

Os recursos de territórios e os territórios de recursos*

Georges Benko**
Bernard Pecqueur***

Resumo

A pesquisa em geografia econômica conheceu uma renovação na década de 1990; fala-se mesmo de uma “nova geografia econômica”. Mundialização, metropolização, formação das áreas de livre comércio, articulação entre o global e o local estão no centro das preocupações da economia espacial. Mas a mundialização não significa homogeneização dos espaços. A noção de território está de volta nas análises econômicas. Os territórios oferecem recursos específicos, intransferíveis e incomparáveis no mercado. Esses recursos específicos diversificam os espaços e estabilizam as localizações das atividades econômicas. Os atores locais e a política local desempenham um papel importante na constituição e na gestão dos recursos presentes no território. As perspectivas de criação de riquezas estão relacionadas às capacidades dos grupos quanto à organização e à elaboração de processos originais de emergência de recursos. A análise dos processos de revelação e de valorização de novos recursos ligados à especificidade dos espaços e dos grupos humanos que estão presentes num contexto de economia de serviços, onde domina a lógica informacional, constitui provavelmente um dos mais importantes domínios da análise econômica dos próximos anos.

* Tradução: Elson Manoel Pereira. Universidade Federal de Santa Catarina (elsonp@mbox1.ufsc.br).

** Université Panthéon Sorbonne, 191, rue Saint Jacques, 75005 Paris, France (gb@univ-paris.fr).

*** Université Pierre Mendès France, IREPD, B.P. 47, 38040 Grenoble, Cedex 9, France (pecqueur@upmf-grenoble.fr).

Palavras-chaves: Geografia econômica, economia territorial, proximidade, concorrência espacial, recursos específicos.

Abstract

The research in economical geography has known a revival since the last decade; we even identify it as a “new economical geography”. Globalisation, metropolization, formation of free-trade zones, international exchange, articulation of the global and the local are all themes at the centre of the preoccupation of the spatial economy. But the globalisation does not necessarily equates with homogenisation of the spaces. The notion of territory resurges in the economical analyses since the territories offer specific resources, which are untransferable and incomparable on the market. These specific resources diversify the areas and stabilize the emplacement of the economic activities. In the next years, probably one of the main subject of research for the economic analysis will be the study of the procedures of revelation and development of the new resources issued from the uniqueness of the spaces and human groups in a context where information logic dominates the service economy.

Key words: economic geography, territorial economy, proximity, spatial competition, specific resources.

A pesquisa em economia regional conheceu uma grande ampliação do campo de suas aplicações a partir dos anos 1980. As mudanças são consideráveis. A macroeconomia está cada vez mais aberta ao espaço e ao território. A geografia econômica se renova a tal ponto que se fala de uma "nova geografia econômica" ou de uma "nova geografia industrial". Os trabalhos de Paul Krugman (1991, 1995) têm um impacto sobre as teorias do desenvolvimento industrial. Comércio internacional, externalidades, localização industrial estão na base de sua economia geográfica. Ele construiu um modelo em torno da integração econômica e desenvolvimento

das regiões. Michael Porter analisa as estratégias concorrenciais e *A vantagem concorrencial das nações* (1993). Mundialização da economia, metropolização, reestruturação do sistema produtivo, economia de arquipélago de Veltz (1996) ou Estados-regiões de Ohmae (1996), as regiões que ganham (Benko, Lipietz, 1992) e as regiões que perdem (Côté, 1995), tantas palavras chaves e idéias para descrever um mundo em movimento acelerado e enriquecer a análise econômica.

1 – Mudança de escala em economia regional

A partir dos anos 1970, observa-se um fenômeno de globalização intenso. Isto se expressa através das trocas de diferentes tipos: informações, capitais, bens e serviços, mas também pelo deslocamento de pessoas. Os fluxos são mundiais.

A mundialização designa a integração crescente das diferentes partes do mundo sob o efeito da aceleração das trocas, do desenvolvimento das novas tecnologias da informação e da comunicação, dos meios de transportes etc. Dependendo do ponto de vista, ela recobre processos bem específicos que, para uns, prolongam as tendências antigas, para outros, marcam um novo período.

Durante vários séculos, os autores destacaram a análise da economia nacional e de seu complemento, a economia internacional. Muitos acham normal, nos anos 1990, privilegiar a "mundialização". Mas qual mundialização (ou ainda globalização)? As imagens e os símbolos são numerosos, as interpretações variadas.

Existe em primeiro lugar a lógica da história, o passado no interior do porvir. É uma nova etapa no desenvolvimento de um processo plurisecular: o capitalismo...a extensão das "economias mundo". As economias mundo foram descritas por Braudel em sua obra monumental *Civilisation Matérielle et Capitalisme* (1967-1979). Trata-se das áreas de desenvolvimento que se sucederam a partir do século XVI no ritmo das grandes descobertas e das

inovações técnicas. Seu denominador comum: a existência de centros emissores de ordens (porto ou capital de império, como Amsterdã ou Londres) organizando as regiões periféricas em função de uma divisão do trabalho e das produções. Apoiando-se sobre os trabalhos de Braudel, alguns consideram que a mundialização constitui a forma mais acabada de um sistema ou espaço mundo.

A globalização diz respeito também a sociedade: é a convergência dos modos de vida. No plano cultural isso se traduz pela difusão de uma cultura universal planetária (através de marcas emblemáticas: Coca-Cola, Disney; Jogos Olímpicos) em paralelo a processos de "hibridização", de mestiçagem (e mesmo de "créolisation"¹) dos modos de expressão cultural de dimensão universal que possam nas culturas locais serem apropriados por elas.

Recentemente desenvolveram-se zonas econômicas que têm precisamente por objetivo e por mérito tentar tirar o melhor partido das interdependências estratégicas entre diversos domínios e diversos países nos quais os interesses possam transitivamente divergir. Não é irônico que o tema da globalização apareça no momento quando se constituem três grandes zonas econômicas: a Alena na América do Norte, A União Européia e uma integração econômica de fato do sudeste asiático num quadro institucional flexível e pouco limitados da Asean? Pode-se, por outro lado, interpretar o projeto da moeda única européia como expressão da vontade dos governantes de contornar a inexistência de um regime financeiro internacional coerente e de pesar eventualmente sobre a negociação futura sobre um sucessor ao sistema de Bretton Woods. Quanto ao "Grande Mercado europeu", o projeto inicial de Jacques Delors visava consolidar o estilo das instituições nacionais, marcadas por um estado intervencionista e uma cobertura social estendida e a se libertar parcialmente dos riscos e choques

¹ NT: *Créole*: pessoas da raça branca nascidas nas mais antigas colônias européias.

provenientes do resto do mundo. O termo globalização, popularizado por Kenichi Ohmae, deveria então ser substituído pelo da "triadisação", que este mesmo Kenichi Ohmae contribuiu a lançar! Se esse último não é dos mais felizes, ele respeita, no entanto, as tendências em curso.

Enfim, última ironia: o agravamento nos anos 1970 e 1980 dos déficits públicos incitou os Estados a uma descentralização e a uma regionalização da gestão dos bens coletivos locais, tais como as infra-estruturas de transportes, a educação, a formação, e mesmo as ajudas ao desenvolvimento e a inserção social dos desempregados. Descobre-se então que a densidade das relações entre os atores locais (empresas, municipalidades, universidades, centros de pesquisa, sindicatos) pode desempenhar um papel determinante na competitividade de certas atividades e de serviços. Os distritos industriais italianos parecem ter seu equivalente no Bade-Wurtemberg² bem como em certas administrações públicas regionais japonesas.

Uma nova palavra-chave aparece: a "glocalização", ou articulação crescente dos territórios locais à economia mundial. Na origem, esse neologismo foi forjado pelos administradores japoneses para designar um modo de gestão ao mesmo tempo global e local da empresa-rede no quadro da economia mundializada. Em geografia, a noção de glocalização é uma maneira de destacar a persistência de uma inscrição espacial de fenômenos econômicos, a localização dos lugares de produção de uma multinacional nos territórios.

Este horrível neologismo "glocalização" exprime a sua maneira essa sutil sinergia entre as instituições locais infranacionais e a competitividade estimada nos mercados internacionais. O espaço das regiões, ou ainda aquele das grandes aglomerações, permite, em parte, a reconstrução de algumas

² NT: Estado da República Federal da Alemanha.

instituições que, a ocasião dos *Trente Glorieuses*³, eram exclusivamente nacionais.

Observa-se a constituição de uma "economia de arquipélago" (Pierre Veltz, 1996), ou a emergência na escala do planeta de um "arquipélago megalopolitano mundial" organizado em torno das metrópoles norte-americanas e do sudeste asiático.

Esta mundialização da economia e do sistema de informação provocou a recomposição do mundo, quer dizer, uma revisão das regras do jogo. Assiste-se à formação de grandes regiões econômico-políticas (União Européia, Alena, Mercosul, etc.), com mega-instituições. Na Europa, chama-se simplesmente "Bruxelas".

Estamos diante de um processo de regionalização através da constituição de vastas zonas de livre-comércio, na realidade de "triadisação", ou dito de outra maneira, a organização da economia mundial em torno de três grandes pólos de desenvolvimento maior: a América do Norte, a União Européia e o Japão (a tríade).

2 – Economia e o retorno do território

Ao longo dos anos setenta e oitenta, do século XX, descobre-se, como já dissemos, que as relações de proximidade entre os atores locais desempenham um papel determinante na competitividade das atividades econômicas.

Os distritos industriais - um conceito introduzido no debate do século pelo economista britânico Alfred Marshall - estão agora de retorno, tanto na realidade empírica como nas análises. Esses lugares têm uma característica interna, "uma personalidade regional", como dizia antigamente Vidal de la Blache, um dos pais da geografia francesa. Sua especificidade decorre de uma

³ NT: *Os Trinta Gloriosos* constituem-se nos anos do pós guerra quando a Europa recebeu uma grande injeção de recursos externos para sua reconstrução e por isto apresentou um grande desenvolvimento econômico e social.

capacidade, normalmente herdada de uma cultura antiga, de negociar modos de cooperação entre capital e trabalho, entre grandes empresas e sub-contratantes, entre administração e sociedade civil, entre banco e indústria, etc. Como observa o economista Alain Lipietz, em Emilie-Romagne ou em Bade-Wurtemberg, dois polos de crescimento econômico, a estratégia do partido comunista ou da democracia cristã consistiu em procurar o melhor compromisso social lá onde era possível negociá-lo, quer dizer, no nível local: os altos salários, a melhoria do quadro de vida, a qualificação da mão de obra são a contrapartida da competitividade das empresas dessas regiões.

As políticas de planejamento territorial, ao encargo do poder central até os anos oitenta, foram igualmente delegadas às coletividades locais territoriais. O "desenvolvimento local" substitui a partir de então o desenvolvimento "de cima". *Não há territórios em crise, há somente territórios sem projeto*", declarou em 1997 o ministro francês do *Aménagement du Territoire*. Esta abordagem tornou-se incontornável tanto em economia quanto em política. A consideração de fatores locais nas dinâmicas econômicas aparece hoje como uma evidência e uma imperiosa necessidade. Trata-se, em suma, de uma preocupação relativamente recente, que abre o caminho na direção da diversificação das políticas econômicas, sociais e culturais.

Escreveu-se muito também sobre a nova geopolítica da produção, que começou a se cristalizar em torno dos lugares entre os dois níveis espaciais da atividade econômica - o local e o global. Na competição mundial, as regiões e as localidades estão, a partir de então, em situação de concorrência, mas esta última pode ser analisada em dois níveis. O primeiro é aquele do domínio dos custos e da atribuição ótima dos fatores de produção. Os custos da mão de obra, os preços de energia, as taxas de juros e fiscais são variáveis que, por um grande número de produções, tornam as regiões indiferenciadas aos olhos dos investidores. Que um brinquedo seja originário de uma *maquiladora* da fronteira mexicana ou de uma zona econômica especial chinesa pouco

importa e somente os custos são levados em conta. Por outro lado, as especificidades territoriais desempenham papel importante em outros domínios econômicos. Nesse caso, as regiões não são mais substituíveis entre elas. Uma diferenciação durável dos territórios, ou seja, não suscetível de ser colocada em cheque pela mobilidade dos fatores, só pode assim resultar de sua especificidade reconhecida. Mesmo se se produz excelentes *mousseux* na Califórnia, o Champagne não é um produto deslocalizável. Seu valor, como de outras produções está ancorado num território, ele é o resultado disto que os geógrafos chamam meio.

Nosso mundo "global" é assim um mosaico composto de uma multiplicidade de regiões e de localidades, que não são, longe disto, necessariamente equivalentes. Contrariamente às previsões mais sombrias, os 'territórios' com suas especificidades não são apagados sob os fluxos econômicos da mundialização.

Esta constatação é muito evidente e valorizada no setor agro-alimentar. Mas, além dos produtos "*d'appellation contrôlée*"⁴, no domínio agro-alimentar, o mesmo fenômeno é observado nos diversos setores industriais (sejam de alta-tecnologia, sejam muito especializados). Quando Rank Xerox procurava um local para implantar sua filial européia, um dos principais critérios de escolha era a proximidade de estabelecimentos de pesquisa científica. Entre as cidades candidatas (Barcelona, Munique, Toulouse) foi finalmente Grenoble a escolhida por sua tradição (que começou em meados do século XIX) no setor de eletricidade e de eletrônica, por sua organização industrial⁵. Em Paris, o bairro do *Sentier*, continua a atrair o *prêt-à-porter*, e o *Faubourg Saint-Honoré* a alta costura,

⁴ NT: Os chamados Produtos de Denominação Controlada, são controlados pelos locais de produção de modo a responder a certas características das regiões produtores.

⁵ Notemos a existência, desde 1947, da Aliança Universitária de Grenoble, que é um clube regional de prospectiva entre universitários e industriais, mas também a zona industrial de alta-tecnologia (a ZIRST), uma mistura da presença de grandes empresas e de pequenas unidades inovadoras, entre outras.

por suas especificidades. Os exemplos são múltiplos quando os fatores decisivos de localização estão fora do mercado (não quantificáveis), e os elementos qualitativos específicos de um lugar determinam as escolhas das empresas. A diferença é uma vantagem comparativa.

Desde os anos 1980, os estudos se multiplicaram sob diferentes formas em torno da economia territorial. Basta evocar algumas palavras-chave como desenvolvimento local, meio inovador, distrito industrial, sistema produtivo localizado, ou pensar em novas teorizações em torno dos custos das transações, redes, governança, convenções, instituições, pós-fordismo. Vários estudos apresentam a síntese desses elementos (Pecqueur, 1989 e 1996; Benko, Lipietz, 1998; Benko, 1998).

Mais recentemente, as novas teorias de crescimento têm igualmente contribuído para o progresso da economia geográfica. A idéia de que o crescimento é localizado e depende de fatores próprios a certos sítios está na origem de numerosas contribuições empíricas recentes que trazem novas luzes sobre os mecanismos do crescimento.

Paralelamente, alguns pesquisadores (B. Pecqueur, Y. Lung, J.-B. Zimmermann, J.-P. Gilly, A. Rallet entre outros) organizam e orientam seus trabalhos em torno da noção de "proximidade", mas num outro espírito diferente de Krugman, que trabalha também sobre as externalidades e sobre a aglomeração. A proximidade é definida em três dimensões, a proximidade geográfica (espaço geo-econômico, mas também proximidade funcional), a proximidade organizacional (a expressão da separação econômica entre os agentes, os indivíduos, as organizações, etc. que pode ser apreendida no plano tecnológico, industrial ou financeiro), e finalmente a proximidade territorial, que é a interação das duas formas de proximidade.

Esta abordagem coloca em destaque as proximidades geográficas e organizacionais através das instituições e da aprendizagem coletiva. Não se trata de postular o local, como tende a fazer a análise em termo do meio, mas de deduzi-lo. O território é

uma união de práticas e de representações dos agentes econômicos, mas ele deve ser também o resultado de uma busca analítica e não seu pressuposto. A proximidade é um dos meios de teorizar o território.

Esta escola de pensamento, denominada "escola francesa de economia de proximidades", renova a economia industrial regional e se posiciona no seguimento lógico dos trabalhos da nova geografia sócio-econômica dos anos 1980, sobre os meios inovadores, sistemas industriais localizados, distritos industriais. É um prolongamento que permite redinamizar e ampliar os trabalhos pioneiros da década precedente.

Notemos igualmente que o termo proximidade é seguidamente evocado há alguns anos na pesquisa urbana. A cidade é a expressão por excelência de uma proximidade organizada com o objetivo de otimizar as interações humanas. A obra dirigida por Jean-Marie Huriot (1998) analisa as diferentes facetas desta questão, tanto no nível teórico e metodológico, quanto empírico.

Globalização não significa então, homogeneização do espaço mundial, mas ao contrário diferenciação e especialização. Grandes pólos se constituem, formando uma economia em "oásis", ou em "arquipélagos", ou seja, uma rede de regiões mais dinâmicas que deixam atrás delas o resto do mundo.

As regiões, ou ainda melhor, os territórios, tornaram-se assim as fontes de vantagens concorrenciais. Na próxima seção, nós iremos ver como se pode analisar as especificidades territoriais.

3 – O território e os recursos específicos

A análise econômica, da economia industrial em particular, dedica um lugar central à compreensão das formas e mecanismos da concorrência. A concorrência pelos custos e os preços constitui o nó da análise e a hipótese de referência dos esquemas de concorrência (concorrência pura e perfeita, concorrência

oligopolista). Trabalhos empíricos recentes (Mathis, Mazier e Rivaud-Danset, 1988) têm, no entanto, mostrado no nível das economias nacionais, que o domínio dos custos não era suficiente para assegurar um comércio exterior equilibrado ou excedentário.

No nível das empresas, o domínio dos custos confere uma vantagem concorrencial importante, mas que, sozinho, pode se revelar insuficiente. A capacidade de inovar, de responder rapidamente às variações da demanda em volume, de propor produtos correspondentes às necessidades específicas dos consumidores constitui hoje igualmente variáveis essenciais das estratégias concorrenciais, as vezes reagrupadas sob o termo um pouco impreciso de “flexibilidade” (Piore e Sabel, 1984).

O destaque dado as formas novas da concorrência, e principalmente à concorrência pela diferenciação da oferta, pode conduzir à proposição de uma tipologia dos fatores de concorrência levando em conta esta diferenciação e que não seja necessariamente *a priori* marcada por uma escolha prévia exclusiva do campo desta concorrência: concorrência entre espaços econômicos (país ou regiões) ou concorrência entre firmas. Este tipo de reflexão se situa assim à montante da metodologia das análises relativas aos fatores de localização das empresas, que distinguem mais do que articulam as variáveis relativas às estratégias das firmas e aquelas ligadas ao país⁶ ou regiões de implantação (Dunning, 1988).

A tipologia que nós propomos consiste em distinguir, de uma parte, ativo e recursos, de outra parte, a requalificar os ativos ou os recursos segundo sua natureza, genéricas ou específicas.

Entende-se por ativo, os fatores em “atividade”, enquanto que por recursos, os fatores a revelar, a explorar, ou ainda a organizar. Os recursos, diferentemente dos ativos, constituem assim uma reserva, um potencial latente.

Ativos ou recursos genéricos definem-se pelo fato que seu valor, ou potencial, é independente de sua participação a um

⁶ NT: no original *pays* que pode também designar lugar.

determinado processo de produção (Gaffard, 1990). Os ativos ou recursos são assim totalmente transferíveis, seu valor é um valor de troca. O lugar desta troca é o mercado. O preço é o critério de apreciação do valor de troca, o qual é determinado por uma oferta e uma demanda de caráter quantitativo.

Os ativos específicos, segundo a definição que apresentamos, existem como tais, mas seu valor é função das condições de seu uso. No momento em que um ativo genérico é totalmente transferível, um ativo específico implica um custo que não pode ser coberto mais ou menos elevado de transferência. A análise em termos de ativos específicos remete àquela dos custos de transação desenvolvida por O. Williamsom (1984). Como observa J.L. Gaffard (1990), esta análise permanece no entanto fundamentalmente uma teoria da atribuição ótima dos fatores. A partir de nossa análise, a diferença entre ativos genéricos e específicos é mais uma diferença de intensidade que de natureza: é o grau do potencial de transferência, ou se preferir a importância maior ou menor dos custos de transferência não possíveis de serem cobertos, que determina a especificidade do ativo. Altamente específico, um ativo permanece no entanto transferível.

Segundo nossa perspectiva, os recursos específicos só existem no estado virtual e não podem em nenhum caso serem transferidos. Esses recursos nascem de processos interativos e são então engendrados em sua configuração. Eles constituem a expressão do processo cognitivo que é engajado quando atores tendo competências diferentes produzem novos conhecimentos pela disponibilização desses últimos. No momento em que conhecimentos e saberes heterogêneos são combinados, novos conhecimentos emergem abrindo novas combinatórias. A criação de tecnologia é assim o resultado de um processo caracterizado pela emergência de recursos específicos saídos de uma dinâmica cognitiva sinônima de um aprendizado interativo. A vantagem de uma tal definição da criação tecnológica é que ela não exclui a possibilidade de configurar com termos adequados situações

caracterizadas por uma transferência simples de conhecimento quando não há criação de uma tecnologia.

Ativos genéricos e mesmo específicos não permitem a um território se diferenciar duravelmente pois, por definição, eles existem noutro sítio e são suscetíveis de serem transferidos. Uma diferenciação durável, ou seja não suscetível de ser colocada em cheque pela mobilidade dos fatores, só pode nascer verdadeiramente dos recursos específicos, os quais não poderiam existir independentemente das condições nas quais eles foram engendrados. A importância é mais de apreender essas condições do que procurar o que constituiria o potencial identificável de um território. Essas condições não poderiam ser definidas de maneira abstrata. Elas dependem do contexto no qual se inscreve o processo heurístico de onde nascem os recursos específicos.

No momento em que os ativos específicos são sinônimos de irreversibilidade (Dosi e Metcalfe, 1991), porque eles estão em atividade e consagrados a um uso particular mais ou menos determinado, os recursos específicos, por não serem aleatórios (não existem recursos específicos sem ativos específicos) só oferecem limites ligados à criatividade humana.

O quadro a seguir distingue quatro tipos de fatores de concorrência espacial. Nós procuramos aqui precisar cada um desses tipos, realizando no entanto um reagrupamento prévio de fatores genéricos ou específicos.

A segunda parte deste artigo mostrará como estratégias de atores (empresas e poderes públicos locais) podem induzir a passagem de uma concorrência em termos de recursos a uma concorrência em termos ativos (e inversamente) genéricos ou específicos.

A) Recursos e ativos genéricos

O qualificativo de genérico recobre o conjunto dos fatores tradicionais de definição espacial (ou de localização das atividades econômicas) discriminados pelos preços (inclusive os custos de

transportes) e que se constituem objeto de um cálculo de otimização por parte dos agentes.

QUADRO 1 – Tipologia dos fatores de concorrência espacial

	GENÉRICO	ESPECÍFICO
RECURSOS	1 Fatores de localização <i>não utilizados</i> , discriminados pelos preços e o custo do transporte (cálculo, otimização).	4 Fatores incomensuráveis e intransferíveis nos quais o valor depende da organização que os criou
ATIVOS	2 Fatores de localização <i>não utilizados</i> , discriminados pelos preços e o custo do transporte (cálculo, otimização) - alocação ótima dos ativos	3 Fator comparável onde o valor é ligado a um uso particular: - custos de irreversibilidade - custos de reatribuição

Ilustrar-se-á as situações de recursos ou de ativos genéricos com a ajuda de quatro exemplos: a mão de obra, o capital, a matéria prima e a informação. Esses quatro fatores de produção permanecerão no estado de recursos genéricos nos casos seguintes: a mão de obra é não qualificada ou não utilizada. Existe um estoque de capital sob a forma de poupança potencial mas não investido ou capitalizado. As reservas de matéria prima existem mas não são exploradas. A informação é disponível sob forma standard não utilizada. É o caso de um banco de dados, de uma enciclopédia ou de um catálogo.

Esses recursos, tornando-se ativos, não deixam, no entanto, de ser genéricos. Eles não mudam de natureza, mas eles são realizados e adquirem assim um valor econômico mensurável em

preço. A mão de obra permanece não qualificada, mas é explorada. O desempregado não qualificado representa um ativo e não simplesmente um recurso pois, mesmo se seu trabalho não é realmente utilizado, ele está presente e influencia o mercado de trabalho e portanto a taxa de salário. O capital pronto a investir torna-se poupança. Esta poupança permanece com liquidez e só pode ser então destinada a investimentos de curto prazo. A matéria prima é explorada. A informação, sob sua forma standard, é efetivamente utilizada. Do ponto de vista metafórico, a enciclopédia é um recurso (nós a consultamos), o livro é um ativo (nós o lemos).

Os recursos como os ativos genéricos estão totalmente no mercado. Ou seja, para adquiri-los, existe um preço de mercado, eles são totalmente transformáveis, imediatamente disponíveis. Para esses ativos, não existe empecilho geográfico (com exceção da matéria prima, mas esta é substituível). Acrescentamos enfim que sua aquisição não necessita da existência e da ativação de formas de coordenação fora do mercado como, por exemplo, as redes.

B) Ativos e recursos específicos

A relação entre ativos e recursos, nesse caso, é mais complexa que no caso precedente. Nós mostraremos que existe aqui uma diferença de natureza entre o ativo e o recurso. O qualificativo de específico recobre o conjunto dos fatores, comparáveis ou não, no qual o valor esta ligado a um uso particular.

Os ativos específicos têm um custo de irreversibilidade que poder-se-ia chamar também um “custo de reatribuição”. Isso significa que o ativo perde uma parte de seu valor produtivo no caso em que ele é reempregado num uso alternativo. Retomando as ilustrações utilizadas acima, dir-se-ia que a matéria prima não pode ter caráter específico na medida em que seu valor mercantil não está ligado a seu uso futuro nem ao contexto sócio-econômico imediato. Por outro lado, a mão de obra será um ativo específico

logo que ela seja qualificada. Sua formação técnica constitui um custo assumido parcialmente fora da empresa. Uma deslocalização teria, em parte, um custo de reatribuição pela empresa utilizadora dessa mão de obra. Da mesma forma, o capital torna-se ativo específico logo que ele passa de uma forma de poupança líquida a uma forma de capital investido em equipamentos. Enfim, a informação torna-se, ela também, um ativo específico logo que ela se elabora e se organiza tendo em vista um uso particular. Concretamente, pode-se citar a elaboração de programas computacionais extremamente técnicos concentrando informação para servir uma produção bem específica ligada a usos particulares.

Os recursos específicos têm uma natureza particular em relação aos três outros recursos ou ativos dos três outros quadrantes da tabela.

Em primeiro lugar, esses recursos só aparecem no momento das combinações das estratégias de atores *para resolver um problema inédito*. Mais precisamente, tanto a formulação mesma do problema, quanto a sua resolução constituem o objeto de um processo heurístico marcado por tateamentos e interações sucessivas.

Em segundo lugar, esses recursos não são comensuráveis, o que significa que não se pode expressá-los em preços e que eles são então verdadeiramente intransferíveis.

Em terceiro lugar, a natureza fora do mercado desses recursos não é incompatível mas complementar ao mercado. Esses recursos resultam de uma história longa, de uma acumulação de memória, de uma aprendizagem coletiva cognitiva.

Finalmente, esses recursos, contrariamente aos outros fatores, são indefectivelmente *ancorados num território*. A emergência de tais recursos resulta em efeito de regras, de costumes, de uma cultura elaborada num espaço de *proximidade geográfica e cultural* a partir de uma forma de troca distinta da troca mercantil: a reciprocidade. As características dessa reciprocidade no mercado podem ser assim resumidas: a troca é limitante (obrigação social), ela é diferenciada no tempo (o prazo

de retorno esperado pode ser muito variável) e enfim esse retorno não é necessariamente monetário, ele pode ser confiança, consideração, reconhecimento ou saber. A reciprocidade como terreno dos recursos específicos está na base das relações informais que compõem uma “atmosfera industrial” no sentido como o utilizava A. Marshall descrevendo certas concentrações de pequenas unidades industriais na Inglaterra ou Alemanha do início do século XIX. Mais sistematicamente, o sentimento de “pertencer” a um lugar ou a um ‘*metier*’, a “cultura de empresa” ou ainda “o espírito casa”, fazem parte dos recursos específicos (Veblen, 1899). O recurso específico de um território, tomado globalmente, aparece então como o resultado de processo longo de aprendizados coletivos que termina num estabelecimento de regras tácitas. Tais regras têm a função de triar, de selecionar e de hierarquizar a informação oferecendo, assim, a cada ator do território um espaço de inteligibilidade.

Conclusão

Neste período de mutação rápida no qual as regulações de um mundo produtivo fordista se fazem menos presentes, nós procuramos mostrar que existem novas modalidades de criação de recursos na escala das estratégias locais de atores.

Tais possibilidades não eram abertas no contexto de crescimento dos “Trinta Gloriosos” (anos do período fordista) na economia da Europa do pós-guerra, onde a uniformização dos consumos era a regra e a condição do crescimento.

Hoje, o modelo é diferente. As perspectivas de criação de riqueza se apegam às capacidades de grupos a se organizar e a elaborar processos originais de emergência de recursos. A globalização, que consiste essencialmente na interconexão dos mercados e que cria ligações de causa e efeito cada vez mais densas entre os atores econômicos, produz ao mesmo tempo dinâmicas e procedimentos singulares de criação de recursos. Essas estratégias visam a adaptação às condições novas da concorrência

internacional, mas abrem ao mesmo tempo possibilidades ainda insuficientemente exploradas de criações de atividade.

É por isso que nos parece que a análise dos processos de revelação e de valorização dos recursos novos provindos da especificidade dos aspectos e dos grupos humanos que são ancorados num contexto de economia de serviços que domina a lógica informacional, constitui provavelmente um dos grandes campos de análise econômica dos anos que estão por vir.

Referências bibliográficas

- BENKO G., (1998) - **La science régionale**. Paris: PUF.
- BENKO G., (1999) - La mondialisation de l'économie n'est pas synonyme d'abolition des territoires. In CORDELLIER S., (ed.), **Le nouvel état du monde: les 80 idées-forces pour entrer dans le 21^e siècle**. Paris: La Découverte, 128-130.
- BENKO G. B. LIPIETZ A., (eds.), (1992) - **Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique**. Paris: PUF.
- BENKO G., LIPIETZ A., (1998) - From the regulation of space to the space of regulation. **GeoJournal**, 44, (4), 275-281.
- BENKO G., LIPIETZ A., (eds.), (2000) - **La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique**. Paris: PUF.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., (1993) - **Les facteurs de la concurrence spatiale et la construction des territoires**. Grenoble: Université de Grenoble II, Notes de Travail 11, IREPD.
- CÔTÉ S., KLEIN J-L., PROULX M-U., (eds.), (1995) - **Et les régions qui perdent...?**. Montréal: UQAM.
- DOSI G., METCALFE S., (1991) - Approches de l'irréversibilité en théorie économique. In: BOYER R., CHAVANCE B., GODARD O. (eds.), **Les figures de l'irréversibilité en économie**, Paris; Edition EHESS, 37-68.
- DUNNING J. H., (1988) - **Explaining International Production**. London: Unwin Hyman.

- GAFFARD J. L., (1990) - **Economie industrielle ou de l'innovation**. Paris: Dalloz.
- GENEAU DE LAMARLIÈRE I., STASZAK J.-F., (2000) - **Principes de géographie économique**. Paris: Bréal.
- GILLY J.-P., PECQUEUR B., (1995) - La dimension locale de la régulation. *In* BOYER R., SAILLARD Y., (eds.), **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**, Paris: La Découverte, 304-312.
- HURIOT J.-M., ed., (1998) - **La ville ou la proximité organisée**. Paris: Anthropos/Economica,
- KRUGMAN P., (1991) - **Geography and Trade**. Cambridge: MA., MIT Press.
- KRUGMAN P., (1995) - **Development, Geography, and Economic Theory**. Cambridge: MA, MIT Press.
- MATHIS J., MAZIER J., RIVAUD-DANSET D., (1988) - **La compétitivité industrielle**. Paris: Dunod.
- OHMAE K., (1996) - **De l'État-nation aux États-régions**. Paris: Dunod.
- PECQUEUR B., (1989) - **Le développement local**. Paris; Syros/ La Découverte
- PECQUEUR B., (ed.), (1996) - **Dynamiques territoriales et mutations économiques**. Paris: L'Harmattan.
- PECQUEUR B., (1999) - Les processus de bifurcation de l'activité économique en milieu urbain: le cas de l'agglomération grenobloise. *In*: FONTAN J.-M., KLEIN J.-L., TREMBLAY D.-G., (eds.), **Entre la métropolisation et le village global**, Sainte-Foy, Québec: Presses de l'Université du Québec, 125-138.
- PIORE M. J., SABEL C. F., (1984, 1989) - **Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple**. Paris: Hachette.
- PORTER M., (1986) - **L'avantage concurrentiel**. Paris: InterEditions.
- PORTER M., (1993) - **L'avantage concurrentiel des nations**. Paris: InterEditions.

- RALLET A., (1993) - Choix de proximité et processus d'innovation technologique. **Revue d'Économie Régionale et Urbaine**, (3), 365-386.
- SCOTT A. J., (2001) - **Les régions et l'économie mondiale. La nouvelle géopolitique globale de la production et de la compétition économique**. Paris: L'Harmattan.
- VEBLEN T., (1899) - **The Théory of the Leisure Class**. New York, The Mac Millan Compagny (tr. fr. **Théorie de la classe de loisir**. Paris: Gallimard, 1970).
- VELTZ P., (1996) - **Mondialisation, villes et territoires**. Paris: PUF.
- WILLIAMSON O. E., (1975) - **Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications**. New York: Free Press.
- WILLIAMSON O. E., (1984) - The economics of Governance: Framework and implications. **Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft**, n° 140.
- ZIMMERMANN J.-B., (1995) - Dynamiques industrielles: le paradoxe du local. *In* RALLET A., TORRE A., (eds.), **Économie industrielle et économie spatiale**, Paris, Economica, 147-168.
- ZIMMERMANN J.-B., (1998) - Nomadisme et ancrage territorial: propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires. **Revue d'Économie Régionale et Urbaine**. (2), 211-230.