

NOTA TÉCNICA: EXTERNALIDADES E EFICIÊNCIA COLETIVA

Referência: Gustavo dos Santos, Eduardo Diniz e Eduardo Barbosa (BNDE). Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais.

Elaboração: AGDI – Diretoria de Produção e Inovação. Programa de Fortalecimento das Cadeias e APLs. OUT/2012

- Cidades em que APLs são importantes a política é feita de maneira muito mais consensual, baseada no diálogo e na união de forças (política mais republicana).

- Arranjos Produtivos Locais reforçam o conceito de que “pólos de desenvolvimento” surgem após transformações estruturais e de expansão da produção e do emprego, e que venham a transformar-se em APLs e atrair empresas e pessoas, elevar a renda pessoal e induzir investimentos públicos em infra-estrutura.

- Política industrial de APL foi a única aceita no nicho neoliberal, pois é focada no aproveitamento de externalidades econômicas.

- Cooperação também atribui um maior nível de democracia e envolvimento dos entes públicos nas questões e necessidades econômicas e sociais da região.

- Cooperação em APL é de forma multilateral e usualmente coordenada por uma instituição representativa e de associação coletiva. Tem como característica a presença de PMEs no arranjo e que os agentes apresentem proximidade local, alto nível de confiança e elevado senso de comunidade.

- Comparação: Distritos Italianos – cooperação, sindicatos, associações de produtores, confiança e senso de comunidade – e Vale do Silício – presença de MDO qualificada e outros fatores propícios (serviços especializados, demanda governamental, etc.).

- APL não é somente a obtenção de ganhos por menores custos de transportes, mão de obra, e outros, como também incluem principalmente as externalidades econômicas¹ e as vantagens competitivas locais².

- Cooperação multilateral é desempenhada para alcançar ganhos de escala³ e escopo⁴.
- Dificuldades das PMEs: abertura de filias e escritórios, realocização, dependência das relações sociais, custos para P&D, aumento da planta industrial.
- Algumas Vantagens Competitivas Locacionais em APLs decorrem de conhecimentos técnicos, experiências, marketing, P&D difundidos e imagem mercadológica que se desenvolvem no arranjo e que geram benefícios e ganhos aos agentes envolvidos.
- Vantagens Competitivas Locacionais: relacionada com a capacidade inovadora das firmas, difusão de conhecimento, acesso local a serviços especializados, capacidade de reagir conjuntamente a ameaças e oportunidades. Dois tipos básicos de vantagens:
 - Estáticas: fertilidade do solo, MDO barata, incentivos fiscais, custos de logísticas, etc.
 - Retroalimentares: externalidades multissetoriais, ganhos de escala ou escopo.
- Conhecimento Tácito do APL: conhecimento e habilidades que “não estão nos livros” e à venda, ou seja, que estão “incorporados” nos gerentes e trabalhadores do arranjo.
- Para que um APL mantenha-se competitivo, é necessário que suas vantagens competitivas se realimentem com seu próprio conhecimento.

Conceitos e Referência Textual extraídos de:

SANTOS, G. A. G.; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, V.11, N.22, P. 151-179, Dez. 2004.

PINDYCK, R. S. e RUBINFELD, D. L., *Microeconomia*, sexta edição, Makron Books, São Paulo.

Disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2207.pdf

- ¹: Externalidades Econômicas: As externalidades econômicas são os efeitos de atividades de produção e consumo que não se refletem diretamente no mercado e nem no preço de mercado. Podem surgir entre produtores, entre consumidores e entre produtores e consumidores, sendo as *negativas* quando a ação de um impõe “custos” aos demais e *positivas* quando a ação de uma das partes gera benefícios às outras.
- ²: Vantagens Competitivas Locacionais: São competências e características encontradas em determinadas regiões geográficas, especificamente nas Aglomerações, que contribuem na elevada competitividade das instituições dessas regiões e na atração de investimentos.
- ³: Ganhos de Escala: São os ganhos advindos do aumento da produção, do melhor uso dos insumos, e de outros fatores, que à medida que a produção cresce o custo médio por produto seja reduzido. É a utilização de uma dada estrutura para a produção de uma gama diferenciada de produção, que permite a diluição dos custos fixos iminentes aquela estrutura.
- ⁴: Ganhos de Escopo: Os ganhos de escopo estão presentes quando a produção conjunta de dois ou mais bens em uma única empresa é maior do que a produção obtida por duas ou mais empresas diferentes, com cada uma delas produzindo um único bem.