

PARTE 2

Reinventando a economia

A guinada territorial da economia global*

*Bernard Pecqueur***

Resumo

Este artigo tem como objetivo desenvolver a afirmação de que novas estratégias para o desenvolvimento de sistemas produtivos estão emergindo em nível territorial. De um ponto de vista histórico, eles constituem uma forma de organização pós-fordista do setor econômico para enfrentar as mudanças na era da globalização. O autor descreve essas possibilidades e propõe um modelo de desenvolvimento territorial baseado nos conceitos de qualidade e especificidade. Sua proposta é então relacionada ao modelo produtivo clássico.

Palavras-chave: desenvolvimento territorial sustentável, territorialidade, organização territorial, economia do conhecimento

1. Introdução

Um dos paradoxos recentes envolvidos na relação entre espaço e produção diz respeito à manifestação de duas tendências distintas e até mesmo opostas. Por um lado, a violência dos deslocamentos das empresas em busca de espaços onde os custos de produção são mais favoráveis, no bojo do atual processo de globalização – entendido no sentido da interconexão simultânea dos mercados em escala planetária. Esta tendência parece confirmar o fenômeno do adensamento da rede de interdependências financeiras e comerciais envolvendo nações e regiões. A globalização conside-

* Tradução de Anne-Sophie de Pontbriand Vieira. Revisão técnica de Paulo Freire Vieira.

** Professor do Instituto de Geografia Alpina, Universidade Joseph Fourier, Grenoble.

rada como uma dinâmica homogeneizadora, insensível a nuances, aponta no sentido de uma *visão de mundo* onde as particularidades seriam eliminadas. Teríamos, assim, uma ilustração caricatural da hipótese de convergência ideológica proposta por Fukuyama (1989), em termos do “fim da história”. Por implicação, esta hipótese levar-nos-ia ao “fim da geografia”.

Em outras palavras, sem chegar a pressupor a uniformização das condições de produção, o processo de globalização as reduz a uma mesma escala. Em qualquer lugar, os fatores de produção (trabalho, capital e matéria-prima) são os mesmos; somente a sua combinação varia. Constatamos, portanto, apenas uma diferenciação espacial (difícilmente contestável diante das desigualdades que vêm tornando-se cada vez mais visíveis), e não uma diferenciação geográfica.

Por outro lado, entretanto, as análises da evolução do capitalismo têm revelado a complexidade envolvida na imbricação dos níveis “local” e “global”. Em sua análise recente da dinâmica de mundialização, por exemplo, Cohen (2004) ressalta que “o termo ‘mundialização’ só é bem compreendido se percebermos que ele ratifica a unidade de dois termos que parecem contraditórios: enraizamento no local e desenraizamento planetário”. Tais análises parecem indicar a emergência de um *modelo dialético local/global*.

No entanto, as análises dos *regulacionistas* (vinculados à escola parisiense da regulação inspirada nos trabalhos de R. Boyer) continuam a ser – sem dúvida – excessivamente prudentes: “no novo paradigma produtivo, as relações entre atores locais (empresas, municipalidades, universidades, centros de pesquisa, sindicatos) podem exercer uma função determinante na competitividade de algumas atividades industriais e de serviços” (BOYER, 2000).

Dentre as sínteses existentes na extensa bibliografia sobre o assunto, atemo-nos à de Veltz (1996). Em sua opinião, a metropolização é o fenômeno essencial a ser levado em conta se assumirmos a ótica do “fordismo”. Nesse sentido, a cidade produz fatores externos que favorecem as atividades baseadas no conhecimento e na tecnologia: “a cidade funciona, nessa visão, como um gigantesco comutador (...), as estruturas urbanas também são percebidas como potentes redutoras de incerteza”. Mas a dinâmica gerada pelas interconexões das economias urbanas acaba não sendo transmitida às

zonas rurais. O processo de urbanização em escala mundial tende a reforçar, dessa maneira, uma *configuração em arquipélago*.

Em um registro comparável, Scott (2001) antecipa a idéia de uma formação em rede capaz de estruturar o espaço da globalização. Com base em pesquisas empíricas, ele apresenta “um panorama geral da evolução e do início de um processo de consolidação de uma rede global interconectada de economias regionais”. Dessa forma, na seqüência dos seus primeiros trabalhos focalizando as regiões manufatureiras realizados em 1996, ele propõe uma estruturação ao mesmo tempo econômica e política de grandes regiões em rede, que se sobrepõe aos recortes estatais.

Neste artigo, caracterizamos a hipótese que assevera a emergência de uma economia territorial “pós-fordista”. A conformação de um “momento território” na regulamentação global do sistema econômico (produção e consumo) permite-nos antecipar o fim de um mundo industrializado indiferente ao contexto geográfico-cultural e estimular a reflexão sobre as regulamentações possíveis atualmente, em relação à configuração produtiva do trabalho em escala global. Nesse contexto, nossa linha de argumentação fundamenta-se na noção de *proximidade geográfica*.

Na primeira parte do texto, procuramos demonstrar a diversidade de manifestações da *territorialidade* nas reconstruções que vêm sendo experimentadas nos últimos tempos. Expomos, assim, as diferentes formas de organização da economia na perspectiva territorial. Em seguida, ilustramos as conexões entre essas formas e a emergência de uma economia do conhecimento, na qual a proximidade geográfica aparece como uma variável fundamental. Não pretendemos oferecer uma análise exaustiva desta problemática. Trata-se apenas de ilustrar uma dinâmica emergente que vem ocupando um espaço cada vez mais amplo em nossos “mundos de produção” – na seqüência dos trabalhos seminais de Salais e Storper (1993).

Na segunda parte, explicitamos algumas noções que fundamentam o modelo de economia territorial e que nos parecem caracterizar o estágio atual de evolução do conhecimento sobre o assunto. As novas bases pós-ricardianas da especialização internacional, a ancoragem territorial e a dupla mecânica da concorrência

das firmas e do território constituem os elementos principais, mas ainda provisórios, deste modelo emergente.

2. As formas caleidoscópicas de organização territorial

O fato territorial, não percebido no período fordista, aparece hoje sob múltiplas formas, em função dos contextos produtivos onde ele se manifesta. Constatamos, com efeito, que ele está presente tanto nas economias dos países industrializados quanto nas do Hemisfério Sul, e tanto nas cidades quanto no meio rural. Benko e Strohmer (2004) acabam de fazer uma recente recapitulação dos “horizontes geográficos”, nos quais a geografia econômica ocupa uma posição cada vez mais importante.

O que vale a pena ser destacado aqui é não só a importância quantitativa (em quantidade, em densidade, em volume etc.) desses modos de organização territorial, mas a ausência de estudos de um fenômeno que, por muito tempo, foi considerado insignificante pela teoria econômica e pelas análises do processo de globalização. Marshall ocupou uma posição central na evolução da teoria neoclássica, em função da sua abordagem do *equilíbrio parcial*, mas permaneceu uma curiosidade no que diz respeito à sua contribuição sobre os *distritos industriais*. Contudo, notamos que Scott e Storper, desde 1990, levantaram a hipótese segundo a qual o *sistema produtivo localizado*¹ podia resultar de uma nova geografia da acumulação flexível em reação ao modo de acumulação fordista. Eles retomaram a idéia de um novo modelo baseado na flexibilidade, tal como haviam proposto Piore e Sabel (1984).

Entretanto, essas propostas teóricas chocavam-se com diversos obstáculos. Com efeito, pressupõem a adoção de uma perspectiva crítica no tratamento da noção de espaço na teoria econômica, propondo uma abordagem de regulação das economias que inclui coordenações de atores *mesoeconômicos* (nem o indivíduo, nem o

1 Na França, essa questão já era debatida no interior do Instituto de Pesquisa Econômica sobre a Produção e o Desenvolvimento (Irepd) de Grenoble em torno dos trabalhos de Courlet e de Pecqueur.

todo, mas construções intermediárias de grupos), em oposição explícita ao quadro puramente macroeconômico das teorias da regulação. Mas a macroeconomia, pela visão que ela implica e o princípio de agregação dos comportamentos que ela supõe, desconsidera a perspectiva territorial².

Essas novas formas constituem uma nova economia geográfica³, que coloca em destaque dois eventos contemporâneos na análise do contexto mundial:

“a organização produtiva localizada e a metrópole organizada em cidade-região (...). Esses dois fenômenos, que emergiram e vêm sendo analisados nesses últimos vinte anos, desorganizaram a ciência econômica [e] recolocam em questão as práticas usuais de planejamento regional (...); eles são certamente os ingredientes da nova geografia mundial da economia que se constrói sob nossos olhos” (SAMSON, 2004).

3. As transformações da forma “distrito industrial”

O elemento fundamental dessas novas formas de organização dos processos produtivos apóia-se na noção de *externalidade* elaborada por Marshall e muito difundida desde então. Essa abordagem demonstra, em especial, que as economias de escala podem também provir de “efeitos externos” produzidos pelo contexto produtivo (que podem ser derivados da cultura do lugar, de sua história etc.) e dos quais as firmas ancoradas territorialmente podem, naturalmente, beneficiar-se.

Vale a pena oferecer aqui uma breve – e incompleta – recapitulação dessas novas formas que emergiram sem terem sido ainda submetidas a uma síntese confiável, como se a descoberta da economia territorial estivesse ainda numa fase embrionária. No início dessa

2 Ver Marris *apud* Pecqueur (1996): “também concluiremos que ‘regulação local’ recobre mais o sentido corrente de instituições (a lei, o regulamento, as administrações, o costume de negociação...), sentido corrente e preciso dos compromissos institucionalizados da abordagem da Teoria da Regulação”.

3 Uma excelente síntese sobre esses novos modos de organização territorializada da produção encontra-se na lição 4, “Um mundo de regiões econômicas”, do manual de economia geral (SAMSON, 2004), que consagra – fato excepcional – uma parte importante da questão ao espaço econômico.

história recente, ocorreu a (re)descoberta dos distritos industriais marshallianos pelos economistas italianos polarizados pela figura de Beccattini (1979). Por sua vez, Marshall (1919) observava que, no grande movimento de concentração da atividade industrial do início do século – um desdobramento lógico do jogo das economias de escala – podiam ser observadas várias anomalias no processo de crescimento das firmas, a exemplo das concentrações de pequenas empresas não subordinadas ao funcionamento de uma grande. Esse conjunto, por um efeito de “atmosfera industrial”, gerava externalidades.

A versão italiana do *Distrito Industrial* (DI) marshalliano colocou em evidência duas características centrais dessa nova forma de organização: em primeiro lugar, os DI demonstram uma capacidade notável de adaptação e uma reação aos movimentos do mercado em um mundo globalizado. A presença de múltiplas Pequenas e Médias Empresas (PME) e Micro-Empresas (MPE) – com menos de 10 assalariados –, em um espaço de comunicação restrito, exacerba o duplo movimento de concorrência-emulação e cooperação. As empresas estão, ao mesmo tempo, unidas e posicionadas em parceria, face ao mercado, e sozinhas na concorrência com os seus clientes.

Em segundo lugar, os DI consagraram o reencontro das firmas e dos homens num espaço concreto. Beccattini (1992) define o DI como:

“uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas em um espaço geográfico e histórico determinado. No distrito, ao contrário do que acontece em outros tipos de ambientes como, por exemplo, nas cidades manufatureiras, tende a ocorrer troca perfeita entre a comunidade local e as empresas”.

Em torno da forma original do DI, diferentes declinações foram propostas em função não só das diversas análises que haviam sido feitas, mas também dos diferentes contextos organizacionais existentes.

Assim, o Grupo de Pesquisa Europeu sobre os Meios Inovadores (Gremi), vinculado aos trabalhos pioneiros de Aydalot (1986), ilustra de forma rigorosa as modalidades propriamente territoriais assumidas pelo processo de inovação. Encontramos aqui uma con-

cepção de inspiração schumpeteriana, mas que concentra o foco não na figura isolada do empresário, e sim no “meio” empreendedor e, portanto, inovador. Trata-se, assim, da afirmação do caráter endógeno da inovação, visto como resultado de uma construção social. O *meio* exprime a dinâmica territorial das mudanças, em contraste com a noção anterior de “distrito tecnológico” (PECQUEUR & ROUSIER, 1992; ANTONELLI, 1995), como parte de um esforço de compreensão do fenômeno *tecnopolitano*. Na sua formulação mais abstrata, o conceito de Sistema Produtivo Localizado (SPL) permite-nos generalizar as situações marcadas por dois tipos de coordenação dos atores: o mercado e a reciprocidade (COURLET, 2001), que constituem dois sistemas de troca imbricados um no outro.

Dessa forma, ao introduzir a relação dom/contra-dom de tipo maussiano na coordenação dos atores econômicos, chegamos a uma antropologia do território mais complexa do que aquela do *homo economicus*, mas também mais útil, na busca da compreensão dos efeitos gerados por essa famosa “atmosfera industrial” marshalliana, geradora de externalidades territoriais.

No recenseamento das formas de organização espacial baseadas na proximidade dos produtores, encontramos igualmente os Sistemas Agroalimentares Localizados (SIAL)⁴. Eles podem ser definidos como “organizações de produção e de serviços (unidades de produção agrícolas, empresas agroalimentares, comerciais, de serviço...) associadas por suas características e seu funcionamento em um território específico” (CIRAD, 1996).

Mais do que uma simples aplicação do SPL, o SIAL demonstra que a territorialização da produção não se limita à indústria tradicional ou àquela da inovação. Ela apresenta características próprias, sintetizadas com propriedade por Muchnik (2002):

“A função de identidade particular dos bens alimentares: são os únicos a não serem usados, mas incorporados, no sentido próprio,

4 Essa noção foi cunhada pela equipe TERA (Departamento Territórios, Meio Ambiente e Atores) do Cirad em diversos documentos que ainda não foram publicados em revistas científicas; ver, por exemplo, C. Cerdan e D. Sautier (1998). Uma análise do caso das queijarias de Cajamarca no Peru pode ser encontrada na tese de F. Boucher (2004), dirigida por D. Requier-Desjardins.

pelos consumidores. A especificidade da matéria-prima viva, perecível, heterogênea e por natureza sazonal. A ligação com as características do meio e a gestão dos recursos naturais. O saber-fazer e as competências mobilizadas, tanto na etapa da produção, quanto nas etapas da transformação e do consumo dos produtos”.

A forma SIAL pode igualmente tomar um rumo muito mais complexo quando os territórios produzem vários bens e serviços (especialmente turísticos) que, ao combinarem-se, criam uma oferta compósita particular, associada ao lugar. Estamos então em presença de um modelo que denominamos “cesta de bens” (PECQUEUR, 2001)⁵.

Esse modelo reflete a constituição de uma oferta de bens e serviços que é co-construída pela interação entre fornecedores e consumidores, na qual esses últimos exercem uma função muito ativa. Pela sua ancoragem territorial, o modelo distingue-se da simples diferenciação pela qualidade ou dos modelos de bens combinados. Apóia, antes, sobre três pilares que definem sua especificidade em relação às outras formas de diferenciação e de concorrência monopolista:

- a) os atributos estruturais e ambientais que contribuem para qualificar o território, para construir sua imagem e que condicionam a demanda complexa de utilidade do consumidor. Nesse sentido, o contexto territorial do consumo exerce uma função essencial na definição dos atributos daquilo que é consumido;
- b) os bens e serviços mistos não são um simples conjunto de bens e serviços privados de caráter comercial, mas resultam de uma associação positiva de bens e serviços públicos e privados, o que pressupõe a existência de uma estratégia pública que pode variar de um território a outro;
- c) a cesta de bens e serviços territorializados proposta ao consumidor, que vai exercer uma função ativa para construir a resposta global a seu “problema de consumo” (MOATI, 2001).

5 Para um aprofundamento da discussão sobre o modelo “cesta de bens” ver o artigo do mesmo autor intitulado “Qualidade e desenvolvimento territorial: a hipótese da cesta de bens e de serviços territorializados” na revista *Eisforia*, v.4, n. especial, dez.2006 (N. T.).

Essa cesta é, portanto, uma combinação complexa de diversos elementos que revelam a existência de “ecossistemas societários”, nos quais se coordenam inicialmente elementos de proximidade geográfica e, em seguida, de proximidade organizacional. Esses sistemas imitam a esfera do homem (fatores técnico-econômico-antrópicos) e a esfera da natureza (fatores eco-climático-edafológicos).

Essas diferentes características conduzem-nos à idéia de que não são somente os produtos e os serviços que se vendem localmente, mas, por meio das contribuições de todos os atores (incluindo os atores públicos) e da integração das amenidades ambientais (paisagens, climas etc.), *o próprio território torna-se o produto a ser vendido*, na medida em que ele constitui a oferta compósita. Assim, o ganho que pode ser extraído dessa passagem da soma dos produtos locais à produção territorial constitui um efeito de renda denominado “qualidade territorial” (MOLLARD, 2001).

Finalmente, na nossa sistematização não podemos omitir uma forma geral descrita tanto no Norte quanto no Sul. A bibliografia anglo-saxônica⁶ concentrou-se, com efeito, no tratamento dessa conexão entre *espaço local* e *desenvolvimento*. Krugman (1995) propôs a idéia de externalidade local⁷ mencionada na primeira parte deste artigo. Essas externalidades concretizam-se na formação de *clusters*. A idéia de *cluster*, proveniente dos distritos industriais italianos, foi melhor definida por Porter (2000): “*a cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of a cluster can range from a single city or state to a country or even group of neighboring countries*”⁸. O *cluster* é considerado assim como um modo de organização pertinente da indústria para os países do Sul – como demonstram as reflexões de Cormick

6 W. um dos pioneiros do desenvolvimento “*from below*” (ascendente) elaborou, recentemente, uma retrospectiva e uma atualização dos trabalhos, em especial, os relacionados às experiências do Sul (Stöhr, 2003).

7 *Local external economies* no original. N.T.)

8 O *cluster* é um grupo próximo geograficamente de empresas interconectadas e instituições associadas em um campo particular, ligadas por aspectos em comum e complementares. O escopo geográfico de um *cluster* pode atingir de uma cidade a um país até países vizinhos.

(2003) interrogando-se sobre a oportunidade de favorecer os *clusters* industriais na África ou, ainda, as abordagens de Schmitz (1995)⁹.

A noção de *cluster* permanece, entretanto, em nossa opinião, relativamente vaga, aplicando-se a escalas espaciais muito variáveis. Podemos, sem dúvida, dizer que esta noção é mais ampla, e a de DI mais restrita (nos seus elementos constitutivos). Nesse sentido, o conceito de SPL designa uma configuração intermediária, os SIAL são declinações dos SPL e o “meio inovador” insiste em um dado fundamental sobre o qual nós voltaremos no parágrafo a seguir: o território concebido como dispositivo de inovação. Dessa forma, já podemos destacar três características centrais da economia dos territórios:

- a) *A sociedade e a comunidade estão em equilíbrio* (fazemos aqui uma referência explícita às categorias de Töennies). Com efeito, na representação da economia padrão, não-espacial e fordista, a característica principal é a autonomia da economia relativamente à política e, de forma mais geral, ao funcionamento da própria sociedade. Em outros termos, o mercado walrassiano funciona centrado nele mesmo, qualquer que sejam as evoluções da sociedade e os particularismos locais. A economia territorial ilustra a porosidade da relação comercial relativamente ao resto das relações sociais, o que anuncia a fecundidade da noção de “ancoragem territorial”.
- b) O funcionamento e a organização dos sistemas produtivos locais são igualmente marcados pela *historicidade e pela memória coletiva*. Com efeito, uma característica essencial desses sistemas é a construção social de um capital cognitivo coletivo. Observamos, portanto, uma capacidade de aprendizagem do grupo implicado no território. Voltamos às abordagens geográficas tradicionais da noção de território. Para Di Méo (2001), o território é, ao mesmo tempo, um espaço social e um espaço real. Situando-se na perspectiva fenomenológica de Frémont (1976), ele conside-

9 H. Schmitz teorizou, a idéia de “eficácia coletiva”, definida como “a vantagem competitiva gerada pelas economias externas e a ação conjunta” em seu artigo de 1995 no *The Journal of Development Studies* (ver bibliografia), que ele retomou numa síntese sob o título: *Efficacité collective: chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement*, em Pecqueur (1996).

ra que o território “se impregna de *valores culturais* refletindo, para cada um, o pertencimento a um grupo localizado”. Seu conhecimento pressupõe assim uma consideração atenta das representações, das práticas e da imaginação espacial dos atores locais. Além de um capitalismo ligado às racionalidades individuais reguladas pelo mercado, existem também espaços povoados de atores econômicos e que interagem com as condições de colocação dos produtos no mercado.

- c) Finalmente, a terceira lição a ser tirada dos sistemas produtivos locais diz respeito à *reciprocidade*. A modalidade comercial não é a única a ser levada em conta em termos de coordenação. Existem, também, no âmbito territorial, relações de reciprocidade. O conceito é próprio das sociedades arcaicas na tradição antropológica do século XX, marcada pelas contribuições de Marcel Mauss e seus sucessores, mas pode ser aplicado também à compreensão das sociedades modernas. A reciprocidade determina uma relação entre os agentes na qual eles são reconhecidos pelo fato de possuírem vida própria para além do nível das transações puramente comerciais. Na sociedade contemporânea, as relações de reciprocidade estão presentes, por exemplo, na família, nas relações de amizade ou em algumas formas de relacionamento comunitário. A reciprocidade implica em fidelidade, gratidão e identidade. Em particular, o agente que se insere num dado sistema de reciprocidade deve poder contar com a manutenção, no tempo, da sua identidade relativamente a um conjunto mais complexo: os ofícios, a família, a comunidade, o grupo social e mesmo o território (na sua acepção de uma *construção de atores*). A relação de reciprocidade enraíza-se, assim, na identidade social dos agentes econômicos, pressupondo-se que esse sentimento de identificação seja suficientemente estendido ao ambiente de proximidade dos agentes. Em outros termos, a reciprocidade é constitutiva dos processos de territorialização¹⁰.

10 Essa definição da relação entre a reciprocidade e a construção dos territórios foi extraída do estudo intitulado *Les systèmes localisés en Europe* (COLLETIS, COURLET & PECQUEUR, 1990).

4. Economia do conhecimento e território

O surgimento multiforme de configurações territorializadas no centro dos processos produtivos efetua-se num contexto de mudança, aonde o conhecimento e a informação vêm tornando-se fatores de produção considerados essenciais. A economia torna-se “cognitiva” (WALLISER, 2000) e tem operado, há relativamente pouco tempo, uma verdadeira *guinada cognitiva*. Os agentes econômicos deixam de ser considerados como seres isolados, suspensos no éter e confrontados, sozinhos, no mercado. Eles podem reagruparem-se e apreender, conservando uma memória coletiva e exercendo uma “racionalidade cognitiva” na qual a noção de *crença social* impõe-se cada vez mais (ORLÉAN, 2002). Além disso, a ligação dos agentes entre si obedece a regras de tipo cultural, quer dizer, constituem experiências compartilhadas e formalizadas enquanto tais.

Em definitivo, a inclusão da variável cultural na economia pode ser considerada como um fenômeno muito recente. Desde o final do século XIX, a escola histórica alemã – a exemplo de Sombart e Schmoller – tem demonstrado que os mecanismos de produção e troca deveriam ser vistos de uma perspectiva histórica que leva em conta o longo prazo. Mas, a teoria neoclássica tradicional, que tendia a tornar-se hegemônica, apoiava-se sobre as conquistas da indústria emergente para negar a importância da historicidade (HODGSON, 2001) e priorizar as análises baseadas na noção de equilíbrio, em detrimento da noção de trajetória (movimento com memória e aprendizagem).

Torna-se evidente que essa “revelação” da variável cultural efetivou-se no bojo da crise do modelo fordista padrão, cuja dinâmica fundamental era a reprodutibilidade e a capacidade de substituição dos produtos. Este modelo produtivo dominante visava, com efeito, negar a diferenciação dos produtos, valorizando mais a capacidade dos produtores para produzir bens e serviços idênticos e padronizados com os menores custos possíveis. A demanda de diferenciação e o aumento da proporção de serviços associado à evolução das técnicas e das inovações criaram as condições geradoras da crise que emergiu no decorrer dos anos 1970, refletindo a importância de levar-se em conta o conteúdo cultural envolvido na dinâmica produtiva.

Ao se redescobrir a historicidade, combinada com a percepção da importância dos fenômenos cognitivos nas escolhas estratégicas dos agentes econômicos, a ciência econômica admite um fundamento cultural na produção e nas trocas. Entretanto, essa descoberta não aproxima, apesar de tudo, a economia da geografia. Com efeito, a gênese da especificidade cultural que marca os indivíduos não é explicitada e, portanto, o processo de emergência permanece obscuro.

A correlação entre inovação e espaço construído já foi evocada, no entanto, na literatura produzida no campo das ciências sociais. Lembramos, aqui, que a escola de Chicago (GRAFMEYER & JOSEPH, 1979) já havia descoberto, no decorrer dos anos 1920, as novas características da coordenação dos atores no meio urbano e, portanto, os fatores externos que influenciam a criação e a inovação. Pensamos, igualmente, nas ramificações das dinâmicas de inovação descritas por Schumpeter, segundo o qual a inovação é um fenômeno fortemente contextualizado; e também em Hägerstrand (1953), que reconhece que a difusão da inovação deve ser compreendida como um processo eminentemente espacial. A geografia das técnicas demonstrou igualmente a relevância da ancoragem territorial das inovações, a partir de uma notável contribuição de Fel (1978) para a enciclopédia dirigida por Gilles: “toda paisagem habitada pelos homens carrega a marca de suas técnicas”. Finalmente, os trabalhos do Gremi, mencionado acima, ofereceram importantes subsídios teóricos para o entendimento dos processos de territorialização das inovações.

Assim, a função crescente dos “clusters tecnológicos” na criação das inovações mostra que as condições de diferenciação da produção são, atualmente, favoráveis ao desenvolvimento de uma forma propriamente territorial da inovação, entendida como um motor essencial do crescimento¹¹. Massard e Torre (2004) ressaltam, particularmente, que a inovação territorial resulta de um efeito duplo: por um lado, a concentração e, por outro lado, a proximidade. Esses dois efeitos combinam-se de forma diferenciada segundo os contextos locais. Capacidades locais de absorção

11 Permanece, entretanto, a delicada questão da avaliação do efeito territorial sobre os processos de inovação. Audretsch e Feldman (1996) dedicaram-se a essa avaliação sob forma de “marcadores da inovação territorial”.

dos fatores externos, tamanho das firmas, relações intra ou inter ramificações e modos de governança institucional são algumas das variáveis que influenciam, mais ou menos, o jogo das proximidades e das concentrações geográficas.

“A inovação é uma construção social baseada em processos e inter-relações sociais e territoriais que intervêm em todos os níveis”. É assim que os geógrafos da Universidade do Quebec em Montreal (UQAM), Fontan e Tremblay (2005), conferem um *status* espacializado ao processo de inovação, defendendo a hipótese segundo a qual “a inovação é condicionada por um contexto social (...) estamos, então, em condição de falar da existência de um conjunto de sistemas de inovação social pertencente a espaços geográficos que vão do espaço mundial ao espaço local”. Encontramo-nos, assim, diante de uma dinâmica “imbricada no local e no global”. Em outros termos, os autores afirmam a importância da construção territorial da inovação sem, contudo, tangenciar a hipótese que está sendo desenvolvida aqui, segundo a qual a dimensão local e, mais precisamente territorial, constitui uma dimensão essencial de todo processo de inovação. Do nosso ponto de vista, portanto, não existe inovação que não esteja ancorada em práticas e, portanto, que não esteja situada no espaço.

As análises de Cooke (1992) ou ainda de Cooke e K. Morgan (1994) apontam nessa mesma direção. Com efeito, esses autores mostram que a noção de *Sistemas Nacionais de Inovação* deveria ser substituída pela lógica de *Sistemas Regionais de Inovação*, que se tornaram realidades voltadas para as oportunidades oferecidas pela globalização e pela emergência da *economia do saber*. Esses sistemas variam segundo os tipos de governança territorial encontrados – comunitário, em forma de rede ou dirigista, segundo Cooke (1992). A nosso ver, as condições estão agora reunidas para que possamos, daqui em diante, pensar na mudança incluindo a dimensão territorial como uma variável crítica¹².

12 Nessa revisão de trabalhos e análises sobre as dimensões territoriais da mudança tecnológica e da inovação, lembramos os estudos de Grossetti (2001) centrados, especialmente, sobre as cidades vistas como sistemas de inovação, ou ainda aqueles de Saxenian (1992) relativos aos *clusters* tecnológicos territorializados, cujo exemplo emblemático é o Vale do Silício.

Nessa primeira parte procuramos evidenciar a existência de dinâmicas territoriais no âmbito da organização da economia global. Sob suas diferentes formas derivadas do DI, tanto do ponto de vista da produção quanto da inovação, a lógica territorial combina-se com as lógicas setoriais para interferir na representação puramente macroeconômica do mundo – que uma visão rápida da globalização deixaria transparecer.

Na segunda parte, procuramos esclarecer algumas das características essenciais do modelo de regulação contextualizado e territorializado que está emergindo. Mostramos, em particular, que a teoria do comércio internacional pode ser relida de maneira um pouco diferente, que a noção de território nos remete a uma nova apreciação dos recursos produtivos e, finalmente, que por meio da noção de “ancoragem” territorial, o mundo da economia não-espacial está, doravante, imbricado ao mundo da economia territorial.

4.1. Rumo a um modelo pós-fordista – contextualizado e territorializado – da dinâmica econômica global?

A globalização não é a mundialização. Essa última sempre existiu por ondas sucessivas de aberturas e fechamentos. Braudel (1979) mostrou muito bem como os mundos têm se interpenetrado desde a antiguidade. A realidade da globalização é hoje mais complexa do que a exclusiva invasão dos mercados por fornecedores de horizontes longínquos, assegurando uma ampliação do espaço comum de trocas no cenário mundial. Com efeito, se seguirmos Ohmae (1990) passamos de um modelo internacionalizado para um modelo globalizado. Em outras palavras, os Estados-Nações estão sendo enfraquecidos e o quadro de trocas está tornando-se, sem dificuldade, mundializado. Vemos as empresas *multinacionais* (com uma nacionalidade de origem) serem substituídas por firmas *transnacionais* “apátridas”, cujas lógicas escapam aos Estados, e mais ainda aos habitantes do planeta, mesmo sendo a mão-de-obra consumidora. Além disso, a conquista da espiral fordista apoiou-se, precisamente, no fato de que os trabalhadores também são consumidores e detêm a capacidade, por meio de um poder de compra mais elevado, de absorver sua própria produção.

4.2. Da vantagem comparativa à “vantagem diferenciadora”

A “deslocalização” individual, entendida como tendência ilustrativa da globalização, visa a constituição de um mecanismo pré-fordista de busca de custos de produção mais baixos, separando novamente as populações produtoras das populações consumidoras. Essa projeção em um mundo onde os contextos de troca são cada vez menos os Estados-Nações, mas de preferência as “regiões” – no sentido de Scott (2001) – ou seja, configurações aglomeradas de grande porte, mas *construídas* e não dadas, coloca em questão o modelo ricardiano de troca internacional baseado nas “vantagens comparativas”.

Essa última abordagem, certamente afinada e atualizada¹³, ainda predomina na representação das trocas “internacionais” (entre sistemas produtivos nacionais, entidades claramente isoláveis). Entretanto, Claval (2002) colocou em destaque o caráter datado das bases construídas por Ricardo (entre 1810 e 1820) para a teoria do comércio internacional. Se mantivermos as hipóteses principais do modelo das vantagens comparativas, estaremos em condições de assinalar aquilo que se tornou obsoleto em relação à situação atual.

- a) O que varia de um país para o outro são, na essência, os diferentes níveis de fertilidades dos solos e as matérias-primas mais ou menos abundantes. A diferenciação incide, sobretudo, nos setores agrícola e industrial, bem como sobre esses recursos já presentes – em maior ou menor quantidade – em cada país.
- b) A hipótese de mobilidade interna do trabalhador de um setor a outro supõe uma passagem relativamente cômoda – diríamos, atualmente, sem “custos de transação” –, do trabalho têxtil à produção de vinho. “Existe, evidentemente, diferenças entre, por exemplo, os pecuaristas e os agricultores, ou entre os artesãos de madeira e os do setor têxtil, mas estimamos que passar

13 Pensamos nas contribuições de Hecksher, Ohlin e Samuelson (ver SAMUELSON, 1948) sobre o teorema HOS. Para tanto, essas modernizações mantêm a mesma conclusão segundo a qual a troca livre é sempre superior ao protecionismo e, especialmente, que cada país sempre tem interesse em se especializar no domínio onde ele é o melhor, ou o menos pior em termos de produtividade.

- de um setor para outro da produção não representa dificuldade insuperável e não custa muito mais caro” (CLAVAL, 2002).
- c) O espaço permanece um obstáculo e, portanto, um custo que justifica a importância de levarem-se em conta as condições de transporte e a proximidade dos mercados.
 - d) O progresso técnico na revolução industrial nascente não explica, por si só, as diferenças de um país a outro. Nem as economias de escala, e tampouco as externalidades (conceitos marshallianos anacrônicos, nestes casos) são levadas em consideração.

As conclusões de Ricardo tornam-se assim menos convincentes se levarmos em conta as complexas modalidades de oferta em vigor atualmente, e que incluem serviço e saber. A existência de vantagem comparativa pressupõe a idéia de comparabilidade e, portanto, de equivalência geral das ofertas em um mercado essencialmente competitivo e em via de unificação.

Entretanto, no momento em que os produtores de calçados de *Cholet* nos diziam¹⁴ que seus concorrentes da Ásia do Sudeste colocavam seus calçados no mercado francês pelo mesmo preço que os produtores franceses pagavam para adquirir o couro, percebemos os limites da comparabilidade. Em outras palavras, em uma linearidade de produtos genéricos de qualidades diferentes, mas comensuráveis, as produções encontram-se entregues a uma concorrência na qual somente as economias com baixo custo de produção (com domínio equivalente das tecnologias) podem triunfar. Uma representação ingênua, mas muito recorrente das “deslocalizações”, é que os países com salários baixos representam uma armadilha mortal para as economias desenvolvidas. Entretanto, nossas produções de calçados que têm enfrentado o problema descrito acima, não procuram mais rivalizar com seus concorrentes sobre os mesmos produtos, pois isso significaria trabalhar com mão-de-obra e custos de fabricação gratuitos. Nesse caso, assim como em vários outros na economia contemporânea, a saída para o problema consiste em diferenciar o produto, para que ele torne-se “específico”

14 Entrevistas realizadas para identificar a localização de SPL na França, cuja análise encontra-se em C. Courlet e B. Pecqueur (1992).

e, portanto, escape da concorrência. Os fabricantes de *Cholet* procuraram então, inicialmente, aumentar a qualidade, para permitir um aumento dos preços; num segundo estágio, procuraram dominar a tendência da moda, tendo em vista a geração de um produto completamente diferente do calçado-padrão importado. Trata-se aqui de um processo de especificação que existe, por exemplo, nas produções agroalimentares que possuem o selo AOC (Denominação de Origem Controlada), ou ainda com o turismo e a economia cultural (PECQUEUR, 2004). As condições atuais de desenvolvimento da economia cognitiva multiplicam as situações de diferenciação por especificação. Portanto, apresentamos aqui a hipótese de que a vantagem comparativa, num contexto de globalização, torna-se uma “vantagem diferenciadora”. Para os territórios, trata-se então de não mais se especializar segundo a lógica do esquema comparativo, mas de preferência escapar das leis da concorrência quando elas tornam-se impossíveis de serem seguidas, visando a produção para a qual eles estariam (no modelo ideal) em situação de monopólio. Este tipo de comportamento coloca em questão o recorte baseado em sistemas produtivos nacionais (espaços dados), já que as iniciativas não resultam de uma política centralizada no âmbito de um Estado-Nação, mas de grupos de atores mobilizados para resolver um problema que diz respeito à dinâmica dos processos produtivos (os produtores de calçados de *Cholet* não se submeteram a uma política pública vinda de Paris)

4.3. Do ativo ao recurso: rumo ao que antecede a produção

A passagem do sistema produtivo nacional para o território visto como unidade de análise de novas estratégias de desenvolvimento constitui uma novidade essencial na percepção dos sistemas de organização da economia. Ela exige uma explicitação sucinta das características específicas do processo de constituição de territórios, tendo por base o modelo emergente. Em primeiro lugar, o território não é somente um espaço postulado e pré-delimitado, no qual se desenvolvem dinâmicas específicas sob a égide das autoridades locais (o conceito de *local authorities*, no sentido incorporado pela

literatura anglo-saxônica, denota aqui as coletividades territoriais provenientes de um processo de descentralização). O território é, também, e talvez, sobretudo, o resultado de um processo de construção e de delimitação efetivado pelos atores. Tal processo é eminentemente geográfico.

Em segundo lugar, a valorização das atividades econômicas nas dinâmicas territoriais implica a existência de *inputs* (ativos que são utilizados para a criação de produtos) que nós denominamos “recursos territoriais” – uma condição que se tornou um tema de debates acerca da sua natureza “patrimonial”.

Um território é criado por discriminação feita pelos atores. Os atores reagrupam-se em função dos problemas produtivos a serem resolvidos numa escala meso-econômica distinta das escalas individual e global. Esses grupos de atores podem ter motivos muitos diversos para se reagruparem, tendo em vista a obtenção de um ganho do qual cada membro será beneficiário (grupo de pressão, sindicato, empresa etc.). A sociologia institucional desenvolveu em torno das estratégias de formação de identidade individual as configurações constitutivas dos grupos. Todavia, na observação dos modos de organização das instituições, o que conta são as estratégias de aliança entre os diferentes grupos envolvidos com uma dada questão produtiva.

Assim, a abordagem meso-econômica do espaço econômico corresponde à *análise das dinâmicas de construção de um “interno” em relação a um “externo”*. O território resulta desse processo de discriminação. Um território (que pode, portanto, ser provisório e incompleto) é a conjunção do espaço comum abstrato construído por grupos e de um espaço físico, quando esse último contribui para a elaboração do recurso que fundamenta o “interno” em relação ao “externo”. O território assim constituído tem, portanto, uma função particular de excluir outros atores que não aqueles sediados no seu interior. O processo de discriminação (a exemplo do “*search*” de H. Simon) age como um filtro cognitivo, que permite limitar tanto quanto possível a incerteza radical que deve ser assumida por todos os indivíduos.

O exemplo das *Denominações de Origem Controlada* é útil para ilustrar nossa proposta. Nesse caso, um grupo de produtores

coordenado por instituições locais produz um ganho competitivo estabelecido sobre a qualidade e a especificidade da produção, delimitando os contornos geográficos do território. No termo de negociações, às vezes longas com organizações nacionais reguladoras (INAO – Instituto Nacional das Denominações de Origem), os atores atuam no movimento de discriminação, que define os beneficiários e os excluídos do ganho a ser alcançado. O espaço físico, suporte da delimitação geográfica, contribui para essa construção por meio do recurso natural que está anexado.

O recurso precede o *input*. Isso significa que a análise econômica usual sustenta-se nos *inputs* diretamente presentes e disponíveis para serem combinados numa dada operação produtiva. Uma característica essencial do modelo de desenvolvimento territorial é precisamente a de voltar à montante do ativo para considerar todos os recursos, compreendendo, sobretudo, aqueles que somente encontram-se em formato virtual, não tendo existência prévia à ação de fazê-los emergir.

Se a existência do território pressupõe uma construção histórica de longa duração da parte dos atores, isso significa que as externalidades territoriais criadas pelos atores resultam de um processo situado à montante, que integra um mundo não comercial. Trata-se do sentido de uma distinção crucial que deve ser feita entre recursos e ativos (cuja primeira formulação foi feita por Colletis & Pecqueur, 1992). O ativo é um fator “em atividade”, quer dizer, valorizado no mercado. O recurso¹⁵, diferentemente do ativo, constitui uma reserva, um potencial latente e mesmo virtual, que pode se transformar em ativo se as condições de produção ou de criação de tecnologia assim o permitirem. Dessa forma, a expressão da variável territorial busca, nas condições de elaboração de recursos à montante, a expressão do trabalho de uma sociedade e, mais precisamente, do próprio território relativamente à manifestação de sua identidade.

15 Vale a pena ressaltar que economistas da Universidade de Reims em torno, especialmente, de Barrère e M. Nieddu, desenvolveram, a propósito de recursos, a noção de “patrimônio”, categoria de certa forma inédita em economia. Eles procuram o *status* e a origem dos recursos. Ver, em particular, o dossiê *Patrimoines, ordres et développement du capitalisme*, na revista *Géographie, Economie, Société*, vol. 6, nº 3, julho/setembro de 2004.

5. A economia ancorada e a economia a-espacial

As características do modelo de produção territorializado conduzem-nos à instauração de uma relação local/global renovada em torno da articulação complexa entre a ancoragem e a não-espacialidade da produção. Em outras palavras, o território torna-se um espaço central de coordenação entre os atores interessados na resolução de problemas produtivos inéditos. Estamos, então, na presença de uma dupla combinação entre atividade ancorada e atividade nômade das firmas.

O estabelecimento de uma firma pode ser considerado como a unidade produtiva de base de uma dada economia. Ele encontra-se “no cruzamento de uma tripla inserção: em seu grupo industrial, em sua ramificação e em seu território. As estratégias das firmas as levam a qualificar, respectivamente, cada um dos três modos de inserção” (ZIMMERMANN, 1997). Em face dessas escolhas, onde a firma privilegiará uma certa modalidade de inserção ao invés de outra, em função da natureza dos recursos que ela procura utilizar, encontramos os territórios de implantação. Esses não são mais espaços passivos de recepção anônima de uma atividade produtiva. O território é, de fato, como nós vimos, o resultado de uma criação realizada pelos próprios atores. Nesse caso, uma primeira lógica pode aparecer, a saber, aquela relativa às ofertas competitivas de vantagens genéricas. Defrontamo-nos, então, com uma concorrência clássica (mas também feroz) de territórios sobre um “mercado de sítios”. Os territórios objetivam, então, valorizar ganhos triviais (gratuidade da propriedade da terra, nível geral dos salários baixos, isenções de taxas etc.). Entretanto, a exacerbação desse tipo de concorrência, acrescida dos fenômenos de inovação territorializada por diferentes tipos de *clusters* ou pelas cidades (ver neste sentido a argumentação desenvolvida na primeira parte), implica na elaboração de uma oferta específica de sítio muito mais específica, que visa escapar aos efeitos perversos da concorrência de sítios.

Como lembram Colletis e Rychen (2004), quando a proximidade organizada está associada à proximidade geográfica, as relações entre os diferentes agentes econômicos podem ser analisadas através da noção de SPL ou, de forma mais geral, de economias de

localização. “Tal situação emerge localmente quando existem relações de complementaridade entre os agentes econômicos para criar relações efetivas, que podem ser consideradas como bens específicos no território considerado” (COLLETIS & PECQUEUR, 1992).

Portanto, são dois modelos produtivos encaixados que aparecem e coabitam em função do tipo de combinação estabelecida entre a proximidade organizacional e a proximidade geográfica, mostrando assim a irrupção clara da variável territorial na organização do capitalismo contemporâneo. Apresentamos abaixo o Quadro 1 que descreve as duas lógicas produtivas que são, na realidade, indissociáveis.

Colocamos em oposição aqui um modelo padrão de desempenho econômico estabelecido com base na noção de produtividade e um modelo denominado “de qualidade”, que se diferencia do primeiro essencialmente pelo fato de estabelecer uma nova relação com a concorrência, e também de se constituir não de empresas, mas de sítios produtivos (os territórios):

QUADRO 1 - Características principais dos modelos produtivos baseados na produtividade e na qualidade

Modelo de produtividade	Modelo de qualidade
Redução de custos e de preços	Manutenção de preços elevados
Individualização da produtividade	Globalização da produtividade
Caráter genérico dos produtos	Caráter específico dos produtos
Governança global (na lógica empresarial)	Governança local (nas lógicas de atores pluri-dimensionais)
Concorrência como dinâmica dominante	Escapar da concorrência como estratégia
Lógica de firmas	Lógica de territórios

6. Conclusão

Neste artigo apresentamos um esboço de definição de um estilo de desenvolvimento econômico propriamente territorial, cuja existência se afirma na evolução do capitalismo contemporâneo. Na

base dessa constatação encontramos o mecanismo de proximidade geográfica, que combina a coordenação de atores situados e a ancoragem desses atores em um espaço físico determinado. Tal regime está inserido – de maneira indissociável – em relações a-espaciais. Para tanto, podemos afirmar que o desenvolvimento se faz onde se encontram os agentes (!) e não em um espaço abstrato.

Em outros termos, o desenvolvimento econômico está sempre situado¹⁶. Entretanto, a aparição dos efeitos dessa referência é datada historicamente e emerge hoje como um “momento” representativo das mutações pós-fordistas em curso num contexto onde a economia do conhecimento se amplia (ORLÉAN, 2002).

Para resumir os elementos constitutivos da dinâmica territorial, tal como foi sugerido na segunda parte deste texto, retemos três características: a) a relação local/global é renovada numa lógica de ganhos diferenciais ao invés de comparativos; b) essas diferenças ou especificidades são construídas à montante da elaboração de recursos não comerciais, constitutivos da natureza dos territórios; c) e, finalmente, a dupla inserção setorial e territorial das firmas demonstra, ao mesmo tempo, que uma economia não situada é impensável, ou seja, a ancoragem territorial se tornou uma constante da organização econômica do mundo. Tanto do ponto de vista histórico, como do ponto de vista metodológico dessa nova dinâmica de organização da economia, observamos uma rearticulação entre economia e espaço que se efetiva após dois séculos de separação. A autonomia da economia em relação ao contexto político-social e, em especial, ao espaço concreto e real é, de fato, uma reivindicação dos primeiros trabalhos da economia política clássica, que apregoam a regulação abstrata promovida pela “mão invisível” para fazer desaparecer os constrangimentos das especificidades dos locais e das sociedades. Uma economia outra que não a geográfica tem todas as chances de parecer irreal da perspectiva atual gerada pelos processos de globalização.

Recebido em 30.6.2008

Aprovado em 25.8.2008

16 Para uma análise completa da “sitologia” postulando o sítio irredutível a nenhum outro como situado no âmbito da racionalidade dos atores econômicos, consultar os trabalhos de H. Zaoual, em especial, H. Zaoual (2005).

Referências

- ANTONELLI, C. Economie des réseaux: variété et complémentarité. In: RALLET, A. & TORRE, A. (Eds). **Economie industrielle et économie spatiale**. Paris: Economica, 1995.
- AUDRETSCH, D. & FELDMAN, M. **Spillovers and the geography of innovation and production**. American Economic Review, 3, 1996.
- AYDALOT, P. **L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation**. Paris: Economica, 1986.
- BECATTINI, G. Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell' economia industriale. **Rivista di economia e politica industriale**, 1, 1979.
- BECATTINI, G. Le district marshallien: une notion socio-économique. In: BENKO, G. & LIPIETZ, A. **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.
- BENKO, G. & STROHMAYER, U. **Horizons géographiques**. Paris: Bréal, 2004.
- BOUCHER, F. **Enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales; le cas des fromageries rurales au Pérou**. Saint Quentin en Yvelines, 2004. Thèse (Doctorat) - Université de Versailles.
- BOYER, R. Is a finance-led growth Regime a viable Alternative to Fordism? A preliminary Analysis. **Economy and Society**, 29(1). 2000.
- BRAUDEL, F. **Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^o-XVIII^o siècle**. Paris: Armand Colin, 1979.
- CERDAN, C. & SAUTIER, D. **Réseaux localisés d'entreprises et dynamique territoriale: le bassin laitier de Gloria (Nordeste Brésil)**. Montpellier: Cirad-TERA, 1998.
- CIRAD. **Systèmes agroalimentaires localisés: organisations, innovations et développement local**. Montpellier: Cirad, 1996.
- CLAVAL, P. **La géographie du XX^o siècle**. Paris: L'Harmattan, 2002.
- COHEN, D. **La mondialisation et ses ennemis**. Paris: Grasset et Fasquelle, 2004.

COLLETIS, G.; COURLET, C. & PECQUEUR, B. **Rapport de recherche pour le Ministère de la Recherche et de la technologie**. Grenoble : Irepd, 1990.

COLLETIS, G. & PECQUEUR, B. Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives? **Revue d'économie régionale et urbaine**, 3, 1992.

COLLETIS, G. & RYCHEN, F. Entreprises et territoires: proximités et développement local. *In*: PECQUEUR, B. & ZIMMERMANN, J. **Economie de proximités**. Paris: Hermès-Lavoisier, 2004.

COOKE, P. **Regional innovation systems: Competitive regulation**. The new Europe, *Geoforum*, 23, 1992.

COOKE, P. & MORGAN, K. The creative milieu: a regional perspective on innovation. *In*: DODGSON, M. & ROTWELL, R. (Eds). **The handbook of industrial innovation**. Adelshot: Edward Elgar, 1994.

COURLET, C. **Territoires et régions: les grands oubliés du développement économique**. Paris: L'Harmattan, 2001. 133p.

COURLET, C. & PECQUEUR, B. Les systèmes industrialisés localisés en France: un nouveau modèle de développement. *In*: BENKO, G. & LIPIETZ, A. **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.

DI MEO, G. **Géographie sociale et territoire**. Nathan Université, 2001.

FEL, A. La géographie et les techniques. *In*: GILLES, B. **Histoire des techniques**. Paris, Gallimard, 1978.

FONTAN, J.; KLEIN, J. & TREMBLAY, D. **Innovation socioterritoriale et reconversion économique: le cas de Montréal**. Paris: L'Harmattan, 2005.

FREMONT, A. **La région espace vécu**. Paris: Presses Universitaires de France, 1976.

FUKUYAMA, F. **The end of history**. *Revue Commentaire*, 47: 1989.

GRAFMEYER, Y. & JOSEPH, I. **L'école de Chicago: naissance de l'écologie urbaine**. Les éditions du champ urbain: CRU, 1979.

GROSSETTI, M. **Genèse de deux systèmes urbains d'innovation en France: Grenoble et Toulouse**. *In*: Réalités Industrielles. Annales des Mines, 2001.

HÄGERSTRAND, T. **Innovation diffusion as a spatial Process**. Chicago: University Press, 1953.

HODGSON, G. **How Economics forgot History: the Problem of historical specificity in Social Science**. London e New York: Routledge, 2001.

KRUGMAN, P. **Development, Geography and economic Theory**. Cambridge: MIT Press, 1995.

MAC CORMICK, D. **Faut-il favoriser les clusters industriels en Afrique?**. Le Courrier ACP-EU nr. 196, 2003.

MARSHALL, A. **Industry and trade**. London: Macmillan, 1919

MASSARD, N. & TORRE, A. Proximité géographique et innovation. *In*: PECQUEUR, B. & ZIMMERMANN, J. **Economie de proximités**. Paris: Hermes-Lavoisier, 2004.

MOATI, P. **La crise de la grande distribution**. Paris: Odile Jacob, 2001.

MOLLARD, A. Qualité et développement territorial: une grille d'analyse théorique à partir de la rente. **Economie rurale**, 263: 16-34, 2001.

MUCHNIK, J. **Les systèmes agroalimentaires localisés: intérêt, approche, interrogations**. *In*: COLLOQUE SYAL. Montpellier, 2002.

OHMAE, K. **The borderless world power and strategy in the interlinked economy**. New York: Harper Business, 1990.

ORLEAN, A. Le tournant cognitif en économie. **Revue d'économie politique**, 112, 2002.

PECQUEUR, B. (Ed.). **Dynamiques territoriales et mutations économiques**. Paris: l'Harmattan, 1996.

PECQUEUR, B. Qualité et développement territorial: l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés. **Economie Rurale**, 261, 2001.

PECQUEUR, B. **Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire**. Géographie et Culture, 2004.

PECQUEUR, B. & ROUSIER, N. Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologies-territoires. **Revue canadienne des sciences régionales**, 1992.

PECQUEUR, B. & ZIMMERMANN, J. **Economie de proximités**. Paris: Hermes-Lavoisier, 2004.

PIORE, M. & SABEL, C. **The second industrial divide**. Basic Book, 1984.

POLANYI, K. **The great transformation**. Boston: Beacon Press, 1957.

PORTER, M. **Location clusters company strategy**. In: CLARK, G.; FELDMAN, P. & GERTLER, M. (Eds.). *The Oxford handbook of economic geography*, 2000.

SALAS, R. & STORPER, M. **Les mondes de production**. Paris: Ehes, 1993.

SAMSON, I. (Ed.). **L'économie contemporaine en dix leçons**. Paris: Sirey, 2004.

SAMUELSON, P. **International trade and the equalization of factor price**. *Economic Journal*, 58, 1948.

SAXENIAN, A. **Contrasting patterns of business organization in Silicon Valley**. *Environment and Planning, D I O*, 1992. p. 377-391.

Abstract

The territorial turn taken by the global economy.

This paper intends to develop the assumption that new strategies for the development of productive systems at the territorial level are emerging. From a historical point of view, they constitute a post-Fordist way of organizing the economic sector to face the challenges of the new globalization era. The author describes these possibilities and proposes a model of territorial development based on the concepts of quality and specificity. The relationship between his proposal and the classical productivity model is then discussed.

Keywords: Sustainable territorial development, territoriality, territorial organization, economy of knowledge.

