos processos produtivos e inovativos, viabilizando o desenvolvimento local.

5. APLs E A FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

A visão sistêmica e territorial norteou não só referenciais analíticos, mas também ações de política no Brasil e no mundo.

No Brasil, desde o final dos anos 1990, ações de política pública, seja no âmbito federal, seja estadual e municipal, além de iniciativas privadas, vêm se valendo da abordagem dos *Arranjos Produtivos Locais* para apoiar atividades produtivas em todo o território nacional. Essa abordagem tem conferido às políticas, inclusive às de caráter setorial, tecnológicas e de inovação, uma perspectiva territorial e uma mudança do foco de atuação, que privilegia as aglomerações e as ações conjuntas dos agentes e dos empreendimentos.

Como sublinhado anteriormente, o conceito de APL coloca em evidência e no centro de sua análise os processos de aprendizado, de construção de capacitações e de inovação. E, dessa forma, orienta o escopo das ações de política. Em outras palavras, ao levar em conta os elementos-chave do próprio conceito de sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais, as políticas orientam-se prioritariamente para a criação-difusão de conhecimento, para o estímulo a múltiplas formas de aprendizado e para a construção de competências que potencializem e ampliem a competitividade dos espaços locais.

Em nível nacional, a política voltada aos APLs foi formalizada nos diferentes Planos Plurianuais desde 2000, na Política de Desenvolvimento Produtivo 2008-2013, no Plano Nacional de Ciência Tecnologia e Inovação 2007-2010, e no Plano Brasil Maior, através do qual o governo federal estabeleceu a sua política industrial, tecnológica, de serviços e de comércio exterior para o período de 2011 a 2014. De lá para cá, ações de política pública de fomento a arranjos perderam fôlego. Mais recentemente, no âmbito do Programa Brasil Mais, há apoio a APLs, embora o escopo da política seja de fato micro e pequenas empresas. Assim, o caminho seguido é o do esvaziamento da política.

O Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT) foi o precursor na coordenação das políticas de apoio a APLs no Brasil. A partir de 2003, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) assume o papel principal na coordenação de ações em nível federal. Adota a abordagem de APLs com vistas a consolidar as políticas de apoio às micro e pequenas empresas. O MDIC coordenou o Programa Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais (Programa 1015) – parte integrante do Plano Plurianual (PPA) 2004-2007. Desde então, figuram nos PPAs ações voltadas ao apoio de arranjos produtivos. Em 2004, foi formalizado, também sob a responsabilidade do MDIC, o Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP-APL), instância de coordenação das ações de apoio a APLs no País. O Grupo foi composto por 33 instituições governamentais e não governamentais de âmbito nacional. A partir do estímulo do GTP-APL, Núcleos Estaduais (NEs) surgem com a finalidade de apoiar os arranjos no âmbito dos estados. A implementação e a operação dos NEs sempre foram bastante diversas nos distintos estados da federação. De qualquer forma, se configuram numa instância de representação nos estados e *locus* de operacionalização da política estadual de apoio aos APLs, bem como ponte de contato do GTP-APL com os estados. O Ministério da Integração Nacional (MI), através da sua política de Rotas de Integração Nacional, parte integrante da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR), também apoiou redes regionais de APLs nas diferentes macrorregiões do País (TATSCH, 2014).

Entre outros organismos executores de política, cabe mencionar no âmbito de investimento e financiamento, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco do Brasil, o Bradesco e a Caixa Econômica Federal. Essas instituições buscaram oferecer linhas de crédito a partir de recursos próprios ou via recursos repassados por ações do setor público que visam facilitar o acesso das empresas participantes de APLs ao crédito mais barato. O Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), instituição privada sem fins lucrativos e de utilidade pública, também teve forte atuação de fomento a arranjos em nível nacional.

Com relação às políticas estaduais, essas também tiveram início entre o final dos anos 1990 e o começo dos anos 2000, e ocorrem ou a partir de caminhos próprios ou sob influência das políticas federais. A evolução dessas políticas estaduais apresenta traços de descontinuidade e rupturas importantes, relacionadas, em

maior ou menor grau, aos ciclos políticos, às políticas definidas em nível nacional e à institucionalidade presente em cada contexto.

De modo geral, tanto em nível federal ou estadual, as ações de política implementadas tiveram como foco: acesso a mercados; governança; compras públicas; capacitação técnica; consultoria e capacitação gerencial; infraestrutura física; difusão tecnológica e apoio à incorporação de novos processos produtivos; aquisição coletiva de insumos e contratação coletiva de serviços especializados, crédito para capital de giro; apoio ao atendimento a normas fitossanitárias e ambientais, a requisitos para certificação e obtenção de selos (CAMPOS *et al.*, 2010; APOLINÁRIO; SILVA, 2010; MATOS *et al.*, 2016).

Embora as políticas tiveram suas limitações¹⁰, seu alcance, no sentido de incluir na agenda atores, atividades e regiões até então não contemplados, é amplamente reconhecido.

Mazzucato e Pena (2016), por exemplo, apontam méritos. Para esses autores, as políticas a partir da abordagem de APLs apoiaram estruturas produtivas normalmente deixadas de fora dos principais programas estruturais e setoriais. E voltaram-se, muitas vezes, para atividades de setores tradicionais, dispersas pelo território nacional, abrangendo regiões menos dinâmicas. Isso sublinha o caráter complementar e muitas vezes compensatório dessas políticas. Para os autores, constituem ainda um interessante ponto de partida para promover a descentralização da produção. Neste contexto, os APLs são um canal de mobilização do potencial local e regional. Além disso, veem um grande potencial em vincular essas iniciativas à promoção do empreendedorismo e do microcrédito. Por fim, acrescentam também que grande parte do plano de políticas de redução da pobreza esteve baseado em iniciativas de APL em duas frentes relacionadas: prestação de serviços públicos essenciais e produção inclusiva.

Para encerrar essa seção, é importante assinalar que não só o Brasil, mas muitos foram os países que formularam e implementaram políticas de desenvolvimento focadas no apoio a aglomerações também a partir dos anos noventa. Organismos como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), o

¹⁰ Muitas vezes o termo arranjos produtivos locais foi empregado nos “rótulos” das ações, sem que essas apresentassem, de fato, um enfoque sistêmico. Para uma avaliação crítica das políticas de apoio a APLs implementadas, veja, por exemplo, Campos *et al.* (2010) e Apolinário e Silva (2010).

Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) apoiaram largamente tais iniciativas.

Entre os países que executaram políticas dessa natureza, pode-se citar os tradicionais casos da Itália e da França. Na primeira situação, é notório o reconhecimento da importância da atuação do Estado no fomento dos chamados “distritos industriais”. Quanto à França, é também sabido o apoio público a aglomerados. Primeiramente, no âmbito de uma política voltada aos chamados “*systemes productifs locaux*” e posteriormente aos “*pôles de compétitivité*”. Além desses países, vale mencionar a experiência da Espanha, que adotou também ações voltadas para o desenvolvimento local.¹¹

¹¹ Para uma descrição detalhada dessas políticas leia Tatsch et al. (2015).

6. EXEMPLOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA APLS CULTURAIS E CRIATIVOS: EXPERIÊNCIA BRASILEIRA¹²

Políticas públicas de apoio a APLs culturais e criativos possuem potencial de dinamizar a economia local, gerar emprego e renda. Para tanto, devem fazer jus à diversidade de atividades e reconhecer e contemplar distintas realidades regionais e locais.

Embora o fomento a arranjos dessa natureza seja amplamente justificável, os programas e ações promovidos no Brasil, capitaneados por diferentes organismos, seja em nível federal ou estadual, deram pouca atenção a esses arranjos. Tais políticas, no geral, tenderam a apoiar arranjos mais estruturados, com maior visibilidade e vinculados maiormente a setores da indústria manufatureira. A ausência de mecanismos adequados para apoiar coletivos e a rigidez na oferta de crédito dificultando o financiamento são exemplos de gargalos ao fomento desses APLs (CAMPOS *et al.*, 2010; APOLINÁRIO; SILVA, 2010).

De toda forma, ocorreram apoios no âmbito das políticas comentadas na seção anterior. Dentre as ações de caráter geral, vale citar a política de Rotas de Integração do Ministério da Integração Nacional (MI), já referida anteriormente, que apoiou redes de arranjos vinculados às atividades culturais e criativas. Foi dado suporte à Rota da Cultura e Turismo Sudeste e à Rota da Cultura Nordeste. No primeiro caso, a Rota abarca APLs de Cultura, Artesanato e Turismo e, no segundo, APLs das Manifestações Culturais e do Artesanato.¹³ Cabe também mencionar o apoio do Sebrae a vários arranjos de turismo.

¹² Em decorrência da proliferação de políticas públicas voltadas à economia criativa pelo mundo, governos criaram ministérios e departamentos com o intuito de promover as indústrias criativas. Também no Brasil as atividades culturais e criativas ganham espaço na agenda de políticas públicas e várias ações são implementadas. Neste trabalho não se tem a ambição de tratá-las de forma ampla. Como o objeto central do Capítulo são os APLs, o exame da política pública se circunscreve aquelas ações voltadas a arranjos intensivos em atividades culturais e criativas.

¹³ Informações detalhadas podem ser encontradas em: <http://www.redesist.ie.ufrj.br/resultados-p18>

No que concerne à política que na sua concepção teve como alvo APLs culturais e criativos, pode-se citar uma iniciativa do Ministério da Cultura (MinC). Em 2013, o MinC, por meio de sua Secretaria da Economia Criativa (SEC), em parceria com o MDIC, propôs uma política de desenvolvimento territorial visando apoiar APLs de economia criativa. Por meio de edital, selecionou arranjos de economia criativa a serem apoiados. O foco foi a governança dos arranjos. Estimulou, por meio de consultoria custeada pelos ministérios, a formulação de Planos de Desenvolvimento (PDs) pelos arranjos. Foram selecionados 27 APLs, espalhados por 20 estados brasileiros, que receberam as visitas dos consultores da Fundação Vanzolini para elaboração de seus respectivos PDs. A implementação se deu entre 2014 e 2016.

Os APLs apoiados pelo MinC abarcaram uma diversidade de atividades e setores criativos. Considerando o setor econômico principal, os arranjos pertenciam ao setor da moda, do artesanato, do turismo cultural, do audiovisual, da cultura popular, dos jogos digitais, e da música. A grande maioria deles situava-se em meio urbano, especialmente nas regiões metropolitanas (HERRLEIN; TATSCH, 2016).

Segundo a avaliação realizada por Herrlein e Tatsch (2016), esta política de desenvolvimento territorial voltada aos arranjos criativos teve um impacto muito restrito dada a limitada capacidade do MinC em formular ações complementares de suporte aos APLs. Dependendo do estágio de desenvolvimento do APL e da sua capacidade de governança, o esforço de construção do plano não teve o impacto esperado, uma vez que para muitos arranjos tal ferramenta não foi utilizada de modo estratégico e realista para a prospecção de recursos e de consolidação de seus projetos. Não havia recursos assegurados para levar a cabo os planos dos arranjos, o que, muitas vezes, inviabilizou os projetos e frustrou os envolvidos. Por tudo isso, o alcance desta política foi bem limitado.

Enfim, a abordagem dos arranjos produtivos e inovativos locais pouco orientou a construção de programas explícitos de apoio a arranjos culturais e criativos no Brasil.

Para fechar este capítulo, vale reforçar que a abordagem dos arranjos e sistemas inovativos locais ressalta a importância do aprendizado interativo e, por conseguinte, privilegia uma análise que extrapola a preocupação com fluxos de insumos e de produtos, já que o entendimento dos fluxos de informação e de conhecimento entre os diversos agentes se torna fundamental. Portanto, coloca em evidência e no centro de sua análise os processos de aprendizado, de construção de capacitações e de inovação que são socialmente enraizados no território. Considerando isso, esses conceitos adequam-se à análise das atividades culturais e criativas cujas especificidades atrelam-se à diversidade dos espaços territoriais. Do ponto de vista normativo, o conceito de APL foi amplamente utilizado no Brasil como instrumento de política industrial, científico-tecnológica ou de desenvolvimento regional. Em decorrência da implementação dessas ações de apoio, pode-se citar como positivo: o resgate das políticas de desenvolvimento e da preocupação com as particularidades dos diferentes territórios; a inclusão de atores, atividades e regiões nas agendas de política; e a criação ou o reforço a um aparato institucional que deu sustentação à execução dessas políticas. Apesar disso, essas políticas pouco apoiaram APLs culturais e criativos, cujo potencial de desenvolvimento local é reconhecido.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, E. Apresentação. Revista Brasileira de Inovação, v. 3, n. 1, jan./jun. 2004.

APOLINÁRIO, V.; SILVA, M. L. (Orgs.). Análise de políticas para APLs em estados do Nordeste e Amazônia Legal e Amazônia Legal. Natal: UFRN, 2010.

BECATTINI, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGEBERGER, W. (Ed.). Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy. Geneva: International Institute for Labor Studies, ILO, 1990. p. 37- 51.

BENKO, G. Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____. Organização econômica do território: algumas reflexões sobre a evolução no século XX. In: SANTOS, M.; SOUZA, M. A. A. de; SILVEIRA, M. L. (Org.). Território: globalização e fragmentação. São Paulo: Hucitec, 2002. p. 51-71.

BRUSCO, S. The idea of the industrial district: its genesis. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGEBERGER, W. (Ed.). Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy. Geneva: International Institute for Labor Studies, ILO, 1990. p. 10-19.

_____. Small firms and the provision of real services. In: PYKE, F.; SENGEBERGER, W. (Ed.). Industrial districts and local economic regeneration. Geneva: International Institute for Labor Studies, ILO, 1992. p. 177-196.

CAMPOS, R. R.; VARGAS, M.; STALLIVIERI, F.; MATOS, M. P. (Orgs.). Políticas Estaduais para APLs no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Rio de Janeiro: E-papers, 2010.

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

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Sistemas de inovação e desenvolvimento: as implicações de política. São Paulo em Perspectivas, v. 19, n. 1, p. 34-45, jan./mar. 2005.

CASSIOLATO, J. E.; MATOS, M. P.; LASTRES, H. M. M. (Orgs.). Arranjos Produtivos Locais: uma alternativa para o desenvolvimento: Criatividade e Cultura. Rio de Janeiro: E-papers, 2008.

CORIAT, B. Automação programável: novas formas e conceitos de organização da produção. In: SCHMITZ, H.; CARVALHO, R. Q. (Org.). Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional. São Paulo: Hucitec, 1988. p. 13-62.

COURLET, C. Nova dinâmica de desenvolvimento e sistemas industriais localizados. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 9-25, 1993.

_____. Les systèmes productifs locaux: de la définition au modèle. In: DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale). Réseaux d'entreprises et territoires: regards sur les systèmes productifs locaux. Paris: La Documentation Française, 2001. p. 17-61.

EDQUIST, C. (Ed.). Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations. London: Pinter, 1997.

GARCIA, R. Geografia da Inovação. In: RAPINI, M. S. et al. Economia da ciência, tecnologia e inovação: fundamentos teóricos e a economia global. Belo Horizonte: FACE – UFMG, 2021. p. 266 – 293.

HERRLEIN, R.; TATSCH, A. L. Características e desenvolvimento dos arranjos produtivos locais de economia criativa apoiados pelo MINC. In: VALIATI, L.; MÖLLER, G. (Orgs.). Economia criativa, cultura e políticas públicas. Porto Alegre: Editora da UFRGS/ CEGOV, 2016.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. The triple C approach to local industrial policy. *World Development*, v. 24, n. 12, p. 1859-1877, 1996.

_____. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. Institute of Development Studies, 2000. (Working Paper, 120).

JOHNSON, B. Introduction of Part I Systems of innovation: overview and basis concepts. In: EDQUIST, C. (Ed.). *Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations*. London: Pinter, 1997.

JOHNSON, B.; LUNDEVALL, B-Å. Promoting innovation systems as a response to the globalising learning economy. Rio de Janeiro, 2000. (Nota técnica, 4).

KRUGMAN, P. *Development, geography and economic theory*. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.

LASTRES, H. M. M. et al. *Inovação, território y desarrollo: implicaciones analíticas y normativas del concepto de arranjos y sistemas productivos e innovativos locales*. In: Suarez, D.; Erbes, A.; Barletta, F. (Comp.). *Teoría de la innovación: evolución, tendencias y desafíos: herramientas conceptuales para la enseñanza y el aprendizaje*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento ; Madrid: Ediciones Complutense, 2020. p. 477-508.

LASTRES, H. M. M.; VARGAS, M. A.; LEMOS, C. *Novas políticas na economia do conhecimento e do aprendizado*. Rio de Janeiro, 2000. (Nota técnica, 3.1).

LUNDEVALL, B-Å. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: DOSI, G. et al. (Eds.). *Technical change and economic theory*. London: Pinter, 1988, p. 349-369.

LUNDEVALL, B-Å. et al. National systems of production, innovation and competence building. *Research Policy*, n. 31, p. 213-231, 2002.

MARKUSEN, A. R. Região e regionalismo: um enfoque marxista. Espaço & Debates, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 61-99, maio 1981.

_____. Áreas de atração de investimentos em um espaço cambiante: uma tipologia de distritos industriais. Nova Economia, Belo horizonte, v. 5, n. 2, p. 9-44, dez. 1995.

_____ et al. (Ed.). Second tier cities: rapid growth beyond the metropolis. London: University of Minnesota Press, 1999.

MARSHALL, A. Principles of Economics. London: MacMillan and Co., 1890.

MASKELL, P.; MALMBERG, A. Localised learning and industrial competitiveness. Cambridge Journal of Economics, 23, p. 167-185, 1999.

MATOS, M. P. Economia da cultura e desenvolvimento: teoria e evidências a partir da análise de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais culturais no Brasil. Tese (doutorado em Economia). Niterói, RJ: Universidade Federal Fluminense, Faculdade de Economia, 2011.

MATOS, M. P. et al. Brasil: uma década de políticas para arranjos produtivos locais e sua evolução. Revista Pymes, Innovación y Desarrollo, vol. 4, n.1, Ene-Abr, 2016 p. 11–36.

MATOS, M.; CASSIOLATO, J. E.; PEIXOTO, F. O referencial conceitual e metodológico para a análise de Arranjos Produtivos Locais. In: In: MATOS, M. P. de; CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; LEMOS, C.; SZAPIRO, M.. (Org.). Arranjos Produtivos Locais: referencial, experiências e políticas em 20 anos da RedeSist. Rio de Janeiro: E-papers, 2017. p. 61-90.

MATOS, M. P. de; CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Windows of opportunity and death valleys in STI policy construction: Policy dialogues in Brazil. Science and Public Policy, Volume 45, Issue 3, June 2018, p. 318–328. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/scipol/scx040>

MAZZUCATO, M.; PENNA, C. The Brazilian innovation system: a mission-oriented policy proposal. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2016.

NADVI, K.; SCHMITZ, H. Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda. Discussion Paper, Brighton, v. 339, p. 1-101, Jan. 1994.

NADVI, K. M. Small firm industrial districts in Pakistan. Doctoral Thesis—University of Sussex, 1996.

PERROUX, F. Les poles de croissance. In: PERROUX, F. L'économie du XXe siècle. Paris: Presses Universitaires de France, 1961. p. 123-242.

PIORE, M. J.; SABEL, C. F. The second industrial divide: possibilities for prosperity. New York: Basic Books, 1984.

_____. Les chemins de la prospérité: de la production de masse à la spécialisation souple. Paris: Hachette, 1989.

PORTER, M. Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review, p. 77-90, Nov./Dec. 1998.

RABELLOTTI, R. Is there an "Industrial District Model"? Footwear districts in Italy and Mexico compared. World Development, v. 23, n. 1, p. 29-41, 1995.

REDESIST. Glossário sobre arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. Rio de Janeiro, 2005.

REIS, A. C. F. (ed.). Economia criativa como estratégia de desenvolvimento: uma visão dos países em desenvolvimento. São Paulo: Itaú Cultural, 2008.

_____. Cidades Criativas: análise de um conceito em formação e da pertinência de sua aplicação à cidade de São Paulo. Tese (doutorado). SP: Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2011

SCHMITZ, H. Pequenas empresas e especialização flexível em países menos desenvolvidos. São Paulo, FEA/USP, 1989. Paper apresentado no Seminário “Padrões Tecnológicos e Políticas de Gestão”.

_____. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*, v. 31, n. 4, p. 529-566, Apr. 1995.

_____. Global competition and local co-operation: success and failure in Sinos Valley, Brasil. *World Development*, v. 27, n. 9, p. 1627-1650, Sept. 1999.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and industrialization: introduction. *World Development*, v. 27, n. 9, p. 1503-1514, Sept. 1999.

SCOTT, A. J. The geographic foundations of industrial performance. In: CHANDLER Jr., A. D.; HAGSTROM, P.; SOLVELL, O. (Ed.). *The dynamic firm: the role of technology, strategy, organization and regions*. Oxford: Oxford University Press, 1998. cap. 16.

STORPER, M. The resurgence of regional economies, 10 years later. In: STORPER, M. *The regional world: territorial development in a global economy*. New York, London: The Guilford Press, 1997a. p. 3-25.

_____. Territories, flows, and hierarchies in the global economy. In: COX, K. R. (Ed.). *Spaces of globalization: reasserting the power of the local*. New York: The Guilford Press, 1997b. p. 19-43.

SZAPIRO *et al.* Panorama histórico da RedeSist e fundamentação teórica da abordagem de APL. In: MATOS, M. P. de; CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; LEMOS, C.; SZAPIRO, M.. (Org.). *Arranjos Produtivos Locais: referencial, experiências e políticas em 20 anos da RedeSist*. Rio de Janeiro: e-papers, 2017. p. 31-60.

TATSCH, A. L. A relevância do local: convergências e divergências entre as abordagens sobre aglomerações. *Economia e Sociedade (UNICAMP. Impreso)*, v. 22, p. 457-482, 2013.

_____. Apoio aos Arranjos Produtivos Locais no Brasil: as múltiplas escalas de intervenção pública. In: HENKIN, H. (Org.). Política Industrial e Internacionalização. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2014, v. , p. 108-122.

TATSCH, A. L.; RUFFONI, J.; BATISTI, V.; ROXO, L. A. T. Análise de políticas para aglomerações no Brasil e em países europeus selecionados. Planejamento e Políticas Públicas, v. 44, p. 189-228, 2015.

VAN DIJK, M. P.; RABELLOTTI, R. (Ed.). Enterprise clusters and networks in developing countries. London: Frank Cass, 1997. 209p.