

POR UMA ANÁLISE ENTRE O TERRITÓRIO E A COMPETITIVIDADE

Tiago Roberto Alves Teixeira

Mestrando da UNESP campus de Rio Claro
tiago.porto@hotmail.com

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo compreender de que forma o território tem sido inserido e abordado como um recurso nas diferentes estratégias de competitividade, principalmente após a crise do regime de acumulação fordista. Anteriormente à crise do regime de acumulação fordista a competitividade era analisada principalmente conforme os recursos naturais existentes nos territórios e conforme a localização das indústrias em relação com os custos de transporte e mão de obra, ou seja, os territórios eram pensados somente na sua dimensão natural e material. Porém após a crise fordista as estratégias competitivas sofreram uma considerável mudança, onde os territórios passaram a ser estudados como recursos, não somente em face de suas características matérias e físicas, mas também imateriais, relacionais. Desta forma surgem diversas discussões que apontam para a importância das relações de poder existentes entre os agentes nos novos espaços industriais para que estes se tornem mais competitivos. Nesta direção os territórios se tornam a base para a competitividade de muitas regiões, um importante recurso capaz de propiciar vantagens competitivas. O trabalho de cunho teórico apresentou como metodologia a análise de diversos livros, monografias, teses e artigos que abordam o tema.

Palavras-chave: Competitividade. Território. Recurso. Relações de poder.

FOR AN ANALYSIS BETWEEN THE TERRITORY AND THE COMPETITIVENESS

ABSTRACT

This article aims to understand how the territory has been inserted and approached as a resource in the different strategies for competitiveness, especially after the crisis of the Fordist regime of accumulation. Prior to the crisis of the Fordist regime of accumulation competitiveness was analyzed with a relation with the natural resources in the territories and as the location of industries in relation to the costs of transport and labor, ie, the territories were thought only in its natural and material dimension. But after the Fordist crisis competitive strategies have undergone a considerable change, where the territories began to be studied as resources, not only in view of their materials and physical characteristics, but also immaterial, relational. Thus arise various arguments that point to the importance of power relations between the actors in the new industrial spaces so that they become more competitive. In this direction the territories become the basis for competitiveness of many regions, an important resource capable of providing advantages in competitiveness. The theoretical work presented as methodology the analysis of several books, monographs, theses and articles that address the current theme.

Keywords: Competitiveness. Territory. Resource. Relations of power.

1 INTRODUÇÃO

A crise do regime de acumulação fordista e suas transformações tendendo a um regime mais flexível acabaram por intensificar o processo de globalização, onde a competitividade se tornou o ponto central não somente das empresas, mas também das nações e das regiões.

Recebido em 19/01/2013
Aprovado para publicação em 01/05/2013

Vista como a chave ou o quesito central para o desenvolvimento passa a ser buscada a qualquer custo.

A emergência de um regime de acumulação flexível gerou profundas mudanças nas estratégias competitivas, sendo neste contexto que os novos espaços industriais emergem, inseridos em uma corrida pela sobrevivência condicionada pela competitividade com as grandes empresas.

Anteriormente à crise do regime de acumulação fordista, as análises clássicas basearam seus estudos sobre a competitividade principalmente nos recursos naturais, nos custos de mão de obra e de transporte existentes nos territórios, no entanto com a emergência do regime de acumulação flexível os territórios passam a ganhar um papel central na competitividade. Não somente em face dos seus elementos naturais e físicos, mas também em face das relações de poder nestas localidades, as quais propiciam trocas de informação, um meio inovador e uma identidade local.

Desta maneira o presente artigo tem como objetivo compreender de que forma o território tem sido inserido e abordado como um recurso nas diferentes estratégias de competitividade após a crise do regime de acumulação fordista. Para isso a pesquisa está dividida em dois principais capítulos. No primeiro capítulo será analisado o conceito de competitividade, assim como os estudos clássicos sobre competitividade, visto principalmente na teoria clássica da localização e na análise de David Ricardo sobre a vantagem. No segundo será discutido de que maneira o território tem sido analisado como um recurso competitivo a partir das suas relações de poder, principalmente nos estudos pertinentes aos novos espaços industriais como os clusters, os distritos industriais Marshallianos e os Arranjos produtivos locais.

2 COMPETITIVIDADE: UM RESGATE HISTÓRICO/TEÓRICO

Falar sobre o termo competitividade é uma tarefa difícil, pois este possui diversos significados e atribuições, tendo sido empregado e analisado por diversos pesquisadores, de diversas áreas das ciências humanas. Muller vai compreender o termo como:

A competitividade é mais bem apreendida mediante um mapa, ou uma rede sistêmica, cujo objetivo está contido em qualquer definição deste termo, ou seja, o de conquistar, manter e ampliar a participação em mercados. Tal mapa assemelha-se a um caleidoscópio, a um conjunto ordenado e flexível de ideias que se pode adaptar aos interesses e objetivos dos que desejam utilizá-lo. (MULLER, 1994, p. 38).

De acordo com Muller (1994) com a crise fordista a competitividade se torna uma das principais características do jogo internacional. O autor ao analisar diversos conceitos sobre competitividade conclui que este termo possui dois leques teóricos, os quais vão além da teoria, perfazendo o campo empírico ao propor estratégias, visões e políticas, obviamente carregadas de diferentes interesses.

Uma das conceituações possui um enfoque econômico, baseado na ideia de preços e custos comparativos de produção, nas taxas de câmbio e de juros, do poder do mercado entre outros, onde a competitividade é empregada em diagnósticos e prognósticos. No segundo caso o enfoque é dado no sistema sociocultural, não sendo intercambiável por concorrência, neste caso a competitividade de uma nação não é medida somente por meio do comércio internacional, engloba também novos imperativos tecnológicos, organizacionais, institucionais, legais, políticos e culturais, assim como envolve os conceitos de equidade, sustentabilidade e valores sociais como democracia, direitos humanos e participação social (MULLER, 1994).

Desta forma o termo não é mais fundamentado somente por meio de um enfoque unicamente econômico, mas também sobre outro prisma percorrendo temas relacionados à abertura comercial, ao ajuste estrutural, à reconversão produtiva, ao convívio inteligente com os recursos naturais e ao combate à pobreza, por conseguinte o termo acabou por se tornar amplo e ambíguo (MULLER, 1994).

Muller (1994) ao analisar as mudanças na produção do regime capitalista fordista para o pós-fordista entende que há um novo modo de produzir que conseqüentemente instaura novas estratégias competitivas, com características próprias. Antes da crise fordista a estratégia era

dada pela produção em escala e na racionalização do processo produtivo, ancorado ao consumo em massa, já no pós-crise a estratégia fundamenta-se nas economias de integração, na flexibilidade, na busca pela qualidade e diversificação dos produtos, assim com no *design* e *marketing* destes.

Análise interessante pode ser vista nas palavras de Santos (2006) ao analisar a natureza da competitividade. Este entende a competitividade como o motor unitário das ações mais características da economia globalizada, um dogma imposto não somente à economia, mas também à geografia, o braço armado da mais-valia universal, sua máquina de guerra. Desta forma a competitividade para o autor é responsável por uma busca desenfreada por novos objetos e novas formas de organização, resultando muitas reorganizações, sociais, econômicas, políticas e também geográficas. Tal fenômeno é político e criado pelos atores mundiais como as empresas globais, os bancos globais e pelas instituições globais (SANTOS, 1997).

Um das primeiras e mais conhecidas teorias sobre competitividade é a do economista inglês David Ricardo, teórico neoclássico, o qual elaborou em seu livro "Princípios de Economia Política e de Tributação" (1996) a teoria da vantagem comparativa, influenciado pelas ideias de Adam Smith.

Mas em que consiste tal teoria? Imaginemos dois países, onde cada um possui determinados recursos naturais, bens de capital, tipos de mão de obra e conhecimentos técnicos, isto demonstra diferentes condições e possibilidades de produção entre os países, já que não possuem características idênticas. Desta forma seria menos dispendioso a produção de mercadorias as quais se utilizam dos recursos locais, o que leva as nações a uma tendência de especialização de determinados produtos, onde há mais eficiência, um menor custo de oportunidade e portanto uma vantagem comparativa quanto aos países que não possuem tais condições e possibilidades. (SAMUELSON, 1979).

Desta maneira David Ricardo entende que as exportações e importações resultam da produtividade do trabalho, reguladas pelas forças de livre mercado, as quais se baseiam nos preços, custos e salários, variando de país para país. Assim o país exportaria os produtos onde há uma vantagem comparativa e importaria os que possuem uma desvantagem comparativa (SAMUELSON, 1979).

Outras discussões que vão se destacar, fortalecendo a ideias das vantagens comparativas são as análises sobre os fatores que determinam a localização das empresas, principalmente na relação com a rede urbana, as quais acabam por formar a teoria da localização industrial, tendo como principais expoentes Von Thünen, Alfred Weber, Losch e Perroux. Segundo Benko (1996) tais teorias apontam que a localização de uma empresa se dá em face das vantagens comparativas que os mais diferentes espaços propiciam para que as empresas possam economizar custos.

Von Thünen não elaborou um modelo sobre a localização das indústrias, mas sim sobre a localização agrícola, no entanto seu trabalho é visto como ponto de partida para muitos que estudam os fatores de localização industrial. O autor procurava compreender o que determinava o preço dos produtos agrícolas e como estes se dispunham no espaço. Thünen percebeu que as terras mais próximas do centro consumidor tinham maior renda em relação a aquelas mais distantes, pois os custos de transporte aumentavam com a distância. Assim o afastamento do mercado elevaria os custos de transporte refletindo na escolha do tipo de produto a ser cultivado, formando anéis regulares de culturas em torno dos mercados consumidores, forma que ficou conhecida como Anéis de Von Thünen (CLEMENTE, 2002).

Diferentemente de Thünen, Alfred Weber, irmão do sociólogo Max Weber, buscou analisar os fatores que determinariam a localização das indústrias, seu modelo foi construído a partir de análises dos fatores por ele considerados como gerais, isto é, economias de custo que poderiam ser vistas em qualquer tipo de indústria. Tais fatores são descritos conforme suas escalas geográficas: fatores regionais (capazes de explicar a escolha locacional entre regiões), fatores aglomerativos e fatores desaglomerativos (capazes de explicar a concentração ou desconcentração das empresas em certas regiões) (CLEMENTE, 2002).

Quanto aos fatores regionais Weber identificou dois principais, o custo de transporte e o custo da mão de obra. Analisando estes fatores o autor chega à conclusão de que a localização varia

conforme cinco situações: (1) se os custos salariais são constantes a localização ótima seria aquela com menores custos de transportes, no entanto as indústrias as quais seus insumos perdem peso no processo produtivo tendem a se localizar junto à fonte produtora da matéria-prima principal; (2) se os custos salariais variam e os custos de transportes não apresentam diferenças relevantes de um local para outro, a indústria se localizará na área de menor custo salarial. Caso as indústrias sejam caracterizadas por um elevado custo de trabalho, estas procurarão localizar-se junto ao mercado de trabalho; (3) caso variem tanto os custos salariais, como os custos de transporte, a localização se dará na área onde a somatória de todos os custos tenha um menor valor; (4) quando os custos salariais e os custos de transporte variam a presença de economias de aglomeração levariam determinadas indústrias a se localizarem junto ao mercado consumidor; por fim (5) há indústrias que por utilizarem matérias-primas e trabalhadores disponíveis em todas as partes ao mesmo custo estão livres para se localizar em qualquer lugar (CLEMENTE, 2002).

Quanto aos fatores aglomerativos e desaglomerativos, Weber percebe que as indústrias ao se localizar próxima de outras indústrias podem auferir redução de custo (fator aglomerativo), quanto ao fator desaglomerativo a ideia é a de que o distanciamento pode também gerar uma redução de custo (CLEMENTE, 2002).

Diferente de Thünen e Weber, que partiam da ideia de economia de custos, Augusto Losch buscou entender qual seria o ideal locacional para uma empresa. O autor discute que a concentração produtiva resulta de duas forças, a da economia de escala e a dos custos de transporte, as quais se contrapõem, onde o custo de transporte inviabiliza a concentração total, resultando em diferentes níveis de concentração conforme o predomínio do custo de transporte sobre a economia de escala e vice-versa. O autor também analisa a localização das empresas conforme o alcance máximo do produto por ela produzido, ou seja, o preço da mercadoria é determinado pelo custo da produção, o custo do transporte, mais a margem de lucro, o preço do transporte não deve fazer com que o preço do produto seja mais elevado que os preços concorrentes (CLEMENTE, 2002).

Desta forma ao analisarmos as discussões de David Ricardo e dos autores da teoria clássica da Localização Industrial podemos afirmar que os estudos quanto à competitividade dos países ou das empresas eram pautadas nos quesitos materiais existentes nos territórios, em seus recursos naturais, nos custos que envolviam as distâncias entre as áreas produtivas e os consumidores e na disposição e preço da mão de obra. Nesta direção a concepção espacial e territorial de tais análises eram limitadas onde tanto o espaço quanto o território eram considerados somente na sua dimensão material.

No entanto frente às mudanças com a crise do regime de acumulação e a intensificação da globalização tanto o espaço quanto o tempo foram comprimidos, deixando de serem as maiores barreiras a serem ultrapassadas pelas empresas. Deste modo as estratégias de competitividade mudaram, assim como suas teorias, onde o território passou a ser analisado por outro viés, não somente na sua relação com os recursos naturais, ou quanto aos custos de transporte, isto principalmente nos estudos relacionados aos novos espaços industriais.

3 OS NOVOS ESPAÇOS INDUSTRIAIS E O TERRITÓRIO: AS RELAÇÕES COMO RECURSO

Os novos espaços industriais são conceituados de diferentes maneiras em diferentes países, estes possuem algumas semelhantes, são compostos por indústrias especializadas na produção de um mesmo tipo de produto ou correlatos, se concentram em uma área geográfica, são marcados por um meio inovador e por uma mão de obra especializada local. Nos Estados Unidos são denominados de Clusters, na Itália de Distritos Industriais Marshallianos e no Brasil são chamados de Arranjos Produtivos Locais. Um arranjo produtivo local pode ser conceituado como:

Aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultorias e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, e suas

variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (escolas técnicas e universidades), pesquisa, desenvolvimento, engenharia, política, promoção e financiamento. (CASSIOLATO; LASTRES, 2003, p. 3-4).

Tais aglomerados industriais têm recebido uma crescente atenção no meio acadêmico brasileiro, isto porque os arranjos produtivos locais foram estabelecidos como estratégia de desenvolvimento regional. Desta forma grande parte das políticas públicas que envolvem os arranjos produtivos locais possui como objetivo central a busca para tornar as empresas dos arranjos produtivos locais mais competitivas por meio dos seus potenciais locais encontrados em seus territórios.

Assim sendo o estabelecimento e fortalecimento dos arranjos produtivos locais se tornou prioridade do governo federal, do governo do Estado de São Paulo e de muitos municípios. Isto se deu a partir do ano de 2000, quando os arranjos produtivos locais foram inclusos nos Planos Plurianuais, no Plano Nacional de Ciência Tecnologia e Inovação (2007-2010) e na Política de Desenvolvimento Produtivo (2008-2013). Outro fato que demonstra tal prioridade pode ser vista na criação do Grupo de Trabalho Permanente para APLs, visando coordenar as ações de apoio aos arranjos produtivos locais no Brasil (MIDIC, 2012).

Esta correlação entre a competitividade e o território não é algo recente, na verdade, nas ciências geográficas o território já vem sendo analisado como um recurso a algumas décadas. Inicialmente as análises sobre o território ocorreram no bojo da Geografia Clássica, por meio de Ratzel. Em suas análises o autor compreende o território como sinônimo de Estado nação e de solo/terra defendendo a ideia de que o progresso ou a decadência de uma nação estaria relacionado com a conquista ou perda de áreas territoriais (MORAES, 1999).

[...] o território representa as condições de trabalho e existência de uma sociedade. A perda de território seria a maior prova de decadência de uma sociedade. Por outro lado, o progresso implicaria a necessidade de aumentar o território, logo de conquistar novas áreas. (MORAES, 1999, p.70).

Desta forma seria vantajoso para uma nação possuir áreas as quais pudessem explorar. Neste caso a ideia é de que a vantagem estaria relacionada à matéria-prima, a qual propiciaria o desenvolvimento de uma nação. Interessante notar que há uma forte relação entre tal concepção e as análises de David Ricardo, o qual destacou que a vantagem competitiva de uma nação está relacionada aos seus recursos naturais locais, os quais geram certa especialização e vantagem.

Outro exemplo pode ser visto nas análises de Paul Vidal de La Blache sobre o conceito de “gênero de vida”. La Blache compreendia que as regiões, em um conjunto formado por elementos humanos e pelo meio físico, daria o suporte para a sociedade se desenvolver e formar ao longo da história um gênero de vida. O mesmo compreendia que o meio possui obstáculos, mas também possibilidades para os indivíduos exercerem suas atividades, criarem suas técnicas ou extraírem seus produtos, assim se desenvolvendo. Desta forma há importância nos elementos físicos e também culturais e sociais (MORAES, 1999). Porém sua categoria analítica era centrada no conceito de região.

A concepção de Ratzel foi por um longo período, na ciência Geográfica a ideia central de território, porém na década de 1970 este conceito é rediscutido pelos geógrafos. Esta retomada em torno do conceito do território ocorreu devido às transformações capitalistas com a crise do fordismo, as quais transformaram as relações entre indivíduos e países, relações inscritas em um campo de poder, modificando e produzindo novos arranjos espaciais gerados pelos avanços técnico-científico-informacionais, que criam novas territorialidades, novos processos de territorialização, de desterritorialização e de reterritorialização. Processos os quais exigiam uma discussão mais complexa e profunda do referido conceito.

Neste sentido destacam-se as análises de Claude Raffestin (1993) em seu livro “Por uma Geografia do Poder”, a qual de certa forma marcaram as discussões sobre o conceito, ao trazer para a discussão a ideia de poder existente nas relações políticas e econômicas, desde os indivíduos e grupo de indivíduos até as instituições.

Em sua visão o território é posterior ao espaço, aparece depois que ocorre uma apropriação do espaço onde é territorializado, conforme as necessidades do proprietário. Para surgir um território é necessário que haja relações de poder envolvidas, que o espaço seja apropriado por pessoas ou instituições.

[...] um espaço onde se projetou um trabalho, seja energia e informação, e que, por consequência, revela relações marcadas pelo poder. [...] o território se apoia no espaço, mas não é o espaço. É uma produção a partir do espaço. Ora, a produção, por causa de todas as relações que envolvem, se inscreve num campo de poder. (RAFFESTIN, 1993, p.144).

Desta forma para o autor território entende-se como o espaço onde se projetou trabalho, seja energia e informação, revelando conseqüentemente relações de poder. Ao se apropriar de um espaço, o ator “territorializa”, exerce poder, sendo suas relações que vão construir o território.

No Brasil vários pesquisadores se destacaram nas discussões sobre o conceito de território, influenciando o meio acadêmico, entre estes podemos citar Marcelo Lopes Souza, Rogério Haesbaert e mais recentemente Marcos Aurélio Saquet. Marcelo Lopes Souza ao analisar os territórios do tráfico, da prostituição e da segregação socioeconômica inova as análises brasileiras, este analisa o território a partir de suas relações políticas, econômicas e culturais, delimitado ou não (SOUZA, 2001).

Haesbaert (2005) ao conceituar território, diferentemente de Raffestin, vai trabalhar não somente as dimensões políticas e econômicas, mas também a cultural, para ele o território pode ser entendido como:

[...] o produto de uma relação desigual de forças, envolvendo o domínio ou o controle político-econômico do espaço e sua apropriação simbólica, ora conjugados e mutuamente reforçados ora desconectados e contraditoriamente articulados. Esta relação varia muito, por exemplo, conforme as classes sociais os grupos territoriais e as escalas geográficas que estivermos analisando. (HAESBAERT, 2002, p. 121).

Haesbaert (2005) compreende que o território é resultado de relações de poder e que envolve questões políticas, econômicas e também simbólicas, ou culturais. Nesta direção Saquet vê a importância da ligação entre estas três vertentes em sua análise sobre os territórios de imigração Italiana e afirma:

[...] as forças econômicas, políticas e culturais, reciprocamente relacionadas, efetivam um território, um processo social, no (e com o) espaço geográfico, centrado e emanado na e da territorialidade cotidiana dos indivíduos, em diferentes centralidades/temporalidades/territorialidades. A apropriação é econômica, política e cultural, formando territórios heterogêneos e sobrepostos fundados nas contradições sociais. (SAQUET, 2003, p.28).

Outro importante aspecto das discussões de Saquet é de perceber territórios materiais e imateriais, através das relações econômicas, políticas e culturais, não excluindo o papel da natureza neste processo, portanto a territorialização do espaço se dá a partir destas relações E-P-C-N², fato posteriormente acrescentado por Haesbaert que também demonstra a relação do território e as relações sociedade/natureza. Saquet discorre:

Por essa abordagem e concepção (i) material, uma dimensão fundamental e quase negligenciada em estudos territoriais ou tratada comumente como base física, é a natureza exterior ao homem. Assim merece atenção sem a pretensão, evidente, de esgotar a temática. Nos processos territoriais, as dimensões da E-P-C-N estão sempre presentes, de uma forma ou outra. Talvez, possamos avançar a partir do exposto, sobretudo a partir da possibilidade de se considerar, na natureza do território, a natureza. (SAQUET, 2007, p.172).

Desta maneira as formações dos territórios estão relacionadas aos poderes que vão agir e dominar sobre o local comunicando suas intenções de ordem cultural, político e econômico, relações as quais sofrem também influencia dos aspectos naturais, aos quais estão inseridos,

² E-P-C-N se refere às dimensões econômica, política, cultural e Natural (SAQUET, 2007).

criando de acordo com estas relações territórios diferenciados, cabendo ao pesquisador identificar os sujeitos que o constroem sejam grupos, instituições ou o Estado.

Assim sendo olhar para os aglomerados produtivos por um viés territorial é entender que tais espaços são caracterizados por relações de poder e que tais relações são importantes para moldar o território conforme a intenção destes atores. Seria também aceitar que estas relações se dão não somente no nível econômico, mas também político, cultural e natural. Pensar no território como um recurso competitivo é compreender que as relações de poder, nas dimensões citadas, podem gerar vantagens.

Neste caso os recursos não são unicamente naturais, mas também o resultado de uma relação construída historicamente com a matéria, a qual cria a natureza sociopolítica e socioeconômica dos recursos, neste sentido não existiriam recursos naturais, mas sim matéria natural (RAFFESTIN, 1993). Talvez poderíamos pensar na territorialidade³ como um recurso gerador de vantagens competitivas.

Curioso notar a similaridade entre o conceito de território acima discutido com as atuais análises pertinentes às vantagens competitivas dos aglomerados produtivos. Tais vantagens são analisadas por diferentes escolas, as quais focam suas análises nas relações de poder existente entre os atores dos aglomerados, isto é, em seus territórios, e de que forma estas relações, que se configuram em redes, podem contribuir a competitividade e consequentemente para o desenvolvimento local.

Dentre as escolas e autores que têm se destacado em estudos sobre o tema, a presente pesquisa dará ênfase nas discussões de Michael Porter, nas obras da escola Californiana, mais especificamente nas pesquisas de Michael Storper e por fim no grupo da Proximidade.

3.1 Michael Porter: A Infinitude da Competitividade

Michael Porter é considerado por muitos como um dos pesquisadores mais influentes nas discussões sobre competitividade. Porter (1990) acredita que a prosperidade de uma nação está relacionada ao poder competitivo deste país, ou seja, em sua capacidade em inovar e atualizar-se. O autor diferentemente das análises neoclássicas, entende que há importância na história, na cultura, nas estruturas econômicas, nas instituições, nos valores nacionais para que haja um sucesso competitivo, sendo que tal sucesso tem se tornado cada vez mais territorializado.

Desta forma Porter ao discutir sobre a competitividade das nações questiona o fato da competitividade ser vista unicamente por variáveis como taxas de câmbio, taxas de juros e déficits governamentais, ou devido à mão de obra barata e abundante, ou pela abundância em recursos naturais, ou ainda pelas políticas governamentais e práticas administrativas. O autor entende que tais variáveis são importantes à competitividade de uma nação, no entanto não são suficientes para explicá-la, pois tal fato reside em um conjunto de forças muito mais amplo e complexo (PORTER, 1990).

Desta maneira a variável utilizada para explicar a competitividade das nações seria a produtividade, logo entender quais são os determinantes da produtividade e da sua taxa de crescimento seria compreender os condicionantes da competitividade. Assim sendo o autor busca romper com a teoria da vantagem comparativa e propõe uma análise das vantagens competitivas baseadas na qualidade, nas características e na inovação dos produtos (PORTER, 1990).

Para Porter os clusters industriais captam as complementaridades ou extravasamentos em termo de tecnologia, qualificações, informação, marketing e necessidades dos clientes que vão além das empresas e setores, aspectos primordiais à competição, produtividade e inovação, isto é, as empresas concentradas geograficamente geram extravasamento que beneficiam as empresas (PORTER, 1990).

Assim pressupõe-se que a localização das empresas, isto é, a qualidade do ambiente de negócios afeta a produtividade destas, e consequentemente cria vantagens competitivas

³ Para Saquet (2007) por territorialidade entende-se como as relações diárias momentâneas, entre os homens e a natureza orgânica e inorgânica, necessários para a sobrevivência, é o acontecer de todas as atividades no cotidiano produzindo território, "aquilo que faz de qualquer território um território".

(PORTER, 1990). Para Porter o segredo da competitividade nestes locais reside no grau de rivalidade, quanto maior, mais competitivo será o aglomerado. Desta forma o aglomerado influencia na competitividade de três maneiras, pelo aumento da produtividade das empresas, pelo fortalecimento da capacidade de inovação e pelo estímulo à formação de novas empresas. Tais vantagens resultam principalmente das externalidades das empresas concentradas e não unicamente da minimização dos custos devido à proximidade com as fontes de insumo e de mercado.

Nesta direção Porter (1990) demonstra a importância das trocas de informações formais e informais para o desenvolvimento e funcionamento dos aglomerados, ou seja, as relações de poder entre os agentes, podem criar formas de cooperação por meio de redes de cooperação ao mesmo tempo que podem criar uma rivalidade entre os agentes, desta forma instigando estes a uma busca por melhorias.

Quanto aos fatores encontrados nos aglomerados importantes para a competitividade o autor cita cinco aspectos que vão influenciar na competitividade: (1) acesso a insumos e a pessoal especializado, estes são de melhor qualidade e de custo mais baixo, graças aos fornecedores locais; (2) acesso a informação, as quais são de natureza técnica, de mercado e sobre outras áreas especializadas, neste caso a informação é de melhor qualidade e a custos inferiores, e de fácil acesso, pois se dá não somente por meios formais, mas também informais como nos relacionamentos pessoais, redes construídas na confiança e pelo senso de dependência mútua; (3) complementaridades, o compartilhamento da localização produz uma facilitação das complementaridades entre as atividades dos empresários, no nível dos produtos, dos insumos, do marketing e da eficiência das compras por parte dos consumidores; (4) acesso as instituições e bens públicos, muitos insumos que seriam dispendiosos são disponibilizados por instituições locais públicas, como treinamento de mão de obra, assessoria técnica, entre outros; (5) incentivos e mensuração do desempenho, a rivalidade ajuda a estimular a busca por melhor desempenho, e o fato do aglomerado facilitar a mensuração do desempenho das atividades internas, há facilidade em comparar o desempenho entre empresas. Desta maneira tais fatores culminam em duas características primordiais vistas como vantagens competitivas, o aumento da produtividade e no crescimento da inovação (PORTER, 2002).

Desse modo Porter ao analisar a inovação e produtividade como pontos centrais para que uma empresa obtenha vantagens competitivas, ele analisa que tanto a inovação quanto a produtividade possuem um aspecto não somente temporal, mas principalmente territorial, onde a proximidade entre os agentes pode influenciar tanto na produtividade quanto na inovação. Neste contexto Santos (2006) compreende que os lugares se diferenciam quanto à sua capacidade de oferecer rentabilidade, a qual varia conforme as condições locais de ordem técnica (equipamentos, infraestrutura, acessibilidade) e de ordem organizacional (leis locais, impostos, relações trabalhistas, tradição laboral), portanto o autor discute a ideia de que há diferentes produtividades espaciais.

Apesar do amplo reconhecimento dado a Porter críticas é o que não falta aos seus escritos. Aktouf (2002) de maneira pesada e explícita traça uma série de críticas ao autor. O autor destaca que as generalizações feitas por Porter são limitadas e nulamente provadas, faltando coerência epistemológica. Aktouf (2002) entende que a vantagem competitiva defendida por Porter é ideológica, uma espécie de dogma, fundamentada na concepção da existência de uma infinita maximização. Outro fato reside na ideia de uma corrida competitiva, egoísta e imediatista, postulada na crença de que a acumulação e a produção de riquezas podem ser infinitas, onde o planeta é um vasto campo de batalha pela infinita competitividade. Como destacou Milton Santos ao afirmar que a competitividade se tornou “[...] uma espécie de verdade axiomática e aconselhada a todas as empresas e a todos os países como uma tábua única de salvação [...]” (SANTOS, 2006, p.139).

Garcia (2006) ao discutir as ideias de Porter, em particular sobre sua teoria do diamante, chama a atenção para a falta de uma discussão que aborde a importância das ações conjuntas, resultantes da proximidade geográfica e cultural dos agentes, na geração de vantagens competitivas. Crítica é feita também, a falta de uma análise que enfatize as relações de cooperação, já que o autor enfatiza somente a rivalidade como importante para gerar vantagens competitivas.

Por fim Garcia (2006) percebe certa contradição nas discussões de Porter, pois o autor desconsidera a capacidade e importância da criação de vantagens competitivas por meio de políticas locais ativas de fomento aos empresários, na verdade Porter faz ressalvas a esta ideia, no entanto sua teoria do diamante tem sido utilizada como instrumento analítico dos clusters e na implementação de ações, visando elevar a competitividade, em diversos países incluindo o Brasil, o que é de certa forma algo ambíguo.

3.2 Michael Storper: The Holy Trinity

No campo da geografia, mais especificamente da geografia econômica estudos sobre a importância do território como importante fator à criação das vantagens competitivas começam a se desenvolver no início da década de 1980, principalmente relacionados aos “novos espaços industriais”, com a chamada escola californiana, composta por alguns geógrafos norte-americanos como Michael Storper, Allen Scott e Richard Walker, ao mesmo tempo em que alguns economistas e geógrafos da escola da regulação, na França, passam a se dedicar a estudos sobre o papel do território na regulação e desenvolvimento de certas regiões industriais.

Estes em suas discussões passaram a mudar o escopo das investigações dando ênfase não aos custos de transações, mas sim aos processos de aprendizado, na interdependência entre os agentes, na importância das instituições, nas relações formais e informais, portanto na relação existente entre o território e o desenvolvimento dos novos espaços industriais.

O geógrafo Michael Storper (1997) compreende que as mudanças no sistema capitalista, após a crise fordista, fizeram com que o interesse pela emergência das regiões surgisse, assim sendo a chamada escola californiana passa a se desdobrar na busca em compreender quais seriam as particularidades dos aglomerados industriais, os quais cresceram tão intensamente na década de 1980.

O autor atribui tal emergência a um aumento da competitividade destes aglomerados em face de três elementos que ele intitulou de “Santa Trindade” (Holy Trinity), sendo as tecnologias, as organizações e os territórios, os quais foram redefinidos por processos de fatores reflexivos⁴. Quando se trata da tecnologia, Storper afirma que tem ocorrido uma reorientação gerada por uma mudança tecnológica. Tal reorientação visualizada em dois aspectos, o primeiro em uma mudança onde o centro dos processos competitivos se transforma da produção estandardizada para uma não estandardizada e de variedade. E a outra, é vista na criação do conhecimento, o qual era anteriormente codificado e cosmopolita passando a ocorrer na dimensão organizacional e geográfica, não mais codificado e cosmopolitano (STORPER, 1997).

Assim sendo as transformações tecnológicas são vistas como o principal motor das mudanças nos padrões territoriais de desenvolvimento econômico, onde o surgimento e desaparecimento de novos produtos se dão nos territórios e dependem da capacidade destes para produzir tipos específicos de inovação. A tecnologia se refere não somente à noção de escala ou variedade, mas também ao conhecimento codificado e não-codificado (STORPER, 1995).

Quanto às organizações Storper se refere às firmas e grupos ou redes de firmas próximas, as quais formam um sistema produtivo. Estes não são somente dependentes de um contexto interno, territorial, como dos insumos físicos e intangíveis, mas tem suas atuações guiadas pelos vínculos construídos pelas relações e convenções⁵, marcados por uma maior ou menor relação de proximidade uns com os outros. As organizações são vistas como um conjunto relacional, sendo não somente tratadas como relações de input-output ou uma ligação em cadeias, mas como interdependências não comercializáveis, sujeitas a um grau elevado de reflexividade. Desta maneira o foco de estudo deve ser não somente nas operações negociadas, comerciais, entre as firmas e sistemas produtivos (organizações), mas também nas transações não comercializáveis, suas convenções e características qualitativas, ou na

⁴ Fatores reflexivos se referem à mudança capitalista onde atualmente permite que grupos de atores, nas mais variadas esferas institucionais do capitalismo moderno, como firmas, mercado, governos, sociedade civil, e outros grupos coletivos, configurarem o curso da evolução econômica. isto se dá, pois não há parâmetros a serem seguidos como um produto em massa, os agentes podem refletir e fazer aos seus modos, podem se coordenar e utilizar dos recursos locais para suas vantagens (STORPER, 1997).

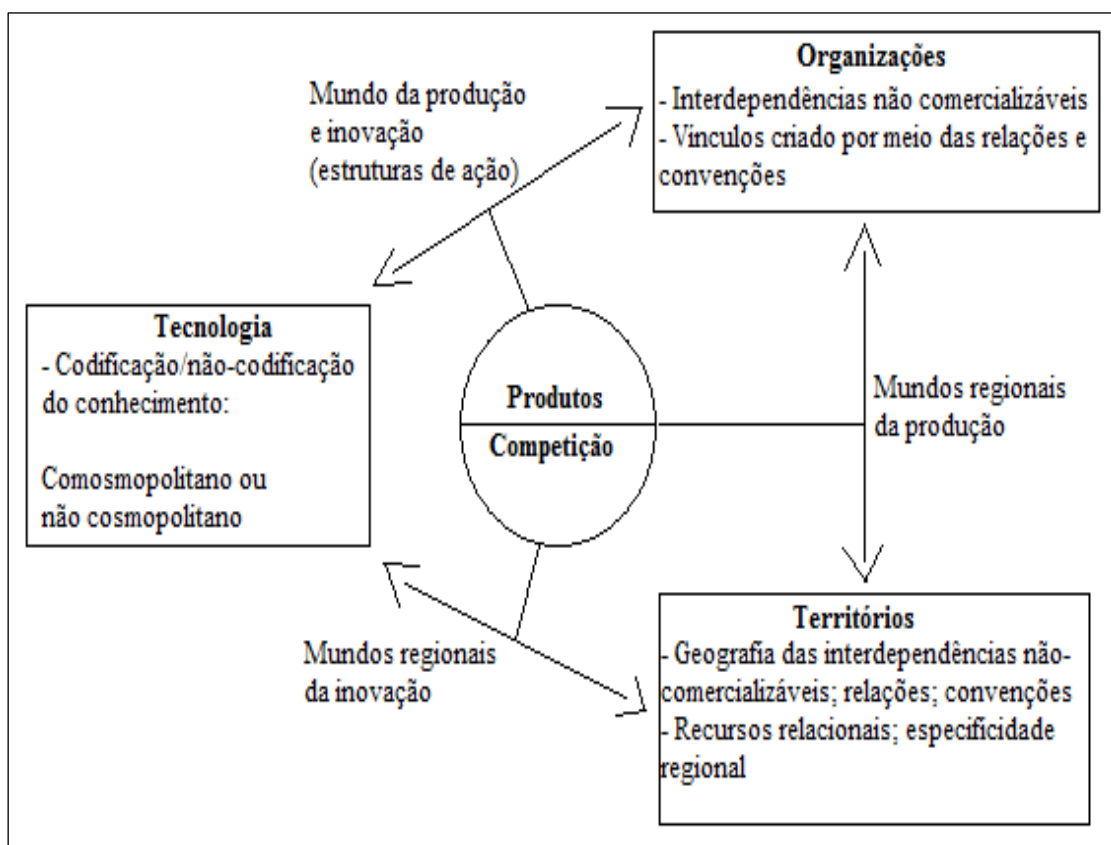
⁵ “[...] regras práticas consentidas, rotinas de ação entre parceiros para diferentes tipos de relações definidas pela incerteza.” (STORPER; VENABLES, 2005, p.40).

maneira como tais convenções e relações se organizam possibilitando negociações (STORPER, 1995).

Por fim os territórios, vistos como aglomerados (setores produtivos agrupados) são caracterizados ou por uma forte ou por uma fraca interação local e por efeitos de transbordamento entre os fatores, as organizações e as tecnologias. Não é somente palco das ações criadas pela proximidade das relações de input-output, mas principalmente pela proximidade dada pela dimensão relacional ou não comercializável das organizações e tecnologias, desta maneira seus principais ativos não são mais materiais, mas sim relacionais. Assim o foco deve ser direcionado neste sentido, pois tais características refletem em processos de inovação, onde a história local ganha importância na geração de conhecimento (STORPER, 1995).

Desta maneira estes três elementos, os quais são específicos de cada região, propiciam vantagens competitivas, pois promovem a geração do conhecimento não-codificado e consequentemente a inovação.

Figura 1 - Santa trindade de Michael Storper (Holy Trinity)



Fonte: Adaptado de Storper (1997, p. 42, tradução nossa).

O autor analisa que o regime de acumulação pós-fordista sofreu uma mudança na direção da reflexividade, microfundada pelas convenções, coordenações e pela racionalidade. A reflexividade ocorre graças à existência de convenções e relações, estas são vistas como vantagens, ativos indo além da ideia de estoque de capital físico, conhecimento codificado ou infraestrutura, assim sendo Storper aponta que os novos espaços industriais não devem ser caracterizados como economias externas, mas sim “ativos relacionais” (relational assets), a qual envolveria todo este conjunto (STORPER, 1997).

Storper discute que a relação entre dois elementos da “Santa Trindade”, a tecnologia e as organizações (firmas, escolas, estado entre outros), as quais ocorrem sobre as diferentes ações reflexivas (convenções e relações), resultam em possibilidades de produção, uma seria o produto e a outra o sistema de inovação. Quanto à relação entre as organizações e os

territórios o autor entende que organizações (em especial as firmas) formam as regiões, mas também são resultado destas, pois são fortemente influenciadas pela localidade, assim as economias territoriais envolvem os efeitos transversais entre as diferentes atividades por meio da tecnologia (transbordamentos de conhecimento local), por meio das organizações (vínculos de insumo-produto localizados), ou por meio das ações locais (STORPER, 1997).

Sobre a relação entre as tecnologias e os territórios fala-se em uma geografia das inovações devido ao fato de certas formas de inovação ser resultado de transbordamentos locais de conhecimento e aprendizado, portanto a inovação fruto dos recursos locais formam os “mundos regionais de inovação” (STORPER, 1997).

Por conseguinte Storper (1997) ao analisar os elementos responsáveis pela emergência dos aglomerados industriais sob a categoria regional entende que isto se deu mediante as vantagens competitivas oriundas de elementos ou recursos específicos locais. A tecnologia, as organizações e os territórios caracterizados pela proximidade, possuem capacidade de inovar e competir, suas vantagens residem nos efeitos desta proximidade, ou seja, os ativos relacionais (suas convenções e relações), historicamente construídas, que geram uma atmosfera de interdependência não comercializável, a qual permite que o conhecimento e aprendizado sejam disseminados no local.

3.3 O Grupo da Dinâmica da Proximidade: A Proximidade Territorial

Semelhante às análises da escola californiana sobre competitividade e território, destaca-se o Grupo da Dinâmica da Proximidade, a qual vai analisar a importância das instituições e das relações entre os atores nos aglomerados produtivos.

Um dos primeiros pesquisadores a realizar uma análise deste cunho, foi Alfred Marshall ao analisar as aglomerações industriais na Inglaterra. Sua pesquisa consistiu em analisar quais seriam as vantagens geradas em face da proximidade existente entre as empresas. Marshall (1920) ao analisar as aglomerações industriais na Inglaterra percebe que a proximidade entre as empresas cria vantagens competitivas, vistas principalmente na especialização produtiva e na divisão social do trabalho.

Tais características geram vantagens competitivas onde o autor aborda duas principais: a primeira referente à tecnologia local onde os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, assim como os métodos e a organização geral da empresa, são discutidos livremente, sendo que se alguém lança uma ideia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e podem a partir desta criar novas ideias. A segunda refere-se à mão de obra a qual, em face da proximidade, geraria um cenário onde os segredos da profissão deixam de serem mistérios “ficam soltos no ar”, desta maneira devido a existência da forte presença de mão de obra especializada, as empresas não necessitam gastar com treinamentos e qualificação.

O autor não sistematiza a ideia de que o território é um recurso, mas aponta nesta direção, percebendo que as vantagens competitivas nestas localidades são fruto das relações entre os diferentes agentes. Para Gilly e Torre (1999) Marshall realizou um estudo sobre os fenômenos relacionados à dinâmica da proximidade, porém não os analisou de maneira aprofundada e detalhada.

Desse modo o foco do grupo de estudos das dinâmicas da proximidade seria as relações entre os atores, a dimensão institucional, o processo de inovação, a infraestrutura, e o problema territorial das firmas, procurando compreender quais são as causas e efeitos, positivos ou negativos da proximidade, em particular dos aglomerados produtivos (RALLET, 2000).

Tais análises giram em torno de dois principais conceitos, o de proximidade geográfica e o de proximidade organizacional. A proximidade geográfica pode ser definida pela distância percorrido em termos de custo e tempo, onde a proximidade favorece o desenvolvimento de interações entre agentes, dando condição permissiva e facilitando trocas, encontros e partilha de conhecimento. Seria o espaço geoeconômico, a proximidade funcional. Possui também uma dimensão social, vista na infraestrutura local. Neste aspecto as análises se dariam sobre a importância da proximidade geográfica para as trocas de informação e de partilha de

conhecimento, tanto tácito, quanto codificado. (GILLY; TORRE, 2000; RALLET, 2000; BENKO; PECQUEUR, 2001).

Já a proximidade organizada poderia ser definida como resultado de uma relação social, originada da imersão social dos agentes em um ambiente local, ou como resultado de políticas públicas, que buscam engajar agentes em formas de coordenação específicas. A proximidade organizada é caracterizada por sua arquitetura em rede, com certa densidade de interações, por um modo de circulação dos fluxos e por sua natureza relacional. Esta pode ser apreendida no plano tecnológico, industrial ou financeiro. Desta maneira o conjunto proximidade geográfica e proximidade organizacional conceberia a noção de proximidade territorial (GILLY; TORRE, 2000; RALLET, 2000; BENKO; PECQUEUR, 2001).

As interações possuem várias formas podem ser formais ou informais, de mercado ou não, relações entre agentes diferenciadas quanto a intencionais (trocas de mercado, contratos, cooperação, parceria) ou não intencionais (devido à externalidades tecnológicas), podendo ser individual ou coletiva por meio de um grupo de indivíduos, dentro e fora das firmas (GILLY; TORRE, 1999).

Tais interações quando caracterizadas por certa similaridade entre os atores, e quando há um acordo criado em um sistema comum de representações coletivas geralmente construídas pelas instituições formais, resultam em formas de coordenação (PECQUEUR; ZIMMERMANN, 2005). Tais formas de coordenação nas análises de proximidade devem ser estudadas não somente quanto ao preço gerado pelo sistema de coordenação, mas nos elementos sem preços, gerados pelas externalidades das relações entre os agentes ali existentes, pelas ações de representações coletivas, ou pelo papel essencial das instituições. Quanto às análises da coordenação três formas são levadas em consideração: as coordenações não mercadológicas, as ações coletivas e o papel das instituições (GILLY; TORRE, 1999).

As coordenações não mercadológicas são as que ocorrem baseadas nas relações de cooperação, nas relações de confiança e nas relações de interação tecnológica, estando relacionadas à comunicação entre os agentes dentro de uma dimensão espacial. As ações coletivas são relações que envolvem tanto as lógicas individuais dos agentes quanto as estratégias de grupos e emergem devido à existência de uma rede de atores a qual facilita a circulação da informação, por meio de relações de cooperação e confiança entre os agentes onde há a aceitação dos atores locais sobre um conjunto comum de regras onde pode excluir outros atores locais.

Por fim as análises pertinentes às instituições considera o peso da governança na existência das relações sociais, sendo definida como a totalidade das estruturas institucionais, das regras, e ações dos agentes que coordenam a regulam as transações dentro e fora das fronteiras de uma indústria. Onde a proximidade geográfica facilita as conexões entre as organizações, a troca de informações, facilitando também a criação de um sistema de valores e de representações coletivas baseados na reciprocidade (GILLY; PECQUEUR, 2005; GILLY; TORRE, 1999).

A proximidade geográfica é condição permissiva das interações entre agentes, facilita as interações, mas não as transforma em coordenação efetiva, a não ser por meio de uma passagem à proximidade organizada, podendo ocorrer graças a uma associação, a uma firma local, às relações institucionais educação/emprego, ciência/indústria etc. Enquanto que a proximidade organizacional não é vista como resultado da proximidade geográfica, mas também como efeito induzido das relações econômicas nas redes sociais ou nas redes institucionais, podendo ser, ou não, a marca institucional das redes extra econômicas no espaço de relações econômicas, consequência muito mais de um contexto social/cultural (RALLET, 2000).

Desta forma a proximidade territorial permite o desenvolvimento de interações entre agentes, facilitando a circulação de informação, a partilha de conhecimento, sendo que tais interações resultam em formas de coordenação, as quais dão condição para que ocorra cooperação entre os atores na busca de soluções de problemas compartilhados, desta forma propiciando vantagens competitivas nestes locais, as quais resultam das relações de poder entre os agentes conectados uma rede imaterial.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao analisarmos as ideias de Porter, Storper e o Grupo da Dinâmica da Proximidade, percebemos que estes, de certa forma, apontam para a mesma direção, ou seja, a da importância dos territórios para a competitividade dos aglomerados industriais. Territórios os quais possuem recursos específicos que vão além dos recursos naturais ou dos custos de transporte e mão de obra como apontado pela escola neoclássica. Estes recursos são também relacionais, vistos na identidade local, no meio inovador e nas formas de coordenação.

Os territórios possuem uma identidade coletiva, em face das relações de poder que se dão na dimensão cultural, recurso aceito como uma “vantagem diferencial” fortemente territorializada em uma ligação direta entre os agentes, o território (em sua dimensão econômica, política, cultural e natural), a produtividade e as mercadorias produzidas.

Neste sentido enfatiza-se a importância dos territórios, para o processo de diferenciação e inovação dos produtos, caracterizados então por “vantagens diferenciadoras”. Onde os agentes locais ao incorporarem fatores culturais nas escolhas estratégicas da produção encontram um escape da concorrência, pois criam o específico e único. O fato é que a territorialidade local é composta por fatores histórico-culturais específicos que podem ser usados na competitividade, desta forma assistimos a uma apropriação capitalista dos territórios, caracterizados por suas entidades socioculturais as quais propiciam a existência de uma identidade coletiva, onde o território é “vendido” juntamente com o produto.

Outro fator imprescindível de se analisar é a relação existente entre os territórios-rede e a produtividade local. Partindo da concepção do território a partir das relações de poder Raffestin (1993) descreve o poder como sendo uma combinação de energia e informação, onde energia pode se transformar em informação, isto é, em saber, e a informação pode permitir que se libere energia. Desta forma o poder está relacionado com trabalho (informação e energia aplicada), capacidade de transformar a natureza e as relações sociais. Assim sendo podemos dizer que as redes têm papel importante na maneira como o trabalho será realizado, pois permite que as relações de poder ocorram, ou seja, que informação e energia sejam trocadas e modificadas, causando assim transformações no trabalho.

Por conseguinte os territórios-rede, em alguns casos como nos novos espaços industriais, poderiam ser analisados como vantagens competitivas, pois possibilitam mudanças na produtividade, geradas pelas trocas de informação. Nesta direção faz se também compreensível a ideia de meio inovador existente nestes locais.

Um indivíduo realiza seu trabalho, ou seja, aplica sua energia e informação, conforme seus conhecimentos adquiridos sejam na escola, na família, nos jornais, na internet, na universidade, etc. Tal indivíduo quando inserido em uma rede de interações, as quais podem ser coordenadas, formais ou informais, acaba por ser marcado por relações de poder, podendo ocorrer trocas de informação e conseqüentemente gerar uma mudança na maneira como aplicar a energia, assim modificando o trabalho, o qual pode se tornar mais produtivo. Desta forma podemos pressupor que quanto maior a densidade de atores configurados em redes em um dado território maior serão as chances de melhorias na produtividade e na inovação dos produtos, daí a ideia de meio inovador.

Tais considerações são somente alguns apontamentos a partir das discussões teóricas expostas no trabalho, tendo como propósito trazer uma breve contribuição, porém espera-se que o presente artigo possa instigar mais pesquisas sobre o tema que tão pouco tem sido explorado no meio geográfico.

REFERÊNCIAS

AKTOUF, Omar. **Governança e Pensamento Estratégico: uma Crítica a Michael Porter**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 42, n. 3, jul./set. 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rae/v42n3/v42n3a04.pdf>. Acesso dia 13/06/2012.

BENKO, Georges; PECQUEUR, Bernard. **Os Recursos de Territórios e os Territórios de Recursos**. Revista Geosul, Florianópolis, v.16, n.32, jul./dez, 2001.

- BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização**: na aurora do século XXI. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC/GTP-APL. Manual de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais. Brasília: MDIC/GTP-APL, 2006. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso dia 02/02/2012.
- BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC denominado ALICEWeb. Disponível em <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>. Acesso dia 21/02/2012.
- CLEMENTE, Ademir. Localização Industrial. In: FUJITA, Masahisa; KRUGMAN, Paul; VENABLES, Anthony (Orgs.). **Economia Espacial: Urbanização, prosperidade econômica e desenvolvimento humano no mundo**. São Paulo: Ed.Futura, 2002.
- CASSIOLATO, José Eduardo, LASTRES, Helena. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. SEBRAE. 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>> Acesso em: 15 maio 2012.
- FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979.
- GARCIA, Renato. Economias Externas e Vantagens **Competitivas dos Produtores em Sistemas Locais de Produção: as Visões de Marshall, Krugman e Porter**. Revista Ensaios FEE, v. 27, n. 2, 2006. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaio/article/viewFile/2120/2502>. Acesso dia 01/06/2012.
- GILLY, Jean-Pierre; PECQUEUR, Bernard. The Local Dimension of Régulation. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.
- GILLY, Jean-pierre; TORRE, André. Proximity Relations: Elements for an Analytical Framework. In: **Industrial Networks and Proximity**. Green M.B., McNaughton R.B. (eds.), Ashgate Publishing, Aldershot. 2000.
- HAESBAERT, Rogério. **Da Desterritorialização a Mutiterritorialidade**. Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina – 20 a 26 de março de 2005 – Universidade de São Paulo.
- HAESBAERT, Rogério. **Territórios Alternativos**. São Paulo: Contexto, 2002.
- MARSHALL, Alfred (1920). **Princípios de economia**. São Paulo: Nova Cultural, 1984.
- MORAES, Antônio Carlos Robert. **Geografia Pequena História Crítica**. 17ª ed. São Paulo: Hucitec, 1999.
- MÜLLER, Geraldo. **Competitividade: Uma Visão Caleidoscópica**. Revista Perspectivas. São Paulo, v. 17/18, 1994/1995. Disponível em <http://seer.fclar.unesp.br/perspectivas/article/view/1977>. Acesso dia 11/06/2012.
- PECQUEUR, Bernard. **A guinada territorial da economia global**. Revista Política e Sociedade, n. 14, p.78-106, abril/2009.
- PECQUEUR, Bernard; ZIMMERMANN, Jean Benoît. Fundamentos de uma economia da proximidade. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (Org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: UFMG, 2005.
- PORTER, Michael Eugene. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Revista Harvard Business Review. Março/abril, 1990. Tradução livre por Antonio Cantizani Filho. Disponível em <http://pt.scribd.com/doc/39326423/A-Vantagem-Competitiva-das-Nacoes-traducao>. Acesso dia 12/06/2012.
- PORTER, Michael. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Editora Campus: São Paulo, 2002.
- PORTER, Michael .Eugene. **Estratégia competitiva: técnicas para análise e da concorrência**. 17 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.
- PORTER, Michael Eugene. **From Competitive Advantage to Corporate Strategy**. Harvard Business Review, May/June. 1987, pp 43–59.

- PORTER, Michael Eugene. **Vantagem Competitiva**. Rio Janeiro: Campus. 1989.
- RAFFESTIN, Claude. **Por uma Geografia do Poder**. França. São Paulo: Ática, 1993.
- RALLET, A. **L'économie de proximités**. Texte présentée devant le groupe Dynamiques de Proximité, Marseille, GREQAM, 2000.
- RICARDO, David. Princípios de economia política e tributação. Tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- SAQUET, Marcos Aurélio. **Abordagens e Concepções de Território**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.
- SAQUET, Marcos Aurélio. **Os tempos e os territórios da colonização Italiana**. Porto Alegre/RS: EST Edições, 2003.
- SAQUET, Marcos Aurélio. O território: diferentes interpretações na literatura italiana. In: RIBAS, A. D.; SPOSITO, Eliseu Sáverio; SAQUET, M. A. **Território e Desenvolvimento: diferentes abordagens**. Francisco Beltrão: Unioeste, 2004.
- SAMUELSON, Paul A.. **Introdução à Análise Econômica II**. Editora AGIR. Rio de Janeiro. 1979.
- SANTOS, Milton. **Sociedade e Espaço: A formação Social Como Teoria e Como Método**, In. Boletim Paulista de Geografia, 54:81-100, São Paulo:Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1977.
- SANTOS, Milton. **Da política dos estados à política das empresas**. *Cadernos da Escola do Legislativo*, Belo Horizonte, 3(6): 3-191, p 9-23, jul/dez. 1997.
- SANTOS, Milton. **A Natureza do Espaço: Técnica e Tempo, Razão e Emoção**. 4. ed. 2. reimpr. - São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2006.
- SOUZA, Marcelo José Lopes de. O território: sobre espaço e poder. Autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, Iná; GOMES, Paulo C. Costa; CORRÊA, Roberto Lobato. (Org.). **Geografia: Conceitos e Temas**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.
- STORPER, MICHAEL. **REGIONAL ECONOMIES AS RELATIONAL ASSETS**. Paper prepared for presentation to the Association des Sciences Régionales de Langue Française, Toulouse, August 30-September 1, 1995. Disponível em: <http://time.dufe.edu.cn/spti/article/storper/RegEcRelAssets.pdf>. Acesso dia 18/06/2012.
- STORPER, Michael. **The regional world: territorial development in a global economy**. London : The Guilford, 1997.
- STORPER, Michael; SCOTT, Allan. The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. In: WOLCH, Jennifer, and DEAR, Michael (eds). **The power of geography: How territory shapes social life and social reproduction**. Boston, MA: Unwin and Hyman, 21-40. 1989.
- STORPER, Michael; VENABLES, Anthony J. O burburinho: a força econômica da cidade. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges. *Economia e Território*. Belo Horizonte: UFMG, 2005, p.21-56.