



REFLEXÕES SOBRE O DESENVOLVIMENTO LOCAL: a partir da análise do processo de industrialização de Juiz de Fora(MG)

Suzana Quinet de Andrade Bastos

***TD. Mestrado em Economia Aplicada
FEA/UFJF 006/2007***

Juiz de Fora
2007

Reflexões sobre o Desenvolvimento Local: a partir da análise do processo de industrialização de Juiz de Fora (MG)

Suzana Quinet de Andrade Bastos
FEA/UFJF
suquinet@powerline.com.br

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo resgatar a teoria da localização clássica e o pensamento institucional no discurso sobre o Desenvolvimento Econômico Regional, a partir da análise do processo de desenvolvimento industrial da cidade de Juiz de Fora (MG). Se Juiz de Fora chegou a ser um grande centro industrial no final do século XIX e início do século XX centrado na indústria têxtil e atraiu duas grandes plantas industriais metalúrgicas nos anos 70 e uma grande planta automotiva na década de 90 do século XX, isto se deveu, por um lado, à sua excelente localização geografia, que possibilita redução nos custos de transporte; e, por outro, à existência de instituições fortes que lutaram para reverter o processo de estagnação industrial local. A partir do estudo do caso da cidade de Juiz de Fora podemos concluir que, ao cogitar em qualquer política de desenvolvimento regional na atualidade é fundamental considerar a geografia do território como também as dimensões social e histórica do lugar.

1 INTRODUÇÃO

Nenhuma escola de pensamento econômico possui o monopólio da abordagem do crescimento e do desenvolvimento econômico e membros de diversas escolas econômicas se ocuparam com estudos e pesquisas sobre este assunto.

A economia neoclássica mostrou pouco interesse com a compreensão dos problemas regionais. Para esta escola o desenvolvimento econômico é analisado como um processo fundamentalmente técnico onde o progresso técnico contínuo está garantido, ou seja, a livre movimentação dos fatores de produção (capital e trabalho) entre as regiões asseguraria o desenvolvimento econômico regional, sendo os problemas regionais manifestações espaciais de um desajustamento de parte dos fatores de produção.

Até os anos 70 a análise regional desenvolveu-se sobre dois eixos: a Teoria da Localização Clássica e a Teoria do Desenvolvimento Regional. Por um lado, a Teoria da Localização, seguindo a tradição da Teoria da Produção, dentro da análise microeconômica, se sustentava em um conjunto de modelos, sendo os mais representativos os de Von Thunen (1826), Alfred Weber (1909), Losch (1940) e Isard (1956), que deram suporte ao campo de estudos denominado de Ciência Regional (*Regional Science*).

A Teoria do Desenvolvimento Regional, de inspiração keynesiana, dentro da análise macroeconômica, cujas principais referências são Perroux (1967), Myrdal (1972) e Hirschman (1958), influenciou as políticas públicas de desenvolvimento regional no período que vai dos anos 50 a meados dos 70 do século XX.

As idéias keynesianas postulavam que o livre funcionamento do mercado levava ao desemprego e ao crescimento das desigualdades econômicas, sendo necessário à intervenção estatal através de políticas compensatórias para sustentar a demanda e promover o emprego. Essas idéias traduziram-se num esforço de planificação do desenvolvimento e o Estado, para atenuar as brechas das desigualdades regionais, recorreu a políticas de industrialização diferenciadas, tanto setoriais quanto territorialmente, via melhoramento da infra-estrutura, provisão de incentivos fiscais e financeiros, subsídios, tarifas e preços diferenciados para atrair empresas de fora da região.

Em meados dos anos 70 ocorreu uma mudança de perspectiva na política de crescimento e a gestão territorial passou a responder as regulações de uma nova versão da teoria neoclássica, mais conhecida como neoliberalismo. Estes novos modelos, que atribuíam ao progresso tecnológico exógeno a fonte do crescimento econômico, partiam da idéia otimista de que o livre mercado propiciava a convergência econômica, isto é, se o progresso técnico se difundisse livremente seria possível que os países pobres crescessem mais rapidamente que os ricos. Entretanto, sendo o crescimento de longo prazo associado ao progresso técnico exógeno, as possibilidades de políticas econômicas para gerar crescimento do produto de longo prazo eram limitadas, cabendo ao Estado liberalizar a economia e desregulamentar o mercado de forma a assegurar o livre jogo das forças de mercado, ou seja, o Estado deveria assegurar o livre funcionamento do mercado e a ordem econômica, monetária e fiscal sem aplicar políticas regionais ou setoriais específicas.

Para superar os desequilíbrios inter-regionais não se requeria uma política específica as políticas deveriam estar orientadas a ajudar o mercado, para que este pudesse conduzir à esperada convergência (MATTOS, 1998, p. 23).

A partir do final dos anos 80 algumas evidências empíricas (fatos estilizados de Kaldor) demonstravam que o livre jogo das forças de mercado não assegurava a convergência econômica. Um novo conjunto de modelos surge para explicar a divergência na evolução dos níveis de desenvolvimento. Estes modelos, denominados de crescimento endógeno (Romer, 1986, Barro, 1990, Lucas, 1988), pressupõem que o crescimento depende de decisões endógenas, tomadas por agentes maximizadores de lucro associadas à acumulação de capital físico, capital humano e progresso técnico, os quais geram externalidades positivas.

Paralelamente ao desenvolvimento da teoria do crescimento endógeno foram sendo articulados novos referenciais de política regional, associado aos novos fenômenos espaciais, para os quais as teorias tradicionais não apresentavam explicações satisfatórias. Isto é, ao mesmo tempo em que a crise econômica abateu-se nas velhas regiões industriais fordistas da Europa e dos Estados Unidos (têxtil, siderurgia, exploração de minérios, indústria naval), existia regiões industriais prósperas (Vale do Silício na Califórnia, Rota 128 em *Massachusetts*, Terceira Itália, Tecnopólos na Europa e no Japão) cujas fontes de dinamismo econômico provinham das forças locais do próprio território.

Há uma crise na e em economia. Nenhuma das principais escolas de economia explica adequadamente os acontecimentos e mudanças das duas últimas décadas e, à medida que esses principais paradigmas ficaram como que sitiados, houve um avanço nas revisões, reformulações e perspectivas alternativas propostas (MARTIN, 1996, p. 32-33).

O estudo destas regiões deu origem a várias tentativas de reconstrução teórica, as quais, apesar de não possuírem o *status* de teoria, tratam de marcos conceituais que sugerem idéias e argumentos em torno dos problemas de crescimento e desenvolvimento econômico.

Economistas neoclássicos, como Paul Krugman (1991, 1996, 1999, 2000) tem enfatizado os retornos crescentes advindos da aglomeração. Willianson (1985), Nelson e Winter (1982) e North (1990) salientam o papel das instituições e da sociedade civil e Barro e Sala-I-Martin (1992) as variáveis que permitem a convergência da renda associada aos modelos de crescimento endógeno. O interesse pela aglomeração se refletiu na literatura

sobre o desenvolvimento endógeno, com destaque nos distritos industriais, inicialmente como forma espacial de produção pós-fordista (Scott; Storper, 1989, Piore; Sabel, 1984) e posteriormente como conceito associado ao desenvolvimento econômico (Becattini, 1994). Tal literatura também tem contribuído para uma nova ênfase na região como um nexo de interdependências não intercambiáveis (Storper, 1996, 1999), nos textos sobre o meio inovador (Maillat; Lecoq, 1993, Camagni, 2002), no capital e nas redes sociais (Putman, 1996, Granovetter, 1985) e na economia da proximidade (Torre; Rallet, 1995). Em relação à inovação tem-se realçado o papel do aprendizado por interação e o caráter localizado do processo inovativo associado a procedimentos de aprendizado específicos e na importância do conhecimento tácito (Cooke; Morgan, 1998).

Em contraste com os modelos de crescimento/desenvolvimento econômico keynesiano e neoclássico, que consideravam o território como um cenário do desenvolvimento, os novos modelos propõem uma alternativa ao desenvolvimento centrado no território como fator estratégico de desenvolvimento.

Tal concepção de desenvolvimento é claramente diferente tanto da posição que confia cegamente nas forças de mercado (a mão invisível) ... como da postura do planejamento centralizado e sua plataforma burocrática de instrumentos e recursos organizados verticalmente a partir das instituições públicas centrais, para promover processos de desenvolvimento (ALBUQUERQUE, p, 89, 2001).

Além disso, a complexidade dos novos fenômenos espaciais impôs a necessidade de uma perspectiva interdisciplinar na análise da problemática regional. Assim, juntamente com os aspectos econômicos, passaram a ser fundamentais na explicação do desenvolvimento regional, a cultura, o comportamento da sociedade civil, a organização da produção e das instituições e as novas formas de competição e colaboração (DINIZ, 2000).

A partir desta perspectiva teórica, o artigo será dividido da seguinte forma: na segunda parte faz-se uma resenha da Teoria da Localização Clássica e do Pensamento Institucional; na terceira parte apresenta-se o estudo de caso referente ao processo de desenvolvimento industrial de Juiz de Fora, na quarta parte resgata-se a teoria da localização e o pensamento institucional dentro do processo de industrialização de Juiz de Fora e na quinta parte far-se-á as considerações finais do trabalho.

2 MODELOS DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL

2.1 Teoria da Localização Clássica

A teoria clássica da localização busca definir as questões que afetam a decisão locacional dos agentes econômicos. Von Thunen (1826), Alfred Weber (1909), August Losch (1940) e Walter Isard (1956) são os primeiros autores que se preocuparam com o problema da distribuição espacial do crescimento econômico, tendo fixado as bases das análises subsequentes. Os autores enfatizam, de forma geral, as decisões de localização do ponto de vista da firma que, levando em consideração o custo de transporte, procura determinar a sua localização ótima.

Von Thunen se preocupou em analisar como se distribuíam as atividades agrícolas em torno dos centros urbanos, em função do custo de transporte. Para o economista alemão a forma de apropriação do uso do solo é promotora de uma estrutura espacial, ou seja, a concorrência não planejada entre produtores (minimização dos custos e consequente

maximização da renda para os fazendeiros, definida como a receita residual depois do pagamento dos custos de produção e de transporte) define o uso do solo e se manifesta a nível espacial. Assim, a produtividade das culturas (custo de produção) e o custo de transporte (como função da distância) são os fatores que definem o uso do solo.

A preocupação principal encontra-se na determinação de como será a composição, em torno da cidade, a composição de culturas que maximiza a renda da terra, a qual depende, em cada ponto, da distância do mercado (AZZONI, 1982, p. 13).

Considerando que os consumidores pagam determinado preço pelo produto, Thunen concluiu que as culturas agrícolas se distribuem em anéis concêntricos em torno das cidades, sendo que, face ao aumento dos custos de transporte, as culturas mais nobres tenderão a ocupar os círculos mais próximos ao núcleo central reservando os anéis externos (anéis de Thunen), às culturas de menor rendimento, mas com custos de transporte inferiores.

Para Weber a localização das atividades industriais decorreria da ponderação de três fatores: o custo de transporte e o custo de mão de obra, considerados fatores específicos (regionais), ou seja, economias de custos que poderiam ser auferidos por um número reduzido de indústrias e um terceiro fator de caráter geral, ou seja, economia de custo que poderia ser auferida por qualquer indústria de acordo com a escala geográfica em que atua, denominado de forças de aglomeração e desaglomeração (economia e deseconomia de escala, economia e deseconomia de localização e economia e deseconomia de urbanização). Os fatores regionais são capazes de explicar a escolha locacional entre regiões e o fator de caráter geral seria capaz de explicar a concentração ou dispersão da indústria em uma dada região.

Weber analisou separadamente a influência dos custos de transporte, do fator mão de obra e das forças aglomerativas. A sua análise supunha que as localizações das fontes de matéria-prima são dadas e conhecidas; a posição e o tamanho dos mercados consumidores são dados e conhecidos; a mão de obra pode ser encontrada em oferta ilimitada a uma taxa de salários determinada, em várias localizações dadas e fixas.

Diante dessas suposições, concluiu que a localização ótima é aquela que proporciona o menor custo de produção possível (da matéria-prima para as fábricas e dos produtos finais para o mercado), sendo o fator transporte o aspecto fundamental desses custos. Assim, quando o custo de transporte da matéria-prima for superior ao do produto final a indústria se localizaria o mais próximo possível da fonte de matéria-prima. Caso contrário, a indústria tenderia a se localizar o mais próximo possível do mercado (AZZONI, 1982).

A preocupação central de Losch era a organização espacial do sistema econômico, mas fez reparos na teoria das atividades industriais de Weber. Losch 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.

A contribuição de Losch ao estudo do desenvolvimento regional é sua teoria sobre Sistemas de Cidades, a partir de alguns pressupostos como planície homogênea, igualdade de renda e de gastos entre os consumidores, existência de economia de escala na produção do bem final, população igualmente distribuída por todo território e a suposição de que as firmas adicionam em seus preços os custos de frete.

O modelo de Losch preconiza a concorrência entre as cidades para suprir produtos na maior área possível, resultando em um modelo com formação hexagonal, devido ao atendimento por cada centro de uma região circular de igual área. A concentração espacial da produção surge como decorrência da ação oposta de duas forças, as economias de escala

(associada à demanda) e os custos de transporte. Por outro lado, os acréscimos dos custos de transporte com a distância inviabilizam a concentração total. O autor preconiza a concentração nos grandes centros urbanos, onde se encontraria o ótimo locacional que proporciona os maiores rendimentos, isto é, a maximização dos lucros.

A principal inquietação de Walter Isard foi incorporar o aspecto espacial à teoria econômica. Para tanto integrou as teorias de localização numa só doutrina geral, que foi absorvida pelos instrumentos das teorias neoclássicas de produção e preços. Neste processo de integração, Isard sintetizou, inicialmente, 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. Depois 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).

A partir de sua análise, Izard adotou o mínimo insumo transporte como o principal elemento da escolha locacional e como elemento explicativo para o padrão de distribuição espacial das atividades econômicas. Para Azzoni (1982, p. 24) “após sua obra, pouco ficou a ser empreendido nesta linha de análise, a não ser refinamentos, aplicações e aprofundamentos de aspectos tratados ou sugeridos por esse autor”.

2.2 Pensamento Institucional

O institucionalismo visa estudar o papel das instituições, normas, valores, regras e culturas que organizam as interações econômicas, sociais e políticas na sociedade. Os indivíduos ao se relacionarem coletivamente seguem determinadas regras e suas ações, lutas e conflitos transcorrem no mundo das instituições, as quais restringem as eleições egoístas e maximizadoras dos indivíduos.

A escola institucionalista não é homogênea, pois agrupa autores de distintas perspectivas teóricas e escolas de pensamento econômico, que objetivam destacar o papel das instituições. O campo de estudo do institucionalismo é multidisciplinar e se caracteriza pela aplicação de categorias e instrumentos da teoria econômica convencional juntamente com a introdução da cultura, hábitos e valores da sociedade.

A origem e a evolução do institucionalismo econômico devem ser buscadas nos economistas clássicos e neoclássicos e na escola institucionalista americana. Os economistas clássicos foram os primeiros a introduzirem as instituições para explicar a troca econômica. Adam Smith, John Stuart Mill e Karl Marx partiram dos supostos de que os homens são seres desejantes, que o egoísmo e a busca pelo lucro levam ao bem estar da sociedade, que o livre mercado maximiza o bem estar individual e que a livre concorrência é a instituição reguladora do mercado (mão invisível). Entretanto acreditavam no conflito de interesses subjacente à conduta econômica, o qual deveria ser regulado através de regras econômicas, sociais e políticas.

Estes supostos foram simplificados pela economia neoclássica. A conduta econômica foi colocada à margem das instituições, pois "a conduta microeconômica (preços relativos) e as seleções racionais dos indivíduos conduziam a soluções ótimas na assimilação de recursos sem a necessidade da intervenção das instituições" (ESPINO, 1999, p. 32).

Apesar da hegemonia neoclássica, no século XX, a Escola Institucionalista Americana (Max Weber, Veblen, Knight, Commons, Simon, e Schumpeter) buscou combinar as categorias da análise econômica com a teoria das instituições de forma a estudar os impactos das rotinas, dos valores e da cultura no comportamento econômico dos indivíduos e

grupos. Entretanto, devido ao seu caráter descritivo, a escola atolou-se numa armadilha empirista (tornaram-se colecionadores de dados e relatores das instituições), não produzindo uma teoria das instituições.

A partir dos anos 80 surge o neoinstitucionalismo, o qual busca formular uma teoria das instituições a partir da crítica à economia neoclássica. A coordenação econômica nunca pode ser apenas uma questão de sinalização pelos preços nos mercado, mas tem que se apoiar numa vasta gama de instituições econômicas e sociais.

O mercado não é o único, nem o melhor mecanismo de assimilação de recursos, pelo contrário, admite-se que as instituições públicas e privadas, diretamente ou através do mercado, contribuem significativamente para modificar a assimilação de recursos, contribuindo para a maior ou menor eficiência econômica (ESPINO, 1999, p. 36).

As instituições operam como mecanismo de controle social, através de leis, contratos, regulações, direitos de propriedade, hábitos, rotinas, normas e valores sociais, que tendem a criar padrões duradouros e rotineiros capazes de regularem e coordenarem as negociações contraditórias e conflituosas dos agentes econômicos, reduzindo os riscos e as incertezas envolvidos em cada decisão e maximizando os benefícios individuais e coletivos. Ou seja, na presença de informações imperfeitas ou limitadas, conflitos e fricções, o comportamento econômico dos indivíduos é moldado pelas instituições, as quais possibilitam o pensamento e a ação regulares por impor forma e consistência às atividades dos seres humanos, ao mesmo tempo em que proporcionam uma razoável estabilidade nos sistemas sociais.

Espino (1999) propõe uma taxonomia das teorias neoinstitucionalistas de acordo com a origem, demanda, seleção e manutenção das instituições: a analise contratualista (negociação coletiva), a evolucionista (seleção natural) e a histórica (mudança institucional).

O enfoque contratualista (Williamson) explica as instituições como resultado das negociações coletivas que se realizam via processo político e no qual não necessariamente interfere o mercado. O contrato organiza as transações para economizar a racionalidade limitada ao mesmo tempo em que protege contra os perigos do oportunismo, ou seja, elimina as incertezas, evita o comportamento estratégico e a concorrência, maximizando os benefícios das organizações.

A contraparte econômica da fricção é o custo de transação, o qual opera harmonizando as partes da transação, ou os freqüentes conflitos e mal entendidos que geram demoras, descomposturas e outras deficiências de funcionamento (WILLIAMSON, 1985, p. 13).

Nelson e Winter partem da idéia de que a incerteza muitas vezes impede ação dos agentes econômicos e buscam desenvolver formas organizacionais que permitam a tomada de decisão na ausência do conhecimento das informações relevantes, bem como da dificuldade de reconhecer e interpretar corretamente as informações disponíveis. Para os autores, uma maneira de lidar com estas dificuldades é suprimir as decisões através da introdução das rotinas ou regras de decisão estáveis, as quais correspondem a uma ação preestabelecida para um tipo determinado de problema.

A economia evolucionista (Nelson e Winter) supõe que a concorrência no mercado e entre as instituições seleciona as mais eficientes, de forma que as mudanças

institucionais ocorrem incrementalmente, via tentativa dos agentes mudarem as regras existentes para obterem melhores resultados.

As teorias históricas (North) enfatizam que as instituições evoluem como resultado das mudanças históricas e as mudanças institucionais, ao longo do tempo, são um fator chave para explicar o desempenho das sociedades e das economias.

A história é principalmente um relato incremental da evolução institucional, no qual o desempenho histórico das economias só pode ser entendido como parte de uma história seqüencial (NORTH, 1990, p. 152).

Assim, não pode haver uma teoria universal das instituições e da evolução do comportamento econômico, ao contrário, as explicações são relativas a cada época e lugar. As instituições estão continuamente evoluindo, apesar das normas informais (costumes, tradições, códigos de conduta) serem mais resistentes às mudanças que as regras formais como tendem a remodelá-las, de modo que a imposição externa de um conjunto comum de regras formais acarreta resultados amplamente divergentes em cada sociedade. Deste modo, tanto a história como o contexto social coloca restrições ao êxito institucional.

3 ESTUDO DE CASO: DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DE JUIZ DE FORA

3.1 Auge, declínio e tentativas de reindustrialização

Juiz de Fora foi durante o final do século XIX e início do século XX o maior centro urbano-industrial do Estado de Minas Gerais e um dos municípios mais prósperos do país. Localizada na Zona da Mata, dentro da área que, no século XIX, se caracterizou pela exploração comercial do café, Juiz de Fora se destacava como maior produtor da região (PIRES, 1993).

Um dos fatores que mais contribuíram para o desenvolvimento de Juiz de Fora foi a construção da Rodovia União Indústria, na segunda metade do século XIX (1856), associada à expansão da atividade agro-exportadora. A rodovia introduziu uma nova dinâmica no esquema de comercialização da produção cafeeira e transformou a cidade num entreposto comercial. Juiz de Fora se transformou no local de passagem entre Minas e o Rio de Janeiro, no núcleo econômico mais dinâmico da Zona da Mata e polarizador de uma vasta região entre Minas e Goiás. Juiz de Fora começou a ser palco de grandes negócios, de intensa circulação de mercadorias e de grande concentração de capital. Este crescimento se refletiu no desenvolvimento da cidade, na diversificação da economia e no processo de industrialização da cidade (GIROLETTI, 1976).

Data deste período o crescimento de Juiz de Fora, que se torna o grande entreposto cafeeiro da época em Minas, desempenhando o mesmo papel que São Paulo terá nas décadas seguintes em relação ao café produzido no interior deste Estado e que precisa ser reunido para descer a serra e ser exportado (SINGER, 1968, p. 208).

Apesar de não negar a importância da construção da rodovia para o desenvolvimento de Juiz de Fora, para Pires (1993) o capital cafeeiro da cidade não se restringiu à órbita produtiva e gestou as condições do processo de acumulação até a década de 20. A lucratividade do setor exportador propiciou condições de financiamento da própria

atividade agroexportadora e investimentos em atividades externas às unidades produtivas, principalmente aquelas relacionadas ao segmento urbano, indústria inclusive, contribuindo para a dinamização e diversificação da economia.

O processo de acumulação de capital agrário local ... atingiu setores econômicos externos àquele em que se originou, principalmente aqueles vinculados ao universo urbano do sistema, correspondendo a uma transferência intersetorial dos recursos gerados na economia e evidenciando as articulações entre os investimentos do capital agrário e o processo de expansão capitalista (PIRES, 1997, p.4).

A indústria de Juiz de Fora, concentrada nos setores tradicionais, notadamente no têxtil, teve um dos seus períodos de maior crescimento de 1908 a 1920. O dinamismo do parque industrial local quer pelo número de empresas, quer pela riqueza produzida, foi responsável para que a cidade ficasse conhecida como “Manchester Mineira” em referência ao importante centro industrial têxtil inglês.

Apesar do dinamismo, o processo de industrialização de Juiz de Fora foi limitado e secundário comparativamente aos principais centros produtores do país (São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal) e esta limitação remete à discussão das possíveis causas da desaceleração do crescimento industrial ao longo do século XX.

Várias razões surgem para explicar a decadência industrial de Juiz de Fora. Queda da produção cafeeira e suas repercussões sobre a região, crise local no final dos anos 30, concentração da produção em fiação e tecelagem, empresas de pequeno tamanho e baixa produtividade, concorrência com a produção de São Paulo e Rio de Janeiro, política econômica estadual comprometida em fazer de Belo Horizonte o novo centro econômico do Estado, falta de espírito empresarial (DINIZ apud BASTOS, 2000, p. 68-69).

Girolletti (1976) também destaca a estrutura comercial de exportação de café e o sistema financeiro, que drenavam o capital local para o Rio de Janeiro, bem como a integração do mercado nacional, com a consequente polarização por São Paulo do crescimento industrial do país, que inviabilizou a manutenção de pólos de industrialização isolados no país (como era o caso de Juiz de Fora).

Até o final da década de 40 a indústria de Juiz de Fora permaneceu crescendo. Entretanto, no final dos anos 30, já apresentavam sinais de crise que continuaria seu curso após o término da II Guerra Mundial. No período de 1935 a 1941, como reflexo da concorrência da produção de São Paulo, não ocorreram alterações significativas no desempenho industrial da cidade, tanto com relação ao número de estabelecimentos quanto do pessoal empregado. Porém o número de pessoas empregadas reduziu-se de 9.549 em 1939, para 7.695 em 1940, (quase ao nível de 1935) e o valor da produção diminuiu de 115.676:675, em 1938, para 105.674:450, em 1940.

Nos anos 50, os setores que passaram a liderar o crescimento econômico brasileiro foram os de bens de capital e de bens de consumo durável (siderurgia, metalurgia, química e automobilística), em detrimento dos setores tradicionais. Juiz de Fora esteve ausente dos grandes projetos de investimentos idealizados pelo Plano de Metas, sendo apenas beneficiada marginalmente com a instalação da Facit S.A. Máquinas de Escritório e da Becton Dickinson

Indústrias Cirúrgicas Ltda., ambas de capital internacional, as quais não alteraram a tendência de declínio industrial da cidade.

Paula (1976) destaca, que a partir dos anos 50, Juiz de Fora enfrentou sérias deficiências de infra-estrutura (energia, transporte, telefonia, abastecimento de água e saneamento) que se constituíram em entraves ao processo de industrialização. Com relação aos transportes, a cidade continuava servida pelas rodovias e ferrovias do final do século, num período em que a unificação do mercado nacional (via construção do sistema viário) permitia que outras regiões antes atendidas por Juiz de Fora passassem a receber mercadorias vindas de São Paulo. Além disso, o declínio do Rio de Janeiro impedia que impulsos dinâmicos chegassem para a cidade do seu exterior, num momento em que a participação relativa de Juiz de Fora e da Zona da Mata na atividade industrial do Estado de Minas Gerais decaia e Belo Horizonte se consolidava como principal pólo do Estado.

QUADRO 1 - PARTICIPAÇÃO NA INDÚSTRIA MINEIRA - 1950/59 - valores %

Localidade	Estabelecimentos		Operários		Valor da Produção	
	1950	1959	1950	1959	1950	1959
Juiz de Fora	3,1	4,0	8,5	7,5	6,4	5,9
Zona da Mata	22,4	21,6	19,9	18,4	23,6	15,9
Belo Horizonte	6,2	6,8	11,3	11,5	11,0	15,5

Fonte: Paula (1976)

A crise econômica e política brasileira dos anos 60 acentuou os problemas da indústria local, entretanto, a partir do governo local de Itamar Franco (1968/72), iniciou-se um processo de reequipamento da infra-estrutura da cidade (Distrito Industrial de Benfica e sistema de telecomunicações e abastecimento de água), objetivando criar condições para uma nova fase de industrialização na cidade.

A tentativa de reinustrialização objetivava atrair grandes investimentos para a cidade, de forma a criar condições para um novo ciclo de crescimento econômico sustentado na atividade industrial. Na década de 70, negociações políticas reforçadas por incentivos fiscais e creditícios foram importantes para a atração de dois investimentos de vulto do setor metalúrgico para a cidade: a Siderúrgica Mendes Júnior (SMJ), atualmente Belgo Mineira Participações Indústria e Comércio (BMP), do subsetor siderurgia e a Companhia Paraibuna de Metais (CPM), integrada ao Grupo Paranapanema, em 1976, e atualmente, Votorantim Metais, do subsetor metalurgia dos metais não ferrosos (principalmente zinco), que entraram em operação em 1984 e 1980, respectivamente (MATTOS; OLIVEIRA JÚNIOR; BASTOS, 1996).

Embora os dois projetos industriais tenham contribuído para a diversificação da estrutura produtiva local, ambos constituíram fenômenos isolados, pois não geraram um conjunto de empresas encadeadas aos processos produtivos que viabilizassem a expansão do efeito multiplicador de renda e emprego no município. Assim, os empreendimentos constituíram-se em “enclaves” sem maiores rebatimentos interindustriais, a montante e a jusante.

Em meados da década de 90 um novo esforço no sentido de retomada do desenvolvimento econômico da cidade é realizado pelo governo municipal de Custódio Mattos (1993/1996). O governo local intensificou os esforços de *marketing* visando atrair novos empreendimentos industriais para instalação no município, ao mesmo tempo em que obras de infra-estrutura foram retomadas objetivando tornar a cidade mais atraente para o investimento. Esta estratégia da prefeitura, que se consubstanciou na vinda da montadora

Mercedes-Benz hoje, Daimler-Chrysler, do setor metalúrgico, subsetor automotivo (material de transporte) para Juiz de Fora, se assemelhava com a tentativa de reindustrialização da cidade implementada na década de 70 (BASTOS, 2000).

Apesar da grande expectativa com relação à capacidade da empresa montadora alemã em dinamizar a economia de Juiz de Fora, a instalação da planta automotiva no município foi incapaz de ampliar a renda industrial da cidade e, consequentemente reverter à tendência de queda do PIB industrial local.

Em 1997, no bojo do processo de implantação da montadora alemã Mercedes-Benz em Juiz de Fora, o novo governo local de Tarçísio Delgado (1997-2004) decidiu repensar, planejar e definir um novo futuro para a cidade, a partir da elaboração de um novo modelo de desenvolvimento local via formulação de um Plano Estratégico para a cidade de Juiz de Fora (Plano/JF). Entretanto, de forma semelhante às estratégias de desenvolvimento adotadas em Juiz de Fora, nos anos 70 e 90, também o Plano/JF foi inapto em modificar o declínio histórico do setor industrial local (JUIZ DE FORA, 2000).

A partir desta breve descrição sobre a história econômica, remota e recente, da cidade de Juiz de Fora, podemos verificar que Juiz de Fora foi uma cidade com enorme dinamismo econômico e com grande perspectiva de crescimento (auge), no final do século XIX e início do século XX. Entretanto, a partir do final dos anos 30, a economia da cidade inflexiona e vai, aos poucos, entrando numa rota de desaceleração industrial e declínio econômico. Objetivando reverter esta tendência, três políticas paradigmáticas de intervenção do estado na atividade econômica foram utilizadas e nenhuma delas conseguiu modificar a tendência histórica de perda de dinamismo do setor industrial local.

Se Juiz de Fora chegou a ser a cidade mais importante do Estado de Minas Gerais, no final do século XIX e início do século XX, no ano 2000, a cidade foi classificada pela Fundação João Pinheiro (2003) como a sexta no *ranking* dos municípios líderes na geração do Produto Interno Bruto (PIB) do Estado de Minas Gerais, tendo inclusive caído uma posição em relação ao ano de 1999¹.

QUADRO 2 - MUNICÍPIOS LÍDERES NA GERAÇÃO DE PIB/MG - 1999/20/00

Município	Participação (%)		Ranking	
	1999	2000	1999	2000
Belo Horizonte	22,8	21,5	1º	1º
Betim	4,0	4,2	2º	2º
Contagem	3,7	3,8	3º	3º
Uberlândia	3,5	3,6	4º	4º
Juiz de Fora	2,9	2,7	5º	6º
Ipatinga	2,7	3,1	6º	5º
Uberaba	1,7	1,6	7º	7º

Fonte: Fundação João Pinheiro (2003)

No período de um século, a cidade de Juiz de Fora perdeu cinco posições em termos de geração de riqueza no Estado e, apesar das três tentativas de reversão da tendência de desaceleração da economia local, encontra-se num processo de perda de posição relativa no Estado de Minas Gerais.

¹ No período 1999 a 2002 o PIB do município cresceu nominalmente 18% e o brasileiro 38%. O baixo desempenho acarretou uma queda da cidade no *ranking* nacional, passando da 47º para a 59º posição.

3.2 Resgate da Teoria da Localização e do Institucionalismo

Juiz de Fora pode ser considerada uma cidade peculiar. Peculiar porque foi palco de um conjunto de estratégias de desenvolvimento econômico a partir dos anos 70. Acredita-se que, a partir da análise das particularidades da cidade, tornará possível identificar os possíveis caminhos a serem perseguidos pelas futuras estratégias de desenvolvimento econômico local (BASTOS, 2004).

Inicialmente é importante tentar compreender porque a cidade de Juiz de Fora foi arena de um conjunto de estratégias de desenvolvimento econômico local. A resposta desta questão envolve dois níveis de condicionantes.

Em primeiro lugar torna-se fundamental descobrir qual é a particularidade da cidade, a qual permitiu, por um lado, a indústria têxtil desabrochar e desenvolver no final do século XIX e início do século XX e, por outro, a fez ser escolhida como a localidade para sediar as plantas industriais dos empreendimentos Mendes Júnior, Paraibuna de Metais e Mercedes-Benz, no último quartel do século XX.

Com relação a indústria têxtil, apesar de Juiz de Fora ter sido o principal produtor e exportador de café do Estado de Minas Gerais, para Giroletti (1976), diferentemente de São Paulo que teve sua base de acumulação centrada no café, a indústria mineira no final do século XIX tinha uma base de acumulação, proveniente de uma estrutura de intermediação (comissários) que controlava o comércio de café e outros gêneros agrícolas, assim como a distribuição de mercadorias vindas do Rio de Janeiro.

Assim, se Juiz de Fora teve uma posição de destaque no meio industrial nacional, isto se deveu à sua localização geográfica estratégica em relação aos principais eixos e redes de circulação que ligavam o centro de Minas Gerais ao porto do Rio de Janeiro.

A maior concentração e acumulação de capital em Juiz de Fora se devem à formação de um entreposto comercial, resultante do concurso da Rodovia União e Indústria. Esta concentração se refletiu no crescimento da cidade, na diversificação da economia e no processo de crescimento da industrialização local (GIROLETTI, 1976, p 36-37).

Com relação à escolha da cidade de Juiz de Fora para sediar os empreendimentos industriais da Siderúrgica Mendes Júnior e da Companhia Paraibuna de Metais sabe-se que a decisão locacional destes projetos metalúrgicos se insere na diretriz governamental do II PND de interiorização da produção industrial brasileira e de desconcentração da produção industrial do Estado de São Paulo. Ou seja, o II PND recomendou a localização das novas plantas industriais em cidades de porte médio (dotadas de infra-estrutura e localizadas próximas à malha de transporte), principalmente dos Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro.

Deste modo, Juiz de Fora foi a localidade escolhida para sediar os empreendimentos da SMJ e da CPM, fundamentalmente por ser uma cidade de porte médio, situada no Estado de Minas Gerais e em região de nó de transporte (entroncamento), isto é, com uma localização geográfica próxima aos principais mercados consumidores e produtores e dos mais importantes portos do país.

A decisão da montadora de automóveis Mercedes-Benz de implantar a primeira fábrica de automóveis fora do continente europeu em Juiz de Fora se relaciona à estratégia global da matriz da empresa automobilística alemã, principalmente no que se refere à utilização de um novo conceito de abastecimento de sua nova fábrica no Brasil (parque de fornecedores), no qual a logística de transporte (fluxos) teve um papel fundamental.

Assim, devido à logística de transporte ser essencial no processo produtivo da Mercedes-Benz, a excelente localização geográfica da cidade de Juiz de Fora, próxima aos grandes centros consumidores da Região Sudeste, à rede de fornecedores instalada no país e dos portos do Rio de Janeiro e Vitória, foi fundamental na decisão locacional da empresa alemã.

QUADRO 3 - ESPECIFICIDADES DE JUIZ DE FORA

Estratégias	Fatores
Têxtil	Localização estratégica (entreposto comercial)
Anos 70	Região de nó de transporte (II PND)
Anos 90	Centralidade geográfica (logística de transporte)

Fonte: Elaboração da autora

Deste modo, a especificidade da cidade de Juiz de Fora, que permitiu o grande desenvolvimento da indústria têxtil e a implantação das plantas industriais da SMJ, da CPM e da Mercedes-Benz é sua excelente localização geográfica.

Sendo a localização geográfica a vantagem comparativa de Juiz de Fora com relação às demais cidades do Estado de Minas Gerais e do Brasil, *retorna-se à concepção da Teoria da Localização Industrial tradicional centrada nos trabalhos de Von Thunen (1826), Alfred Weber (1909), Losch (1940) e Isard (1956)*, os quais enfatizavam a importância dos custos de transporte para a determinação da melhor localização da firma.

Os pontos comuns a esses autores está na consideração da importância fundamental dos custos de transporte para a determinação da localização ótima da firma. Importância essa contrabalançada pelos custos de mão de obra e por um outro elemento meio misterioso² denominado fator aglomerativo, que passou a ser conhecido na literatura como as economias de aglomeração (ROLIM, 1999, p.1).

A idéia de que a geografia é importante, ou seja, que os fatores locacionais clássicos (principalmente os baixos custos de transporte proporcionados pela distância ao mercado, seja em relação à oferta ou à demanda) são fatores diferenciadores que produzem vantagens comparativas, as quais podem ser transformadas em vantagens competitivas foi recuperada pela Nova Geografia Econômica.

Los costos de transporte se consideran, cruciales, si se pretende la observación de una visión íntegra de la economía, esto se traduce en la necesidad de considerar que tanto los recursos utilizados como las rentas generadas por el sector transporte (KRUGMAN; FUJITA, 2004, p. 180).

De acordo com Krugman (2000), a cidade ou região cresce quando é objeto de aglomeração. Quando um conjunto de forças centrípetas age forma-se um espaço de aglomeração via causação cumulativa para frente (incentivo dos trabalhadores de estarem próximos dos produtores de bens de consumo) e para trás (incentivo dos produtores de concentrar-se aonde o mercado é maior). A tendência da aglomeração em continuar depende

² Misterioso porque era um conceito pouco claro dentro do quadro teórico (ROLIM, 1999).

dos parâmetros da economia (demanda local, produção diversificada, emprego local, custo de transporte, economias de escala, *linkages* de oferta e demanda). Entretanto, a partir de um determinado momento, o processo de aglomeração pode gerar externalidades negativas (custo de transporte, preço do aluguel, tamanho da cidade) e promover a desaglomeração.

Assim, a concentração geográfica das atividades econômicas numa estrutura caracterizada pela concorrência imperfeita gera externalidades (economias externas) que favorecem o crescimento econômico local (aumento da taxa de emprego e vinda de novas empresas para a região) num contexto de retornos crescentes de escala. As externalidades (pecuniárias) surgem como consequência das interações de mercado (compra e venda) envolvendo economias de escala no nível da firma individual.

A aglomeração de firmas propicia retornos crescentes no nível da produção, o que diminui o custo de transporte e facilita a mobilidade dos fatores (tensão entre custo de transporte e rendimentos crescentes). Considerando o custo de transporte, a melhor localização para os investimentos produtivos se relaciona com a maximização do acesso dos bens aos mercados consumidores e aos produtores de bens intermediários.

With lower transportation costs, a higher manufacturing share, or stronger economies of scale, circular causation sets in, and manufacturing will concentrate in whichever region gets a head start (KRUGMAN, 1991, p. 497).

Os custos de transporte não são geograficamente neutros e sim são fundamentais para estruturar o espaço, de modo que diferenciais de crescimento do volume de transporte podem ser um mecanismo potente, auto-reforçador, que favorece padrões específicos de aglomeração espacial.

Como as dotações naturais iniciais de certos locais tendem a ser reforçadas por mecanismos de *feedback* positivo gerados por externalidades, relacionadas a *linkages* e a indivisibilidades técnicas de investimentos em infra-estrutura, implica atribuir forte historicidade à evolução espacial da economia, ou seja, os processos dinâmicos na economia são dependentes da trajetória.

O modelo de Krugman reconhece a importância dos eventos históricos específicos que tendem a promover a concentração de empresas em uma determinada cidade. (“La geografía de una economía evoluciona de tal forma que refleja historia y accidentes pero no previsiones acerca del futuro”, KRUGMAN; FUJITA, 2004, p.182). Entretanto, simplifica esse fenômeno (história)³, de forma que a ocorrência de acidentes históricos (acaso) é o principal elemento que explica a conformação de uma determinada aglomeração de empresas.

La aglomeración no debe necesariamente ocurrir, por supuesto ... Las dinámicas del modelo económico están sujetas a bifurcaciones catastróficas: es decir, situaciones en las que su rasgo cualitativo cambia repentinamente (KRUGMAN; FUJITA 2004, p. 184)

Para David (1999, p. 113-114), o alcance da história na geografia não se resume na influência das condições iniciais (acaso), pois o “*timing* dos eventos ao longo da trajetória de evolução de uma região também importa para seu desenvolvimento espacial”.

³ A Nova Geografia Econômica tenta modelizar a história a partir de duas perspectivas: a teoria do caos (história como acaso) e o *path dependence* (história como condicionante do futuro) (KRUGMAN, 1991).

O ambiente natural exógeno tendo surgido primeiro na seqüência, é suposto ser dominante na fixação da localização inicial de produção e geração de demanda. A partir daí uma variedade de processos de feedback positivos entram em operação fazendo com que fatores de produção fluidos se fixem em torno daqueles locais inicialmente selecionados (DAVID, 1999, p. 113).

Assim, o caráter incidental das economias externas na Nova Geografia Econômica implica que apesar da teoria de Krugman recuperar a geografia, esta tem que ser complementada por uma leitura regulacionista (institucional), que incorpore a história enquanto temporalidade, que pode definir periodizações, as quais são marcadas por articulações entre a dimensão da economia e as instituições produzidas pela própria história. Ou seja, que adicione a história enquanto processo de interação entre os atores sociais, públicos e privados e como processo que constrói e desconstrói instituições, sendo este então o segundo condicionante.

A incorporação da economia política das estratégias de desenvolvimento regional significa adicionar mais uma camada de complexidade aos desafios com que já se confrontam os model builders da nova economia geográfica (DAVID, 1999, p. 116).

A transformação da vantagem comparativa de Juiz de Fora (localização geográfica privilegiada) em vantagem competitiva, ou seja, a possibilidade de Juiz de Fora vir a aglomerar um conjunto de indústrias e desencadeando um processo de desenvolvimento local, não pode ser buscada no acaso, pois Juiz de Fora tem história e instituições.

Juiz de Fora sempre possuiu instituições fortes. Os atores locais, tanto econômicos como políticos, quanto públicos e privados, sempre acreditaram que a cidade podia e tinha que dar certo e, ao crerem na potencialidade do local, implementaram distintas estratégias de desenvolvimento econômico para a cidade. A crença na capacidade da cidade é a grande instituição local, que por um lado distingue Juiz de Fora de outras cidades brasileiras, tornando-a peculiar e, por outro lado é o motor da busca incessante pelo desenvolvimento econômico local.

A confiança na potencialidade da cidade, construída historicamente a partir do grande desenvolvimento da indústria têxtil (*Manchester Mineira*) local, no final do século XIX e início do século XX, foi à base das estratégias de atração de grandes empresas adotadas em Juiz de Fora, nos anos 70 e 90, ou seja, os agentes, atores e instituições locais ao refutarem o indeterminismo na trajetória de desenvolvimento econômico da cidade, buscaram, continuadamente, amparados na história da cidade (condições iniciais) e com base em valores tácitos, antecipar ou precipitar um “acidente histórico” positivo para Juiz de Fora.

Apesar das estratégias dos anos 70 e 90 não terem dado certo em termos de dinamização da economia de Juiz de Fora, estas eram estratégias que integraram, no sentido de que, além de envolverem as três diferentes esferas de governo (em graus distintos), tiveram a capacidade de produzir coesão social entre os atores, públicos e privados, locais em torno de um projeto de desenvolvimento para a cidade possível de reverter a estagnação econômica e a decadência industrial da cidade.

O Plano Estratégico, apesar de se apresentar como um instrumento (objetivo, direto e eficiente) de desenvolvimento da cidade, ao adotar o mesmo tipo de receituário para todas as cidades, desarticula o que Juiz de Fora tem de mais importante: fatores locacionais

(entroncamento) e instituições fortes. Ou seja, o Plano/JF, se por um lado, se reconciliar com a idéia de desenvolvimento local, por outro, se afasta das características da realidade local.

Além disso, o Plano/JF induz a pulverização dos atores ao excluir as duas esferas superiores de governo e ao se efetivar via pluralidade de projetos apropriados por interesses particulares, incita o rompimento de pactos produzidos e normas tácitas criadas entre atores, ou seja, abre mão do capital institucional local produzido através da história.

O paradoxo do pragmatismo ao estimular a pulverização dos atores e a individualização das ações é o pior que pode acontecer para a cidade, pois ao incitar os indivíduos a agirem de maneira independente, isolada e egoísta, induz ao rompimento da crença coletiva da capacidade de que Juiz de Fora pode e deve dar certo (capital social acumulado).

Entretanto, os atores locais, públicos e privados, ao acreditarem que o “de fora” era melhor, mais moderno e mais eficiente que o “de dentro”, adotaram, a partir dos anos 70, uma estratégia desenvolvimentista centrada na cópia (importação) de modelos de desenvolvimento (fordismo com o modelo clássico desenvolvimentista de Perroux, acumulação flexível com estrutura de formação de pólo de desenvolvimento e planejamento estratégico) utilizados, com sucesso ou não, em outros países, em diferentes períodos históricos e esqueceram de olhar e refletir sobre o “de dentro”, ou seja, a trajetória passada e recente da cidade, de êxitos e fracassos e, consequentemente da conformação e do desenvolvimento das instituições locais.

As políticas de desenvolvimento adotadas na cidade, ao não observarem o território, ou seja, ao não recuperarem as instituições locais (formais e informais) como produto da história, abriram mão ou não perceberam que existia um capital no território (capital social/institucional) e referiram-se a um local retórico (associado a um ato mimético) e sub valorizaram o local real que é a dimensão locacional (custo de deslocamento).

A dimensão locacional é a base da crença de que Juiz de Fora é possível. A localização é o elemento que dá certeza sobre a possibilidade do futuro e alimenta a coesão dos atores locais em torno de uma proposta de desenvolvimento para a cidade. Assim, Juiz de Fora é particular porque além de ter uma referência de desenvolvimento na história que projeta no tempo, possui o fator locacional que intuitivamente alimenta o entendimento sobre a capacidade da cidade poder vir a dar certo.

5 CONCLUSÕES

A partir da análise do processo de industrialização da cidade de Juiz de Fora, conclui-se que tanto a excelente localização geográfica da cidade (centralidade geográfica) quanto à dimensão institucional local foram fundamentais para o desenvolvimento industrial da cidade.

A experiência de Juiz de Fora permite o resgate da Teoria da Localização Clássica e do pensamento institucional. Na realidade este resgate referenda um movimento dominante na análise do desenvolvimento regional atual, visto que dentre os novos modelos de desenvolvimento regional predominam os marcos conceituais de Krugman (resgatando a geografia) e dos neoinstitucionalistas (resgatando as instituições).

A geografia é importante, pois a escolha da localização ótima das firmas (para implantação de unidades industriais, armazéns ou centros de distribuição) cada vez mais leva em consideração o custo de transporte, mas especificamente as tarifas de transporte, o peso a ser transportado e a distância a ser percorrida. Assim localidades com centralidade geográfica são escolhidas no processo de decisão locacional das empresas. Entretanto não basta ser escolhida, tem-se que escolher e para isto é fundamental o papel da coordenação econômica

local (instituições) de forma a definir projetos dinâmicos capazes de desencadear um movimento auto-alimentador de desenvolvimento da economia local.

Assim, no início do século XXI, pensar qualquer estratégia de desenvolvimento regional envolve a combinação dos dois condicionantes supracitados com o período histórico de acumulação capitalista atual, ou seja, num mundo cada vez mais global e flexível, caracterizado pelas novas tecnologias de informação, comunicação e produção, torna-se necessário associar a dimensão locacional (localização geográfica) com os atores, estruturas e a história remota e recente da região (capital institucional), de forma a definir estratégias de desenvolvimento econômico eficazes em termos de ampliação da renda e do emprego regional.

Ou seja, pensar desenvolvimento regional hoje, não é mais cogitar sobre a importação de modelos de desenvolvimento e sim refletir sobre o território, fundamentalmente através da exploração do capital institucional regional (processos históricos e políticos e os atores sociais) e da vantagem locacional da região, num contexto de globalização, liberalismo e flexibilidade.

Entretanto qualquer nova estratégia de desenvolvimento regional será incapaz de sustentar um crescimento se não existir um marco macroeconômico que sustente a região, isto é, torna-se necessário à produção de convergência das tradições, macro e micro, de intervenção, de forma a viabilizar uma dinâmica de desenvolvimento regional duradoura.

6 REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Francisco Llorens. Desenvolvimento econômico local: caminhos e desafios para a construção de uma agenda política. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.230p.

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

BASTOS, S. Q. A. Disritmia Espaço-Temporal: análise das estratégias de desenvolvimento adotadas em Juiz de Fora (MG), pós anos 70. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ. 264 p., (Tese de Doutorado). 2004.

BASTOS, Suzana Quinet de Andrade. Estratégia Locacional da Indústria Automobilística: O Caso da Mercedes-Benz em Juiz de Fora. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ. 134p (Dissertação de mestrado), 2000.

DAVID, Paul. Comment on the role of geography in development by Paul Krugman. In B. Pleskovic & J. E. Stiglitz. Annual World Bank Conference on Development Economics, The World Bank, Washington, 1999.

DINIZ, Clélio Campolina. Global-local: interdependência e desigualdade ou notas para uma política tecnológica e industrial regionalizada no Brasil. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Arranjos e sistemas produtivos locais e novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 2000. p. 223-231.

EGGERTSSON, Thráinn. El comportamiento económico y las instituciones. Espana : Alianza, 1990. p. 15-40.

ESPINO, José Ayala. *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Mexico : Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 25-81

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. *Informativo CEI - PIB Minas Gerais: Municípios e Regiões 2000*, Belo Horizonte, abril de 2003.

GIROLETTI, D. *A Industrialização e Urbanização de Juiz de Fora: 1850 a 1930*. Belo Horizonte, UFMG, (Dissertação de Mestrado), 132p, 1976.

JUIZ DE FORA. *Plano Estratégico de Juiz de Fora (Plano/JF)*. Juiz de Fora, 2000. 184p.

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

KRUGMAN, Paul; FUGITA, Masahisa. *La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro*. *Investigaciones Regionales* – 4, p. 177-206, 2004.

MAILLAT, Denis e LECOQ, Bruno. *Nuevas tecnologías y transformación de las estructuras regionales en Europa: papel del meio*. Castilho, J. E Gomes-Larrañaga, P. *Lo local y lo internacional en el siglo XXI. La importancia de las redes de colaboración*. Bizkaikoforua Aldundia, Bizkaia, p. 333-360, 1993.

MARTIN, Ron. *Teoria econômica e geografia humana*. In: GREGOR, Derek; MARTIN, Ron; SMITH, Graham. *Geografia Humana*. Rio de Janeiro: Zahar, 1996. p. 31-64.

MATTOS, Carlos A. de. *Evolución de las Teorías del Crecimiento Económico y Crisis de la Enseñanza Urbano-Regional*. *Cadernos IPPUR*, Rio de Janeiro, Ano XII, 1, p. 15 - 29, 1998.

MATTOS, R. S, OLIVEIRA JÚNIOR, L. B, BASTOS, S. Q. A. *Experiências de desenvolvimento exógeno em Juiz de Fora: Mendes Júnior, Paraibuna e agora*, Mercedes-Benz. Juiz de Fora, FEA/UFJF, 17p, 1996.

NELSON, Richard. R; SAMPAT, Bhaven. N. *Las Instituciones como factor que regula el desempeño económico*. *Revista de Economía Institucional*, Colombia, v. 05, p. 17 - 51, 2001.

NORTH, Douglas. C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Mexico : Fondo de Cultura Económica, 1990. p. 13 – 181.

PAULA, M. C. S. *As Vicissitudes da industrialização periférica: o caso de Juiz de Fora (1930/1970)*. 1976. 193 f. Dissertação (mestrado)-Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 1976.

PIRES, A. J. *Capital agrário, investimentos e crise na cafeicultura de Juiz de Fora (1870/1930)*. 1993. 158 f. Dissertação (Mestrado)-Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 1993.

ROLIM, Cássio. *Reestruturação produtiva, mundialização e novas territorialidades: um novo programa para os cursos de Economia Regional e Urbana*. Rio de Janeiro: CMDE, UFPR, 1999. Texto para Discussão nº 5.



SINGER, Paul. Desenvolvimento econômico e evolução urbana. São Paulo: Nacional, 1968.

STORPER, Michael. Las Economías regionales como activos relaciones. Cadernos IPPUR, Rio de Janeiro, v.13, n. 2, p. 29-68, 1999.

WILLIAMSON, Oliver. E. Las Instituciones económicas del capitalismo. Mexico : Fondo de Cultura Económica, 1985. p. 9 – 53.