

# ÁREAS DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS EM UM ESPAÇO ECONÔMICO CAMBIANTE: UMA TIPOLOGIA DE DISTRITOS INDUSTRIAIS<sup>1 2</sup>

Ann Markusen<sup>3</sup>

## 1 O ENIGMA DA CAPACIDADE DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS

Em um mundo marcado pela acentuada melhora dos sistemas de comunicações e pela crescente mobilidade internacional das corporações é intrigante porque certas áreas sustentam a sua capacidade de atração de trabalho e de capital: algo certamente dificultado e tornado mais oneroso por aqueles dois movimentos. Harvey (1982) analisa as condições de fixação espacial do capital e Storper, Walker (1989) as da reprodução da força de trabalho, sugerindo que a hiper-mobilidade não teria como apagar os nexos espaciais da produção. Contudo, nenhum deles fornece uma explicação conclusiva para o fato de certos locais se tornarem atrativos enquanto outros não.

O problema é mais evidente nas economias avançadas, onde os níveis salariais e os padrões de vida são significativamente mais altos do que os verificados nos países recentemente incorporados aos circuitos mais importantes da economia mundial e que, embora cada vez mais competitivos em termos técnicos, ainda fazem amplo uso das suas grandes disponibilidades do fator trabalho (Howes, Markusen, 1993). Dada a maior facilidade de (re)localização de plantas produtivas e a sua eventual instalação em outras regiões com menores custos de operação, a delimitação espacial da produção tem se tornado

- 1 A versão original em inglês deste trabalho foi publicada em *Economic Geography*, neste ano de 1995. A autora expressa os seus agradecimentos a Clélio Campolina Diniz, Masatomi Funaba, Amy Glasmeier, Elyse Golob, Mia Gray, Bennett Harrison, Candace Howes, Andy Isserman, Mary Ellen Kelley, Yong Sook Lee, Marlen Llanes, Michael Oden Sam Park, Erick Parker, Mohamad Razavi, Masayuk Sasaki e Frank Wilkinson pela troca de idéias e pelos seus vislumbres sobre o tema, e a Bill Beyers e Dan Knudsen pelos comentários a uma versão anterior do artigo.
- 2 Tradução de William Ricardo de Sá, revista por Clélio Campolina Diniz e Mauro Borges Lemos.
- 3 *Rutgers University*, Estados Unidos.

mais fluida (*slippery*) nas economias centrais. Usualmente, a única opção para as regiões em risco de perder investimentos, ou para as que aspiram obtê-los, parece ser equiparar as suas condições de produção às dos competidores, rebaixando, o mais possível, salários e outros custos ligados às atividades produtivas. Nos Estados Unidos, nas últimas duas décadas, muito do esforço para melhorar o "clima local para os investimentos" tem sido orientado pela crença de que não existem alternativas a esse tipo de política.

Alarmados pelas conseqüências dessas estratégias sobre os níveis de bem-estar social, economistas, geógrafos e planejadores têm buscado outras saídas que combinem a manutenção ou a transformação das atividades correntes com a sustentação dos níveis dos salários, dos gastos sociais e da qualidade de vida. Em larga medida, isso se tem feito de uma maneira indutiva, pela busca das exceções àquela regra geral e pelo exame da estrutura e da operação das áreas com maior poder de atração e de manutenção de investimentos (*sticky places*).

Nessa linha, um tipo de formulação largamente pesquisada se baseia na literatura sobre "especialização flexível" ou sobre "novos distritos industriais" (NDIs) centrada na expansão de indústrias maduras na região da *Emília-Romagna (Third Italy)*, na Itália. Segundo Best (1990), Goodman, Bamford (1989), Piore, Sabel (1984), Scott (1988a; 1988b) e Storper (1989), os NDIs devem a sua capacidade de atração e de retenção de investimentos ao papel de firmas pequenas e inovadoras articuladas em um arranjo cooperativo de âmbito e direção regionais, o que lhes dá capacidade de adaptação e de crescimento, malgrado as tendências mais gerais no sentido da globalização.

Neste trabalho, afirma-se a existência, nos países industriais avançados, de pelo menos três outros tipos de distritos industriais (*sticky places*) que demonstraram alto poder de aglutinação de atividades econômicas no período do pós-guerra. Com base em uma análise indutiva das mais bem sucedidas regiões metropolitanas dos Estados Unidos, demonstra-se que estruturas e dinâmicas muito diversas das retratadas nos casos dos NDIs têm permitido, tanto a regiões relativamente maduras, quanto a outras de desenvolvimento mais recente, resistir à crescente mobilidade do capital. Ao invés da ênfase nas pequenas firmas - típica da literatura sobre os NDIs -, essas outras experiências demonstram o poder dos governos e de corporações multinacionais, sob certas circunstâncias, na configuração e no arranjo de distritos industriais. É isso pela provisão do elemento conjuntivo que incentiva a permanência e a expansão de pequenos negócios, assim como a atração de novas empresas para a região.

Nesses três outros tipos de *sticky places*, percebe-se uma maior propensão ao estabelecimento de redes de negócios (*networks*) interdistritais - antes que intra -, e uma permeabilidade muito maior a lógicas, fatores e políticas que transcendem ao próprio distrito. Tendo por eixo critérios de bem-estar, os quatro padrões aqui considerados têm desempenhos muito diferentes no que respeita à distribuição de renda, ao trato com a organização dos trabalhadores, às características cíclicas de médio e de longo prazos da economia, e à sua vulnerabilidade de longo-prazo a mudanças de caráter secular.

## 2 IDENTIFICANDO E ANALISANDO ÁREAS DE ATRAÇÃO (*STICK PLACES*)

Os três outros modelos alternativos de áreas competitivas na atração e na manutenção de investimentos (*stick places*) foram desenvolvidos de maneira semelhante à utilizada na pesquisa sobre os chamados NDIs. O trabalho exaustivo sobre casos particulares, muitas vezes de caráter comparativo, tem sido a chave na identificação das causas e das configurações estruturais que explicam o seu sucesso. Piore, Sabel (1984, 1989), no desenvolvimento das suas noções de especialização flexível e de distritos industriais, estudaram intensivamente a experiência da assim denominada Terceira Itália (*Third Italy*). A possibilidade de se chegar a proposições sobre como as mudanças de largo prazo na tecnologia e nos mercados viabilizaram e premiaram novas formas de organização industrial resultou de algumas contribuições fundamentais: Christopherson, Storper (1986), sobre a indústria do cinema em *Los Angeles*; Scott, Paul (1986, 1990), a respeito da experiência do Condado de *Orange*; e os trabalhos de Saxenian (1990, 1991, 1994) sobre o *Silicon Valley*. Seguiu-se um vigoroso debate sobre a aplicabilidade e a precisão das formulações sobre os NDIs, renovando a produção acadêmica na área da Geografia Econômica: Amin, Robins (1990); Amin, Thrift (1992); Ettliger (1992); Florida, Kenney (1990); Gertler (1988); Glasmeier (1988); Harrison (1992); Lovering (1990, 1991); Malecki (1987); Markusen (1991); Pollert (1988); Schoenberger (1988).

A pesquisa aqui resumida tem as suas origens em um projeto maior que visa determinar em que medida o modelo tradicional sobre os NDIs pode explicar - tão bem como tem conseguido fazê-lo no caso italiano - a durabilidade e o vigor de economias regionais nos Estados Unidos, no Japão, na Coreia do Sul e no Brasil. Os testes

empíricos do modelo sobre os NDIs são surpreendentemente insuficientes e inconclusivos. Raras tentativas têm sido feitas para determinar se as aglomerações industriais são "especializações flexíveis" - merecendo registro a exceção representada pelo notável Feldman (1993) sobre o caso americano -, ou para definir se as maiores indústrias são, de fato, passíveis de enquadramento em um figurino pós-for-dista<sup>4</sup>. Nenhum autor tem estabelecido as características dos novos distritos industriais de uma maneira rigorosa o suficiente para permitir a fácil avaliação da sua incidência e do seu crescimento no tempo e no espaço. Os limites para que os novos distritos industriais com especialização flexível sejam tomados como expressão de um novo paradigma - como quer Scott (1988a; 1988b) - ficam nítidos com a demonstração de que outros perfis são não apenas teoricamente possíveis como, de fato, existentes.

Nos Estados Unidos, no Japão, na Coreia do Sul e no Brasil, é notório que diversos distritos industriais, mais maduros ou mais recentes, têm demonstrado capacidade de resistência aos efeitos da integração mundial dos mercados e da busca em escala global por maiores retornos, motivos da crescente "fluides" do espaço econômico em escala internacional. Contudo, muitos desses enclaves não podem ser caracterizados como os distritos industriais com especialização flexível tratados pela literatura sobre os NDIs. Do mesmo modo que as regiões em processo de desindustrialização diferem profundamente entre si (Massey, Meegan, 1982; Massey, 1984), tanto as de rápido crescimento, quanto as que têm conseguido escapar do declínio industrial exibem características estruturais muito diferentes. A partir de uma abordagem indutiva, é possível a identificação de três padrões alternativos.

Antes, porém, uma nota: o método aqui adotado envolve dois estágios. Primeiro, pesquisou-se o crescimento das Áreas Metropolitanas, desde 1970, em cada um dos quatro países selecionados, identificando as que tiveram taxas de expansão significativamente maiores do que as médias nacionais (Markusen, 1995).

Definiu-se, então, um subgrupo de casos que mereceu um estudo mais exaustivo, através da análise de dados desagregados sobre a sua estrutura industrial e da opinião de *experts* em organização industrial. Para cada país, selecionou-se pelo menos um caso em princípio enquadrável no perfil definido pelo estudo sobre os NDIs, e três a cinco outros com organização e estrutura industrial diferentes.

4 A esse respeito, ver Luria (1990) para uma excelente investigação sobre a indústria automobilística.

Foram utilizadas técnicas de pesquisas para estudos de casos (Yin, 1984) e, em larga medida, entrevistas com representantes de empresas, de associações patronais e de sindicatos, assim como com especialistas em economia regional (McNee, 1960; Schoenberger, 1985, 1991; Healey, Rawlison, 1993; Markusen, 1994).

Buscou-se determinar, à medida em que se faziam presentes em cada caso, as características especificadas na formulação tradicional sobre os NDIs em relação à distribuição das firmas por tamanho, ao padrão de relações interindustriais, ao grau de desintegração vertical, às transações entre firmas de um mesmo distrito, à capacidade de inovação, às instituições de coordenação de âmbito distrital e à organização da produção.

Além disso, foram também exploradas outras características usualmente ausentes nos estudos sobre os NDIs (Park, Markusen, 1994). Em primeiro lugar, o papel dos governos, em nível nacional ou regional/local como agentes de regulação, como produtores e consumidores de bens e serviços e como financiadores de inovações, bem como as conseqüências dessa atuação para a distribuição e a fixação do emprego, inter e intra-regionalmente. Estes são temas destacados em Christopherson (1993; 1994); Linge, Rich (1991); Markusen *et al.* (1991); Markusen, Park (1993) e Saxenian (1995).

Tratou-se também de estudar o papel das grandes firmas - em especial daquelas com poder de mercado interno e externo - nas aglomerações industriais. E, sobre esse assunto, cabe o destaque a Amin, Robins (1990); Dicken (1992); Gereffi, Korzeniewicz (1994); Harrison (1994) e Sayer (1989).

Em terceiro lugar, examinou-se o envolvimento das firmas em redes de negócios (*networks*) locais ou de caráter nacional ou internacional (Granovetter, 1985; Storper, Harrison, 1991; Linge, 1991; Markusen, 1994).

Além disso, como a rentabilidade varia ao longo da trajetória de maturação de qualquer indústria e em função das formas mutantes de competição, das estruturas organizacionais, das características ocupacionais e das tendências locais (Markusen, 1984), investigou-se, em cada distrito, a dinâmica de desenvolvimento de longo-prazo das principais indústrias e das suas respectivas firmas, visando determinar a sua resistência/vulnerabilidade a processos seculares de decadência.

Em quinto lugar, buscou-se determinar, para períodos mais longos, o potencial de cada região, inclusive a trajetória provável

e a competitividade esperada do agrupamento industrial existente, assim como a sua capacidade de diversificação para novos setores, sem conexões anteriores com os negócios locais.

Por fim, buscaram-se eventuais conexões entre a estrutura e a operação dos distritos e certos indicadores de bem-estar social, como as taxas de crescimento do emprego ao longo do tempo, estabilidade cíclica, níveis de renda e o perfil da sua distribuição, ação sindical e diversidade política.

A respeito desse último ponto, uma nota adicional: a avaliação das implicações sobre os níveis de bem-estar social de cada tipo de área de atração (*stick place*) é uma tarefa complexa e muito raramente levada a cabo. A literatura sobre os NDIs normalmente ressalta, em uma perspectiva normativa, as suas virtudes na provisão de bons empregos e a sua estabilidade e dinamismo de longo-prazo (Piore, Sabel, 1984; Best, 1990; Saxenian, 1994). Em termos também normativos, definiríamos um pólo ou um distrito industrial (*stick place*) como especialmente bem sucedido uma vez cumpridas as seguintes condições:

- 1) a obtenção, na região, de taxas de crescimento na média ou acima da média do verificado para o conjunto das áreas pesquisadas;
- 2) a capacidade local de se evitar falências e perdas de postos de trabalho decorrentes dos efeitos das oscilações de curto e médio prazos, tanto dos ciclos de negócios, quanto dos do gasto público;
- 3) a oferta de bons empregos, a contenção das tendências à segmentação salarial e a prevenção de excessiva concentração da renda e da propriedade;
- 4) a livre organização dos trabalhadores e a sua participação nos processos decisórios das empresas;
- 5) o incentivo à participação e à contestação política em âmbito regional.

Os resultados da nossa pesquisa permitem o estabelecimento de diversas alternativas analíticas à formulação tradicional sobre os NDIs. Como Storper, Harrison (1991), optamos por uma visão ampliada sobre o que seja um Distrito Industrial, não limitada ao que aqui se define por Distrito Marshalliano ou, mais especificamente, como sendo a sua "variante italiana". Assim, adota-se a seguinte definição: um Distrito Industrial é uma área espacialmente delimitada, com uma nova orientação de atividade econômica de exportação e

especialização definida, seja ela relacionada à base de recursos naturais, ou a certos tipos de indústria ou serviços (Park, Markusen, 1994).

A seguir, apresentam-se quatro tipos de espaços industriais distintos:

- 1) o **NDI Marshalliano**, com destaque para a sua recente variedade italiana;
- 2) o **NDI Centro-Radial** (*Hub and Spoke*), onde a estrutura regional se articula em torno de uma ou várias grandes corporações pertencente(s) a uma ou a algumas poucas indústrias;
- 3) o **NDI Plataforma Industrial Satélite**, basicamente constituída por sucursais ou subdivisões de corporações multinacionais, e que tanto pode ter um caráter *high-tech*, quanto meramente se basear em filiais atraídas por baixos salários, baixos impostos e incentivos governamentais;
- 4) o **NDI suportado pelo Estado** (*state-centered*), uma categoria mais eclética na qual uma capital de Estado, instalações militares, instituições de pesquisa ou alguma empresa estatal funcionam como âncoras do desenvolvimento econômico regional.

As características de cada um dos tipos ideais de distritos são relacionadas no Apêndice 1. Para os três primeiros casos, a Figura 1 ilustra, de maneira esquemática, aspectos como o tamanho relativo das firmas e as conexões entre elas, tanto dentro quanto fora dos distritos<sup>5</sup>. Obviamente, um distrito real pode ser uma amálgama de dois ou mais tipos ideais, assim como pode mudar de característica básica com o passar do tempo.

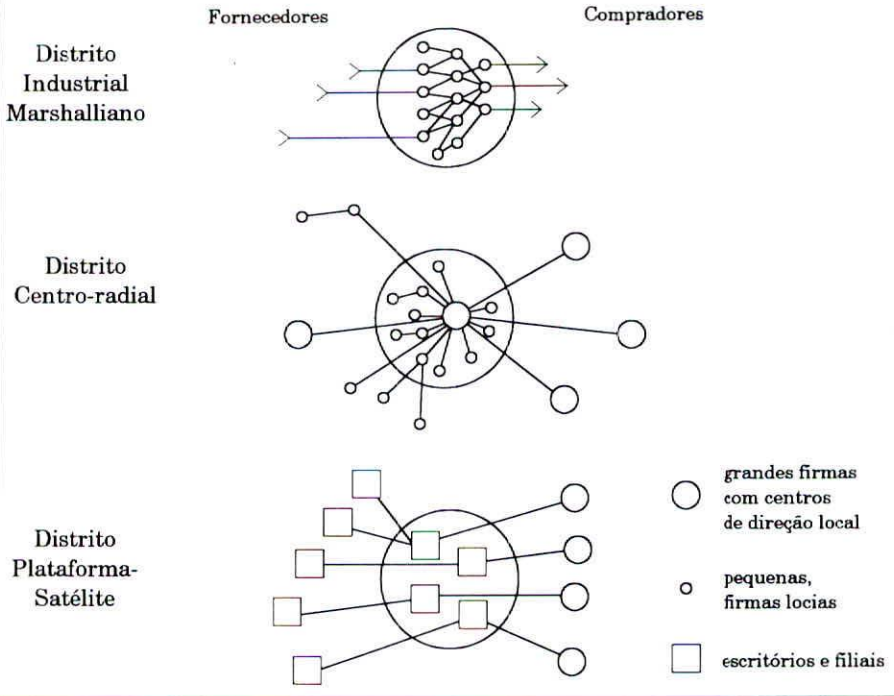
Ressalta-se também, para além das peculiaridades de cada caso, a sua maior resistência ou vulnerabilidade aos desafios de uma economia cada vez mais globalizada. Nesse aspecto, distritos muito bem sucedidos em um determinado momento podem deixar de sê-lo a longo-prazo. Fundamental para o seu sucesso ou fracasso é a presença ou a ausência de relações de poder fortes e, ao mesmo tempo, desbalanceadas internas ou externas aos limites do distrito (Golob, Markusen, 1994; Golob *et. al.*, 1995; Markusen, Park, 1993; Markusen, Sasaki, 1994; Markusen, 1994; Park, Markusen, 1994).

---

5 Nesse caso, as transações no âmbito regional são destacadas no interior do círculo, ao contrário do que ocorre com as que o transcendem: os fornecedores à esquerda e os compradores à direita.

**Figura 1**

**Tamanho das firmas, conexões  
e inserção produtiva local *versus* não local**



O foco nos espaços de rápido crescimento industrial ajuda-nos a desenvolver a percepção da contribuição relativa de cada tipo-ideal aqui considerado para os processos de reestruturação regional. Nos Estados Unidos, por exemplo, as cidades de mais rápido crescimento industrial incluem as quinze destacadas na Tabela 1, e nas quais se verifica uma variação do emprego industrial de 50% ou mais entre 1970 e 1990: um destaque quando em comparação ao crescimento nulo da média nacional e à *performance* dos quatro mais importantes antigos centros industriais, a saber: *New York, Boston, Chicago e Los Angeles*, e que aparecem no final da listagem. Quase nenhuma dessas regiões de rápido crescimento industrial tem o perfil tradicional dos chamados NDIs, ao passo que muitos deles reproduzem as condições típicas dos outros três padrões de áreas de atração (*stick places*) anteriormente apresentados.



Tabela 1

## Taxas de crescimento do emprego metropolitano em áreas selecionadas dos EUA (1970-1990)

|                               | Emprego<br>1990 (10 <sup>3</sup> ) | Variações no<br>emprego<br>1970-90 (%) | Emprego<br>industrial<br>1990 (10 <sup>3</sup> ) | Variações no emprego<br>industrial<br>1970-90 (%) | Emprego no<br>setor serviços<br>1990 (10 <sup>3</sup> ) | Variações no emprego<br>no setor serviços<br>1970-90 (%) |
|-------------------------------|------------------------------------|--|--|---|---|--|
| Colorado Springs, CO          | 228                                | 104                                    | 24   | 261   | 60  | 214  |
| Austin, TX                    | 471                                | 178                                    | 50   | 249   | 131   | 253  |
| Reno, NV                      | 145                                | 155                                    | 9  | 202   | 70  | 184  |
| Tucson, AZ                    | 316                                | 123                                    | 28   | 199   | 101   | 219  |
| Huntsville, AL                | 163                                | 76                                     | 34   | 177   | 42  | 82   |
| Orlando, FL                   | 569                                | 246                                    | 56   | 162   | 236   | 465  |
| Albuquerque, NM               | 305                                | 125                                    | 22   | 131   | 98  | 184  |
| Melbourne/Titusville, FL      | 202                                | 112                                    | 31   | 122   | 66  | 119  |
| San Jose, CA                  | 1015                               | 128                                    | 273  | 119   | 301   | 199  |
| San Diego, CA                 | 1397                               | 120                                    | 141  | 109   | 390   | 254  |
| Anaheim-Santa Ana, CA         | 1552                               | 192                                    | 261  | 111   | 464   | 352  |
| Raleigh-Durham, NC            | 513                                | 123                                    | 66   | 94  | 145   | 175  |
| Seattle, WA                   | 1339                               | 114                                    | 227  | 73  | 362   | 206  |
| Madison, WI                   | 262                                | 73                                     | 26   | 53  | 62  | 147  |
| Elkhart-Goshan, IN            | 116                                | 64                                     | 52   | 50  | 20  | 123  |
| Los Angeles/Long Beach, CA    | 5200                               | 56                                     | 893  | 9   | 1707  | 129  |
| Boston - Lawrence - Salem, MA | 1672                               | 30                                     | 340  | -12   | 894   | 108  |
| Chicago, IL                   | 3673                               | 23                                     | 569  | -33   | 1128  | 101  |
| New York, NY                  | 4765                               | 2                                      | 428  | -51   | 1704  | 50   |
| United States                 | 110321                             | 56                                     | 19742  | 0   | 37573   | 126  |

Fontes: Bureau of Economic Analysis, County Business Patterns, 1970, 1990, com estimativas dos dados não publicados por Andrew Isserman e Oleg Smirnov, Regional Research Institute, Weste Virginia University. Dados organizados por Ann Markusen e Mia Gray.

### 3 DISTRITOS INDUSTRIAIS MARSHALLIANOS E A SUA VARIANTE ITALIANA

Há uma extensa e recente literatura referida aos Distritos Marshallianos e à sua variante italiana. Como as suas características são razoavelmente conhecidas, faz-se aqui apenas um resumo dessas, com ênfase para as que mais contrastam com as indicadas para os tipos de distritos discutidos abaixo.

Em sua formulação original, Marshall imaginou uma região com estrutura econômica baseada em pequenas firmas com origem, propriedade e decisões sobre investimentos e produção de base local. Economias de escala são pouco relevantes, o que limita o tamanho dos negócios. Uma substancial teia de transações intradistrital normalmente favorece contratos e compromissos de longo-prazo. E, ainda que Marshall não tenha explicitamente dito isso, os encadeamentos (*linkages*) ou a cooperação com firmas de fora do distrito são praticamente inexistentes. O Distrito Industrial Marshalliano é retratado no alto da Figura 1, com toda a sua rede de transações entre as empresas locais. As setas indicam, à esquerda, as inevitáveis compras de matérias-primas e de serviços de fora da região e, à direita, as vendas aos mercados externos ao distrito: nesse caso, transações comerciais antes que qualquer sorte de cooperação.

O que faz este distrito tão especial, na visão de Marshall, é a natureza e a qualidade do mercado de trabalho local, altamente flexível. Indivíduos vão de uma firma a outra, e sua principal vinculação é menos com essas do que com a região. A saída de trabalhadores é mínima, enquanto a imigração se dá na dependência das taxas de crescimento. O distrito é visto como uma comunidade relativamente estável, o que permite o desenvolvimento de uma identidade cultural local e de uma capacitação (*expertise*) industrial compartilhada.

O Distrito Marshalliano também compreende um conjunto relativamente especializado de serviços, especificamente adequado às atividades locais: *expertise* técnica em *marketing*, no desenvolvimento de certas linhas de produtos e máquinas e em serviços de manutenção e reparo. Tal também inclui suporte financeiro local capaz de assumir riscos de longo-prazo, dada a confiança depositada nos empresários da região.

Todas essas características se vêem agregadas na noção de **aglomeração**, o que sugere que a eficiência do distrito na atração e na manutenção de investimentos se deve antes às economias externas à

disposição de cada firma - e decorrentes da sua integração espacial - do que à ação individual de empresas ou trabalhadores. Na formulação original de Marshall, tal não exige a cooperação consciente de cada um desses atores. Contudo, contribuições mais recentes, decorrentes das pesquisas sobre a experiência italiana e sobre outros casos similares na Europa e nos Estados Unidos, indicam que os esforços de cooperação conjunta entre atores locais, inclusive na dimensão da construção institucional, melhoram a competitividade desses distritos.

As características dos Distritos Italianos são longamente discutidas em Piore, Sabel (1984), Bellandi (1989), Bull, Pitt, Szarka (1991), Goodman (1989) e Sforzi (1989). Para o caso americano, algo diverso, destacam-se as experiências de *Orange County* - (Scott, 1986; Scott, Paul, 1990) - e a do *Silicon Valley*, avaliada em Saxenian (1994) ou, com um traço de controvérsia, em Malecki (1987), Florida, Kenney (1990) e Saxenian (1991a). O ponto comum a essas análises é o de que as firmas - em geral com a ajuda dos governos locais e de associações de negócios - articulam-se de forma consciente para resolver problemas de natureza cíclica ou de sobrecapacidade e para responder às novas demandas por flexibilidade (Amin, Thrift, 1992). Pelo que se constata na experiência americana, a rigidez dos arranjos característicos das antigas cidades industriais incentiva o desenvolvimento desses distritos em novas áreas de aglomeração (Markusen, 1991; Scott, 1988b; Storper, Walker, 1989). Além disso, o que se constata é a sua rara ocorrência fora da Europa e dos Estados Unidos, podendo-se citar como passíveis de enquadramento no perfil desses novos distritos industriais áreas ao sul de *Tokyo, Kanguan e Seoul*.

Diversamente do que se propõe sobre a passividade das firmas na tradicional versão marshalliana, na sua versão italiana se percebe um alto nível de intercâmbio de pessoal entre consumidores intermediários e fornecedores, assim como cooperação entre competidores visando a estabilização de seus mercados e o compartilhamento de riscos e de inovações. Uma parcela significativa dos trabalhadores se dedica a atividades inovadoras e de *design*. Associações de negócios se encarregam de prover uma infra-estrutura comum de gerência, treinamento, *marketing* ou suporte técnico ou financeiro, assim como para o desenho e a implementação de estratégias coletivas. Governos locais ou regionais tendem a desempenhar um papel central na regulação e na promoção das principais indústrias. A confiança entre os membros da comunidade distrital é o cimento da sua cooperação e da sua ação coletiva (Harrison, 1992; Saxenian, 1994), embora também se afirme, em uma perspectiva crítica, que o poder das grandes

corporações no arranjo dos Distritos Industriais Italianos tem sido subestimado (Harrison, 1994, cap. 4).

No que respeita ao ritmo de crescimento, à estabilidade, à equidade e à sua ação política, há que distinguir a variante italiana de distritos industriais, tanto dos casos do *Silicon Valley* e de *Orange County* quanto dos tradicionais Distritos Marshallianos.

Em relação aos quesitos crescimento e estabilidade, enquanto durem economias de aglomeração não replicadas em outros locais, os Distritos Marshallianos e a sua variante italiana mantêm boas perspectivas de desenvolvimento de longo-prazo. Ainda que algumas funções mais padronizadas possam ser melhor desempenhadas alhures, em função do aumento proibitivo dos seus custos locais, a capacidade inovadora tende a assegurar a permanente revitalização desses "viveiros de inovações".

A especialização aglomerativa e o sucesso de uma indústria qualquer - em especial quando associado a algum poder de mercado ou sobre os mercados regionais de fatores - pode, na verdade, impedir o desenvolvimento de outros setores cuja presença tenda a diversificar a economia distrital, opor-se ao amadurecimento da indústria "principal" ou criar alguma sorte de instabilidade para a sua trajetória. *Pittsburg*, no final do século XIX, e *Detroit*, nas primeiras décadas deste século, assemelhavam-se a distritos de tipo italiano e ao *Silicon Valley*, mas a evolução oligopólica e a expulsão (*crowding out*) de outros setores deixaram aquelas regiões muito vulneráveis à maturação e à descentralização das suas indústrias "principais" (Chinitz, 1960; Markusen, 1985).

No que respeita ao tema da equidade, as experiências *high tech* do *Silicon Valley* e de *Orange County* diferem radicalmente da dos Distritos Italianos. Esses últimos têm como base política da sua organização antigas comunidades, sindicatos e o (então) Partido Comunista Italiano. A orientação geral dos seus processos decisórios tem sido muito permeável ao papel proeminente dos sindicatos, e inclui a garantia do decidido apoio às empresas locais, em geral e nos momentos de baixa em seus mercados. Isso ajuda a explicar a estabilidade das suas receitas, assim como a boa distribuição da renda no interior dos distritos.

Nas experiências californianas, em contraste, se alguma cooperação distrital existe esta não transcende a "esfera do capital". As empresas operam em um ambiente no qual os sindicatos não são atores de referência e onde não há laços comunitários pré-existent

que, em momentos de instabilidade, aliviem os males da competição viciosa e das falências. E tudo isso tem um evidente reflexo regressivo sobre a distribuição de renda (Saxenian, 1983; Harrison, 1994). Além disso, a política nestes distritos tende para um extremado conservadorismo *laissez-faireano*: *Orange County* traz a marca da *John Birch Society* e o *Silicon Valley* é famoso como um bastião do ativismo patronal pelo livre-comércio e contra os sindicatos.

Não obstante as muitas vezes estridentes divulgações a respeito, a abordagem dos "novos distritos industriais" é da maior relevância e tem merecidamente capturado a imaginação e os esforços de pesquisa de muitos estudiosos e de outros envolvidos com a agenda do desenvolvimento econômico em uma perspectiva local. Nem por isso, contudo, é possível se pensar diversas das mais bem sucedidas experiências de desenvolvimento regional nesses termos. É para esses outros tipos de áreas de atração (*sticky places*) que agora nos voltamos.

#### 4 DISTRITOS INDUSTRIAIS CENTRO-RADIAIS (HUB AND SPOKE)<sup>6</sup>

Um caso muito diverso dos até aqui comentados refere-se a regiões onde um certo número de empresas ou de unidades industriais mais importantes atuam como **firmas-chave** ou eixos da economia regional, congregando em torno de si fornecedores e outras atividades correlatas. *Seattle* e a região central de *New Jersey*, nos EUA; a cidade de *Toyota*, no Japão; *Ulsan* e *Pohang*, na Coreia do Sul; e São José dos Campos, no Brasil, seriam alguns exemplos a destacar<sup>7</sup>.

Uma versão simplificada desse arranjo é representada na parte central da Figura 1: uma única grande empresa (e. g. *Boeing* em *Seattle*, ou a *Toyota* em *Toyota City*) compra de fornecedores locais ou externos, e vende para mercados constituídos por grandes compradores ou para um grande número de pequenos consumidores individuais.

O dinamismo das economias regionais com esse formato associa-se à posição das suas principais firmas ou unidades industriais

6 Em termos literais, aqui se faz uma analogia com o eixo central e os raios de uma roda: uma unidade econômica mais importante (o eixo) em cujo entorno se congregam outros negócios a ela relacionados.

7 Existem estudos mais detalhados sobre as experiências de *Seattle* (Gray, Golob, Markusen, 1994), da área central de *New Jersey* (Fineberg *et al*, 1993) e de São José dos Campos e de Campinas (Diniz, Razavi, 1994).

- dos seus eixos, pois - em seus respectivos mercados nacionais ou internacionais, o que subordina outros negócios locais à sua sorte. Se esses empreendimentos se desenvolvem ao ponto de criar uma massa crítica de serviços e de empregos qualificados, é de se esperar por um processo de diversificação no qual as novas firmas mais se beneficiariam das economias de urbanização e de aglomeração agora existentes do que de uma maior proximidade com as atividades-eixo do distrito.

Distritos Centro-Radiais podem assim exibir tanto uma teia mais firme de ligações - na qual pequenas firmas são altamente dependentes da demanda ou da oferta das mais importantes - , quanto um caráter mais nuclear, quando aquelas fundamentalmente usufruem das economias de aglomeração propiciadas pelas firmas-eixo do distrito, sem necessariamente tê-las como compradoras ou fornecedoras.

Dependendo da sua variedade, tais distritos podem ser dominados por uma ou por muitas firmas grandes e verticalmente integradas, em um ou mais setores. Em algumas versões, a(s) empresa(s) ou a(s) planta(s) industrial(is) mais importante(s) podem ser oligopolistas em uma única indústria, como nos casos de *Detroit* e de *Toyota City*. Além disso, podem coexistir, em uma mesma região, firmas ou empresas-eixo pouco ou nada relacionadas umas com as outras. Em *Seattle*, por exemplo, a economia é organizada em torno da *Weyerhaeuser*, da *Boeing* (a mais importante empregadora industrial), da *Microsoft* (a firma líder no setor de Serviços), do *Hutchinson Cancer Center* (origem de diversas firmas de biotecnologia), e do porto de *Seattle*. As economias internas de escopo e de escala são relativamente altas e o *turnover* de firmas e de pessoal relativamente baixo, exceto em relação a fornecedores menos importantes e em momentos de significativa baixa do nível de atividade das indústrias-chave. As empresas ou instituições-líderes têm conexões que em muito transcendem a própria região, pelo que as suas decisões de investimentos, ainda que tomadas localmente, sempre têm conseqüências de caráter global.

No que se refere à cooperação intradistrital, a sua eventual ocorrência tende a se dar nos termos das firmas mais importantes. Um substancial comércio interno ao distrito se organiza em função das suas demandas, com contratos e compromissos de longo-prazo: a cooperação possível passa por esforços de melhoria da qualidade da produção e dos prazos de entrega dos fornecedores, assim como por arranjos que permitam um melhor controle de estoques, e não se limita às fronteiras do distrito. Algum intercâmbio de pessoal pode

ocorrer, ainda que nunca ao nível do verificado no caso italiano. Outra diferença notável entre esses dois tipos de experiências, e não apenas de grau, é a absoluta ausência de cooperação entre competidores nos Distritos Centro-Radiais, seja na divisão de quaisquer riscos, seja na estabilização dos mercados, ou no rateio dos custos de inovações. Alianças estratégicas das maiores firmas tendem a ocorrer com parceiros de fora da região.

O mercado de trabalho, nesse caso, é interno em relação às empresas-eixo e ao distrito como um todo, se bem que menos flexível do que no modelo italiano. A lealdade ou a preferência dos trabalhadores é maior para com as principais firmas e, em ordem decrescente, para com a região e as menores empresas. A atração de mão-de-obra, daí resultante, torna mais difícil a sobrevivência das pequenas empresas em diversos ramos de negócios. Contudo, as firmas mais importantes também atraem novos trabalhadores de fora para a região, o que em parte ameniza a tendência anterior.

Os assim denominados Distritos Centro-Radiais também desenvolvem uma cultura diretamente relacionada às suas atividades principais. *Detroit* é conhecida como a "cidade dos automóveis" e as agremiações esportivas de diversas outras cidades têm nomes diretamente identificados com as suas mais importantes atividades econômicas - *the Oilers, the Steelers, the Brewers, the Pistons etc.*

Além disso, destaque-se o apoio das empresas mais importantes à implantação e ao desenvolvimento de serviços especializados voltados para as suas necessidades específicas. Assim se constitui um segmento de atividades que, ainda que prioritariamente voltado para o atendimento das firmas-chave, às vezes acaba por servir, fora da sua região de origem, a clientes que são competidores das firmas mais importantes do distrito<sup>8</sup>.

Em Distritos Centro-Radiais não existem as celebradas estruturas de coordenação presentes nas áreas de atração (*stick places*) italianas: usualmente não se dispõe de recursos que façam as vezes do capital de risco (*venture capital*) necessário aos primeiros passos da indústria. Os recursos disponíveis são normalmente detidos pelas firmas mais importantes (*hub firms*), que os empregam em função de estratégias de alcance global e não meramente regional. As associações de negócios existentes são pouco significativas e raramente contam

---

8 Para uma detalhada discussão sobre a posição dos pequenos fornecedores de serviços especializados em um Distrito Centro-Radial, vide Markusen (1994).

com a adesão de representantes das maiores empresas. Em termos da sua ação política, as firmas-chave tratam com o governo local e com o do seu estado em torno de uma agenda restrita aos pontos das suas jurisdições que as afetam. No mais, tentam assegurar que políticos da região representem os seus interesses e os das suas respectivas indústrias em âmbito nacional e internacional. Uma ação mais decidida se percebe em relação a temas que envolvam a sua força de trabalho e a sua possibilidade de bem tocar os seus negócios: por exemplo, a melhoria das instituições de ensino locais e a provisão de infra-estrutura.

Em uma perspectiva de longo-prazo, os Distritos Centro-Radiais são muito dependentes das suas indústrias e firmas mais importantes para a manutenção de sua capacidade de atração de (re)investimentos. A sua permanência no local é a variável crítica a destacar, assim como os riscos de declínio de longo-prazo das indústrias e/ou de má gestão das empresas. Mas o dinamismo desses distritos é também função da capacidade de diversificação dos setores maduros para novas atividades. O exemplo mais conspícuo da sua vulnerabilidade é o da cidade de *Detroit*: um típico Distrito Marshalliano na virada do século (com algumas tintas da sua variante italiana), que resultou, nos Anos 30, em um típico Distrito Centro-Radial, organizado em torno do oligopólio automobilístico. Correndo o risco de alguma simplificação, pode-se afirmar que a vitalidade da área de *Detroit* foi severamente limitada pela rigidez oligopolística da indústria local e pela ação conjugada do governo japonês e das empresas automobilísticas daquele país na construção de um pólo rival perto de *Nagoya* e em torno da *Toyota*. Além disso, o rígido controle oligopsônico sobre os recursos disponíveis na área de *Detroit* impediu a diversificação da sua economia (Chinitz, 1960). O contraponto óbvio, nesse aspecto, pode ser feito com a cidade de *Seattle*: as muitas especificidades da *Boeing* - âncora indisputada da economia local e firma líder na indústria aeroespacial - contribuíram para a diversificação da economia da região para as áreas de *software*, biotecnologia e atividades ligadas ao sistema portuário da cidade, o que se mostrou crítico para a boa convivência com o redimensionamento e a descentralização da indústria aeronáutica (Golob, Gray, Markusen, 1994).

Distritos Centro-Radiais podem ser caracterizados por boa distribuição de renda. Nesse caso, tal se explicaria por razões estruturais e institucionais. O poder de mercado das grandes firmas normalmente implica altos retornos, condição necessária, ainda que insuficiente, para a viabilização de mais altos salários. A combinação



entre grandes empresas-âncora e instituições públicas sem fins lucrativos tende a refletir economias de escala naturais que, uma vez associadas a grandes investimentos, resultam em altos níveis de produtividade do trabalho, condição de uma maior distribuição em favor dos salários. Contudo, nunca é demais recordar que a trajetória da parcela salarial depende basicamente da presença e da atuação de sindicatos ou do temor da sua emergência, pelo que uma vigorosa competição política entre o "capital e o trabalho" tende a caracterizar esse tipo de distrito.

## 5 AS PLATAFORMAS-SATÉLITE

Uma terceira variante de distritos industriais de rápido crescimento resulta da congregação de subsidiárias de firmas multiplanta baseadas no exterior. Normalmente organizados fora dos grandes centros urbanos por governos nacionais ou estaduais, justificam-se pelo estímulo ao desenvolvimento de regiões longínquas e pela tentativa de rebaixamento dos custos dos negócios, que não têm de enfrentar, nesse caso, os altos salários, aluguéis e impostos das maiores concentrações urbanas. As atividades desenvolvidas nessas plataformas podem variar desde simples rotinas de montagem (*low-end cases*) até pesquisas relativamente sofisticadas (*high-end cases*). Os produtores locais, contudo, qualquer que seja o seu perfil, devem ser capazes de operar com um mínimo de autonomia, mesmo que espacialmente distantes dos seus encadeamentos produtivos, seja no âmbito interno da firma, seja com fornecedores ou com consumidores fora da área do distrito.

Plataformas-Satélite podem ser encontradas em quase todos os países, independentemente do seu estágio de desenvolvimento. Um conhecido exemplo de plataforma *high-end* nos Estados Unidos é o internacionalmente festejado *Research Triangle Park*, um conjunto de centros de pesquisa independentes entre si e ligados a grandes corporações multinacionais (Luger, Goldstein, 1990). Na outra ponta, digamos assim, se tem o caso *low-end* de *Elkart*, no Estado de *Indiana*, onde o fator de atração foram os salários relativamente baixos. Na *Coréia do Sul*, *Kumi* é uma plataforma *low-end* nas áreas de têxteis e eletrônica, ao passo que *Ansan* se constitui em um estranho aglomerado de indústrias poluidoras de todo tipo (Park, Markusen, 1994). No *Japão*, algumas das *tecnopolis* mais bem sucedidas, como *Oita* e *Kumamoto* também são distritos industriais do tipo Plataforma-Satélite

(Markusen, Sasaki, 1994). No Brasil, o caso conspícuo é o da expansão, bancada pelos dinheiros públicos, da Zona Franca de Manaus (Diniz, Borges, 1995).

Nesse tipo de distrito, a estrutura econômica é largamente dominada por decisões de investimentos de grandes firmas, tomadas fora da Plataforma-Satélite. As economias de escala no âmbito de cada unidade fabril vão de moderadas a altas, e as mudanças entre os habilitados para a produção ou montagem local são de pequena monta, além do que é mínima a relação entre eles: sejam negócios ou contactos de qualquer natureza. Nesse mesmo sentido, não se constitui uma rede de fornecedores locais. Como tais distritos congregam firmas heterogêneas - em termos de produtos ou mesmo de indústrias - e cujo controle é totalmente externo, não se vêem empreendimentos conjuntos entre elas, sejam parcerias voltadas para inovações, sejam arranjos voltados para a estabilização de mercados ou para a assunção compartilhada de quaisquer riscos. E aí se tem uma grande diferença em relação ao que ocorre nos Distritos Centro-Radiais, dado que nestes as grandes firmas-eixo (de inserção multilocal) têm base e centro decisório local.

As Plataformas-Satélite aparecem na parte de baixo da Figura 1: sua característica mais marcante é a total ausência de conexões ou transações no interior do distrito e a sua exclusiva orientação para a matriz ou para outras subsidiárias da mesma corporação, inclusive no que respeita ao intercâmbio de pessoal. Em reforço a esse não enraizamento local, o mercado de trabalho no qual cada unidade produtiva opera transcende as fronteiras do distrito: ele é interno ao conjunto da firma verticalmente integrada antes que em relação ao distrito (pelo menos nos casos de atividades *high-end* e nos das tarefas de gestão e/ou exigentes de um mínimo de talento nas atividades *low-end*). Disso resultam, para a Plataforma-Satélite como um todo, altas taxas de entrada e saída de quadros profissionais nas áreas técnicas ou de gerência, sendo que, usualmente, apenas a mão-de-obra voltada para as atividades mais rotineiras (*blue and pinky collar labor*) é recrutada localmente.

Com o tempo, é de se esperar que em um distrito com as características agora discutidas se desenvolvam fornecedores e outras atividades relacionadas às filiais locais de empresas forâneas e ao aumento do pessoal qualificado aí residente. Contudo, nos casos até aqui estudados, tal é uma ocorrência irrelevante, e o crescimento das economias distritais continua a depender do número de novas subsidiárias que possam ser atraídas e da habilidade em retê-las (Howes, 1993).

Diversas das características das Plataformas-Satélite restringem o seu desenvolvimento no sentido de uma economia regional melhor articulada. Dentre estas, cabe mencionar:

- 1) o fato de as principais fontes de recursos financeiros, técnicos e gerenciais aí presentes ser externa ao distrito e providas pelas matrizes das corporações;
- 2) a inexistência de capital local apropriado à implantação de novos negócios ("*patient capital*");
- 3) a diversidade das suas atividades econômicas, o que dificulta a associação de interesses empresariais afins em termos setoriais, sempre útil na provisão de infra-estrutura comum e na resolução de problemas gerenciais, de treinamento ou de *marketing*. Todas elas tendem a ser apenas parcialmente compensadas pelo ativismo de governos locais ou nacionais, ou pelos serviços oferecidos pelas associações de empresários da região.

As perspectivas dos distritos do tipo Plataforma-Satélite ficam prejudicadas, no médio-prazo, pela possibilidade de mudança de plantas industriais para outras plataformas. As que apresentam uma maior participação de atividades mais sofisticadas (*higher-end*), e para as quais importa de maneira diferencial a oferta de serviços aos quadros residentes e a qualidade de vida local, tendem a ser menos vulneráveis, por certo. Ao contrário, se o fator de atração são os baixos custos de operação no distrito, é grande a incerteza, tanto mais quanto menores os montantes médios de capital imobilizado.

Dadas a sua alta diferenciação interna e a sua orientação voltada para fora (*outward looking*), nas Plataformas-Satélite não tendem a se desenvolver laços culturais ou novas identidades, além do que podem ser destruídos os pré-existentes. Por tudo isso, tal tipo de distrito é usualmente pior sucedido que os outros tipos em termos de poder de atração e de manutenção de investimentos, o que será mais verdade quanto maior a sua concentração em atividades menos qualificadas (*lower-end*). As comunidades locais enfrentam o desafio de tentar a diversificação para outros setores com maior enraizamento regional.

O desempenho das Plataformas-Satélite em termos de distribuição de renda é inconclusivo. Em todos os países estudados, a operação desses distritos em regiões anteriormente deprimidas contribuiu para a elevação da renda *per capita* local (e certamente para a sua queda em caso de êxodo de investimentos). Dentro da região, as suas conseqüências distributivas dependem da natureza das ativida-

des econômicas correntes. Bons empregos industriais (*blue collar jobs*) em uma área previamente agrícola e pouco dinâmica implicam melhor distribuição de renda. Em plataformas com plantas industriais de maior conteúdo técnico, a criação de um significativo número de empregos técnicos de nível médio ou de cargos administrativos ajuda a minorar a assimetria decorrente de operações que absorvem um grande número de quadros de alta especialização. Tal parece ser o ocorrido no *Research Triangle Park* (Luger, Goldstein, 1990). Entretanto, as Plataformas-Satélite, por sua natureza mesma, segregam os melhores empregos em algumas operações da corporação em regiões específicas, mais usualmente nas suas matrizes, o que espalha a desigualdade de renda em termos espaciais. Os empregos oferecidos nesses distritos, por certo melhores do que os disponíveis em uma zona rural do Japão ou em uma pequena cidade do *Alabama* (Estados Unidos), não obscurecem a concentração dos cargos melhor remunerados em outros locais de atuação da corporação, nem muito menos a piora na distribuição de renda, em detrimento dos operários (*blue collar workers*), em áreas como *Chicago* ou na cidade de Tóquio.

Em termos da política da região, as características das Plataformas-Satélite favorecem cenários variados. Em alguns casos, como no do Japão, a criação de tais distritos, sob a égide da estratégia de constituição de *Technopolis*, acabou por cooptar a militância municipal, usualmente antiempresarial e com uma agenda ambientalista e marcada pela preocupação com a melhoria da qualidade de vida, para projetos de investimento especulativo. Em outros casos, a emergência de novas Plataformas-Satélite ajudou a quebrar o domínio das antigas elites políticas locais, dado o componente de contestação ao *status quo* derivado da chegada de novos migrantes e de quadros técnicos com maior nível de instrução.

## 6 DISTRITOS ANCORADOS PELO ESTADO

Um quarto tipo de área de atração é o que se organiza em torno de alguma entidade pública ou não-lucrativa, seja uma base militar, uma universidade, um centro de pesquisa ou laboratório ligado ao setor bélico, um complexo prisional ou uma grande concentração de órgãos públicos. Nesse caso, a estrutura dos negócios locais é dominada pela presença dessas instituições antes que pelas empresas privadas ali atuantes. Teorizar sobre tal tipo de distrito é uma tarefa ingrata, dada a variedade de contingências particulares a cada caso (e

a cada "instituição-âncora"). A sua caracterização básica tende a se aproximar da de um Distrito Centro-Radial: embora a sua entidade (pública ou não-lucrativa) central possa atuar sem muitos laços com a economia regional - o que sugeriria um caso de Plataforma-Satélite -, alguma comunalidade é sempre possível de se perceber.

De início, cabe apontar alguns exemplos de distritos desse tipo. Nos Estados Unidos, bases militares, academias militares ou centros de pesquisas bélicas explicam o vigoroso crescimento de cidades como *Santa Fe*, *Albuquerque*, *San Diego* e *Colorado Springs*, nos últimos quarenta ou cinquenta anos. A indústria da guerra contribuiu de maneira notável para o desenvolvimento econômico de *Los Angeles*, de *Seattle* e do *Silicon Valley* (Markusen *et. al.*, 1991). Universidades públicas e/ou sedes de governos estaduais explicam a importância de cidades como *Madison*, *Ann Arbor*, *Sacramento*, *Austin* e *Boulder* dentre as de mais rápido crescimento nos Estados Unidos. *Denver* deve muito da sua bem sucedida trajetória no pós-II Guerra Mundial ao fato de ser a segunda maior concentração de órgãos públicos federais do país. Os complexos de pesquisa governamentais em *Tsukuba*, no Japão, e *Taejon*, na Coreia do Sul, foram catalizadores do seu progresso. No Brasil, Campinas deve muito do seu sucesso econômico à importante universidade estadual ali sediada, e São José dos Campos à presença de um complexo aero-espacial militar do governo federal (Diniz, Razavi, 1994).

Em geral, as economias-de-escala são relativamente altas nesses complexos. Dada a dimensão das empresas ou instituições públicas presentes, é significativo o espaço para o crescimento dos seus fornecedores, uma função do nível dos dispêndios dessas entidades. Contratos e compromissos de curto-prazo são usuais, ainda que sujeitos aos azares das mudanças políticas.

Nos casos de capitais de estados e de universidades, um alto grau de cooperação tende a existir entre clientes públicos e fornecedores locais, em uma relação relativamente imune aos riscos de perda, por "saída", dessa clientela: o que é menos verdadeiro quando da presença de instituições de caráter nacional, e tanto menos em tempos de austeridade fiscal e/ou do corte de funções redundantes (isto é, o atual fechamento de bases militares nos Estados Unidos). No caso de entidades nacionais, as decisões mais importantes são tomadas fora das fronteiras do distrito, o que diminui o peso das considerações sobre os seus impactos regionais.

A intrincada natureza dos processos de contratação pública de bens e serviços, em especial na área de defesa, favorece o

desenvolvimento de relações de longo-prazo com fornecedores, baseadas em um alto grau de confiança e cooperação. Contudo, essas relações não têm por que se restringir ao espaço do distrito, como de fato não costuma ocorrer (Golob *et. al.*, 1993).

Os mercados de trabalho nessas áreas organizam-se em função da(s) principal(is) atividade(s) estatais nelas localizadas. No caso de capitais de estados, se tem um mercado relativamente local ou regional. Universidades e agências públicas federais definem mercados de trabalho que transcendem as fronteiras dos distritos, pelo menos no caso do pessoal de mais alta qualificação. Em se tratando de bases militares, mesmo os serviços menos qualificados recrutam mão-de-obra em âmbito nacional. Assim, a identificação e a lealdade dos empregados tendem a se definir preferencialmente para com as instituições públicas como um todo ou para com as suas agências locais, secundariamente para com o distrito e, por último, para com as firmas nele atuantes.

Nesse tipo de arranjo, empresas locais desempenham um papel menos relevante nas economias locais do que nos casos de Distritos Marshallianos ou Centro-Radiais, sendo que algumas resultam ou da transferência de tecnologia - em especial na sua relação com universidades -, ou da estruturação de atividades de *lobbying*.

Além disso, essas firmas não tendem a cooperar na busca de estabilização de mercados ou proteção contra riscos de qualquer sorte, desde que, diversamente do que ocorre no caso das indústrias maduras dos Distritos Marshallianos, inexistente uma preocupação com a estabilização da demanda. Em geral, as associações patronais são irrelevantes nos Distritos Ancorados pelo Estado, e o papel do governo local na regulação e na promoção das atividades distritais é mínimo. Os interesses privados e os governos locais usualmente trabalham na busca de que a instituição pública-âncora aumente os seus investimentos e gastos na região e/ou não se veja tentada a deixá-la.

As perspectivas econômicas de longo-prazo desse tipo de distrito dependem de dois fatores: da trajetória local da(s) instituição(ões) ou empresa(s) pública(s)-âncora e da extensão em que a sua presença incentiva o crescimento de outras atividades na região - como a de fornecedores ou prestadores de serviços -, assim como a provisão de mão-de-obra ou outros fatores de produção para a economia local. Muitas vezes o gigantismo das instituições públicas-âncora obscurece qualquer outra contribuição, real ou potencial, que possa decorrer de efeitos secundários: tal é o caso, por exemplo, do Laboratório de *Los Alamos*, no Novo México, com o seu orçamento anual de US\$ 1,4 bilhão

(a maior parte gasta com pessoal), assim como o da fábrica de submarinos da *Electric Boat* em *New London, Connecticut*, com o seu quadro de 20000 empregados. Isso implica a prioridade dos esforços de empresários e governos locais no sentido da manutenção ou ampliação das atividades públicas-eixo do distrito: o que impõe a ação política nos fóruns relevantes e a unidade das estruturas decisórias.

O cenário político nesses Distritos Ancorados pelo Estado tende a ser complexo e desenhado em função das particularidades de cada caso (ou de cada tipo de envolvimento governamental). Distritos industriais militares vão do mais acirrado conservadorismo (*Colorado Springs*) ao extremo liberal (*New England*). Cidades universitárias ou capitais de estados são usualmente mais liberais do que outras de tamanho aproximado, enquanto a presença de bases militares ou grandes prisões se associa ao extremo conservador do espectro político.

## 7 CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Ainda que a presença de distritos tipicamente marshallianos com ou sem a sua configuração de perfil italiano - possa ser confirmada nos Estados Unidos, a pretensa ascendência desse paradigma não se confirma, quando se observa a experiência das regiões de mais rápido crescimento nos países industrializados ou nas economias em desenvolvimento. No caso americano, por exemplo, as regiões industriais mais dinâmicas não exibem quaisquer das características dos distritos Marshallianos de tipo italiano, e que acabaram por definir os contornos do que a literatura consagrou como a Terceira Itália (*Third Italy*). Na verdade, a experiência italiana tem sido adaptada de modo proveitoso em regiões industriais do meio-oeste em resposta a situações de desindustrialização e na tentativa de se manter os empregos existentes em pequenas e médias empresas: nada, pois, que tenha a ver com a explicação da dinâmica dos novos espaços industriais. Mesmo o *Silicon Valley*, como se viu, está longe de poder ser enquadrado na moldura dos Distritos Marshallianos de tipo italiano. Em vez disso, trata-se, muito mais, de uma combinação de tipos de distritos industriais (Golob *et. al.*, 1995). No Japão, na Coreia do Sul e no Brasil é muito raro se encontrar qualquer caso de aglomeração industrial com especialização flexível que não em subáreas de grandes metrópoles. E, dentre essas, as zonas metropolitanas de mais rápido crescimento devem a sua *performance* a firmas-eixo - típicas de Distritos Centro-Radiais - , à operação de Plataformas-Satélite, à presen-

ça de importantes instituições públicas - no caso de Distritos Ancorados pelo Estado -, ou a alguma combinação entre elas.

O caso dos Estados Unidos é, a esse respeito, exemplar: as cidades industriais de mais rápido crescimento, destacadas na Tabela 1, são enquadráveis em um ou mais tipos de distritos industriais. *Colorado Springs, Huntsville, Melbourne/Titusville* e *San Diego*, todas dependentes de atividades ligadas ao complexo industrial-militar, são áreas cujo crescimento tem diretamente a ver com a presença de importantes instituições estatais. O mesmo se dá com *Madison, Austin* e *Albuquerque*: as duas primeiras com universidades públicas e por serem capitais de seus estados, e a última, além disso, por sediar ou estar próxima a diversas instituições ligadas a atividades militares, o que inclui a vizinhança com *Los Alamos* e com o *Sandia Laboratories*. O dinamismo de *Reno* e *Orlando* é basicamente ligado à "indústria do entretenimento", ainda que recentemente a primeira se tenha beneficiado de operações de empresas que tentam fugir dos ônus fiscais do Estado da Califórnia. *Seattle* e *Los Angeles* e o entorno de *Anaheim/Santa Ana* são típicos Distritos Centro-Radiais, organizados a partir de grandes corporações comerciais ou ligadas aos gastos de defesa. *Raleigh-Durham* se destaca como uma Plataforma-Satélite bem sucedida, enquanto *Elkhart-Goshen* floresceu dos baixos salários e da fragilidade da ação sindical em uma área de industrialização mais antiga.

Os modelos de distritos industriais aqui discutidos são antes sugestões úteis que produtos acabados de uma pesquisa de caráter indutivo. Suas aplicações a outros exemplos de economias regionais é o que se exige para se determinar quão bem cada um foi concebido e qual a sua real incidência, na prática. Um esforço comparativo mais exaustivo, entre um maior número de casos, pode ser esclarecedor quanto à tipologia desses distritos e quanto à sua variação: por indústria e grau de maturidade; em função de condicionantes legais e culturais por país ou região; e tendo em conta as estratégias econômicas das suas firmas e de cada localidade.

Muitas vezes, e em especial nas grandes áreas metropolitanas, conjugam-se elementos dos quatro tipos de áreas de atração (*stick places*). O *Silicon Valley*, por exemplo, com um Distrito Industrial em eletrônica (Saxenian, 1994), tanto se organiza em torno de diversas e importantes firmas-chave (*hub*) como a *Lockheed Space and Missiles* e a *Hewlett Packard*, quanto recebe grandes subsidiárias de firmas americanas, japonesas, coreanas e européias - *IBM, Oki, NTK Ceramics, Hyundai, Samsung* -, típicas de Plataformas-Satélite. Além disso, o distrito tem sido o quarto maior destinatário dos contratos



com gastos militares no país, o que responde pelo desenvolvimento local dos setores de comunicações e de eletrônica de defesa (Saxenian, 1983; Markusen *et. al.*, 1991; Golob *et. al.*, 1995).

Uma questão interessante é se as regiões podem manter a sua competitividade por investimentos pela sua transformação em outro tipo de distrito. *Detroit*, como visto, transitou de um padrão Marshalliano para uma configuração tipicamente Centro-Radial. Localidades com Plataformas-Satélite podem ser capazes de incentivar encadeamentos (*linkages*), para frente e para trás, que lhes dêem um perfil mais Marshalliano ou Centro-Radial - o que se debate se estaria ocorrendo em torno das grandes fábricas japonesas de automóveis instaladas nos Estados Unidos. Distritos Ancorados pelo Estado podem fazer o mesmo percurso. No caso de perda de alguma firma-chave, uma região econômica de tipo Centro-Radial pode, se bem sucedida, se reestruturar como um Distrito Marshalliano, o que é uma tentativa em curso na indústria aeroespacial em *Los Angeles*. De modo análogo, a atração de uma nova firma-chave pode transformar um Distrito Marshalliano ou um que seja Ancorado pelo Estado em um caso Centro-Radial, o que acontece em *Colorado Springs* com a *U. S. Olympics* e a organização (de direita) denominada *Christian Focus on the Family*.

Esta pesquisa se restringe a áreas que têm tido melhor desempenho econômico do que a média, o que assegura o atendimento ao critério de *performance* superior em termos de crescimento. Entretanto, muitas localidades que não atendem a esse requisito também têm tentado se viabilizar como áreas de atração de investimentos (*stick places*), um esforço muitas vezes bem sucedido. *New England*, por exemplo, que nos anos 50 transformou-se em um complexo industrial-militar diversificado, escapou ao esvaziamento econômico do meio-oeste americano no pós-1970 (Markusen *et. al.*, 1991). Pois bem, ainda que a região de *New England* não se alinhe entre as de mais rápido crescimento econômico, mesmo ao longo dos anos *Reagan*, pode ser vista como um *stick place*. A experiência de outras cidades do meio-oeste como *Chicago*, *Milwaukee* e *Cleveland* vai no sentido de torná-las mais atrativas pela manutenção e pela melhoria da sua capacitação em indústrias como a de metais, máquinas e automóveis.

Embora esse estudo tenha sido desenvolvido em uma escala metropolitana, o recorte de um Distrito Industrial pode se dar em aglomerações menores dentro dessa moldura maior. A extensão da tipologia aqui definida para uma dimensão subregional deve, contudo, exigir adaptações, como o relaxamento de alguns supostos e a alteração de algumas hipóteses.

## 8 NOVOS DESENVOLVIMENTOS E IMPLICAÇÕES POLÍTICAS

O desenvolvimento de uma taxonomia que demarque as fronteiras entre os diversos tipos de distritos industriais ilustra a diversidade das formas espaciais, dos graus de complexidade e de maturidade na indústria, dos arranjos institucionais e dos resultados em termos de bem-estar possíveis de se encontrar no estudo das economias regionais. E isso desqualifica o exagerado entusiasmo pela *performance* dos distritos de especialização flexível, em especial em sua variedade *high tech* nos Estados Unidos, quer em termos de crescimento ou estabilidade, quer em termos distributivos. Um problema decorrente da linha de pesquisa usualmente adotada na literatura sobre os NDIs: o estudo intensivo de casos particulares, tomados sem a consideração da sua inserção na moldura mais ampla de uma economia de caráter global. É por certo proveitosa a pesquisa sobre o que explica o seu variado sucesso. Contudo, uma vez escrutinados, há que ter uma visão comparativa da sua *performance* no âmbito de uma amostra mais ampla e representativa da variedade de casos possíveis de se encontrar.

Além disso, o estudo dos distritos industriais e das suas redes internas de negócios tem usualmente se restringido aos casos de pequenas firmas de ramos específicos: as suas ligações com grandes empresas, assim como com outras firmas e instituições fora das fronteiras das suas regiões têm sido deixadas de lado. Assim, as conclusões sobre a endogenia do crescimento desses distritos não necessariamente se sustentam quando esses são enquadrados em uma moldura mais ampla, como sugerido. E isso também permitiria perceber com maior clareza um muitas vezes esquecido "componente sombrero": muitas localidades crescem às expensas de outras, empregos de altos salários em algumas regiões se ligam à criação de ocupações de baixa remuneração em outras e apenas algumas poucas áreas têm chances de vir a se tornar tão bem sucedidas quanto, por exemplo, o *Silicon Valley*.

Na realidade, áreas de atração são o produto complexo de múltiplas forças - estratégias empresariais, estruturas industriais, ciclos de lucros, prioridades de governos, política regional e nacional. O seu sucesso não tem, pois, como ser entendido em uma perspectiva meramente local: as empresas aí presentes (através de relações com o restante da corporação da qual fazem parte, da sua rede de negócios, da participação em associações patronais *etc.*), os trabalhadores (via

migrações ou pelo vínculo com sindicatos de dimensão nacional ou internacional) e outras instituições como universidades ou órgãos de governo participam de um conjunto de relações - competitivas e cooperativas - que transcendem as fronteiras do distrito e que condicionam o seu compromisso e a sua possibilidade de sucesso local.

As reflexões de natureza metodológica aqui desenvolvidas são úteis e aplicáveis às políticas de desenvolvimento em âmbito regional ou nacional. Naquele primeiro nível, cabe avaliar com cuidado a estrutura do distrito e, só então, definir uma estratégia de ação mais substantiva e apropriada do que o mero modismo de se buscar o aumento da interação entre pequenas firmas locais: esse, por certo, nem sempre será o melhor caminho. A análise dos Distritos Centro-Radiais e das Plataformas-Satélite sugere a importância das grandes firmas para muitas experiências de desenvolvimento regional. Além disso, os atores locais, e em especial os planejadores públicos, têm de ter clareza na definição de políticas de alcance nacional que afetem o *status* competitivo das suas indústrias, como a alocação da infra-estrutura pública e os contratos de compra do governo.

Em nível nacional, uma estratégia à altura do melhor encaminhamento da questão regional implicaria:

- 1) a tentativa de se determinar quantos distritos de cada tipo tenderiam a se formar na economia nacional;
- 2) a adoção de uma estratégia que tanto favorecesse a estabilização dos distritos existentes, quanto a sua criação em áreas de menor dinamismo econômico;
- 3) a proibição do uso de fundos públicos para subsidiar a competição inter-regional;
- 4) o monitoramento e o eventual redesenho das políticas nacionais com grande repercussão regional - por exemplo, a redistribuição de atribuições para níveis subnacionais, os novos regimes de comércio (*GATT*, *NAFTA*, *MERCOSUL*), políticas macroeconômicas (*e. g.*, austeridade fiscal *versus* incentivos), estruturação do sistema financeiro, desenvolvimento do Terceiro Mundo, políticas ambiental, de direitos humanos e/ou dos trabalhadores, restrições à imigração, seguridade social e provisão de infra-estrutura. Nos Estados Unidos, por exemplo, nos dias de hoje talvez apenas um terço dessa agenda tivesse como ser encaminhada, e ainda assim caso resultasse de um grande clamor no Congresso, em larga medida de caráter bipartidário.

A proeminência dos Distritos Centro-Radiais e das Plataformas-Satélite entre as áreas de atração americanas sugere que as estratégias de desenvolvimento econômico que passem por alianças de caráter inter-regional devem ser tão importantes para localidades específicas quanto uma abordagem intradistrital. Redes de transações entre regiões se prestariam à defesa de instituições e temas progressistas hoje na defensiva e à sua consolidação em âmbito nacional ou internacional, algo útil no trato com os piores subprodutos do desenvolvimento capitalista: a pobreza, a insegurança, as desigualdades de renda e a degradação ambiental. Enquanto se luta pela criação de estruturas decisórias de alcance local, forma-se uma Organização Mundial de Comércio (OMC) que pode pôr em risco diversas das conquistas e dos direitos que trabalhadores e comunidades obtiveram nos últimos tempos. Visões mais sofisticadas e pluralistas sobre os Novos Distritos Industriais e a sua forma de operação devem se fazer acompanhar pelo estudo mais intensivo das corporações multinacionais e das instituições de governo, caso se pretenda uma contribuição mais consistente da geografia econômica ao desenho de estratégias progressistas.

## 9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIN, A., ROBINS, K. The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation. *Environment and Planning D, Society and Space*, v. 8, p. 7-34, 1990.
- , THRIFT, N. Neo-marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 16, n. 4, p. 571-587, 1992.
- BELLANDI, M. The industrial district in Marshall. In: GOODMAN, E., BAMFORD, J. (eds.), *Small firms and industrial districts in Italy*. London : Routledge, v.1, p. 36-52, 1989.
- BEST, M. *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Cambridge : Harvard University Press, 1990.
- BULL, A., PITT, M., SZARKA, J. Small firms and industrial districts: structural explanations of small firm viability in three countries/ *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 3, p. 83-99, 1991.

- CHINITZ, B. Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh. American Economic Association, *Papers and Proceedings*, p. 279-289, 1960.
- CHRISTOPHERSON, S. Market rules and territorial outcomes: the case of the United States. *International Journal of Urban and Regional Research*. v. 17, n. 2, p. 274-288, 1993.
- , *Rules as resources in investment and location decisions*. Trabalho apresentado na conferência do Centenário de Harold Innis, University of Toronto, set. 1994.
- , STORPER, M. The city as studio, the world as back lot: the impact of vertical disintegration on the location of the motion picture industry. *Environment and Planning (D), Society and Space*, v. 4, p. 305-320, 1986.
- DICKEN, P. *Global shift: the internationalization of economic activity*, 2. ed. New York : Guilford Publications, 1992.
- DINIZ, C. C. Polygonized development in Brazil: neither decentralization nor continued polarization. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 18, p. 293-314, 1994.
- DINIZ, C. C., BORGES SANTOS, F. *Manaus: a satellite platform in the Amazon Region*. Brazil : CEDEPLAR/Universidade Federal de Minas Gerais, maio 1995. (Texto para discussão).
- , RAZAVI, M. *Emergence of new industrial districts in Brazil: São José dos Campos and Campinas cases*. Brasil : CEDEPLAR/Universidade Federal de Minas Gerais, nov. 1994. (Texto para discussão).
- ETTLINGER, N. Modes of corporate organization and the geography of development. *Papers in Regional Science*, v. 71, p. 107-126, 1992.
- FELDMAN, M. Agglomeration and industrial restructuring. CPAD Working Paper 93-02, Graduate Program in Community Planning and Area Development, University of Rhode Island, Jun. 1993.
- FINEBERG, D. *et al. The biopharmaceutical industry in New Jersey: prescriptions for regional economic development*. Report to the Princeton/Rutgers Research Corridor, Department of Urban Planning and Policy Development, Rutgers University. 1993.
- FLORIDA, R., KENNEY, M. Silicon Valley and Route 128 Won't Save US. *California Management Review*, v. 33, p. 68-88, 1990.

- GEREFFI, G., KORZENIEWICZ, M. (eds.) *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT : Praeger, 1994.
- GERTLER, M. *The limits to flexibility: comments on the Post-Fordist Vision of Production and its Geography*, Transactions of the Institute of British Geographers, v. 1, n. 3, p. 419-432, 1988.
- GLASMEIER, A. Factors governing the development of high tech industry agglomerations: a tale of three cities. *Regional Studies*, v. 22, p. 287-301, 1988.
- GOLOB, E., GRAY, M., MARKUSEN, A., PARK, S. O. *Valley of the heart's delight: Silicon Valley reconsidered*. Working Paper, Project on Regional and Industrial Economics, Rutgers University. Texto para estudo apresentado no Regional Science Association Annual Meetings, Niagara Falls, Canada, nov. 1995.
- GOODMAN, E. Introduction: the political economy of the small firm in Italy. In: GOODMAN, E., BAMFORD, J. (eds.) *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. London : Routledge, p. 1-3, 1989.
- GRANOVETLER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, p. 481-510, 1985.
- GRAY, M., GOLOB, E., MARKUSEN, A. Big firms, long arms: a portrait of a 'hub and spoke' Industrial District in the Seattle Region. *Regional Studies*, 1995.
- HARRISON, B. Industrial districts: old wine in New Bottles? *Regional Studies*, v. 26, n. 5, p. 469-483, 1992.
- . *Lean and mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*. New York : Basic Books, 1994.
- HARVEY, D. *The limits to capital*. London : Basil Blackwell, 1982.
- HEALEY, M., RAWLINSON, M. Interviewing business owners and managers: a review of methods and techniques. *Geoforum*, v. 24 p. 339-355, 1993.
- HOWES, C. Constructing comparative disadvantage: lessons from the U. S. auto industry. In: NOPONEN, H., GRAHAM, J., MARKUSEN, A. (eds.) *Trading Industries, Trading Regions*. New York : Guilford Press, p. 45-91, 1993.
- , MARKUSEN, A. Trade, industry and economic development. In: NOPONEN, H., GRAHAM, J., MARKUSEN, A. (eds.) *Trading Industries, Trading Regions*. New York : Guilford Press, p. 1-44, 1993.

- KRUMME, G. Toward a geography of enterprise. *Economic Geography*, v. 45, p. 30-40, 1969.
- LINGE, G. J. R., Just-in-time: more or less flexible? *Economic Geography*, v. 67, p. 316-332, 1991.
- , RICH, D. C. The state and industrial change. In: LINGE, G. J. R., RICH, D. C. (eds.) *The state and the spatial management of industrial change*. London and New York : Routledge, p. 1-21, 1991.
- LOVERING, J. Fordism's unknown successor: a comment on scott's theory of flexible accumulation and the re-emergence of regional economies. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 14, p. 159-174, 1990.
- . Theorising post-fordism: why contingency matters (a further response to scott). *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 15, n. 2, p. 298-301, 1991.
- LUGER, M., GOLDSTEIN, H. *Technology in the garden*. Chapel Hill, NC : University of North Carolina, 1990.
- LURIA, D. Automation, markets and scale: can 'flexible niching' modernize U. S. Manufacturing? *International Review of Applied Economics*, v. 4, p. 127-165, 1990.
- MALECKI, E. J. Comments on Scott's High tech industry and territorial development: the rise of the Orange County Complex, 1955-1984. *Urban Geography*, v. 8, p. 77-81, 1987.
- MARKUSEN, A. *Profit cycles, oligopoly and regional development*. Boston : MIT Press, 1985.
- . The military industrial divide: cold war transformation of the economy and the rise of New Industrial Complexes. Environmental and Planning. *Society and Space*, v. 9, p. 391-416, 1991.
- . Studying regions by studying firms. *The Professional Geographer*, v. 46, p. 477-490, 1994.
- . *The interaction of regional and industrial policies: evidence from four countries*. Proceedings, World Bank's Conference on Development Economics, 1994. Washington, DC : The World Bank, 1995.
- . SASAKI, M. Satellite new industrial enclaves: a comparative study of United States and Japanese cases working paper, project on regional and industrial economics. New Jersey : Rutgers University, New Brunswick, january, 1994.

- MARKUSEN, A., PARK, S. O. The state as industrial locator and district builder: the case of changwon, South Korea. *Economic Geography*, v. 69, p. 157-181, 1993.
- HALL, P., CAMPBELL, S., DEITRICK, S. *The rise of the gunbelt*. New York: Oxford University Press, 1991.
- MASSEY, D. *Spatial divisions of labor: social structures and the geography of production*. New York : Methuen, 1984.
- , MEEGAN, R. *The anatomy of job loss: the how, why and where of employment decline*. London : Methuen, 1982.
- McNEE, R. Toward a more humanistic economic geography: the geography of enterprise. *Tijdschrift voor Economische en Social Geografie*, v. 51, p. 201-205, 1960.
- PARK, S. O., MARKUSEN, A. *Generalizing new industrial districts: a theoretical agenda and an application from a non-western economy*. Environment and Planning, A, forthcoming, 1994.
- PIORE, M., SABEL, C. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York : Basic Books, 1984.
- POLLEN, A. Dismantling flexibility. *Capital and Class*, v. 34, p. 42-75, 1988.
- SAXENIAN, A. The urban contradictions of Silicon Valley. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 17, n. 2, p. 236-257, 1983.
- The genesis of Silicon Valley. In: HALL, P., MARKUSEN, A. (eds.) *Silicon Landscapes Boston*: Allen & Unwin, 1985.
- Regional networks and the resurgence of Silicon Valley California. *Management Review*, v. 32, p. 89-112, 1990.
- Silicon Valley and Route 128 Won't Save US: response to Richard Florida and Martin Kenney. *California Management Review*, v. 33, n. 1, p. 36-142, 1991a.
- The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley. *Research Policy*, v. 20, p. 423-437, 1991b.
- *Regional networks: industrial adaptation in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge : Harvard University Press, 1994.
- SAYER, A. Postfordism in question. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 1, n. 3, p. 666-695, 1989.



- SCHOENBERGER, E. Foreign manufacturing investment in the United States: competitive strategies and international location. *Economic Geography*, v. 61, p. 241-259, 1985.
- From fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies, and international location. *Environment and Planning D: Society and Space*, v. 6, p. 245-262, 1988.
- The corporate interview as a research method in economic geography. *The Professional Geographer*, v. 44, p. 180-189, 1991.
- SCOTT, A. High tech industry and territorial development: the rise of the Orange County Complex, 1955-1984. *Urban Geography*, v. 7, p. 3-45, 1986.
- Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial Space in North America and Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 12, n. 2, p. 171-186, 1988a.
- *New Industrial Space*. London : Pion, 1988b.
- PAUL, A. Collective order and economic coordination in industrial agglomerations: the technopoles of Southern California. *Environment and Planning C: Government and Policy*, v. 8, p. 179-193, 1990.
- SFORZI, F. The geography of industrial district in Italy. In: GOODMAN, E., BAMFORD, J. (eds.) *Small firms and Industrial districts in Italy*. London : Routledge, p. 153-173, 1989.
- STORPER, M. The transition to flexible specialization in industry: external economies, the division of labor and the crossing of industrial divides. *Cambridge Journal of Economics*, v. 13, p. 273-305, 1989.
- HARRISON, B. Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1980s. *Research Policy*, v. 20, p. 407-422, 1991.
- WALKER, R. *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*. BASIL BLACKWELL, New York : 1989.
- YIN, R. Case study research: design and methods. *Applied Social Research Methods* series 5. Beverly Hills, CA: Sage., 1984.

## Apêndice 1

### CARACTERIZAÇÃO DOS NOVOS TIPOS DE DISTRITOS INDUSTRIAIS

---

#### 1 DISTRITOS MARSHALLIANOS

- Preponderância de pequenas empresas locais;
- Economias-de-escala pouco significativas;
- Alta relevância das transações intradistritais;
- Decisões de investimentos tomadas localmente;
- Contratos e compromissos de longo-prazo entre fornecedores e consumidores-intermediários locais;
- Relacionamento pouco relevante com firmas fora do Distrito;
- Mercado de trabalho interno à região e altamente flexível;
- Trabalhadores mais identificados com o Distrito do que com as empresas;
- Altas taxas de imigração de trabalhadores e baixas taxas de emigração;
- Consolidação de uma identidade cultural específica;
- Disponibilidade local de atividades de suporte aos negócios (de toda ordem);
- Fontes locais de financiamento de longo-prazo aos novos negócios (*patient capital*).

#### 1.1 VARIANTE ITALIANA (em acréscimo à lista anterior)

- Alta incidência de intercâmbio de pessoal entre consumidores-intermediários e fornecedores;
- Alto grau de cooperação entre competidores no rateio de riscos em geral e dos custos de inovações e na busca de estabilização dos seus mercados;
- Parcela desproporcionalmente alta dos trabalhadores envolvida em tarefas de inovação e/ou *design*;
- Associações patronais fortes;
- Decidida atuação dos governos locais na regulação e na promoção das principais indústrias.

#### 2 DISTRITOS CENTRO-RADIAIS (*HUB AND SPOKE*)

- Estrutura econômica baseada em uma ou mais grandes firmas verticalmente integradas;
- Presença de significativas economias-de-escala;
- Baixas taxas de renovação no rol de empresas-chave atuantes no Distrito;
- Alta densidade de transações entre as firmas-chave e fornecedores locais;
- Investimentos mais importantes decididos no âmbito do Distrito;
- Contratos e compromissos de longo-prazo entre as firmas-chave e os seus fornecedores;
- Altos graus de cooperação e de ligações com firmas forâneas dentro e fora do distrito;

---

Continua

- Baixa ocorrência de intercâmbio de pessoal entre os consumidores-intermediários e os fornecedores locais;
- Irrelevância da cooperação entre as firmas-chave locais na assunção compartilhada de quaisquer riscos;
- Mercado de trabalho interno ao Distrito e pouco flexível;
- Parcela mais do que proporcional de operários (*blue collar*) no conjunto dos assalariados;
- Ordem decrescente do compromisso/identificação dos trabalhadores: firmas-chave; Distrito; pequenas empresas;
- Altas taxas de imigração de trabalhadores e baixa emigração;
- Desenvolvimento de laços culturais e de uma identidade cultural bem definida;
- Serviços financeiros especializados;
- Pouca disponibilidade de *patient capital* fora das empresas-chave;
- Ausência de associações patronais que se encarreguem de prover uma infra-estrutura comum às atividades econômicas no Distrito;
- Importante papel do governo local na regulação e na promoção das principais indústrias;
- Alto grau de participação do setor público na provisão de infra-estrutura;
- Perspectivas econômicas regionais de longo-prazo dependentes dos setores industriais e das estratégias das firmas-chave.

### 3 PLATAFORMAS INDUSTRIAIS-SATÉLITE

- Estrutura econômica dominada por grandes firmas cuja propriedade e controle são externos ao Distrito;
- Economias-de-escala de moderadas a altas;
- Poucas alterações no rol de produtores-satélite locais;
- Transações intradistritais mínimas;
- Decisões mais importantes sobre investimentos tomadas fora do Distrito;
- Inexistência de compromissos de longo-prazo com fornecedores locais;
- Proximidade e altos graus de cooperação com firmas fora do Distrito;
- Alto índice de intercâmbio de pessoal com fornecedores ou consumidores-intermediários de fora da plataforma-satélite;
- Baixo grau de cooperação entre competidores na assunção conjunta de riscos de qualquer natureza;
- Mercado de trabalho externo ao Distrito e interno às grandes firmas verticalmente integradas;
- Compromisso/identificação dos trabalhadores antes com as empresas do que com o Distrito;
- Altas taxas de migração - para dentro e para fora do Distrito - de trabalhadores mais qualificados nas esferas técnica e gerencial;
- Inexistência de laços ou identidade cultural;
- Principais fontes de financiamento;

---

Continua

- Inexistência de disponibilidades locais de recursos financeiros para suporte de longo-prazo a novos negócios (*patient capital*);
- Não-provisão de infra-estrutura comum por associações patronais;
- Importância dos governos locais na provisão de infra-estrutura;
- Perspectivas de crescimento ameaçadas pela possibilidade de transferência das filiais e de suas atividades para plataformas-satélite similares e que se mostrem mais atraentes.

#### 4 DISTRITOS INDUSTRIAIS ANCORADOS PELO ESTADO (*STATE-ANCHORED*)

- Estrutura econômica dominada por uma ou mais grandes instituições públicas;
  - Economias-de-escala significativas nas atividades do setor público;
  - Baixas taxas de *turnover* nos negócios locais;
  - Relações intradistritais significativas entre as instituições dominantes e os seus fornecedores;
  - Decisões mais importantes sobre investimentos tomadas em diversas instâncias de governo;
  - Contratos e compromissos de curto-prazo entre as instituições mais importantes e os seus fornecedores ou consumidores locais;
  - Altos graus de cooperação e de relacionamento externo ao Distrito;
  - Moderado intercâmbio de pessoal entre fornecedores e consumidores-intermediários;
  - Baixo grau de cooperação entre firmas locais na assunção conjunta de riscos de qualquer natureza;
  - Mercado de trabalho para o pessoal mais qualificado: interno (ao Distrito) quando se tratar de capitais de estados; nacional quando a instituição-eixo da região for uma universidade;
  - Parcela desproporcionalmente alta de trabalhadores administrativos e de profissionais mais qualificados no conjunto da força de trabalho;
  - Ordem decrescente do compromisso/identificação dos trabalhadores: com as grandes instituições públicas;
  - Altas taxas de imigração de mão-de-obra;
  - Consolidação de laços culturais e de identidade cultural específica;
  - Não-disponibilidade local de fontes especializadas de recursos financeiros;
  - Inexistência de *patient capital* de origem distrital;
  - Fraca organização patronal que se preste ao rateio de informações sobre a sua clientela pública ou estatal;
  - Papel pouco relevante dos governos locais na regulação e na promoção das principais atividades econômicas do Distrito;
  - Alto grau de envolvimento do setor público na provisão de infra-estrutura;
  - Perspectivas de longo-prazo do Distrito dependentes das perspectivas das principais atividades públicas ou estatais locais.
-