



Universidade do Minho

Documentos de Trabalho
Working Paper Series

“Localização das Actividades e sua Dinâmica”

José Freitas Santos
J. Cadima Ribeiro

NIPE WP 20/ 2009

NÚCLEO DE INVESTIGAÇÃO EM POLÍTICAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDADE DO MINHO

“Localização das Actividades e sua Dinâmica”

José Freitas Santos
J. Cadima Ribeiro

NIPE* WP 20/2009

URL:

<http://www.eeg.uminho.pt/economia/nipe>

* NIPE – *Núcleo de Investigação em Políticas Económicas* – is supported by the Portuguese Foundation for Science and Technology through the *Programa Operacional Ciência, Tecnologia e Inovação* (POCI 2010) of the *Quadro Comunitário de Apoio III*, which is financed by FEDER and Portuguese funds.

LOCALIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES E SUA DINÂMICA

José Freitas Santos

Instituto de Contabilidade e Administração do Porto,
Instituto Politécnico do Porto
e NIPE/EEG/UMinho
jfsantos@iscap.ipp.pt

J. Cadima Ribeiro

Escola de Economia e Gestão e NIPE
Universidade do Minho
jcadima@eeg.uminho.pt

Introdução

O quadro conceptual que informa a teoria da localização da empresa começou a ser construído nos finais do século XVIII, suportado em estudos empíricos da organização espacial da sociedade e da distribuição das actividades. Johann H. VON THÜNEN foi o responsável pelo modelo que está na origem do corpo de teorias que respeitam à estruturação do espaço agrícola e à localização urbana das actividades económicas. Alfred WEBER, por sua vez, é unanimemente considerado como o responsável pela elaboração da primeira teoria geral da localização industrial.

O problema locativo foi progressivamente emergindo no contexto do debate teórico mantido, tornando complexo em demasia aquilo que para a empresa industrial é mais simples, e deixou de adiantar quaisquer “novos” factores de localização. A verdade é que os fluxos inter-regionais de factores de produção e de mercadorias ou a localização, em simultâneo, de todas as actividades económicas no espaço transcendem os interesses imediatos do empresário. Para além disso, é duvidoso que as preocupações do empresário se centrem na procura da localização “ideal” ou óptima através da minimização dos custos ou da maximização dos lucros.

Aparte isso, os autores das teorias de localização só tardiamente se preocuparam com dimensões fundamentais da vida económica actual como são a localização da empresa estrangeira, as diferenças de comportamento locativo entre a empresa doméstica e a estrangeira ou a implantação de empresas de alta tecnologia, que normalmente se concretiza em áreas circunscritas geograficamente.

Se uma grande parte dos modelos de localização interpretam as escolhas de localização das empresas à luz dos dois grandes determinantes que são os custos de transporte, por

uma lado, e as economias de aglomeração, por outro, obviamente que o respectivo valor interpretativo é ainda mais questionado quando, como na actualidade, por força de inovações várias (tecnológicas, organizacionais, ou outras) os ditos custos assumem uma pequena incidência no valor final das mercadorias na indústria e o quadro territorial de actuação da empresa é global.

Para explicar os desenvolvimentos recentes em matéria de localização da empresa e organização das actividades têm vindo a emergir contributos centrados no conceito de operação em rede, sejam redes de empresas sejam redes de cidades. Estes contributos vêm fornecendo “interpretações mais convincentes e mais coerentes” (CAPELLO, 2007, p.79) da localização empresarial observada nalguns lugares e dos padrões territoriais emergentes. Esta operação em rede permite às empresas e aos centros parceiros desenvolverem especializações complementares que, por força da respectiva complementaridade de produtos/processos, lhes garante as economias de escala e de aglomeração próprias das grandes empresas e de centros maiores e lhes permite servir mercados comuns de forma competitiva.

É à luz destas preocupações e destes desenvolvimentos que este texto dedica uma atenção especial à questão da “abordagem relacional da localização”, que aparece na secção 2. Antes, na secção 1, alinham-se “breves notas sobre a evolução da teoria da localização da empresa”. O texto conclui-se com um também breve enunciado de “tendências recentes da localização”.

1. Breves notas sobre a evolução da teoria da localização da empresa

A observação da inserção das actividades económicas no espaço permite reter algumas regularidades. Estas foram apreendidas de forma intuitiva desde finais do século XVIII, a partir de estudos empíricos da organização espacial da sociedade e da distribuição das actividades agrícolas, realizados por CANTILLON e VON THÜNEN, respectivamente. Johann H. VON THÜNEN desenvolveu o primeiro modelo que se baseia na hipótese de um espaço de produção contínuo e de um mercado de destino único, puntiforme. O seu modelo está na origem do corpo de teorias que respeitam à estruturação do espaço agrícola e à localização urbana das actividades económicas (CAPELLO, 2007).

Considerado unanimemente como responsável pela elaboração da primeira teoria geral da localização industrial, Alfred WEBER é um dos autores a quem os investigadores da localização muito devem. Desconhecidos são, ainda hoje, os trabalhos que, debruçando-se sobre a problemática da localização industrial, nele não se fundamentem ou a ele não

façam referência. No entanto, um tributo justo deve ser prestado, igualmente, a LAUNHARDT que, no nos finais do século XIX, lançou os alicerces para a construção daquilo que viria a designar-se por teoria da localização industrial. A sugestão de que os custos de transporte teriam influência dominante na localização da empresa industrial, que vamos encontrar em Alfred WEBER, foi primeiramente introduzida por este autor na sua obra de 1885, havendo noutras obras do mesmo autor produzidas antes dessa data referências no mesmo sentido (SIMÕES LOPES, 1980).

A proposta de WEBER repousa em três grandes ordens de factores explicativos da localização industrial: em primeiro lugar, surgem os custos de transporte; seguem-se os custos da mão-de-obra; e, por último, temos as forças de aglomeração (positivas e negativas). Assumindo um quadro de hipóteses relativamente restritivo mas, porventura, apropriado para a economia da sua época (um país isolado; consumidores concentrados em centros urbanos pré-determinados; mercados perfeitamente competitivos; custos de transporte uniformes em termos de preço/distância; certos recursos naturais - água e materiais de construção - ubíquos, enquanto outros - energia e matérias-primas industriais - se ofereceriam localizados; e factor trabalho disponível apenas em certos lugares e sem mobilidade), na medida em que os custos de transporte constituíssem uma parte considerável dos custos totais, WEBER concluía que a localização das empresas resultaria da ponderação entre os custos de transporte por unidade de distância da matéria-prima e do produto transformado.

Os avanços verificados devem-se, sobretudo, ao abandono de alguns pressupostos restritivos que enformavam o quadro teórico originário. Em 1925, PREDHÖL propõe o abandono da função de produção de coeficientes fixos, avançando com a variabilidade dos factores de acordo com o seu preço relativo. Situado na aplicação de mecanismos de substituição ao nível da empresa, MOSES, por sua vez, alerta para a complexidade do problema quando se busca uma solução que contemple todos os factores de produção. PALANDER adianta, ainda, que a localização é independente dos factores naturais já que estes podem estar disponíveis de forma muito dispersa no território. HOOVER e ISARD mostram como se opera no espaço geográfico a substituição entre os diversos factores. Melvin GREENHUT, por seu turno, a partir da análise de como a dimensão do mercado determina a localização das empresas industriais, conclui que aquelas nem sempre optam por uma localização no lugar que configura a menor distância entre o mercado consumidor e o lugar de origem das matérias-primas. Para tanto, relevam

considerações que vão para além dos custos mínimos de transporte, com particular destaque para os factores que condicionam a dimensão do mercado consumidor.

Em trabalho datado de 1948, é HOOVER quem também sugere que as economias a que se refere originalmente WEBER podem ser consideradas a três níveis: em primeiro lugar, as economias de escala associadas à eficiência técnica e organizacional da empresa; em segundo lugar, as economias de localização, quando as empresas se localizam na vizinhança umas das outras e operam no mesmo sector ou sectores associados; e, em terceiro lugar, as economias de urbanização, que resultam da acessibilidade a infra-estruturas, serviços à produção, mão-de-obra qualificada, fornecedores e clientes. Todavia, do mesmo modo que se podem gerar economias de aglomeração, pode haver deseconomias decorrentes, por exemplo, do congestionamento do tráfego ou de mais elevados encargos salariais.

O pressuposto da existência de um espaço entendido como um plano homogéneo onde cada ponto pode ser uma localização óptima para a empresa foi igualmente objecto de críticas. Para aproximar o modelo da realidade foram desenvolvidas novas métricas ou impostas restrições espaciais.

As imperfeições da concorrência foram introduzidas na teoria da localização por HOTELLING, dando lugar a um novo campo de estudo preocupado com a localização socialmente óptima. Em particular, o autor antes mencionado destaca os dois aspectos seguintes: i) mesmo na presença de custos de transporte, subsiste uma tendência natural das empresas para se agrupar no espaço, nomeadamente nas principais cidades; ii) nem sempre a solução competitiva resultante da acção das forças de mercado coincide com a que seria desejável do ponto de vista do interesse público.

O desenvolvimento teórico mais significativo, no entanto, pertenceu a LÖSCH, que produziu uma síntese integradora dos contributos anteriores e alargou o problema da localização industrial a todo o sistema económico, sugerindo uma teoria de equilíbrio espacial geral, que se mantém ainda razoavelmente actual.

A teoria de August LÖSCH distingue-se radicalmente da abordagem de WEBER na medida em que presta especial atenção à definição das áreas de mercado e o móbil da escolha da localização é a maximização do lucro. As hipóteses do seu modelo são as seguintes: i) o mercado é um plano homogéneo ao longo do qual os consumidores se distribuem de forma equilibrada (a densidade populacional é uniforme); ii) não são admitidas variações na distribuição espacial das matérias-primas, do trabalho e do capital; iii) as preferências dos consumidores são consideradas constantes e os seus

rendimentos idênticos; iv) não é admitida a interdependência locativa entre as empresas; v) os custos de transporte são proporcionais à distância a percorrer; vi) os consumidores e produtores têm um conhecimento perfeito do mercado e maximizam, respectivamente, a utilidade e os lucros.

A partir deste quadro de hipóteses, seguindo percurso teórico análogo ao proposto por CHRISTALLER para a organização dos serviços, LÖSCH chega à identificação de áreas de mercado circular quando estamos na presença de produtores isolados. Com a entrada de mais produtores e a aproximação de uma situação de concorrência perfeita, o mercado circular comprimir-se-á até formar um hexágono, ou, melhor, uma rede de hexágonos tendo por centro os distintos produtores. A rede de hexágonos assegura a cobertura de toda a área de consumo, e se estivermos perante empresas de igual dimensão, como se admite assumindo-se tratar-se de um mercado de concorrência perfeita, as áreas de mercado serão idênticas no tamanho.

Este resultado do modelo é compatível com diferentes bens e tecnologias, pois diferentes bens gerarão distintas redes hexagonais, cujas áreas terão um tamanho ditado pelas economias de escala e pelos custos de transporte dos diversos bens. Podendo admitir-se diversidade de paisagens para os mercados dos múltiplos bens, LÖSCH entende que existem economias de aglomeração que tendem a agrupar as empresas produzindo bens para diferentes mercados, o mesmo sucedendo com os custos de transporte, por efeito da redução das distâncias a percorrer.

Após este contributo marcante, a explicação do fenómeno da localização evoluiu por dois caminhos distintos. O primeiro continuou a procura do custo mínimo, na tradição de Alfred WEBER. O segundo investiga a interdependência locativa das empresas, na sequência de August LÖSCH.

Falando-se de interdependência locativa, importa deixar dito que quer os modelos de Walter CHRISTALLER quer de LÖSCH falham na consideração das relações “input-output”, as quais podem favorecer escolhas de localização ditadas pela proximidade a outros fornecedores (CAPELLO, 2007). Este resultado é tanto mais paradoxal quanto ambos os autores da “Teoria dos Lugares Centrais”, e especialmente LÖSCH, repousam no conceito de economias de aglomeração para explicar as opções de implantação das firmas.

Relembrando os paradigmas em confronto, PONSARD (1983) chama a atenção para a “perenidade dos anéis concêntricos de VON THÜNEN”, a “generalização do problema de WEBER”, a “lei de HOTELLING” e o “arquétipo dos lugares centrais de

CHRISTALLER e LÖSCH”. Com alguma pertinência, KRUGMAN (1991, p.4) ironizava que, embora “ a tradição intelectual da teoria da localização seja ampla e profunda, o que se ensina normalmente reduz-se a um conjunto exíguo de truques geométricos baseados no uso de triângulos e de hexágonos”, e de círculos, acrescentar-se-ia.

De facto, parece que o grau de formalização dos modelos e o nível de abstracção dos seus pressupostos conduziram a teoria da localização industrial a uma encruzilhada.

Por um lado, a perda de relevância prática deve-se, sobretudo, ao incremento da sofisticação dos modelos, mais vocacionados para a análise de questões intelectualmente estimulantes do que para dar resposta a problemas concretos da realidade a explicar. Deste ponto de vista, as investigações realizadas sobre localização da empresa industrial serviram, antes de mais, os próprios investigadores, e só depois os destinatários das investigações (os responsáveis pela política regional ou os empresários, por exemplo).

Por outro lado, dir-se-ia que os principais ensinamentos a retirar das principais evoluções teóricas registadas se enraízam num conjunto de factores aceites por quase todos os autores. Deste modo, ninguém nega a importância, por exemplo, dos custos de transporte, dos custos da mão-de-obra, das economias de aglomeração ou da concorrência. Onde radicam as divergências é nos objectivos implícitos em cada modelo (optimizar *versus* não optimizar), nas variáveis de decisão (tipo de mercadorias produzidas, capacidade instalada, etc.) e nos parâmetros do sistema (métricas do espaço, tipo de procura, estrutura topológica, etc.).

Estes modelos são susceptíveis de ser utilizados quando se trata de resolver problemas atinentes, por exemplo, à escolha do local de instalação dos equipamentos públicos (hospitais, escolas, centros de distribuição de electricidade e água, estações de tratamento de resíduos sólidos, quartéis de bombeiros, etc.) ou de armazéns de aprovisionamento ou de expedição de mercadorias. Neste caso, os modelos servem para determinar a localização óptima dos equipamentos ou serviços.

Aquilo que se questiona nestes modelos, no entanto, é a validade da sua extensão à teoria da localização da empresa industrial. Afigura-se, pois, adequado realçar os constrangimentos subjacentes à aplicação daqueles modelos à localização individual da empresa industrial, em prejuízo do elemento central desta problemática que é, em última análise, o empresário. Este é o objecto principal de estudo, não o espaço geográfico. Ele é um ser humano com limitações, não é um *homo economicus*. Autores como

RICHARDSON (1978) e ALONSO (1964) já alertavam para a importância dos elementos sociais que rodeiam o empresário e para a necessidade de atender à localização satisfatória por oposição à ótima. Este aspecto é particularmente crítico quando esteja em causa a localização de pequenas e de médias empresas (BARRIOS e NAVAJAS, 2008).

Toda esta problemática ganha complexidade adicional quando se analisa a localização da empresa estrangeira, as diferenças de comportamento locativo entre a empresa doméstica e a estrangeira ou a implantação de empresas de alta tecnologia, que normalmente se concretiza em áreas circunscritas geograficamente.

Numa primeira explicação avançada por HYMER (1960), o interesse da internacionalização empresarial resultaria da exploração de um conjunto de activos (tecnologia ou conhecimento) que, quando patenteados, gozam do estatuto de bem público e conferem à empresa estrangeira uma vantagem de monopólio ou oligopólio nos mercados de acolhimento. Aproximações posteriores acrescentariam a estas vantagens de propriedade as vantagens associadas à internalização e à localização.

Em concreto, pelo que se refere à internalização, BUCKLEY e CASSON (1976) defendem a necessidade de existência de quatro grupos de factores: i) factores específicos da indústria, relacionados com a natureza do produto e a estrutura do mercado externo; ii) factores específicos da região, decorrentes das suas características sociais e geográficas; iii) factores específicos dos países, associados às suas relações políticas e fiscais; e iv) factores específicos da empresa, os quais reflectem a habilidade das estruturas de gestão para organizar um mercado interno.

Posteriormente, DUNNING (1981), na sua *abordagem ecléctica*, refere a necessidade de serem satisfeitas cumulativamente três condições para a empresa industrial avançar para uma presença internacional: i) possuir vantagens de propriedade face a outras empresas que se proponham servir os mesmos mercados; ii) ser mais rendível a apropriação interna dessas vantagens ao invés de as vender ou licenciar a outras empresas; e iii) ser oportuno combinar as vantagens anteriores com outros “inputs” (incluindo recursos naturais) disponíveis noutros países a custos comparativamente mais baixos.

Do que fica dito, pode-se depreender a forma como diferentes aproximações teóricas acomodam a problemática da localização da empresa. Contudo, ao nível internacional, é pertinente notar que a investigação foi sobretudo realizada nas áreas da economia industrial e da gestão internacional, enquanto que a investigação de base local e regional

poucos esforços desenvolveu no sentido de enfatizar as diferenças de comportamento locativo entre a empresa doméstica e a estrangeira. A exigência de que esse trabalho seja aprofundado subsiste.

Uma outra dimensão relativamente ignorada pela teoria da localização da empresa, até data recente, é aquela que se refere à presença de empresas de alta tecnologia em áreas circunscritas geograficamente, o que levou alguns autores a procurar identificar os factores que poderão estar na origem dessas concentrações industriais. Paul KRUGMAN (1991) estudou nos Estados Unidos as experiências de Silicon Valley, Route 128 e o triângulo de investigação da Carolina do Norte, concluindo que nenhum assentava na iniciativa empresarial, antes resultando do esforço de “burocratas visionários”. No entender deste autor, Silicon Valley surgiu da ligação institucional da Universidade de Stanford à Hewlett-Packard, que se apoiou no parque tecnológico universitário para o desenvolvimento dos seus projectos. A Route 128 em Boston nasceu do incentivo proporcionado pelos responsáveis do MIT (Massachusetts Institute of Technology) para que os seus docentes, recorrendo a capitais de risco, aplicassem a sua investigação em projectos empresariais privados. O triângulo de investigação da Carolina do Norte é formado por três universidades e foi inspirado nas duas experiências anteriores, embora tivesse contado com o apoio das autoridades públicas para a construção do parque tecnológico.

Para além destas experiências americanas paradigmáticas, é possível encontrar na Europa algumas representações deste fenómeno. No Reino Unido estão presentes os exemplos de Cambridge e do corredor M4, na França a cidade científica do sul da Ile-de-France e Sophia-Antipolis e na Itália a zona de Milão. Num trabalho recente, Salvador BARRIOS e Helena NAVAJAS (2008), por sua vez, propuseram-se fazer o mapeamento da localização das actividades Intensivas em Ciência e Tecnologia (ICT) na União Europeia, a 27 países. A conclusão básica a que chegam é que “os sectores ICT tendem a estar geograficamente bastante concentrados no que se usa designar por banana azul da Europa” (BARRIOS e NAVAJAS, 2008, p.203). Uma segunda importante conclusão respeita à localização dos serviços ICT. Os serviços ICT, dizem, “são o sector mais altamente concentrado [...]. Este resultado vai contra a expectativa comum dado que o sector dos serviços, em geral, tende a ser mais espacialmente disperso” (BARRIOS e NAVAJAS, 2008, p. 186).

Numa síntese da abundante literatura produzida acerca dos factores de localização das actividades “high tech”, DELAPLACE (1993) identifica um conjunto de 21 factores

cuja presença (ou ausência) contribuiria para a formação de complexos tecnológicos. De um modo geral, o impulso inicial à formação destes espaços é da responsabilidade de universidades, centros de investigação ou entidades públicas. Esta aposta viabiliza, mais tarde, a atracção e/ou manutenção de mão-de-obra qualificada, a criação de um clima empresarial profícuo, a concepção de redes de comunicação que facilitam a troca de informações e o desenvolvimento das sociedades de capital risco para apoio a projectos empresariais inovadores.

Sobre matéria conexa, a organização espacial das actividades intensivas em tecnologia, alguns anos antes, Walter STÖHR (1986) listara já como factores de localização decisivos, organizados por ordem de prioridade, os seguintes: i) a disponibilidade de mão-de-obra qualificada; ii) um ambiente (natural e construído) “agradável” e acesso satisfatória a equipamentos de cultura, de educação e a outras “amenidades” urbanas; iii) uma base urbana diversificada; iv) a disponibilidade significativa de serviços de consultoria e de informação; v) a presença de capital de risco; vi) acesso a aeroporto, a rápidas ligações terrestres e a serviços de telecomunicações; viii) a presença de universidades (especialmente departamentos científicos e tecnológicos) e de institutos públicos de investigação. Nesta listagem, o autor mencionado fazia a síntese da investigação empírica feita até à data, por outros investigadores e por si, concluindo com a interessante observação de que os três primeiros factores enunciados lhe pareciam apresentar-se em causalidade circular recíproca e que, desses três, os dois últimos, mais do que factores de localização empresarial, seriam factores de localização residencial (STÖHR, 1986). Note-se, a propósito, que GREENHUT, num seu trabalho de 1956, reportando-se à problemática genérica da localização da empresa, tinha já chamado a atenção para a existência daquilo que chama “factores pessoais puros”, ou seja, preferências pessoais do decisor que não podem ser relacionadas com o objectivo da maximização do lucro mas antes com o da maximização da utilidade (FIGUEIREDO e GUIMARÃES, 2002).

Como quer que seja, STÖHR e vários outros investigadores que na altura se vinham debruçando sobre a temática, não deixavam, por outro lado, de sublinhar que a atractividade das regiões face às novas tecnologias deveria ser pensada muito mais a partir de uma conjugação de atributos do que da respectiva dotação singular (CADIMA RIBEIRO, 1990). Não enfeudando a sua análise à empresa que faz uso intensivo de tecnologia, no mesmo sentido concluem BATHELT, MALMBERG e MASKELL (2004) ao considerarem que as regiões deverão facilitar e estimular uma dinâmica local

que as torne apelativas por originarem vantagens para as organizações. Esta dinâmica deverá passar pelo desenvolvimento de redes de conhecimento e interações de diverso outro tipo: comercial, financeiro, informativo, cultural, social. Versando a problemática da localização da empresa multinacional, STORPER (1997) vai mesmo mais longe, reclamando que é a dotação relacional dos territórios que ajuda a determinar onde e como as multinacionais se instalam.

2. Abordagem relacional da localização

A implantação das actividades económicas no espaço geográfico não é homogénea. Assim, enquanto algumas regiões dispõem de condições propícias à fixação de certas actividades, noutras as bases de atractividade são praticamente inexistentes. Nestas áreas geográficas mais hostis à localização de actividades, pensou-se que a intervenção pública voluntarista, sob a forma de dotação em infra-estruturas físicas, fosse suficiente. Mesmo quando esta condição, apesar de satisfeita, se mostrou incapaz de garantir a instalação de actividades, fez-se uso de outros instrumentos de política, nomeadamente bonificações fiscais e/ou incentivos financeiros. Este esforço não evitou, porém, que certos locais permanecessem desertos ou que continuassem pouco atractivos.

Na abordagem relacional, a diferença de competitividade entre os espaços não é vista exclusivamente a partir dos recursos tangíveis disponíveis (infra-estruturas, equipamentos públicos, custos da mão-de-obra, incentivos, etc.), mas sobretudo em função dos recursos intangíveis, os quais se encontram fortemente imbricados no espaço e que dificilmente são reproduzidos ou imitados por espaços concorrentes. A título de exemplo, podem-se referir os processos de aprendizagem colectivos (transferência de saber inter-geracional, de conhecimentos, de regras e capital relacional), o conjunto de actores institucionais residentes (redes sociais, empresariais e institucionais), entre outros. Conforme defendem STORPER (1997) e BATHELT, MALMBERG e MASKELL (2004), entre outros, é a proximidade relacional (que não significa sempre proximidade física), expressa nas interações entre empresas e destas com outros agentes económicos e sociais, que importa favorecer. Esta é fonte segura de competitividade. Deste modo, os factores que importará desenvolver, na medida em que garantem uma vantagem de localização sustentável, são aqueles que têm um maior grau de especificidade espacial.

A combinação da especificidade dos factores com a sua natureza endógena, desde que convenientemente suportados por uma cultura de inovação, confere ao território em

causa uma vantagem de localização dinâmica, viabilizando a sua sustentação a longo prazo (CADIMA RIBEIRO e FREITAS SANTOS, 2006). Com efeito, um espaço será tanto mais competitivo quanto mais vantagens de localização dinâmicas tiver para oferecer, pois são estas que os diferenciam dos espaços concorrentes.

Na vantagem de localização dinâmica estão presentes as redes de relações estabelecidas no âmbito social, empresarial e institucional. Estas redes são constituídas por agentes, processos e recursos pertencentes a realidades geográficas distintas (local, nacional e internacional). Os agentes que actuam no espaço podem ser indivíduos, grupos de indivíduos, empresas, grupos de empresas, associações sócio-profissionais, universidades, centros de investigação, instituições públicas e privadas, entre outras. Deste ponto de vista, importa ter presente que as empresas actuam em espaços relacionais que não estão confinados aos territórios onde estão fisicamente presentes. As relações que estes agentes estabelecem entre si podem alicerçar-se em afectos, amizade, simpatia, autoridade, transacções, troca de informações ou qualquer outro elemento que sirva de base à relação (CREVOISIER e MAILLAT, 1991; HAKANSSON e JOHANSON, 1992; NOHRIA e ECCLES, 1992; BATHELT, MALMBERG e MASKELL, 2004; VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008; CORSO e FOSSA, 2008).

Estas relações serão, frequentemente, mantidas através de contactos pessoais (contactos comerciais ou de cortesia) ou por meios electrónicos (correio electrónico, telecópia, videoconferência), desenrolando-se em clima de confiança mútua. Este processo de intercâmbio informativo é realizado com frequência variável, facilitando, no caso dos agentes internacionais, o contacto com realidades sócio-económicas complexas e muito diversificadas.

Os recursos existentes no espaço relacional compreendem as matérias-primas e subsidiárias, as tecnologias, os equipamentos acessórios e os produtos. A natureza heterogénea dos recursos resulta da sua proveniência (local/nacional/ internacional), das suas características intrínsecas e dos modos quase infinitos de reprodução e combinação. Estes recursos oferecem-se indispensáveis ao funcionamento dos processos de transformação e de transferência e o seu controlo pode ser exercido por um agente isolado ou consistir na partilha por vários agentes.

No espaço relacional incluem-se, ainda, os processos de transformação e transferência. Estes processos desenrolam-se no mesmo enquadramento geográfico ou entre enquadramentos geográficos diferenciados, envolvendo agentes que no decurso das suas actividades combinam, desenvolvem, trocam e reproduzem recursos. O controlo sobre o

processo de transformação é em geral assegurado directamente por um agente, enquanto que o processo de transferência, para além de ligar o processo de transformação dos distintos agentes, admite a transmissão da propriedade do recurso.

Tendo em vista compatibilizar a terminologia diversificada usada por variados autores quando abordam a temática das redes (cf., entre outros: KAMANN e STRIJKER, 1991; HINTERHUBER e LEVIN, 1994; BROWN e BUTLER, 1993; VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008; CORSO e FOSSA, 2008), apresenta-se de seguida uma classificação própria para o conjunto de relações que se estabelecem entre indivíduos, empresas e instituições. A sistematização do conjunto diversificado de interações a que temos vindo a reportar-nos, dá origem à configuração das redes social, intra-empresarial, inter-empresarial e institucional.

A rede social

A vida em sociedade provoca naturalmente a aproximação entre os indivíduos, que estabelecem ligações mais ou menos densas, mais ou menos consistentes quanto à sua duração, ao número de pessoas envolvidas e à actividade que desenvolvem (PLANQUE, 1983; CADIMA RIBEIRO, 1990; PROULX, 1995).

No domínio económico é vulgar desencadear-se relações de amizade e de confiança mútua entre empresários ou indivíduos (BIRLEY, 1989; OSTGAARD e BIRLEY, 1994) quando desenvolvem a sua actividade económica no mesmo sector, numa região ou num país. Em conversas informais trocam informações sobre oportunidades de negócio, solicitam opiniões sobre tendências do mercado e pronunciam-se sobre a realidade económica e social do país ou região onde intervêm. Nalgumas das decisões empresariais tomadas é mesmo visível a influência exercida pelo seu grupo de pares (RITTER e FORD, 2004).

No que se reporta à localização das actividades, a rede social compreende o conjunto de relações pessoais que os empresários estabelecem entre si e com amigos mais próximos. Estas relações de carácter informal alicerçam-se, por exemplo, em interesses comuns, afinidades pessoais, laços familiares, amizade ou preferências sócio-culturais. No decurso destas relações mais ou menos frequentes, desenvolve-se uma confiança recíproca entre os interlocutores que pode chegar à recomendação de uma região ou local para investir. Esta indicação é baseada na experiência individual do investidor, ajudando a reduzir o clima de incerteza que está associado à inserção da empresa num ambiente desconhecido.

Esta rede de relações é susceptível de influenciar o processo de selecção de uma região ou local para investir. Nestas circunstâncias, a existência de uma rede social com uma forte espessura e uma densidade de contactos significativa ajudaria a explicar porque alguns locais que embora não sejam especialmente dotados em infra-estruturas mantêm uma capacidade notável de atracção e retenção de investimento.

Na rede social, as interacções dos agentes tanto podem ocorrer ao mesmo nível geográfico (local/local, nacional/nacional), como em contextos geográficos diversos (local/nacional). De facto, não parece ser difícil aceitar que, a propósito de viagens de negócio, visitas a feiras ou exposições, encontros de empresários, visitas particulares ou outras actividades do género, se proporcionem ocasiões para os empresários iniciarem ou fortalecerem relações de amizade e confiança mútua que, depois, possam influenciar as decisões de localização dos seus investimentos (WONG e ELLIS, 2002). A este propósito, VARGAS-HERNÁNDEZ (2008) entende que as redes sociais horizontais que se estabelecem entre os indivíduos com estatuto similar, porque desprovidas de condicionamentos hierárquicos, são susceptíveis de gerar maior confiança que as redes sociais verticais.

Em síntese, para além do que a literatura empírica disponível evidencia, a consideração da rede social como elemento condicionador da localização da empresa afigura-se relevante, na própria medida em que permite avaliar a importância que os responsáveis da empresa atribuem à informação veiculada pelos seus pares e qual o papel reservado a esta na decisão final da localização.

A rede intra-empresarial

As redes intra-empresariais compreendem um conjunto de relações formais e informais que se desenvolvem entre os diversos parceiros funcionais de uma empresa (clientes ou fornecedores, por exemplo). REVE (1990) defende, inclusive, que a empresa deve estabelecer laços de coordenação com clientes quando estes representam um factor crítico para o sucesso da empresa, e desenvolver laços de coordenação com os fornecedores quando os recursos necessários ao processo produtivo são escassos ou requerem ajustamentos específicos ao processo de produção da empresa.

Não sendo factor único conducente ao aumento do interesse pelo funcionamento em rede – Kathiane CORSO e Maria FOSSA (2008), sublinham, em particular, a crescente exposição das empresas a ambientes mais competitivos nas últimas décadas -, o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação ofereceu os meios para

a criação de estruturas interactivas que facilitam o diálogo, a formação de novas parcerias e o desenvolvimento de redes não só interpessoais e inter-organizacionais mas, sobretudo, intra-organizacionais (FREITAS SANTOS e CADIMA RIBEIRO, 1996; VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008). “As redes dão voz às pessoas e permite-lhes transformarem-se de meros recipientes de informação em fornecedores de informação e agentes de decisão” (VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008). É assim também no seio da própria organização multi-estabelecimento, mesmo que essa comunicação apareça subordinada a códigos de conduta pré-estabelecidos ou tacitamente admitidos, decorrente de relações de emprego ou de hierarquia.

A cooperação vertical entre a empresa e a sua rede de fornecedores e distribuidores (HAKANSSON e JOHANSON, 1992) ou a cooperação horizontal da empresa com os seus parceiros estratégicos sob a forma de alianças estratégicas (GRABHER, 1993), são questões cada vez mais actuais. Os estudos realizados sugerem que, para além da contratualização das relações empresariais, se estabelecem relações meramente formais (contratos implícitos e de confiança) entre as empresas envolvidas. Estas relações de cooperação empresarial servem para conquistar mercados, melhorar a posição competitiva da empresa, diminuir custos, definir marcas, mas também são um veículo privilegiado de troca de informações sobre novas oportunidades de investimento (VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008; CORSO e FOSSA 2008).

No campo da economia regional, as relações da empresa com os seus parceiros comerciais foram objecto de análise no âmbito dos denominados *linkage studies* (estudos das relações inter-industriais). Esta área de investigação procura verificar se a instalação da empresa industrial numa localidade pode ser justificada pela intensidade dos laços que estabelece a montante (backwards linkages) e/ou a jusante (forward linkages) do seu processo produtivo.

O papel desempenhado pelas redes na condução dos processos de negócio tem merecido o interesse de diversos autores, que estudaram o desenvolvimento de transacções comerciais (compra, venda, subcontratação) [HEFNER e GUIMARÃES, 1991], os fluxos informativos que conduzem à tomada de decisão (CHAPMAN e WALKER, 1990) e o processo de localização das empresas (Ó HUALLACHAÍN, 1985; BARKLEY e McNAMARA, 1994).

Na rede intra-empresarial, as relações (formais e informais) podem estabelecer-se no decurso dos processos de transformação e transferência de recursos entre a empresa e os seus parceiros comerciais (subcontratantes, fornecedores, clientes, agentes comerciais).

As informações podem ser trocadas entre todos os intervenientes, situados em diferentes contextos nacionais e locais, admitindo-se, porém, que possa haver confiança maior entre apenas alguns deles. A preferência por este ou aquele interveniente basear-se-á não só na frequência dos contactos, mas também no grau de credibilidade oferecido pelo parceiro situado num(a) particular região ou local.

Avançados os argumentos pertinentes, afigura-se legítimo supor que entre a empresa e os seus parceiros se proceda à troca de informação relevante que possa influenciar o processo de selecção da região ou local para a instalação da empresa.

A rede inter-empresarial

As redes inter-empresariais representam relações que podem ser estabelecidas com base num vínculo, de natureza contratual ou não, entre uma empresa e entidades privadas (associações empresariais ou sectoriais, consultores especializados, bancos, etc.) que, embora não interferindo directamente no processo de transformação e de transferência de bens ou serviços, o podem condicionar por via da informação prestada, apoio financeiro concedido ou outro tipo de processo de negócio.

Formas semelhantes de cooperação empresarial embora circunscritas territorialmente, foram observadas nos chamados distritos industriais (BECATTINI, 1994; BECATTINI, 1997) e nos pólos tecnológicos (KRUGMAN 1991; DELAPLACE, 1993). De facto, a cumplicidade entre a empresa e a comunidade local, no caso dos distritos industriais, passa não só por uma espécie de “desintegração” territorial do processo produtivo, como também pela cooperação de diferentes entidades regionais, designadamente, os bancos, as instituições de formação, as organizações não governamentais e os sindicatos (GOODMAN *et al.*, 1989; BENKO e DUNFORD, 1991; BENKO e LIPIETZ, 1992; BECATTINI, 1994; BARQUERO, 1999; BERMEJO, 2001; DOH e TEEGEN, 2002). No caso dos pólos tecnológicos, as empresas privilegiam o apoio das universidades e dos centros de investigação locais (públicos ou privados) [STÖHR, 1986; KRUGMAN 1991; DELAPLACE, 1993; CASTELLS e HALL, 1994].

A respeito do distrito industrial BECATTINI (1994) refere que "é uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num dado espaço geográfico e histórico". Esta afirmação pretende sublinhar a presença de um conjunto consolidado de atributos que dão identidade e consistência social a um certo território e que marcam decisivamente o *modus operandi* da vida económica desses espaços, com expressão singular: i) na

existência de uma intensa divisão de trabalho inter-empresas, combinando concorrência e parceria; ii) na especialização frequente num ramo industrial ou em torno de um tipo de produto, o que facilita a segmentação do processo produtivo em fases diferenciadas, realizadas de forma separada e por empresas diferentes; iii) na existência de um grau elevado de flexibilidade do mercado de trabalho, escassamente regulado e com frequente presença de auto emprego; iv) na adaptabilidade do tecido económico, maioritariamente constituído por PME'S, às condições de mercado, apostado em responder às novas preferências e antecipar tendências;

Deste enunciado de características, resulta que cooperação e concorrência conviverão no distrito industrial e garantirão a sua continuidade. É, por seu turno, esta convergência de interesses da comunidade produtiva que está na origem de um conjunto de economias que, sendo externas à empresa individual, são internas ao conjunto do sistema produtivo local.

Posto o que fica dito, resulta claro que estas formas de cooperação assentam não só na contratualização das relações (contratos de investigação científica ou de fornecimentos de bens e serviços) mas, sobretudo, nas informações que se trocam entre as empresas e os membros da comunidade local.

Na rede inter-empresarial, as relações (formais e informais) podem ser estabelecidas com diferentes parceiros e podem acontecer a propósito de uma intenção de investimento (câmara de comércio ou organização não governamental), de um estudo de mercado (empresa de consultoria), do pedido de informação financeira sobre cliente ou fornecedor (banco), da necessidade de dar resposta a uma grande encomenda ou de outro tipo de solicitação.

A rede institucional

A rede institucional é composta pelas instituições públicas nacionais (agências governamentais) e regionais (órgãos locais ou regionais) que desenvolvem esforços de captação de investimento para uma região ou local (LUO, 2001; MUDAMBI e NAVARRA, 2002; McCANN, ARITA e GORDON, 2002).

Na sua actividade diária, estas instituições recebem oficialmente potenciais investidores e fornecem informações sobre as características sócio-económicas das regiões ou locais e, frequentemente, sobre o sistema existente de incentivos financeiros ao investimento, o regime fiscal ou outras condições favoráveis à instalação da empresa. Ao nível regional também se encontram agências de apoio ao investidor (no Reino Unido, por

exemplo) que desenvolvem esforços continuados no sentido de atrair mais investimento para a região. De modo informal e persistente, outras instituições públicas de âmbito local também oferecem incentivos ao investidor.

A concessão de facilidades na aquisição de terrenos, a provisão de certas infra-estruturas e serviços públicos ou o aconselhamento sobre o melhor local do concelho para instalação da unidade produtiva são apenas alguns dos instrumentos de apoio que podem ser usados.

A rede institucional inclui, pois, o conjunto de relações formais (oficiais) ou informais, que a empresa estrangeira pode estabelecer com agências governamentais ou regionais. No caso português, existe o organismo derivado da fusão da Agência de Investimento e do Instituto de Comércio Externo, previamente existentes, que tem a tarefa de divulgar Portugal no estrangeiro e de centralizar a concessão de todo o tipo de incentivos ao investimento (nacional ou estrangeiro).

Ao nível local, as responsabilidades pela captação do investimento podem estar dispersas pelo poder político local e inter-municipal (Câmaras Municipais; Associações de Municípios), pelas agências de desenvolvimento regional e pelas agências governamentais regionais especializadas.

Se se aceitar o conceito de “espaço activo” de RATTI (1995, p. 6), tido como o “resultado de um campo de forças onde o nível do *output* depende da capacidade para produzir um *mix* de coesão, inovação e de comportamentos estratégicos num contexto sistémico evolutivo”, terá que se admitir que a interactividade entre as empresas e a sua envolvente institucional são peças básicas da competitividade sistémica dos territórios.

3. Tendências recentes da localização

Se uma grande parte dos modelos de localização interpretam as escolhas de localização das empresas à luz dos dois grandes determinantes que são os custos de transporte, por uma lado, e as economias de aglomeração, por outro, obviamente que o respectivo valor interpretativo é questionado quando, como na actualidade, por força de inovações várias - tecnológicas, organizacionais - (FREITAS SANTOS e CADIMA RIBEIRO, 1996), os ditos custos assumem uma pequena incidência no valor final das mercadorias na indústria. Esta incidência tem sido estimada em 3 a 8 % (CAPELLO, 2007).

Nestas circunstâncias, conforme adianta Roberta CAPELLO (2007, pp. 37-38), “estes modelos parecem ser mais realisticamente aplicáveis às actividades terciárias”. Esta maior aplicabilidade resulta do baixo valor unitário de certos serviços, actividades

comerciais, por exemplo, que dita o crescimento da incidência dos custos de transporte. A exigência de relações face-a-face em muitos serviços avançados (legais, contabilísticos, de informática e telecomunicações, de saúde), pode influenciar também significativamente quer as escolhas de localização desses serviços quer a dos seus clientes, forçando a proximidade entre quem presta o serviço e respectivos clientes.

A observação da realidade recente indica, por outro lado, que as decisões de localização das empresas que prestam serviços à produção tendem a privilegiar os centros do topo da hierarquia urbana (DELGADO, 1998; CAPELLO, 2007; BARRIOS e NAVAJAS, 2008). Este comportamento locativo radica em três tipos de preocupações principais: i) a primeira está relacionada com a existência de um volume de procura mínimo que possa viabilizar a oferta de serviços especializados; ii) a segunda prende-se com a disponibilidade de mão-de-obra qualificada, mais abundante e competitiva nos centros urbanos; e iii) a terceira releva da qualidade da dotação em infra-estruturas de transporte e de comunicação, que se tornam essenciais para a prestação de serviços especializados e para a atractividade por parte dos referidos centros da mão-de-obra qualificada que lhes serve de suporte.

Esta dependência das empresas industriais dos prestadores de serviços é consequência, num primeiro momento, dos processos de “emagrecimento”, visando a racionalização de custos, conduzidos a partir de certa altura, mas igualmente, do nível de sofisticação do serviço a prestar, que emergiu muito mais recentemente. No novo modelo de operação que se vai estabelecendo a partir dos anos setenta do século XX, as empresas industriais optaram muitas vezes pela externalização de alguns dos seus serviços. A oferta do serviço depende, por outro lado, da existência de um volume de procura mínimo que possa viabilizar a respectiva oferta.

A deslocalização destas actividades para centros urbanos de menor dimensão afigura-se possível mediante a conjugação de alguns factores (DELGADO, 1998): i) acompanhamento da procura, já que muitas das actividades industriais se têm vindo a deslocar para os subúrbios das grandes aglomerações urbanas ou para as regiões periféricas sem tradição industrial; ii) crescimento das necessidades de serviços, mesmo nas pequenas e médias empresas, decorrentes da maior exigência pública na aplicação da legislação fiscal, laboral e ambiental; iii) difusão do uso de determinados serviços em consequência da inovação registada no campo das tecnologias de comunicação e de informação; iv) deslocalização para as regiões periféricas por parte das grandes empresas de serviços de algumas das suas actividades não intensivas em contactos face-

a-face e menos sensíveis às economias de aglomeração, como estratégia de redução dos custos; v) aumento da taxa de utilização de serviços por parte das empresas industriais e de serviços.

Este processo está longe se apresentar consolidado, avultando situações contrárias de centramento de actividades nalguns grandes centros metropolitanos e casos de descentralização de actividades em benefício de centros urbanos de menor escala, como é o caso de algumas cidades de 40000 a 200000 habitantes que experimentaram um visível desenvolvimento em anos recentes, fruto de pronunciadas especializações produtivas e/ou do estabelecimento de estreita interdependência com outros centros urbanos da mesma ordem de grandeza (CAPELLO, 2007), um resultado e um posicionamento funcional que questionam a estrutura hierárquica do modelo de CRISTALLER.

Para explicar estes desenvolvimentos tem vindo a emergir um novo paradigma conceptual, conhecido por *redes de cidades* (city networks), que vem fornecendo “interpretações mais convincentes e mais coerentes” (CAPELLO, 2007, p.79) dos padrões territoriais emergentes. Esta operação em rede permite aos centros parceiros desenvolverem especializações complementares que, por força da respectiva complementaridade de produtos/processos, lhes garante as economias de escala e de aglomeração próprias de centros maiores e lhes permite servir mercados comuns de forma competitiva. Esta lógica de rede pode também existir em matéria de desenvolvimento de produtos ou serviços ou de aproveitamento de infra-estruturas (VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008), com a mesma finalidade de garantir uma dimensão de operação a escala crítica. Nalgumas das suas facetas e manifestações, tratámos esta matéria em detalhe na secção 2 do presente texto.

Como se pode facilmente deduzir, as tecnologias de informação e comunicação têm um papel essencial na viabilização deste modelo de operação em rede, facilitando a comunicação, aproximando agentes, viabilizando o planeamento e a operação articulada de territórios que podem estar fisicamente distantes. É possível ilustrar este funcionamento em rede, servindo projectos sócio-económicos diferenciados, com casos respeitantes à Holanda (Randstad), à Itália (Veneto), à França, ao Brasil (Rio Grande do Sul) e a diversos outras realidades, cruzando países, inclusive (CAPELLO, 2007; CORSO e FOSSA 2008).

Mais fácil que fazer funcionar em rede organizações autónomas e territórios imbuídos de tradições e valores sociais diferenciados [importa não subestimar as diferenças

culturais e as resistências às mudanças que podem emergir nesses contextos, conforme o destacam CORSO e FOSSA (2008), entre outros], é planejar e coordenar operações no seio das próprias empresas multinacionais ou multi-estabelecimentos, o que as novas tecnologias de comunicação e informação vieram tornar relativamente banal. Na mesma dimensão em que essas tecnologias desvalorizam o peso dos factores de localização “externos”, fazem emergir uma lógica de inserção no espaço interna à organização, que lhes facilita sobremaneira a deslocalização de algumas das suas funções e a segmentação espacial das actividades (RALLET, 1994; CAPELLO, 1994; BATHELT, MALMBERG e MASKELL, 2004; VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008). No novo quadro de ordenamento geo-económico, as unidades de produção territorialmente organizadas podem até ser substituídas, quando não se imponham exigências fortes de relações de proximidade física, pela formação de cadeias de valor globalizadas que geram concorrência entre “clusters” locais, cidades e regiões organizadas, para gerar espaços funcionais de aglomerados multinacionais (STORPER, 1997; VARGAS-HERNÁNDEZ, 2008).

Sendo assim, embora, as mesmas exigências a que nos reportámos já em matéria de relação face-a-face com fornecedores de serviços e com centros de investigação e desenvolvimento, e de acesso a bacias de emprego altamente qualificado ou a infra-estruturas e redes logísticas muito sofisticadas ditarão que haja também vencedores e perdedores nesse processo de reconfiguração produtiva dos territórios. Nesse contexto, o voluntarismo e capacidade que as autoridades públicas mantenham de posicionarem o respectivo território na disputa pela sedeação dos estabelecimentos, industriais intensivos em tecnologia ou de serviços avançados, pode ser essencial, sendo certo que nem tudo se resolve ou, melhor, muito pouco se resolve pela via das guerras de incentivos, fiscais ou financeiros. Isto não significa dizer que os impostos locais e regionais sobre o capital, por exemplo, não possam ter alguma influência na decisão de localização, como o demonstram certos autores que se debruçaram sobre a realidade dos EUA (FIGUEIREDO e GUIMARÃES, 2002). Outro tanto se poderá dizer no que respeita à provisão de algumas infra-estruturas básicas. Só que, neste âmbito, estaremos a pensar, especialmente, nas infra-estruturas de telecomunicações (BARRIOS e NAVAJAS, 2008).

Salvaguardada a eficácia que instrumentos singulares de política regional possam revelar em circunstâncias particulares, à luz do que se assinala acima parece-nos particularmente apropriado recuperar aqui aquilo que se disse a terminar a secção 1

deste texto. Em concreto, queremos sublinhar que a atractividade dos territórios no presente e, expectavelmente, no futuro, deverá ser pensada muito mais a partir de uma conjugação de atributos do que da respectiva dotação singular, estejamos ou não colocados perante a localização de empresas intensivas em tecnologia. Para tanto relevam, também, as exigências de equipamento dos territórios em matéria de serviços básicos que vão sendo colocadas pelos profissionais qualificados de que necessitam.

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO. W. (1964), “Location Theory”, em L. Needleman (1968): Regional Analysis: selected readings, Penguin Books, Middlesex, pp. 337-366.
- BATHELT, H., MALMBERG, A. e MASKELL, P. (2004) "Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation", Progress in Human Geography, Vol. 28 N° 1, pp. 31-56.
- BARRIOS, Salvador e NAVAJAS, Elena (2008), “The location of ICT activities in EU regions. Implications for regional policies”, Investigaciones Regionales, N°13, pp. 179-210.
- BARKLEY, D.L. e McNAMARA, K.T. (1994), “Local input linkages: a comparison of foreign-owned and domestic manufacturers in Georgia and South Carolina”, Regional Studies, Vol. 28, N° 7, pp.725 – 737.
- BARQUERO, A.Vasquez (1999), Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno, Ediciones Pirámide, Madrid.
- BECATTINI, G. (1994), “O distrito Marshalliano”, em BENKO, G. e LIPIETZ, A. (Eds.), As regiões ganhadoras: os novos paradigmas da geografia económica, Celta Editora, Oeiras.
- BECATTINI, G. (1997), “Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali”, Sviluppo Locale, Vol. IV, N° 6.
- BENKO, Georges e DUNFORD, Mick (Eds.) [1991], Industrial changes and regional development, Belhaven Press, London.
- BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain (1992), Les régions Qui gagnent – districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, P.U.F., Paris.
- BERMEJO, L. R. (2001), La economía de los servicios a empresas na Europa, Ediciones Pirámide, Madrid.
- BIRLEY, Sue (1989), “The start-up”, em Paul Burns e Jim Dewhurst (Eds), Small business and entrepreneurship, MacMillan, London, pp. 8 - 31.

- BROWN, Brad e BUTLER, J. E. (1993), “Networks and entrepreneurial development: the shadow of borders”, Entrepreneurship & Regional Development, N° 5, pp. 101 – 116.
- BUCKLEY, P. J. e CASSON, M. (1976), The future of the multinational enterprise, Macmillan, London.
- CADIMA RIBEIRO, J. (1990), "Périphérie et Nouveaux Facteurs de Localisation Industrielle: le Cas Portugais", Révue d'Économie Régionale et Urbaine, N° 4, 1990, pp. 503-510.
- CADIMA RIBEIRO, J. e FREITAS SANTOS, J. (2006), “Produtos do território e desenvolvimento local”, em António Romão *et al.* (Eds.), Ensaio de Homenagem a António Simões Lopes, Edição ISEG/UTL, Lisboa, pp. 165-183.
- CAPELLO, Roberta (1994), “Towards new industrial systems: the role of new technologies”, The Journal of the RSAI, Vol. 73, N° 2, pp. 189-208.
- CAPELLO, Roberta (2007), Regional Economics, Routledge, New York.
- CASTELLS, Manuel e HALL, Peter (1994), Technopoles of the world: the making of 21st century industrial complexes, Routledge, London.
- CHAPMAN, Keith e WALKER, D. F. (1990), Industrial Location, 2nd Edition, Blackwell, Oxford.
- CORSO, Kathiane B. e FOSSA, Maria Ivete T. (2008), “‘A união faz a força’? Uma análise das diferenças culturais e dos mecanismos de grupo em Redes de Empresas”, REDES, V. 13, N° 2, pp. 289 – 307.
- CREVOISIER, Olivier e MAILLAT, Denis (1991), “Milieu, industrial organization and territorial production system: towards a new theory of spatial development”, em Roberto Camagni, (Ed.), Innovations networks: spatial perspectives, Belhaven Press, London, pp. 13 – 34.
- DELAPLACE, Marie (1993), “High tech et facteurs de localisation: une revue de la littérature”, Revue D'Économie Régionale et Urbaine, N° 4, pp. 679-704.
- DELGADO, Ana Paula (1998), “Serviços às empresas e desenvolvimento local”, Ensino, Empresas e Território, Actas do IV Encontro Nacional da APDR, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra, pp. 339-358.
- DOH, Jonathan P. e TEEGEN, Hildy (2002), “Nongovernmental organizations as institutional actors in international business: theory and implications”, International Business Review, Vol. 11, N° 6, pp. 665-684.

- DUNNING, J. H. (1981), International production and the multinational enterprise, Allen and Unwin, London.
- FIGUEIREDO, Octávio e GUIMARÃES, Paulo (2002), “Estudos empíricos de determinantes de localização”, Compêndio de Economia Regional, José da Silva Costa (Ed.), APDR, Coimbra, pp. 103-115.
- FREITAS SANTOS, J. e CADIMA RIBEIRO, J. (1996), “Teoria da Localização Industrial: novos desafios exigem novas respostas”, Sociedade e Território, Nº 23.
- GOODMAN, Edward *et al.* [Eds.] (1989), Small firms and industrial districts in Italy, Routledge, London.
- GRABHER, Gernot [Ed.] (1993), The Embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks, Routledge, London.
- HAKANSSON, Hakan e JOHANSON, Jan (1992), “A model of industrial network”, em Björn Axelsson e Geoffrey Easton (Eds.), Industrial networks: a new view of reality, Routledge, London, pp 28 – 34.
- HEFNER, F. L. e GUIMARÃES, P. P. (1991), “Backward and forward linkages in manufacturing location decisions”, North American Regional Science Association International Meetings, New Orleans, November 7 – 10.
- HINTERHUBER, H. H. e LEVIN, B. M. (1994), “Strategic networks: the organization of the future”, Long Range Planning, Vol. 27, Nº 3, pp. 45 – 53.
- HYMER, S. H. (1960), The international operations of national firms: a study of direct foreign investment, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- KAMANN, D. F. e STRIJKER, D. (1991), “The network approach: concepts and applications”, em Roberto Camagni, (Ed.), Innovations networks: spatial perspectives, Belhaven Press, London, pp. 145 – 173.
- KRUGMAN, Paul (1991), Geography and Trade, MIT Press, Massachusetts.
- LOMBARDI, Mauro (1994), “L’evoluzione del distretto industriale come sistema informativo: alcuni spunti di riflessione”, L’Industria, Anno XV, Nº 3, pp. 523 – 535.
- LUO, Yadong (2001), “Toward a cooperative view of MNC-Host government relations: building blocks and performance implications”, Journal of International Business Studies, Vol. 32, Nº 3, pp. 401-419.
- McCANN, Philip; ARITA, Tomokazu e GORDON, Ian R. (2002), “Industrial clusters, transactions costs and the institutional determinants of MNE location behaviour”, International Business Review, Vol. 11, Nº 6, pp. 647-663.

- MUDAMBI, Ram e NAVARRA, Pietro (2002), “Institutions and international business: a theoretical overview”, International Business Review, Vol. 11, N° 6, pp. 635-646.
- NOHRIA, Nittion e ECCLES, R. G. (1992), “Face-to-face: making network organizations work”, em Nittin Nohria e R. G. Eccles (Eds.), Networks and organizations: structure, form and action, Harvard Business School Press, Boston, Mass., pp. 288 – 308.
- Ó HUALLACHÁIN, B. (1985), “The role of foreign direct investment in the development of regional industrial systems: current knowledge and suggestions for a future american research agenda”, Regional Studies, Vol. 20, N° 2, pp. 151 – 162.
- OSTGAARD, T. O. e BIRLEY, Sue (1994), “Personal networks and firm competitive strategy: a strategic or coincidental match?”, Journal of Business Venturing, Vol. 9, N° 4, pp. 281 – 305.
- PLANQUE, Bernard (1983), Innovation et Développement Régional, Economica, Paris.
- PONSARD, Claude (1983), *History of Spatial Economics Theory*, Springer-Verlag, Berlin [versão revista da edição francesa, *Histoire des Théories Économiques Spatiales*, Armand Collin, Paris, 1958].
- PROULX, Marc-Urbain (1995), “Reseaux d’information et analyse regionale”, Colloque International de L’Association de Science Régionale de Langue Française – “Dynamiques Industrielles, Dynamiques Territoriales”, 30/31 Août et 1er Septembre, Toulouse, France.
- RALLET, Alain (1994), “Délocalisation, télétravail et aménagement du territoire”, em Boureille e B. Guesnier (Eds.), Dynamique des Activités et Evolution des Territoires, ADICUEER, Poitier, pp.177-196.
- RATTI, Remigio (1995), “L’espace actif: une réponse paradigmatique des régionalistes au débat local-global “, Colloque International de L’Association de Science Régionale de Langue Française – “Dynamiques Industrielles, Dynamiques Territoriales”, 30/31 Août et 1er Septembre, Toulouse, France.
- REVE, Torger (1990), “The firm as a nexus of treaties”, em Bob Wit e Ron Meyer (Eds.) [1994], Strategy, process, content, context: na international perspective, West Publishing Company , Minneapolis/St. Paul, pp. 343 – 350.
- RICHARDSON, H. W. (1978), Regional and Urban Economics, Penguin Books, Middlesex.

- RITTER, T e FORD, D. (2004), “Interactions between suppliers and costumers in business markets”, em H. Håkanson, D. Harrison e A. Waluszewski (Eds.), Rethinking Marketing – Develping a new Understanding of Markets, Wiley, London.
- SIMÕES LOPES, António (1980), Desenvolvimento Regional: Problemática, Teoria e Modelos, Edição Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- STÖHR, Walter B. (1986), “Territorial innovation complexes”, em P. Aydalot (Ed.), Millieux Innovateurs en Europe, GREMI, Paris, pp. 29-54.
- STORPER, M. (1997) "Regional Economies as Relational Assets", em R. Lee e J. Wills (Eds.), Geographies of Economics, Arnold, London, New York, Sydney.
- VARGAS-HERNÁNDEZ, José G. (2008), “Redes Globales Emergentes”, REDES, Vol. 13, Nº 2, pp. 199-221.
- WONG, P. Leung-Kwong e ELLIS, Paul (2002), “Social ties and partner identification in Sino-Hong Kong international joint ventures”, Journal of International Business Studies, Vol. 33, Nº 2, pp. 267-289.

Most Recent Working Paper

NIPE WP 20/2009	Santos, José Freitas e J. Cadima Ribeiro , “Localização das Actividades e sua Dinâmica”, 2009
NIPE WP 19/2009	Peltonen, Tuomas A., Ricardo M. Sousa e Isabel S. Vansteenkiste “Fundamentals, Financial Factors and The Dynamics of Investment in Emerging Markets”, 2009
NIPE WP 18/2009	Peltonen, Tuomas A., Ricardo M. Sousa e Isabel S. Vansteenkiste “Asset prices, Credit and Investment in Emerging Markets”, 2009
NIPE WP 17/2009	Aguiar-Conraria, Luís e Pedro C. Magalhães , “How quorum rules distort referendum outcomes: evidence from a pivotal voter model”, 2009
NIPE WP 16/2009	Alexandre, Fernando, Pedro Bação, João Cerejeira e Miguel Portela , “Employment and exchange rates: the role of openness and”, 2009.
NIPE WP 15/2009	Girante, Maria Joana, Barry K. Goodwin e Allen Featherstone , “Wealth, Debt, Government Payments, and Yield”, 2009
NIPE WP 14/2009	Girante, Maria Joana e Barry K. Goodwin , “The Acreage and Borrowing Effects of Direct Payments Under Uncertainty: A Simulation Approach”, 2009
NIPE WP 13/2009	Alexandre, Fernando, Pedro Bação, João Cerejeira e Miguel Portela , “Aggregate and sector-specific exchange rate indexes for the Portuguese economy”, 2009.
NIPE WP 12/2009	Sousa, Ricardo M. “Wealth Effects on Consumption: Evidence from the euro area”, 2009
NIPE WP 11/2009	Agnello, Luca e Ricardo M. Sousa , “The Determinants of Public Deficit Volatility”, 2009
NIPE WP 10/2009	Afonso, Óscar e Maria Thompson , “Costly Investment, Complementarities and the Skill Premium”, 2009
NIPE WP 9/2009	Gabriel, Vasco J. e Pataaree Sangduan , “Assessing Fiscal Sustainability Subject to Policy Changes: A Markov Switching Cointegration Approach”, 2009
NIPE WP 8/2009	Aguiar-Conraria, Luís e Maria Joana Soares , “Business Cycle Synchronization Across the Euro-Area: a Wavelet Analysis”, 2009
NIPE WP 7/2009	Afonso, António, Luca Agnello, Davide Furceri e Ricardo M. Sousa “Assessing Long-Term Fiscal Developments: a New Approach”, 2009
NIPE WP 6/2009	Furceri, Davide e Ricardo M. Sousa , “The Impact of Government Spending on the Private Sector: Crowding-out versus Crowding-in Effects”, 2009
NIPE WP 5/2009	Esteves, Rosa Branca , “A Survey on the Economics of Behaviour-Based Price Discrimination”, 2009
NIPE WP 4/2009	Peltonen, Tuomas A., Ricardo M. Sousa e Isabel S. Vansteenkiste , “Wealth Effects in Emerging Market Economies”, 2009
NIPE WP 3/2009	Afonso, António e Ricardo M. Sousa , “The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy in Portugal: a Bayesian SVAR Analysis”, 2009
NIPE WP 2/2009	Bastos, Paulo e Natália P. Monteiro , “Managers and wage policies”, 2009
NIPE WP 1/2009	Afonso, António e Ricardo M. Sousa , "Assessing Long-Term Fiscal Developments: Evidence from Portugal", 2009
NIPE WP 22/2008	Afonso, António e Ricardo M. Sousa , "The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy", 2008
NIPE WP 21/2008	Afonso, António e Ricardo M. Sousa , "Fiscal Policy, Housing and Stock Prices", 2008
NIPE WP 20/2008	Magalhães, Pedro C., Luís Aguiar-Conraria , "Growth, Centrism and Semi-Presidentialism: Forecasting the Portuguese General Elections", 2008
NIPE WP 19/2008	Castro, Vítor , “Are Central Banks following a linear or nonlinear (augmented) Taylor rule?”, 2008
NIPE WP 18/2008	Castro, Vítor , “The duration of economic expansions and recessions: More than duration dependence”, 2008
NIPE WP 17/2008	Holmås, Tor Helge, Egil Kjerstad, Hilde Lurås and Odd Rune Straume , “Does monetary punishment crowd out pro-social motivation? The case of hospital bed-blocking”, 2008.