

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

EVOLUÇÃO CONCEITUAL DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS¹ CLUSTERS: CONCEPTUAL EVOLUTION

Francisco Sperotto Flôres²

¹ Trabalho apresentado como-pré requisito para aprovação na disciplina Gestão Organizacional do Mestrado em Administração do PPGA-Unisinos.

² Mestre em Administração □ UNISINOS. Assistente em Administração - IFFarroupilha Campus Santo Augusto. E-mail:francisco.flores@iffarroupilha.edu.br

RESUMO

As vantagens competitivas obtidas pela proximidade territorial da indústria inspiraram o desenvolvimento de uma série de experiências que buscavam garantir às empresas localizadas dentro de aglomerações espaciais vantagens que não seriam alcançadas individualmente. No Brasil, inspirado principalmente pelas experiências italiana e norte americana se desenvolveu o conceito de Arranjo Produtivo Local (APL). O presente trabalho apresenta uma revisão de literatura sobre Arranjos Produtivos Locais, buscando apresentar suas origens, seus precedentes teóricos, suas principais características e a evolução do conceito até o desenvolvimento da visão de Arranjo Produtivo e Inovativo Local.

Palavras Chave: Aglomerações de empresas, APL, Revisão de Literatura.

ABSTRACT

The competitive advantages obtained by the territorial proximity of industry inspired the development of a series of experiments that ought to ensure localized industry advantages that can not achieve individually. Inspired by Italian and North American experiences, Brazilian policy makers design a new cluster organization of the industry. This paper presents a literature review about this experience, seeking to show their origins, previous theorists, key features and evolution of the concept through the development of the Innovative Clusters.

Key Words: Agglomerations, industrial districts, clusters, APL

1. INTRODUÇÃO

No final do século XIX, ao analisar a natureza das firmas e da organização da indústria inglesa, Alfred Marshall buscou identificar as razões que tornavam algumas firmas mais aptas a utilizar os recursos disponíveis frente a suas concorrentes, e as formas como essas firmas mais aptas acabavam por beneficiar seu ambiente. O autor procurava compreender como a concentração de firmas em uma região promove aos produtores, vantagens comparativas que não ocorreriam se

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

eles atuassem isoladamente.

A partir dos estudos, afirmou que pequenas empresas localizadas nestas regiões são capazes de se apropriar de economias externas geradas pela aglomeração em virtude do melhor acesso a recursos naturais e a fornecedores, à disponibilidade de mão de obra especializada e à disseminação do conhecimento além do desenvolvimento de uma indústria complementar. A essas aglomerações, Marshall deu o nome de distritos industriais.

Entretanto, por boa parte do século XX, os conceitos desenvolvidos por Marshall foram deixados de lado devido às dificuldades enfrentadas pelas pequenas empresas em concorrer com grandes empresas, às vantagens proporcionadas pelos ganhos de escala e integração vertical. Porém, a partir das décadas de 1970 e 1980, os conceitos voltam a chamar a atenção devido à crise do modelo fordista de produção e dos resultados econômicos obtidos por aglomerações de empresas ao redor do mundo.

No Brasil, inspirado nas experiências italiana e norte-americana, durante as décadas de 1980 e 1990, se desenvolveu o conceito de Arranjo Produtivo Local (APL), com o objetivo de nortear as políticas públicas de desenvolvimento industrial. O novo conceito foi aceito como instrumento de política industrial, devido ao aproveitamento de economias externas, geradas por empresas de direito privado, sem a necessidade de grandes investimentos ou intervenções públicas (Santos et al, 2004).

O presente artigo apresenta uma revisão de literatura sobre Arranjos Produtivos Locais (APLs), buscando apresentar suas origens, seus precedentes teóricos, suas principais características e a evolução do conceito até o desenvolvimento da visão de Arranjo Produtivo e Inovativo Local. Para isso, em um primeiro momento é apresentada a origem do conceito de indústria localizada, com ênfase às características observadas por Alfred Marshall desta configuração de empresas. Na segunda e terceira partes, são apresentadas as principais características dos Distritos Industriais e dos *Clusters*, por serem as duas formas de aglomerações que mais tiveram influência na formação do conceito de APL. A quarta parte busca apresentar uma visão geral dos APLs, apresentar suas origens, suas principais características e a evolução do conceito até o desenvolvimento da visão de Arranjos Produtivos e Inovativos Locais. Por fim, são apresentadas as considerações finais.

2. ORIGEM DO CONCEITO DE AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS

Em um estágio primitivo da organização social, cada comunidade dependia de seus próprios recursos para produzir os produtos necessários ao seu sustento. A evolução das técnicas de produção possibilitou as comunidades mais avançadas a produção de excedentes e melhorias de infraestrutura que possibilitaram aos produtores ir de encontro a novos mercados, onde passaram a buscar uma quantidade cada vez maior de mercadorias que comumente eram produzidas apenas em indústrias concentradas em determinadas localidades (MARSHALL, 1920).

A localização da indústria é dependente do tipo de produção que existe em cada região e do acesso da indústria a recursos naturais, como solo fértil ou a existência de minas e pedreiras, além

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

de uma infraestrutura de transporte e comunicação que facilite o acesso a insumos e aos principais mercados consumidores. Assim a produção de uma determinada região tende a se adaptar aos recursos que dispõe com maior facilidade.

Além da disponibilidade de uma infraestrutura de transporte e comunicação, outro fator determinante para a localização da indústria é a renda da região. Regiões com uma renda superior atraem trabalhadores especializados em busca de melhores oportunidades de emprego. Através da interação com estes operários especializados, o conhecimento acabava se disseminando entre os trabalhadores locais, e o distrito passava a dominar novas técnicas de trabalho. Neste contexto, Marshall (1920) aponta que muitas vezes os nobres convidavam artesões de localidades distantes para se instalarem em suas regiões, buscando a garantia de mão de obra suficiente e capaz de fornecer os melhores serviços.

O dinamismo no mercado proporciona à indústria local a oferta constante de mão de obra para padrões à procura de trabalhadores especializados, e oportunidades de emprego para trabalhadores que possuíssem habilidades especiais. A especialização da mão de obra leva a ganhos de aprendizagem, através da difusão e melhorias nas técnicas de produção (CAMPOS; PAULA, 2006).

A proximidade entre trabalhadores faz com que o conhecimento passe a ser difundido livremente, favorecendo o desenvolvimento de novas técnicas de produção e de organização das firmas. Ao mesmo tempo passam a surgir nas proximidades atividades subsidiárias que oferecem à indústria principal novas oportunidades de comércio, estabilizam a oferta de crédito além de fornecer matéria prima e novos instrumentos, sendo importante fonte de economias externas, em especial através da redução dos custos de produção e da geração de conhecimento através das relações entre as firmas e o mercado.

A partir do aproveitamento das economias externas geradas dentro da aglomeração, "Marshall propõe que um espaço para crescimento de pequenas empresas é recriado pelo desenvolvimento das grandes - empresas de diferentes dimensões podem se complementar, ao invés de competir" (KERSTENETZKY, 2004, p. 388). Assim, o desenvolvimento global da indústria acaba por gerar economias de escala que acabam por beneficiar tanto as pequenas quanto as grandes empresas, a partir da cooperação entre essas firmas.

Entretanto, Marshall aponta que a existência de poucas ocupações na região, devido à especialização do trabalho e à existência de uma única indústria, torna a região vulnerável economicamente a partir da possibilidade de diminuição da demanda pelo produto dessa indústria, ou devido à interrupção no fornecimento de matéria prima e dos insumos necessários ao funcionamento dessa indústria.

A solução para esses problemas se daria pelo desenvolvimento na região de uma indústria supletiva, que aumentaria as opções de emprego, além de manter o fluxo econômico da região constante, preenchendo as lacunas deixadas pela indústria principal. Entretanto, com o desenvolvimento da grande empresa industrial, caracterizada pela integração vertical, as vantagens obtidas por pequenas empresas através do fator locacional foram deixadas de lado pelo

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

meio acadêmicas e pelas políticas de desenvolvimento por boa parte do século XX.

Entretanto, paralelamente às análises de Marshall ocorre um movimento de consolidação de grandes empresas industriais, onde a competitividade das empresas era determinada pela sua capacidade de obter ganhos de escala e pela integração vertical. Neste contexto, as pequenas empresas passaram a ser vistas como um formato organizacional inadequado devido às suas limitações gerenciais, tecnológicas e financeiras sendo incapaz se tornar competitivo e de dar sustentação ao crescimento da economia. A sobrevivência da pequena empresa se tornou subordinado à grande empresa ou a atuação atuando em nichos de mercado considerados pouco atrativos grandes empresas ou, ainda, servindo como amortecedor para o emprego durante as fases de descenso dos ciclos econômicos (Costa, 2009).

Entretanto no final da década de 1960, a produtividade da indústria deixou de crescer nos mesmos níveis das décadas anteriores, seguida pela redução dos investimentos em produção, da saturação dos mercados consumidores além do aumento da concorrência nos mercados internacionais e do aumento do mal estar social (COSTA, 2007). Com a crise do modelo de produção assentado na produção em série, a partir das décadas de 1970 e 1980, os conceitos desenvolvidos por Marshall voltam a ganhar destaque, impulsionados pelos resultados obtidos por diversas aglomerações ao redor do mundo, com destaque para os distritos industriais italianos e o *cluster* do Vale do Silício.

3. DISTRITOS INDUSTRIAIS

Visconti (2001) considera que as empresas agrupadas longe dos grandes centros produtivos, chamaram a atenção por alcançar resultados produtivos e financeiros até então exclusivos das grandes indústrias. O termo distritos industriais, foi utilizado pela primeira vez por Marshall para descrever a organização de empresas localizadas em regiões industriais densamente povoadas.

Schmitz e Musyck (1994) consideram que a principal característica dos distritos industriais é a aglomeração de pequenas e médias empresas de uma mesma indústria que tem sua economia voltada para uma atividade específica. Estas regiões se diferenciam por apresentarem uma identidade sociocultural que facilita as relações entre as empresas, uma estreita colaboração inter-firmas, além de contar com a colaboração de instituições de apoio que buscam desenvolver a capacidade de inovação da indústria local fazendo com que as firmas localizadas nos distritos passem a competir com base na inovação.

Entretanto, segundo os autores, as características assumidas pelos distritos sofrem grandes variações, o que acabou gerando um grande número de conceitos para descrever o mesmo fenômeno. A experiência mais conhecida é a dos distritos industriais da Terceira Itália, localizada no nordeste da Itália e que compreende as regiões do Vêneto, Trentino, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Lombardia (SCHMITZ; MUSYCK, 1994; GURISATTI, 1999; VISCONTI, 2001).

Durante a década de 1970, as regiões Sul e Noroeste da Itália, que concentravam as principais indústrias do país, enfrentavam uma grave crise financeira. Simultaneamente, as regiões Nordeste

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

e Central da Itália apresentavam expressivas taxas de crescimento, principalmente os distritos que concentravam pequenas firmas dos setores têxtil, calçadista, moveleiro e metal mecânico (SCHMITZ; MUSYCK, 1994).

Ao mesmo tempo em que as grandes empresas tradicionais enfrentavam dificuldades em adaptar suas estruturas de produção, pequenas e médias empresas, organizadas em forma de distritos industriais, conseguiram se adaptar rapidamente ao novo paradigma devido à maior flexibilidade das suas estruturas. A flexibilidade destas organizações era permitida pela coordenação dos sistemas produtivos que não dependia de regras preestabelecidas ou mecanismos hierárquicos, sendo determinada pelo mercado e por um sistema de sanções sociais aplicadas pela comunidade (BECATTINI, 1999; VISCONTI, 2001). Desta forma, as estruturas informais, acabam por exercer papel determinante no sucesso dos distritos industriais.

Enquanto a flexibilização da estrutura produtiva permitiu a adaptação das empresas às exigências mercadológicas, a identidade sócio cultural foi condição determinante para o desenvolvimento dos distritos industriais ao valorizar os recursos disponíveis na região e criar laços de confiança entre as empresas. Segundo Costa (2007, p.119), os distritos industriais foram concebidos “como um sistema sócio territorial demarcado historicamente, no qual interagem determinantes sociais, culturais, políticos e econômicos, que se interinfluenciam no desenvolvimento de uma cultura comunitária facilitadora da sinergia entre agentes locais”.

Para Becattini (1999), a característica mais marcante do funcionamento dos distritos industriais, é a interação e a sinergia entre as atividades produtivas e a vida cotidiana. A proximidade entre os agentes sociais cria um nível elevado de confiança nas relações sociais, facilitando o fluxo e a confiabilidade das informações dentro dos distritos, permitindo a rápida difusão das inovações tecnológicas entre as empresas, o desenvolvimento de processos produtivos e de novos métodos de organização das firmas que proporcionaram importantes reduções de custos de transação dentro destas economias. Desta forma, apesar da importância da proximidade geográfica para o desenvolvimento dos distritos industriais, o crescimento das firmas dentro dos distritos é resultado da disseminação do conhecimento e da inovação tecnológica (BELUSSI, 1999).

4. **CLUSTERS**

Para Porter (1998), *cluster* é uma concentração geográfica de empresas e instituições interconectadas em um mesmo campo de atividade econômica. Além das indústrias correlatas, participam do arranjo institutos de pesquisa, universidades, instituições governamentais e de fomento, que assumem papel importante na disseminação de informação, capacitação de pessoal e no desenvolvimento tecnológico da indústria. A formação de um *cluster* possibilita ganhos de eficiência que produtores individuais raramente conseguem alcançar, a partir das vantagens competitivas derivadas de economias externas e da ação conjunta das empresas e instituições (SCHMITZ, 1997).

Os limites de um *cluster* são definidos pela articulação e complementariedade entre as indústrias e instituições importantes para a competitividade, entretanto o grau de articulação entre os agentes pode fazer com que as fronteiras do cluster ultrapassem os limites geográficos

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

estendendo sua atuação para outros estados e países (PORTER, 1998). Desta forma, o conceito de *cluster* busca investigar atividades produtivas e inovativas de forma integrada à questão do espaço e das vantagens de proximidade, determinando as formas como a integração entre os agentes gera vantagens competitivas para as empresas da região.

“Ao se apoiarem mutuamente, os agentes integrados a estes arranjos conferem vantagens competitivas ao nível industrial para uma região particular, permitindo explorar diversas economias de aglomeração e outros tipos de “externalidades” indutoras de um maior nível de eficiência econômica. Apesar da cooperação produtiva e/ou tecnológica não ser um requisito necessário para a consolidação destes clusters, supõe-se que a estruturação dos mesmos estimula um processo de interação local que viabiliza o aumento da eficiência produtiva, criando um ambiente propício à elevação da competitividade dos agentes integrados ao arranjo” (BRITTO, 2000, p. 7).

A realização de atividades de forma conjunta e coordenada entre os agentes leva a um aumento da competitividade das empresas dentro do cluster a partir da ampliação dos níveis de eficiência coletiva, definida por Schmitz (1997, p. 173) como “a vantagem competitiva derivada de economias externas locais e ação conjunta”. Para Britto (2000), a eficiência coletiva permite a geração de ganhos competitivos através da redução de custos de transação do aumento das possibilidades de diferenciação de produto e da difusão de inovações tecnológicas e organizacionais. A circulação de informações e o desenvolvimento de uma capacitação comercial e mercadológica no interior do arranjo, facilita a antecipação das tendências de comportamento do mercado, viabilizando a rápida introdução de novos produtos em função destas tendências.

Ao mesmo tempo em que as empresas apresentam um alto grau de articulação e cooperação, a rivalidade entre as empresas locais é um elemento predominante dentro da ação de um *cluster*, tornando-se um elemento necessário para o desenvolvimento do arranjo (PORTER, 1998). A competição não exclui a cooperação entre os agentes para a resolução de problemas comuns, tornando o mercado mais transparentes através da consolidação de normas de conduta que aumentam a confiança na relação entre os agentes e proporcionam uma redução substancial nos custos de transação dentro da aglomeração (SCHMITZ, 1997; BRITTO, 2000).

Porter (1998) propõe que a competitividade das empresas depende da produtividade que elas alcançam e não do acesso a recursos ou da sua escala de produção. Para o autor a produtividade é definida em função da tecnologia aplicada na produção, dos métodos de produção adotados além da oferta de produtos diferenciados, sendo fortemente influenciada pelo seu ambiente de negócios. Desta forma, um cluster pode influenciar a competitividade de uma indústria de três formas: através do aumento de produtividade, fomentando o processo de inovação das indústrias e através da formação de novos negócios.

O aumento de produtividade das empresas participantes de um *cluster* é resultado do acesso à mão de obra especializada, a proximidade de fornecedores, à disseminação de informação, à complementariedade de ações entre os agentes e a investimentos públicos ou de instituições de

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

fomento. A proximidade espacial entre a indústria, fornecedores e trabalhadores, possibilita a redução de custos de transação a partir da disponibilidade de mão de obra especializada e do acesso facilitado a insumos pela proximidade de produtores e fornecedores, o que acaba facilitando o estabelecimento de alianças informais dando maior flexibilidade aos negócios e criando laços de confiança que facilitam a troca de informações. A competição entre os integrantes do *cluster* faz com que as empresas busquem constantemente melhorar os seus produtos sem grandes alterações de preços, devido à presença de grande número de empresas rivais com uma base técnica similar.

A interdependência entre as empresas do cluster faz com que haja uma preocupação constante no estabelecimento de ações conjuntas visando ganhos de competitividade para as empresas, tendo em vista que a performance de uma empresa afeta os resultados de todo o agrupamento. A complementariedade de ações entre as empresas ocorre a partir da coordenação dos agentes participantes do *cluster*, através do desenvolvimento, promoção e promoção conjunta de novos produtos. A interdependência entre os agentes faz com que os investimentos na criação de vantagens competitivas, através de melhorias em infraestrutura e institutos formais de educação, pesquisa e qualificação, sejam divididos por todos.

A interação entre os agentes favorece o processo de inovação dentro do *cluster* a partir do desenvolvimento e disseminação de novas técnicas, insumos e produtos, além de dar uma percepção sobre os movimentos do mercado, possibilitando as empresas antecipar as novas demandas dos mercados consumidores. A concentração de fornecedores e de consumidores favorece o nascimento de novos negócios por facilitar o acesso aos recursos necessários para começar um novo empreendimento além de dar acesso direto a um grande número de compradores. Além disso, indivíduos que trabalham no *cluster* podem identificar com maior facilidade *gaps* na estrutura de negócios, favorecendo o surgimento de empresas buscando preencher os espaços deixados pelo mercado.

5. ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Entre as décadas de 1950 e 1970, foram desenvolvidas no Brasil políticas específicas que visavam à rápida industrialização do país, através da substituição de importações e da exportação de produtos manufaturados. Tais políticas consistiam na criação ou atração de grandes empresas, principalmente dos setores metal mecânico e petroquímico, para centros menos desenvolvidos buscando desenvolver regiões atrasadas, mas que dispunham de recursos naturais e fácil acesso logístico (SANTOS ET AL, 2004). Com a crise macroeconômica da década de 1980, “os instrumentos de políticas que antes serviam à industrialização passaram a ser administrados de acordo com os objetivos da estabilização macroeconômica” (SUZIGAN; FURTADO, 2006, p. 172). Ao mesmo tempo, foram reduzidos investimentos em infraestrutura e os orçamentos públicos para fomento e financiamento industrial foram cortados, inviabilizando a formulação de uma política industrial.

Inspirado nas experiências dos distritos industriais italianos e no Vale do Silício, nos Estados Unidos, nas décadas de 1980 e 1990, foi criado o conceito de Arranjo Produtivo Local, com foco no

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

aproveitamento de externalidades positivas localmente difundidas, criadas por empresas privadas, sem a necessidade de investimentos ou intervenções públicas, o que facilitou a aceitação do novo conceito como instrumento de política industrial (Santos et al, 2004).

Suzigan (2006, p.3), refere-se ao APL como um sistema complexo formado por diversos subsistemas de produção, logística, comercialização e pesquisa, onde um conjunto de agentes econômicos, políticos e sociais pertencentes a um mesmo setor ou atividade econômica, interagem proporcionando aos produtores um conjunto de benefícios devido à proximidade e a interação entre esses agentes.

Para Cassiolato e Lastres (2003), além da proximidade espacial da indústria, é fundamental na definição dos APLs, o conceito de sistemas de inovação, formado por instituições distintas que conjuntamente e individualmente contribuem para o desenvolvimento e difusão de tecnologias.

Para os autores, “este enfoque visa entender a dinâmica de funcionamento dos agentes produtivos a partir da ideia de competitividade fundada na capacidade inovativa das empresas e instituições locais, individual e coletivamente”. Desta forma, o conceito foca nas interações entre os agentes econômicos que levam ao desenvolvimento de novos produtos e processos.

Os APLs geralmente são formados em regiões com forte identidade sociocultural, o que favorece a interação, à cooperação e a confiança entre os agentes. Para Cassiolato e Lastres (2003b), além da proximidade e do relacionamento entre os agentes, os APLs são caracterizados pela participação não só de empresas, mas também de uma diversidade de atores políticos, econômicos e sociais, buscando a formação e capacitação de pessoas, promoção e financiamento dos agentes participantes além de promover a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e processos. A coordenação entre os agentes varia de acordo com as características socioculturais das regiões, não existindo um padrão de governança ou de poder na tomada de decisão.

A interação entre os participantes facilita a ampliação da capacidade produtiva e inovativas dos agentes e a geração e disseminação de conhecimento tácito, o que se torna importante fonte de vantagem competitiva para os arranjos, por possibilitar a introdução de novos produtos, processos, métodos e formatos organizacionais além apresentar forte especificidade local, dificultando ou mesmo impedindo o acesso de atores externos às inovações desenvolvidas dentro dos arranjos.

A partir das investigações das relações entre as empresas localizadas, dos fluxos de conhecimento e dos processos de aprendizado dentro dos arranjos como fonte de vantagem competitiva, a RedeSist propõe a definição de arranjos produtivos e inovativos locais como “aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativas endógena da competitividade e do desenvolvimento local” (Cassiolato e Lastres, 2003, p.5).

Segundo Cassiolato e Lastres (2003), a evolução das capacidades dos arranjos faz com que as fronteiras dos setores se encontrem em constante mutação, tornando a evolução técnica dentro das aglomerações mais dependente das relações entre diferentes setores e da utilização de novas tecnologias em todas as etapas do processo produtivo, dificultando a definição dessas fronteiras.

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

Assim, a visão de arranjo produtivo e inovativo local, reconhece a base de competitividade das empresas como a capacidade inovativa das empresas, não se restringindo a um único setor, estando associada a atividades ao longo da cadeia produtiva.

Para Suzigan (2006,) a denominação de APL tem servido para uma grande diversidade de experiências com características distintas. Os pontos comuns que pode ser verificado nestas experiências é a proximidade territorial entre os agentes pertencentes ao arranjo e o desenvolvimento de eficiência coletiva a partir da conjugação da geração de economias externas e o aumento da competitividade das empresas através de ações conjuntas.

No mesmo sentido, Santos et al (2004) consideram que apesar de existirem diferentes visões sobre APLs, é consensual que eles representam aglomerações de empresas de um determinado setor ou cadeia produtiva. Os autores consideram que para compreender as diferenças entre os arranjos, “é fundamental entender as vantagens competitivas que as empresas obtêm por estarem localizadas nessas aglomerações, assim como as vantagens competitivas que uma região tem para atrair novos investimentos”. Desta forma, para uma aglomeração ser caracterizada como APL é necessário o desenvolvimento conjunto e a rápida disseminação de conhecimento tácito entre os agentes, imagem mercadológica das empresas do setor relacionada à localização das empresas, facilidade de acesso a recursos, serviços ou bens públicos através de relações comerciais e societárias, através de cooperação informal ou institucional ou via instituições governamentais.

CONCLUSÃO

Neste artigo, buscou-se apresentar as suas origens, precedentes teóricos, principais características e a evolução do conceito de Arranjos Produtivos Locais. Uma série de experiências ao redor do mundo demonstrou que aglomerações de pequenas e médias empresas trabalhando cooperativamente eram capazes de alcançar vantagens competitivas que seriam incapazes de obter trabalhando isoladamente. Inspirado nas experiências italiana e norte americana, o APL surge como instrumento de política industrial, buscando o desenvolvimento regional a partir do aproveitamento de externalidades positivas localmente, produzidas a partir da interação e cooperação entre empresas e instituições públicas e privadas. A proximidade espacial entre os participantes tende a facilitar o acesso a insumos produtivos e a mão de obra especializada, reduzindo consideravelmente os custos de transação entre as empresas. A partir do desenvolvimento da visão de arranjo produtivo e inovativo local, a inovação dentro do arranjo é reconhecida como principal fator de competitividade para as empresas do APL. As instituições apresentam forte identidade sociocultural, o que aumenta os níveis de confiança e interação entre os participantes do arranjo e facilita a troca de informações e a disseminação de conhecimento, favorecendo a formação e desenvolvimento de pessoal e criando condições para o desenvolvimento de inovações. As aglomerações podem assumir características e níveis de desenvolvimento distintos, assim a existência de uma aglomeração de empresas não configura a existência de um APL. Desta forma para o desenvolvimento e implementação de políticas de incentivo adequadas a cada realidade, é fundamental o entendimento das condições de formação de uma aglomeração e as vantagens competitivas que as empresas obtêm por estarem localizadas nestas aglomerações.

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

BIBLIOGRAFIA

BECATTINI, Giacomo. **Os Distritos Industriais na Itália**. In: Urani, Adré et al. (orgs.) *Empresários e empregos no novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro DP&A, 1999.

BELUSSI, F. **Policies for the development of knowledge-intensive local production systems**. *Cambridge Journal of Economics*, v. 23, n. 6, p. 729-747, 1 nov. 1999.

BRITTO, Jorge. **Características estruturais dos clusters industriais na economia brasileira**. **Rio de Janeiro**: UFRJ, 2000. (Nota Técnica n. 29/00). Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/P2/textos/NT29.PDF>. Acesso em: 10/02/2013.

CAMPOS, A. C. DE; PAULA, N. M. DE. **Novas formas de organização industrial e o conceito de firma : uma abordagem Palavras-chave**. *Ensaaios FEE*, v. 27, n. 1, p. 31-56, 2006.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. **O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**. In: Lastres, H. M. M.; Cassiolato, J. E.; Maciel, M. L. (orgs.), *Pequenas empresas: cooperação e desenvolvimento local*. Relume Dumará Editora, 2003.

_____. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. SEBRAE. 2003b. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1289323549.pdf. Acesso em: 10/02/2013.

COSTA, A. B. **Instituições e Competitividade no Arranjo Calçadista do Vale do Sinos**. *Análise Econômica*, v. 27, n. 52, p. 253-283, 2009.

COSTA, Eduardo Jose Monteiro da. **Políticas públicas e o desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais em regiões periféricas**. Tese de Doutorado, Unicamp, 2007.

GURISATTI, Paolo. **O Nordeste Italiano: Nascimento de um novo modelo de organização industrial**. In: Urani, Adré et al. (orgs.) *Empresários e empregos no novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro DP&A, 1999.

KERSTENETZKY, J. **Organização Empresarial em Alfred Marshall**. *Estudos Econômicos*, v. 34, n. 2, p. 369-392, 2004.

MARSHALL, Alfred. **Principles of Economics**. 8ª Ed. London: Macmillan and Co, 1920.

PORTER, M. E. **Clusters and the new economics of competition**. *Harvard Business Review*, n. November-December, p. 77-90, 1998.

SANTOS, G. A. G. DOS; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. **Aglomerções, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais**. *Revista do BNDES*, v. 11, n. 22, p. 151-179, 2004.

Evento: XXII Jornada de Pesquisa

SCHMITZ, H. **Eficiência coletiva : caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte.** Ensaios FEE, v. 18, n. 2, p. 164-200, 1997.

SCHMITZ, H.; MUSYCK, B. **Industrial districts in Europe: Policy lessons for developing countries?** World Development, v. 22, n. 6, p. 889-910, jun. 1994.

SUZIGAN, W (coord.). **Identificação, Mapeamento e Caracterização Estrutural de Arranjos Produtivos Locais no Brasil.** Relatório de Pesquisa. IPEA. 2006. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/estudospesq/apls/Relat_final_IPEA28fev07.pdf. Acessado em 10/02/2013

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. **Política Industrial e Desenvolvimento.** Revista de Economia Política, v. 26, n. 102, p. 163-185, 2006.

VISCONTI, G. R. **Arranjos Cooperativos e o Novo Paradigma Tecnoeconômico.** Revista do BNDES, v. 8, n. 16, p. 317-344, 2001.