

Aglomeração produtiva do complexo portuário do Açu: aspectos de sua natureza e perspectivas evolucionárias

Alcimar das Chagas Ribeiro¹

Resumo

O presente trabalho tem por objetivo investigar a natureza da aglomeração produtiva do complexo portuário do Açu, ainda em fase de construção. Busca-se o seu mapeamento, com base nas diversas tipologias disponíveis na literatura, assim como, a verificação do processo de coordenação local. Espera-se que um melhor entendimento sobre o processo, auxilie no planejamento e na implementação de possíveis ações em direção a absorção das oportunidades, oriundas das externalidades decorrentes. A partir de procedimentos metodológicos baseados na pesquisa de natureza exploratória, descritiva e explicativa, pode-se observar acentuada convergência de percepção sobre o futuro da aglomeração entre o setor público e o empreendedor, o que não se verificou entre os agentes e representações de grupos de interesse da sociedade (agricultura, comércio, turismo, comunicação e cultura, meio ambiente e ensino e pesquisa).

Palavras-chave: clusters, distritos industriais, externalidades marshallianas

Recebimento: 18/2/2014 - Aceite:7/8/2014

¹ Professor do Programa de Engenharia de Produção da Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro (UENF) e Coordenador da Linha de Pesquisa “Organização Produtiva e Desenvolvimento Regional”. Av Alberto Lamego, 2000 - Horto - Campo dos Goytacazes, RJ - (22) 2726-1632; email: professoralcimar@gmail.com.

Cluster of port complex of Açu: aspects of its nature and perspectives evolutionary

Abstract

This study aims to investigate the nature of the productive agglomeration of Açu port complex, which is still under construction. The goal of the research is to categorize the port complex based on the different typologies available in the literature, as well as verify the process of local coordination. It is hoped that a better understanding of the process can assist in the planning and implementation of possible actions towards the absorption of the opportunities arising from the consequent externalities. With regards to methodological procedures, the study was based on exploratory, descriptive and explanatory research. This made it possible to notice strong convergence of perceptions between the government and the entrepreneur on the future of the agglomeration, which was not observed between the agents and representatives of the interest of society (agriculture, trade, tourism, communication and culture, environment, education and research).

Keywords: clusters, industrial districts, Marshallian externalities

Introdução

Nos últimos sete anos o município de São João da Barra, no Norte do Estado do Rio de Janeiro, vem experimentando uma forte transformação de natureza econômica, social e territorial, em função dos investimentos de construção do Complexo Portuário do Açú. A presente aglomeração produtiva, de natureza exógena, trás impactos para um território que convive, pelo menos, há um século a luz de um modelo de crescimento nos moldes do fluxo circular schumpeteriano, onde a trajetória da taxa de crescimento se compatibiliza com a taxa de crescimento populacional. Em ambientes com essa característica, o empresário não exerce nenhum papel significativo, não existe inovação e o sistema bancário opera somente em um contexto de curto prazo (SCHUMPETER, 1934).

Mesmo considerando que o referido projeto se encontra em fase de construção, o processo de mudanças dá sinais, através do crescimento em alguns indicadores. **Na economia**, além dos gastos privados já implementados em torno de R\$5,0 bilhões, segundo informação do grupo empresarial, observa-se um crescimento no número de emprego formal. A média anual de 60 empregos formais gerados nos primeiros seis anos de 2000 cresceu para uma média em torno de 250 empregos nos anos de 2009 e 2010. Em 2011 o saldo foi de 1075 empregos, em 2012 o saldo foi 855 empregos e em 2013 ocorreu um saldo negativo de 886 empregos, segundo o Ministério do Trabalho e Emprego. Outro impacto foi observado no aumento da receita tributária, cujo valor em torno de R\$1,0 milhão no ano de 2006 subiu para R\$10,0 milhões em 2010 e R\$42,7 milhões em 2012, e que deve se manter em 2013. **No aspecto social**, dentre outras questões, o projeto estadual de desapropriação de uma grande área para instalar um distrito industrial - nomenclatura utilizada pelo projeto - tem materializada uma situação crítica que vem provocando uma onda perigosa de conflitos entre os produtores rurais, proprietários da terra, e as instituições de apoio ao projeto. Finalmente, **na ótica do território**, ocorrem mudanças na paisagem, fato que transforma o espaço anteriormente rural em um espaço industrial, sem nenhuma possibilidade de retorno as condições anteriores. Essas mudanças, de cunho radical, recebem a conceituação do próprio Schumpeter (op. cit.) de desenvolvimento econômico, já que surge a figura do empresário e a função de produção do sistema econômico passa a incorporar outros elementos como a inovação e instituições.

Considerando esta via metodológica, torna-se plausível a interrogação sobre a natureza da presente organização produtiva. Afinal, trata-se de uma aglomeração com tendência a materialização de um cluster portuário? Em um estágio ou outro, essa organização produtiva garantirá ao

sistema econômico local as condições necessárias para absorver as externalidades positivas geradas em função das relações econômicas?

No que diz respeito a um melhor entendimento sobre aglomerados, o conceito de Porter (1999) é uma referência essencial. Segundo o autor, trata-se de agrupamentos geograficamente concentrados de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculados por elementos comuns e complementares. Contudo, a discussão sobre externalidades dirige a discussão para os distritos industriais marshallianos, conceitualmente representado por uma entidade sócio-territorial que é caracterizada por uma coexistência ativa entre uma comunidade aberta, onde há grande afluxo de bens e pessoas, e um conjunto segmentado de empresas (BECATTINI, 1999).

Um melhor entendimento sobre a evolução desse processo exige a formulação de um problema de pesquisa que deve apresentar os seguintes contornos: a) mapear o perfil da aglomeração em formação e, b) verificar possíveis ações coletivas em direção à formação de competências locais para melhor aproveitar as externalidades positivas.

Neste caso, o objeto geral do trabalho é entender a trajetória da aglomeração produtiva, assim como verificar as reais possibilidades de inserção do sistema econômico local ao processo de geração de riqueza. Complementarmente, os resultados da pesquisa poderão indicar caminhos estratégicos para fomentar ações de adaptação do mesmo sistema ao novo movimento de transformação.

Com vista a um melhor planejamento, o trabalho será estruturado a partir da presente da introdução no capítulo 1, da apresentação mais detalhada da unidade de pesquisa no capítulo 2, do referencial teórico de análise no capítulo 3, dos aspectos metodológicos no capítulo 4, das análises dos resultados no capítulo 5 e das considerações finais no capítulo 6.

Unidade de análise

O complexo portuário do Açú foi projetado para receber minério de ferro transportado por um mineroduto de 525 km de Minas Gerais até o Porto no Açú, distrito de São João da Barra RJ. O minério, após chegar ao Porto, passará por processos químico-físicos e estará pronto para estoque e embarque. Com a futura instalação de usinas de energia e de beneficiamento de minério, a expectativa é de o espaço se transforme em um centro de excelência em logística e exportação aberto a navios cargueiros de grande capacidade.

A figura 1 auxilia uma visualização de sua localização.

Figura 1: Localização geográfica e interligações do Complexo do Porto do Açú

ÂÇU RAILWAYS, HIGHWAYS AND PIPELINE LINKS



Com uma localização fora dos centros urbanos, sua atratividade vem da localização na região sudeste, economicamente a mais importante do país, além de estar próximo das bacias de petróleo mais importantes (Campos, Santos e Espírito Santos) e dos centros de geração de carga, como minério de ferro, aço, etanol, contêineres, granito e demais produtos industrializados.

O projeto do porto se divide em duas fases. Na primeira delas, serão construídas instalações para receber, estocar e embarcar o minério de ferro e prédios administrativos e, no mar, será construído um berço de atracação, com ponte de acesso de 2,7km, um píer para rebocadores, um quebra-mar e um canal de 13 km de extensão e 18,5m de profundidade. Já na segunda fase, o Porto irá abrigar um complexo industrial de grande

capacidade no qual poderão se instalar: usinas de pelotização, termoeletricas, siderurgicas e indústrias cimenteiras. Além disso, o complexo possuirá pátios para armazenagem de granéis, contêineres e carga geral. A figura 2 projeta o futuro distrito industrial.

Referencial Teórico

Para apoiar o processo de análise da problemática contida no trabalho, optou-se pelo referencial teórico correspondente a cluster industrial e distrito industrial marshalliano, já que esses conceitos parecem ser complementares. A aglomeração surge como primeiro estágio, podendo alcançar um estágio de maior complexidade e se transformar em um cluster, o qual pode fomentar a formação de distritos industriais, ou mesmo se transformar em um.

Fundamentos de Cluster (Aglomerado)

Uma importante referência para o assunto é Michel Porter que definiu aglomerado como um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. Neste caso, o escopo geográfico pode ser um distrito, uma cidade, um estado, um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. O grau de sofisticação se difere entre eles, entretanto a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais; fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços; instituições financeiras e empresas em setores correlatos (PORTER, 1999).

Outra visão, creditada a Albu (1997) define *cluster* não só pela aglomeração física, mas também pela especialização produtiva e pela existência de uma rede de relacionamentos entre firmas. Entende o autor que não precisa ser de natureza muito complexa e, conseqüentemente, não muito dinâmica, porém geradora de vantagens competitivas para as firmas.

Sabel (2003), por sua vez, define cluster à luz das contribuições de Brusco, ou seja, como ocorrências naturais de aglomeração geográfica, em geral de médias e pequenas empresas, de uma ou múltiplas áreas de atividade econômica estreitamente relacionada que cooperam mutuamente de maneira direta ou de outras formas, de modo a se suprirem com recursos comuns.

Por sua vez, Albuquerque e Brito (2008) apresentam o entendimento de que o termo *clusters* refere-se à emergência de uma concentração geográfica e setorial de empresas, a partir da qual são geradas externalidades produtivas e tecnológicas, promovendo um maior nível de

eficiência. Mesmo que estas aglomerações não tenham que cooperar produtiva e/ou tecnologicamente, supõe-se que suas estruturas estimulam um processo de interação local que promove o aumento da eficiência produtiva, gerando um clima para a elevação da competitividade dos agentes integrados aos arranjos; e a partir da intensificação dessa interação entre as firmas, resulta na geração de aprendizagem e dinamização do processo inovativo em escala local ou regional.

Um ambiente dessa natureza se constitui em função das economias externas provocadas pela integração entre as empresas do aglomerado. As economias externas podem ser incidentais, decorrentes de: (i) existência de um amplo contingente de mão-de-obra especializada e com habilidades específicas ao sistema local; (ii) presença e atração de um conjunto de fornecedores especializados de matéria-prima, componentes e serviços, e (iii) grande disseminação dos conhecimentos, habilidades e informações, por meio de transbordamentos locais (*spill-overs*), concernentes ao ramo de atividade dos produtores locais. As economias externas de caráter incidental foram apontadas por Marshall, em seu pioneiro trabalho sobre os distritos industriais ingleses no século XIX. (SUSIGAN et. al. 2006)

Schmitz e Navi (1999) indicam que, completamente ao processo das economias externas incidentais, os agentes locais (empresas e instituições) podem reforçar sua capacidade competitiva por meio de ações conjuntas deliberadas, tais como compra de matérias-primas, promoção de cursos de capacitação gerencial e formação profissional, criação de consórcios de exportação, contratação de serviços especializados, estabelecimento de centros tecnológicos de uso coletivo, cooperativas de crédito, entre outros. A conjugação das economias externas incidentais com as obtidas por ações conjuntas deliberadas resulta na chamada “eficiência coletiva”, principal determinante da capacidade competitiva das empresas locais.

Ainda Schmitz e Nadvi (op. cit.) apresentam uma definição de *Cluster* como uma concentração setorial e espacial de firmas, cuja estratégia ajuda pequenas e médias empresas a superar restrições relacionadas com o crescimento e a competir em mercados distantes. Porém, entendem os autores que esta superação não é automática.

As apreciações de Maskell e Kebir (2005 apud Bathelt 2006) mostram que para a formulação de uma teoria de *cluster*, existe a necessidade de compreender os diferentes aspectos da aglomeração industrial. As explicações vão diferir, dependendo da forma de se investigar, de analisar o porquê da existência das aglomerações, quais são os mecanismos que permitem o aglomerado crescer ou como eles são capazes de se reproduzir. Os autores também destacam que as concepções, aparentemente diferentes na classificação, que tenham sido utilizadas em

diferentes vertentes na literatura sofrem forte sobreposição, fazendo com que as implicações políticas possam ser semelhantes. Para Bathelt (2006) a principal diferença entre essas concepções está ligada ao uso de uma visão diferente e a tradições acadêmicas no estudo de configurações similares.

Uma longa tradição entre os acadêmicos e profissionais do desenvolvimento sustentam que o desenvolvimento econômico está associado com a realização de economias de aglomeração. Nos círculos políticos, é claro o foco nos *clusters* como um conceito importante na compreensão do crescimento e no pensamento sobre a política de desenvolvimento ([PORTER, 1990 apud A. RODRÍGUEZ-CLARE, 2007](#)).

Clusters, de fato, muitas vezes seguem um caminho evolutivo, onde as fases da infância são sucedidas pela fase de crescimento, seguido por sua vez, pela maturidade crescente e fases posteriores de estagnação ou declínio. Nesta seqüência, eles freqüentemente, mas nem sempre, acompanham de perto o ciclo de vida da indústria dominante (AUDRETSCH E FELDMANN, 1996 e BUENSTORF E KLEPPER, 2005 apud MASKELL e MALMBEG, 2007).

Segundo Rosenthal e Strange (2004 apud Rodriguez-Clare 2007), *clusters* surgem na presença de “externalidades marshallianas”, o que significa que empresas beneficiam-se das atividades de inovação de empresas vizinhas de mesmas ou relacionadas indústrias. Há abundantes evidências de que tais externalidades existem e conduzem a uma aglomeração de nível industrial.

De acordo com Fujita e Thisse (2002), essas externalidades afetam somente os agentes que pertencem à mesma área geográfica. Elas não se espalham em outras regiões ou, mais precisamente, seus impactos em regiões distantes podem ser considerados insignificantes.

Em função de tal fato, Keller (2008) indica que os formuladores de políticas têm aumentado o interesse em realizar políticas públicas para pequenas e médias empresas participantes de *clusters*, já que essa situação ajuda as empresas a enfrentar a competitividade e a desenvolver empregos.

Em um *cluster*, empresas, fornecedores e prestadores de serviços competem e cooperam tanto horizontalmente quanto verticalmente na cadeia de valor. De fato, interações entre empresas e a proximidade local delas são dois lados da mesma moeda. Elas são mutuamente relacionadas, e isso é o que cria repercussão na forma de mão-de-obra especializada, fornecedores regionais especializados, informação e estruturas de formação, os quais são considerados por aumentar a produtividade com as empresas que podem competir, tanto nacionalmente quanto globalmente (MADSEN e ANDERSEN, 2009).

Em Giuliani e Bell (2005) observa-se que nas aglomerações industriais existe uma “atmosfera de conhecimento” que fica disponível na área da aglomeração como um bem público, disponível para as firmas agrupadas, o que pode não se verificar tão automaticamente assim. Na verdade, em muitos casos o conhecimento disponível é internalizado pelas firmas que possuem uma maior capacidade de adaptação aos movimentos e, naturalmente, absorve melhor.

Aspectos fundamentais dos Distritos Industriais

Para melhor entender as ideias fundamentais da estrutura do Distrito Industrial, faz-se necessário uma revisão dos seus antecedentes históricos. Desta maneira chega-se a Cambridge School, onde segundo Bellussi e Caldari (2008), duas importantes escolas se destacam. A primeira e muito importante está associada Keynes que contribuiu, de forma significativa, para estudos da Teoria Macroeconômica. A segunda, menos conhecida, é associada a Marshall, cujo interesse na economia industrial, construiu o conceito de Distrito Industrial.

Segundo Marshall (1982), as características mais importantes que caracterizam e identificam um distrito industrial são: a presença de uma atmosfera industrial, a sua perenidade num longo período de tempo (mais de uma geração); a presença de uma organização “automática”, que é um alto grau de complementaridade tecnológica; uma interação contínua entre competição e cooperação.

O autor ainda chama atenção para a distinção entre uma aglomeração de empresas, onde por natureza o processo operativo é baseado na individualidade de cada indústria localizada, e o ambiente onde a existência de articulação cria uma atmosfera industrial como nos distritos industriais. Neste caso, Marshall (1922) aborda outros aspectos socioculturais dos distritos industriais, além das relações econômicas.

A formulação do conceito de distritos industriais originais de Marshall refere-se a uma região, na qual pequenas empresas de propriedade local constituem a estrutura empresarial. Inicialmente, a não obtenção de economias de escala altas impede o surgimento de grandes empresas. Além disso, os compradores e vendedores possuem contratos de longo prazo ou acordos e o relacionamento com empresas de fora são limitados. O que mais se destaca nos estudos de Marshall é a qualificação da mão de obra local, devido à passagem dos funcionários de firma em firma, cujos proprietários por conviverem na mesma região, permitem uma “atmosfera industrial”. Neste caso, as pessoas estão ligadas ao distrito e não a empresa, fazendo a região uma comunidade relativamente estável e compartilhando da experiência industrial.

Dessa forma, o autor acredita que o conceito de distrito industrial está vinculado a aglomeração, entretanto não se pode avaliar uma região pela soma individual de empresas e sim pelas economias externas disponíveis a cada uma das empresas devido à articulação local.

Marshall (1920) ainda indica que nos estágios iniciais da civilização prevalecia a proximidade dos recursos físicos, os quais as empresas dependiam de elementos como: clima, solo, pedreiras, o acesso por terra e água. Essas características de localização deram origem aos primeiros distritos industriais na Inglaterra. Estes ficaram conhecidos como: Staffordshire, Bedfordshire e Buckinghamshire.

Entretanto, o próprio Marshall observa a tendências da organização industrial no início do século XX, onde identifica a prevalência das economias internas sobre as externas, em função da ampliação de novas técnicas que, naturalmente ampliavam o tamanho das unidades produtivas típicas, do desenvolvimento dos mercados de capitais e sociedades anônimas, assim como, novas formas de comercialização igualmente associadas ao agigantamento dos negócios (KERSTENETZKY, 2004).

Neste cenário, a discussão sobre organização produtiva envolvendo pequenas empresas perde atratividade já que, além da questão associada às economias internas, nas organizações do tipo sociedades anônimas, o tamanho, especialmente, favorece a mesma na atração de recursos financeiros e na contratação de recursos profissionais com conhecimentos específicos. Desta forma, apresentam vantagem competitiva para programar novas iniciativas, para absorver conhecimentos, para empregar melhores equipamentos e, fundamentalmente, fazer compras em condições mais favoráveis.

Assim, ensina Kerstenetzky (2000) que a passagem do século XIX para o século XX materializou uma nova forma de capitalismo, baseado na produção em massa que envolvia de fato a descontinuidade do “capitalismo competitivo” e dava o tom para: (i) produção caracterizada por investimentos maciços e complexidade de operação; marketing e suporte a produção associados a novas formas de comunicação e transporte (ferrovias e telégrafo); (ii) nova forma de organização, a empresa gerencial, multifuncional, multiregional, multiproduto, que cresce pela adição de novas unidades; departamentalização e hierarquia como forma de administração de organizações complexas; e (iii) nova estrutura de mercados, o oligopólio, caracterizado pela competição de *prime movers* e *challengers*.

O resgate da visão marshalliana ocorre em função da forte crise que abalou a organização produtiva taylorista-fordista no final dos anos sessenta e fez florescer um modelo industrial dinâmico, composto por aglomerações

de pequenas empresas. Segundo Gurisatti (1999) a região nordeste da Itália, compreendida pelas regiões de Vêneto, Trentino, Friuli-Veneza Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e parte da Lombardia, ficou conhecida como uma das regiões mais industrializada e dinâmica do mundo.

Segundo Becattini (1999), de todos os aspectos característicos do desenvolvimento da Itália no pós-guerra, um dos que mais intrigaram os especialistas e observadores estrangeiros, foi à formação de vários Distritos Industriais. Este modelo surpreendeu e instigou estudos e pesquisas, já que uma miríade de pequenas unidades de produção, aparentemente desfavorecida em termos de estruturas de comercialização, de escala produtiva, de acesso ao crédito e de intervenções nos mercados estrangeiros, conseguiu captar uma parte crescente de mercado, obtendo maiores lucros e criando empregos. Neste ambiente, as grandes empresas, muito mais equipadas, perdiam terreno para concorrentes de outros países.

Becattini (1998) define então o Distrito Industrial como uma entidade sócio-territorial que é caracterizada por uma coexistência ativa entre uma comunidade aberta, onde há grande afluxo de bens e pessoas, e um conjunto segmentado de empresas. Já que essas pessoas e empresas dividem o mesmo espaço geográfico, elas se interpenetram, isto é, atividades produtivas e a vida cotidiana se interceptam. O distrito se torna, assim, uma amálgama de competitividade, cooperação, costumes e instituições informais.

Além disso, para Becattini (1990), a noção de distrito industrial pode ser buscada em Alfred Marshall. Pois, em sua opinião, foi Marshall (1919) quem demonstrou, pelos seus textos, que a maioria das vantagens da produção em larga escala pode ser alcançada por um agrupamento de pequenas empresas concentradas em um local onde fossem realizadas as diversas fases da produção e ali estivessem disponíveis a mão-de-obra e os insumos necessários. Assim, o distrito industrial caracteriza-se pela proximidade geográfica de um grande número de micros, pequenas e médias empresas, especializadas na produção de um mesmo produto ou num determinado segmento de produção. Convém salientar que o distrito industrial, na percepção marshalliana, visualiza a possibilidade de construção de uma relação de cooperação, baseada na confiança mútua e em aspectos socioculturais, formada pelas redes de interação entre seus agentes (SIGNORINI, 2004).

Compartilhando do mesmo pensamento, porém, partindo de uma abordagem marxista, Brusco (1975, 1991) chegou a mesma conclusão, onde o distrito industrial é uma rede de PME com heterogênea funções de produção. Já Bagnasco e Trigilia (1984, 1985) introduziram um adicional

elemento a partir da interação entre o mercado, instituições e políticas (BOIX E GALLETTO, 2007).

Segundo esses autores, a Itália é o país onde tem sido desenvolvido um maior número de metodologias específicas para a identificação de distritos industriais. Eles citam a metodologia de Sforzi (ISTAT-one), um algoritmo que fornece uma primeira aproximação prática para o mapeamento dos distritos industriais a partir do mercado de trabalho local e dos dados das atividades.

Complementarmente, com o passar do tempo, diversos autores têm sistematizado conceitos para explicar a estrutura de Distrito Industrial. Dentre eles Giardini et. al (2008) que no esforço de construção de um modelo de simulação para medir os efeitos da reputação no lucro e na qualidade do produto no grupo industrial, definem distritos industriais como sistemas de produção onde geograficamente há concentração de empresas interconectadas, fornecedores especializados, provedores de serviços, firmas relacionadas com as indústrias e instituições associadas (universidades, agentes padrões, associação de comércio) em área particular que compete, mas também coopera.

Segundo os autores, estudos têm desenvolvido diferentes noções e modelos para entender o principal recurso desses clusters e desenvolver ferramentas para melhoria do desempenho e competitividade, onde a inovação mais o processo de aprendizagem vão gerar conhecimento para as empresas desenvolverem suas habilidades e ficarem com um bom nível de inovação.

Outras indicações também permitem observar que este dinâmico modelo de organização produtiva não ficou restrito somente à Itália. Em países como Nova Zelândia, Suécia e Finlândia, onde as indústrias contam com vendas internacionais para crescer, o conceito de Distrito Industrial tem sido usado para encorajar pequenas e médias empresas a colaborar para adquirir recursos e criar vantagens competitivas locais e aumentar a exportação (CHETTY E AGNDAL, 2007).

Aspectos metodológicos

Os procedimentos metodológicos utilizados no presente trabalho foram baseados nos condicionantes da pesquisa de natureza exploratória, descritiva e explicativa. Quanto à natureza exploratória, Gil (1999) define a sua presença quando é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Nesse caso, normalmente o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionais. Uma característica interessante da pesquisa exploratória consiste no aprofundamento de conceitos preliminares sobre determinada

temática não contemplada anteriormente. Assim, contribui para o esclarecimento de questões superficialmente abordadas sobre o assunto.

Andrade (2002) ressalta ainda algumas finalidades primordiais da pesquisa exploratória, tais como: proporcionar maiores informações sobre o assunto que vai investigar; facilitar a delimitação do tema de pesquisa; orientar a fixação dos objetivos e a formulação de hipóteses, ou descobrir um novo tipo de enfoque sobre o assunto.

Quanto à pesquisa descritiva, segundo Gil (1999) objetiva descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis. Uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coletas de dados. Infere-se do exposto que a pesquisa descritiva configura-se como um estudo intermediário entre a pesquisa exploratória e a explicativa, ou seja, não é tão preliminar como a primeira e nem tão aprofundada como a segunda. Nesse contexto; descrever, identificar, relatar, comparar, entre outros aspectos.

Quanto à pesquisa explicativa, segundo Gil (1999) visa identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos. Por explicar a razão e o porquê das coisas, esse é o tipo de pesquisa que mais aprofunda o conhecimento da realidade. Pode-se dizer que o conhecimento científico está assentado nos resultados oferecidos pelos estudos explicativos.

Integrando esses elementos, o trabalho estruturou e aplicou um questionário, cujos aspectos consideraram informações importantes sobre o padrão de relacionamento entre as empresas, a geração de especialização produtiva e possíveis externalidades positivas, o nível de envolvimento das empresas e o estímulo ao fortalecimento de interações locais, o aumento da eficiência, a evolução da aprendizagem, a capacidade de fornecimento de insumos e mão de obra local, a padrão de disseminação de conhecimento, praticas relacionadas a ação conjunta e o papel do governo. Os temas colocados favoreceram a formação de um diálogo, com a percepção dos entrevistados sobre o fenômeno transformada em uma explicação coerente e fundamentada na estrutura teórica de base.

Foram entrevistados os principais representantes de instituições públicas e privadas no território de base da aglomeração, são eles: representantes do setor comercial e industrial, do setor agrícola, do setor de turismo, do poder público local, do setor de ensino e pesquisa, setor de comunicação e cultura, investidores externos, e setor ambiental.

Resultados

No esforço de buscar um maior conhecimento sobre o complexo portuário do Açu, o processo de abordagem considerou fundamentos, tais como: rede de relacionamento entre firmas, especialização produtiva, externalidades produtiva e tecnológica, estímulo ao processo de interação para aumento da eficiência produtiva, aprendizagem e inovação e fornecimento local de mão-de-obra e insumos.

Sobre essas questões, foi observada certa convergência entre a visão do poder público e do empreendedor e, sobretudo, uma perspectiva futura como norte da análise otimista desses mesmos atores. A representação do empreendedor entende que busca interação de maneira aberta e transparente, atuando como agente gerador de facilidades e externalidades. A promoção do projeto de Gestão Integrada de Território, em planejamento, é visto por esse representante como um instrumento importante para integrar o empreendimento com a comunidade local. Observa ainda o empreendedor que os esforços têm gerado especialização produtiva para todas as empresas envolvidas e que, mesmo que as firmas locais não apresentem condições para atender a demanda do complexo, existe um esforço para contratar as empresas locais. Relatou ainda, a existência de um programa de desenvolvimento de fornecedores locais para ajudá-los no enquadramento às especificações do projeto portuário.

A percepção do empreendedor não é tão otimista sobre a condição de adaptação dos trabalhadores locais ao empreendimento e também demonstra certa frustração em relação ao comportamento e participação do governo no processo. A baixa qualificação técnica do corpo de assessores do setor público é visto como um problema no processo relacional em direção a busca de resultados mais exitosos.

O empreendedor coloca o processo de desapropriação de terras em andamento no entorno do porto, como elemento fundamental para a consolidação do que ele classifica de “Distrito Industrial”.

A representação do poder público entende que as operações do complexo portuário têm gerado especialização produtiva para as empresas envolvidas e tem buscado inserir o pequeno empresário local. Entretanto, justifica que as oportunidades ainda são ínfimas e a população não usufrui suficientemente delas, porque a região não se encontra preparada para atender às necessidades do porto nesse momento, além do estágio em que se encontra o projeto, ainda em fase de construção.

Em relação ao processo de aprendizagem e eficiência produtiva, a visão do agente é de que têm ocorrido de modo natural, embora ainda seja muito cedo para se perceber qualquer aumento significativo. Ainda, justificando a fase de construção, a mesma representação indica que

elementos como informação, conhecimento e habilidade ficam concentrados na área do porto, tendo em vista a sua localização isolada geograficamente e, portanto, não possibilitando o acesso das empresas locais e nem tão pouco, induzindo ações de ordem coletiva.

Em relação ao papel do poder público, a percepção do seu representante é bem otimista e justificada em projetos futuros como: a construção de novas escolas, creches, postos de saúde, bibliotecas, ginásios esportivos, restaurantes, auditórios, ciclovias e até mesmo ensino de mandarim em escolas do ensino fundamental. Com aposta na capacitação profissional da população, indica a realização de parcerias com as universidades da região e cita projetos de formação de cooperativa e construção de terminal pesqueiro para ajudar a sociedade a se integrar ao porto. Nesta perspectiva, a mesma visão otimista elimina qualquer possibilidade de problemas sociais, como favelização e violência, pois as autoridades já estariam se preparando para evitá-los.

De forma divergente, se coloca os representantes dos setores de turismo, comercial, agrícola, meio ambiente, ensino e pesquisa e comunicação e cultura.

A percepção do representante do setor de turismo é de que muitas empresas da região não se integram ao empreendimento, pois não reúnem as competências exigidas pelos contratantes. Existe forte desorganização entre os empresários do setor, os quais conduzem de forma individualista os seus negócios, o que dificulta ainda mais a integração com o porto, especialmente pela inexistência de escala compatível. Por outro lado, o conhecimento que é gerado acaba sendo absorvido por firmas que são de fora da região. A ação conjunta, que poderia ser uma importante estratégia local, não está presente. Entende ainda que são poucas as empresas locais que se enquadram a tais regras e aproveitam as externalidades produtivas e tecnológicas que o empreendimento gera. Entretanto, nesse setor, algumas pessoas vêm se beneficiando, especialmente, proprietários de imóveis na região que residem em Campos, os quais alugam suas casas para o empreendimento, forçando um processo de especulação imobiliária e evasão monetária do município.

A representação comercial entende que existe uma distância muito grande entre o comércio local e as empresas que atuam no complexo portuário. Os instrumentos utilizados, especialmente, as audiências públicas, não têm contribuído nesse aspecto. Segundo esse agente, as empresas que operam no complexo compõem um grupo muito fechado e muito distante da sociedade, o que acaba dificultando a especialização produtiva que esse empreendimento poderia trazer para as empresas locais.

Segundo essa representação, as empresas locais possuem capacidade para atender uma parte da demanda em pequena escala. Contudo, ainda assim, não há condições de suprir a demanda diferenciada do porto. No que diz respeito à absorção da mão-de-obra local, o aproveitamento ainda não é o esperado. O que existe é a promessa de inserção das empresas locais no empreendimento no futuro, ou seja, acredita-se que no longo prazo surjam oportunidades para a região. No momento, observa-se que a sociedade não é chamada pelo poder público para discutir o que seria mais relevante para alavancar o comércio local. Existem poucos reflexos de desenvolvimento no comércio e a sociedade local ainda se encontra muito dependente do poder público.

Foi observado certo consenso nesse grupo de que o poder público tem vendido uma imagem que não é a sua verdadeira realidade e que deveria existir um canal mais aberto para poder integrar melhor a sociedade ao complexo portuário. O governo deveria agir para o fortalecimento da ação conjunta entre as empresas locais, além de melhor estruturar o balcão de empregos, no sentido de qualificar os trabalhadores, segundo as ocupações demandadas pelo complexo.

A visão da representação do setor agrícola é de que o município não se encontrava preparado para receber o empreendimento, já que é estritamente agrícola. Por outro lado, os projetos compensatórios prometido pelo grupo EBX ainda não beneficiaram os produtores do setor. Quanto às empresas locais, ainda não conseguiram aproveitar as externalidades positivas geradas pela instalação do porto, mas isso poderá ocorrer no futuro. Hoje, não se observa adequado fluxo de informações, além de pouca interação entre a comunidade e o empreendimento. Isto se deve, em parte, a fatores culturais locais. Segundo o setor agrícola, não há mão-de-obra especializada local e não se vê nenhum esforço para engajamento da sociedade através de ações conjuntas e formação de cooperativas de crédito. O governo, por sua vez, cumpre seu papel de gestor sem, contudo, consultar os anseios da população local.

A representação ambiental vê a aglomeração como uma rede de relacionamento entre firmas que se organizam em função do seu objetivo principal. No que se refere ao fornecimento para a configuração, as empresas que operam na construção do porto nesse momento são de fora da região e altamente especializadas. O empreendimento tenta se comunicar com a comunidade local através de quiosques de informação e audiências públicas, entretanto falta engajamento popular e maior aceitação em relação ao porto. No que se refere à responsabilidade ambiental, a empresa tem um projeto bastante minucioso relacionado à preservação do meio ambiente, apesar da degradação do mesmo ser inevitável. Indica esta

representação que a área hoje ocupada pelas obras do porto já estava devastada e, ao menos a área natural restante será preservada pela empresa. A influência das obras sobre o ecossistema marinho é mínima. Contudo, a degradação no solo e na atmosfera é relevante e suas consequências totalmente imprevisíveis.

A percepção do representante do setor de ensino e pesquisa é de que este grande projeto é visto como uma importante estratégia de desenvolvimento para o País e para o Estado do Rio de Janeiro, entretanto, o município ainda não entendeu o seu papel nesse contexto. A classe política ainda não percebeu o quanto precisa negociar e se preparar para poder dar conta dos impactos do empreendimento. Segundo a representação, o parque industrial que será instalado no município vem com um poder muito grande de intervenção no território e exige um grande esforço da sociedade para criar mecanismos de inserção nesse processo. No contexto desse gigante empreendimento, o planejamento, as ações e os esforços ainda estão muito pequenos e ineficientes. O Porto do Açu é um mega empreendimento e todas as instituições deveriam fazer seus planejamentos baseados nele e nas mudanças que ocorrerão ao seu redor. Segundo a representação em questão, a sociedade precisa discutir os seus cursos segundo uma necessidade do território, acrescentando uma página voltada inteiramente para a questão desse investimento.

Para a representação do setor de comunicação e cultura, o complexo portuário do Açu pode ser compreendido como um enclave, onde os novos empreendedores não se comunicam com o município e demais cidades vizinhas. Pode-se dizer que até mesmo entre as empresas envolvidas o relacionamento é estreito. Muitas oportunidades estão sendo criadas com a instalação do Porto do Açu, mas, apesar disso, as empresas locais não estão se adequando para atender a um empreendimento de tal porte. Portanto, acabam perdendo as possíveis externalidades produtivas positivas e tecnológicas que esse processo operativo pode gerar.

Entende o representante que, apesar de haver muita informação, a maioria das pessoas não está se preparando adequadamente para obter as vantagens que o empreendimento pode oferecer. Tal falta de interesse a respeito do porto pode ser explicada por uma questão sociocultural. Ao se pesquisar o histórico da cidade, pode-se perceber que a população de São João da Barra nunca se envolveu nos empreendimentos que poderiam ter proporcionado o crescimento da região. Tal traço de indolência e falta de engajamento social impedem que benefícios tangíveis sejam absorvidos pelo município. Desse modo, não há indícios de ação conjunta entre as empresas e nem interação entre a população e o novo empreendimento. Assim, uma previsão regional de longo prazo seria a proliferação de

comunidades sem-terras e favelização (bolsões populacionais), devido às muitas desapropriações que ocorreram e que ainda irão ocorrer.

Considerações Finais

A presente investigação buscou uma melhor compreensão sobre a natureza da configuração do “Complexo Portuário do Açu”, de sua perspectiva evolucionária, potenciais externalidades oriundas do processo e das reais possibilidades de absorção das mesmas pelos agentes locais. Um elemento marcante observado foi à convergência de percepção entre o setor público e o empreendedor e a forte divergência entre esses agentes e as representações de grupos de interesse da sociedade (agricultura, comércio, turismo, comunicação e cultura, meio ambiente e ensino e pesquisa). Enquanto os primeiros trabalham com uma visão extremamente otimista de futuro, a representação do segundo bloco apresenta uma visão pessimista a partir das avaliações dos impactos no presente. Depois de quatro anos de fortes investimentos a conjuntura atual não responde compativelmente ao ingresso de recursos divulgados. As críticas seguem em direção a falta de integração entre o complexo portuário e a economia local, a falta de competência do governo em articular tal interação, a internalização das oportunidades por empresas e trabalhadores de fora, a pressão de demanda por serviços sociais na fragilizada estrutura social existente e um forte processo de especulação imobiliária, atuando, principalmente, sobre os nativos. Como a visão do primeiro grupo está presa ao futuro, esses representantes não conseguem ver nenhum tipo de desequilíbrio e projetam uma aglomeração exitosa capaz de absorver a sociedade local e transformar o território num espaço de riqueza e desenvolvimento. Na verdade, esses posicionamentos tão diversos materializam uma condição de desintegração onde a comunicação é frágil e inexistente um processo de governança capaz de buscar um certo equilíbrio de forças entre os diferentes atores. Complementarmente, observa-se, segundo a literatura, a formação de aglomeração verticalizada do tipo rede de empresas, onde a liderança é exercida por uma empresa líder que dirige as ações em busca do objetivo capitalista. Entretanto, pelo fato da intervenção ocorrer em um espaço comum, o processo de discussão sobre potenciais compensações precisa integrar a sociedade de forma que as externalidades de todas as espécies possam ser internalizadas no próprio território. Mesmo considerando que o complexo está em fase de construção, em quatro anos de atividade não são visíveis ações no sentido de capacitar o ambiente, seja na questão do fornecimento, da qualificação real da mão-de-obra, na necessária qualificação da gestão pública e,

fundamentalmente, na ampliação da dotação infraestrutural do território para acompanhar o processo corrente de transformação.

Todo esse contexto possibilita um entendimento de que os fundamentos norteadores dos sistemas exitosos de organização produtiva que compõe o estado da arte da ciência, não conseguem atuar positivamente sobre ambientes com debilidades em seu tecido social.

Aspectos fundamentais necessários a consolidação de um ambiente coletivo encontram dificuldades de instalação, fato inibidor da absorção interna das externalidades positivas. Por outro lado, as externalidades negativas atingem potencialmente o ambiente que não consegue ganhar corpo para se proteger de tais impactos. Desta forma, parece continuar em aberto a discussão sobre o processo de geração de riqueza e a sua distribuição de forma mais equilibrada, especialmente em regiões com debilidades em sua estrutura de capital social. Pontos, como: o estágio de amadurecimento da democracia local, a concentração de poder nas mãos do governo e o elevado grau de dependência econômica da população em relação ao poder público, parecem representar um grande desafio a ser superado na trajetória de busca de um melhor processo de geração e distribuição da riqueza local/regional.

Referências

ALBU, M.; Technological Learning and Innovation in Industrial Clusters in the South. Electronic Working Paper nº 7, SPRU, 1997.

ALBUQUERQUE, E. M.; BRITTO, J.; Estrutura e Dinamismo de clusters industriais na economia brasileira: uma análise comparativa. 2008.

ANDRADE, M.M. 2002. Como prepara trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas. São

Paulo, Atlas, 5° ed., 165p.

AUDRETSCH, D. B.; FELDMANN, M. P.; Innovative clusters and the industry life cycle, Review of Industrial Organization, v. 11: p. 253-273, 1996.

BECATTINI, G. Italian districts: problems and perspectives. International Studies of Management & Organization, v.21, n.1, p.83-90, Spring 1991.

_____. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.;

BECATTINI, G. The Industrial District as a Creative Milieu (1998).

<http://www.dse.unifi.it/becattini/frame.htm>

BELUSSI F. e CALDARI, K., At the origin of the Industrial District: Alfred Marshall and the Cambridge School. International Workshop: "Marshall and Marshallians on Industrial Economics" March 15-16th 2008, Mercury Tower, Hitotsubashi University, Tokyo.

BATHELT, H. Geographies of Production: Growth Regimes in Spatial Perspective 3 - Toward a Relational View of Economic Action and Policy. In: Progress in Human Geography (Vol. 30) pp. 223-236 - 2006.**BAGNASCO, A e TRIGILIA, C.**(1985). Ed. Società et Política nelle Aree di Piccola Impresa. Il Caso della Valdelsa, Milan, Angeli.

BOIX, R. e GALLETTO, V., The new map of the industrial districts in Spain and the comparison with Italy and the United Kingdom: improving international comparison of industrial districts with common methodologies. "Regions in Focus?" - Regional Studies Association International Conference, Lisbon, Portugal, 2nd - 5th April 2007.

BRUSCO, S. La genesi dell'idea di distretto industriale, in Pyke e altri 1991.

FUJITA M e THISSE J, Economics of Agglomeration; Cities, Industrial Location and Regional Growth, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.

GIARDINI, F., DI TOSTO, G. e CONTE, R., A model for simulating reputation dynamics in industrial districts. Simulation Modelling Practice and Theory 16 (2008) 231-241.

GURISATTI, Paolo. O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In Empresários e empregos: o caso da terceira Itália. (COCO, G.; GALVÃO, A P.;URANI, André. (orgs). Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

GIL, A. C. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIULIANI E., BELL M. The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster, Research Policy, 34(1), 47-68 - 2005.

KELLER, P.F. Clusters, distritos industriais e cooperação interfirmas: uma revisão da literatura. Revista E & G - Economia e Gestão - ICEG - PUC Minas, Vol.08, p.30-47, 2008

KERSTENETZKY, J., Uma Discussão Institucionalista de Firma e Mercado em Marshall. Revista Economia Contemporânea, Rio de Janeiro, 4 (1): 107-121, jan./jun. 2000.

KERSTENETZKY, J., Organização Empresarial em Alfred Marshall. Estudos Econômicos, São Paulo, V. 34, N. 2, P. 369-392, Abril-Junho 2004.

MARSHALL, Alfred. Princípios de economia: tratado introdutório. São Paulo: Abril Cultural, v. I, 1982.

MADSEN, A.; ANDERSEN, P.; Innovative regions and industrial clusters in hydrogen and fuel cell technology. Department of Management Engineering, Technical University of Denmark, Dinamarca, 2009.

MASKELL, P. e MALMBERG, A. Myopia, knowledge development and cluster evolution. Journal of Economic Geography, pp. 1-16, 2007.

PORTER, M.; The Competitive Advantage of Nations. Free Press, 1990.

RODRIGUEZ-CLARE, A.; Clusters and comparative advantage: Implications for industrial policy. Journal of Development Economics 82, p. 43- 57, 2007.

SABEL, C. The World on a bottle or window on the world? Open questions about industrial districts in the Spirit of Sebastian Brusco. Conference on clusters, industrial districts and firms: The challenge of globalization. Disponível em <http://www2.law.columbia.edu/papers/Stato%20Mercato%20draftfinal.doc> Acessado em 01/06/2011.

SIGNORINI, L.F. Intervento Introduttivo. In: SIGNORINI, L. F. et al. (Orgs.). Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Bologna: Banca d'Italia: 2004.

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

SCHUMPETER, A. J. The Theory of economic development (An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle). USA: Harvard University, 1934.

SUZIGAN, Wilson et. al. Identificação, Mapeamento e Caracterização Estrutural de Arranjos Produtivos Locais no Brasil. Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada. São Paulo. Outubro 2006.