<https://doi.org/10.4322/978-65-86819-10-6.a12>

Explorando as teorias da firma na geografia econômica¹

Leandro Bruno Santos^a

^a Departamento de Geografia de Campos (GRC) e do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPG) da Universidade Federal Fluminense. E-mail: leandrobruno@id.uff.br

Introdução

As ideias contidas neste texto se inserem em um conjunto de preocupações que emergiram durante a realização de tese de doutorado (SANTOS, 2012), em um diálogo – diga-se necessário – com as teorias da internacionalização de empresas propostas em outros campos disciplinares. Naquele momento, pudemos verificar que os estudos sobre as firmas eram marcados ora por abstrações voltadas à análise das dinâmicas gerais dos processos econômicos e suas inter-relações com o espaço, ora por abordagens pontuais de casos específicos. Verificamos ainda alguns esforços de maior fertilização cruzada, correndo os riscos de ecletismo, bem como iniciativas que promoviam contribuições no nível *meso*, criando *nexos* entre as dimensões macro e micro.

Todos os trabalhos convergiam no sentido de compreender as firmas como principais agentes responsáveis pela organização do sistema econômico e pela configuração da divisão territorial e internacional do trabalho. Nesse sentido, a compreensão dos seus papéis é fundamental para o estudo da organização dos complexos sistemas produtivos. As sucessivas temáticas de pesquisa na geografia econômica, ao longo do tempo, atestam essa preocupação com os estudos sobre as lógicas de localização industrial, o desenvolvimento regional, a reestruturação produtiva, as redes de produção global, os circuitos espaciais de produção e reprodução do capital etc.

¹ Este texto é resultado de pesquisas em andamento com apoio do CNPq e da PROPPI/UFF.

Maskell (2001), Taylor e Asheim (2001), Taylor (2006) e Dicken (2013) têm destacado, porém, a falta de preocupação quanto à definição e conceituação da firma, a sua excessiva categorização e a sua atomização em modelos causais abstratos. Nessa direção, Santos (2020) mostrou a forma ofuscada e ambígua da firma e sua cristalização atomística em uma causalidade de relações econômicas. Este texto parte dessas problemáticas e se propõe a explorar as diferentes abordagens sobre a firma na geografia econômica. Assim, o objetivo é analisar as principais perspectivas teóricas existentes sobre a firma e explorar as possibilidades de sua incorporação no campo da geografia econômica. Os procedimentos metodológicos se baseiam, principalmente, em um amplo levantamento e discussão de trabalhos acadêmicos que inserem a firma como objeto de teorização na Geografia.

O texto está estruturado, além desta introdução, em outras cinco partes. Na primeira, reunimos alguns elementos sobre a definição e a trajetória da geografia econômica, visando compreender suas sucessivas reorientações teórico-metodológicas e temáticas. Em seguida, analisamos a inserção da firma em cada um dos encaminhamentos teórico-metodológicos e sintetizamos as diversas abordagens existentes sobre a firma em outros campos disciplinares. Na terceira parte, discutimos quais teorias da firma exibem condições de serem incorporadas no *métier* da geografia econômica. Ao final, constam algumas considerações e as principais referências utilizadas.

Definições e trajetórias da Geografia Econômica

Apesar de parecer prosaico, não é demais salientar que qualquer aproximação a uma ciência, especialmente a um campo ou subárea do saber, requer que saibamos minimamente seus conteúdos temáticos prevalentes, o objeto de estudo (o que e por que estudar), os encaminhamentos teórico-metodológicos existentes (visões de mundo), as principais teorias (consolidadas, esquecidas/negligenciadas ou superadas), entre outros (SPOSITO, 2001). Um pequeno sobrevoo sobre a literatura especializada contendo as diferentes definições de geografia econômica atesta o quão vibrante tem sido essa disciplina desde sua sistematização no final do século XIX.

Lloyd e Dicken (1972, p. 2) ofereceram uma definição sintética e precisa que parece, ainda no contexto atual, assinalar o objeto de estudo da geografia econômica, ao afirmarem que a “[...] economic geography is concerned with the construction of *general principles and theories* that explain the operation of the economic system in space” (*grifos dos autores*). Claval (1980), citado por Méndez (1997, p. 5), afirma que “la geografía económica intenta explicar la distribución de los hechos de producción, distribución y consumo”. Em trabalho recente, Barnes (2009, p. 315) define a geografia econômica como “a subfield of human geography concerned with describing and explaining the varied places and spaces in which economic activities are carried out and circulate”.

Na mesma direção dos excertos anteriores,

The central concerns of economic geography revolve around the ways in which space – in its various manifestations as distance, separation, proximity, location, place etc. – dictates the shape and form of economic outcomes. [...] the task of modern economic geography is to provide a reasoned description of the spatial organization of the economy and, in particular, to elucidate the ways in which geography influences the economic performance of capitalism (BENKO; SCOTT, 2004, p. 47).

A definição anterior vai ao encontro da proposta feita por Coe, Kelly e Yeung (2013), que salientam a imperiosa necessidade de compreender como o espaço cria padrões geográficos, por meio da influência da distância, do território e do lugar, sobre as atividades econômicas. Essa maior interdependência mútua entre espaço e economia também é reforçada por Aoyama, Murphy e Hanson (2011, p. 2011), quando afirmam que os geógrafos econômicos apresentam um interesse comum “in economic processes as fundamentally territorial processes as manifested in the economic fates of communities, cities and regions. The goal [...] is to understand the economic processes of a place, rather than using economic factors as independent or intervening variables”.

O primeiro excerto explora a compreensão do sistema econômico no espaço, enquanto as propostas seguintes propõem analisar as inter-relações entre espaço e economia. As definições subsequentes compartilham, de forma inequívoca, a identificação da geografia econômica “con el estudio de las interrelaciones dialécticas existentes entre la actividad económica y el espacio” (MÉNDEZ, 1997, p. 5), a partir de uma dupla perspectiva. Por um lado, “el espacio ejerce una influencia multiforme sobre el funcionamiento económico” e, por outro lado, “una vez implantadas, las actividades económicas ejercen una fuerte influencia sobre la organización del territorio” (MÉNDEZ, 1997, p. 5). Essas mudanças na definição da geografia econômica podem ser apreendidas por meio da análise da evolução dessa subárea dentro da Geografia.

Ainda que a geografia econômica tenha adquirido corpo científico apenas na segunda metade do século XIX, alguns autores (BENKO; SCOTT, 2004; CLAVAL, 2005; BENKO, 2008) têm pontuado a existência de reflexões sobre o papel do espaço nas atividades de produção e consumo, entre os séculos XVII e XIX, no âmbito da emergente econômica política. Esses “elementos espaciais” mostravam a “sensibilidade geográfica” e a potencialidade já existente para a emergência da geografia econômica. Benko (2008, p. 25), porém, afirma que “la réflexion sur l’espace dans la pensée économique a été ponctuelle et relativement marginale”. Em outro texto, Benko e Scott (2004, p. 47) destacam que os conteúdos locacionais e espaciais desses trabalhos “almost always functioned as background to more fundamental questions focused on the origins of national wealth and the causes of trade”.

A geografia econômica emergiu efetivamente com um *corpus* teórico durante a segunda metade do século XIX, em um contexto de maior integração internacional e especialização produtiva de cada região (CLAVAL, 2012), dois dos processos que ensejaram um interesse pelos fenômenos da produção e das trocas. Por essa razão, a geografia comercial compreendia todo o domínio da geografia econômica (CAPEL, 1984). Um traço marcante nos trabalhos (W. Götz, K. Ritter, K. Andree, G. Chisholm) era a descrição das diferenciações, as quais, em última instância, eram compreendidas como resultado das influências dos fatores físicos sobre a localização e o desenvolvimento das atividades econômicas. Segundo Méndez (1997, p. 13), esses primeiros trabalhos compartilham “fuerte carga descriptiva y enumerativa, la prioritaria atención concedida a las actividades más relacionadas con los recursos naturales, la influencia del determinismo ambiental y el historicismo en sus explicaciones”.

No período entre guerras, as mudanças no contexto internacional, especialmente a perda de importância transitória do imperialismo, contribuíram para a reação ao viés determinista na geografia econômica e a introdução de concepções regionais e paisagísticas e dos métodos das ciências sociais e econômicas. A perspectiva emergente colocou ênfase

nas “economic interconnections that produced unique and singular regions” (BARNES, 2009, p. 317). Essas interconexões abrangeriam não somente a dimensão ambiental, mas também a econômica e a institucional, que agiriam reciprocamente na diferenciação regional e na localização da produção (CAPEL, 1984). Barnes (2009, p. 317) destaca que “economic geographical regions, however, were not the same kind of natural phenomena because each region was a collection of exceptional features, describable only in its own terms. No generalization was possible”.

Desde os anos 1930, mas com força no pós-segunda Guerra, a crise do liberalismo, a ampliação dos ideais keynesianos, a expansão do modelo fordista de produção, o consumo em massa, o aprofundamento das disparidades espaciais, entre outros, trouxeram à tona a importância da Geografia, contribuindo para a consolidação da análise espacial e da ciência regional (SCOTT, 2003). A geografia econômica das características excepcionais cedeu espaço à aplicação de formas científicas de teorização geral e técnicas estatísticas rigorosas (BENKO, 2008; BARNES, 2009), criando as pontes com a economia espacial – são recuperados, nesse momento, os modelos propostos por Christaller, Hoover, Palander, Von Thünen, Weber, entre outros – e uma abertura da Geografia para o planejamento.

Conforme salientam Pereira Junior e Santos (2019, p. 4), “a influência da economia foi tão grande na Geografia que muitos trabalhos foram chamados de economicistas e houve um alerta para a necessidade de uma Geografia Econômica mais geográfica”. Essa nova geografia econômica, ancorada nos modelos elegantes, cujos pressupostos eram problemáticos (equilíbrio espacial, planície isotrópica, racionalidade e informação perfeitas, espaço dotado de fatores dados e fixos etc.), passou a receber duras críticas, a partir dos anos 1960, de um pequeno “groupe de géographes radicaux en révolte contre ce qu’ils considéraient comme l’enfermement méthodologique et la nature foncièrement conservatrice de la science régionale et de l’analyse spatiale” (BENKO, 2008, p. 37).

As críticas aos modelos neoclássicos se deram em um contexto de crise do fordismo nos países centrais, intensificação da internacionalização produtiva, aceleração do desenvolvimento tecnológico, aumento do desemprego e da inflação, proliferação de movimentos sociais por direitos civis, entre outros (SCOTT, 2003). Nesse momento, emergiram, na geografia econômica, os estudos sobre o subdesenvolvimento e o terceiro mundo, as grandes corporações e as tomadas de decisões, a reestruturação produtiva e suas implicações nas paisagens industriais (WALKER, 2012) etc., tendo como forte influência a economia política. Os geógrafos radicais recuperaram as “marxian economic categories (value, surplus, profit, accumulation, etc.), in combination with explicit invocation of the social and property foundations of capitalism and their expression in class struggle” (BENKO; SCOTT, 2004, p. 58).

Pereira Junior e Santos (2019, p. 5) afirmam que “as pesquisas procuraram mostrar que os processos de acumulação e as estruturas sociais relacionadas criavam e recriavam realidades geográficas, mostrando que o espaço não é apenas organizado, ele é produto de relações sociais e de interesses de classes”. O espaço construído se tornou uma barreira à rápida realização dos lucros sobre o capital investido na produção (HARVEY, 1982), e a natureza restringiu o imperativo de acumulação interminável (SMITH, 1988). Assim, “both nature and the spatial organization of production are dialectically related to capitalism: they are shaped by, but also shape, its evolution” (SHEPPARD, 2006, p. 14). A concepção de paisagens industriais regulares e estáticas, presentes nos modelos antigos de otimização e difusão, foi substituída pela ideia de que elas são permanentemente transformadas sob o capitalismo.

Os estudos sobre as mudanças nas paisagens industriais foram renovados a partir dos anos 1980, seja pelos trabalhos sobre o declínio de regiões industriais (cinturões da ferrugem), seja pela emergência de novas espacialidades industriais em áreas sem tradição industrial. Essa nova conjuntura levou à “[...] the emergence or re-emergence of the region as a distinctive and increasingly self-assertive economic unit and pointed to a real need on the part of economic geographers to reconsider the ways in which they had been carrying out their research” (BENKO; SCOTT, 2004, p. 59). A reconsideração teórico-metodológica teve como “conséquences un regain de l’importance accordée aux initiatives locales de développement et une réaffirmation du rôle des acteurs politiques locaux comme agents de changement économique” (BENKO, 2008, p. 39).

A economia política de cunho marxiana foi complementada ou mesmo substituída por outros encaminhamentos. O estudo das localidades na Inglaterra, com Doreen Massey, Andrew Sayer e Richard Meegan, sob forte influência do realismo crítico, manteve as determinações estruturais, mas pôs em relevo as circunstâncias históricas e geográficas, privilegiando uma pesquisa intensiva de estudos de casos. Benko (2008, p. 39) destaca o problema do empirismo e o papel dessa perspectiva nos estudos geográficos: “Ce profond empirisme du mouvement des localités limita son influence intellectuelle et sa durée, mais celui-ci n’en marque pas moins une étape importante de la transition vers ce qu’on pourrait appeler un nouveau régionalisme en géographie économique”.

Segundo Pereira Junior e Santos (2019), o estudo das espacialidades industriais emergentes propiciou a emergência de algumas escolas de pensamento: 1) a Escola Italiana, com a retomada dos estudos dos distritos industriais, marcados por uma produção neoartesanal; 2) a Escola da Califórnia, com suas preocupações em torno da desintegração vertical, custos de transação, mercados de trabalho locais etc.; 3) o Grupo de Pesquisa Europeu sobre Ambientes Inovadores (GREMI), com sua preocupação a respeito da inovação inserida nas relações econômicas e sociais locais; e 4) as ideias sobre Especialização Flexível, com seu paradigma de renovação organizacional de produção. Para Benko (2008, p. 40), essas escolas tinham em comum “le concept d’économies d’agglomération et l’idée de concentration spatiale de l’activité en complexes régionaux spécialisés”. Outras características em comum eram o reescalonamento do Estado e a valorização das especificidades locais nas dinâmicas econômicas (SHEPPARD, 2006), sob influência da escola da regulação e das formas regionais da acumulação flexível.

As frustrações com as limitações teóricas anteriormente escrutinadas, combinadas com o debate sobre os limites do estruturalismo para explicar as mudanças do capitalismo, marcaram a virada cultural na geografia econômica a partir dos anos 1990. Os mercados foram despidos das abordagens econômicas abstratas e inseridos em contextos sociais e culturais, e os próprios processos econômicos foram moldados por entendimentos discursivos (SHEPPARD, 2006). Os principais efeitos dessa reorientação foram: “rethinking the discipline’s object of inquiry, theory, and methods, and using case studies of particular substantive topics to work through a cultural approach” (BARNES, 2009, p. 319). [...] “les partisans du tournant culturel tendent à construire leurs approches de l’analyse du paysage économique sur des concepts comme le corporel, la performativité, l’identité, le genre, etc” (BENKO, 2008, p. 42-3).

O desenvolvimento da geografia econômica, aqui parcialmente analisado, permite verificar sua lógica interna particular dentro da própria ciência geográfica, com constantes rupturas e recomposições decorrentes tanto das condições internas da Geografia (modelos

e métodos) quanto das influências externas (mudanças nas ciências econômicas e nas condições de produção) (BENKO, 2008). As tendências verificadas nessa subárea geralmente não partem de contribuições anteriores, colaborando para um palimpsesto de velhas e novas ideias (BENKO; SCOTT, 2004) e para a interdição na criação de espaços de comunicação que permitam explorar as diferenças (SHEPPARD, 2006). Na próxima seção, vamos interpretar as diferentes concepções de firma segundo as abordagens prevalentes na geografia econômica e delinear teorias da firma desenvolvidas recentemente em outros campos disciplinares.

Perspectivas da firma na Geografia Econômica

Considerando os elementos já reunidos anteriormente sobre emergência e consolidação da geografia econômica, orientações teórico-metodológicas e temáticas, entre outros, torna-se importante, neste momento, entender como se dá a incorporação e a discussão da firma nos estudos geográficos, pontuando suas potencialidades e suas fragilidades, bem como identificar e delinear as teorias da firma desenvolvidas mais recentemente em outros campos disciplinares (especialmente em economia, sociologia e ciência política) e a possibilidade de sua incorporação e utilização nos estudos de geografia econômica.

Maskell (2001), Taylor e Asheim (2001) e Santos (2020) trazem elementos para pensar na firma segundo os encaminhamentos teórico-metodológicos prevalentes na geografia econômica. A maior preocupação com a firma se deu com a emergência dos estudos locais e do planejamento, especialmente a partir dos anos 1920, sob influência da economia espacial e da ecologia humana (CORREIA, 1986). Nesse momento, a firma era, antes de tudo, [...] “a black box within which responses to external pressures are completely rational and, in doing so, completely defines it by its production function” (TAYLOR; ASHEIM, 2001, p. 316). A firma foi reduzida a uma função de produção, atomizada pela competição e informação perfeitas, e havia uma ausência completa das relações sociais de produção, decisões de produção e investimentos, formas organizacionais etc. (SANTOS, 2019).

Sob a influência da economia política marxista, o individualismo metodológico prevalente na economia espacial se tornou insuficiente para lidar com as grandes forças estruturais (SCOTT, 2003) e as relações sociais de produção. Nesse contexto, a geografia econômica “largely bypassed the firm as a theoretical entity in its own right” (MASKELL, 2001, p. 331), relegando-a “position of an irrelevant analytical category subsumed within the logic of capital and capitalist class relations” (TAYLOR; ASHEIM, 2001, p. 316). Sem dúvida, Walker (1989) foi um dos grandes detratores dos estudos de geografia corporativa com centralidade na firma, apontando que “the corporation is an effective instrument of capitalist development but not the essential cause of it; that lies deeper within the economic structure” (WALKER, 1989, p. 50).

Maskell (2001, p. 331) entende que a falta de tratamento teórico da firma está relacionada às metodologias e preocupações específicas da geografia econômica, preocupada com as “forces that are responsible for the actual distribution of economic activity over space and for changes in this distribution as being of a social or economic nature or both”. Nos trabalhos práticos, porém, “pivotal theoretical concepts used in the analyses are typically found on the macrolevel, where agency is usually absent” (MASKELL, 2001, p. 331).

Nesse sentido, conforme salientado alhures (SANTOS, 2020), as forças econômicas e sociais responsáveis pelas mudanças na distribuição espacial das atividades econômicas têm sido os desequilíbrios (neoclássicos) ou os processos de desenvolvimento capitalista desigual e as tendências inerentes de aglomeração e concentração espacial (marxistas).

Com a introdução de novos elementos para a análise dos fenômenos econômicos a partir dos anos 1990, especialmente dos estudos das novas espacialidades industriais e renovação dos estudos regionais, da virada cultural e da retomada da antropologia econômica na Geografia, a teoria da firma foi ampliada, indo além das causalidades econômicas, na medida em que incorporou regras, rotinas, enraizamento social, recursos, aprendizados etc. Apesar da maior contextualização socioeconômica das abordagens, Maskell (2001) aponta que a firma não ganhou *status* de entidade teórica própria. Essas abordagens deram pouca importância para as influências dinâmicas “of place, space, and spatiality in shaping’s firms operations. Moreover, they never quite come to grips with issues of multilocationality; treat time ambiguously, as an implicit evolutionary sequence divorced from historical specificity” (TAYLOR; ASHEIM, 2001, p. 317).

O levantamento e a revisão bibliográficos na literatura mais recente sobre a firma, sendo a maior parte dos trabalhos realizada na economia, na administração, na sociologia, na geografia, entre outros campos disciplinares, revelam a existência de diversas abordagens que, embora possam ser complementares quanto aos objetivos (o que é, quais relações com o entorno e como se organiza), não podem ser enquadradas em um *corpus teórico* único e coerente. Todas as perspectivas identificadas são diferentes no tocante ao método de interpretação, à natureza da firma (produção e transação) e ao objeto de análise (indústria e contextos institucionais e históricos).

Alguns esforços têm sido feitos visando agrupar as teorias da firma em grandes abordagens teórico-metodológicas (TIGRE, 1998; MASKELL, 2001; TAYLOR; ASHEIM, 2001; TAYLOR, 2006). A partir de levantamento bibliográfico que realizamos na literatura especializada (SANTOS, 2020), identificamos nove abordagens sobre a firma que, embora distintas, são complementares quanto às preocupações centrais em relação à natureza e aos processos dentro e no seu entorno. Em seguida, vamos apresentar essas teorias e suas principais proposições, a fim de reunir elementos necessários à reflexão sobre quais teorias da firma poderiam ser incorporadas nos estudos de geografia econômica.

Custos de transação

A firma é vista como uma entidade contratual em que a forma e as suas operações são moldadas pelos custos de usar os mecanismos de preços no mercado (COASE, 1937). Para descobrir os preços, negociar, concluir e garantir o cumprimento dos contratos, a firma incorre em custos. Quando esses custos forem maiores ao serem realizados pelo mercado, a firma tenderá a internalizá-los dentro de suas estruturas, ao passo que, em situação inversa, optará pelos mecanismos de mercado. Sob essa perspectiva, firma e mercado são vistos como formas alternativas de coordenação da produção; quer dizer, seriam completamente opostos.

Gerencial e comportamental

Sob forte influência da perspectiva comportamental, a firma não é um meio de maximização dos lucros, mas uma organização complexa, marcada por racionalidade limitada e conhecimento imperfeito. A ênfase na administração da firma, por meio das

análises da definição dos seus objetivos e do processo de tomada de decisões, mostra uma coalizão de agentes (gerentes, proprietários, acionistas, fornecedores, varejistas etc.) com interesses conflitantes, decisões dos gerentes para além da maximização dos lucros e decisões subótimas (FEIJÓ; VALENTE, 2004).

Direitos de propriedade

Essa perspectiva de direitos de propriedade emerge a partir das críticas feitas pela abordagem gerencial e comportamental aos pressupostos neoclássicos. Admitindo a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes, propõe pensar que toda troca entre agentes seria uma troca de direitos de propriedade sobre os objetos. As diferentes organizações econômicas seriam um reflexo da configuração dos direitos de propriedade. Assim, os diferentes tipos e sistemas de propriedade atuam sobre o comportamento dos agentes individuais e sobre a eficiência do sistema econômico (SANTOS, 2020).

Custos de agência

Trata-se de uma abordagem complementar à de direitos de propriedade, que também admite a informação imperfeita, as assimetrias entre os agentes e a falta de tomada de decisões ótimas. A firma é vista como um nexo de contratos e relações de agência (contratos formais e informais de indivíduos que delegam uma função a outros indivíduos). Assim, mercado e firma não são antagônicos, e a própria firma é diluída em um individualismo metodológico, imbricada em um múltiplo conjunto de relações entre indivíduos (CORIAT; WEINSTEIN, 2011).

Institucionalista

Recusando os contratos e a maximização, os institucionalistas propõem pensar na empresa, grande ou pequena, como uma “institucionalização duradoura dos hábitos, tradições, regras e rotinas de fazer negócios em um lugar” (TAYLOR, 1999, p. 4). No lugar de maximizar os lucros ou minimizar os custos, a firma seria uma estrutura institucional que permitiria subsumir a própria lógica do cálculo de custos. A institucionalização de regras e rotinas dentro das estruturas organizacionais possibilitaria a sobrevivência das firmas em um mercado marcado por volatilidade.

Recursos e competências

Na mesma direção da vertente institucionalista, inserem-se novos elementos à análise das firmas, propondo compreendê-las como uma coleção de recursos produtivos. A existência e o crescimento das firmas dependeriam de seus fatores internos e de suas competências (conhecimentos) construídas a partir do aprendizado e da repetição. Essas competências (*rotinas ou aprendizagens*) seriam heterogêneas, na medida em que cada firma combina os recursos com ativos difíceis de imitar, e se modificariam “ao longo do tempo, como resultado de esforços deliberados para a superação de problemas e eventos aleatórios” (NELSON; WINTER, 2005, p. 19). Assim, são os aprendizados ou rotinas (habilidades) tácitos que permitem que as firmas sobrevivam ao entorno em constante mudança.

Redes e enraizamento

Desloca-se a análise do mercado e da hierarquia para as relações laterais e horizontais entre firmas, com a inserção das trocas nos contextos sociais e contingências sociais,

culturais, cognitivas e institucionais. Tanto o empreendedorismo como a inovação e o crescimento são analisados na sua imersão dentro de um contexto social. As firmas são inseridas em redes de reciprocidade, interdependência e relações de poder desiguais (TAYLOR; ASHEIM, 2001). Dessa maneira, a firma é uma organização coletiva de aprendizado baseada na ampla participação de agentes e de organizações, em que as transações são mais sociais do que econômicas.

Discursiva

A firma é vista “como uma constelação de relações em rede governadas por atores sociais por meio de práticas materiais e discursivas” (YEUNG, 2005, p. 310). Os atores sociais estão enraizados em relações sociais diversas (interpessoais, de parentesco, ligações sociais etc.), que se constituem nos limites da própria firma, tornando-a mais híbrida. As práticas materiais e discursivas dos atores, no âmbito da firma, estão imersas em geometrias de poder específicas e são diferenciadas segundo as escalas espacial e organizacional. Essa visão relacional de firma contribui para pensar no mercado e na firma como construções sociais, de um lado, e permite entender, de outro lado, o desenvolvimento e a dinâmica da firma no bojo de relações sociais e das lutas discursivas entre atores sociais.

Coalizões temporárias

Sob essa perspectiva, os aspectos de racionalidade e desempenho, além daqueles de propriedade, são deixados de lado, visando compreender os *processos da empresa*, os quais são constituídos por coalizões temporárias de pessoas que se mobilizam em momento e local específicos, com a finalidade de utilizar ativos (competências) para gerar riqueza pessoal. As firmas são criadas, reformuladas ou dissolvidas a partir da coalizão de grupos de pessoas (empreendedores ou tomadores de decisão) que usam e redefinem ativos em busca da riqueza pessoal (TAYLOR, 2004). Com essa abordagem, abre-se a possibilidade de entender o papel dos indivíduos na formação das firmas, suas conexões e temporalidade dos negócios em espaços e tempos específicos.

As nove abordagens/propostas teóricas sintetizadas anteriormente são marcadas por um individualismo metodológico (com ênfase nos processos dentro e no entorno das firmas) ou por uma preocupação em inserir as firmas em uma estrutura mais ampla do sistema econômico (SANTOS, 2020). O grande desafio é pensar na incorporação dessas abordagens considerando as especificidades e particularidades da geografia econômica. Na seção seguinte, alguns ensaios são feitos nessa direção.

Quais teorias da firma para a Geografia Econômica?

A existência de muitas teorias da firma – são concorrentes, em sua maior parte, do que complementares – dificulta qualquer mudança de uma perspectiva por outra sem que haja uma alteração na estrutura explicativa do argumento (MASKELL, 2001). Cada uma delas, auxiliadas por um método, pressupõe uma “visão de mundo”. É por esse motivo e também pela preocupação de utilizar criticamente teorias de outros campos disciplinares que Maskell (2001) alerta para a importância de se pensar em critérios de incorporação e utilização das teorias da firma, respeitando as especificidades dos estudos na geografia econômica.

Maskell (2001, p. 338) sugere que levemos em consideração dois aspectos. O primeiro deles é que “an adequate theory of the firm would necessarily be in compliance with the rationality assumptions on which other theories in economic geography are based”. O segundo é que uma “theory of the firm that is particularly suited to economic geography may thus be selected on the basis of its ability to lend itself to theoretical and empirical work on *different levels of spatial aggregation*” (*grifo do autor*). Esses dois aspectos indicam que a escolha de qualquer teoria da firma tem que ser coerente com o *corpus teórico* prevalente na geografia econômica, de um lado, e permitir uma análise, de outro lado, não apenas no âmbito da firma, mas também das dinâmicas econômicas nas múltiplas escalas.

Seguindo a proposição de Maskell (2001), o primeiro aspecto pressupõe aceitar, atualmente, aquelas teorias da firma que se baseiam na suposição de racionalidade incompleta dos agentes econômicos, em detrimento das proposições de racionalidade completa, sejam elas neoclássicas ou estruturalistas. Já o segundo aspecto, preocupado com a utilização de uma teoria da firma para explicar os contextos espaciais em que as firmas estão inseridas, sinaliza para a incorporação da teoria evolucionária baseada nas competências da firma, no lugar da teoria dos direitos de propriedade ou dos custos de transação. Esses dois aspectos mostram a preocupação do autor ao considerar os agentes econômicos como centrais para entender as dinâmicas territoriais nas várias escalas (OINAS, 2006).

Amin e Thrift (2000, p. 7) reconhecem que, sob influência da economia institucional e evolucionária, a interpretação das firmas foi alargada para além daquela visão de agente racional processador eficiente de informações e de organização eficiente dos custos de transação no mercado, pois insere variáveis como hábitos, rotinas, convenções, dependência de trajetória, variedade no ambiente de seleção na leitura dos ritmos e direções de aprendizado e adaptação nas firmas. Nessa direção, os geógrafos, por meio dos estudos sobre os efeitos da proximidade, distância, contexto local e fontes de inovação, aportaram contribuições relevantes, permitindo interpretar a inovação, o espaço e as firmas como indissociáveis.

Os autores referenciados, embora apresentem os avanços proporcionados pelas perspectivas baseadas nas competências, levantam alguns óbices à sua utilização. Para Amin e Thrift (2000, p. 7), “competence-based perspective does not get us close enough to the micro-practices in firms that nurture, sustain, and even compromise everyday learning”. As grandes empresas evitam “the peril of failure at every turn through the daily interplay between procedural and recursive knowledge among individuals and groups within firms [...] this daily practice is also the source of learning, in forms of knowledge generated through practice, social interaction, and action” (AMIN; THRIFT, 2000, p. 7). Para entender esse aprendizado e seus efeitos econômicos, os autores sugerem o estudo antropológico das comunidades de práticas nas empresas.

Taylor (2006) também é crítico com relação à abordagem de firma baseada em recursos e competências, pois, assim como as outras, tem como pano de fundo as questões sobre por que existem as firmas, o que determina os seus limites em relação ao mercado e a sua organização interna. A teoria baseada nos recursos e competências seria uma perspectiva fragmentada com lacunas, compreendendo volumosos microprocessos empíricos que “[...] offer little empirical insight into historical sequences of changing organizational forms in time” (TAYLOR, 2006, p. 21). Em outras palavras, seria uma abordagem do tempo, mas não no tempo, na medida em que os microprocessos são removidos das especificidades do tempo histórico.

Markusen (2005), na mesma direção, faz uma dura crítica ao que seria a ausência dos “atores” na economia regional e na geografia econômica, seja por conta dos papéis causais a fenômenos subteorizados, como as relações de aprendizagem, amplamente discutidas pelo viés evolucionista, seja pela voz passiva usada para retratar dinâmicas sem atores nos trabalhos sob o viés de economia política (fazendo alusão a Richard Walker e seu célebre texto *Réquiem para a geografia das corporações*). A autora sugere uma ênfase renovada nos atores e no processo decisório da corporação, “no contexto das condições em que ocorre, indústria por indústria, tipo de mercado por tipo de mercado, numa geografia econômica crítica” (MARKUSEN, 2005, p. 66).

O desafio que está colocado é ir além dos estudos fragmentados e compartimentados, com ênfase nas determinações estruturais do sistema econômico, nas particularidades de uma indústria específica ou nos estudos de caso em territórios específicos. Em outras palavras, é premente construir abordagens com mediações – *dimensão meso* – que permitam conectar as dimensões macro e micro (POSSAS, 1987; SANTOS, 2012). Dicken (2013, p. 37) fez um apelo para uma maior fertilização cruzada “between researchers in different traditions: for a geography of enterprise to be more firmly embedded within the broader structure of the production system as whole and for students of the production system to pay more explicit attention to the enterprise”.

Taylor e Thrift (1982a, 1982b, 1983) e Taylor (1984, 1985), em diferentes trabalhos, procuraram viabilizar a integração ou a mediação entre as abordagens abstratas, empiristas e fragmentadas existentes sobre a firma. O principal propósito dos autores foi inserir as organizações econômicas como agentes centrais das mudanças econômicas e espaciais, elegendo a firma como unidade básica da economia, o ponto de encontro das forças macro e micro (SANTOS, 2021). A segmentação econômica entre pequenas e grandes empresas foi analisada tendo as *redes de poder* como elemento central, posto que ela é o resultado do “access of organizations to resources, and thus power relationships”, que “[...] are highly uneven and strongly asymmetric” (TAYLOR; THRIFT, 1982b, p. 1604, *grifo nosso*).

A segmentação econômica das empresas deveria ser pensada para além das dicotomias, pois seriam segmentos inter-relacionados sob a mediação de *relações de poder*. Assim, “the dualistic economy does not consist of two closed systems, but rather of a set of interrelated segments” (TAYLOR; THRIFT, 1982b, p. 1609). O próprio padrão de segmentação econômica não seria *ad aeternum*, porque as crises de acumulação ensejariam a emergência de novos segmentos e novas relações de dominação e subordinação. Essa dinâmica se daria em função da emergência de novos “*dominant segments which are both the cause and the result of crises of accumulation*. As each of these new dominant segments emerges so new *relations or domination and/or subordination* have become established while the old relations have to be renegotiated” (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 450, *grifo nosso*).

Yeung (1994) aponta alguns problemas da teoria das redes de poder, como o foco no aspecto econômico em detrimento das tomadas de decisões e das relações de barganha, a classificação *a priori* das firmas, as inter-relações entre firmas dentro dos segmentos, a ausência de sua inserção em redes de relações de poder e, por último, a desconsideração dos limites das firmas. Santos (2021) acrescenta ainda a falta do papel do Estado, a ausência dos conflitos capital-trabalho e a concepção estática da inovação. Nos anos 1980 e 1990, os trabalhos sobre distritos industriais e meios inovadores reascenderam a discussão acerca das redes interfirmas, tendo como foco a organização espacial das redes

(CAMAGNI, 1993). Os avanços alcançados quanto às relações entre firmas em rede e dimensão espacial foram acompanhados, porém, pela ausência de preocupação com os enraizamentos institucionais e socioculturais, desconsideração das relações intrafirmas, excessos de resultados empíricos com pouca preocupação com a construção e formação causal dos fenômenos (YEUNG, 1994).

Para Yeung (1994), a análise das redes sob a ótica do enraizamento da ação econômica em redes de relações sociais permite superar as generalizações do *mainstream* existente no estudo da organização industrial (escola da regulação e acumulação flexível). O autor defende a reconstrução da geografia das empresas e dos sistemas produtivos “on the basis of a ‘bottom-up’ and network-relation approach which seek to construct the social formation of network relations at the intra, inter and extrafirm levels and to examine the role of these network relations in understanding the landscape of the capitalist global economy” (YEUNG, 1994, p. 483). Nessa mesma direção, Dicken e Malmberg (2001) propõem uma perspectiva relacional que considere os nexos de três dimensões – firmas, sistemas industriais e territórios – e sua inserção em uma dimensão macro de sistema de governança.

A partir da ideia dos sistemas, cada atividade econômica em particular é vista como inserida/imersa em uma rede de relações funcionais (transações, competição, colaboração etc.) e territoriais (proximidade, ambientes institucional e regulatório etc.) com outras atividades, levando à configuração de sistemas produtivos complexos. As transformações na paisagem industrial não se restringiriam às operações de firmas individuais, posto que o ponto de partida seria o sistema industrial. Tal perspectiva também possibilitaria superar as dicotomias (pequenas e grandes empresas, manufatureiro e serviços, empresas nacionais e empresas estrangeiras etc.) existentes nas análises geográficas.

As firmas seriam “both primary agents of and, at the same time, encapsulated within the kinds of industrial system” (DICKEN; MALMBERG, 2001, p. 350). Nas palavras dos autores, “although we cannot understand how firms behave without a clear understanding of their structural position, neither can we fully understand the workings of industrial systems without an understanding of firms” (DICKEN; MALMBERG, 2001, p. 350). As visões de firmas com limites precisos, autônomas, racionais e organizadas hierarquicamente são desconstruídas com novos elementos – reconfiguração constante dos limites organizacionais, conflitos e interesses nas tomadas de decisões e redes de poder e contestação. Com base nesses elementos, defende-se que as “firms are essentially *networks within networks*” (DICKEN; MALMBERG, 2001, p. 352, *grifo dos autores*).

Os territórios seriam “as ‘containers’ of sets of physical, social, cultural, political, and economic attributes”, dispostos “along a *continuum of scales*, each individual scale being contingent and socially constructed” (DICKEN; MALMBERG, 2001, p. 354). Os estudos sobre os impactos territoriais das firmas deveriam considerar a diversidade de formas organizacionais existentes e seus *nexos* com a diferenciação territorial na qual se inserem. As firmas seriam espaciais, em resposta às distâncias e variações espaciais na disponibilidade de recursos, e também territoriais, por operarem sob um mosaico de entidades territoriais ao longo de um *continuum* de escalas sobrepostas. Alguns aspectos das firmas seriam derivados e também influenciados por lugares e territórios específicos de atuação. A própria dinâmica competitiva e inovativa nas indústrias de atuação das firmas seria influenciada por circunstâncias territoriais (relações face a face, conhecimento tácito, rotinas etc.).

Considerações finais

A revisão bibliográfica mostra que, durante os diferentes momentos pelos quais passou a geografia econômica, a firma não recebeu um adequado tratamento teórico sobre *o que é, como é constituída, qual é a sua dinâmica e seus limites, entre outros*. A revisão de literatura mostra ainda a falta de um *corpus* teórico único e coerente da firma nos diferentes campos disciplinares em que ela tem sido abordada, e, no caso da geografia econômica, isso tem a ver com as dificuldades de se explicar as complexidades das mudanças econômicas e espaciais contemporâneas e os encaminhamentos teórico-metodológicos prevalentes.

À luz dos principais fundamentos ontológicos e epistemológicos presentes na geografia econômica, a firma aparece de forma estilizada e cristalizada, ora como sinônimo de eficiência (neoclássicos e estruturalistas), ora como uma construção social e coletiva (institucionalistas e evolucionistas). Então, a partir do levantamento e sistematização bibliográficos, identificamos nove abordagens sobre a firma (custos de transação; gerencial e comportamental; direitos de propriedade; custos de agência; institucionalismo; recursos e competências; redes e enraizamento; discursiva; coalizões temporárias). Taylor e Asheim (2001) e Taylor (2006) enquadram essas nove teorias em dois grandes paradigmas: racionalistas (contratos completos e incompletos) e socioeconômicos.

Nas perspectivas racionalistas, os trabalhos abordam a *raison d'être* da firma como busca pela maximização do lucro e eficiência. Muitas vezes, a firma aparece como: 1) local de produção que transforma um conjunto de produtos em outros produtos sob a regulação do mercado e das relações de troca; 2) entidade contratual moldada pelos custos de realização de trocas no mercado; e 3) local de tomada de decisões que envolvem conflitos, incerteza, aprendizado e adaptação. Sob as perspectivas socioeconômicas, tanto a economia como a firma são uma construção social, sendo o objetivo central desvelar os processos que operam dentro da firma – regras e rotinas construídas, redes enraizadas, competências, discursos etc.

As diferentes teorias – racionalistas e socioeconômicas – exibem certa complementaridade quanto à natureza e processos dentro e no entorno da firma. Elas também compartilham uma perspectiva de firma como fenótipo ou algo dado dentro de um contexto maior, no qual se insere passivamente. Em todas elas, a firma é inerte, não interage e tampouco define as relações, constituindo-se apenas em um “meio” a partir do qual os processos econômicos e sociais se encontram, interagem e se realizam. Em outras palavras, a firma é uma forma de organização que se insere apenas como mais um elemento no sistema econômico, e como a lógica de causalidade é perpassada, sempre, por relações econômicas, então a firma não passa de uma cristalização de esforços comerciais.

As perspectivas mais recentes – discursivas e coalizões temporárias – destacam as relações sociais e os conflitos na formação e desenvolvimento das firmas, realçam novos aspectos e sedimentam uma leitura desconectada dos processos mais gerais. Sendo a firma a unidade básica da economia ou o ponto de produção em que se encontram e se realizam forças micro e macro (TAYLOR, 1984), precisamos inserir as categorias e conceitos geográficos na mediação dessas duas forças. Nessa direção, Dicken e Malmberg (2001) defendem a potência das abordagens “relacionais” para entender as interconexões entre territórios e atividades econômicas, enfatizando os nexos das três dimensões – firmas, sistemas industriais e territórios. Markusen (2005) clama por uma economia política que, em vez de abandonar os “processos”, incorpore as nuances institucionais e as abordagens centradas no ator e no processo decisório.

Referências

- AMIN, A.; THRIFT, N. What kind of economic theory for what kind of economic geography. **Antipode**, Oxford, v. 32, n. 1, p. 4-9, 2000.
- AOYAMA, Y.; MURPHY, J. T.; HANSON, S. **Key concepts in economic geography**. Londres: Sage Publications, 2011.
- BARNES, T. J. Economic geography. In: KITCHIN, R.; THRIFT, N. (Ed.). **International Encyclopedia of Human Geography**. Amsterdam: Elsevier, 2009. p. 315-327.
- BENKO, G. La géographie économique: un siècle d'histoire. **Annales de Géographie**, Paris, v. 664, n. 6, p. 23-49, 2008.
- BENKO, G.; SCOTT, A. Economic geography: tradition and turbulence. In: BENKO, G.; STROHMAYER, U. (Ed.). **Human geography: a history for the 21st century**. Oxford: Oxford University Press, 2004. p. 47-63.
- CAMAGNI, R. From city hierarchy to city network: reflections about an emerging paradigm. In: LAKSHMANAN, T. R.; NIJKAMP, P. (Ed.). **Structure and change in the space economy**. Berlin: Springer/Verlag, 1993. p. 66-87.
- CAPEL, H. Geografía y economía. In: CAPEL, H. **Geografía humana y ciencias sociales: una perspectiva histórica**. Barcelona: Montesinos, 1984. p. 83-122.
- CLAVAL, P. **Geografía económica**. Barcelona: Oikos-Tau, 1980.
- CLAVAL, P. Geografia econômica e economia. **GeoTextos**, Salvador, v. 1, n. 1, p. 11-27, 2005.
- CLAVAL, P. A diversidade das geografias econômicas. **GEOgraphia**, Niterói, v. 14, n. 2, p. 7-20, 2012.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- COE, N. M.; KELLY, P. F.; YEUNG, H. W. C. **Economic geography: a contemporary introduction**. Wiley, 2013.
- CORIAT, B.; WEINSTEIN, O. **Nuevas teorías de la empresa: una revisión crítica**. Carapachay: Lenguaje Claro, 2011.
- CORRÊA, R. L. O enfoque locacional na Geografia. **Terra Livre**, São Paulo, n. 1, p. 62-66, 1986.
- DICKEN, P. The geography of enterprise: elements of a research agenda. In: SMIDT, M.; WEVER, E. (Ed.). **The corporate firm in a changing world economy: case studies in the geography of enterprise**. Londres: Routledge, 2013. p. 234-244.
- DICKEN, P.; MALMBERG, A. Firms in territories: a relational perspective. **Economic Geography**, Worcester, v. 77, n. 4, p. 345-363, 2001.
- FEIJÓ, C. A.; VALENTE, E. A firma na teoria econômica e como unidade de investigação estatística: evolução nas conceituações. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 8, p. 351-376, 2004.
- HARVEY, D. **The limits to capital**. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- LLOYD, P. E.; DICKEN, P. **Location in space: a theoretical approach to economic geography**. New York: Harper & Row, 1972.
- MARKUSEN, A. Mudança econômica regional segundo o enfoque centrado no ator. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Ed.). **Economia e território**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 57-75.
- MASKELL, P. The firm in economic geography. **Economic Geography**, Worcester, v. 77, n. 4, p. 329-344, 2001.
- MÉNDEZ, R. **Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global**. Barcelona: Editora Ariel, 1997.
- NELSON, R. R.; WINTER, S. G. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.
- OINAS, P. Theorizing the firm in economic geography. In: TAYLOR, M.; OINAS, P. (Ed.). **Understand the firm: spatial and organizations dimensions**. Oxford: Oxford University Press, 2006. p. 237-254.
- PEREIRA JUNIOR, E.; SANTOS, L. B. Produção bibliográfica em geografia da indústria e dos sistemas produtivos. **Mercator**, Fortaleza, v. 18, e18014, 2019.
- POSSAS, M. L. **Dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- SANTOS, L. B. **Estado, industrialização e os espaços de acumulação das Multilatinas**. 2012. 541 f. Tese (Doutorado em Geografia)-Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2012.
- SANTOS, L. B. Teorias da firma na Geografia Econômica. In: SPOSITO, E. S.; CLAUDINO, G. S. **Teorias na Geografia: avaliação crítica do pensamento geográfico**. Rio de Janeiro: Consequencia, 2020. p. 323-350.

- SANTOS, L. B. Trajetórias de consolidação, movimentos setoriais e internacionalização do grande capital brasileiro. In: OLIVEIRA, F. G. et al. (Ed.). **Espaço e economia**: geografia econômica e a economia política. 1. ed. Rio de Janeiro: Consequencia, 2019. p. 511-552. v. 1.
- SANTOS, L. B. Economic segmentation and networks of power: the topicality of Taylor and Thrift theory. **Ateliê Geográfico**, Goiânia, v. 15, n. 1, 2021. No prelo.
- SCOTT, A. Economic geography: the great half-century. In: CLARK, G. L.; FEDMAN, M. P.; GERTLER, M. S. (Ed.). **The Oxford handbook of economic geography**. Oxford: Oxford University Press, 2003. p. 18-44.
- SHEPPARD, E. The economic geography project. In: BAGCHI-SEN, S.; SMITH, H. L. (Ed.). **Economic geography**: past, present and future. Londres: Routledge, 2006. p. 11-23.
- SMITH, N. **Desenvolvimento desigual**. Rio de Janeiro: Bertrand, 1988.
- SPOSITO, E. S. A propósito dos paradigmas de orientações teórico-metodológicas na Geografia contemporânea. **Terra Livre**, São Paulo, n. 16, p. 99-112, 2001.
- TAYLOR, M. Industrial geography. **Progress in Human Geography**, London, v. 8, n. 2, p. 263-274, 1984.
- TAYLOR, M. Industrial geography. **Progress in Human Geography**, London, v. 9, n. 3, p. 432-442, 1985.
- TAYLOR, M. The small firm as a temporary coalition. **Entrepreneurship and Regional Development**, London, v. 11, n. 1, p. 1-19, 1999.
- TAYLOR, M. **The firm as a connected, temporary coalition**. Marburg: Philipps University, 2004. (SPACES Working Paper).
- TAYLOR, M. Fragments and gaps: exploring the theory of firm. In: TAYLOR, M.; OINAS, P. (Ed.). **Understand the Firm**: spatial and organizations dimensions. Oxford: Oxford University Press, 2006, p. 3-31.
- TAYLOR, M.; ASHEIM, B. The concept of the firm in economic geography. **Economic Geography**, Worcester, v. 77, n. 4, p. 315-328, 2001.
- TAYLOR, M.; THRIFT, N. Industrial linkage and the segmented economy 2: an empirical reinterpretation. **Environment & Planning A**, Thousand Okas, v. 14, n. 12, p. 1615-1632, 1982a.
- TAYLOR, M.; THRIFT, N. Industrial linkage and the segmented economy: 1. Some theoretical proposals. **Environment & Planning A**, Thousand Okas, v. 14, n. 12, p. 1601-1613, 1982b.
- TAYLOR, M.; THRIFT, N. Business organization, segmentation and location. **Regional Studies**, London, v. 17, n. 6, p. 445-465, 1983.
- TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n. 3, p. 67-111, 1998.
- WALKER, R. A requiem for corporate geography: new directions in industrial organization, the production of place and the uneven development. **Geografiska Annaler**, Stockholm, v. 71, p. 43-68, 1989.
- WALKER, R. Geography in economy: reflections on a field. In: BARNES, T. J.; PECK, J.; SHEPPARD, E. (Ed.). **The Wiley-Blackwell companion to Economic Geography**. Oxford: Blackwell Publishing, 2012. p. 47-60.
- YEUNG, H. W. Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a network approach. **Progress in Human Geography**, London, v. 18, n. 4, p. 460-490, 1994.
- YEUNG, H. W.-C. The firm as social networks: an organizational perspective. **Growth and Change**, Lexington, v. 36, n. 3, p. 307-328, 2005.

SOBRE O AUTOR

Leandro Bruno Santos. Professor do Departamento de Geografia de Campos (GRC) e do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPG) da Universidade Federal Fluminense.