

Espaço, desenvolvimento e o papel da firma: qual contribuição do pensamento econômico?

1 - Introdução

A discussão sobre a estagnação econômica de determinadas regiões comparativamente a outras, de certo modo, sempre esteve associada à presença de empresas capazes de gerar efeitos encadeadores para trás e para frente. Nesse sentido, os estudos sobre desenvolvimento regional e local encontram-se na fronteira entre a economia regional e urbana e a economia industrial.

O objetivo do presente trabalho é analisar as implicações da natureza, organização e transformação da firma para o desenvolvimento local. A idéia é, a partir dos fundamentos teóricos da economia industrial e da natureza e crescimento da firma, chegar a uma análise exploratória inicial sobre os impactos da firma no ambiente externo, especificamente no espaço no qual se localiza.

Esta é, portanto, uma tentativa de extrapolar a visão da firma enquanto um instrumento de maximização de lucros, solto no espaço, em direção a uma análise mais espacial em que o comportamento da firma, a sua forma de organização e tamanho ótimo afetam diretamente o ambiente e a comunidade que estão em seu entorno.

O trabalho parte da discussão do processo de desenvolvimento econômico concebido por Schumpeter, com ênfase para o papel da inovação e do empresário, passa pelo surgimento da firma, seu crescimento, destacando a consolidação da firma multinacional, e chega ao enfoque da economia regional e urbana, na qual a firma é analisada como parte de um subsistema regional específico.

Ademais, apresentar-se-á uma análise preliminar comparativa entre a grande empresa, especialmente a multinacional, e as redes de pequenas empresas, nos moldes dos novos distritos *marshallianos*, no que tange a sua capacidade de levar desenvolvimento e crescimento econômico a áreas estagnadas ou em processo de declínio econômico.

Desse modo, torna-se possível, inclusive, levantar algumas questões que associam e contrapõem as visões do economista industrial com o economista regional e urbano. Toma-se, como exemplo, as economias de escalas tão apregoadas no âmbito da organização industrial, e transformadas em entraves ao desenvolvimento de áreas deprimidas, uma vez que levam à concentração espacial das atividades econômicas.

2 – Fundamentos teóricos sobre a firma e o seu papel na economia moderna

2.1 – A análise de Schumpeter sobre o processo de desenvolvimento e o papel da inovação

Ao se referir ao processo de desenvolvimento Schumpeter (1985: 45) esclarece que o mesmo é um fenômeno distinto e não observado no fluxo circular e, portanto, na trajetória de equilíbrio do sistema. Nesse sentido, o autor caracteriza o desenvolvimento como uma perturbação que altera e desloca, de modo permanente, o estado de equilíbrio existente anteriormente, em suas palavras, “é uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo”.

É interessante destacar que, para Schumpeter (1985), essa perturbação na trajetória de equilíbrio surge na esfera do ambiente industrial e comercial, ou seja, não ocorre na esfera dos consumidores dos produtos finais. Na verdade, qualquer mudança nas preferências dos consumidores não altera, por si só, o equilíbrio do sistema, embora, muitas vezes, constituam-se no incentivo para que os produtores, homens de negócios façam adaptações em seu comportamento.

Entretanto, a despeito do reconhecimento que a satisfação das necessidades dos consumidores é a finalidade primeira da produção, Schumpeter, na *Teoria do desenvolvimento econômico*, parte do princípio de que são os produtores que, em geral, incitam a mudança de preferências nos consumidores, ofertando novos produtos e despertando, nos indivíduos, o desejo pelo consumo dos mesmos.

Por outro lado, para compreender sua análise, deve-se partir da idéia de que a produção nada mais é do que a combinação de materiais e forças disponíveis. Logo, o desenvolvimento no sentido schumpeteriano é definido pela realização de novas combinações, englobando as seguintes situações: 1) introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade de bem; 2) introdução de um novo método de produção ou comercialização de um bem; 3) abertura de novos mercados; 4) conquista de novas fontes

de oferta de matérias-primas ou de bens semi-manufaturados; 5) estabelecimentos de uma nova organização de qualquer indústria.

Partindo da associação do conceito de desenvolvimento ao surgimento de novas combinações, Schumpeter (1985) incorpora dois pontos fundamentais de sua teoria: o papel do crédito e do empresário. A função do crédito parece bastante evidente como modo de viabilizar, via financiamento, as novas combinações, mas quanto ao empresário? Qual a sua característica especial condição *sine qua non* para o desenvolvimento?

Em certo sentido, a definição do empresário schumpeteriano é bastante mais abrangente do que aquela marshalliana, do administrador, agente maximizador dos lucros no sentido mais lato. O empresário schumpeteriano é alguém capaz de inovar, isto é, de “levar a cabo novas combinações”¹, e só se caracteriza como tal nesse momento específico.

Outrossim, faz-se mister estar consciente das dificuldades que permeiam a implementação de novas combinações, dada a diferença entre reproduzir ações rotineiras, já experimentadas e aventurar-se na execução de um plano novo. No último caso, embora o indivíduo possa realizar previsões e emitir julgamentos com base na sua experiência, não há dados concretos nos quais possa basear sua decisão, bem como não existem regras de conduta estabelecidas e consolidadas. Logo, o resultado de suas ações poderá apenas ser estimado dentro de limites amplos e, em muitos casos, nem isso será possível.

Nesse contexto, são essenciais ao empresário schumpeteriano características como intuição, perspicácia, visão estratégica de futuro e objetividade. É interessante enfatizar, como o faz Schumpeter (1985), que, à medida que a sociedade aumenta o seu conhecimento sobre o mundo natural e social, passando a ter um controle maior sobre os fatos, e os cálculos tornam-se mais rápidos, simples e com maior precisão, a função do empresário decresce.

Ademais, ao lançar-se em um novo projeto, o empresário terá que enfrentar as forças contrárias existentes dentro de si mesmo, uma vez que há sempre uma batalha entre a força do hábito, a comodidade de executar combinações já conhecidas e o desejo de levar a cabo idéias originais. A essa resistência interna irá somar-se, ainda, a reação contrária do meio ambiente social àquele que almeja realizar algo novo. Do ponto de vista econômico, tal resistência irá manifestar-se, inicialmente, nos grupos afetados pela inovação, em seguida, na resistência à cooperação e, finalmente, na dificuldade para conquistar consumidores.

É, portanto, em meio a esses entraves, que aparece a figura do líder e a problemática da liderança. A respeito do líder, Schumpeter (1985:62) esclarece que “não é parte de sua função “descobrir” ou “criar” novas possibilidades. Elas estão sempre presentes abundantemente acumuladas por toda sorte de pessoas. Frequentemente elas também são conhecidas de um modo geral e são discutidas por autores literários ou científicos”. Mas, então, onde reside a função do líder? Como bem coloca o autor, a função do líder consiste, justamente, em assumir as novas possibilidades impedindo que as mesmas se dissipem.

Logo, é pela vontade e determinação do que pela capacidade intelectual que o líder exerce a sua função. Tal idéia se coaduna com a concepção schumpeteriana de liderança econômica, que a distingue das invenções, uma vez que essas, enquanto não forem implementadas, são desprovidas de qualquer importância econômica.

Faz-se mister elucidar, nesse ponto, a distinção entre inovação e invenção. Freeman e Soete (1997: 6), fundamentando-se em Schumpeter, afirmam que:

An invention is an idea, a sketch or model for a new or improved device, product, process or system. Such inventions may often (not always) be patented but they do not necessarily lead to technical innovations...An innovation in the economic sense is accomplished only with the

¹ Essa expressão é utilizada pelo próprio Schumpeter (1985: 56).

*first commercial transaction involving the new product, process system or device, although the word is used also to describe the whole process.*²

Enfim, fica bastante evidente na visão de Schumpeter sobre o fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico o papel central da inovação, que, como foi visto, não necessariamente se confunde com invenção, e do empresário, enquanto agente capaz de alterar o *status quo* do sistema.

Até o momento, o papel da inovação no processo de desenvolvimento foi tratado do ponto de vista schumpeteriano, entretanto, como destacam Freeman e Soete (1997), de um modo geral, os economistas sempre reconheceram a importância central da inovação tecnológica para o progresso econômico. Adam Smith, em sua célebre obra “*Wealth of Nations*”, já discutia o desenvolvimento das máquinas e o modo em que a divisão do trabalho promovia as invenções especializadas. De forma semelhante, Karl Marx, ao descrever o modelo de economia capitalista, relatava o papel central da inovação técnica nos bens de capital, como meio de reprodução da classe burguesa. Outrossim, Alfred Marshall admitia que o conhecimento era a engrenagem mestra do progresso econômico. E assim também o fizeram diversos outros economistas.

Contudo, poucos foram aqueles que centraram sua análise na mudança tecnológica, como bem salientam Freeman e Soete (1997), em muitos modelos econômicos, o fluxo de conhecimentos novos, invenções e inovações, são considerados externos à estrutura econômica, isto é, são admitidos como variáveis exógenas.

Apenas recentemente, tem-se firmado a tendência de considerar a educação, a pesquisa e o desenvolvimento experimental, como variáveis chaves para explicar o crescimento econômico, ao passo que o investimento em capital adquire o papel de fator intermediário. Isso é o que ocorre, por exemplo, na teoria do novo crescimento de P. Romer (1990), Grossman e Helpman (1991) e Aghion e Howitt (1992), que incorpora a acumulação de conhecimento como variável endógena, analisando as várias visões de como o conhecimento é gerado e o que determina a alocação de recursos na sua produção³.

Nesse sentido, é extremamente relevante, ao tratar do processo de desenvolvimento, considerar a visão de Freeman e Soete (1997) segundo a qual a importância da inovação não reside apenas no incremento da riqueza das nações, ou seja, no sentido estrito de prosperidade, mas também no contexto mais fundamental de possibilitar que as pessoas façam coisas que nunca haviam sido feitas antes, podendo alterar a qualidade de vida como um todo para melhor ou para pior. No limite, a inovação amplia a cesta de bens e serviços disponíveis.

Desse modo, como sugerem os autores, a inovação é central não apenas para os que desejam acelerar ou sustentar a taxa de crescimento econômico, mas também para aqueles que estão atemorizados com a estreita preocupação com a quantidade de bens e desejam alterar a direção do avanço econômico, transferindo o foco para a melhoria da qualidade de vida.

It is critical for the longterm conservation of resources and improvement of the environment. The prevention of most forms of pollution and the economic recycling of waste products are alike dependent on technological advance, as well as on social innovations. (Freeman e Soete, 1997: 2)⁴

² Uma invenção é uma idéia, um esboço ou modelo para um novo dispositivo, produto, processo ou sistema. Tais invenções podem, algumas vezes, (não sempre) serem patenteadas, mas não necessariamente levam a inovações técnicas... Uma inovação no sentido econômico é acompanhada apenas a partir da primeira transação comercial envolvendo o novo produto, processo, sistema ou dispositivo, embora a palavra seja utilizada também para descrever o processo como um todo.

³ ROMER, David. **Advanced Macroeconomics**. 2nd edition. Berkeley: MacGraw-Hill, 2001.

⁴ Ela (a inovação) é crítica para a conservação dos recursos no longo prazo e para a melhoria do meio ambiente. A prevenção de muitas formas de poluição e a reciclagem de produtos desperdiçados é dependente do avanço tecnológico, assim como, das inovações sociais (tradução livre).

É, portanto, nesse contexto que se discutirá o surgimento da firma e o seu papel no processo de desenvolvimento, buscando associar, nos tópicos seguintes, fundamentos da economia industrial com a teoria do desenvolvimento regional e urbano.

2.2 – Algumas visões teóricas da firma

Para dar início a uma abordagem teórica sobre a firma, é preciso, antes tudo, discutir a definição econômica da firma. Chandler (1992) salienta que, pelo menos, três atributos da firma aparecem na literatura teórica. O primeiro refere-se à firma como uma entidade legal, ou melhor, aquela que assina contratos com os fornecedores, distribuidores, empregados e consumidores. De outro lado, a firma é também uma entidade administrativa, cujas atividades os gerentes devem coordenar e monitorar. Uma vez estabelecida, a firma se transforma num *pool* de facilidades físicas; qualidades aprendidas e capital líquido. Por fim, para aquelas com fins lucrativos, as firmas foram e ainda o são os instrumentos primários das economias capitalistas para a produção e distribuição de bens e serviços correntes bem como para o seu planejamento futuro.

Na verdade, a problemática que permeia o surgimento da firma aparece bem claramente no questionamento de Coase (1937) “...*having regard to the fact that if production is regulated by price movements, production could be carried on without any organization at all, well might we ask, why is there any organization?*”⁵. O próprio autor elucida que a tarefa reside em descobrir por que motivo a firma emerge numa economia especializada de trocas.

A principal razão que torna lucrativo o estabelecimento de uma firma é, para Coase (1937), o custo de se utilizar o mecanismo de preços, especialmente o custo de se descobrir quais os preços relevantes. Ademais, deverá ser computado, também, o custo de negociar e concluir contratos separados para cada transação de troca que se realiza no mercado. Embora os contratos não desapareçam com a criação da firma, há uma redução significativa no volume dos mesmos.

O argumento central de Coase (1937) é que a operação do mercado tem um custo e pela formação de uma organização, na qual uma autoridade (empreendedor) dirige os recursos, certos custos de mercado são economizados. O empreendedor deverá, portanto, desempenhar sua função ao menor custo, levando em conta o fato de que ele pode adquirir os fatores de produção a um menor preço do que pelas transações diretas do mercado substituídas pela constituição da firma. Caso o empreendedor não alcance sucesso nessa tarefa, será sempre possível retornar ao mercado aberto, ou seja, a alocação de recursos diretamente pelo mecanismo de preços.

De acordo com Williamson (1993), Coase almejava, com sua contribuição ao estudo da firma, desenvolver uma teoria que fosse ao mesmo tempo realística e controlável. Nesse sentido, Coase ultrapassa a descrição parcial do sistema econômico enquanto sendo controlado apenas pelo mecanismo de preços. Na realidade, existem, na visão de Coase, pelo menos dois mecanismos de coordenação: 1) nos mercados, o sistema de preços sinaliza as necessidades e oportunidades de alocação de recursos; e, 2) nas firmas, vigora o princípio da hierarquia, no qual a autoridade é utilizada para efetuar a realocação de recursos.

Note-se, nesse contexto, que a visão de Coase contrasta-se com a teoria neoclássica da firma (em certo sentido é mais abrangente), que vê a firma como uma entidade legal com um conjunto de produção (um conjunto de planos de produção viáveis) cujo conhecimento é, presumivelmente, comum. Na teoria neoclássica, trabalha-se com a firma representativa, cujo gerente age racionalmente com o intuito de maximizar lucros ou o valor presente da firma, considerando-se a informação perfeita entre os agentes econômicos.

Na direção da teoria neoclássica, como destaca Chandler (1992), tem-se, ainda, a teoria do Agente-Principal, que aceita a firma neoclássica como um conjunto de produção, mas acrescenta a figura dos gerentes, sendo mais específica sobre os ativos dos principais e dos agentes. Os proponentes

⁵ Sabendo que a produção é regulada pelo movimento dos preços, a produção pode ser realizada sem a existência de qualquer organização, bem podemos perguntar por que existe uma organização? (tradução livre).

da teoria da agência trabalham, ademais, com assimetria de informação, medidas de performance e incentivos.

Retornando na tradição dos fundamentos de Coase (1937), encontra-se a teoria dos custos de transação, cujo foco é a assimetria de informação e os custos de informação resultantes. De acordo com Williamson (1985), expoente maior da nova economia institucional, a abordagem dos custos de transação coloca o problema da organização econômica como um problema de contratação. Assim, para Williamson (citado por Chandler, 1982) a especificidade dos ativos, a racionalidade limitada (como proposta por Simon) e o oportunismo, enquanto causas primárias da assimetria de informação, determinam se os custos de transação serão menores quando internalizados pela firma ou quando são negociados externamente nos mercados.

Logo, a unidade central de análise de Williamson é a transação. Isso é, basicamente, o que o diferencia de Chandler (1982), para quem é a firma e seus ativos físicos e humanos específicos a unidade de análise. Tal abordagem possibilita que a natureza exclusiva das facilidades e habilidades das firmas torne-se o fator significativo para determinação do que será realizado na firma e o que será feito pelo mercado.

Assim como Chandler (1982), os defensores da teoria evolucionária também adotam a firma como a unidade principal de análise. A teoria evolucionária é fortemente influenciada por Schumpeter, daí ser designada como uma abordagem “neo-schumpeteriana”.

R. Nelson e Sidney Winter foram os primeiros a apresentar uma formulação para essa teoria na obra *An Evolutionary Theory of Economic Change*, de 1982. De acordo com os autores, a teoria evolucionária provê um instrumental de trabalho para o problema da elaboração e formalização da visão schumpeteriana do capitalismo como uma máquina de mudança progressiva.

Winter (1985) salienta que a economia evolucionária relaciona-se com o artigo clássico de Armen Alchian intitulado “*Uncertainty, Evolution and Economic Theory*”, do mesmo modo que a economia dos custos de transação vincula-se ao artigo “*The nature of the firm*” de Coase. Alchian destaca a inevitabilidade de erros de decisão num mundo de incerteza, bem como o papel ativo e observável do ambiente econômico em definir “enganos” e suprimi-los.

Por outro lado, Winter (1985) acrescenta que o tipo de explicação que a teoria evolucionária oferece para determinada situação é uma explicação baseada na evolução, ou melhor, existe uma condição antecedente e a situação observada hoje reflete o efeito cumulativo das leis de mudança que operaram sobre aquela condição. O esforço explicativo recai sobre a dinâmica. Analogamente ao que ocorre na visão dos custos de transação, a teoria evolucionária tende a colocar ênfase sobre o comportamento econômico observado e não sobre um conjunto hipotético de alternativas, como o faz a teoria neoclássica.

Like evolutionary biology, it is much concerned with how patterns are reproduced through time in the face of continuing turnover in population of individuals displaying the pattern. Finally, it regards understanding of the on going, interrelated processes of change in technology and organization as the central intellectual problem to be confronted by a theory of the firm. (Winter, 1985: 187)⁶

Uma vez apresentados os paradigmas contemporâneos da teoria da firma, faz-se mister uma breve discussão sobre o crescimento da firma, para, então, analisar-se a firma como parte de um sistema espacialmente localizado.

2.3 – O crescimento da firma

A discussão sobre o tamanho ótimo da firma torna-se bastante interessante a partir de uma importante contribuição de Coase (1937). Se a existência de uma organização elimina certos custos de

⁶ Assim como a biologia evolucionária, ela (teoria evolucionária) é preocupada com o modo que os padrões se reproduzem no tempo em face da mudança contínua da população de indivíduos que apresentam tal padrão. Finalmente, ela se direciona para a compreensão dos processos contínuos interrelacionados de mudança na tecnologia e na organização enquanto o problema intelectual central a ser confrontado pela teoria da firma (tradução livre).

transação e reduz custos de produção, então por que toda a produção não é realizada por uma única grande firma?

Primeiramente, como destaca o autor, à medida que a firma torna-se maior, podem existir retornos decrescentes para a função do empreendedor, ou melhor, o custo de organizar uma transação adicional pode aumentar. Haverá, portanto, um ponto de máximo em que o custo de organizar uma transação adicional na firma se iguala ao custo de realizá-la no mercado aberto, ou de organizá-la via outro empreendedor. Em segundo lugar, pode ser que o crescimento das transações organizadas faça com que o empreendedor fracasse na escolha da melhor alocação possível dos fatores de produção. Por fim, o preço de oferta de um ou mais dos fatores produtivos pode se elevar, porque as “outras vantagens” de uma firma pequena são maiores do que aquelas da grande firma.

Logo, Coase (1937) conclui que, *ceteris paribus*, a firma tenderá a ser maior: 1) quanto menor o custo de organizar e mais lentamente crescer esse custo com um aumento das transações organizadas; 2) quanto menos provável for o erro do empreendedor e menor o aumento nos erros com o aumento no número de transações organizadas; 3) quanto maior a diminuição no preço de oferta dos fatores de produção para as firmas de tamanho maior.

Contudo, a despeito da contribuição de Coase na determinação do tamanho da firma, parece ser Edith Penrose (1995 e 1962) quem mais contribuiu para a formulação de uma teoria sobre o crescimento da firma.

Inicialmente, cabe salientar que Penrose (1995) sugere que a discussão deve ter como foco o crescimento da firma e apenas acidentalmente o seu tamanho, ou seja, a preocupação da autora está no processo, na mudança de um tamanho para outro. Penrose rejeita, desse modo, que haja um tamanho ótimo ou mais lucrativo para a firma.

Outrossim, Penrose (1995) advoga que uma ampla teoria do crescimento da firma deve explicar vários tipos qualitativamente diferentes de crescimento e deve levar em conta não apenas a seqüência de mudanças geradas pelas atividades da própria firma, como também os efeitos das mudanças que lhe são externas e estão além do seu controle.

Ademais, é importante enfatizar que a autora parte do princípio de que a diferença essencial entre a atividade econômica dentro da firma e no mercado é que, no primeiro caso, a mesma se realiza por meio de uma organização administrativa, enquanto que no último não. Desse modo, a importância do crescimento no tamanho da unidade administrativa industrial se deve ao fato de que maior a unidade, menor é a extensão em que a alocação dos recursos produtivos para diferentes usos através dos tempos é diretamente governada pelas forças de mercado e maior é o escopo para planejamento consciente da atividade econômica.

Por outro lado, segundo Penrose (1995: 15), a controvérsia sobre a preferência social pelas grandes firmas surge da discordância sobre a questão se o aumento no escopo para o planejamento consciente na organização e distribuição da produção tem um resultado “bom” ou “ruim”, ou da discordância sobre se a extensiva organização administrativa dos recursos produtivos, em sendo desejável, deve estar nas mãos da iniciativa privada e conduzida com o objetivo de responder às oportunidades de lucros privados.

Penrose (1962) prossegue em sua teoria do crescimento da firma alertando que a expansão máxima de todas as empresas tomadas em grupo está determinada pelos fatores, isto é, pela oferta de mão-de-obra, produtos correntes, ativos existentes e novos recursos, disponíveis para o investimento e pela expectativa dos benefícios oriundos da utilização dos próprios recursos. O benefício esperado da expansão depende, por sua vez, da capacidade de a empresa conhecer as oportunidades de utilizar melhor seus recursos, que é função tanto do custo dos outros recursos que deverão ser utilizados como também das oportunidades externas.

Outro ponto interessante da teoria de Penrose é o destaque dado ao meio ambiente na definição de oportunidades para as empresas. Nesse sentido, a empresa deve considerar os seus recursos como dados, de modo a aceitar a limitação do que pode ser adquirido com os mesmos, analisando as possibilidades de crescimento viabilizadas pelo seu uso. Citando a autora (1962: 235), pode-se afirmar que:

Es evidente que ninguna teoría general del crecimiento puede tener en cuenta todas las circunstancias que determinan la capacidad de crecimiento de determinadas empresas; pero si existen circunstancias ambientales que afectan de modo sistemático a grupos enteros de empresas cuyos recursos poseen alguna característica común, resulta conveniente analizar las perspectivas de crecimiento que tienen tales empresas⁷.

Note-se, ainda, que a discussão sobre o crescimento da firma pode ser realizada sob dois enfoques, o crescimento interno, associado ao tamanho da firma, e aquele externo, vinculado às estruturas de mercado, ou seja, à concentração industrial, representada pelo surgimento dos oligopólios e monopólios.

Outrossim, é impossível tratar do crescimento da firma sem, no entanto, incorporar a discussão de economias de escala e de escopo, conforme será feito a seguir.

2.3.1 – Economias de escala e de escopo

A regularidade, o volume crescente e a velocidade maior do fluxo dos bens e matérias-primas, viabilizados pelos novos sistemas de transporte e comunicação, tiveram como resultado o desenvolvimento de novos processos de produção que trazem consigo substanciais economias de escala e de escopo. Grandes firmas, associadas ao desenvolvimento tecnológico crescente, passam a produzir a custos unitários cada vez menores.

Logo, enfatiza Chandler (1994), a redução nos custos e a utilização eficiente de recursos resultam, basicamente, da exploração das economias de escala na produção e distribuição, das economias de produção e distribuição conjuntas e da redução no custo das transações envolvidas.

As economias de escala são definidas pelo autor como aquelas oriundas do aumento no tamanho de uma única unidade operacional, que produz e distribui um único produto, ou seja, o aumento da produção leva a uma queda nos custos médios, o que nada mais é do que a exploração dos retornos crescentes de escala.

De outro lado, as economias de produção e distribuição conjuntas, ainda segundo Chandler (1994), são resultados da otimização de processos de uma única unidade na produção e distribuição de mais de um produto, são popularmente conhecidas como economias de escopo.

Já os custos de transação são aqueles decorrentes da transferência de bens e serviços de uma unidade operacional para outra. Quando as transações se realizam entre firmas ou entre indivíduos, usualmente englobam transferência de direitos de propriedade, sendo definidas em termos contratuais. Quando são realizadas internamente nas empresas, são definidas como procedimento de contabilidade. Chandler (1994) destaca que esse tipo de custo é reduzido por meio do estabelecimento de sistemas eficientes de trocas de bens e serviços entre unidades, enquanto que as economias de escala e escopo estão intimamente relacionadas ao uso mais eficiente das facilidades e habilidades internas às unidades.

Por outro lado, conforme advoga Chandler (1994), para se beneficiarem das vantagens de custo das novas tecnologias, os empreendedores são forçados a realizar três conjuntos de investimentos interrelacionados. O primeiro é o investimento em facilidades de produção, grandes o suficiente para explorar potenciais economias tecnológicas de escala e escopo. O segundo refere-se aos investimentos em redes de distribuição e marketing internacional e nacional, de modo que o volume de vendas possa acompanhar o incremento no volume de produção. Por fim, para que os empreendedores tenham um aproveitamento total dos dois primeiros tipos de investimento, é necessário destinar recursos para o gerenciamento, recrutando, selecionando e treinamento gerentes.

⁷ É evidente que nenhuma teoria geral do crescimento pode levar em conta todas as circunstâncias que determinam a capacidade de crescimento de certas empresas, mas se existem circunstâncias ambientais que afetam de modo sistemático a grupos inteiros de empresas cujos recursos possuam alguma característica comum, é conveniente analisar as perspectivas de crescimento que têm essas empresas. (tradução livre).

2.3.2 – A firma multinacional

A análise do processo de desenvolvimento econômico de Schumpeter, como foi visto no item 2.1, focaliza-se, sobretudo, no papel da inovação e do empresário. Nesse sentido, quando associada às economias de escala e de escopo de Chandler (1994), pode levar à conclusão de que o surgimento e a expansão da grande firma multinacional seria, modernamente, um motor para o progresso da economia e da sociedade.

Indubitavelmente, como destacam Doremus et ali. (1998), a difusão dos benefícios do desenvolvimento econômico e da inovação tecnológica podem ser requisitos para se alcançar e manter a paz e a prosperidade. Porém, a proliferação das corporações multinacionais parece não estar garantindo esse resultado. Embora intensifiquem a competição internacional, as multinacionais não estão promovendo a convergência e integração dos sistemas nacionais de inovação, comércio e investimento, nem tampouco estão forçando a convergência acentuada das economias nacionais em que se inserem.

Antes de dar prosseguimento a essa discussão, entretanto, é fundamental se ter uma definição clara da empresa multinacional. Para Dunning (1992: 3), “a empresa multinacional ou transnacional é uma empresa que se engaja no investimento direto estrangeiro (FDI) e possui ou controla atividades de valor agregado em mais de um país”⁸.

Então, para se analisar o surgimento e a expansão das empresas multinacionais é preciso levantar o que motiva o investimento direto estrangeiros e como eles podem ser classificados. Dunning (1992) esclarece que o principal objetivo das empresas privadas, quando levam a cabo a produção em outros países, é obter maior lucratividade no longo prazo. Contudo, continua o autor, é preciso ter em mente que tal lucratividade é formada por dois componentes: a lucratividade da filial estrangeira e o efeito da produção estrangeira na lucratividade do restante da organização.

Quanto aos tipos de investimento direto estrangeiro, o autor utiliza a seguinte taxonomia: 1) os que buscam recursos (*resource seekers*); 2) os que visam ampliar o mercado (*market seekers*); 3) os que almejam maior eficiência (*efficiency seekers*) e 4) os ativos estratégicos ou os que buscam maior capacidade (*strategic asset or capability seekers*).

No primeiro caso, *resource seekers*, a motivação do FDI é a aquisição de recursos específicos a um custo real mais baixo do que poderia ser adquirido no país de origem. Tais recursos podem ser naturais ou físicos, isto é, matéria-prima, produtos agrícolas, serviços, mão-de-obra, tecnologia, entre outros.

Já a busca por mercado (*market seekers*) significa prover de produtos e serviços países ou regiões diversos, com o fim de tornar a empresa mais competitiva a partir da produção global e presença física em vários territórios.

Quanto aos investimentos que almejam maior eficiência (*efficiency seekers*), consistem, fundamentalmente, na exploração de economias de escala e de escopo e da diversificação do risco. A intenção é, portanto, como adverte Dunning (1992), obter vantagens das diversas dotações de fatores, dos arranjos institucionais e culturais, bem como dos sistemas econômicos, políticas públicas e estruturas de mercado.

Por último, os FDI que buscam ativos estratégicos ou maior capacidade (*strategic asset or capability seekers*), concretizam-se na aquisição de ativos de empresas estrangeiras, com fins de manter ou aumentar a sua competitividade em nível internacional.

Logo, tendo em vista as definições de Dunning (1992), nas quais ficam claros os objetivos exclusivamente privados das empresas ao lançarem-se em atividades de produção extra-território nacional, é difícil não se aceitar o ceticismo de Doremus et ali.

Nesse contexto, a despeito de muito se falar em empresas multinacionais, a grande questão que se coloca é que as mesmas guardam uma grande “fidelidade” com o país de origem, onde se encontra

⁸ Tradução livre.

sua matriz. É difícil, desse modo, esperar que os benefícios da inovação e do progresso econômico atinjam de forma decisiva aos países menos desenvolvidos.

3 – A ação da firma no espaço: implicações para o desenvolvimento regional

3.1 – Fundamentos da economia regional e urbana

Nos itens anteriores analisou-se os origens e o comportamento da firma sem considerar suas implicações espaciais. Entretanto, é importante buscar uma conciliação entre a visão da economia industrial e da regional e urbana, uma vez que a existência da firma e sua forma de organização e objetivos têm conseqüências determinantes no desenvolvimento ou estagnação de determinados espaços.

Um dos aspectos centrais sobre a geografia econômica do mundo é, segundo Henderson et al. (2000), a distribuição espacial desigual das atividades. Nesse sentido, regiões de elevadas rendas estão quase que concentradas em poucas zonas temperadas, do mesmo modo, no interior dos países, é praticamente inevitável deparar-se com a concentração das atividades econômicas em regiões metropolitanas, densamente povoadas.

Ademais, Gallup et al. (1999) ressaltam que, após dois séculos do início do crescimento econômico moderno, grande parte da população mundial permanece na pobreza. Dessa maneira, a despeito de muitos dos benefícios do desenvolvimento, particularmente o aumento na expectativa de vida e a redução da mortalidade infantil, terem se difundido para quase todas as partes do mundo, grandes discrepâncias ainda podem ser encontradas. Por outro lado, pouco se tem avançado na redução de desigualdades em termos de bem-estar material, principalmente quando medido pelo PIB *per capita* mesmo que ajustado pela paridade poder de compra.

Entretanto, Krugman, Venables e Fujita (1999) constatam que são raros os modelos que tratam do modo como a economia organiza o uso do espaço, e quando o fazem remontam a tradição do trabalho de Von Thünen, datado de 1826.

O modelo de Von Thünen, segundo Leme (1965), pertence à teoria da localização agrícola sob a hipótese do monocentrismo urbano, isto é, caracterizada por admitir a produção de bens distribuída numa área geográfica polarizada por um único centro de consumo, que é considerado concentrado em um ponto no espaço.

Em sua formulação original, pode-se falar do modelo de Thünen a coeficientes constantes, isto é, considera-se que há uma relação constante entre a produção de cada unidade agrícola e sua área. Nessa versão, é afastada a hipótese mais realística da possibilidade, mesmo que limitada, de substituição de fatores e, principalmente, de mudança da função de produção que afeta a combinação dos fatores.

Logo, esse modelo de Thünen explica a localização da produção de bens agrícolas, que pelo efeito exclusivo do fator transporte se concentraria junto ao mercado. Entretanto, o mecanismo da renda age como um fator desaglomerativo, fazendo com que a produção se desconcentre. Lemos (1988) destaca que Von Thünen foi o primeiro economista a considerar a possibilidade da existência do espaço localizado afetar a opção locacional das atividades econômicas em geral.

Além da teoria de Thünen, destacam-se as teorias de localização industrial, cujas origens datam do final da década de 20, a partir dos estudos de Alfred Weber, e aos quais seguiram-se os de Christaller, Lösch, e Walter Isard.

A teoria weberiana baseia-se em quatro premissas: as fontes de matéria-prima eram locais conhecidos e limitados; mercados consumidores conhecidos e em número limitado; mercados como pontos do espaço geográfico onde estariam concentrados os consumidores; fator trabalho era móvel e oferta ilimitada a uma dada taxa de salários. Assim sendo, como resalta AZZONI (1985), a teoria da localização de Weber enfatiza a influência de custos de transporte, custo de mão-de-obra e renda econômica; fatores como a matéria-prima perecível, o clima e meio ambiente são tidos como fatores especiais.

A teoria weberiana destaca, ainda, a existência de fatores aglomerativos que influenciam a definição de onde as firmas irão produzir. Esses fatores aglomerativos resultam da natureza social da produção, significando uma vantagem ou barateamento da produção, proveniente do fato de se

produzir em um local que reúna várias unidades produtivas, o que resulta numa produção em escala considerável.

Por outro lado, a teoria de Lössch (1954) baseia-se na definição de áreas de mercado. Embora existam diversos fatores que determinam a formação dessas áreas, Lössch trabalha apenas com aqueles decorrentes das forças puramente econômicas, contrapondo fatores aglomerativos e desaglomerativos. Como fatores aglomerativos destacam-se as vantagens da especialização e da produção em larga escala, enquanto que a diversificação da produção e os custos de transporte atuam, pelo menos em princípio, como fatores de dispersão da produção.

Desse modo, o modelo de Lössch (1954) para definição de uma área de mercado, toma os seguintes pressupostos simplificadores: 1) matéria-prima é uniformemente distribuída no espaço (é ubíqua); 2) o espaço é homogêneo, sem diferenças geográficas ou políticas e 3) o espaço contém apenas fazendas de auto-subsistência regularmente distribuídas. A questão de Lössch é, portanto, como alguma diferença espacial pode resultar dessa situação inicial?

Assumindo esses pressupostos, a análise de Lössch parte da existência de uma empresa, única produtora de um certo produto, numa certa área. A posição desta empresa em relação aos concorrentes, como ressalta Leme (1965), determina uma diferenciação no produto junto aos consumidores, mesmo que não existam diferenças em relação a outros atributos, criando uma situação de concorrência monopolística (conforme a formulação inicial de Chamberlin)

De acordo com Lemos (1988), as premissas de que: 1) a empresa deve conseguir economia de escala à medida que aumenta a sua procura global no espaço, tendo, desse modo, uma curva de custos em “L”; e 2) existe uma determinada densidade de procura para cada bem (variando segundo a densidade da população por área e a curva de demanda individual) e um custo de transporte do consumidor ao centro de produção (Lössch considera o sistema FOB), constituem os elementos necessários para a formulação de equilíbrio do modelo de Lössch.

Lemos (1988:190) esclarece que o centro da análise de Lössch é o alcance do equilíbrio:

à medida em [sic] que os ganhos adicionais de escala tornem-se gradativamente próximos de zero (ou negativos com rendimentos decrescentes), os gastos de transportes dos consumidores adicionais mais afastados, relativamente altos, a ponto de a soma dos preços FOB mais custo de transporte superar a de uma produção simétrica localizada em outro ponto do espaço

Já Christaller (1966) busca, em sua obra “*Central Places in Southern Germany*”, obter respostas para as seguintes questões: Quais as causas para as cidades serem grandes ou pequenas? Como explicar a hierarquia das cidades? Como encontrar explicações gerais para o tamanho, número e distribuição das cidades? Quais as leis que regem a hierarquia das cidades?

Nesse contexto, Christaller (1966) levanta os fundamentos teóricos e econômicos que explicariam a geografia das cidades, une, de certo modo, geografia econômica com teoria econômica, estabelecendo leis econômico-geográficas especiais. Ressalta, dessa forma, o trabalho de autores germânicos como Weber e Thünen que se preocuparam com o caráter espacial da economia.

O autor parte, portanto, do conceito de centralidade, enquanto princípio de ordem. A partir daí, não se preocupa com todos os aspectos da cidade, mas apenas com aquelas características que têm importância decisiva para a cidade e para a geografia dos assentamentos; considerando que a função básica (*chief profession*) de uma cidade é ser o centro da sua vizinhança rural e mediador do comércio local com o resto do mundo.

Saliente-se que esse conceito de que essa função básica não se aplica apenas a cidades, mas também a outras formas de assentamentos, aglomerações, como *market spots*. Nesse sentido, para evitar confusão no uso dos termos, Christaller (1966) adota o uso da palavra lugar, o qual poderá ser menor ou maior que a unidade de assentamento, aglomeração ou comunidade. Contrastando com essa idéia de lugar central, existem, também, os chamados lugares dispersos, ou melhor, lugares que não exercem a função de centro.

Outrossim, ao tratar do conceito de centralidade, o autor destaca que a importância de um lugar não deve ser definida pelo tamanho da sua população ou de sua área. Na verdade, a importância de um local deve ser o resultado da combinação dos esforços econômicos de seus habitantes, envolvendo graus de intensidade.

Dessa maneira, pode-se falar da importância de um lugar pelo grau de centralidade exercida sobre sua vizinhança: alta, baixa, crescente ou decrescente. Entretanto, Christaller (1966) enfatiza que, no sentido exato, não é o lugar que é central, mas sim as funções do mesmo. Logo, um lugar será considerado central se seus habitantes possuírem profissões centrais, que geram bens e serviços centrais, isto é, bens e produtos produzidos e ofertados de modo centralizado e consumidos em locais dispersos (tais bens são ainda classificados como de ordem baixa ou de ordem alta).

Por outro lado, as regiões para as quais o lugar central é o centro são chamadas pelo autor de regiões complementares (que poderão ser de ordem elevada ou ordem inferior). Tais regiões são aquelas regiões onde existe um déficit de importância, segundo o conceito de centralidade. Esse déficit de importância da região complementar é contrabalançado pelo excedente de importância do lugar central.

Por fim, Christaller destaca a importância da distância no processo econômico e nas circunstâncias que levam à formação dos lugares centrais. A distância econômica é determinada pelo custo do frete, seguro, armazenagem, tempo e perda de peso ou espaço no transporte; e, no caso de passageiros, o tempo de viagem e desconforto da mesma.

O autor acrescenta que essa distância econômica é fundamental para determinação dos “limites dos bens”, ou melhor, do quanto as populações dispersas estão dispostas a percorrer a fim de adquirir o bem em um lugar central. Ademais, tais limites dependerão do preço ao qual o produto é ofertado no lugar central, pelo número de habitantes concentrados no lugar central, pela densidade e distribuição da população dispersa, pelas condições de renda e estrutura social da população, bem como pela proximidade de outros lugares centrais.

A década de 50, por sua vez, é marcada pelo esforço de Walter Isard de tornar a tradição germânica, ou seja, as teorias de Weber, Christaller e Lösch, disponíveis para economistas de outras áreas, entretanto, “*the aim he set himself in his magnum opus, Location and Space-Economy, to bring spatial concerns into the heart of economic theory, was never attained*”⁹. Desse modo, de acordo com Krugman (1996: 56), a contribuição original de Isard foi reformular o problema da localização como um problema padrão de substituição: “*firms,..., could be viewed as trading off transportation costs against production costs just as to make any other cost-minimizing or profit-maximizing decision*”¹⁰.

Recentemente, parte dessas idéias presentes nos modelos tradicionais de localização industrial foram resgatas por Krugman, Venables e Fujita (1999) na tentativa de prover-lhes fundamentos microeconômicos, bem como uma modelagem mais próxima da economia *mainstream*.

De acordo com Anas (2001), em *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, de Masahisa Fujita, Paul Krugman e Anthony Venables, encontra-se uma síntese da contribuição da chamada nova geografia econômica. Os modelos apresentados nessa obra almejam explicar a emergência das aglomerações espaciais, por meio de um aparato de dinâmica não linear e equilíbrios múltiplos, utilizando uma análise quase competitiva de equilíbrio geral.

Embora não esteja no escopo do presente trabalho discutir a proposta da nova geografia econômica, é fundamental salientar alguns dos alicerces do modelo, dada a sua estreita ligação com pontos tratados nos itens anteriores, como o crescimento da firma e economias de escala.

Como destacam Krugman, Venables e Fujita (1999), a base do argumento da nova geografia econômica é a necessidade de explicar as concentrações de população e atividade econômica, isto é, as

⁹O objetivo que ele colocou para si mesmo na sua *magnum opus*, “Localização e Economia Espacial”, de trazer a problemática espacial para o coração da teoria econômica nunca foi alcançado (tradução livre) KRUGMAN, Paul. **Development, geography**...1996. p. 55.

¹⁰firmas,...podem ser vistas como balanceando custos de transporte e custos de produção objetivando conseguir alguma minimização de custos ou maximização de lucros na sua decisão (tradução livre).

diferenças entre os cinturões de indústrias de manufatura e de produção agrícola, a existência de cidades e o papel dos *clusters* industriais.

É válido destacar que, embora os autores resgatem o argumento de Marshall (1920) sobre a formação dos distritos industriais, dada a dificuldade de se modelar os *spillovers* de conhecimento (o que Marshall dizia estar no ar) e as vantagens da concentração de trabalhadores qualificados, acabam fazendo um reinterpretação apenas do terceiro elemento, os encadeamentos para trás e para frente associados aos grandes mercados locais.

A proposição central dos autores, segundo Silveira Neto (2002: 2), fundamenta-se nas idéias de Krugman (1991) que sugerem que a combinação de retornos crescentes de escala com custos moderados de transporte pode propiciar a concentração geográfica de ofertantes e demandantes de insumos intermediários. Logo, para os teóricos da nova geografia econômica, “a concentração pode resultar da conjunção de maior interação intra-industrial que inter-setorial e baixos custos de transporte, em contraposição à situação de maior dependência inter-industrial e altos custos de transportes (condições favoráveis à dispersão das atividades)”.

Ressalte-se, assim, que os argumentos de Krugman, Venables e Fujita parecem estar bem próximos aos princípios de economias de escala e escopo de Chandler.

Linkages stories work only if there are increasing returns to production at the level of the individual firm; otherwise, the firm would not concentrate production where market is largest, but rather establish a separate facility to serve each market. But if there are increasing returns, competition must be imperfect... (Krugman, Fujita e Venables, 1999:5)¹¹.

3.2 – O processo de desenvolvimento regional

O ponto de partida desse trabalho foi a análise do processo de desenvolvimento sob o ponto de vista de Schumpeter. Nesse tópico, retomar-se-á a questão sob a ótica regional.

Perroux (1967), ao estudar a forma como o sistema capitalista cresce e se reproduz regionalmente, supera os modelos tradicionais de crescimento econômico, baseados nas noções de equilíbrio estático e circuito estacionário. Para o autor, tais modelos servem como instrumentos lógicos úteis na classificação das variações de crescimento, mas não são observáveis na prática.

Na realidade, segundo Perroux (1967), as economias passam por transformações estruturais, que originam-se do aparecimento e desaparecimento de indústrias, da proporção variável das diversas indústrias no fluxo do produto industrial global ao longo de períodos sucessivos, de taxas de crescimento diferenciadas para diferentes indústrias em um mesmo período e em períodos sucessivos. Ademais, essas mudanças estruturais refletem a propagação, por intermédio de preços, fluxos e antecipações, do crescimento de uma indústria ou grupo de indústrias, o que possibilita o surgimento de novas invenções as quais dão origem a novas indústrias (ponto este em que se aproxima bastante de Schumpeter).

Chega-se, portanto, ao centro da análise de Perroux (1967: 164), “o crescimento não surge em toda parte ao mesmo tempo; manifesta-se com intensidades variáveis, em pontos ou pólos de crescimento; propaga-se, segundo vias diferentes e com efeitos finais variáveis, no conjunto da economia”.

Por outro lado, na base de sustentação do tipo de crescimento descrito por Perroux, estão as chamadas indústrias motrizes, caracterizadas como indústrias que, durante determinados períodos, apresentam taxas de crescimento do seu produto próprio mais elevadas do que a taxa média do produto industrial e do produto da economia nacional. Tal situação decorre do fato de essas indústrias

¹¹ Os encadeamentos funcionam apenas por que existem retornos crescentes de escala no nível da firma individual; caso contrário, a firma não concentraria a sua produção nos maiores mercados, mas ao invés disso estabeleceria facilidades separadas para servir cada mercado. Mas, se existem retornos crescentes, a competição deve ser imperfeita...(tradução livre).

desenvolverem-se nos moldes da grande indústria modernas, com separação dos fatores de produção entre si, concentração de capitais sob o mesmo poder, decomposição técnica de tarefas e mecanização.

Desse modo, a indústria motriz ao aumentar a produção e as compras exerce efeito sobre as outras indústrias, ditas movidas. Esse efeito multiplicador e as economias externas geradas acabam por promover a expansão econômica de determinada área ou região.

Além disso, a indústria motriz que é capaz de induzir um aumento de volume de produção em outras indústrias muito maior do que o crescimento da sua própria produção, pelo efeito de encadeamentos para trás e para frente, recebe a denominação de indústria-chave. Portanto, é sobre essa que devem se concentrar os esforços de desenvolvimento.

É necessário esclarecer, como bem o faz Perroux (1967), que o conceito de indústria-chave é relativo, ou melhor, é um instrumento de análise que, em cada caso concreto, exigirá uma identificação do conjunto movido, do período em questão, bem como da relação indústria motriz-conjunto movido. Na verdade, existem, numa economia articulada, indústrias que configuram-se como pontos privilegiados de aplicação das forças de crescimento.

Logo, essa dinâmica entre indústria motriz e indústria movidas, calcada dos efeitos de encadeamentos, dá origem aos chamados complexos industriais. Ressalte-se que, com a expressão complexos industriais, Perroux (1967) não traz apenas o conceito de inter-relacionamento entre empresas, mas também o papel da indústria-chave, o estabelecimento de um regime não concorrencial e a concentração territorial de empresas.

Nesse contexto, faz-se mister destacar que o regime do complexo de indústrias é, muitas vezes, instabilizador em si mesmo, já que é formado por um conjunto de forças oligopolísticas (podem ir do monopólio parcial à luta oligopolística). Logo, será o conflito ou a cooperação entre os planos das grandes unidades e os grupos de pequenas unidades coordenados e arbitrados pelo Estado que, pela influência nos preços, volume de produção e compras de serviços, levará ao crescimento dos conjuntos movidos.

Por outro lado, Perroux (1967) enfatiza que, num pólo industrial complexo geograficamente concentrado e em crescimento, há uma intensificação das atividades econômicas, de modo que a concentração industrial urbana gera novos consumidores de consumo diversificado e progressivo, criam-se necessidades de bens e serviços públicos (habitação, transporte, entre outros), e, além do lucro dos negócios, aparecem as rendas de localização.

Ademais, toda essa intensificação de atividades nos pólos faz surgir as disparidades inter-regionais, uma vez que ocorre a concentração de meios humanos e de capitais fixos e fixados.

Já a análise de Myrdal (1957) das regiões subdesenvolvidas parte do pressuposto da causação circular cumulativa. Nesse sentido, o autor nega o equilíbrio estável como forma de explicar as mudanças no sistema social, ou melhor, para ele não há uma tendência em direção automática da auto-estabilização. O sistema não se moveria em direção a alguma forma de equilíbrio entre as forças, mas, ao contrário, estaria sempre se afastando desse equilíbrio. No extremo, Myrdal (1957) fundamenta-se na idéia de que o fato de uma região ser pobre faria com que se torna-se cada vez mais pobre.

O processo de causação circular cumulativa é melhor compreendido pelo exemplo apresentado por Myrdal (1957). Embora o processo funcione tanto para o caso de uma mudança para pior como para melhor, tomaremos o segundo caso. A decisão de instalar uma indústria numa determinada localidade, por exemplo, garante um impulso ao desenvolvimento, já que as novas oportunidades de trabalho elevariam a renda, que causariam um aumento de demanda e, como consequência, surgiriam novos negócios. Logo, trabalho, capital e empresas sentiriam-se atraídos pelas oportunidades. Assim, o aumento nos lucros, elevariam a poupança, elevando os investimentos e, novamente os lucros, de modo que se teria um processo em que as economias externas criadas seriam favoráveis a sua continuação.

Nesse contexto, Myrdal (1957) enfatiza que as forças de mercado agem no sentido de aumentar mais do que reduzir as desigualdades, ou seja, o mercado por si seria um fator de desequilíbrio.

Logo, o autor acrescenta que a expansão de uma localidade teria efeitos represados em outras localidades, como resultante do processo de causação circular cumulativa. Dessa maneira, os

movimentos migratórios, de capital e comércio não agiriam em sentido contrário as tendências naturais de desigualdade regional. Na verdade, tais movimentos são o meio pelo qual o processo cumulativo se consolida tanto para cima em regiões prósperas como para baixo em regiões pouco desenvolvidas.

As regiões e localidades onde a atividade econômica está se expandindo atraem migrantes de outras partes do país e, como a migração é sempre seletiva, na pior das hipóteses quanto à idade apenas, esse movimento agiria no sentido de favorecer as comunidades mais desenvolvidas. Lógica semelhante seguem os movimentos de capital, uma vez que o aumento da demanda nos centros em expansão leva ao aumento da renda e da demanda, atraindo um novo ciclo de investimentos.

Nas regiões mais atrasadas, a ausência de um movimento de expansão econômica faz com que a demanda por capital para investimento permaneça fraca, mesmo se comparada com a oferta de poupança, que terá tendência de queda à medida que a renda cai. Logo, o capital sairá destas regiões buscando encontrar alternativas de investimentos mais rentáveis.

O comércio segue movimento semelhante ao do capital, sendo enviesado em favor das regiões mais ricas; isto é, haverá maiores vantagens competitivas para as indústrias instaladas em centros em expansão, onde se trabalha com retornos crescentes de escala.

Ademais, haverá fatores não-econômicos reforçando o processo de causalção cumulativa. Entre esses fatores destacam-se, nas regiões prósperas, a existência de melhor rede de ensino, melhor provisão de bens e serviços públicos, maior ambição e disponibilidade da população em aprender coisas novas, tendo em vista os costumes mais modernos, entre outros.

Em sentido oposto aos efeitos represados, ou seja, aos determinantes do processo de causalção cumulativa, Myrdal (1957) destaca a existência dos “*spread effects*”, isto é dos efeitos de espraiamento ou desconcentração. Nas regiões onde forem favoráveis as condições para fornecimento de produtos agrícolas ou matérias-primas para os centros em expansão, poderá haver aumento de emprego, o que gerará um estímulo ao consumo local. Se esse movimento de expansão for suficiente para superar os efeitos represados causados pelos antigos centros, novos centros de expansão auto-sustentáveis surgirão.

Por fim, destaca-se, ainda, o efeito das deseconomias externas, geradas pelo processo de expansão nos centros, sobre a desconcentração, por meio da reversão do processo de causalção cumulativa, tendo em vista o aumento do gasto público e, algumas vezes, nos custos privados (aumento de salários e de outros fatores de produção).

De outro lado, a análise de Hirschman (1958) sobre a transmissão inter-regional e internacional do desenvolvimento econômico sustenta-se no pressuposto de que o progresso econômico não se manifesta em toda parte ao mesmo tempo e que, uma vez que ele surge, forças poderosas promovem a concentração espacial do desenvolvimento, em volta dos pontos originários iniciais.

Assim, Hirschman (1958) advoga que uma economia para atingir níveis de renda mais elevados necessita promover um ou vários centros regionais de força econômica. Logo, “a necessidade da emergência de pontos de desenvolvimento ou pólos de desenvolvimento, no curso do processo desenvolvimentista, indica que a desigualdade internacional e inter-regional do crescimento é condição concomitante e inevitável do próprio desenvolvimento”.

Embora constatare que o crescimento é geograficamente desbalanceado, o autor reconhece que o progresso de determinada localidade gera pressões, tensões e compulsões no sentido de desenvolvimento em localidades subseqüentes. O problema é que, se todos os pontos de desenvolvimento ocorrem numa zona de desenvolvimento privilegiada, as forças que transmitem o desenvolvimento de uma localidade para outra se enfraquece.

Essa tendência à concentração geográfica do desenvolvimento faz com que os investidores ao especularem oportunidades apenas em tornos dos pólos de desenvolvimento, não vislumbrem possibilidades que levariam ao surgimento de novos pólos, o que significa que as economias externas devidas aos pólos são superestimadas pelos agentes econômicos.

O resultado de tal crescimento desbalanceado é, portanto, a divisão do país em regiões progressistas e atrasadas, e, do mundo, em países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Hirschman (1957), por outro lado, admite que qualquer que seja a preferência dos agentes econômicos, tendo o desenvolvimento se firmado em determinada parte do território nacional, são postas em ação forças que atuam sobre as áreas remanescentes, gerando efeitos favoráveis e adversos.

Os efeitos desfavoráveis são os chamados efeitos de polarização, podendo-se destacar a migração seletiva (áreas atrasadas perdem os melhores técnicos para as áreas desenvolvidas) e a depreciação de atividades na área estagnada tendo em vista a concorrência com a área progressista.

Os efeitos favoráveis, por sua vez, são caracterizados como efeitos fluentes ou de gotejamento. As regiões mais atrasadas poderiam se privilegiar da expansão dos pólos caso a mesma fosse dependente de seus produtos, ou melhor, as regiões atrasadas desempenhariam o papel de fornecedoras de matérias-primas e produtos para as regiões progressistas.

Entretanto, poderão existir obstáculos aos efeitos de gotejamento caso as regiões progressistas consigam suprir a sua demanda por produtos primários via importação ou produção própria caso tenham, por exemplo, uma área agrícola ampla e produtiva. Nesse contexto, agravariam-se as desigualdades regionais.

Surge, daí, a necessidade de formulação de políticas econômicas específicas; pois se as forças de mercado, expressas pelos efeitos fluentes e de polarização, resultarem na supremacia temporária dos últimos, a política econômica terá a função de corrigir a situação.

A esse respeito, Hirschman (1958) esclarece que a forma mais evidente pela qual a política econômica afeta os índices de desenvolvimento de diferentes regiões de um país é por meio da dotação regional das verbas de investimento público.

Por outro lado, objetivando inibir o fluxo migratório de pessoas e capital para as regiões mais desenvolvidas, o governo pode, para compensar as vantagens locais dessas áreas, conceder vantagens especiais de tributação para as áreas atrasadas ou criar economias externas similares às dos pólos de desenvolvimento, por meio de investimentos públicos.

O autor salienta, ainda, que o governo poderá dotar as áreas menos desenvolvidas de um sistema tão bom de transporte, centrais de energia elétrica e outras facilidades do capital fixo social como o que se dispõe em regiões progressistas. Entretanto, essa pode não ser a alternativa mais eficiente tendo em vista a pouca capacidade empreendedora existente em regiões atrasadas e o caráter permissivo dos processos incentivadores postos em prática por esses investimentos. Logo, a despeito de ser indispensável realizar, em regiões atrasadas, algum investimento em utilidade pública, a tarefa fundamental é dotar as mesmas de serviços ou atividades econômicas industriais e agrícolas.

Da visão dos três autores, Perroux, Myrdal e Hirschman, pode-se concluir que as escolhas das firmas impactam diretamente na determinação do desenvolvimento ou estagnação de áreas geográficas específicas. Perroux (1967) salienta, inclusive, um papel específico da grande empresa (talvez possa ser definido como uma função social da empresa) ou indústria que deve reinvestir no local parte dos seus lucros e contribuir para o desenvolvimento técnico e humano.

3.3 – A grande firma *versus* as redes de pequenas firmas

A discussão apresentada até o momento parece levar a falsa indução de que as grandes firmas seriam condição *sine qua non* para o desenvolvimento econômico. Tal argumento pode ainda ser ratificado tomando-se um pouco mais a discussão sobre crescimento da firma de Penrose (1962), já apresentada anteriormente. A autora chega a afirmar que há fortes argumentos para defender a grande empresa e a competência dos grandes negócios, especialmente no que se refere ao ritmo de desenvolvimento de novas técnicas e de produtos melhores.

Por outro lado, sobre a concentração de empresas, decorrente do crescimento da firma, tanto Penrose (1962) quanto Schumpeter (1984) tentam desmistificar o fato do monopólio e oligopólios gerarem condições desfavoráveis para a sociedade, seja por problemas na determinação de preço ou da quantidade produzida. Schumpeter (1984: 111) afirma que:

Logo que entramos nos detalhes e pesquisamos cada item em que o progresso foi mais evidente, o caminho não nos leva às portas das firmas que trabalham em concorrência relativamente livre, mas precisamente às dos grandes conglomerados...caindo sobre nós a

chocante suspeita de que as grandes empresas têm mais a ver com a criação desse padrão de vida do que com o seu rebaixamento.

Também Chandler (1992; 1994) tende a enfatizar a eficiência da grande empresa como instrumento de difusão do progresso econômico, uma vez que enfatiza a importâncias das economias de escala e de escopo.

Retomando-se a inovação como motor do desenvolvimento econômico, como acredita Schumpeter (1985) e os defensores da teoria evolucionária, então a questão seria se a grande firma tem, de fato, mais capacidade para inovar, comparativamente às pequenas firmas.

Nesse sentido, embora de fato a inovação, muitas vezes, exija grandes investimentos, como explicar o progresso alcançado em áreas como informática e biotecnologia, que nascem, muitas vezes, de pequenas empresas de base tecnológica que se organizam em redes, em parceria com instituições de ensino e pesquisa, dando origem aos chamados *Science parks* (parques tecnológicos), como o que ocorreu nos célebres exemplos do *Silicon Valley* (Vale do Silício), na Califórnia, e da *Route 128* (Rota 128), em Boston?

Não terão sido esses casos de sucesso? Ou, como sugere Chandler (1997), fracasso do *first-mover* em explorar economias de escala e de escopo? Poderia ter tido a região uma outra história, caso prevalecesse a estratégia de concentração de uma grande firma?

Outrossim, se deslocamos o enfoque da economia industrial para a economia regional, também parece haver fortes evidências de que a presença da grande firma é determinante para o desenvolvimento das regiões. É, pelo menos, o que se vê na teoria dos pólos de crescimento de Perroux, quando ele enfatiza o papel da indústria-motriz, ou na nova geografia econômica, ao se referir aos retornos crescentes de escala como elemento em favor da concentração espacial de empresas.

Nesse contexto, tomando-se a concentração espacial de empresas como *proxy* para crescimento econômico regional, então, segundo Krugman, Venables e Fujita (1999), a estratégia mestra para a intensificação de atividades econômicas em certos espaços seria a atração de uma grande empresa, uma vez que apenas essa é capaz de usufruir dos retornos crescentes de escala.

Mas, por outro lado, as externalidades marshallianas e experiências recentes de reversão de processos de estagnação regional surgem como indícios de que as redes de pequenas empresas também podem ser determinantes para o progresso econômico. Foi o que ocorreu, em meados dos anos 70, nas regiões da *Emilia-Romagna* (Itália), *Baden-Württemberg* (Alemanha), *Småland* (Suécia), onde foi possível conciliar eficiência e altos níveis de emprego¹².

Tais experiências corroboram, diretamente, para que se avance em relação aos estudos dos primeiros teóricos da economia espacial, que baseavam-se no determinismo geográfico para explicar a localização das atividades e da população. Surge, “o conceito de “ecossistema territorial”, entendido como espaço sem o qual um ecossistema urbano não pode exercer o conjunto de suas próprias funções vitais....composto tanto de elementos do meio físico-biológico, quanto do ambiente construído e do ambiente antrópico”¹³.

Por outro lado, como bem enfatiza Galvão¹⁴, as características de um novo paradigma técnico-econômico, apontam para uma certa adesão à tese da predominância dos impactos potenciais de descentralização ou desconcentração espacial da produção. Contudo, o autor esclarece que:

A possibilidade de deslocalização das estruturas de produção não significa, porém, a existência de uma tendência inelutável para a descentralização ou desconcentração espacial/territorial da produção. Em particular, as tradições locais, a forma como se articulam os processos de trabalho e as relações salariais, bem como a natureza das relações interempresariais, têm certamente peso na resultante final destes movimentos no plano espacial. As linhas demarcatórias básicas, neste contexto, são: o grau de engajamento e

¹² VEIGA, José Eli da. **A face territorial do desenvolvimento**. Mimeo, 2000.

¹³ Idem.

¹⁴ GALVÃO, Antônio Carlos F. **Discutindo o significado das inovações no contexto de países e economias regionais retardatárias**. Mimeo (sem data).

dedicação dos trabalhadores e o grau de cooperação alcançado pelo “complexo social devotado à produção”.

Logo, a partir desse pressuposto, surgem novas perspectivas para se tratar a economia regional e urbana, não apenas sob a perspectiva da localização da produção, considerando não apenas as relações econômicas, como também as sociais. Ou seja, existe um novo horizonte, onde surgem arranjos produtivos locais, baseados em redes de pequenos e micro empresas, determinados não apenas pelas características do meio físico, mas também pelas características histórico-institucionais e pela presença de empreendedores locais.

O entendimento do porquê, em muitos casos, economistas regionais e urbanos, sobretudo aqueles da linha heterodoxa, argumentam em favor da pequena empresa, requer, antes de tudo, ultrapassar as barreiras de certos pressupostos, aqui levantados, da economia industrial, onde o foco muda da eficiência da empresa para a eficiência da região, o que muitas vezes, implica trabalhar o *trade-off* eficiência e equidade. Para se atingir tal objetivo, é preciso criar um ambiente que incentive o maior volume de investimentos em regiões pouco atrativas, propiciando um maior encadeamento entre pequenas e médias empresas.

É, exatamente, nessa linha de pensamento que se inserem as experiências dos novos distritos marshallianos, dos sistemas produtivos locais e *clusters*. No caso dos últimos, vale salientar que tem havido certas distorções sobre a possibilidade de implantação e incremento dos mesmos em determinadas localidades.

Por fim, cabe salientar que a problemática da desigualdade regional está diretamente associada à questão da pobreza e distribuição de renda. Daí, ao se optar por uma estratégia de desenvolvimento baseada na grande firma, especialmente no caso das empresas multinacionais, pode ser que não haja o comprometimento dessa com questões locais, ou mesmo um interesse em desempenhar uma função social no espaço em que se localiza¹⁵.

4 - Conclusões

Embora a economia industrial e a economia regional e urbana, por vezes, sejam tomadas como disciplinas díspares, na verdade, estão intimamente relacionadas. Como discutir estratégias de desenvolvimento regional sem levar em conta as considerações sobre a firma, seus fundamentos teóricos e formas de organização.

Logo, não é sem propósito as coincidências de abordagem sobre o processo de desenvolvimento econômico e razões para a concentração industrial encontradas em autores como Chandler, Penrose, voltados para o estudo da firma, e teóricos da nova geografia econômica, preocupados com a economia espacial.

A firma, sendo uma instituição que nasce a partir da consolidação de uma economia de trocas como uma alternativa ao mecanismo de preços, não consegue se organizar, produzir e comercializar, sem que seus atos tenham reflexos sobre as regiões e população dos espaços em que se localiza.

É, portanto, nesse sentido, que não se podem dissociar as preocupações dos economistas regionais e urbanos daquelas dos economistas industriais, embora, em muitas ocasiões, seus objetivos pareçam divergir.

Por outro lado, não importa se a firma é analisada do ponto de vista macro, micro ou regional, o pano de fundo é, quase sempre, o processo de desenvolvimento econômico e a compatibilização entre os interesses privados e o da sociedade como um todo.

Dessa maneira, buscou-se, nesse trabalho, estabelecer um diálogo mais estreito entre os dois ramos supracitados da economia, com a finalidade de discutir, ainda que de maneira preliminar, o papel da grande firma *vis-a-vis* as pequenas firmas nas estratégias de desenvolvimento regional.

¹⁵ Muito embora existam casos de cidades que prosperaram sustentadas basicamente pela atuação de grandes empresas, como relata PIQUET, Rosélia. **Cidade-empresa: presença na paisagem urbana brasileira**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1998.

A esse respeito, conclui-se que, apesar da crença de muitos autores, sejam da área de industrial sejam da área de regional, de que o progresso econômico está associado à grande empresa, sobretudo por sua capacidade de explorar economias de escala e de escopo, existe um importante papel a ser ocupado pela pequena empresa quando se trata de alternativa de crescimento para áreas estagnadas e/ou pouco competitivas.

Talvez, a grande distinção que exista entre a economia industrial e a economia regional e urbana seja que a última ultrapassa as fronteiras da firma, da produção e distribuição, devendo preocupar-se não apenas com as variáveis econômicas como também com as sociais, ambientais e histórico-culturais. Certo é que existe um amplo campo de estudo a ser explorado e debatido.

Referências Bibliográficas

ANAS, Alex. *Regional science and urban economics*. Book reviews. 31(2001).

AZZONI, Carlos Roberto (org.) **Onde produzir?** aplicações das teorias de localização no Brasil. IESP, 1985. Série Estudos Econômicos.

CHANDLER, Alfred, Jr. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

CHANDLER, Alfred. *Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise*. *Journal of economic perspectives*. Vol. 6, número 3. 1992.

CHANDLER, Alfred. *The computer industry: the first half-century*. In: YOFFIE, David B. **Competing in the age of digital convergence**. Boston: Harvard Business School Press, 1997.

CHRISTALLER, Walter. *Central places in southern Germany*. New Jersey: Prentice-Hall, 1966.

COASE, Richard H. *The nature of the firm* (1937). In: WILLIANSON E. Oliver and WINTER, Sidney (editors). *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1993.

DOREMUS, Paul et al. *The myth of the global corporation*. Princeton: Princeton University Press, 1998.

DUNNING, John H. *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley Publishing Company, 1992.

FREEMAN, Chirs and SOETE, Luc. *The economics of industrial innovation*. Cambridge: The MIT Press, 1997.

GALLUP, John Luke et al. *Geography and economic development*. *International regional science review*. 22, 2. August 1999.

GALVÃO, Antônio Carlos F. **Discutindo o significado das inovações no contexto de países e economias regionais retardatárias**. mimeo. (sem data)

HENDERSON, J. Vernon et al. *Geography and development*. *Journal of Economic Geography* . 1, 2001.

HIRSCHMAN, A. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University, 1958.

KRUGMAN, Paul, FUJITA, Masahisa e VENABLES, Anthony. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge: MIT Press, 1999.

KRUGMAN, Paul. *Development, geography and economic theory*. Cambridge: MIT Press, 1996.

KRUGMAN, Paul. *Geography and Trade*. Cambridge: MIT Press, 1991.

LEME, Ruy Aguiar da Silva. **Contribuições à teoria da localização industrial**. São Paulo, 1965.

- LEMOS, Maurício. **Espaço versus capital**: um estudo sobre a dinâmica centro-periferia. Campinas: IE/UNICAMP, 1988 (Tese de doutoramento)
- LÖSCH, August. *The economics of location*. New Haven, 1954.
- MYRDAL, G. *Economy theory and under-development regions*. Cap. 3/4. Londres, 1957.
- NELSON, R. e S. WINTER. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University, 1982.
- PENROSE, Edith. *Teoria del crecimiento de la empresa*. Aguilar-Madrid, 1962. Trad. Felix Varela Parache.
- PENROSE, Edith. *The theory of the growth of the firm*. 3rd edition. Oxford University Press, 1995.
- PERROUX, François. **A economia do século XX**. Livraria Moraes Editora: Lisboa, 1967.
- ROMER, David. *Advanced Macroeconomics*. 2nd edition. Berkeley: MacGraw-Hill, 2001.
- SCHUMPETER, J (1911). **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SCHUMPETER, J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SILVEIRA NETO, Raul da. **Concentração e especialização geográfica das atividades industriais no Brasil**: quais os argumentos econômicos explicam? Evidências para os períodos 1950-1985 e 1985-2000. Anais do II Encontro de Estudos Regionais e Urbanos, São Paulo, novembro de 2002.
- VEIGA, José Eli da. **A face territorial do desenvolvimento**. mimeo, 2000.
- WILLIAMSON, Oliver E. *The modern corporation: origins, evolution, attributes*. *Journal of economic literature*. Vol. XIX, Dezembro de 1981.
- WILLIAMSON E. Oliver and WINTER, Sidney (editors). *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1993.
- WILLIAMSON, Oliver E. *The economics institutions of capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- WINTER, Sidney. *On Coase, Competence, and the Corporation*. In: WILLIAMSON E. Oliver and WINTER, Sidney (editors). *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1993.