

Vantagens da aglomeração de serviços no contexto do Desenvolvimento Econômico: um ensaio teórico

Felix Hugo Agüero Díaz León¹

Dimária Silva e Meirelles²

José Carlos Thomaz³

RESUMO

O objetivo deste artigo é identificar e compreender os vários aspectos que contemplam as vantagens da aglomeração de serviços e seu papel no desenvolvimento econômico regional e nacional. Autores clássicos e contemporâneos da nova economia afirmam que os aglomerados são, de certa maneira, relevantes para assegurar o sucesso econômico de localidades em uma economia global; e as regras para estimulá-los são percebíveis como desejadas *per-se*, por aqueles que se preocupam com a facilitação do desenvolvimento econômico local. As vantagens da aglomeração em serviços foram discutidas neste trabalho a partir de uma ampla revisão bibliográfica, que inclui desde autores tradicionais no campo da literatura de aglomeração de indústria até autores do campo da geografia econômica e suas visões sobre a aglomeração de serviços. A principal contribuição deste artigo para a literatura é apresentar o papel e a importância que exercem as aglomerações de serviços no desenvolvimento econômico local e nacional dentro de um contexto de integração mundial.

Palavras-chave: Aglomeração de serviços, vantagens da aglomeração

INTRODUÇÃO

Um dos conceitos mais relevantes em economia regional e economia geográfica é o conceito da economia da aglomeração, que são os benefícios econômicos obtidos por agentes econômicos, principalmente firmas, por meio da aglomeração em espaços urbanos socioeconômicos, pré-estruturados, densamente ocupados (MOULAERT; GALLOUJ, 1993).

O tema da concentração geográfica das atividades econômicas ganhou relevância significativa nos últimos anos. Entretanto, conforme McCann e Folta (2008), o reconhecimento de que as organizações tendem a se aglomerar geograficamente não é novo na literatura. Na verdade as vantagens da aglomeração foram abordadas pelos clássicos já no final do século XVII, haja vista

¹ Universidade Presbiteriana Mackenzie. (felixhugo@mackenzie.br)

² Universidade Presbiteriana Mackenzie. (dimaria@mackenzie.br)

³ Universidade Presbiteriana Mackenzie. (josecarlos.thomaz@mackenzie.br)

a obra de Adam Smith em 1776, onde se reconhece a importância dos benefícios da divisão do trabalho no crescimento das cidades. A obra clássica de Marshall "Principles of Economics" (1890), em que um dos capítulos, intitulado "*The Concentration of Specialized Industries in Particular Localities*", é até hoje referência na análise das vantagens da aglomeração.

A partir dos trabalhos de Paul Krugman (1990) e de Porter (1998), a temática da aglomeração é resgatada no debate acadêmico e ganha espaço, sobretudo, em áreas novas, como é o caso de administração e estratégia. Nessas áreas o interesse no estudo das aglomerações reside principalmente nas vantagens competitivas geradas para as empresas nelas localizadas, especialmente quando comparadas às empresas que estão geograficamente dispersas.

As aglomerações de empresas e de instituições têm como característica essencial a capacidade de gerar economias externas, incidentais ou deliberadamente criadas, que contribuem para o incremento da competitividade das empresas e, em consequência, do sistema ou arranjo local como um todo. Daí a importância do papel das aglomerações de firmas nos processos de desenvolvimento local, como sendo um tema que vem ganhando recentemente uma determinada proeminência (Suzigan *et al*, 2003).

Entretanto, tem havido ceticismo sobre os aglomerados, uma vez que pairam dúvidas conceituais e empíricas, sobre o seu uso e sua validade para moldar as regras do desenvolvimento econômico (SUGDEN *et al.*, 2006). Esses autores questionam por que alguns aglomerados industriais têm sido durante muito tempo os centros de crescimento e inovação, que podem sustentar seu crescimento e dinamismo, enquanto outros são caracterizados pela falta de crescimento e dinamismo ou por recessão.

Nessa mesma perspectiva, Steiner (2002, p. 210) questiona a respeito dos reais benefícios dos *clusters*. São realmente melhores as firmas aglomeradas? São as economias regionais, com fortes aglomerados, melhores que outras? Segundo o autor existe surpreendentemente pouca evidência empírica que permita responder essas questões, não somente por causa dos severos problemas em relação aos dados, mas também porque há dificuldades para encontrar indicadores apropriados dos benefícios dos *clusters*, tais como: mais empregos, melhores salários, qualidade superior do trabalho ou dos produtos, maiores taxas de crescimento ou de sobrevivência das firmas que fazem parte dos aglomerados.

As evidências empíricas em relação às vantagens da aglomeração são ainda mais rarefeitas quando se trata das atividades de serviços. Os estudos realizados são isolados, abordando apenas determinados grupos de atividades, tais como serviços intensivos em conhecimento ou de maior valor agregado, como é o caso dos trabalhos de Pandit *et al.* (2001; 2002; 2003; 2008) sobre serviços financeiros, e de Cruz *et al.* (2009), sobre materiais recicláveis na cidade de Curitiba.

Buscando avançar no campo das pesquisas em aglomeração de serviços, este artigo tem como objetivo principal identificar as características da localização geográfica das atividades de serviço e em que medida essas características se relacionam com o processo de desenvolvimento econômico regional e nacional.

Na próxima seção será apresentada a evolução histórica dos serviços e o papel dessas atividades no desenvolvimento econômico, tanto do ponto de vista da participação no produto total quanto na força de trabalho empregada. Na mesma seção são também apresentados os aspectos de serviços que influenciam no desenvolvimento econômico apontados por alguns autores, tais como Marshall e Wood (1988), Nusbaumer (1994), Miles (1993), Moulaert e Gallouj (1993) e Silva e Meirelles (2003; 2008). Os principais conceitos de aglomeração de serviços na visão de autores contemporâneos e as vantagens competitivas associadas às aglomerações de serviços são discutidos na seção seguinte.

EVOLUÇÃO HISTÓRICA E O PAPEL DO SETOR DE SERVIÇOS NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

De acordo com as observações apontadas por Kuznets (1983 *apud* Silva e Meirelles, 2008), a evolução histórica da participação do setor de serviços no produto nacional e na mão de obra empregada ao longo dos séculos XIX e XX pode ser dividida em dois períodos distintos: o primeiro entre 1800 e a década de 1950, período em que o crescimento econômico é liderado pela indústria; e o período pós 1960, a partir do qual os serviços passam a ganhar forte expressão econômica.

No primeiro período os movimentos de participação do setor de serviços no produto total das economias dos países desenvolvidos não são nem pronunciados nem coerentes, alternando intervalos de queda e de crescimento. Em média, o percentual de participação dos serviços no produto nacional destes países situou-se em torno de 30%. Neste período predominaram os ganhos de participação da indústria, que inicia com uma participação entre 20% e 30% e encerra com uma participação média de 50% no produto total. No entanto, no segundo período o setor de serviços iniciou uma trajetória de participação crescente no produto total das economias desenvolvidas, atingindo uma participação média de 65% do produto total. A evolução da participação dos serviços no produto nacional foi acompanhada por uma mudança na distribuição da força de trabalho. Até a década de 1950, a participação do setor de serviços na força de trabalho empregada estava em torno de 40% e no final da década de 90 já era mais de 70% da força de trabalho de vários países: França, Estados Unidos, Holanda, Suécia, e Reino Unido (SILVA e MEIRELLES, 2008).

Ainda de acordo com as observações de Kuznets (1983 *apud* SILVA e MEIRELLES, 2008), a participação do setor de serviços no produto total dos países subdesenvolvidos é bastante próxima à dos países desenvolvidos (em torno de 60%). Entretanto, apesar do alto índice de participação do setor no PIB, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento, a composição do setor, as características técnicas e o tipo de mão de obra empregada variam significativamente entre países.

A atividade de serviço possui, como uma das suas características, a localização urbana e serve também como potencializadora do impacto dos pólos de crescimento (DOMINGUES *et al.*, 2006). Segundo Marshall (1988), há muitos fatores que encorajaram a crescente demanda para a produção de serviços:

1. O crescimento das grandes e complexas organizações multilocacionais, frequentemente por meio de aquisições, tem impulsionado a demanda por serviços, uma vez que novos serviços são solicitados e esses devem ser fornecidos por firmas produtoras de serviços numa escala nacional e internacional.
2. O dinâmico e complexo contexto dos negócios, na medida em que os consumidores estão mais sofisticados e os mercados mais fragmentados. Como consequência, uma ênfase maior resulta nas funções de marketing e vendas. Treinamento e serviços de consultoria são, portanto, solicitados para ir ao encontro das novas necessidades organizacionais da tecnologia.
3. Mudanças estruturais nos mercados de serviços. Os serviços profissionais bem estabelecidos, tais como filiais de propaganda e pesquisas de mercado, aparentam ter chegado ao estágio da maturidade, de maneira que as demandas têm sido cíclicas ou de lento crescimento. Nesse caso, baixas barreiras de entrada têm permitido ao trabalhador estabelecer pequenas firmas, agregando capacidade em um mercado já saturado. Novos serviços associados com a tecnologia da informação, tais como bases de dados *on-line* e sistemas de informação, telecomunicação com valor agregado e serviços de processamento de dados, enquanto forem de menor escala, têm também apresentado um crescimento rápido.
4. O equilíbrio entre a internalização e a externalização da demanda de serviços por produtores não especialistas também tem mudado. São levados em consideração alguns fatores de importância: elementos da confidencialidade associados; importância estratégica para as atividades da firma; quantidade de conhecimento especializado necessário para carregar o serviço; os custos de fontes alternativas de suprimento; e a viabilidade e a qualidade dos serviços fora da firma.

Algumas atividades de serviço, os mais comercializáveis, mostraram um aumento de tendências para uma concentração, coincidindo com as crescentes integrações econômicas, semelhantes às maiores atividades industriais. Sob essas circunstâncias, os autores questionam qual o impacto que pode se esperar no que diz respeito à localização das atividades do terceiro setor e à economia como um todo.

AGLOMERAÇÃO DE SERVIÇOS

DePropriis e Driffield (2006) afirmam que é importante buscar uma maior clareza na linguagem e nos significados; e dessa maneira eles distinguem formas de aglomeração de firmas de acordo com três coordenadas: estrutura de governança, a espessura dos relacionamentos entre - firmas e a presença dos processos de aprendizagem. Ainda para esses autores, existem conceitualmente cinco formas de aglomerações de firmas:

- a) Os sistemas de produção local.
- b) Os *clusters* de Porter.
- c) Os *clusters* monopsônicos.
- d) Os distritos industriais marshallianos.
- e) Os *milieux* inovativos.

Por meio do levantamento bibliográfico, constata-se que não existe uma definição de *cluster* que seja de aceitação geral, razão pela qual neste trabalho será utilizado o termo “aglomerado”, como se esse fosse um “sinônimo de concentração geográfica”, de uma maneira alternada, concordando com a definição de Schmitz e Nadvi (1999) que definem aglomerações produtivas como uma concentração setorial e espacial de firmas de um mesmo segmento de atividade, estabelecidas numa área geográfica próxima, com um grau incipiente de relações formalizadas e integradas.

O termo “aglomerado”, na definição de Henry e Pinch (2006), abrange todos os elementos que são importantes para nossa discussão e análise: Na visão de Pitelis (2001):

Clusters são aglomerações de firmas numa atividade específica, usualmente com uma dimensão geográfica horizontal e (também preferível) de conexão intersetorial vertical dentro de um contexto de direcionamento facilitador socioinstitucional, que coopera e compete em mercados internacionais (PITELIS, 2001, p.2).

Os principais conceitos sobre aglomeração de serviços e sobre as concentrações urbanas são aqui apresentados de acordo com alguns autores contemporâneos como KARLSSON, 2008; FINGLETON *et al.* 2008, COOKE 2008; BATHELT, 2002; MOULAERT E GALLOUJ, 1993.

Aglomerações são grandes regiões urbanas em países desenvolvidos, normalmente são concentrações do quartel general das empresas, divisões de pesquisa e desenvolvimento, outras indústrias avançadas, centros de pesquisas, universidades hospitais, institutos de pesquisas e desenvolvimento (KARLSSON, 2008 p. 2).

Aglomerações são concentrações com forte demanda de clientes com alta disposição a pagar por produtos inovadores que preencham suas necessidades específicas. Devido à facilidade de acesso interno, essas regiões também oferecem uma boa oportunidade de interação com os consumidores, por longos períodos, durante o processo de desenvolvimento do produto e as fases de teste, conclui Karlsson (2008). Segundo esse autor, outras vantagens da localização em grandes centros urbanos são:

- a) A alta e melhor exposição aos consumidores, uma vez que a busca de clientes é dispendiosa, e estes consumidores irão preferir minimizar esses custos ao realizarem compras em áreas onde exista concentração de fornecedores;
- b) As externalidades das informações positivas, por meio das quais empreendedores individuais e firmas recebem sinais sobre as forças;
- c) O conteúdo da demanda regional, especialmente quando se observa o sucesso comercial dos fornecedores estabelecidos;

Essas afirmações são particularmente relevantes para mercados cujos consumidores possuem necessidades específicas que buscam, antes da compra, por produtos de alta qualidade e alto desempenho.

De modo geral, para Karlsson (2008), o mais importante é que os maiores centros urbanos oferecem concentração e acesso às pesquisas e desenvolvimentos nas empresas, nos institutos e universidades de pesquisas, assim como também às várias arenas para a difusão e intercâmbio do conhecimento. Oferecem também facilidade de acesso para o conhecimento gerado em outros grandes centros urbanos, por meio de viagens aéreas, Internet e redes entre firmas em grandes empresas multinacionais, o que implica que estes aglomerados estão bem posicionados para acompanhar o conhecimento desenvolvido em outras regiões urbanas.

Dessa maneira, cabe destacar então as afirmações do Fingleton et al. (2008 p. 79), para quem a diversidade das aglomerações é normalmente observável por meio da hierarquia urbana, uma vez que, por um lado, estão as grandes metrópoles e por outro as cidades especializadas, ou regiões que formam distritos industriais e aglomerações econômicas, tal como o Vale do Silício.

O aglomerado financeiro de Londres e o de Informação e Tecnologia de Comunicação do Vale do Silício tiveram um impacto desproporcional na balança comercial do Reino Unido e dos Estados Unidos, respectivamente (COOKE, 2002),

Ao mesmo tempo, desenvolvimentos institucionais e políticos rumo à formação de áreas de comércio e economia têm transformado o espectro competitivo de regiões, cidades e países e todos estes fatores, juntos, têm levantado um número de questões que dizem respeito à dinâmica do emprego, da produtividade e da competitividade das economias locais (FINGLETON et al. 2008, p.79).

VANTAGENS DA AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS

Descrevem-se a seguir a visão clássica e a contemporânea das vantagens da aglomeração.

A visão dos clássicos

Na transição do século XIX para o século XX, Marshall (1982) fez a si mesmo as seguintes indagações: *por que em algumas regiões manifesta-se uma forte aglomeração de empresas de um mesmo setor? Quais as vantagens que as empresas extraem da proximidade com seus concorrentes?*

Marshall (1982) foi o primeiro autor a apontar as vantagens da aglomeração de produtores a partir da experiência dos distritos industriais da Inglaterra do século XIX, utilizando o conceito de retornos crescentes de escala.

Ao utilizar o conceito de retornos crescentes de escala, Marshall (1982) mostrou que as firmas aglomeradas são capazes de se apropriar de economias externas geradas pela concentração dos produtores, e essas vantagens competitivas não seriam verificadas no caso de as empresas atuarem isoladamente. As vantagens derivadas da concentração geográfica estão associadas não apenas ao aumento do volume de produção, mas também aos ganhos de organização e ao desenvolvimento decorrente da maior integração entre os agentes. O autor aponta três tipos básicos de economias oriundas da especialização dos agentes produtivos localizados:

- 1) Existência concentrada de mão de obra qualificada e com habilidades específicas ao setor ou segmento industrial em que as empresas locais são especializadas.
- 2) A importância das economias externas é a presença de fornecedores especializados de bens e serviços aos produtores locais. Essas empresas são atraídas a estabelecer unidades produtivas, comerciais ou de prestação de serviços, nos sistemas locais.
- 3) As possibilidades de transbordamentos (*spill-overs*) tecnológicos e de conhecimento. São bastante frequentes os casos em que a formação e o desenvolvimento de aglomerações são resultados de processos de transbordamento de empresas locais, pioneiras, que acabam exercendo o importante papel de formar um contingente de capacitações entre os agentes.

Além disso, a proximidade geográfica entre os produtores aglomerados é capaz de facilitar o processo de circulação das informações e do conhecimento, por meio da construção de canais próprios de comunicação e de fontes específicas de informação. Esse elemento tem, ainda, o papel de contribuir para o desenvolvimento de novas capacidades organizacionais e tecnológicas, o que leva ao fomento de um processo de aprendizado de caráter local. Contudo, o processo de aprendizado como uma forma de externalidade positiva entre os produtores locais não é apontado com muita frequência pelos autores tradicionais que trataram dessa questão. A própria análise de Marshall (1982), apesar de reconhecer a importância dos processos de transbordamentos de conhecimento, não enfatiza que a proximidade leva a um processo de aprendizado de caráter local (GARCIA, 2002).

Para Krugman (1991), a concentração geográfica de produtores, em uma estrutura caracterizada por concorrência imperfeita, é capaz de proporcionar às firmas retornos crescentes de escala. Desse modo, a importância da dimensão regional é justificada pelo fato de que tais externalidades são apropriadas não no âmbito nacional, mas sim nos níveis regional e local.

O meio do modelo de concentração geográfica, na sua busca para explicar a aglomeração, analisa a interação da procura, os rendimentos crescentes e os custos de transporte, que conduzem a um processo cumulativo de divergência regional que resulta da procura de externalidades (KRUGMAN, 1991). O autor afirma que existem duas forças centrípetas que tendem a manter a existência do centro industrializado e uma força centrífuga.

No primeiro caso, as forças centrípetas constituem o desejo das firmas de se localizarem junto de um mercado maior e o desejo dos trabalhadores de terem acesso a bens produzidos por outros trabalhadores. Dessa maneira, a concentração da produção depende da procura de externalidades. As indústrias se localizam onde o mercado é maior e o mercado é maior onde as indústrias se localizam. O autor conclui que os rendimentos crescentes no nível das firmas individuais e as externalidades resultantes da interação das decisões dessas firmas são importantes.

Já as forças centrífugas são responsáveis pelos desestímulos à concentração das empresas e, quando essas superam as forças centrípetas, são responsáveis pela expulsão de atividades econômicas e empreendimentos industriais, apontando para os custos de transporte e aluguel como fatores de desestímulo à manutenção do nível de atividade econômica, como acontece no caso das regiões metropolitanas.

Porter (1994) ao apresentar a idéia de *cluster* evidencia tanto a concorrência como a cooperação: as empresas disputam o mesmo mercado, mas cooperam entre si compartilhando processos que trazem ganhos mútuos, como por exemplo: formação de consórcio de exportação; compartilhamento de fretes e tratamento de matéria-prima; aumento da produtividade das empresas da região; e estímulo à formação de novas empresas, reforçando e expandindo o próprio *cluster*. O autor afirma que muitos *clusters* incluem ainda instituições, governamentais ou não, como universidades, entidades normativas e associações comerciais, que podem oferecer treinamento, informação, pesquisa e apoio técnico.

De acordo com esse autor, a concentração geográfica de firmas está associada à vantagem competitiva e, em uma economia global, as vantagens competitivas duradouras são cada vez mais suportadas por elementos localizados, como conhecimento, motivações e relacionamentos, estabelecidos em um espaço geográfico ou em uma região aos quais empresas rivais não têm acesso.

Uma das principais contribuições de Porter (1998, 1999), na discussão das vantagens competitivas de produtores em sistemas locais de produção, foi a adaptação de seu sistema analítico “diamante competitivo” que foi apresentado num primeiro momento para a investigação das vantagens competitivas das nações. Dessa maneira, mostra-se que a presença das indústrias correlatas e de apoio tem papel importante nos processos de aprendizado, de aperfeiçoamento e de inovação, contribuindo para a geração de vantagem competitiva sustentável para os produtores locais. Essa surge das estreitas relações que são estabelecidas pelos produtores e pelos seus fornecedores de bens e serviços, fazendo com que esses fornecedores auxiliem as empresas no processo de provisão de informações, facilitando para novas idéias, conhecimentos e inovações adotadas pelos provedores.

As abordagens dos três autores analisados, sintetizadas no Quadro 1, apontam a importância das externalidades positivas incidentais locais, que representam, para os produtores locais, acesso a um conjunto de conhecimentos, habilidades e serviços, redução dos custos para a realização de diversas tarefas e o conseqüente incremento na capacidade competitiva (GARCIA, 2002).

É preciso ressaltar que, além das externalidades, outros benefícios podem ser extraídos das aglomerações de empresas, tais como as ações conjuntas deliberadas entre os agentes, facilitadas pela proximidade geográfica e cultural dos produtores.

Pontos de comparação	Marshall	Krugman	Porter
Abordagem ou perspectiva analítica	Por que em algumas regiões manifesta-se uma forte aglomeração de empresas de um mesmo setor?	A análise das aglomerações industriais está associada à preocupação sobre os determinantes da participação dos países no comércio internacional.	Adaptação do seu sistema analítico "Diamante competitivo" para os <i>clusters</i> .
		Propõe o deslocamento do foco da análise dos elementos que condicionam o comércio internacional do país para regiões dentro do país.	
Vantagens da aglomeração	O autor foi o primeiro a apontar as vantagens da aglomeração utilizando o conceito de retornos crescentes de escala.	Concentração geográfica pode proporcionar à firmas retornos crescentes de escala.	Vantagens competitivas duradouras são suportadas por elementos localizados (conhecimento, motivações, relacionamentos) estabelecidos em um espaço geográfico ou em uma região aos quais empresas rivais não têm acesso.
	Indústria localizada tem vantagem por oferecer um mercado constante para mão de obra especializada.	Um dos elementos que explicam as vantagens competitivas das firmas é a capacidade de se apropriar de ganhos oriundos da aglomeração dos produtores.	
Causas que originaram a localização de indústrias	1. Natureza do clima e do solo. 2. Existência de minas e de pedreiras nas proximidades. 3. Fácil acesso por terra ou mar.	- A aglomeração pode emergir de um acidente histórico. - A aglomeração pode emergir da presença de economias externas acidentais e incidentais.	Capacidade competitiva é função de quatro conjuntos complementares: 1. Condições de fatores expressos por oferta, custo, qualidade e especialização dos fatores de produção utilizados pelos produtores locais; 2. Condições da demanda, via perfil dos compradores locais, observados os requisitos internacionais de concorrência; 3. Contexto das estratégias, da estrutura e da rivalidade das empresas; 4. Presença de indústrias correlatas e de apoio e provedoras de insumos e serviços especializados.
Aglomeração de serviços	Por analogia, pode-se inferir que as vantagens competitivas poderiam se aplicadas também para aglomerações de serviços.	O modelo de concentração geográfica, de uma geografia econômica de centro-periferia pode ser aplicado também para a aglomeração de serviços.	Provedores de serviços especializados e diferenciados de suporte às empresas são atraídos e podem caracterizar uma aglomeração de serviços.

Quadro 1. Síntese da visão dos autores clássicos.

A visão contemporânea

Nesta seção será apresentada a visão contemporânea de autores como Steiner (2002), Caniels e Romijn (2003), Canina e Harrison (2005), Henry e Pinch (2006), De Propriis e Driffield (2006) e Becattini (1990), sobre as vantagens dos aglomerados, a localização das firmas e as concentrações urbanas.

Segundo Figueiredo *et al.* (2007), os *clusters* promovem um ciclo de crescimento não somente nas empresas inseridas no aglomerado, mas também nos demais *clusters* relacionados. Se a proximidade geográfica, cultural, organizacional e tecnológica viabiliza os acessos especiais a informações de qualidade, obtidas por relacionamentos com fornecedores e parceiros locais, ela ainda favorece a capacidade da empresa de envolver esses agentes no processo de inovação, tornando assim realidade o aperfeiçoamento do processo organizacional.

A base para a geração de economias externas, nos *clusters*, é a localização, a proximidade geográfica. Empresas atuando em *clusters* tornam-se mais produtivas, uma vez que a competição incentiva o uso de métodos mais sofisticados, tecnologias mais avançadas e a criação de produtos e serviços diferenciados. A transferência de informações e de conhecimentos é obtida de maneira mais fácil do que se atuassem individualmente no mercado (FIGUEIREDO; DI SERIO, 2007).

As estratégias das empresas em *clusters* contemplam e prevêm a utilização deliberada das externalidades positivas. As empresas decidem atuar em *clusters*, pois obtêm acesso a empregados e fornecedores mais capacitados, à informação especializada, a bens públicos, e a complementaridades com as atividades de outras organizações (FIGUEIREDO; DI SERIO, 2007).

As aglomerações favorecem a elevação da escala produtiva, necessária ao atendimento das demandas globais, e também, de forma complementar, à especialização e à inovação dos processos produtivos (STORPER, 1995).

As economias de escala, que estão espacialmente limitadas, requerem uma concentração espacial de produção e representam um tipo da economia de aglomeração; ademais das economias de escala, podem existir também importantes economias de escopo e economias da complexidade, ambas formando a base para uma profunda economia da aglomeração. Os três tipos das economias internas espacialmente limitadas possuem óbvias implicações no nível do desenvolvimento urbano numa determinada localização e, mais ainda, para toda a estrutura do sistema urbano (PARR, 2002, p. 69). Não obstante, para esse autor, o problema adotado com essa perspectiva reside na sua abordagem parcial, uma vez que captura a interdependência ou a inter-relação das decisões de localização realizadas pelas firmas individuais. Essa dificuldade é aliviada de alguma forma, quando o foco está direcionado para um conjunto de firmas de uma determinada localização.

Segundo Britto (2002, p. 379):

Ao se apoiarem mutuamente, estes agentes integrados a estes arranjos conferem vantagens competitivas ao nível industrial para uma região particular, permitindo explorar diversas economias de aglomeração e outros tipos de externalidades indutoras de um maior nível de eficiência econômica.

Para Enright (2001), a concentração geográfica de firmas, fornecedores e compradores encontrados em muitos aglomerados regionais provê às empresas retornos curtos circulares para novas idéias e inovações, sendo os mesmos de suma importância para produtos e serviços que surgem por meio de processos interativos entre produtores e clientes.

Steinle e Schiele (2002) afirmam que a principal vantagem para a firma se estabelecer numa aglomeração reside na possibilidade de poder reunir, em um mesmo local, fragmentação estrutural na escala e na competência adequadas, minimizando, dessa maneira, seus custos de transação e obtendo um retorno satisfatório proveniente da troca intensiva de informação entre membros. Esse arranjo favorece o encontro dos parceiros, necessário para transformar idéias em negócios e em inovações. As vantagens da proximidade, portanto, não se restringem apenas a custos de transporte e de substituição de fatores, mas incluem também troca intensiva de conhecimento.

De uma maneira resumida, Caniels, Romijn (2003) identificam quatro categorias de vantagens da aglomeração que são:

- a) Espontânea vantagem de custo.
- b) Espontâneas repercussões.
- c) Vantagens de custos facilitadas.
- d) Desdobramentos facilitados.

Cabe destacar aqui que, embora Caniels e Romijn (2003) usem esse modelo ou mecanismo das vantagens da aglomeração e entendendo como os mesmos afetam a aprendizagem tecnológica entre firmas, ou a aquisição da capacidade tecnológica, então é possível se fazer uma apropriação desse modelo para a sua utilização nas outras atividades de serviço.

A literatura sobre a economia de aglomeração sugere que aglomeração geográfica numa indústria leva a desempenho superior por causa do aumento da produção e/ou pelo aumento da demanda e os benefícios dependem da natureza das suas indústrias (CANINA et al. 2005). Nesse sentido, esses autores chamam a atenção para a necessidade de uma ampliação da noção de economias de aglomeração. O caráter local deve incorporar os efeitos da interação da aglomeração com outras aglomerações locais.

Ainda de acordo com Canina et al. (2005), as vantagens obtidas a partir de empresas "co-localizadas" ou localizadas próximas são conhecidas como os efeitos da aglomeração. As pesquisas dos autores mostram que alguns níveis elevados de

diferenciação em um *cluster* competitivo estão associados com o maior nível de desempenho para as firmas no *cluster*.

A conceitualização das economias externas tem sido exaustivamente desenvolvida para explicar os processos de aglomeração e os ganhos econômicos dos aglomerados (SUGDEN *et al.* 2006, p.62), e o foco central da pesquisa tem sido na concentração para identificar a natureza e as formas das economias externas associadas com a proximidade geográfica.

Outra economia da aglomeração, interna à firma, envolve as que são conhecidas como as economias da urbanização (PARR, 2002, p. 69); e as vantagens de custo, nessa situação, resultam da localização comum de firmas de indústrias não relacionadas ou não semelhantes, que compartilham de determinados insumos, usualmente fornecidos por uma terceira parte, como infraestrutura de transporte, utilidades públicas e serviços municipais ou negócios especializados e serviços técnicos.

De acordo com Parr (2002), as vantagens de custo estão relacionadas com a viabilidade de uma variedade de empregos especializados, com a presença de fornecimentos de serviços e negócios e a possibilidade de intercâmbio de idéias, que são usualmente mais conhecidas como desdobramentos da informação. Tais economias, que estão além do controle das firmas, são dependentes na escala da indústria de uma determinada localização, e pode assim ser considerada como uma economia de escala externa espacialmente limitada.

Parr (2002) ainda sugere que a categoria da economia da aglomeração, baseada nas economias externas, se refere às economias de atividades complexas e que resulta da co-localização de firmas não semelhantes, mas que estão relacionadas umas com as outras, no sentido de entradas e saídas de insumos.

Reflexões posteriores sobre o conceito das economias da aglomeração têm integrado o fator escala dentro da dinâmica da localização e urbanização, permitindo dessa maneira diferenciar economias da localização (relacionadas à própria escala industrial, concentração de indústrias em particular em poucas áreas urbanas) e da urbanização (relacionadas à escala urbana) (MOULAERT; GALLOUJ, 1993). Na conclusão de Moulaert e Gallouj (1993), as externalidades econômicas, tradicionalmente atribuídas à localização, em aglomerações urbanas não poderão ser analisadas por muito tempo somente no contexto dessa forma espacial, porque formas espaciais maiores devem ser incluídas nessas análises.

Cabe destacar que por onde se observam as economias da aglomeração, que são internas à firma, agora são consideradas economias da aglomeração baseadas nas economias externas, e, de fato, é possível argumentar que cada economia da aglomeração baseada numa economia interna tem a sua correspondente na economia externa (PARR, 2002, p. 69).

Um ponto interessante nas afirmações de Cooke (2002) diz respeito à construção dos *clusters* no âmbito da economia do conhecimento, pois esses *clusters* podem, de fato, ser construídos. Para isso é necessária uma maior qualificação, uma combinação de uma grande injeção de capital para a pesquisa, e uma presença de clientes exigentes junto com um capital de risco, necessários para firmas iniciantes que atuem como estimuladores sob circunstâncias governadas por uma ou mais condições.

Talvez, ao observar esse ponto, seja interessante uma maior participação colaborativa das políticas públicas, como elemento regulador, junto com os outros agentes, tais como Universidades, centros de pesquisas, entre outros, participando de maneira mais integrativa no processo como um todo.

Ainda em relação aos *clusters* e à economia do conhecimento, vale ressaltar a observação de Caniels e Romijn (2003) de que os *clusters* deveriam estimular a acumulação de conhecimentos e habilidades tecnológicas entre firmas se quiserem ser eficazes na construção do nível de competitividade dessas firmas, especialmente para *clusters* compostos por pequenas e médias empresas.

Outro item considerado por alguns autores contemporâneos são os efeitos benéficos dos pólos industriais e a sua relação com a competitividade e o crescimento econômico dos países em desenvolvimento. Nesse sentido, a análise de Caniels e Romijn (2003) sobre a abordagem da eficiência coletiva já rendeu alguns valiosos *insights* sobre o dinamismo das forças motrizes econômicas regionais.

Segundo Schmitz (1999), a eficiência coletiva é a vantagem competitiva derivada das economias externas locais (acidentais) e de ações conjuntas. Em outras palavras, o *cluster* é visto para estimular o dinamismo econômico por meio de mecanismos principais, e as economias externas locais, também denominadas de marshallianas ou de eficiência coletiva passiva. A ação conjunta, chamada aqui de eficiência coletiva ativa, se materializa como resultado intencional de ações e visa gerar a cooperação e o trabalho em rede.

Caniels e Romijn (2003) sugerem uma distinção entre eficiência coletiva ativa e passiva como ponto de partida, identificando em primeiro momento a natureza das vantagens da aglomeração que pode ser incluída sob estas duas categorias. Posteriormente analisam os efeitos dessas vantagens de aglomeração na aprendizagem tecnológica entre firmas. A eficiência coletiva ativa e passiva são categorias de efeitos externos, apresentadas na visão desses autores como vantagens de custo e de excedentes ou sobras, e tem sido comumente encontrada para operar nos *clusters* (Figura 1). A primeira categoria compreende economias de escala, escopo e transação, todo tipo de vantagens de custo que nasce de firmas localizadas próximas uma das outras, enquanto a segunda consiste na divulgação tecnológica ou do conhecimento, ganhos a partir da troca de informações.

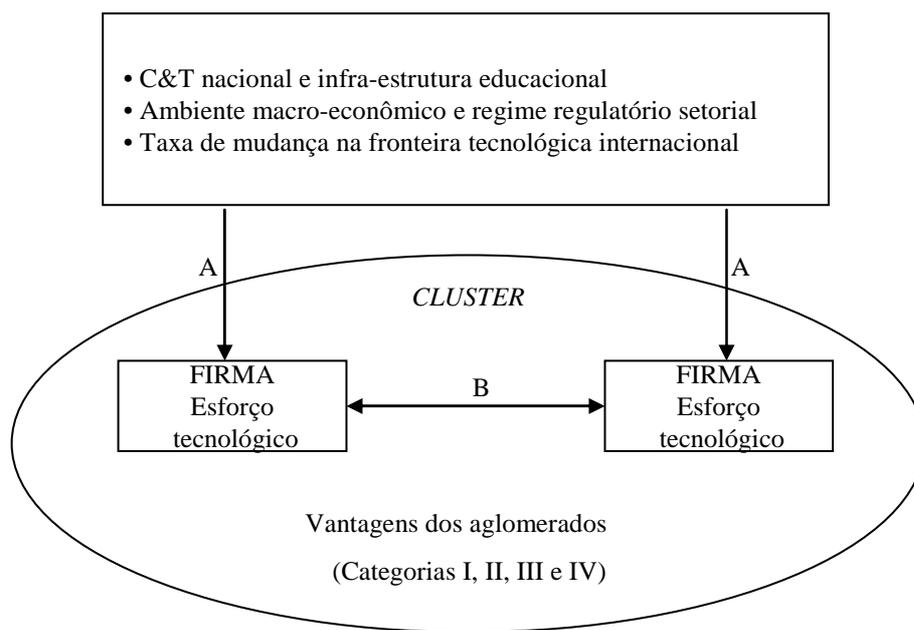


Figura 1. Influências externas na empresa de nível de capacidade de construção tecnológica

Fonte: Caniels e Romijn (2003)

Outro ponto importante que merece observação é o grau de relação entre a localização das firmas e as vantagens decorrentes; e, nesse sentido, para Pitelis e Pseiridis (2006) a localização das firmas dentro de uma área específica pode reduzir os custos unitários em pelo menos cinco formas:

- 1) Custo de produção pode ser menor devido à contínua inovação e ao uso de novas tecnologias que se utilizam nos aglomerados.
- 2) As firmas dentro dos aglomerados podem desfrutar economias relacionadas às vantagens dos "first movers", especialmente na introdução de novos produtos.
- 3) As transações dentro dos aglomerados podem ser menores ou menos custosas, além de mais sólidas, e a internalização das transações pode levá-los para uma real e tangível transação da economia de custos.
- 4) Os aglomerados se beneficiarão das economias externas (ex. interação que pode trazer economias do aprendizado para inovar, aprender e mudar).
- 5) Os custos das compras e da manutenção de equipamentos compartilhados e infra-estrutura parecem ser menores nas firmas dentro destes aglomerados, o que pode gerar razoáveis economias de tempo.

Dessa maneira Pitelis e Pseiridis (2006) afirmam a existência de várias economias: de escala; de aprendizado; da experiência; e dos custos de transação (facilitada pela redução do oportunismo e da existência da confiança). Essas economias são maiores nas firmas que fazem parte desses aglomerados em detrimento das firmas que são únicas e que não têm relação alguma com o aglomerado.

Para Moulaert e Gallouj (1993), os benefícios esperados pelas firmas localizadas em aglomerações urbanas são: em primeiro lugar os efeitos de escala que derivem da aglomeração industrial e dos significativos tamanhos dos centros urbanos. Tamanho é outro argumento, afirmam esses autores, uma vez que ele é o ponto de partida para as economias de escala externa, nos mercados de entradas e saídas, assim como para as economias internas das firmas e as de escala estão parcialmente relacionadas com minimização dos custos de transporte dos fatores de entrada nas redes de produção. Em segundo lugar, a localização em centros urbanos, segundo os autores, permite uma variedade e sinergia nos ativos, além da possibilidade de contato face a face com os clientes.

DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

A organização empresarial vem ganhando, por meio do modelo da aglomeração, maior visibilidade a partir das experiências bem-sucedidas em várias partes do mundo. Nesse aspecto, chamam a atenção os distritos industriais italianos e o Vale do Silício norte-americano, além de experiências similares na Europa (Londres, Leipzig), na Ásia (Seul) e, mais recentemente, na América do Sul, principalmente no Brasil, onde este fenômeno se encontra no estágio inicial.

Percebe-se, após extensa varredura da literatura que cobriu autores clássicos e autores contemporâneos, que a presença concentrada de empresas de um mesmo setor, ou de setores correlatos na atividade de serviços, é capaz de gerar externalidades positivas, segundo o conceito cunhado por Marshall (1872). Essas externalidades são apropriadas pelas firmas pertencentes aos aglomerados, resultando em ganhos substanciais dos mais variados tipos, tais como redução de custos transacionais e fortes incentivos para o aumento da produtividade e da inovação, ganhos estes que resultam em melhorias da capacidade competitiva.

Os aglomerados de serviços apresentam algumas particularidades que possibilitam a realização dos ganhos acima mencionados, tais como o acesso especial para relacionamentos pessoais, característica única das atividades de serviços, que possibilitam melhorias na qualidade em informação, destacando-se a força do conhecimento como um dos principais fatores de vantagem competitiva.

Muitas externalidades são comuns a aglomerações de todos os tipos. Acesso à informação especializada, acesso à mão de obra qualificada, acesso aos fornecedores de matéria-prima, acesso aos fornecedores de insumos, disponibilidade de rede de logística, proximidade com clientes, acesso a bens públicos, complementaridades com as atividades de outras organizações, dentre outros, são privilégios daquelas organizações que se situam no território da aglomeração.

Porém, há de se destacar que muitas dessas aglomerações podem ser bem exploradas por organizações de serviços e podem ser fontes de vantagem competitiva, para as empresas e, em decorrência, para a região onde a aglomeração está estabelecida, promovendo o desenvolvimento econômico e social local.

Um ponto a ser mais bem entendido na cadeia de geração de valor de serviços diz respeito à complementaridade, principalmente quando se tratar de processo de trabalho puro, em que o resultado do processo de trabalho é o próprio trabalho, conforme conceitua Silva e Meirelles (2008), caso em que não necessariamente o trabalho realizado resulta num produto concreto e acabado, pronto para o consumo final. Presume-se que para a prestação completa de determinado serviço outros são necessários. Alguns podem ser "feitos em casa", mas outros dependem de terceiros, caso em que a concentração geográfica pode ser determinante para essa complementaridade.

Identificadas as características da localização geográfica das atividades de serviço, muitas empresas e outras organizações são atraídas para o local da aglomeração, dadas as vantagens proporcionadas por suas externalidades. Embora para alguns persistam dúvidas, parece-nos que os exemplos de (verdadeiros) aglomerados de serviços de sucesso excedem o número daqueles de insucesso. Tome-se, como exemplo, o aglomerado de serviços tecnológicos de Barueri - SP e se poderá ter uma medida do relacionamento das características de aglomeração com o processo de desenvolvimento econômico e social regional.

Advantages of services agglomeration in the context of Economic Development: a theoretical test

ABSTRACT

The objective of this paper is to identify and understand the several aspects regarding the benefits of agglomeration of services and its role in regional and national economic development. Classic and contemporary authors of the new economy say that the clusters are in some way relevant to ensuring economic success to the localities in a global economy, and the rules to encourage them are as perceptible as desired *per-se*, by those who care with the facilitation of local economic development. The advantages of agglomeration in services were discussed in this work from a large bibliography review, which includes from traditional authors in the field of literature of industry agglomeration to authors of the field of economic geography and their views about agglomeration services. The main contribution of this article to literature is to show the role and importance of services agglomeration in local and national economic development in a context of global integration.

Key words: Agglomeration of services, Advantages of agglomeration.

REFERÊNCIAS

- BATHELT, H., "The re-emergence of a media industry cluster in Leipzig," In *European Planning Studies* 2002.
- BECATTINI, G. **The Marshallian industrial district as a socio-economic notion.** In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENDERGER, W. (Org). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy.* Geneva: ILO Publications, 1990.
- BRITTO, J.; ALBUQUERQUE, E. M. *Clusters industriais na economia brasileira: uma análise exploratória a partir de dados da RAIS.* **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 32, n. 1, p. 71-102, 2002.
- CANIELS, M. C.J. & ROMIJN, H. A. **Dynamic Clusters in Developing Countries: Collective Efficiency and Beyond.** *Oxford Development Studies*, Vol. 31, No. 3, September 2003.
- CANINA, L.; ENZ, C.; HARRISON, J. Agglomeration effects and strategic orientations: Evidence from the U. S. Lodging Industry. **Academy of Management Journal.** v. 48, n. 4, 565–581, 2005
- COOKE, P. **Clusters as Key Determinants of Economic Growth: The Example of Biotechnology.** In: MARIUSSEN, Å. (Ed.). *Cluster Policies – Cluster Development?* Stockholm, 2001.
- COOKE, P. **Knowledge Economies: Clusters, learning and cooperative advantage.** Routledge, 2002.
- CRUZ, J. A; MARTINS S. T.; DA SILVA.W.; SOUZA A.; DAMIÃO E. **ANÁLISE DE REDES SOCIAIS:** Uma abordagem temporal aplicado a um caso brasileiro. Iberoamerican Academy of Management. Buenos Aires, 2009.
- DE PROPRIS, L.; DRIFFIELD, N. FDI, clusters and knowledge sourcing. In: **Clusters and globalization: the development of urban and regional economies.** Edward Elgar. 2006.
- DOMINGUES, E.P.; RUIZ, R.M.; SORO, S.; LEMOS, M. B. Organização Territorial dos Serviços no Brasil: Polarização com Frágil Dispersão. In: DE NEGRI, J.A.; KUBOTA, L.C. **Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil.** IPEA, 2006.
- ENRIGHT, M. J. **Regional Clusters: What we know and what we should know.** In: Kiel Institute International Workshop On Innovation *Clusters* and Interregional Competition. [S.I], 2001.
- FINGLETON B.; IGLIORI, D.; MOORE, B. Employment growth in ICT clusters: new evidence from Great Britain. In: KARLSSON, C. **Handbook of Research on Innovation and Clusters.** Edward Elgar. 2008.
- FUJITA, M.; THISSE, J.F. **Economics of agglomeration.** Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- GARCIA, R. **Vantagens Competitivas de Empresas em Aglomerações Industriais: Um Estudo Aplicado à Indústria Brasileira de Calçados e sua Inserção nas Cadeias Produtivas Globais.** Campinas, UNICAMP-IE, 2001. Tese de Doutorado.
- HENRY N.; PINCH S. Knowledge and clusters. In: **Clusters and globalization: The development of urban and regional economies.** Edward Elgar. 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Síntese de Indicadores Sociais**, 2006. nº 19. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>. Acessado em: julho de 2009.

KON, A. (2004) **Economia de Serviço** - Teoria e Evolução no Brasil. Rio de Janeiro:Elsevier, 2004.

_____. (1999) "Sobre as atividades de serviço: revendo conceitos e tipologias". São Paulo: **Revista de Economia Política**, vol. 19, nº 2 (74), abril-junho/1999, 64-83.

KARLSSON, C. **Handbook of Research on Innovation and Clusters**. Edward Elgar. 2008.

KUZNETS, S. **Crescimento Econômico Moderno**. Coleção Os Economistas, São Paulo: Abril Cultural. 1983.

KRUGMAN, P. **Geography and trade**. 1st Edition, Cambridge: The MIT Press, 1991(a).

_____. Space: The Final Frontier. **Journal of Economic Perspectives**, v.12, n. 2,p.161-174, 1998.

_____. **Development, geography and economic theory**. Cambridge: MIT Press, 1995

MAILLAT, D. Milieux innovateur et dynamique territoriale. In: RALLET, A.; TORRE, A. (Coord.). **Économie industrielle et économie spatiale**. Paris: Economica, 1995. p.211-239.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia: Tratado Introdutório**. São Paulo: Editora Abril, 1982.

MARSHALL, J. N. (ed.). **Services and Uneven Development**, Oxford University Press, Oxford, (1988).

MARSHALL, N; WOOD, P. **Services & Space: Key Aspects of Urban Regional Development**. Longman Scientific & Technical Publishers, 1995

McCANN, P. **Industrial Location Economics**. Edward Albert, 2002

SILVA e MEIRELLES, D. O Conceito de Serviço. **Revista de Economia Política**, v.26, n.1, 2006.

_____. Serviços: Características e Organização de Mercado. In: **X Encontro Nacional de Economia Política**. Campinas, 2005. 21. p.

_____. Serviços e desenvolvimento econômico: características e condicionantes. **RDE - Revista de Desenvolvimento Econômico**, n. 17, Janeiro 2008, p. 23-35.

MILES, I. "Services in the new industrial economy". **Futures**, July/August: 653-72. 1993.

MOULAERT, F., & GALLOUJ, C. **The locational geography of advanced producer service firms: the limits of economies of agglomeration**. *The Services Industries Journal*, 13(2), 91-106, 1993.

MOULAERT, F.; RODRIGUEZ, A.; SWYNGEDOW, E. **The globalized city: Economic Restructuring and social Polarization in European Cities.** Oxford. Oxford University Press, 1996

NADVI, K. **Facing the new competition: Business associations in developing country industrial clusters.** Discussion papers DP/103/1999. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1995.

NUSBAUMER, Jacques. **Les services: nouvelle donne de l'économie.** Paris: Economica, 1984.

PANDIT, Naresh R. COOK, Gary; SWANN, Peter. **The dynamics of industrial clustering in British financial services.** *The Service Industries Journal*; Oct 2001; 21, 4; ABI/INFORM Global, 1991

_____. **A Comparison of Clustering Dynamics in the British Broadcasting and Financial Services Industries.** *Int. J. of the Economics of Business*, Vol. 9, No. 2, 2002, pp. 195± 224

PARK, S.O. Service Worlds and the Dynamics of Economic Spaces. In: ARRINGTON, J.W.; DANNIELS, P.W. (eds) **Knowledge-Based Services, Internationalization and Regional Development.** Hampshire: Ashgate, 2006.

PARR, J.B. The location of economic activity: central place theory and the wider urban system. In: **Industrial Location Economics.** Edward Elgar, 2002.

PITELIS C.; SUGDEN R.; WILSON JAMES R. **Clusters and globalization: the development of urban and regional economies.** Edward Elgar, 2006.

PITELIS C.; PSEIRIDIS A. A conceptual framework for firm cooperation and clusters, and their impact on productivity. In: **Clusters and globalization: the development of urban and regional economies.** Edward Elgar, 2006.

PORTER, M. E. **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries.** New York: Free Press, 1980.

PORTER, M. E. **Clusters and the New Economics of Competition.** Harvard Business Review, [S.l.], Nov-Dec, p.77-90, 1998.

PORTER, M. E. **Competição** estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. **Vantagens competitivas das nações.** Rio de Janeiro: Campus, 1993.

PUGA, F.P. **Alternativas de Apoio a MPMES Localizadas em Arranjos Produtivos Locais.** Rio de Janeiro: BNDES, jun.2003. (Texto para Discussão, 99)

PUGA, F. P. **Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan.** Textos para Discussão n. 75. Rio de Janeiro: BNDES, 2000

STEINER, M. Clusters and networks: institutional settings and strategic perspectives. In: McCANN, P. **Industrial location economics.** Edward Elgar, 2002.

STEINLE, C.; SCHIELE, H. When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation. **Research Policy**, v. 31, p. 849-858, 2002.

SCHMITZ, H. and NADVI, K. Institute of Development Studies, University of Sussex, UK. **Clustering and industrialization**: Introduction. Elsevier Science Ltd. 1999:v. 27, n. 9. Pp. 1503-1534

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

STEINER, M. Clusters and networks: institutional settings and strategic perspectives. In: McCANN, P. **Industrial location economics**. Edward Elgar. 2002.

STORPER, M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. **The European Urban and Regional Studies**, v.2, p.191-221, 1995.

SUGDEN R.; WEI P.; WILSON J.R. Clusters, governance and the development of local economies: a framework for case studies. In: PITELIS C.; SUGDEN R.; WILSON JAMES R. **Clusters and globalization: the development of urban and regional economies**. Edward Elgar. 2006.

SUZIGAN, W. *et al.* Coeficientes de Gini Locacional – GL: aplicação à indústria de calçados do Estado de São Paulo. **Nova Economia**, v. 13, n. 2, p. 39-60, 2003.