

Aglomeração Produtiva: uma análise histórico institucional Parte 1

Heitor Soares Mendes¹

GT 1. Reestruturação do espaço urbano-regional, dinâmica econômica e impactos no emprego

Resumo

O artigo discute a temática do desenvolvimento local e regional a partir do fenômeno das aglomerações produtivas e seus benefícios econômicos. Trata-se de um ensaio teórico em torno das conceituações utilizadas nas diversas abordagens sobre aglomerações, com ênfase em distritos industriais, sendo este trabalho a parte um de um conjunto de artigos relacionados ao fenômeno das aglomerações produtivas. O artigo analisa a questão a partir da contribuição seminal de Alfred Marshall, com aprofundamento na visão Marshalliana de empresa e na caracterização de distritos industriais na perspectiva deste autor, que inaugurou importante discussão que se desdobrou. A contribuição da pesquisa está em permitir uma revisita ao tema das aglomerações e servir de contributo para estudos acadêmicos e possíveis políticas que enfatizem uma ação produtiva coletiva com foco no desenvolvimento local e regional.

Introdução

Este trabalho de pesquisa se alinha com os estudos sobre desenvolvimento local, com base nas aglomerações produtivas, considerando o crescente interesse nacional nessa abordagem para o desenvolvimento de políticas públicas com este propósito. Trata-se da primeira parte de um ensaio teórico voltado a gerar reflexões em torno das possibilidades das atividades produtivas realizadas de forma coletiva, caracterizadas por relações entre agentes com vínculos mais estreitos; os possíveis ganhos em competitividade dos agentes econômicos envolvidos, a partir da hipótese de ganhos de eficiência somente possíveis por esta ação coletiva, que os agentes não conseguiriam alcançar de forma individual. Assim, as aglomerações proporcionariam

¹ Professor do Centro Federal de Educação Tecnológica Celso Suckow da Fonseca (Cefet/RJ). Email: heitor.mendes@cefet-rj.br.

Doutor em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento (IE-UFRJ). É pesquisador do grupo de pesquisa Cooperação Tecnológica, Inovação e Desenvolvimento (CTID-Cefet/RJ). É membro da Associação Brasileira de Economia Industrial e Inovação (ABEIN) e pesquisador do Observatório Socioeconômico dos Municípios Produtores de Petróleo do Estado do Rio de Janeiro (OBPETRO). Atua principalmente nos seguintes temas: Políticas de Desenvolvimento; Extensão Tecnológica; Cooperação Tecnológica; Capacitação Tecnológica e Organizacional de Empresas; Gestão da Tecnologia e da Inovação, Tecnologia Industrial Básica (TIB).

uma vantagem competitiva específica, possibilitando ganhos econômicos e sociais para os territórios em que esta prática fosse implementada.

Neste primeiro ensaio, a construção das características das aglomerações produtivas parte do estudo descritivo e histórico dos distritos industriais pela abordagem Marshalliana e dos autores 'neo-Marshallianos'², partindo do pressuposto dos estudos de Alfred Marshall como o marco teórico para os estudos desse fenômeno. Portanto há um recorte da temática.

Com o crescente interesse no tema do desenvolvimento regional e local, principalmente a partir da década de 1990, diversos pesquisadores têm se dedicado a estudar o fenômeno das aglomerações geográficas e setoriais de empresas sob diversos ângulos, para um entendimento maior de sua caracterização, por seus aspectos organizacionais, de crescimento e do impacto para o desenvolvimento econômico e social (BECATTINI, 1979; BELUSSI; CALDARI, 2009; KRUGMAN, 1991; NADVI, 1995; PIORE; SABEL, 1984; PORTER, 1990; ROCHA, 2004; SAXENIAN, 1994; SCHMITZ, 1995,1999, 2004).

Com o surgimento de proposta de estruturação de um cluster naval tecnológico³ no estado do Rio de Janeiro (ERJ), a temática das aglomerações produtivas ganha destaque, particularmente em um momento de grave crise mundial devido à pandemia de Covid-19, e em que se almeja o retorno às atividades prepandemia com propostas de superação da crise e busca de novo período de desenvolvimento, em particular no ERJ, mergulhado em grave crise fiscal, econômica e social.

Assim, o presente estudo é parte de um conjunto inicial de dois artigos de fundamentação no tema, que, por sua abordagem, pode embasar análises futuras sobre as oportunidades de ganhos econômicos e sociais que podem advir do estreitamento das relações entre agentes com a institucionalização do cluster naval tecnológico para provimento às demandas da Marinha do Brasil, seus parceiros comerciais bem como ensejar uma discussão introdutória a respeito de outros

² Veja citação a esse respeito em Kerstenetzky, 2001:380.

³ Um arranjo institucional vem sendo viabilizado com a formação de uma associação sem fins econômicos, reconhecida no Ministério da Economia e na Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Energia e Relações Internacionais do Estado do Rio de Janeiro como Cluster Tecnológico Naval. Disponível em: <https://www.clusternaval.org.br/institucional/>. Acesso em: 02 set. 2021.

desdobramentos. Neste estudo aborda-se o tema das aglomerações de forma histórico-institucional.

Além desta introdução, este estudo se estrutura em seis seções. Na primeira seção, é apresentado um referencial teórico da abordagem histórico-institucional para o desenvolvimento. Na segunda seção, a proposta metodológica do estudo é colocada. Na terceira seção, uma abordagem do fenômeno das aglomerações produtivas e das conceituações fundadoras é apresentada. Na quarta seção são caracterizados os distritos industriais sob a perspectiva Marshalliana. Na quinta seção são feitas as considerações finais e a seguir são apresentadas as referências.

Breve Referencial Teórico

Abordagem Institucional das Aglomerações Produtivas

Pensando nos benefícios da economia de aglomeração produtiva, um primeiro elemento analítico são as regularidades de comportamento nas atividades econômicas que devem moldar e ordenar as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, regularidades social e historicamente construídas, com consequente produção de padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico (PONDÉ, 2005). Em termos de aglomerações produtivas, pode-se considerar elementos característicos dessa regularidade presentes nas atividades empresariais, tais como as normas e regulamentos, as rotinas e as estruturas que permitem um funcionamento eficiente no ambiente concorrencial, sob múltiplos níveis jurisdicionais. São, portanto, estruturas e atividades cognitivas que proporcionam estabilidade e sentido ao comportamento social (SCOTT, 1995).

Assim, ao se pensar em estabelecer uma atividade que envolve agentes econômicos que atuam de forma coletiva, emerge a necessidade da cooperação entre estes agentes, busca de consensos para alcance de propósitos comuns. Mas entre agentes com diferentes interesses que interagem, também é previsível que surjam conflitos. Por isso a governança das atividades coletivas se faz necessária, o que começa a demonstrar a complexidade que está presente na estruturação de uma aglomeração com fins específicos e com múltiplos atores e com amplo espectro de atividades, sejam aquelas de compra e venda, assim como aquelas que geram os

condicionamentos dos agentes nos territórios abrangidos pelas atividades comuns, a partir de normas de conduta e arbitragens ante conflitos de interesses dos atores dado o caráter também competitivo existente.

A governança é aqui entendida como a capacidade de comando ou coordenação de agentes (empresas, instituições, ou mesmo um agente coordenador) com influência decisiva no desenvolvimento do sistema ou arranjo local, seja nas atividades produtivas, comerciais, tecnológicas e as demais envolvidas no objetivo comum dos agentes (SUZIGAN; GARCIA; FURTADO, 2007). A governança é, portanto, a tentativa de estabelecer o máximo de cooperação com mínimo conflito entre os agentes envolvidos.

No aspecto institucional envolvido no estabelecimento de uma ação coordenada, como a constituição de um arranjo cooperativo, deve-se levar em conta a trajetória dos agentes, haja vista que há uma base tecnológica comum que perpassa a formação do aglomerado produtivo: são agentes que atuam na cadeia produtiva do setor naval, com seu histórico empresarial vinculado aos processos inovativos das tecnologias-chave do setor. Há, pois uma dependência dos desenvolvimentos do progresso técnico, numa ação conjugada que visa ir além de vantagens da economia externa de aglomeração, mas se visa construir ações de interdependência com o propósito de alcançar eficiência coletiva (SCHMITZ; NADVI, 1999).

Outro benefício que se pode alcançar são externalidades que ultrapassam as bordas do arranjo institucional, com ganhos econômicos pela ação de proximidade de outros conjuntos de atividades econômicas ligadas à economia do mar, o que amplia a escala de interesses para além dos agentes privados que cooperam com fins econômicos particulares, uma vez que recursos comuns ou públicos passam a estar envolvidos e outros mercados estarão sendo impactados, o que sobrepõe o aspecto da coordenação para além de uma aglomeração específica.

O Estado é considerado como tendo papel importante na coordenação do sistema econômico (NORTH, 1990; CHANG, 2004; EVANS, 2004; MAZZUCATO, 2011). Assim, o Estado exerce um outro modo de coordenar as atividades econômicas dos agentes independentes, mas interdependentes, com interesses muitas vezes divergentes e com nível de conhecimento disperso e assimétrico. O ponto delicado, em que não há consenso na literatura institucional, é até que nível essa ação coordenadora pública deve se dar e como sua ação coordenadora poderá viabilizar

as relações de interdependência, com um grau de incentivo que estimule mais a cooperação interagentes do que gere conflitos pelos interesses e ações competitivas inerentes às atividades concorrenciais nos mercados (FIANI, 2011).

Sem detalhar as controvérsias das abordagens institucionalistas, pode-se argumentar que um arranjo setorial-tecnológico dependerá em parte da ação coordenadora das esferas de governo que orientem os esforços produtivos para o uso eficiente dos recursos, bem como que atue com instrumentos para regular as atividades produtivas, não apenas garantindo contratos e direitos de propriedade, mas também que intervenha para corrigir falhas de mercado tais como: concentração excessiva de poder de mercado e capacidade de imposição de preço acima do esperado para a condição de mercado competitivo; as externalidades que possam produzir desequilíbrios demasiados entre as empresas concorrentes, como o acesso desigual ao progresso técnico e por conseguinte capacidades diferenciadas para inovar; e assimetria de informação, levando à possível criação de mercados pouco desenvolvidos (FIANI, 2011). Tais falhas estão presente no processo de desenvolvimento e justifica a ação ex ante do Estado no funcionamento do sistema econômico, com racionalidade administrativa contrapondo-se à racionalidade limitada dos indivíduos, atuando ainda na superação de resistências sociais ao processo de desenvolvimento e ao processo de distribuição de renda na sociedade (RUESCHEMEYER; EVANS, 1985).

Por último e não menos importante, a questão cultural e as relações que regem a organização social que opera por meio de tradições, costumes ou restrições legais criando ou moldando comportamentos duráveis e rotineiros (HODGSON, 1988). Estes aspectos complexificam ainda mais a criação de arranjos colaborativos ou cooperativos num ambiente competitivo e mais desafiador se considerada a atual crise gerada pela pandemia da COVID-19.

Aspectos Metodológicos

Essa construção das características das aglomerações produtivas parte do estudo descritivo e histórico dos distritos industriais pela abordagem Marshalliana e

dos autores 'neo-Marshallianos'⁴, pressupondo os estudos de Alfred Marshall como o marco teórico para os estudos desse fenômeno.

Em termos de aglomerações produtivas, considerando a metodologia, a pesquisa permite identificar elementos característicos presentes no arranjo institucional subjacente, tais como as relações entre agentes, as regularidades presentes nas atividades empresariais, tais como as normas e regulamentos, as rotinas e as estruturas que permitem um funcionamento eficiente no ambiente concorrencial, sob múltiplos níveis jurisdicionais.

Dada a sua natureza de ensaio teórico, que privilegia a originalidade e o aspecto de novidade, além de apresentar limitações relativas à ausência de estudos empíricos, trata-se de um estudo reflexivo que explora um assunto sem ser exaustivo. Será utilizada a metodologia qualitativa exploratória (Gil, 2021), tendo em vista o objetivo maior de ampliação do conhecimento da temática. A abordagem institucional será desenvolvida por meio da análise e descrição dos aspectos relacionados ao fenômeno das aglomerações produtivas a partir de literatura específica relacionada com este fenômeno, em suas diversificadas vertentes conceituais. Trata-se de uma contribuição teórica ao desenvolvimento do tema. A pesquisa bibliográfica em fontes secundárias visa identificar e descrever preliminarmente conceitos similares e correlatos ao de cluster tecnológico.

Aglomerações Produtivas – Conceituações Fundadoras

Esta seção reúne elementos acerca da organização de empresas em aglomerações produtivas e suas características, considerando-se as diversas nomenclaturas que tal fenômeno socioeconômico tem recebido dos pesquisadores. Será realizado em duas partes. Na primeira parte, busca-se explorar a questão da localização de empresas em territórios, com base na conceituação e características decorrentes dos estudos de Alfred Marshall, na descrição e contextualização dos distritos industriais ingleses do século XIX. Na segunda parte serão abordados os desdobramentos do tema nas experiências das aglomerações produtivas do século XX, considerando aspectos históricos e institucionais também abordados por Marshall.

⁴Veja citação a esse respeito em Kerstenetzky, 2001:380.

A temática integra várias dimensões: espacial, econômica, social, cultural e política, cuja dinâmica pode redundar em prosperidade de longo prazo, indo além de mero crescimento do produto interno bruto (PIB) local. O fenômeno apresenta ampla gama de elementos componentes condicionantes do desenvolvimento local e regional, entre os quais se destacam: a melhoria pelos efeitos de aglomeração; intensificação das economias de proximidade; a ancoragem física de empresas; programas de criação de emprego e renda; apoio à modernização do tecido empresarial; os esforços de elevação da qualificação e competências e ações que facilitem a incorporação e difusão de inovações; e o acionamento de governança local com envolvimento das esferas pública e privada. Tais ações envolvem a criação de instrumentos institucionais capazes de lidar com a organização dos atores e a coordenação deles, sendo esta, em parte, responsável pelo desempenho e resultados dos planos e programas de desenvolvimento (FAURÉ; HASENCLEVER, 2005, 2007).

Caracterização do ambiente das observações Marshallianas

O sistema econômico inglês chega ao século XIX com o resultado do seu período acumulativo de base mercantil dos dois séculos anteriores. As bases do capitalismo moderno estavam então presentes no ambiente inglês, consolidado com o amadurecimento do estado e a consolidação do comércio triangular, do qual foi a Inglaterra um dos maiores beneficiários, foi dando-lhe vantagens frente às demais nações europeias. O poderio bélico nos mares, aliado ao comércio internacional que capitaneava, consolidou o capitalismo mercantil britânico, ampliando o processo de acumulação de capital.

Da segunda metade do século XVII ao início do século XIX, estrutura-se um mercado consumidor em toda a ilha, por meio de canais fluviais interligando comercialmente as principais cidades aos portos de Londres e Liverpool e também por ruas melhoradas, outras cidades se integram à infraestrutura econômica, além da abolição de taxas entre Inglaterra e Escócia.

Seu processo industrial foi em parte alavancado pela combinação de fatores: inovações tecnológicas e investimento em sistemas de transportes, em sua maior parte financiado pela iniciativa privada: mercadores, nobreza, aristocratas rurais e investidores industriais. O carvão foi o combustível desse processo, tendo sua

produção se beneficiado dos mecanismos citados e reduzido seus custos a cerca de 50%, considerado a fonte crítica energética das duas primeiras revoluções industriais. As ferrovias completam a infraestrutura econômica, concluindo a interligação e consolidação do mercado interno da Grã-Bretanha.

Com relação ao ambiente concorrencial das firmas na Grã-Bretanha do século XIX, estavam presentes as principais indústrias básicas como: têxteis, ferro e aço, mineração de carvão, construção naval e engenharia. Estas indústrias se compunham de grande número de pequenas firmas com reduzidos *market shares*. Porém não se trata de uma concorrência idealizada, mas de uma economia de mercado marcadamente baseada em mercados externos, onde pesa a questão crucial das grandes distâncias, o papel dos mercadores, repercutindo sobre a formação dos preços e condições de produção.

Neste contexto, a liderança industrial britânica se estabeleceu e perdurou do século XVIII a metade do século XIX, quando começam a emergir, sob novo padrão de desenvolvimento sociopolítico e industrial, as lideranças da Alemanha e dos Estados Unidos da América. Uma visão da natureza da firma inglesa, a partir da concepção de Marshall já dará subsídios para um melhor delineamento das características presentes nos distritos industriais ingleses.

Conceitos de Empresa

Nas discussões sobre a organização de um ambiente produtivo que visa ganhos extras a partir de vinculações institucionais consensadas e compartilhadas, de estímulo à maiores interações e trocas entre os agentes produtores, é fundamental se conheça e caracterize o agente central, no caso, as empresas. Sua conceituação não é consensual e nem se manteve inalterada ao longo do tempo. Esta subseção aborda sua caracterização em seis acepções.

Uma primeira concepção⁵, remontando a Adam Smith, considera a firma como um ente produtivo formado pela reunião de trabalhadores sob a direção de um capitalista. Esta é a concepção com base na argumentação das economias internas advindas do aumento das forças produtivas como resultado da divisão do trabalho a tal ponto de se tornar vantajosa sua estruturação num *locus* (Kerstenetzky, 1995).

⁵ A segunda concepção estará posta ao final da subseção, fora da cronologia propositalmente.

Esta acepção coloca a firma como uma organização capitalista que reúne em seu interior um conjunto de habilidades e capacidades, disponibilizadas pela alocação do capital.

A terceira acepção é atribuída à Coase (1937 apud Kerstenetzky, 1995), que conceitua a firma como um elemento alocador de recursos, que realiza serviços destes fatores, a partir de um relacionamento duradouro com um comprador, aí embutida a definição de incerteza. Assim a firma é vantajosa ao mercado no limite dos custos internos de organização das transações. Aí estaria delimitado seu espaço econômico.

Na quarta acepção da firma, Penrose (2006) a define como coleção de recursos produtivos com unidade de planejamento autônomo, em que as atividades são interrelacionadas e coordenadas por políticas adequadas aos efeitos sobre a empresa como um todo. Os recursos produtivos são combinados e recombinaos e dão a ela seu caráter único, a individualiza. A autora a coloca sob a perspectiva do seu crescimento, e nisto, o conjunto de suas capacidades gerenciais é o responsável pelo limite de crescimento, que está subordinado ao aprendizado, demandante de tempo, desses recursos, que adquiriram experiência por seu trabalho na firma. É assim um mix de conhecimentos tácitos que lhes permitem prover serviços de valor unicamente para o contexto da firma em que trabalham. Trata-se aqui de uma visão evolucionária da firma e que envolve a necessidade de aprendizado no tempo, remetendo à ideia das capacitações organizacionais (Kerstenetzky, 1995).

Na quinta concepção, a de Nelson e Winter (2005), a firma é vista como uma organização que cresce e se adapta às mudanças do ambiente em que atua, baseada na sua capacidade de adequação no uso dos fatores de produção a partir de “várias operações de ‘buscas’ por meio das quais descobrem, julgam e avaliam mudanças possíveis de suas maneiras de fazer as coisas” (Nelson e Winter, 2005, p. 304). Está (a firma) estruturada num conjunto de conhecimentos e capacidades organizacionais como rotinas que se enraízam com a experiência e agem como elementos de coordenação das atividades internas. Mas essas rotinas ‘evoluem’ na medida em que problemas detectados são passíveis de ações de rotina para solução, que podem demandar mudanças na própria rotina. Assim também a questão da inovação pode ser consistente com rotinas de busca de solução de problemas por cientistas e corpo técnico e gerencial da firma.

Considerando a sexta concepção a de Alfred Chandler (1990), esta refere-se às grandes empresas industriais que surgiram no final do século XIX e que tornou-se o centro de uma nova forma de capitalismo. Nos Estados Unidos passaram a desempenhar papel significativo na economia do país, diferentemente de outros países. Baseadas em economias de escala, suas operações e decisões de investimento são tomadas por uma hierarquia gerencial assalariada e dirigidas por um conselho de administração. Caracterizando-se por uma estrutura verticalizada e produção crescentemente padronizada por meio de equipamentos especializados, 'a grande firma industrial transformou-se, dessa maneira, num agente primário de distribuição e produção em larga escala, sendo, com efeito, um elo crítico que ligava as duas' (Chandler, p.235).

Propositalmente, ficou faltando a segunda concepção, de Marshall. Será a que fechará esta seção, pois com ela especificaremos as características da firma inglesa típica do período da análise Marshalliana do desenvolvimento econômico inglês.

Na discussão que faz do empresário, pode-se depreender em Marshall um conceito da firma como o agente capitalista da produção. É nela que se agregam os recursos produtivos sob a direção e supervisão direta do empresário, que é também o fornecedor de capital; ele cuida da gerência, bem como dos detalhes da produção em muitos casos; ele é também o idealizador das melhorias técnicas, ou projetando ou se apropriando do que está disponível no mercado, com o qual está em permanente contato. Este trecho em Marshall (1996), em que discute a questão dos aperfeiçoamentos da pequena firma pelos industriais, frente às vantagens da produção em grande escala, mostra os mecanismos internos de melhoria e inovação da firma, considerando também a questão crucial da propaganda, fator que não estava no ideário econômico de então:

[...] Em todas essas indústrias, as novas máquinas e os novos processos são na maior parte ideados pelos industriais para seu próprio uso. Cada inovação é uma experiência que pode fracassar. As que logram sucesso devem pagar os gastos originados por elas mesmas e pelas que fracassaram, e, ainda que o pequeno industrial conceba algum aperfeiçoamento, tem que contar que terá de submetê-lo à prova, com risco e despesa consideráveis, interrompendo o seu trabalho corrente; e mesmo que o leve a efeito, não é provável que tire

disso grande proveito. Por exemplo, ele pode ter concebido uma nova especialidade, que teria uma grande venda se fosse amplamente divulgada. Mas para isso seriam precisos muitos milhares de libras esterlinas. [...] (Marshall, 1996, Livro IV, Capítulo XI, §2).

Percebe-se que, além do uso dos recursos produtivos da visão clássica, Marshall reconhece dois outros elementos fundamentais para o funcionamento da firma: conhecimento e organização – a “caixa preta” aberta e exposta. Há na firma marshalliana uma organização que inclui hierarquia e relações com os trabalhadores; há mecanismos de crescimento endógeno.

São essas pequenas firmas, em geral individuais, com reduzido número de trabalhadores e com condução interna e alocação de capital do próprio proprietário-empresário a firma característica da Inglaterra do século XIX. Essa a característica da firma familiar inglesa, limitada na sua possibilidade de crescimento financeiro, gerencial e de comercialização dos seus produtos (Kerstenetzky, 2001). As limitações ao crescimento da firma estariam por conta da ausência de capacitações organizacionais adequadas para lidar, por exemplo, com relação a uma estrutura de vendas, capacitações cuja acumulação e desenvolvimento necessitaria de uma base gerencial estruturada. Eram produtos com preços barganhados e ‘determinados pelo mercado’. Porém, ressalta Kerstenetzky, diferentes ambientes institucionais são passíveis de trazer resultados diferentes para mesmas suposições teóricas, como seja a de diferenciação de produtos.

Assim, a firma inglesa do século XIX, ou “a visão marshalliana de firma corresponde à de um agente que, ao longo do tempo acumula capital, estabelece conexões com fornecedores e clientes, reúne e faz crescer conhecimentos em várias áreas (técnica, comercial, organizacional), tudo isto dentro de uma hierarquia que trabalha de forma internamente coordenada” (Kerstenetzky, 2001, p.390).

Distritos Industriais Marshallianos

Os distritos industriais Marshallianos do século XIX

O levantamento das características gerais dos distritos marshallianos utilizará a contribuição de Belussi e Caldari (2009), seguido da seminal contribuição de

Becattini (1989) para a retomada dos estudos da temática das aglomerações industriais a partir da década de 1980.

F. Belussi and K. Caldari (2009)

As autoras têm por objetivo, em seu artigo, tornar clara a distinção do conceito de distrito industrial na visão marshalliana de outros significados e interpretações, dada a grande variedade de tipologias e relacionam as principais características dos distritos industriais como originalmente formuladas por Marshall. Começam pela conceituação: distrito industrial significa uma área onde uma concentração de empresas já se estabeleceu, e não apenas uma indústria localizada. Uma indústria localizada significa “*an industry concentrated in certain localities*” (Marshall, 1920, p. 268 citado por Belussi e Caldari, 2009, p. 336)⁶.

As razões para a concentração geográfica seriam variadas: primeira, as necessidades de proximidade dos fabricantes dos recursos dos quais dependiam; a localização é particularmente relacionada às condições físicas (como clima, solo, minas, pedreiras, o acesso à terra ou água) e caracteriza a origem de muitos distritos ingleses como Staffordshire, Bedfordshire e Buckinghamshire; segunda, o patrocínio de uma corte que produz uma “*demand for goods of specially high quality*” ([1920:269], 2009:336); terceira, a presença de uma cidade: “almost every industrial district has been focussed in one or more large cities (....).

Esta localização ‘primitiva’, se continua por tempo bastante, torna-se uma localização ‘mais composta’, isto é, ela é transformada em um distrito industrial. A passagem do tempo permite que as firmas concentradas em uma área em particular possam colher certo número de vantagens (2009:337):

1) Habilidade hereditária. Em uma área concentrada “the mysteries of the trade become no mysteries; but are as it were in the air, and children learn many of them unconsciously” [1920:271]. Capacidades especiais são assim transmitidas de uma geração para outra e tornam-se a qualificação característica dessa área.

⁶ Para tornar menos repetidas as referências às citações de citações, a referência será como ficaria esta primeira: ([1920:268], 2009:336), isto é, nos colchetes a referência à obra original seguida do autor que a utiliza que citamos aqui neste estudo. Os colchetes referenciam obras de Marshall. A referência completa está no final do estudo.

2) O crescimento de negócios subsidiários. Quando um número de empresas está estabelecida em uma área em particular, é provável que firmas subsidiárias cresçam na vizinhança e supram as empresas com implementos e materiais, com organização de seu abastecimento e realizando certa condução da economia de seus materiais.

3) A utilização de máquinas altamente especializadas. Tal vantagem vem da alta divisão do trabalho e especialização que caracteriza um distrito, onde existe vasta agregação produtiva do mesmo tipo, ainda que nenhum capital individual empregado no comércio seja muito grande.

4) Mercado Local para habilidade especial. Uma indústria localizada oferece oportunidades para a existência de um 'mercado de habilidades', para que os empregadores não tenham qualquer problema quando procurarem trabalhadores. Contrariamente, uma fábrica isolada pode ter problemas para encontrar trabalhadores.

Prosseguem Belussi e Caldari (2009) com a apresentação de outras duas vantagens que encontram nos escritos de Marshall:

5) Liderança industrial. Este aspecto 'deriva de uma atmosfera industrial' em que as firmas estão imersas estimulante face à incessante mudança das técnicas produtivas.

6) Introdução de novidades nos processos de produção. Como Marshall argumenta, as boas ideias são prontamente adotadas, pois estão 'no ar' do distrito, enraizadas nas redes sociais locais.

As autoras consideram estas características as principais de distritos industriais que se pode considerar a priori, como o resultado de uma localização de longa duração. Com isso, o distrito adquire o que Marshall chamava de 'uma especial atmosfera': esta que dá as várias vantagens às firmas reunidas em uma área específica.

E destacam que, em suas obras *The pure theory of domestic value* (1873-7), em *Economics of industry* (1879) e em *Principles* ([1890], 1920), Marshall destaca como aspecto característico o conhecimento e a informação disseminados que estão 'no ar'. Este termo é substituído em sua obra *Industry and trade* (1919) por 'atmosfera', que é mais amplo, a fim de significar um '*milieu*', caracterizado pelas seis vantagens acima e uma fonte de importantes inovações.

Em termos competitivos com as grandes firmas verticalizadas, para as autoras Marshall considerava que poderiam competir com essas e que a força das pequenas e médias firmas dos distritos era proveniente de suas economias externas que “*depend on the general organisation of the trade, on the growth of the knowledge and appliances common to the trade, on the development of subsidiary industries, and so on*” [1898:50]. São opostas às economias internas que caracterizam as grandes firmas. A divisão do trabalho que aumenta a produtividade e eficiência não é considerada por Marshall como característica apenas das grandes firmas, mas também das pequenas e médias.

Prosseguem com relação à competitividade e cooperação, destacando que os distritos marshallianos são uma combinação peculiar de competição e cooperação; pela especialização das firmas em fases particulares do processo produtivo, não são isoladas cada fase, mas funcionais umas com as outras. Os distritos assim vêm a ser não só competitivos devido a presença de muitas empresas, mas também, e mais ainda, cooperativo, onde partes interagem num processo de troca: “*The broadest and in some respects most efficient forms of cooperation are seen in a great industrial district where numerous specialized branches of industry have been welded almost automatically into an organic whole*” [1919:599]. A coordenação começa a surgir como elemento que gerará ou permitirá melhores resultados conjuntos. Cada firma especializada em sua atividade específica e coordenada com as demais, como um organismo cujas partes vitais (empregados e empregadores) continuamente interagem mutuamente.

Para Marshall a cooperação pode ser consciente e intencional ou inconsciente e automática, sendo a última opção a que trabalha nos distritos industriais e que é a mais eficiente forma de cooperação. Para outra forma de cooperação ele se dedica em *Industry and trade*, onde explica como os empresários ingleses deveriam tentar ir além dos limites de seus tamanhos, pequenos ou médios, na questão dos mercados. Especialmente aquelas firmas em distritos poderiam competir com as grandes por conta das economias externas, mas estariam em desvantagem em marketing, que ‘exigiria recursos capitalistas quase ilimitados’.

Como último aspecto de considerações sobre os distritos e resumo geral da revisão, com relação às características que mantêm vivos os distritos, Belussi e Caldari fazem a seguinte consideração (2009, p. 343):

“Vitality, capacity of being in step with changes but also of innovations, widespread knowledge: all these and many other features are what in the end characterise industrial districts. So for instance, in a district’, “each man profits by the ideas of his neighbours: he is stimulated by contact with those who are interested in his own pursuit to make new experiments; and each successful invention, whether it be a new machine, a new process, or a new way of organizing the business is likely when once started to spread and to be improved upon” (Marshall and Paley Marshall, 1879, p. 53).

Becattini ([1979] 1989)

Foi seu artigo seminal de 1979 (Dal settore industriale al distretto industriale. Alla ricerca dell’unita` d’analisi dell’economia industriale, Rivista di Economia e Politica Industriale, 1, pp. 7–21) que é considerado por muitos autores como a retomada das discussões econômicas em torno da organização de empresas em aglomerações semelhantes àquelas descritas por Marshall e que foram a plataforma industrial inglesa da primeira revolução industrial. Os estudos da denominada ‘Terceira Itália’ atualmente contam com grande número de trabalhos publicados.

O artigo foi republicado, traduzido e alterado para o idioma inglês em 1989. O autor questiona a classificação de então e retoma a discussão para as questões ligadas as virtudes dos distritos, ressalta a questão das economias internas e externas, pioneiramente estudadas por Marshall. Sua discussão também ressalta a questão analítica da organização industrial nas abordagens que tendem a um enquadramento setorial das empresas industriais. Becattini (1989) vai destacar que a unidade de análise do desenvolvimento industrial não é referente a indústrias definidas a partir de tecnologias. Seu objeto de análise da dinâmica industrial será o que Marshall denomina “distrito industrial”. É mais que a indústria especializada, que poderia estar com multirrepresentação, ou mais oligopolizada. Será, ainda, uma análise de conjunto de empresas, mas percebidas por outra metodologia de apreensão.

Essa caracterização de Marshall, retomada no texto de Becattini, apresenta a relevância da forma organizacional da aglomeração de empresas industriais como geradora de economias externas e internas, tal qual a concepção da economia de

escala e eficiência da grande empresa, porém usando a mesma base, a divisão do trabalho e produção de larga escala, numa organização diferente. Sua perspectiva realça a possibilidade de que uma produção em larga escala possa ser alcançada com a divisão do processo produtivo em variados estágios, desempenhados com máxima economia em pequenos estabelecimentos. E, indo além, essas aglomerações espaciais, por suas necessidades, abririam espaço para indústrias subsidiárias, que atenderiam essas necessidades. (Becattini, 1989).

Uma passagem desse autor dá ideia melhor dessa concepção:

What "holds together" the firms which make up the Marshallian industrial district, much diminishing the meaning of the cost of production of each single product, is a complex and tangled web of external economies and diseconomies, of joint and associated costs, of historical and cultural vestiges, which envelops both interfirm and inter-personal relationships. (Becattini, 1989, item 9).

Também é representativo, para o objetivo comparativo deste estudo, a conceituação que faz do distrito industrial Marshalliano:

The Marshallian "industrial district" is a localised "thickening" (and its strength and weakness both lie in this spatial limitation) of interindustrial relationships which is reasonably stable over time. Its composite nature, tending towards the multisectorial, gives it, even in the midst of intense change, a stability which a unit such as a single industry, in the technological sense of the term, lacks: it is therefore possible to study it, in order to ascertain its permanent characteristics, the "laws" which govern its formation, its maintenance and its decline. Paradoxically, the greater the ability of the district to renew itself, to graft new sectors on to old, to develop its original industry in ever more specialised ways - in accordance with Allyn Young's celebrated model - the more it retains its identity as an industrial district. (Becattini, 1989, item 10)⁷.

⁷ Becattini faz referência aqui ao trabalho de M. Bellandi, "The Marshallian Industrial District", D.S.E. Studi e Discussioni - Marshallian Studies, n.1, Universit... degli Studi di Firenze, 1986.

Considerações Finais

Este artigo, em forma de ensaio teórico, busca ampliar a visão das possibilidades de organização de empresas para atuação coletiva e os possíveis benefícios de articulação destes agentes em arranjo institucional desta natureza. Busca aprofundar as conceituações utilizadas nas diversas abordagens sobre aglomerações, com ênfase, neste artigo, em distritos industriais, sendo este trabalho a parte um de um conjunto de artigos relacionados ao fenômeno das aglomerações produtivas.

Trata-se de um estudo reflexivo que explora o assunto sem ser exaustivo, na forma de ensaio teórico, que privilegia a originalidade e o aspecto de novidade, além de apresentar limitações relativas à ausência de estudos empíricos. Tem natureza qualitativa e utiliza uma abordagem histórico institucional para a investigação acerca das ideias fundadoras da temática das aglomerações produtivas. Para isso, o artigo analisa a questão a partir da contribuição seminal de Alfred Marshall, com aprofundamento na visão Marshalliana de empresa e na caracterização de distritos industriais na perspectiva deste autor, que inaugurou importante discussão que se desdobrou. A contribuição da pesquisa está em permitir uma revisita ao tema das aglomerações em seus primórdios e servir de contributo para estudos acadêmicos e possíveis políticas que enfatizem uma de ação produtiva coletiva com foco no desenvolvimento local e regional. Apresenta ainda conceitos acerca das características do agente econômico empresa (firma) sob diversas perspectivas teóricas, a partir da abordagem seminal de Adam Smith.

Como continuidade de estudo em torno da temática das aglomerações, a segunda parte da pesquisa pretende analisar os distritos industriais italianos do século XX, buscando levantar suas características e evidenciar semelhanças e diferenças deste modelo de aglomeração vis-à-vis a caracterização dos distritos Marshallianos, apresentados no presente artigo.

Espera-se que estas iniciativas tragam novas luzes para que iniciativas como a que está em desenvolvimento no estado do Rio de Janeiro, denominada Cluster Naval Tecnológico possa se beneficiar das informações apresentadas no presente estudo.

Como sugestão de pesquisas futuras nesta linha temática, sugere-se aprofundar os estudos nos novos arranjos de empresas, particularmente sob as denominações atuais de arranjos produtivos locais (APL), cluster e outras que possam trazer entendimento acerca de sua estrutura e seus benefícios para o sistema econômico tanto a nível microeconômico quanto no nível mesoeconômico e seus impactos sobre o desenvolvimento socioeconômico local e regional.

Referências

BECATTINI, G. Dal settore industriale al distretto industriale. Alla ricerca dell'unità d'analisi dell'economia industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, pp. 7–21; english translation: Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics, in GOODMAN, E., BAMFORD, J., and SAYNOR, P. (Eds.) **Small Firms and Industrial Districts in Italy**, p. 123–135. London: Routledge, [1979] 1989.

BELUSSI, F.; CALDARI, K. At the origin of the industrial district: Alfred Marshall and the Cambridge school. **Cambridge Journal of Economics**, 33, 335-355. Cambridge, Oxford University Press, 2009.

CHANDLER, A. D. The enduring logic of industrial success. **Harvard Business Review**, march-april 1990.

CHANG, H. J. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

EVANS, Peter. **Autonomia e parceria: estados e transformação industrial**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004.

FAURÉ, Y.; HASENCLEVER, L. Caleidoscópio do desenvolvimento local no estado do Rio de Janeiro – Estudos avançados nas realidades municipais. Rio de Janeiro: E-Papers, 2005.

FAURÉ, Y.; HASENCLEVER, L. O desenvolvimento local no Brasil: diversidade das abordagens e das experiências. Rio de Janeiro: E-Papers, 2007.

FIANI, R. **Cooperação e conflito: instituições e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2021.

HODGSON, M. G. **Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics**. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1988.

KERSTENETZKY, Jaques. Coordenação como um tema histórico-institucional: discussão de duas experiências históricas. **Revista Brasileira de Economia**, 55(3): 379-405. Rio de Janeiro, 2001.

KRUGMAN, P. **Trade and geography**. Cambridge: MIT Press, 1991.

MCCRAW, T. K. (ed.). **Creating modern capitalism: How Entrepreneurs, Companies, and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions**. Massachusetts: Harvard University Press, 1997.

MAZZUCATO, M. **The Entrepreneurial State**. London: Demos, 2011.

MARSHALL, A. **Princípios de economia**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996 [8th., 1920].

NADVI, K. Industrial clusters and networks: case studies of SME growth and innovation, **UNIDO**, 1–78, 1995.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press, 1990.

PENROSE, Edith. **A teoria do crescimento da firma**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

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

PONDÉ, J. L. Instituições e mudança institucional: uma abordagem schumpeteriana. **EconomiA**, v. 6, n. 1, p. 119-160, Brasília (DF), jan./jul. 2005.

PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. London: Macmillan, 1990.

ROCHA, Hector O. Entrepreneurship and development: the role of clusters. **Small Business Economics**, 23(5):363-400 23: 363–400, February 2004.

RUESCHEMEYER, D.; EVANS, P. B. The state and economic transformation: toward an analysis of the condition underlying effective intervention. In: EVANS, P. B.; RUESCHEMEYER, D.; SKOCPOL, T. **Bringing the state back in**. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

SAXENIAN, A., The limits of autarky: regional networks and industrial adaptation in Silicon Valley and Route 128. **HUD Roundtable on Regionalism**, sponsored by the Social Science Research Council Council, Dec 8-9, 1994. Disponível em: <http://people.ischool.berkeley.edu/~anno/Papers/limits_autarky.html>. Acesso em 01 oct. 2021.

SCHMITZ, H. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. **Journal of Development Studies**, v. 31, n. 4, 1995.

SCHMITZ, H. Collective efficiency and increasing returns. **Cambridge Journal of Economics**, v. 23, n. 4, 1999.

SCHMITZ, H. (Comp.). **Local enterprises in the global economy: Issues of Governance and Upgrading**. Cheltenham, RU: Edward Elgar, 2004.

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

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico** / Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SCOTT, W. R. **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks: SAGE Publications, 1995.

SUZIGAN, W.; GARCIA, R.; FURTADO, J. Estruturas de governança em arranjos ou sistemas locais de produção. **Revista Gestão & Produção**, São Carlos, v. 14, n. 2, p. 425-439, maio/ago. 2007.

Nota: aqui são relacionadas as referências a Marshall no artigo de Belussi e Caldari (2009):

MARSHALL, A.; MARSHALL, M. P. **The Economics of Industry**. London: Macmillan, 1879.

MARSHALL, A. Distribution and exchange. **Economic Journal**, v. 8, n. 29, 37–59, 1898.

MARSHALL, A. **Industry and Trade**. London, Macmillan, 1919.

MARSHALL, A. **Principles of Economics**. 8th ed. London: Macmillan, 1920.