

Segmentação econômica e redes de poder: a atualidade da teoria de Taylor e Thrift

Economic segmentation and networks of power: the current debates of the proposed theory by Taylor and Thrift

Segmentación económica y redes de poder: la actualidad de la teoría propuesta por Taylor y Thrift

Leandro Bruno Santos
Universidade Federal Fluminense
leandrobruno@id.uff.br

Resumo

Este texto retoma os pressupostos da teoria de segmentação econômica e redes de poder proposta por Michael Taylor e Nigel Thrift, no início dos anos 1980, com o objetivo de proporcionar um arcabouço teórico para explicar as mudanças industriais no espaço. Ao contrário das vertentes estruturalistas e descritivas que à época caracterizavam os estudos na Geografia Industrial, a abordagem da segmentação e redes de poder se inseriu no conjunto de trabalhos de geografia corporativa ou geografia das corporações, cuja preocupação central consistia em restabelecer as organizações empresariais como agentes centrais de mudança econômica. Ao longo do texto, esboçamos as principais características, os pressupostos teórico-metodológicos e os óbices dessa abordagem teórica. Embora a proposta de segmentação e redes de poder apresente alguns problemas (ausências da discussão sobre o Estado e os conflitos capital-trabalho, inovação estática, segmentação determinista etc.), seus pressupostos apóiam na compreensão da diversidade das empresas quanto à escala e escopo de suas operações e à inserção delas numa vasta e complexa rede de relações de poder desiguais.

Palavras-chave: Segmentação econômica, redes de poder, corporações, pequenas empresas.

Abstract

This paper takes up the assumptions of the theory of economic segmentation and power networks developed in the early 1980s, with the purpose of providing a theoretical framework to explain the industrial changes in space. Contrary to the structuralist and descriptive aspects that at the time characterized studies in Industrial Geography, the approach to segmentation and power networks is part of the set of works of corporate geography or geography of corporations, whose central concern was to reestablish business organizations as central agents of economic change. Throughout the article, we outline the main characteristics, theoretical-

methodological assumptions and weaknesses of this approach. Although the proposal for segmentation and power networks presents some problems (absences from the discussion on the State and capital-labor conflicts, static innovation, determined segmentation etc.), its assumptions support the understanding of the diversity of companies in terms of the scale and scope of their operations and their insertion in a vast and complex network of unequal power relations.

Keywords: Economic segmentation, networks of power, corporations, small firms.

Resumen

Este texto retoma los supuestos de la teoría de la segmentación económica y las redes de poder desarrolladas a principios de la década de 1980, cuyo objetivo principal era proporcionar un marco teórico para explicar los cambios industriales en el espacio. Contrariamente a los aspectos estructuralistas y descriptivos que caracterizaban los estudios en Geografía Industrial en ese momento, el enfoque de segmentación y redes de poder se insertó en el conjunto de trabajos de geografía corporativa o geografía de corporaciones, cuya preocupación central era restablecer las organizaciones empresariales como agentes centrales del cambio económico. A lo largo del texto, destacamos las principales características, las suposiciones teórico-metodológicas y las debilidades de este enfoque. Si bien la propuesta de segmentación y redes de poder presenta algunos problemas (ausencias a la discusión sobre el Estado y conflictos capital-trabajo, innovación estática, segmentación determinista etc.), sus supuestos apoyan la comprensión de la diversidad de las empresas en cuanto a la escala y alcance de sus operaciones y en cuanto su inserción en una vasta y compleja red de relaciones desiguales de poder.

Palabras clave: Segmentación económica, redes de poder, corporaciones, pequeñas empresas.

Introdução

Nosso objetivo, com este trabalho, é apresentar os principais fundamentos da teoria da segmentação econômica e redes de poder, elaborada por Michael Taylor e Nigel Thrift no início dos anos 1980, com a finalidade de explicar as tendências e formas espaciais das relações de poder entre organizações econômicas no estágio do capitalismo monopólico e global. Embora nossa análise se baseie num conjunto de textos da década de 1980, as reflexões também trazem elementos para pensarmos sobre a atualidade da teoria no âmbito dos estudos de Geografia Econômica.

Michael Taylor é, atualmente, professor emérito de geografia humana no Instituto de Geografia, Ciências da Terra e Ambiente da Universidade de Birmingham, Inglaterra, onde desenvolve pesquisas relacionadas à geografia econômica, economia regional e desenvolvimento econômico e regional. Já Nigel Thrift atuou nas universidades de Warwick e Oxford, recebeu diversos prêmios acadêmicos e é professor emérito na Universidade de Bristol, Inglaterra. Suas pesquisas versam sobre finanças internacionais, cidades e vida política, teoria não representacional, política afetiva etc.

O escrutínio sobre a teoria da segmentação e redes de poder requer a sua inserção no contexto de desenvolvimento da geografia econômica. Esse campo disciplinar, desde meados do século XX, tem sido marcado por um fértil debate sobre as dinâmicas de localização das atividades econômicas, abrangendo a discussão sobre os

fatores de localização, a tomada de decisões dos agentes e, recentemente, a complexidade dos sistemas produtivos (TAYLOR, 1984; PEREIRA JR, SANTOS, 2019). Grande parte dos trabalhos desenvolvidos colocou muita ênfase nos fluxos (insumo-produto, por exemplo), nas tomadas de decisão (racionalidade limitada) ou nos processos gerais atinentes ao capital, dando pouca atenção para a conceituação e definição, o estabelecimento dos limites e a elucidação dos processos operando dentro e no entorno (ambiente) das firmas (TAYLOR, 1985; SANTOS, 2020).

É nesse contexto que se desenvolve a vertente da Geografia das Corporações¹, preocupada, entre outras coisas, com a explicação das lógicas espaciais que presidem os comportamentos das organizações econômicas que constituem os sistemas produtivos, as configurações espaciais resultantes, a divisão territorial do trabalho e as interações espaciais. Todos os trabalhos sob o rótulo de geografia corporativa exibiam, como pano de fundo, um propósito principal de inserir as organizações econômicas como agentes centrais das mudanças e não como meras engrenagens dos processos macroeconômicos, restabelecendo algum grau de arbítrio para esses agentes no bojo das leis gerais de reprodução do capital².

Além desta introdução, o texto contém outras quatro partes, considerando as referências. Na sequência, apresentamos as principais características da teoria da segmentação e redes de poder, explorando os segmentos e as diferentes partições. Em seguida, apresentamos os princípios da teoria e sua coerência com o método, bem como sua repercussão no âmbito da Geografia. Em seguida, levantamos algumas debilidades dessa perspectiva teórica. Na quarta parte, exploramos a atualidade da teoria da segmentação e redes de poder. Ao final, constam as referências utilizadas.

Principais características da teoria

Os trabalhos aqui escrutinados de Michael Taylor e Nigel Thrift fazem parte de um esforço de compreensão das mudanças industriais no espaço num momento em que a geografia econômica era marcada pela ênfase nos fluxos (insumo-produto, por exemplo), pela análise das tomadas de decisão (racionalidade limitada) ou pela busca da elucidação dos processos gerais atinentes ao capital. Por entenderem que essas três abordagens tratavam a firma como uma cristalização de esforços atomísticos (TAYLOR, 1984, 1985; SANTOS, 2020), os autores propõem a integração ou mediação entre as abordagens abstratas, empiristas e fragmentadas existentes tendo como ponto de partida os estudos da firma.

A esse contexto teórico, podemos adicionar o momento histórico por que passam os países desenvolvidos, envoltos a um processo de reestruturação produtiva, complexificação dos sistemas produtivos, aprofundamento das divisões na estrutura

¹ Para um aprofundamento, sugerimos o trabalho de Dicken (2013), que detalha o desenvolvimento e os principais desafios dos estudos de geografia corporativa.

² Markusen (2005) retoma, recentemente, esse debate sobre a necessidade de algum grau de arbítrio dos agentes econômicos no âmbito da economia política marxista.

produtiva, internacionalização dos circuitos do capital (capital-produtivo e capital-dinheiro), financeirização etc. Esses processos, sob os auspícios de um capitalismo monopólico e global, engendram uma profunda segmentação econômica entre os capitais e suas frações, impondo diversos óbices para uma leitura da estrutura produtiva sob o viés dicotômico de grandes organizações e pequenas empresas, tornando premente uma leitura integradora dos capitais e da sua diversidade de atuação.

Embora se debrucem sobre a complexidade da segmentação econômica durante o estágio capitalismo monopólico e global, atendo-se às tendências e formas espaciais das relações de poder entre organizações econômicas nos países desenvolvidos, Michael Taylor e Nigel Thrift interpretam o processo de segmentação como imanente à dinâmica de acumulação de capital, reconhecendo, com isso, que os padrões de segmentação são alterados nos períodos de crises de acumulação e de reestruturação capitalista. Nessa direção, afirmam que o processo de segmentação, “both fuelled by accumulation and fuelling accumulation, can be interpreted as stemming from uneven development of the tendency to concentration and centralization of capital” (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 450).

Outra característica da teoria é que ela tem como propósito principal 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. Sugerem o estudo dos capitais e suas frações não como meras engrenagens dos processos macroeconômicos, propondo, dessa maneira, restabelecer algum grau de arbítrio para esses agentes no bojo das leis gerais de reprodução do capital. Inserindo-se no âmbito da geografia das corporações, uma temática marcada por estudos fragmentados de pequenas e grandes empresas (DICKEN, 2013), a proposta de segmentação econômica e redes de poder se apresenta como uma teoria integradora da firma, propondo interpretá-la como “ilhas” de poder consciente sobre um mercado caótico, opondo-se, dessa forma, a uma leitura dessas frações do capital como opostas ao mercado³.

A unificação dos estudos dos capitais e suas frações começaria pelo reconhecimento de sua origem comum, tanto as pequenas quanto as grandes organizações seriam resultado do “access of organisations to resources, and thus *power relationships*”, que “[...] are highly uneven and strongly asymmetric” (TAYLOR; THRIFT, 1982, p. 1604, *grifo nosso*). Os *diferenciais de poder* nos processos de barganha, no acesso ao crédito, nos impostos, na extensão das relações de subcontratação, entre outros, engendrariam uma economia dividida entre dominantes e dominados, controladores e controlados, centrais e periféricos. A segmentação econômica não seria um processo acabado, em função da “emergence of new *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*

³ Essa oposição emergiu com a teoria dos custos de transação elaborada por Coase (1937). Na Geografia, Scott (1986) incorporou a teoria dos custos de transação na interpretação da organização da indústria e teoria da firma.

subordination have become established while the old relations have to be renegotiated” (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 450, *grifo nosso*).

O padrão de segmentação econômica proposto pelos autores, tendo como enfoque as organizações e considerando como elemento central *as redes de poder*, considera que cada segmento é formado por um número de organizações com características similares que são causa e efeito de sua vinculação a um nicho econômico particular. Para os autores, existiria uma dicotomia básica que se manteve durante todo o processo de divisão entre pequenas empresas, geralmente operando num único local, e grandes organizações contendo diversas companhias com atuação multilocal, multisetorial e, na maioria dos casos, multinacional (figura 1). A abordagem é mais dedutiva e baseada na estrutura organizacional da segmentação (TAYLOR; THRIFT, 1982), sendo o tamanho um critério relevante, mas não determinante (TAYLOR; THRIFT, 1983).

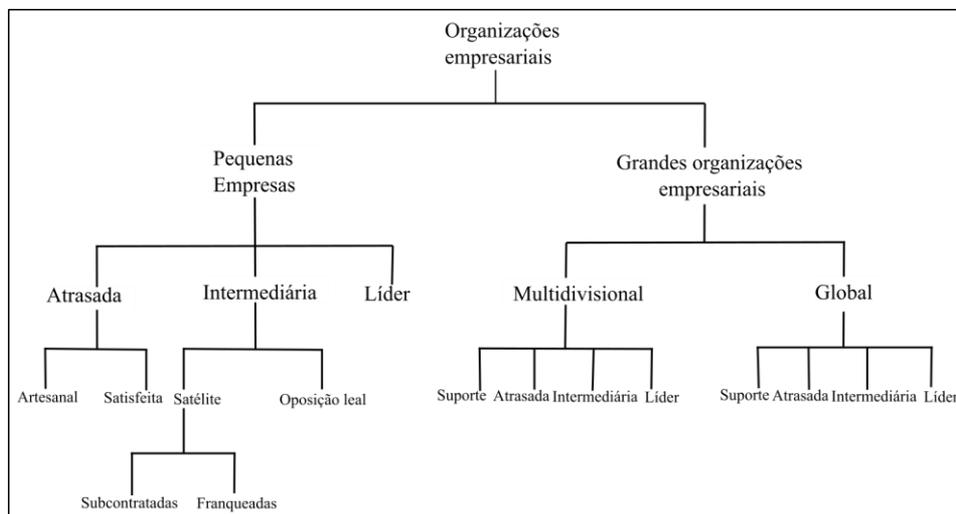


Figura 1: O padrão atual de segmentação.

Fonte: Taylor; Thrift (1983).

O segmento das pequenas empresas apresenta uma distribuição em todos os setores da economia, com maior presença no não-manufatureiro, podendo ser subdividido em outros três segmentos: *retardatários*, *intermediários* e *líderes*. Os dois primeiros podem, ainda, exibir outras partições internas. Nos segmentos atrasados, temos o “*artesanal*” e o “*satisfeito*”. O segmento intermediário pode ser dividido em *satélites* – dentro desse segmento, temos outra segmentação envolvendo subcontratação e franquias – e “*oposição fiel*”. A seguir, detalhamos as características desse segmento das pequenas empresas.

As *líderes* são geralmente empresas jovens dependentes de invenção e inovação de novos produtos, processos, mercados ou serviços (TAYLOR; THRIFT, 1982, p.

1607), sendo marcadas por altas taxas de criação e fechamento por atuarem em mercados voláteis e competitivos. Muitas delas são uma fonte externa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) para o setor corporativo. Enfrentam problemas como a obsolescência de seus produtos, a invasão ou contração de seus mercados ou de sucessão administrativa (TAYLOR; THRIFT, 1984, p. 75). Apesar do potencial, dificilmente se tornam grandes empresas, por conta das dificuldades no acesso a empréstimos financeiros, da susceptibilidade de serem adquiridas e das maiores flutuações na demanda de seus produtos em relação aos das grandes corporações.

Situação diferente é apresentada pelas *intermediárias*, cuja atuação em nichos de mercado, quase sempre associados às grandes empresas, permite a sobrevivência desses capitais. Nesse segmento, as empresas de “*oposição fiel*” exibem baixa taxa de substituição, sendo geralmente mais estáveis, com atuação, muitas das vezes, num único produto ou mercado, exibindo uma capacidade de existência pela atuação nos mercados deixados pelas grandes empresas ou desafiando hegemonia de mercado estabelecida por essas organizações (TAYLOR; THRIFT, 1982, p. 1608). Outra partição é composta por empresas *satélites* das grandes organizações, com as quais se relacionam via acordos de preços e compartilhamento de mercados, subcontratação e franquias.

No âmbito das organizações *satélites*, temos *subcontratadas* ou *franquias*. As subcontratadas, concentradas nos serviços de engenharia e indústrias relacionadas, exibem altas taxas de substituição e sua importância tem a ver com a externalização dos riscos das grandes empresas (mitigação dos custos com trabalho e manutenção da produção e da distribuição intactas das disputas trabalhistas e crises econômicas). As franquias apresentam alta taxa de substituição e dependência com relação às grandes organizações, sendo comum nas atividades de varejo.

As retardatárias atuam na produção manufatureira, no varejo, na distribuição e nos serviços, exibindo elevada taxa de fechamento e criação de novas empresas, podendo resistir a cenários adversos. Dentro desse segmento, temos dois tipos inter-relacionados: *o artesão e o satisfeito*. O primeiro remete um pouco às oficinas proto-industriais, em que o proprietário possui qualificação prévia via atuação no mercado de trabalho, produzindo ou vendendo bens para mercados pequenos e com tecnologia limitada. O segundo é compreendido por empresas cuja forma de organização é mantida pequena por conta do desejo de controle do proprietário e sua família ou da rejeição a formas de administração sistemática e burocrática das empresas que se expandem. Muitas delas têm a duração vinculada ao tempo de vida do proprietário.

Quanto às grandes organizações, elas comportam duas partições, envolvendo a corporação multidivisional e a corporação global. Em ambas, as organizações são constituídas de empresas centrais e periféricas, formando seu próprio desenvolvimento desigual, dada a necessidade contínua de redefinir continuamente o centro e a periferia com a finalidade de reter contato competitivo com outras organizações. Elas

compartilham, ainda, quatro segmentações formadas por empresas suporte, retardatárias, intermediárias e líderes, numa alusão ao ciclo de vida do produto⁴.

O segmento multidivisional é constituído por empresas com baixa taxa de substituição, sendo que muitas têm se tornado multinacionais e cada vez mais diversificadas. Esses processos de expansão geográfica e diversificação têm impellido as empresas deste segmento a um incremento no tamanho e à adoção de uma estrutura multidivisional hierárquica por mercados ou produtos, remetendo a uma estrutura baseada na estratégia de simulação do ciclo de vida do produto. Essas empresas podem ser suporte, retardatárias, intermediárias e líderes.

As empresas *líderes* atuam na vanguarda com atividades inovadoras, envolvendo novos produtos, mercados, serviços ou novas formas de investimentos. As *intermediárias* se situam no centro das operações de cada organização, fornecendo lucros constantes, confiáveis e contínuos graças a produtos e capacidades estabelecidas. Quanto às *retardatárias*, podem ser parte de uma divisão, produzindo bens com tendência a se tornarem obsoletos ou marcados por elevada competição. Já as suporte são fornecedoras de serviços às corporações multidivisionais. Ainda que cada organização possa mover-se ao longo do tempo, deslocando-se da posição de líder para retardatárias, é mais provável que a maior parte corresponda a um estágio no desenvolvimento de produto ou mercado (TAYLOR; THRIFT, 1982).

O segmento global emerge do multidivisional como resposta à crise econômica estrutural do capitalismo e ao acirramento da concorrência, tornando-se causa e efeito da nova fase de internacionalização do capital e da correspondente divisão internacional do trabalho (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 457). São mantidas as partições suporte, retardatárias, intermediárias e líderes, mas a “global corporation's 'strategy' consists of more simple tactics facilitated by the way in which the corporation can transfer from one failing product cycle to another growing one with some ease (if not impunity)” (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 457). Como características dessa nova forma organizacional, temos a aceleração do movimento do capital nas várias escalas, a maior necessidade de informação para tomada de decisões e os lucros cada vez mais financeiros.

Embora aqui apresentados de forma particularizada e linear, os segmentos das grandes organizações e das pequenas empresas mantém estreita relação, exigindo sua leitura como segmentos inter-relacionados; portanto, não seriam sistemas fechados. Ao longo do tempo – considerando o ciclo de vida do produto e a ossificação das estruturas de organização - e sob diferentes formas (licenciamento, subcontratação, venda, transferência de trabalhadores), as unidades econômicas (empresas) podem mudar seu *status* no conjunto, mas isso tende a ocorrer, de acordo com os autores, sobretudo no segmento das pequenas empresas.

⁴ Ver, a respeito, Vernon (1966).

Modo de explicação e elementos da teoria

Nessa seção, nossa preocupação é delinear os principais princípios explicativos do modelo de segmentação econômica e redes de poder⁵, especialmente aqueles atinentes às escalas de explicação e escalas geográficas, ao problema da especificidade histórica e ao que constitui o fenômeno “industrial”. Essa discussão das escalas, das dimensões espaço e tempo e do fenômeno industrial perpassa todos os textos analisados, mas é diretamente abordada em Taylor; Thrift (1983), muito por conta da preocupação e do esforço no sentido de oferecer uma leitura integradora e abrangente nos estudos da estrutura produtiva pela ótica dos capitais e suas frações. Vejamos, agora, alguns desses princípios:

1. *Noção de escala* que conecte os processos mais gerais (macro) com as decisões e ações de agentes no âmbito das organizações e vice-versa e permita entender as inter-relações entre as diferentes organizações econômicas no bojo de relações desiguais de dominação e subordinação. Michael Taylor e Nigel Thrift fazem essa proposta integradora por entenderem que as escalas da economia política, interorganacional e organizacional “adopted has acted as a partial barrier to movement up or down to the other scales of explanation” (TAYLOR; THRIFT, 1983, p. 446). Apesar da confusão dos autores em torno da equivalência de níveis de análise quanto a um recorte espacial específico, a preocupação central é a necessidade de pensar nas mediações e níveis de concreção dos processos macro e micro.

2. *Noção de tempo e de espaço* e especificidades históricas e geográficas das construções teóricas. “[...] too often, theories and theoretical categories are assumed to be appropriate long after they have ceased to be useful, are assumed to apply to all time and space or to more time and space than they actually do” (TAYLOR; THRIFT, 1983, 447). Ao enfatizarem a especificidade histórica, Michael Taylor e Nigel Thrift reforçam que um padrão de segmentação econômica não é *ad aeternum*, na medida em que as crises de acumulação ensejam a emergência de novos segmentos e novas relações de dominação e subordinação. Atendo-se à realidade dos países desenvolvidos, alertam que o número de organizações em cada segmento e a proporção relativa a outros segmentos é específica às economias nacionais particulares, existindo num tempo particular e resultando de um padrão diferente de articulação entre segmentos num espaço e tempo.

3. *Noção de indústria manufatureira* que incorpore a diversificação de atividades econômicas realizadas pelas corporações em suas esferas de operações (envolvendo, além da produção manufatureira, atividades primárias, intermediárias e terciárias) e a mudança da extensão espacial na medida em que essas corporações têm espaço diferenciado nas várias escalas (regional, nacional, internacional). Ao alargarem a definição de indústria manufatureira, os autores anteviram algumas novas realidades econômicas (novo paradigma tecno-econômico, expansão da terciarização e

⁵ Sposito (2004) alerta para a importância de analisarmos o conjunto de conhecimentos, leis e princípios de uma teoria e sua coerência com o método.

redução/estagnação da indústria, globalização da indústria, serviços e finanças etc.)⁶ e a inadequação dos aportes conceituais e teóricos destinados à compreensão do fenômeno “industrial”.

4. *Noção de dialética* entre os segmentos das grandes organizações e das pequenas empresas. Se, por um lado, atribuem à dinâmica de acumulação e suas crises a conformação de um padrão de segmentação, por outro lado, reforçam que “the dualistic economy does not consist of two closed systems, but rather of a set of interrelated segments” (TAYLOR; THRIFT, 1982, p. 1609). Quer dizer, não se tratam de segmentos dicotômicos, senão inter-relacionados, sob a mediação de relações de poder. Michael Taylor e Nigel Thrift salientam, ainda, que as relações de dependência não são unidirecionais, porque as grandes empresas também dependem das pequenas. Também destacam as transições dos capitais entre os segmentos ao longo do tempo e sob diferentes formas, especialmente no das pequenas empresas.

Pelo que vimos assinalando até o momento, trata-se de uma teoria construída, do ponto de vista do método, sob influência da teoria da contingência estrutural, na medida em que insere os princípios de realidade dinâmica e conflitiva (entre os capitais) e de desenvolvimento desigual. Michael Taylor e Nigel Thrift, a partir de um encaminhamento dedutivo⁷, auxiliados pelo método, estabelecem uma segmentação da economia considerando o acesso desigual dos capitais e suas frações aos recursos ou fatores de produção (capital, terra, trabalho etc.). Essas relações de poder desiguais e assimétricas entre os capitais e suas frações se refletem na *capacidade de uma organização controlar os recursos necessários ao funcionamento de outras, definindo as dominantes e dominadas, controladoras e controladas* (TAYLOR; THRIFT, 1982). As partições entre os segmentos são feitas, prevalentemente, segundo o controle monopolista da tecnologia, fazendo alusão ao ciclo de vida do produto.

É importante analisarmos a repercussão da teoria da segmentação e redes de poder na Geografia, a fim de reunir elementos para pensarmos uma epistemologia do conhecimento produzido. Por se tratar de uma teoria elaborada no início dos anos 1980, qualquer levantamento na literatura impressa seria uma tarefa praticamente impossível. O uso da ferramenta do Google Acadêmico, embora mais restrito a trabalhos inseridos na rede mundial de internet, mostra um conjunto significativo de citações na literatura anglo-saxônica. No Brasil, identificamos a referência em 10 trabalhos, que incluem livros (BRITO, 2008; CORRÊA, 2010; SANTOS, 2012; SANTOS, 2012a), dissertações (OLIVEIRA, 2013; FERREIRA, 2018) e artigos em revistas (SANTOS, 1992; CUNHA, 2002; MIRANDA NETO, 2014; OLIVEIRA, 2018). Um exercício necessário é compreender como esses autores incorporaram as contribuições de Michael Taylor e Nigel Thrift.

⁶ Martin (1994) analisa como essa nova fase qualitativamente diferente do desenvolvimento econômico – novas realidades econômicas – coloca os desenvolvimentos teórico-metodológicos da Geografia Econômica numa encruzilhada em finais do século XX.

⁷ Concordamos com Sposito (2004) quando afirma que indução e dedução são encaminhamentos do método.

A ideia de espaços corporativos desenvolvida por Santos; Silveira (2011) tem, como pano de fundo, as contribuições teóricas sobre as redes de poder organizacionais elaboradas por Michael Taylor e Nigel Thrift. Na verdade, verificamos um alargamento da ideia de redes de poder, na medida em que originalmente foi proposta para entender as inter-relações desiguais entre as frações do capital. Santos; Silveira (2011) incorporam a proposta de “poder como capacidade de uma organização controlar recursos necessários a outras organizações” e a utilizam para explicar as exigências impostas pelas organizações aos setores públicos quanto à dotação do território de sistemas de engenharia e infraestruturas.

Essa ideia de rede de poder alargada, também entendida no âmbito político, aparece nos trabalhos de Silva (2003, 2008), quando afirma que redes de poder (tecnologia, finanças, produção, comercialização) são constituídas por redes políticas e/ou alianças estratégicas intercapitalistas e com grupos representativos do aparelho político de diversas instâncias do Estado. Nas palavras do autor, “as corporações podem ser analisadas como redes políticas territoriais, revelando as intermediações de interesses e a captura de diversas instâncias de poder das ações coletivas e individuais localizadas” (SILVA, 2003, p. 34) ⁸.

Corrêa (2010) também apresenta influência da ideia de redes de poder ao tratar da característica de pressão econômica e política das corporações, abordando como as práticas econômicas e políticas visando à organização espacial garantem a reprodução ampliada do capital. De certa maneira, em diferentes trabalhos, Corrêa (1991, 2010) não só aprofunda a agenda de pesquisas propostas por Michael Taylor e Nigel Thrift de compreender o domínio espacial de cada capital e suas frações, como ainda avança mostrando que, numa sociedade capitalista de classes e desigual, as práticas espaciais das corporações visam à reprodução da desigualdade.

Preocupado com a indissociabilidade das redes técnicas e conjunto das ações organizacionais, Santos (2012, p. 271) incorpora criticamente a proposição de redes de poder, por entender que “a própria estrutura do espaço constitui uma condição fundamental ao exercício do poder e à natureza local ou regional desse poder”. Embora Taylor e Thrift (1982, 1982a), num estudo no nível dos estabelecimentos da indústria de fundição, tenham reinterpretado as interações espaciais como manifestações operacionais das relações de poder, deram pouca atenção ao poder oriundo do próprio controle da materialidade do espaço.

Essa perspectiva da materialidade do espaço como condição para o ordenamento do poder ensejou diversos trabalhos preocupados com a hierarquização do espaço e a apropriação corporativa do território. Nos trabalhos de Oliveira (2013), Miranda Neto (2014) e Ferreira (2018), encontramos essa transposição de redes de poder organizacionais para a dimensão espacial. Noutra direção, Cunha (2002, p. 269) reconhece a importância da apropriação e uso das redes técnicas, mas entende que o

⁸ Somos gratos a Fernando F. Oliveira pelas indicações dos trabalhos de Carlos Alberto Franco da Silva e de Leonel Mazzali.

poder das organizações “não emana destas, apesar de possibilitarem a vigência, permanência e intensificação desse poder”. O autor propõe encontrar os “agentes mais relevantes”, aqueles que se sobressaem por se inserirem em várias estruturas (tecnológica, política, financeira) e elos das várias redes, por formarem uma rede de poder.

Ainda que não cite diretamente os autores aqui analisados, Mazzali (2000), no estudo da reestruturação da atividade agroindustrial, explora a emergência de novas configurações organizacionais, mostrando o considerável aumento do campo de ação dos diferentes capitais na estruturação e reestruturação das articulações intra e intersetoriais. Nesse sentido, o autor defende que a organização “em rede” refletiria a “interdependência entre os agentes econômicos, consubstanciada em múltiplas formas de relações entre empresas, cuja caracterização exige a explicitação do sistema de ‘divisão de trabalho’ intra-rede, a partir da identificação das especificidades de sua estrutura interna” (MAZZALI, 2000, p. 157). Se, por um lado, a dimensão do poder parece ser diluída na análise das relações intra e interempresas, tanto nas redes verticais quanto nas horizontais, por outro lado, há um reconhecimento do papel dos capitais e suas frações na mudança da estrutura.

A segmentação econômica, resultado das redes de poder e controle monopólico dos recursos, foi incorporada por Brito (2008) num estudo da Petrobrás e gestão do território. Neste trabalho, o autor reconhece a existência de “várias empresas de natureza diferente, pertencentes a uma grande corporação. Essas distintas empresas operam conectadas em rede a uma *holding*” (BRITO, 2008, p. 166). A segmentação seria resultado da função que cada empresa desempenha no âmbito da corporação, podendo ser *leaders*, *intermediates*, *laggards* e *support*. Santos (1992, 2012a), em trabalhos voltados à análise da segmentação no âmbito da economia urbana, chama a atenção para a existência de uma imensa tipologia de empresas das mais variadas expressões que não se restringiriam apenas à proposta de Michael Taylor e Nigel Thrift.

Corrêa (1991, 2010), ao abordar a expansão espacial do capital-produtivo, trata de cinco características da corporação, particularmente da multifuncionalidade e da segmentação das grandes empresas. À proporção que as empresas diversificam sua atuação, passam a atuar em atividades não relacionadas no plano técnico, gerando uma multifuncionalidade. Essa natureza multifuncional é analisada tendo como base as proposições de segmentação econômica, utilizada para explicar as diferenças das empresas constituintes de uma grande organização quanto ao desenvolvimento tecnológico, à divisão do trabalho e ao papel que desempenham no processo de acumulação no âmbito da corporação (CORRÊA, 2010).

Esse exercício de verificar o uso e o aprimoramento das ideias de redes de poder e de segmentação econômica mostra que, direta e indiretamente, as proposições de Michael Taylor e Nigel Thrift têm estado presentes em diversos trabalhos. A teoria das redes de poder foi alargada para além do controle dos recursos necessários a outras organizações, incorporando o controle e a apropriação das redes técnicas, o acesso privilegiado aos recursos públicos, entre outros. A segmentação econômica, porém,

enquanto materialização dos diferenciais de poder no âmbito das organizações, não foi amplamente incorporada e aprofundada, ao contrário, recebeu diversas críticas pela simplificação da diversidade de arranjos organizacionais.

Alguns óbices à teoria

Podemos, após a exposição da repercussão das ideias de Michael Taylor e Nigel Thrift, levantar outros pontos importantes com relação à teoria da segmentação e redes de poder, especialmente as debilidades dessa proposição teórica, quer no momento de sua construção, quer na sua utilização no momento atual. Em seguida, procuramos delinear quatro óbices que podem ser levantados quanto à teoria escrutinada até o momento.

Primeiro, os autores fazem a opção por tratar a categoria organizações econômicas e suas frações de maneira isolada, atendo-se às inter-relações dessas unidades, deixando de lado a discussão sobre o **papel do Estado** na reprodução desses capitais ou mesmo a internalização, no âmbito do Estado, das disputas e interesses desses capitais. Trata-se de uma visão estreita do poder, na medida em que a visão de agência tem como recorte privilegiado as organizações empresariais. Harvey (2005) contribui para esse debate quando afirma que, embora o sistema capitalista possa funcionar independentemente do arcabouço estatal por meio de redes e estruturas de operação sobre o espaço, sem o Estado os riscos são maiores e com ele a acumulação pode ser potencializada.

Seria exaustivo detalhar a extensa literatura acadêmica sobre o papel do Estado no desenvolvimento das forças produtivas e, *por ende*, de capitais e suas frações, de tal forma que apresentaremos alguns autores e ideias de maneira estilizada. Chang (2004) e Oliveira (2003) contribuem, cada um a seu modo, para compreender o papel do Estado na industrialização dos Países Atualmente Desenvolvidos (PAD), desmistificando a ideia de livre mercado. Nessa mesma direção, com trabalho recente, Mazzucato (2014) traz evidências sobre o papel Estado por trás dos investimentos mais corajosos, incipientes e de capital intensivo que levaram a inovações radicais no final do século XX e início deste século. Santos (2008) realça que a globalização não seria resultado apenas das técnicas, senão também das escolhas políticas, trazendo elementos para pensar o próprio papel do Estado na instauração do processo de globalização. Num estudo dos capitais e suas frações, Oliveira (2019) e Santos (2012) realçam a importância do Estado - por meio de políticas de desenvolvimento, financiamento, investimentos em infraestrutura econômica etc. - e das conexões e redes políticas dos agentes econômicos.

Segundo, a natureza das redes de poder intra e interorganização parece ser **estática e determinista**, implicando numa reprodução ao longo do tempo da segmentação. O próprio Taylor (1996), depois das críticas à teoria da segmentação e redes de poder, reconhece essas debilidades, admitindo que se trata de “an essentially static concept, a description of frameworks of interrelationships at some point in time. It does not identify a dynamic of change - the way in which relationships might alter and evolve” (TAYLOR, 1996, p. 1043). Admite, ainda, que “the nature of intraorganisational

and interorganisational power networks assumes the form of an organizational or entrepreneurial topography which determines [...] the rate and direction of technology transfer” (TAYLOR, 1996, p. 1043).

Dicken (2010) contribui para a discussão das arquiteturas organizacionais das corporações afirmando que elas não são homogêneas, muito em função de suas histórias e geografias específicas e da complexidade dos ambientes industriais nos quais atuam. Isso significa dizer que existem diversas tipologias de empresas, não estando restritas às segmentações e partições propostas por Michael Taylor e Nigel Thrift. Chesnais (1996), ao abordar as mudanças nas organizações empresariais contemporâneas, afirma que as grandes empresas, a despeito das diversas formas emergentes de organização da produção (empresas em rede e empresas-rede), possuem uma nova gama de procedimentos que mantêm estáveis a dominação oligopolista, quer dizer, são mantidas as hierarquias e relações assimétricas entre os capitais e suas frações, sinalizando para a vitalidade da ideia de redes de poder.

Uma forma de captura da diversidade das formas de atuação e desdobramentos das empresas, abstraindo as formas concretas que o capital se encarna (indústria, serviços, bancos e finanças, além de diferentes arranjos organizacionais), segundo Chesnais (1996), é entender o capital como um valor cujo objetivo é a auto-valorização, a obtenção de lucro, em que as condições setoriais, espaciais e organizacionais seriam meras contingências. Serfati (1998), nessa mesma direção, alerta para a importância de recorrer à noção de capital como massa de dinheiro susceptível de se valorizar num momento em que as clivagens entre indústria e finanças e os limites das organizacionais são menos perceptíveis⁹.

Terceiro, abordam as redes de poder no âmbito das disputas entre os capitais e suas frações, desconsiderando as disputas provenientes das **relações capital-trabalho**. Embora haja o reconhecimento de que não se pode estabelecer uma relação de causalidade entre segmentação e mercado de trabalho, não se faz a discussão sobre o papel desempenhado pelos conflitos capital-trabalho na constituição dos diferentes arranjos organizacionais. Exceto pelo reconhecimento do papel desempenhado pelas empresas subcontratadas na mitigação dos custos com trabalho e manutenção da produção e da distribuição intactas das disputas trabalhistas e crises econômicas em favor das grandes organizações, as demais formas (global, multidivisional etc.) ganham expressão inseridas no desenvolvimento desigual das dinâmicas de acumulação de capital.

Quarto, a classificação intrassegmentos obedecendo o ciclo de vida dos produtos (VERNON, 1966) também apresenta problemas, como, por exemplo, a ideia de **inovação estática** e a confusão na distinção entre organizações multidivisionais e

⁹ Pessanha (2019) contribui com esses trabalhos trazendo a atuação dos fundos financeiros no controle das organizações, aportando elementos para pensar a financeirização das organizações empresariais. A contribuição deste autor é de fundamental importância, na medida em que mostra que as grandes organizações não estariam mais atuando sob uma lógica financeira, por meio de uma organização sob holding, mas seriam capturadas diretamente por fundos financeiros, aprofundando a lógica *return on equity* anterior.

globais, com óbices na definição de centro e periferia entre segmentos e espaços¹⁰. A teoria do ciclo de vida, central na definição dos segmentos e suas partições, não explica por que certas firmas, mas não todas, são inovadoras, não estabelece uma distinção clara entre inovação de processo e de produto, é demasiado determinista e pressupõe a imitação/generalização do modelo de consumo estadunidense pelos demais países do mundo, além de aportar pouco sobre a duração de cada fase e o tempo de transição entre elas.

Benko (1996) coloca a problemática da aceleração das mudanças tecnológicas, da emergência das novas atividades econômicas e das lógicas espaciais ainda pouco conhecidas. Diante desses novos elementos, a teoria do ciclo de vida seria inaplicável para pequenas empresas, não explicaria os ciclos curtos (5 a 7 anos) dos produtos cada vez mais marcados por uma obsolescência programada, e a tendência permanente de investimentos em inovação de produtos e mão de obra qualificada. Benko (1996) realça, ainda, que o esquema do ciclo de vida mudou com a tendência à descentralização da Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e a telemática e que ele é simplificador ao pôr os produtos no mesmo molde.

Hayter; Patchell; Rees (1999), ao retomarem mais recentemente a teoria da segmentação e redes de poder, realçam as fragilidades da visão estática de inovação herdada com a teoria do ciclo de vida do produto e, por isso mesmo, sugerem repensar a segmentação a partir de uma teoria de inovação como um processo dinâmico, uma destruição criadora capaz de destruir e criar novas formas de segmentação, introduzindo os preceitos schumpeterianos e neoschumpeterianos. Os mesmos autores, sob influência da literatura evolucionista e institucionalista, alargam a compreensão das relações entre os capitais e suas frações, propondo pensar não só as relações assimétricas de poder, marcadas pela dominação e subordinação, senão também relações de cooperação e aprendizado.

Nesse sentido, os autores supracitados admitem que o modelo de segmentação baseado em polos opostos (multinacionais gigantes e pequenas empresas) não daria conta da complexidade da organização industrial ou distribuição das firmas por tamanho, especialmente com a emergência das Grandes Empresas (*Large Firms*) nos limiares, localmente situadas mas suficientemente capazes de conduzir o destino das localidades nos processos globalizadores. Nessa direção, os autores propõem um modelo triádico e que as redes de poder podem ser complementadas por relações de aprendizado.

Esses óbices acima mencionados resultam, na sua maior parte, das escolhas e inquietações teórico-metodológicas dos autores, preocupados tanto com a unificação dos estudos da firma na geografia corporativa, quanto com o restabelecimento da firma como agente ativo e central do sistema econômico. Michael Taylor e Nigel Thrift, seja em parceria seja em iniciativas separadas, buscaram responder às críticas e também aprimorar suas proposições iniciais. Não obstante, a contribuição sobre a diversidade das

¹⁰ Os ciclos são cada vez mais curtos e sua difusão não se restringe à sequência entre os espaços desenvolvidos e subdesenvolvidos (BENKO, 1996; SANTOS, 2012).

empresas quanto à escala e escopo de suas operações e a inserção delas numa vasta e complexa rede de relações de poder desiguais (DICKEN; THRIFT, 1992) sobreviveu a todas as críticas, na medida que, direta e indiretamente, esses pressupostos estão em todos os trabalhos que têm como objeto de estudo as firmas na geografia econômica.

Teoria atual ou superada?

O exercício de revisitar a discussão sobre segmentação e redes de poder 40 anos depois permite verificar o caráter prospectivo dessa teoria, na medida em que ela adianta alguns processos e dinâmicas que se consolidariam *a posteriori*: a) a financeirização da economia, com uma mudança nas estratégias de atuação dos grandes grupos, cada vez mais financeirizados; b) a conformação de “redes de produção global” sob o comando das empresas multinacionais “multidivisionais” ou “globais”; c) as novas formas de investimentos, com ampliação das relações de subcontratação e aumento das franquias; d) a inadequação dos conceitos de setores econômicos para explicar a organização industrial.

À parte dos óbices - ausência da estrutura do espaço como condição ao exercício do poder, falta de compreensão do papel do Estado, inovação estática, topografia determinista das organizações, ausência do debate das disputas capital-trabalho etc. -, uma epistemologia do conhecimento indica que a firma como *redes de poder* é atual em grande parte dos trabalhos de geografia econômica que têm como viés a economia política. Apesar disso, raras são as vezes que a ideia de poder é trazida ao primeiro plano, os estudos tendem a privilegiar os processos (MARKUSEN, 2005), reproduzindo, ainda, a ideia de firma como cristalização de esforços comerciais (SANTOS, 2020). Urge uma economia política que articule processos e agentes (empresas e Estados) em diferentes escalas, sem subsumir os “atores” aos processos.

As incorporações e aprimoramentos das ideias analisadas mostram a importância de pensarmos as redes de poder e a disputa pelo controle dos recursos entre os capitais e suas frações à luz das especificidades de cada recorte espacial e das dinâmicas de cada atividade econômica, a fim de não reduzirmos nossas análises às ações globalistas do grande capital despótico (REHNER, 2012) ou à vulgata do desenvolvimento territorial baseado nas pequenas empresas de atuação local e regional (BRANDÃO, 2002)¹¹. As redes de poder entre capitais e suas frações e delas com o Estado - nos seus diferentes níveis - reproduzem, antes de tudo, o desenvolvimento desigual sob o qual se assentam as estratégias de reprodução ampliada do capital.

Sem dúvida, é problemático reproduzir, atualmente, a proposta de segmentação econômica das organizações econômicas para explicar a organização industrial e a distribuição das firmas no sistema produtivo. Uma tarefa de atualização precisa se atentar para os princípios colocados pelos autores quanto à escala, espaço e tempo e mudanças na organização industrial, considerando as especificidades de cada realidade.

¹¹ Brandão (2012) sugere uma agenda de pesquisas sobre a reprodução dos capitais locais e regionais para entendermos não só as dinâmicas territoriais, senão ainda a permanência das desigualdades.

Parece-nos, no entanto, que a causalidade da segmentação é potente para explicar a segmentação, na medida em que as causas têm a ver com o desenvolvimento desigual das dinâmicas de acumulação de capital. O mesmo poderíamos dizer em relação à reprodução da segmentação e das barreiras entre os segmentos, fundada nas relações de poder desiguais entre os capitais e suas frações.

Por último, mas não menos importante, o estudo sobre a organização industrial tendo como foco central a firma, como é o caso da teoria da segmentação e redes de poder, não pode prescindir de entender o processo de tomada de decisões, ou seja, compreender algum grau de arbítrio das frações de capital perante as leis gerais de reprodução ampliada. Tudo se explica pela estrutura? Como pensar a agência humana? Nessa direção, trabalhos mais recentes (MARKUSEN, 2005; SCHOENBERGER, 1994; CLARK, 1994) têm mostrado o arbítrio por trás das estratégias de agentes de carne e osso nos processos de reestruturação produtiva e transformações regionais.

Referências

BENKO, G. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.

BRANDÃO, C. Localismos, mitologias e banalizações na discussão do processo de desenvolvimento. In: *VII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA E II COLÓQUIO LATINO AMERICANO DE ECONOMISTAS POLÍTICOS*, Curitiba, 2002. Anais do VII Encontro Nacional de Economia Política e II Colóquio Latino Americano de Economistas Políticos. Curitiba, 2002.

BRANDÃO, C. *Território & desenvolvimento: As múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Unicamp, 2012.

BRITO, C. *A Petrobras e a gestão do território no Recôncavo Baiano*. Salvador: EDUFBA, 2008.

CHANG, H. *Chutando a Escada*. A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica. São Paulo: Editora Unesp, 2004.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CLARK, G. L. Strategy and structure: corporate restructuring and the scope and characteristics of sunk costs. *Environment and planning A*, v. 26, n. 1, p. 9-32, Jan. 1994.

COASE, R. The nature of the firm. *Economica*, vol. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.

CORRÊA, R. L. Corporação e espaço – uma nota. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 1, n. 53, p. 137-145, 1991.

CORRÊA, R. L. *Trajetórias geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2010.

CUNHA, F. C. A. Redes técnicas e poder: a “relevância” dos agentes relevantes. *Geografia*, Londrina, v. 11, n. 2, p. 265-269, Jul/Dez. 2002.

DICKEN, P. *Mudança global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. Porto Alegre: Bookman, 2010.

DICKEN, P; THRIFT, N. The organization of production and the production of organization: why business enterprises matter in the study of geographical industrialization. *Transactions of the institute of British geographers*, v. 17, n. 3, p. 279-291, 1992.

FERREIRA, M. A. S. *Corporação e geografia: a organização territorial e produtiva do Grupo Alparagatas S.A. na Paraíba*. 2018. 188f. Dissertação (Mestrado em Geografia), Centro de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2018.

HARVEY, D. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.

HAYTER, R; PATCHELL, J; REES, K. Business segmentation and location revisited: innovation and the terra incognita of large firms. *Regional studies*, v. 33, n. 5, p. 425-442, 1999.

MARKUSEN, A. Mudança econômica regional segundo o enfoque centrado no ator. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.). *Economia e território*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005, p. 57-75.

MARTIN, R. Teoria econômica e geografia humana. In: GREGORY, D; MARTIN, R; SMITH, G. *Geografia humana. Sociedade, espaço e ciência social*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1994, p. 31-64.

MAZZALI, L. *O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização "em rede"*. São Paulo: Editora Unesp, 2000.

MAZZUCATO, M. *O Estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado*. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MIRANDA NETO, J. Q. Redes, território e a formação dos circuitos espaciais de poder: uma leitura a partir da ciência geográfica. *Revista do Instituto Histórico e Geográfico do Pará (IHGP)*, Belém, v. 01, n. 02, p. 90-114, jul./dez. 2014.

OLIVEIRA, C. A. B. *Processo de industrialização*. Do capitalismo originário ao atrasado. São Paulo: Editora Unesp/Unicamp, 2003.

OLIVEIRA, F. F. Corporação, espaço e organização reticular: notas conceituais. *Ateliê Geográfico*, Goiânia, v. 12, n. 2, p. 164-182, Ago.2018.

OLIVEIRA, F. F. *Dinâmica espacial da intermediação financeira: a difusão reticular das corporações Policard e Valecard*. 2013. 203f. Dissertação (Mestrado em Geografia), Instituto de Geografia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2013.

OLIVEIRA, F. F. *Espaço, rede e corporação: a evolução multifuncional do Grupo Algar*. 2019. 294f. Tese (Doutorado em Geografia), Instituto de Estudos Socioambientais, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2019.

- PEREIRA JUNIOR, E; SANTOS, L. B. Bibliographic production in geography of industry and productive systems. *Mercator*, Fortaleza, v. 18, p. 1-23, 2019.
- PESSANHA, R. M. A "indústria" dos fundos financeiros: potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo. Rio de Janeiro: Consequencia, 2019.
- REHNER, J. Territorios corporativos: una reflexión desde la geografía económica para evitar la axiomatización de los discursos. *Revista Geográfica Espacios*, Santiago, v. 2, n. 4, p. 27-47, 2012.
- SANTOS, L. B. *Estado, industrialização e os espaços de acumulação das Multilatinas*. 2012. 541 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente, 2012.
- SANTOS, L. B. Teorias da firma na Geografia Econômica. In: SPOSITO, Eliseu Savério; CLAUDINO, G. dos S. (Org.). Teorias na Geografia. *Avaliação crítica do pensamento geográfico*. Rio de Janeiro: Consequencia, 2020, p. 323-350.
- SANTOS, M. *A natureza do espaço*. São Paulo: Edusp, 2012.
- SANTOS, M. *Por uma economia política da cidade: o caso de São Paulo*. São Paulo: Edusp, 2012a.
- SANTOS, M. *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. São Paulo: Record, 2008.
- SANTOS, M. Retroceso metropolitano y economía segmentada: El caso de São Paulo. *Investigaciones Geográficas*, Cidade do México, n. 25, p. 81-111, Jun.1992. Disponível em: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/igeo/n25/n25a4.pdf>>. Acesso em: 11 jun. 2020.
- SANTOS, M; SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. São Paulo: Record, 2011.
- SCHOENBERGER, E. J. Corporate strategy and corporate strategists: Power, identity, and knowledge within the firm. *Environment and planning A*, v. 26, n. 3, p. 435-451, Mar. 1994.
- SCOTT, A. Industrial organization and location: division of labor the firm, and the special process. *Economic geography*, v. 62, n. 3, p. 215-231, Jul. 1986.
- SERFATI, C. O papel dos grupos econômicos predominantemente industriais na financeirização da economia. In: CHESNAIS, F. (Org.). *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998, p. 141-181.
- SILVA, C. A. F. Corporação e agronegócio da soja na Amazônia. *Revista Acta Geográfica*, Boa Vista, Ano II, n. 3, p.29-40, Jan./Jun. de 2008.
- SILVA, C. A. F. *Grupo André Maggi: corporação e rede em áreas de fronteira*. Cuiabá: Entrelinhas, 2003.
- SPOSITO, E. S. *Geografia e Filosofia*. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

TAYLOR, M. J. Industrial geography. *Progress in human geography*, v. 8, n. 2, p. 263-274, Jun. 1984.

TAYLOR, M. J. Industrial geography. *Progress in human geography*, v. 9, n. 3, p. 432-442, Set. 1985.

TAYLOR, M. J. Industrialisation, enterprise power, and environmental change: an exploration of concepts. *Environment and planning A*, v. 28, p. 1035-1051, 1996.

TAYLOR, M. J.; THRIFT, Nigel J. Business organization, segmentation and location. *Regional studies*, v. 17, n.6, p. 445-465, 1983.

TAYLOR, M. J.; THRIFT, Nigel J. Industrial linkage and the segmented economy: 1. Some theoretical proposals. *Environment and Planning A*, v. 14, pg. 1601-1613, 1982.

TAYLOR, M. J.; THRIFT, Nigel J. Industrial linkage and the segmented economy 2: An empirical reinterpretation. *Environment and Planning A*, v. 14, pg. 1615-1632, 1982a.

TAYLOR, M. J.; THRIFT, Nigel J. The regional consequences of a dualistic industrial structure: the case of Australia. *Australian Geographical Studies*, v. 22, n. 1, p. 72-87, Abr. 1984.

VERNON, R. International investments and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, n. 80, p. 190-207, 1966.

Agradecimentos

As reflexões apresentadas neste texto fazem parte de projeto em andamento apoiado pela FAPERJ.

Leandro Bruno Santos

Doutor em Geografia pela Universidade Estadual Paulista, mestre e graduado em geografia pela mesma instituição. Atualmente é professor adjunto do Departamento de Geografia de Campos (GRC), Universidade Federal Fluminense (UFF), onde também atua como docente permanente no Programa de Pós-Graduação em Geografia.

Rua José do Patrocínio, 71, Cep: 28010-385, Campos dos Goytacazes-RJ.

E-mail: leandrobruno@id.uff.br

Recebido para publicação em julho de 2020
Aprovado para publicação em novembro de 2020