



O PADRÃO LOCACIONAL DE EMPRESAS INDUSTRIAIS NA REGIÃO OESTE PAULISTA¹

THE LOCATIONAL PATTERN OF INDUSTRIAL COMPANIES IN WEST REGION OF SAO PAULO

EL PADRÓN DE LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN REGIÓN DEL OESTE DE SAO PAULO

Maria Terezinha Serafim Gomes²
serafimgomes@hotmail.com

RESUMO

Nos últimos anos, no Brasil, no contexto da reestruturação produtiva, as empresas passaram a buscar por novas estratégias de produção e reprodução do capital, que, por sua vez, afetaram a organização do espaço da indústria e a localização das unidades produtivas. O capital procura cada vez mais por áreas mais atrativas e vantajosas, bem como sem “deseconomias de aglomeração”. Nesse contexto, ocorreram mudanças consideráveis no padrão de locacional das empresas, com novas estratégias de decisão locacional. Atualmente, a dispersão e as novas decisões locais são favorecidas pelo desenvolvimento das telecomunicações e dos transportes, contribuindo para a “fluidez no território”. Os novos determinantes de localização não são uniformes e diferem segundo os ramos industriais e lugares. As cidades médias têm sido atrativas para os novos investimentos industriais. Este artigo tem como objetivo analisar o padrão de localização das empresas industriais das cidades médias da Região Oeste Paulista (Araçatuba, Birigui, Presidente Prudente, Marília e São José do Rio Preto).

Palavras-Chave: Padrão locacional. Empresas industriais. Cidades medias. Região Oeste Paulista.

ABSTRACT

In recent years, in Brazil in the context of the restructuring of production companies have started to look for new strategies of production and reproduction of capital, which, in turn, affected the organization of the space industry and the location of production units. The capital increasingly search for areas more attractive and advantageous, as well without "diseconomies of agglomeration". In this context, there were considerable changes in the pattern of location of companies with new strategies of locational decision. Currently, the dispersion and news locational decisions are favored by the development of telecommunications and transport, contributing to the "fluidity in the territory". The new location determinants are not uniform and differ according to industrial sectors and places.

¹ O texto está baseado nas discussões apresentadas na tese de doutorado defendida junto ao Programa de Pós-Graduação de Geografia Humana, da Universidade de São Paulo - USP, 06/08/2007, com auxílio financeiro da CAPES.

² Geógrafa Doutora em Geografia pela Universidade de São Paulo, Profª Adjunta do Departamento de Geografia – UFTM, Coordenadora do NIEPHES – Núcleo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas em Política, História, Espaço, Educação e Sociedade e Membro do [Grupo de Estudos da Dinâmica Econômica](#) – UNICENTRO. E-mail: serafim@geografia.uftm.edu.br ou serafimgomes@hotmail.com

The middle-size cities have been attractive to new industrial investments. This article aims to analyze the localization pattern of industrial enterprises of medium-sized cities in the West Region of São Paulo State (Araçatuba, Birigüi, Presidente Prudente, Marília and São José do Rio Preto).

Key-words: Locational pattern. Industrial companies. Middle-size cities. West region of São Paulo State.

RESUMEN

En los últimos años, en Brasil, en el contexto de la reestructuración productiva en compañías industriales buscan nuevas estrategias de producción y reproducción del capital, lo que, a su vez, afectó a la organización de la industria espacial y la ubicación de las unidades de producción. La capital busca cada vez las zonas más atractivas y ventajosas, así como sin "deseconomías de aglomeración". En este contexto, los cambios importantes se han producido en el patrón de localización de las empresas con nuevas estrategias de decisión de localización. Actualmente, la dispersión y nuevas decisiones de localización son favorecidos por el desarrollo de las telecomunicaciones y el transporte, lo que contribuye a la "fluidez en el territorio". Los nuevos factores determinantes de localización no son uniformes y varían en función de los sectores industriales y lugares. Las ciudades intermedias han sido atractivo para nuevas inversiones industriales. Este artículo tiene como objetivo analizar el padrón de localización de las empresas industriales de las ciudades intermedias en la región del Oeste de São Paulo (Araçatuba, Birigui, Presidente Prudente, Marília y Sao José do Rio Preto).

Palabras-clave: Padrón de localización. Empresas industriales. Las ciudades intermedias. São Paulo del Oeste.

INTRODUÇÃO

No Brasil, no contexto da reestruturação produtiva, as empresas passaram a buscar novas estratégias de produção e reprodução do capital, que, por sua vez, elas afetaram a organização do espaço da indústria e a localização das unidades produtivas, com a incorporação de novas áreas ao processo produtivo industrial. Nesse sentido, as empresas passaram a se instalar em áreas mais atrativas e vantajosas, bem como sem as "deseconomias de aglomeração" presentes nas áreas metropolitanas.

Nos últimos vinte anos, observam-se mudanças consideráveis no padrão de localização das empresas a partir de novas motivações ou estratégias locacionais para instalação de suas unidades produtivas. Diante disso, as teorias clássicas de localização já não dão conta da complexidade das novas estratégias de decisão locacional.

No Brasil, a partir dos anos 1990 devido à abertura econômica tem-se observado uma disputa pela localização industrial entre vários estados a fim de atrair empresas (entre eles, Minas Gerais, Paraná, Bahia, Ceará, Goiás, para citar alguns). Entre as ofertas, destacam-se os incentivos fiscais e os subsídios para aumentar as vantagens aglomerativas, ou seja, as "economias de aglomeração", atraindo, assim, as novas empresas, sobretudo, de capital internacional para esses estados.

Atualmente, a dispersão da indústria no território brasileiro e as novas decisões locacionais são favorecidas pelo desenvolvimento das telecomunicações e dos transportes, pois as empresas não precisam localizar-se suas unidades produtivas num mesmo local. As empresas, hoje, são multilocalizadas e, muitas vezes, tende a ocorrer a “cisão territorial da produção e gestão”, conforme Lencioni (2003), ou seja, a gestão continua localizada na Capital (São Paulo) e o chão de fábrica é transferido para o Interior do estado ou para outros estados, como observado na Região Metropolitana de São Paulo com o processo de desconcentração industrial³.

Diante destas considerações, hoje, não obstante, as mudanças no padrão de localização das empresas, atrelada às condições gerais de produção⁴, como o desenvolvimento dos transportes e telecomunicações, a presença de redes de fibras óticas, de mão de obra qualificada, bem como os subsídios fiscais oferecidos pelos estados e municípios, nas empresas de origem de capital local ainda permanecem os fatores clássicos de localização como determinantes para sua localização.

Neste sentido, os novos determinantes de localização industrial não são uniformes e diferem segundo os tipos de ramos e lugares. As decisões locacionais de muitas empresas ainda são explicadas por fatores clássicos de localização, como o custo do transporte, o custo de mão de obra e o mercado consumidor tão caro às teorias clássicas de localização.

Com base nestas considerações iniciais, neste artigo, procuramos abordar sobre o padrão locacional das empresas industriais localizadas em algumas cidades médias da região Oeste Paulista (Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente, São José do Rio Preto), buscando analisar os motivos que as levaram para se instalar nessas cidades. Inicialmente, faremos uma breve exposição sobre as teorias de localização e, em seguida teceremos algumas considerações acerca da escolha locacional de empresas industriais da região Oeste Paulista.

AS TEORIAS DE LOCALIZAÇÃO: BREVE CONSIDERAÇÃO

Para compreensão do padrão locacional das empresas industriais localizadas em algumas cidades médias da região Oeste Paulista, faz-se necessário, inicialmente, apresentar algumas considerações sobre as teorias clássicas de localização, mostrando que os fatores determinantes de decisão locacional abordados por essas teorias, ainda estão presentes na escolha locacional de muitas empresas. Não pretendemos aqui esgotar o assunto sobre a teoria da localização.

As teorias clássicas de localização das atividades econômicas têm como base os modelos abstratos de localização. Entre os autores pertencentes a esse arcabouço teórico, destacam-se:

³ Sobre o processo de desconcentração industrial, mais detalhes, consultar LENCIONI (1991, 1998), NEGRI (1996), PACHECO (1994 e 1999), TINOCO (2001) e TUNES (2004).

⁴ Conceito discutido por MARX (1983) e analisado por LENCIONI (2007).

Johann Heinrich Von Thünen (1826), Alfred Weber (1909), Walter Christaller (1933), August Lösch (1940) e Walter Isard (1956).

O precursor da Teoria Clássica de Localização foi o economista alemão Johann Heinrich Von Thünen (1826). Em sua obra “O Estado Isolado”, conhecida como “Teoria dos Anéis de Thünen”, o autor procurou analisar a distância, o custo de transporte e a localização do mercado como variáveis explicativas do padrão de uso do solo agrícola. Desse modo, observou que em torno da cidade (mercado) as atividades agrícolas estavam distribuídas de acordo com um padrão de uso do solo (horticultura, florestas, pastagens etc).

Com base nesse padrão de uso do solo, Von Thünen propôs um modelo teórico de funcionamento e distribuição de culturas agrícolas em relação à distância do mercado consumidor, denominado de “anéis concêntricos”, conforme pode ser visualizado na figura 01. Estes anéis concêntricos eram circunferências em torno da cidade (mercado) onde cada uma delas delimitava a área de cultivo de um determinado tipo de cultura/produto agrícola.

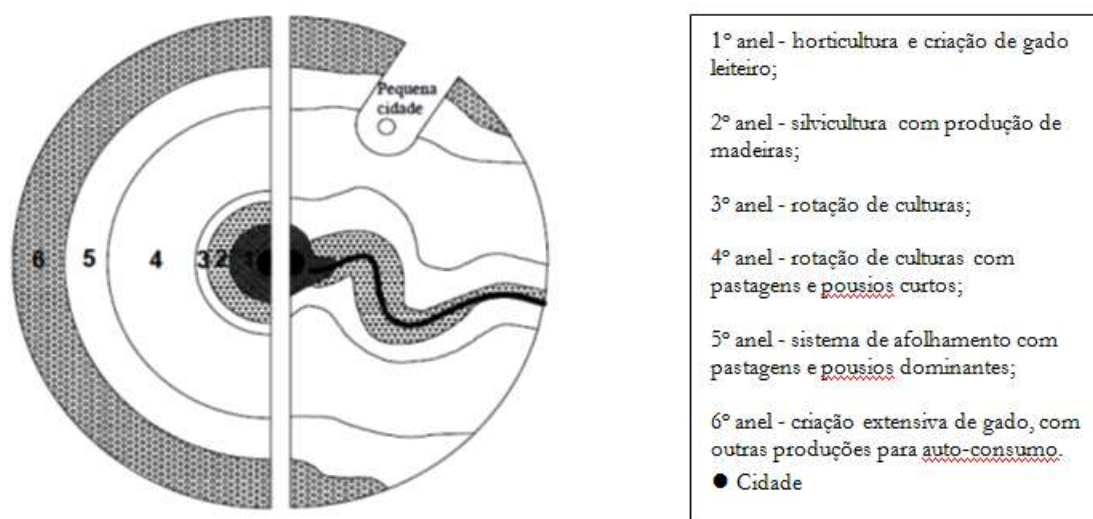


Figura 01. Modelo de Anéis concêntricos – Von Thünen – 1826.

Fonte: Abordagem clássica. Disponível em: <http://www.civil.uminho.pt/files/ruiamos/PT/PT-Organiza%C3%A7%C3%A3o%20do%20Espa%C3%A7o.pdf>

O economista Von Thünen analisou a distribuição das atividades agrícolas entorno dos centros urbanos, levando em consideração o custo de transporte e a renda da terra auferida pelos agricultores em relação à distância e ao tipo de cultura cultivada. Partindo dessa análise, ele concluiu que a renda do agricultor é determinada não só pelos custos de produção, mas também pelos custos de transportes.

De acordo com a análise de Von Thünen, os agricultores situados nos anéis próximos ao mercado consumidor cultivavam produtos perecíveis, utilizam maior uso de trabalho intensivo,

GOMES, M.T.S. O padrão locacional de empresas industriais na região Oeste Paulista. Revista GeoUECE - Programa de Pós-Graduação em Geografia da UECE Fortaleza/CE, v.2, nº3, p.98-117, jul./dez. 2013. Disponível em <http://seer.uece.br/geoece>

maior quantidade de fertilizantes para elevar sua produtividade, para assim, garantir a maior renda. Já os agricultores mais afastados preferiam uma atividade de caráter extensivo e escolhiam as culturas que exigiam menores custos de produção, bem como baratos de transportar e com baixa frequência ao longo do ano. Desse modo, o afastamento da cidade (mercado) determinava a seleção de gêneros agrícolas a serem cultivados.

Dessa forma, os agricultores mais distantes buscavam diminuir seus custos de produção e compensar os maiores custos de transporte, já que esses aumentavam com a distância.

Assim, Von Thünen concluiu: a renda auferida dos agricultores depende da distância do mercado, ou seja, as terras mais próximas do centro consumidor têm maior renda em relação às que são mais distantes. Isto significa que os agricultores próximos a cidade (mercado) têm menores custos de transporte, portanto maiores rendimentos.

Outro autor que discute a teoria de localização é Alfred Weber (1909). Ele elaborou a “Teoria dos Custos Mínimos”, destacando a localização da indústria. A abordagem de localização proposta pelo autor sintetiza três conjuntos de fatores para explicar as escolhas locais das firmas, a saber: o “custo de transporte”, o “custo de mão de obra” e os “fatores aglomerativos e desaglomerativos”.

Para demonstrar a influência dos custos de transportes, Alfred Weber se apoia no modelo criado por Launhardt (Triângulo Locacional), segundo Bustos Gísbert (2003). Ele procurou demonstrar que na existência de custos uniformes de produção sobre um dado espaço, as firmas tenderiam a localizar-se no ponto em que os custos totais de transporte seriam mínimos.

A proposta de Alfred Weber de “Triângulo Locacional” apresenta três pontos, sendo um ponto referente ao mercado e dois pontos referentes às fontes de matérias-primas. A “localização ótima” da fábrica (F) resulta das forças exercidas pelas matérias-primas (M₁ e M₂) e o mercado (C). (MANZAGOL, 1985) Sendo assim, a localização ótima acontecerá no interior do triângulo, onde os custos de transporte das matérias-primas e dos produtos finais para o mercado atingem o nível mínimo. (Figura 02).

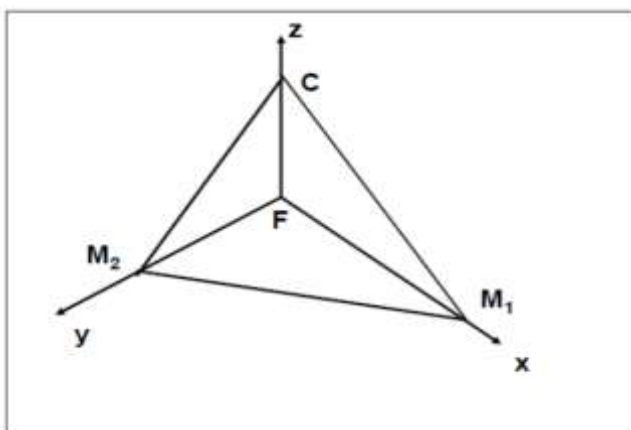


Figura 02 – Triângulo locativo de Weber
Fonte: Abordagem clássica. Disponível em: <http://www.civil.uminho.pt/files/ruiramos/PT/PTOrganiza%C3%A7%C3%A3o%20do%20Espa%C3%A7o.pdf>

Weber dividiu os fatores de localização das atividades econômicas em: A) gerais (transporte, trabalho e renda) – fatores capazes de influenciar a localização de qualquer indústria; B) específicos (naturais, técnicos, socioculturais) - fatores que afetam apenas a localização de uma indústria ou grupo de indústrias. Os fatores específicos podem causar “efeitos aglomerativos ou dispersativos”, conforme Weber (1929 apud Manzagol, 1985, p. 26).

Os fatores aglomerativos e dispersativos são responsáveis por maior ou menor concentração da indústria dentro da região e capazes de explicar a concentração ou dispersão da indústria em certa região.

O geógrafo alemão Walter Christaller (1933), escreveu a obra “Die Zentralen Orte in Suddeutschland” (Os Lugares Centrais no Sul da Alemanha). O autor buscou na sua “Teoria dos Lugares Centrais” compreender a dinâmica das cidades, sobretudo no Sul da Alemanha, a partir de conceitos, como: centralidade, localidade central, região de influência das cidades e polarização.

A Teoria dos Lugares Centrais mostrou como os padrões de localização de diferentes setores de atividades econômicas formam um “sistema regional de cidades”. Assim, Christaller buscou mostrar a relação hierárquica entre os centros urbanos no que se refere ao fluxo de distribuição de bens e serviços das localidades centrais para suas hinterlândias de forma “hexagonal”, denominada por ele de “princípio de mercado”, envolvendo o tamanho, o número e a distância entre as localidades. Desse modo, o nível de hierarquização das cidades variava em função do tipo de serviço oferecido e do grau de importância econômica das mesmas.

Assim, ao analisar o nível de hierarquização das cidades surgiu a ideia de “Lugar Central”. Este seria um centro urbano, uma cidade, uma região fornecedora de bens e serviços centrais, onde a densidade de localização da população e das atividades econômicas é superior à “região complementar”.

A Teoria do Lugar Central tem como tônica principal na noção de centralidade e está intimamente ligada à função da cidade. O que caracteriza a centralidade não é unicamente uma posição geométrica no centro de um círculo, mas, sim, um conjunto de funções desempenhadas pela cidade central (Figura 03).



Figura 03 – Os lugares centrais – modelo de Walter Christaller

Fonte: POLÈSE (1998, p. 274 apud MATOS, 2000,p.85).

De acordo com Walter Christaller, a centralidade de um lugar é dada pelo grau de satisfação das necessidades dos residentes pelos serviços que o lugar oferece e os serviços necessários a eles. O crescimento do lugar central deve-se a uma expansão da demanda por bens e serviços centrais mais do que o proporcional ao aumento da população.

Para Walter Christaller os fatores essenciais na constituição do sistema de localidades centrais são: a) “princípio do mercado”; b) “princípio do tráfego ou da circulação” (máxima demanda de transporte e menores custos); c) “princípio da administração” (estrutura administrativa orientada ao mercado).

Para o entendimento do funcionamento do mercado, Christaller desenvolveu o conceito de “alcance” de um bem, que seria a distância que a população dispersa dispõe a percorrer para comprar um bem oferecido em um lugar central. Sendo assim, o “alcance espacial máximo” define a área determinada por um raio da localização central. Dentro dessa área os consumidores efetivamente deslocam-se para a localidade central, visando a obtenção de bens e serviços. Para além dela, deslocam-se para outros centros que lhes estão mais próximos, implicando, assim, em menores custos de transporte ou em menor tempo gasto. O “alcance espacial mínimo”, por outro lado, define a área em torno de uma localidade central que engloba o número mínimo de consumidores suficientes para que um dado comerciante nela se instale, conforme Corrêa (1997, p.57-58).

Bustos Gisbert (2003,p.55-56) ao discutir sobre a teoria da localização industrial acrescenta-nos a contribuição importante do sueco Tord Palander. Seus trabalhos de localização industrial centraram em resolver duas questões fundamentais:

- demonstrar que as áreas de mercado são limitadas e que estas afetam os benefícios da empresa, de tal maneira que ambas (área de venda e benefícios) estarão condicionadas por decisões de localização e por ações dos competidores.

- uma vez delimitada a área de mercado se estabelece a segunda questão: Onde se localizará a fábrica? Sua análise parte do modelo de Weber dando especial importância ao fator de transporte, todavia utiliza os preços de acordo com a realidade (eles diminuem com a distância), o que levará a conclusões diferentes as obtidas por Weber já que o ponto menor de custo de transporte estará nas fontes de matérias-primas ou no mercado e não em um ponto intermediário como considerava Weber. (Tradução livre da autora).

Outro autor mencionado por Bustos Gísbert (2003) é E. Hoover. Para ele, os custos de transporte seguem o fator determinante da localização da fábrica na qual introduz elementos novos, destacando a possibilidade de que existam variações nas funções de custos, isto é, a existência de custos crescentes ou decrescentes e as repercussões tanto no tamanho das áreas de mercado como na localização da fábrica.

A diferença fundamental é que Hoover amplia sua análise introduzindo a possibilidade de rendimentos crescentes ou decrescentes e suas consequências sobre a localização da unidade de produção.

O economista alemão August Lösch (1940) elaborou a “Teoria do Equilíbrio Espacial”. Ele considera o mercado espacial, através de áreas menores que influenciam sucessivamente as áreas de mercado maiores, desenvolvendo, assim, um equilíbrio do sistema espacial e áreas de mercado. Ele buscou aperfeiçoar a Teoria das Atividades Industriais de Alfred Weber. Lösch substituiu a versão de Weber, que considerava exclusivamente o problema da minimização dos custos para a definição de uma localização ótima, ao considerar o ótimo locacional como o ponto de máximo lucro para o empresário, ou seja, a “localização ótima” seria o local de possível maximização dos lucros.

As empresas buscam instalar onde os fatores de localização industrial possuem custos menores. August Lösch (1940) afirma que “a empresa procura a localização que passa oferecer as maiores vantagens em termos de diminuição de custos e maximização de lucro”.

Nesta direção, Manzagol (1985,p.30-31) salienta que:

As críticas mais veementes à obra de Weber visam dois postulados: a demanda considerada como constante e o ponto de custo mínimo como optimum de localização. Toda uma escola de pensamento se desenvolveu sobre uma dupla réplica: as empresas no espaço são interdependentes e a localização ótima confunde-se com o lugar máximo

O norte-americano Walter Isard (1956) sintetizou várias considerações teóricas (VON THÜNEN, WEBER e LÖSCH) e tratou não só da localização industrial, mas também do conjunto das atividades econômicas. Assim, ele sintetizou as contribuições de seus antecessores em um modelo de “minimização de custos”, que incorpora a substituição dos fatores em função de variações de preços relativos dos insumos. Analisou as áreas de mercado, para considerar os elementos ligados às variações espaciais de receitas, integrando esses dois aspectos no final. E, ainda, classificou os fatores locacionais, levando em conta apenas os custos de transporte (insumo

transporte): tarifas de transporte, pesos a serem transportados e distância a ser percorrida (AZZONI, 1982).

Walter Isard analisou a área de mercado e adota o “custo de transporte” como principal explicação para a escolha locacional e para o padrão de distribuição espacial das atividades econômicas.

Algumas objeções teóricas foram feitas às teorias clássicas de localização por considerá-las insuficientes para interpretação do contexto atual dos fatores locacionais. Por exemplo, a teoria weberiana apresenta alguns pontos frágeis de interpretação, a saber: o destaque dado aos custos de transportes em detrimento a influência que exercem os fatores de mão de obra e a “economia de aglomeração”. Além disso, a preocupação apenas com a busca de localização ótima como critério da minimização de custos, as teorias não levaram em consideração outros fatores importantes, como as características, os tipos das firmas, suas especificidades, bem como os fatores sociais.

Nesse sentido, nas teorias clássicas de localização a empresa aparece isolada num espaço econômico, não levando em consideração outros aspectos, como o político, o social e até mesmo o cultural.

Dessa forma, as teorias clássicas de localização formadas de modelos e figuras geométricas, como triângulos e losangos trazem limitações para explicar os processos de localização. Em primeiro lugar, essas teorias foram construídas através de modelos abstratos, construídos com coerências lógicas e distantes da realidade. Em segundo lugar, porque alguns modelos de localização não se constroem para explicar a realidade. Conforme asseveram Arthur (1994) e Krugman (1991, 1995, 1996) “as teorias são muito estáticas por se limitarem a quantificar os custos e os lucros a fim de assim definirem a localização ótima da firma numa determinada região” (AMARAL FILHO, 2001, p.263).

Atualmente, diante das mudanças resultantes da crise do paradigma tecnológico e do processo de reestruturação produtiva, os modelos abstratos da teoria clássica de localização são insuficientes para explicar as decisões e formas de localização da indústria dada às complexidades dos processos e dinâmicas da concentração das atividades econômicas sobre um determinado espaço.

Benko (1993, p.55) ressalta que: “a partir da década de 70, as questões referentes à localização industrial adquiriram uma nova dimensão: a rapidez das mudanças tecnológicas e a aceleração dos processos de inovação deram origem ao aparecimento de novas atividades, não se conhecendo bem a sua lógica de organização espacial”. Neste sentido, não é possível discutir a localização das indústrias de alta tecnologia, por exemplo, com auxílio das teorias clássicas de localização industrial.

A literatura mais recente sobre localização das atividades econômicas, Krugman (1991) retoma as externalidades marshallianas para explicar a localização industrial. Segundo Amaral Filho (2001) é visível no seu clássico trabalho *Geography and Trade* (1991) sua volta a Alfred Marshall (1919 e 1982) e Krugman (1991).

[...] considera três fatores de externalidades marshallianas para explicar o fenômeno da localização industrial: concentração do mercado de trabalho, insumos intermediários, e externalidades tecnológicas. O autor ilustra suas teses com vários estudos de casos americanos, entre os quais o caso do Silicon Valley, mostrando que muitos deles foram produtos do “acidente histórico”, mas que tiveram em seus processos a combinação daqueles três fatores (AMARAL FILHO, 2001,p. 265).

Porter (1999) também reforça a concentração e a proximidade geográfica entre as empresas como sendo vantagem locacional. Ele ressalta que

[...] as vantagens duradouras numa economia global são, em geral, intensamente locais, emanando das concentrações de conhecimento e qualificações bastante especializadas, de instituições, de sinais de empresas correlatas e de clientes sofisticadas num determinado país ou região. A proximidade em termos geográficos, culturais e institucionais possibilita acessos e relacionamentos especiais, melhores informações, incentivos poderosos e outras vantagens para a produtividade e para o crescimento da produtividade que são de difícil aproveitamento à distância (PORTER, 1999,p.251).

Outro fator importante para a localização industrial é a “economia de urbanização” resultante da infraestrutura criada no lugar. Assim, segundo Manzagol (1985,p. 82), com a “economia de urbanização”, o estabelecimento desfruta das economias de infraestrutura vinculadas a um adequado aproveitamento em energia, água etc, a presença de redes de transportes eficientes, à disponibilidade de habitações e alojamentos.

A presença de “economia de urbanização” também em cidades médias favorece a instalação de novas empresas nessas cidades. Assim, elas tornam-se espaços alternativos no processo de reestruturação constituindo-se “novos espaços industriais⁵”, por possuir infraestrutura capaz de receber os novos capitais produtivos.

O IPEA (2001, p.154) também aponta esta tendência, afirmando que “[...] a localização dos novos empreendimentos está recaindo em municípios de médio porte”.

Santos (1994,p.18) afirma

[...] cada lugar, porém, é ponto de encontro de lógica que trabalham em diferentes escalas, reveladoras de níveis diversos, e às vezes contrastantes, na busca da eficácia e do lucro, no uso das tecnologias do capital e do trabalho. Assim, se redefinem os lugares como ponto de encontro de interesses longínquos e próximos, mundiais, locais e manifestados segundo uma gama de classificação que está se ampliando e mudando”(p.18 e 19).

⁵ BENKO (1996), SCOTT (1988) e STORPER e SCOTT (1988).

Não obstante, com as mudanças no padrão de localização das atividades econômicas, sobretudo no setor industrial, observa-se que os fatores clássicos de localização industrial, como custo de transporte, custo de força de trabalho, proximidade de fontes de matérias-primas e do consumidor ainda estão presentes como fator locacional. No entanto, hoje, os fatores locais, como matérias-primas já não são determinantes para a decisão da localização industrial, a não ser quando se trata de indústria extrativa, que se instala junto às fontes de matéria-prima.

Atualmente, os fatores mais importantes de localização industrial são: mão de obra qualificada, presença de universidades, escolas técnicas, centro de formação e de pesquisa. Estes são considerados trunfos na decisão locacional da empresa. Porém, vale ressaltar que nas empresas industriais de ramos tradicionais, como têxtil e confecções, sua decisão está mais relacionada ao custo de força de trabalho. Isso pode ser observado pelo deslocamento de empresas industriais do Centro-Sul do país em direção à região Nordeste, onde o custo da mão de obra é 18% mais barato.

Na escolha locacional, soma-se ao custo da força de trabalho, os incentivos fiscais oferecidos pelos estados e municípios favorecem empresas nacionais e, sobretudo, de capital internacional, na chamada “Guerra fiscal”, como destacou Arbix (2001).

No caso do setor automobilístico, alguns exemplos de incentivos fiscais são emblemáticos. A empresa Honda Automóveis do Brasil instalou uma unidade produtiva em Sumaré (SP) atraída pelos incentivos ofertados pelo município. A Renault do Brasil instalada em São José dos Pinhais, na Região Metropolitana de Curitiba (PR) no final dos anos 1990, também recebeu incentivos fiscais com isenção de impostos por 10 anos, além de doação de terrenos e obras de terraplanagem para sua instalação. A Mitsubishi Motors Company do Brasil instalada em Catalão (Goiás) também recebeu incentivos, que vai desde infraestrutura local até isenção de impostos de 70% do ICMS por 20 anos.

Tais incentivos têm contribuído para a decisão locacional, pois segundo Botelho (2002, p. 57), “[...] as concessões fiscais às grandes empresas, pode interferir ativamente na localização destas em seu território”. E, ainda:

O controle das decisões de alocação das parcelas do fundo público destinadas ao capital passa a ser um componente decisivo na análise locacional das indústrias. Aos fatores tradicionais de localização industrial – proximidade do mercado consumidor, das fontes de matérias-primas e de recursos energéticos, oferta de mão de obra e existência de infraestrutura adequada à produção (meios de comunicação e transportes) – deve-se somar então, não somente o fundo público, mas o peso de cada classe social no controle desse fundo (BOTELHO, 2002, p.57).

Atualmente, outro aspecto a ser abordado na lógica de localização industrial é o fato das empresas possuírem processos produtivos descontínuos, ou seja, separados territorialmente. Isso é

favorecido pelo desenvolvimento das telecomunicações e informática. Assim, no contexto de reestruturação produtiva há uma nova lógica de localização industrial. Borja e Castells (1997,p.49)

Lo que caracteriza la nueva lógica de localización industrial es su discontinuidad geográfica construida sobre la base de complejos territoriales de producción espacialmente distantes. El nuevo espacio industrial se organiza en torno a flujos de información que, a la vez, separan y reúnen sus distintos componentes territoriales, según los ciclos y según las empresas. Y esta lógica espacial de las industrias de las tecnologías de información se difunde en el conjunto de la industria en la medida en que la producción y gestión se organiza sobre la base de dichas tecnologías. El resultado es la emergencia de un nuevo espacio industrial caracterizado por una multiplicidad de redes industriales globales [...].

O desenvolvimento das telecomunicações e informática facilitou a expansão da indústria, sem o qual seria impossível essa dispersão das atividades econômicas no espaço. Assim, as transformações ocorridas nos processos produtivos, nas formas organizacionais das empresas influenciam o comportamento dos agentes produtivos na escolha locacionais de novas unidades produtivas.

Dessa forma, os fatores locacionais essenciais na teoria clássica, tais como: o produto único, a minimização do custo de transporte, a mão de obra, considerados importantes para definição da localização das firmas já não são capazes de explicar a complexidade do padrão de localização atual, pois as empresas, hoje, são multilocalizadas com escritório na capital paulista, ou seja, há uma separação da gestão do chão de fábrica, com a presença de processos produtivos com multifunções, desverticalização da produção, novas relações de trabalho. Assim, atualmente os fatores tradicionais na determinação da escolha de localização já não explicam a localização das empresas.

O padrão locacional das empresas, ou seja, os fatores que determinam sua instalação diferem segundo o ramo e o lugar. As teorias clássicas de localização, por exemplo, não conseguem explicar os fatores locacionais da indústria de alta tecnologia, que exigem mão de obra qualificada, proximidade de centros de pesquisa. Os novos setores de alta tecnologia têm fatores locacionais diferentes dos tradicionais (SCOTT e STORPER,1988), como as mudanças de paradigma, a organização industrial e mercado de trabalho local.

A partir destas considerações, abordaremos os fatores de localização industrial em algumas cidades médias da região Oeste Paulista. Não obstante, as alterações no padrão locacional, as empresas industriais dessas cidades ainda têm sua escolha locacional marcada pelos fatores de tradicionais de localização industrial, ou seja, de fatores endógenos, sobretudo origem familiar e capital local, como veremos a seguir.

EMPRESAS INDUSTRIAIS DE CIDADES MÉDIAS E AS DECISÕES LOCACIONAIS

Neste item abordaremos sobre a motivação para a decisão locacional de empresas industriais localizadas nas cidades de Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto na região Oeste Paulista.

Nas cidades médias do Oeste Paulista analisadas aqui são poucas as empresas industriais que datam da primeira fase da industrialização⁶, em função de mudanças que ocorreram na agricultura regional, levando muitas delas a fecharem seus estabelecimentos. A maioria das empresas industriais (63%) foi fundada nos últimos trinta anos.

O setor industrial no Oeste Paulista não é formado de grandes grupos industriais. Em particular, nas cidades médias pesquisadas é constituído de pequenas e médias empresas de origem local e familiar, principalmente de bens de consumo não duráveis, como o ramo de alimentos, exceto em Birigui, onde o predomínio é o ramo de calçados.

As primeiras indústrias da região Oeste Paulista, particularmente das cidades, aqui, analisadas estão relacionadas ao capital local. Este capital, muitas vezes, foi acumulado de atividades ligadas à agricultura e ao comércio. Hoje, as empresas industriais mais significativas do ponto de vista de atuação no mercado tiveram sua origem no capital local e familiar.

Nesse contexto, muitas empresas eram fábricas de “fundo de quintal”. Outras, no caso da cidade de Birigui, surgiram a partir de experiência acumulada com o trabalho em fábricas de calçados, passando o funcionário a instalar sua própria fábrica, muitas vezes, passando a produzir para a empresa em que trabalhava antes, levando a marca da empresa contratante. E, ainda, outras empresas são resultados de aquisições de empresas que já se destacavam no ramo de alimentos, como no caso de aquisição da Airilam pela empresa suíça Nestlé, em Marília.

A indústria das cidades médias da região Oeste Paulista tem sua gênese no capital local de origem familiar mantendo uma relação estreita com a dinâmica agropecuária até conhecer profundas transformações como corolário da reestruturação produtiva, particularmente após os anos 1990 com a abertura econômica. Essas transformações provocaram alterações na estrutura produtiva industrial regional com o surgimento de novos ramos industriais de maior uso de tecnologia, como, o de química de produtos farmacêuticos.

O fato de que a maioria das empresas industriais da região Oeste Paulista ter origem ligada ao capital local influenciou sua decisão locacional. A tabela 01 mostra os motivos determinantes da instalação das empresas industriais nas cidades médias do Oeste Paulista, segundo informações obtidas junto as 55 empresas pesquisadas. Entre os motivos, destacaram a motivação familiar, perfazendo 43 empresas do total de 55 (78,18%), tendo a maior participação de empresas de pequeno e médio porte, 13 e 16 empresas, respectivamente. Em segundo lugar, aparece outro motivo, com destaque: a transferência de localização (21,81%).

⁶ A primeira fase de industrialização (as décadas de 1920 e 1930), caracterizado pela presença de pequenas fábricas com baixo patamar tecnológico, produzindo bens de consumo não duráveis para atender a demanda local - fábricas de origem familiar, cuja gênese do capital era local e procurava-se aproveitar a matéria-prima local (GOMES,2007,p. 24).

Tabela 01: Oeste Paulista: motivos que determinaram a instalação da empresa na cidade- 2006

Oeste Paulista	Porte da empresa/ nº de empresas					
	Micro	Pequena	Média	Grande	Total de empresas	%
Motivos determinantes para localização						
Familiar (família mora na cidade de localização da empresa)	7	13	16	7	43	78,18
Mão de obra	-	5	1	1	7	12,72
Nível de qualificação da mão de obra	-	2	2	2	6	10,90
Proximidade de matérias-primas	1	1	2	-	4	7,27
Mercado consumidor	-	1	3	1	5	9,09
Acessibilidade de transportes	1	-	2	-	3	5,45
Infraestrutura (rede de água, esgoto, energia)	1	-	4	-	5	9,09
Baixo preço do terreno	1	1	3	-	5	9,09
Doação de terrenos	-	1	6	-	7	12,72
Incentivos fiscais municipais	2	-	1	-	3	5,45
Outros	2	6	3	1	12	21,81

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005-2006.

Org. Maria Terezinha Serafim Gomes.

Obs: respostas múltiplas.

Em síntese, para todas as cidades analisadas, as empresas industriais destacaram como sendo a motivação locacional para sua instalação, a família (ou seja, a família morar na cidade influenciou na decisão de implantação da empresa). Sendo assim, pode-se dizer que a figura do empresário local no desenvolvimento da indústria regional foi fundamental. Essa motivação se destaca principalmente entre as empresas que estão instaladas há mais de 30 anos.

Matushima (2005), ao estudar o setor de confecções de bordados de Ibitinga/SP, também destacou a importância do papel do empresariado local na indústria daquele município.

Em Birigui, além da motivação familiar, as empresas industriais destacaram como fatores determinantes para sua instalação na cidade, o custo da mão de obra local.

Outro motivo mencionado pelas empresas industriais na escolha locacional foi doação de terrenos. Este motivo parece se destacar entre as empresas de capital de fora (seja nacional ou internacional). Em Marília, as empresas Brunschweiler (alemã, multinacional) e Ikeda (capital local) receberam terrenos da Prefeitura Municipal para se instalarem na cidade. Em Presidente Prudente e São José do Rio Preto, as empresas industriais também mencionaram a doação de terrenos como sendo o motivo de sua instalação na cidade.

A doação de terrenos destacada pelas empresas de São José do Rio Preto como sendo um fator locacional decorre da implantação dos distritos industriais a partir dos anos 1970.

Principalmente, as médias e grandes foram beneficiadas com doações de terrenos e também com a infraestrutura local, como rede de água, esgoto e energia.

A empresa Braille Biomédica revelou na pesquisa de campo que a escolha de São José do Rio Preto para sua localização foi em função da facilidade de comunicação, pela presença de aeroporto e pela infraestrutura proporcionada pelos distritos, além do crescimento da fábrica de produtos farmacêuticos, que criou sinergia para fábrica de embalagens, infraestrutura de telecomunicações, conforme destacou Xavier (2002).

A empresa Braille, fundada em 1977, fabrica produtos de intervenções cirúrgicas cardiovasculares com tecnologia própria e elabora projetos em parceria com universidades brasileiras e estrangeiras. Atende o mercado nacional e também exporta para vários países. A título de exemplo, “[...] em 2000, 15% de sua produção foi destinada ao mercado externo composto por Argentina, Alemanha, Tailândia, Turquia, Jordânia, Kuwait, Venezuela, Colômbia, Peru, República Dominicana, Uruguai, Equador, Paraguai, Bolívia e Chile (XAVIER, 2002,p.68).

Em Marília, a empresa Yoki Alimentos S/A, com sede em São Paulo, também foi beneficiada com a doação de terreno, conforme destacou Mourão (2002).

Pode-se observar que as prefeituras municipais através das doações de terrenos contribuíram para a instalação de novas empresas nessas cidades médias, sobretudo de “capital de fora”, algumas advindas da Capital paulista.

Os incentivos proporcionados, principalmente pelas prefeituras das cidades de Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto vêm corroborar os novos fatores locacionais. Ou seja, a escolha de localização já não faz apenas pelos custos de produção relacionados ao transporte no que tange à proximidade de fontes de matérias-primas e mercado consumidor defendida na teoria weberiana.

A doação de terrenos como sendo um fator locacional foi muito importante não apenas para as empresas que se instalaram recentemente, mas para aquelas que mudaram de localização na cidade. As empresas industriais antes localizadas em áreas residenciais ou em espaço que não era possível ampliar sua área física deslocaram-se para os distritos industriais ou para a margem de rodovias através de incentivos ou não do governo municipal. Os principais motivos apontados pelas empresas para a mudança de localização na cidade foram: o crescimento da empresa, a ampliação da produção, a acessibilidade de transporte, a questão do espaço e a doação de terreno. Do total de 55 de empresas industriais pesquisadas, 22 empresas mudaram de localização, 19 não mudaram e 14 não responderam.

No caso das cidades analisadas, a questão do espaço industrial foi um elemento importante na decisão locacional das novas empresas, em função da ampliação da capacidade de produção,

necessitam de áreas maiores para sua produção, por isso se deslocaram para os parques industriais ou distritos industriais⁷.

Desse modo, observa-se que houve uma reorganização do espaço industrial nessas cidades médias com o deslocamento das empresas, antes localizadas em áreas residenciais, para os distritos industriais. Como já salientado, em todas as cidades analisadas verificou-se a presença de distritos industriais. Esta presença é mais significativa em São José do Rio Preto, resultado de uma política municipal implementada desde os anos 1970, com a criação do primeiro distrito industrial, o Distrito Industrial I (Waldemar Verdi), localizado a noroeste da cidade para médias e grandes empresas, incentivando a alocação para este distrito tanto de indústrias já instaladas na cidade como das novas empresas implantadas no município. Neste primeiro distrito, os terrenos foram doados aos empresários e nos demais distritos da cidade a aquisição de terrenos foi através de pagamentos parcelados.

Destarte, essa política de implantação de distritos industriais na cidade contribui para criação de “condições gerais de produção”, no que se refere à infraestrutura para indústria em São José do Rio Preto. Essas condições criadas levam o território a abrigar novas empresas. Isso tem sido observado na cidade, já que algumas empresas citaram como motivação locacional a presença dos distritos industriais.

A grande participação de empresas em distritos industriais facilita a infraestrutura. Assim, Benko (1996, p. 135) assevera que: “o grande número de empresas presentes num espaço limitado faz reduzir em proporção os custos fixos da infraestrutura”.

Nessa direção, Pierre George (1983, p. 64) já afirmava que: “[...] a presença de um conjunto industrial é a força de atração para outras criações industriais”.

Assim, pode se afirmar que a aglomeração de empresas cria sinergia para instalação de outras empresas correlatas e de apoio, por exemplo, a indústria de produtos farmacêuticos impulsiona o surgimento de empresas de embalagens, como ocorreu em São José do Rio Preto, no caso aqui analisado.

Corroborando esta afirmação, Cassiolato e Lastres (2003, p. 21) afirmam que “[...] o aproveitamento das sinergias coletivas geradas pela participação em aglomerações produtivas locais efetivamente fortalece as chances de sobrevivência e crescimento, particularmente das MPES, constituindo-se importante fonte geradora de vantagens competitivas duradoras”.

Nesta direção, Manzagol (1985, p. 82) ao tratar da economia de localização afirma que:

[...] se a existência de uma empresa de determinado gênero em algum lugar pode não ser suficiente para provocar o aparecimento de indústrias complementares, a ocorrência concentrada de muitas delas costuma sê-lo.

⁷ O termo “distrito industrial” utilizado aqui tem sentido de aglomeração de empresas e não na relação de cooperação que elas estabelecem entre si, como no proposto por Marshall.

Como os esforços de cada uma concentram-se sobre um pequeno segmento da produção, as pequenas empresas podem se beneficiar de economia de escala [...] (p.84 e 85).

Em Birigui, as empresas se beneficiaram da “economia de localização”, que resulta da aglomeração de atividades similares. Acrescenta-se a isso a importância do *spin offs* de empresas locais ou “transbordamento do conhecimento”, um dos fatores importantes para a cidade se especializar no ramo de calçados⁸.

Apesar da grande participação das empresas industriais de capital local nas cidades médias analisadas, verificou-se a presença de empresas de capital de fora, tanto nacional como internacional, em menor proporção, dada as vantagens aglomerativas dessas cidades.

Observou-se, também, que algumas empresas da Capital (São Paulo) deslocaram para região Oeste do Estado de São Paulo nos anos 1990, particularmente, para as cidades de São José do Rio Preto, entre elas, as empresas Gibwood Brasil e Paris embalagens, entre outras e, em Marília, instalaram a Yoki Alimentos, a Hikari.

Além de empresas vindas da Capital ou RMSP, outras empresas passam a se instalar nessas cidades médias do Oeste Paulista, como a Hoken International Company Ltda (fabricação de filtros), em São José do Rio Preto, a Dedini S/A (fabricação de Açúcar e Álcool), com sede em Piracicaba e a Mestra Química/Pinex Export (ramo de papel e celulose), com sede em Blumenau (SC) instalaram-se em Araçatuba. A última empresa produz papelão a partir do bagaço da cana.

Conforme já salientamos anteriormente, a presença de novos investimentos nas cidades médias deve-se a presença de “condições gerais de produção” presentes nelas, tornando-as atrativas e vantajosas para receber os novos capitais produtivos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Atualmente, a decisão de escolha locacional depende do tipo de setor de atividade econômica e de empresa. Os fatores locacionais propostos pelas teorias clássicas de localização de Johann Heinrich Von Thünen (1826), Alfred Weber (1909), Walter Christaller (1933), August Lösch (1940) e Walter Isard (1956), como proximidade de fontes de matéria prima, do mercado consumidor, e o custo mão de obra já não são os únicos fatores determinantes de localização industrial. Acrescenta-se a esses fatores, a presença de Universidades, centros de pesquisas, mão de obra qualificada, bem como infraestrutura, como a presença de redes de fibras óticas, que favorece a conexão da empresa com outros lugares distantes. Assim, no contexto da

⁸ Os autores que abordam os distritos marshallianos na Terceira Itália afirmam a importância do “transbordamento do conhecimento” para formação de uma especialização e concentração de um determinado ramo.

reestruturação produtiva há uma nova lógica locacional facilitada pelo desenvolvimento dos transportes e telecomunicações.

Não obstante, a nova lógica locacional, a maioria das empresas pesquisadas nas cidades médias declarou como sendo os determinantes locacionais, os fatores clássicos, ou seja, a presença da família na cidade, mão de obra e mercado consumidor.

Em suma, os novos determinantes de localização não são uniformes e diferem segundo os ramos e lugares. Desta forma, as decisões locacionais de muitas empresas ainda são explicadas por fatores clássicos de localização, como custo do transporte, custo de mão de obra e mercado consumidor tão caro às teorias clássicas de localização.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA. n.23. p.261-286. 2001.

ARBIX, G. Desenvolvimento regional e guerra fiscal entre estados e municípios no Brasil. In: GUIMARÃES, N. A.; MARTIN, S. (org.). **Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais**. São Paulo: Ed. SENAC, 2001, p. 269-285.

AZZONI, C. R. **Teoria da Localização: uma análise crítica**. São Paulo: IPE/USP, 1982. 200p. (Série Estudos Econômicos, 19).

BENKO, George. Desenvolvimento regional e indústria de alta-tecnologia: um estudo das dinâmicas locais. **Finisterra**, n.XXVIII, v.55-56, p.73-100, 1993.

_____. **Economia, espaço, globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996. 266 p.

BORJA, J. ; CASTELLS, M. **Local Y Global: La gestión de las ciudades em la era de la información**. Madrid: Taurus, 1997.418 p

BOTELHO, A. Reestruturação produtiva e produção do espaço: o caso da indústria automobilística instalada no Brasil. **Revista do Departamento de Geografia**. São Paulo, n. 15, p.55-64, 2002.

BUSTOS GISBERT, M. L. Las teorías de localización industrial: una breve aproximación. **Estudios Regionales**, Salamanca, n. 35, p.51-76. 1993.

CHRISTALLER, W. **Die zentralen Örtel in Süddeutschland: eine ökonomischgeographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen**. Jena: Gustav Fischer Verlag, 1933.

_____. **Central places in southern Germany**. New Jersey: Prentice-Hall, 1966.

CORRÊA, R. L. Trajetórias Geográficas. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997. 304 p

GEORGE, P. **Geografia econômica**. 4ª edição. São Paulo: Difel, 1983, 318 p

GOMES, M. T. S. **O processo de reestruturação produtiva em cidades médias do Oeste Paulista: Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto**. 2007. 330 f. Tese (Doutorado em Geografia) Faculdade de Filosofia, Letras, Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007.

INSTITUTO DE PESQUISA E ECONOMIA APLICADA. **Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil:** configurações atuais e tendências da rede urbana. Brasília: IPEA/IBGE/NESUR, 2001, 396 p.

ISARD, W. **Location and space-economy:** a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure. Cambridge: MIT, 1956. 350p.

KRUGMAN, P. **Geography and trade.** Leuven: Leuven University Press, 1991. 141p.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa:** cooperação e desenvolvimento local (Org). Rio de Janeiro: Relume Dumará:UFRJ, Instituto de Economia, 2003. 556 p.

LENCIONI, S. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional. **Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales.** Barcelona: Universidad de Barcelona, 2007, v. XI, n.245 (07). Disponível em: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-24507.htm>. Acesso em: 11 mar.2010.

_____. Cisão territorial da indústria e integração regional no Estado de São Paulo. In: Gonçalves, M. L.; BRANDÃO, C. A.; GALVÃO, A. C. F. (org.) **Regiões e cidades, cidades nas regiões:** o desafio urbano-regional. São Paulo: Ed. UNESP / ANPUR, 2003, p. 465-476.

LÖSCH, A. **The Economics of Location.** New Haven, Yale University Press, 1940.

MANZAGOL, C. **Lógica do espaço industrial.** São Paulo: Difel, 1985.230 p

MARX, K. **Contribuição à crítica da economia política.** São Paulo: Martins Fontes, 1983.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia.** Rio de Janeiro; Epasa,1946. 785p (Primeira edição: 1890).

MATOS, A. de J. F. de. **Ordenamento do território e desenvolvimento regional.** Tese (Doutorado em economia). Departamento de Gestão e Economia, Universidade da Beira Interior, Covilhã, 2000. Disponível em: www.dge.ubi.pt/fmatos/tese.pdf . Acesso em: 11 mar.2010.

MATUSHIMA, M. K. **Especialização produtiva e aglomeração industrial:** uma análise da indústria de confecções de Ibitinga-SP. 2005.183f Tese (Doutorado em Geografia). Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2005.

MOURÃO, P. F. C. **Reestruturação produtiva da indústria e desenvolvimento regional:** a Região de Marília. 2002. 182 p. Tese (Doutorado em Geografia). Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

NEGRI, B.; PACHECO, C. A. Mudança tecnológica e desenvolvimento regional nos anos 90: a nova dimensão espacial da indústria paulista. **Espaço e Debates.** São Paulo: NERU, n. 38, p.62-83, 1994.

PACHECO, C. A. Novos Padrões de Localização Industrial? Tendências Recentes dos Indicadores da Produção e do Investimento Industrial. **Textos para discussão.** Brasília: IPEA, n. 633, março de 1999.

POLÊSE, M. **Economia Urbana e Regional:** Lógica espacial das transformações econômicas. Coimbra, 1998. (Coleção APDR)

PORTER, M. E. **Competição on competition:** Estratégias competitivas essenciais. 4ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.515 p.

SANTOS, M. **Técnica, espaço e tempo.** Globalização e meio técnico-científico-informacional. São Paulo, Hucitec, 1994. 190p.

SCOTT, A. J. ; STORPER, M. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. **Espaço e Debates,** São Paulo, n. 25, p. 30-44, 1988.

GOMES, M.T.S. O padrão locacional de empresas industriais na região Oeste Paulista. Revista GeoUECE - Programa de Pós-Graduação em Geografia da UECE Fortaleza/CE, v.2, nº3, p.98-117, jul./dez. 2013. Disponível em <http://seer.uece.br/geouece>

VON THÜNEN, J. H. **The Isolated State**. New York, Pergamon Press, 1966. (primeira edição em alemão 1826)

WEBER, A. **Theory of Locations of Industries**. Chicago, University of Chicago Press, 1957. 256p (1ª edição em alemão, 1909 e em inglês, 1929).

XAVIER, M. A. de M. **As empresas e o uso do território brasileiro**: a cidade de São José do Rio Preto vista através da dinâmica territorial de suas empresas. 2002. 98f. Dissertação (Mestrado em Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2002.