

Competências Territoriais e Desenvolvimento Regional

Uma Proposta Metodológica
Para Pesquisas Interdisciplinares

Sirlei Pitteri¹

Maria Sylvia Macchione Saes²

Luis Paulo Bresciani³

Resumo

O presente estudo se desenvolve a partir das principais vertentes teóricas da economia regional, sociologia econômica, visão baseada em recursos e competências organizacionais, com a finalidade de se criar um modelo analítico para pesquisas interdisciplinares no campo do desenvolvimento regional. A metodologia de pesquisa adotada foi a ampla revisão da literatura e sistematização das teorias utilizadas para os referidos estudos. A estrutura do trabalho se inicia apresentando a relação entre território e desenvolvimento regional e o conceito de território adotado para o presente estudo. Em seguida são apresentadas as principais vertentes teóricas do desenvolvimento regional, que não se excluem, mas ressaltam a questão metodológica envolvida na escolha de cada uma delas. A contribuição do presente trabalho situa-se na proposta de um modelo analítico para pesquisas qualitativas no âmbito do desenvolvimento regional, em que foi possível definir a noção de competências territoriais, cujos determinantes necessitam estar presentes nas localidades para que ocorra o desenvolvimento sustentável e de longo prazo.

Palavras-chave: Economia regional e urbana. Desenvolvimento regional. Competências territoriais. Proposta metodológica interdisciplinar.

¹ Pós-doutoranda em Administração pela Universidade de São Paulo (USP). Professora da Universidade Paulista (Unip). sirleipitteri@usp.br

² Doutora em Economia pela Universidade de São Paulo (USP). Professora Livre Docente da Universidade de São Paulo (USP). ssaes@usp.br

³ Doutor em Política Científica e Tecnológica pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Professor do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Municipal de São Caetano do Sul (USCS). lpbresciani@uscs.edu.br

TERRITORIAL COMPETENCES AND REGIONAL DEVELOPMENT: A METHODOLOGICAL PROPOSAL FOR INTERDISCIPLINARY RESEARCH

Abstract

This study develops out of the main theoretical approaches to regional economy, economic sociology, resource-based view and organizational competences, with the aim of creating an analytical model for interdisciplinary research in the field of regional development. The research methodology adopted was extensive literature review and systematization of the main theoretical sources used for these studies. The structure of this paper begins the relationship between territory and regional development and the concept of territory adopted for the present study; then presents the main theoretical approaches about regional development, which are not mutually exclusive, however, underscore the methodological issue involved in choosing each. The contribution of this paper lies in the proposal of an analytical model for qualitative research in the context of regional development, it was possible to define the notion of territorial competences, whose determinants need to be present in the localities occurring sustainable development on the long-term.

Keywords: Regional and urban economics. Regional development. Territorial competences. Interdisciplinary theoretical and methodological proposal.

O crescente interesse nos efeitos da economia em escala global sobre as regiões confirma a importância da melhor compreensão de como as forças locais se articulam em torno de diferentes concepções para o desenvolvimento local sustentável e de longo prazo. Estudos preliminares indicam que as forças locais presentes nos territórios são fatores determinantes ao seu desenvolvimento e são manifestadas por meio dos sistemas econômicos, sociais, políticos e culturais, que se formaram ao longo de suas histórias.

Dallabrida e Becker (2008, p. 179) escrevem que desenvolvimento regional é um processo de territorialização que contempla a dimensão de reterritorialização capaz de: estimular as potencialidades para a superação de desafios locais; privilegiar a dimensão da inclusividade; eliminar privações ou não liberdades; promover os atores regionais à condição de sujeitos; envolver os territorializados, os que estão em processo de desterritorialização e os já desterritorializados.

Por sua vez, Camagni (1991, p. 1) inclui as dimensões econômica e social em sua definição: a abordagem territorial é o espaço econômico que se transforma em espaço relacional, campo das interações sociais, das sinergias interpessoais e da ação coletiva, determinando a capacidade de inovação e o sucesso econômico das áreas locais específicas.

Llorens (2001, p. 112) complementa as ideias anteriores: “ao fazermos referência a um território, incluímos tanto os gestores públicos locais e regionais como os atores empresariais privados e da sociedade civil”. O desenvolvimento produtivo não é uma questão que depende, apenas, de diretrizes e intervenções do Estado Nacional, nem é resultado exclusivo das atividades empresariais privadas. No meio urbano, as iniciativas também são promovidas pelos poderes locais, voltados para a luta contra a pobreza, o desemprego e a favor do meio ambiente.

A partir das abordagens apresentadas, o conceito de território, que será utilizado para o presente estudo, será o seguinte: territórios são espaços geográficos onde se desenvolvem economias de aglomeração, e não se limitam,

necessariamente, às divisões administrativas municipais. São caracterizados pelo conjunto de recursos (materiais e imateriais) que forma as estruturas econômicas, sociais e políticas e pelo conjunto de relações entre poderes públicos, empresas e demais instituições que atuam nas localidades. A totalidade do território se completa pela dinâmica dessas relações que podem resultar em sinergias e contradições internas, que lhe dá vida e reproduz a própria sociedade.

Desse modo, o objetivo do estudo é situar os conceitos de território e desenvolvimento regional e organizar os fundamentos teóricos a partir de revisão da literatura em trabalhos relacionados ao tema. Pretende-se, desse modo, construir o conceito de *competências territoriais*, a fim de se identificar os determinantes das sinergias territoriais que contribuem para o desenvolvimento sustentável e de longo prazo.

A estrutura do presente trabalho é composta por sete seções incluindo a introdução, as considerações finais e as referências bibliográficas. Inicialmente são discutidos os argumentos teóricos, situando o ressurgimento da economia regional como um campo de estudos voltado para o desenvolvimento das localidades. Segue-se a apresentação das principais vertentes teóricas adotadas nos estudos e pesquisas sobre o tema bem como suas características, críticas e limitações. A despeito das críticas apontadas e das limitações das teorias apresentadas para se construir um corpo abrangente dos estudos do desenvolvimento regional, foi possível identificar que as vertentes teóricas apresentadas são complementares entre si, não se contradizem e cada qual tem sua aplicação, dependendo dos objetivos do estudo e dos fenômenos a serem analisados. Nesse sentido, é apresentada uma sistematização das vertentes analisadas, contemplando suas respectivas fundamentações teóricas, o objeto de estudo envolvido em cada uma delas e as principais características para identificação dos fenômenos a serem investigados. Na seção seguinte são expostos os argumentos que fundamentam a contribuição do trabalho, que se situa na proposta de um modelo para pesquisas qualitativas no âmbito do desenvolvimento regional. Desse modo, foi possível definir a

noção de competências territoriais e a formalização de um quadro analítico, cujos determinantes necessitam estar presentes nas localidades para que ocorra o desenvolvimento sustentável ao longo do tempo.

O Ressurgimento da Economia Regional

Por quase um século o pensamento econômico seguiu em duas direções. A corrente principal vem enfatizando as forças que conduzem para a convergência, a normalização e o equilíbrio ante as mudanças. Assim, os conceitos-chave que norteiam esta vertente do pensamento econômico são competição perfeita, retornos constantes, natureza geral dos recursos, alta mobilidade e reversibilidade de processos. De tempos em tempos, contudo, surgem dúvidas sobre uma dimensão ou outra nesse conjunto de premissas: mercados imperfeitos, retornos crescentes, ativos específicos, fatores fixos ou baixa mobilidade e irreversibilidade.

Quando o último grupo de forças é enfatizado, a visão de mundo se ampara em criatividade, perturbações e dinamismo, muito mais do que em ajustamento e equilíbrio. Vale ressaltar que existem premissas equivalentes em outras modernas ciências sociais, notadamente na sociologia. Alguns dos fundamentos econômicos do século 20 foram incapazes de conciliar esses diferentes elementos no processo econômico.

Outra questão relacionada à teoria econômica neoclássica tem como base a sua incapacidade de apresentar um quadro realista do capitalismo contemporâneo. Seu postulado básico, o da concorrência perfeita, está em desacordo com os fatos da realidade. Nesse sentido, já na década de 20 teve início o grande debate sobre como acomodar retornos crescentes e decrescentes no mesmo modelo, pois os economistas estavam conscientes que ambos pareciam existir simultaneamente.

As mudanças tecnológicas, admitidas por todos como o principal motor do dinamismo econômico, vêm sendo estudadas por alguns como um processo de difusão e, por outros, como uma fonte de mudança. Esses pontos de vista, muitas vezes, sedimentam-se em profundas controvérsias teóricas. Utilizados como base para estruturar a política econômica, tornam-se frequentemente testes ideológicos. Alguns os empregam para defender uma visão de mundo de mercado livre, e outros para defender uma visão intervencionista ou estadista. O padrão simplificado das oposições teóricas nos leva a uma visão caricaturizada, tanto do ponto de vista empírico quanto político. O processo econômico moderno envolve ambos: competição perfeita e imperfeita; similaridades e diferenças; tendência para a mobilidade e para a estabilidade; retornos crescentes e decrescentes.

Essa visão tem sido o centro da reflexão de diversos autores, a partir da qual tem ocorrido uma difusão significativa de trabalhos nas áreas da economia da mudança tecnológica, da economia evolucionária, do crescimento econômico, da economia internacional, dentre outras. São inúmeras as contribuições teóricas que os fundamentam, destacando-se os estudos da escola italiana, cujos representantes mais eminentes são Arnaldo Bagnasco e Giacomo Becattini.

Ainda com relação aos trabalhos que abordam a temática desenvolvimento regional, Storper (1997, p. 5-6) aponta quatro pontos que considera que permanecem indiscutíveis:

- a) As tecnologias de produção e a divisão de trabalho não são ditadas por um movimento em direção ao mundo ideal, previsível para cada setor: ocorrem, muito mais, pelo desempenho de pressões institucionais e as escolhas são feitas por pontos críticos no ciclo de vida dos produtos e seus mercados. A direção do desenvolvimento não é, portanto, necessariamente para uma integração em maior escala, mas pode ser no caminho inverso. É possível que várias formas de organização possam ser eficientes e coexistir em um mesmo setor.

b) A escola da produção flexível identificou que flexibilidade e especialização são alternativas fundamentais para a produção em massa. A fragmentação industrial, postulada por Piore e Sabel, caracteriza-se por maior flexibilização e especialização.

c) Os exemplos originais do regionalismo eram muito puros e, agora, parece claro que algumas das forças mais dinâmicas no desenvolvimento capitalista contemporâneo – especialmente as formas avançadas de aprendizagem tecnológica – são localizadas e específicas para cada território. Este *insight* tornou-se consenso não apenas entre os regionalistas, mas entre os economistas e outros pesquisadores de tecnologia e comércio.

d) Os textos-chave dessa escola enfatizam que as redes, adequadamente institucionalizadas, são essenciais para a adaptação permanente de uma economia regional em face da incerteza (de mercado, tecnológica e outras).

Embora tenha sido desenvolvido um esboço de determinados modelos de desempenho, Storper (1997, p. 5-6) reconhece que ainda não foi aprimorada uma linguagem analítica para capturar a forma generalizável da natureza flexível e especializada dos sistemas industriais que possam permanecer no longo prazo. Os pressupostos desses novos modelos têm a ver com a importância da colaboração e da confiança nas alianças e parcerias e ainda são necessários novos estudos para compreendê-los.

As próximas seções do presente estudo são dedicadas a uma observação das vertentes teóricas que fundamentam as pesquisas nos campos da economia regional e sociologia econômica, identificando as escolhas metodológicas mais adequadas em razão do problema de pesquisa, objeto de estudo e características que determinam as respectivas unidades de análise.

Abordagens Teóricas na Perspectiva da Economia Regional

Na perspectiva da economia regional, destacam-se três escolas que vêm participando desse debate. A primeira aborda os estudos interessados nas instituições, com foco em organização industrial e transações, cujos

fundamentos teóricos se apoiam na Economia dos Custos de Transação (ECT); a segunda concentra atenção nas mudanças tecnológicas e busca encontrar relações entre o desenvolvimento de polos de alta tecnologia com a proximidade geográfica de universidades e centros de pesquisa; a terceira busca compreender o desenvolvimento regional a partir dos fundamentos da teoria econômica evolucionária, em especial no conceito de caminhos dependentes (*path dependence*).

A Nova Economia Institucional (NEI) aborda o papel das instituições sob dois níveis analíticos distintos: o ambiente institucional e as estruturas de governança, que contemplam tanto as macroinstituições, estabelecendo as bases para as interações entre os seres humanos, quanto as microinstituições, que regulam uma transação específica. Azevedo (2000, p. 35) esclarece que, embora essas abordagens tenham experimentado trajetórias distintas, ambas se desenvolveram paralelamente e partiram de uma referência comum, apresentada no trabalho *The Nature of Firm*, de Ronald Coase (1937).

No primeiro grupo encontram-se os trabalhos de Douglass North, Steven Cheung e Barry Eichengreen, tendo como principal objetivo analisar a relação entre instituições e desenvolvimento econômico. No segundo grupo estão as contribuições de Yoram Barzel e de Oliver Williamson, cujo enfoque é predominantemente microanalítico.

Organizações Industriais, Instituições e Transações de Aglomeração

Os primeiros estudos empíricos nessa perspectiva ocorreram na década de 80, em diferentes setores industriais e em cenários político-institucionais distintos. Dentre os primeiros estudos, destacam-se os de Allen Scott, que buscava relacionar variáveis como divisão do trabalho, custos de transação e aglomerações territoriais nas indústrias de roupas femininas em Los Angeles; os estudos de Michael Storper e Susan Christopherson, que observaram um forte processo de desintegração vertical na indústria de

filmes de Hollywood; e os de Michael Piore e Charles Sabel, paralelamente a diversos geógrafos e outros regionalistas, que estudaram a divisão do trabalho nos territórios, na tentativa de encontrar relações entre as variáveis flexibilização, custos de transação e proximidade geográfica.

Os pressupostos teóricos que fundamentam esses estudos são os da Economia dos Custos de Transação (ECT), uma das bases teóricas que constituem a corrente da Nova Economia Institucional (NEI). A economia neoclássica não apresentava suporte teórico necessário para explicar os pressupostos comportamentais dos agentes e, desse modo, o argumento central da NEI é de que as instituições são fundamentais para o funcionamento do mercado e das firmas, uma vez que impõem restrições formais, reduzem as incertezas sobre o cumprimento dos contratos e são passíveis de análise.

De acordo com North (1990), o principal papel das instituições (formais e informais) que estruturam a interação social, econômica e política é o de restringir as ações humanas. Esse exercício pode reduzir o custo das interações entre os seres humanos, construindo um elemento relevante à eficiência econômica e ao desenvolvimento.

Os modelos baseados na ECT consideram os custos de transação como as variáveis dependentes das formas de governança, cujo elemento mais importante é o modo de organizar a produção a fim de minimizar os custos totais: por meio da integração vertical das atividades, por vários tipos de contratos ou pelo mercado. Williamson (1991, p. 282-283) classifica os ativos específicos que contribuem de modo relevante para o aumento dos custos contratuais em seis categorias, dentre as quais os ativos locacionais (proximidade geográfica). Tal ativo é o elemento que fundamenta a unidade de análise dessa abordagem.

A desintegração da produção eleva os custos de transação e isso levanta a possibilidade de que tais custos aumentem com a distância geográfica, especialmente para certos tipos de complexidades, como o conhecimento

não codificável (tácito) ou a necessidade de confiança, cuja contratação contingencial passa a ser quase impossível. Assim, a aglomeração territorial teria como estratégia principal a minimização desses custos de transação.

Desse modo, as aglomerações territoriais são elementos que geram vantagens de interdependências, como diminuição de riscos, maior flexibilidade, minimização de custos de transação e aumento da especialização. No caso extremo, sem proximidade geográfica, estas vantagens não existiriam.

Estudos recentes, porém, apresentaram fortes indícios de que a produção flexível e a especialização independem da consistência dos contextos institucionais, uma das principais premissas da escola institucionalista. As novas indústrias surgem nas localidades independentemente das indústrias mais antigas e, além disso, o argumento de que as indústrias mais antigas (similares aos casos europeus) seriam fatores importantes para criar desintegração vertical e flexibilizar a produção, por meio de relacionamentos com as indústrias que estariam chegando ao território, também não se confirmou.

Na medida em que o debate prosseguiu, percebeu-se que o modelo de custos de transação estava incompleto para as análises das organizações industriais territoriais. O grupo da escola institucionalista tornou-se mais sensível à possibilidade de que a aglomeração fosse, por si mesma, uma fonte de dinâmica industrial. Os pesquisadores constataram que a aglomeração, uma vez no lugar, constitui comunidades industriais, nas quais a dinâmica endógena de conhecimento e desenvolvimento tecnológico transforma explicitamente as relações usuário-produtor, e as informações entre sistemas insumos-produtos são muito importantes para a inovação em algumas indústrias. Desse modo, não existem garantias de que os mercados, bem como as várias formas de contratos, consigam coordenar as transações de uma aglomeração industrial (Storper, 1997, p. 11).

Desse modo, a escola institucionalista juntou-se ao grupo de pesquisadores que tentou ir além do *framework* williamsoniano para investigar melhor a especialização flexível a partir da nova economia da mudança tecnológica e a noção central de caminhos dependentes (*path dependence*), as duas escolas descritas a seguir.

Meios Inovadores e o Desenvolvimento Regional

Desde o final dos anos 70 pesquisadores do desenvolvimento regional investigam a desigualdade existente entre indústrias de alta tecnologia e a propensão de algumas regiões para desenvolvê-la em relação às tradicionais. Desse modo, o problema de investigação não é o mesmo que o da escola anterior. Nessa escola, o ponto de partida é a própria tecnologia, mais precisamente a alta tecnologia. As bases teóricas para essas pesquisas surgiram da noção de meio inovador (*milieu innovateur*), derivado do pensamento de Perroux (1950) e das abordagens de Schumpeter ([1964], 1997) sobre sistemas de inovação.

A ideia de polos de crescimento, desenvolvida por Perroux (1950), ocorreu a partir da concentração industrial na França, em torno de Paris, e na Alemanha, ao longo do Vale do Ruhr. Geralmente, os polos de crescimento surgem em torno de aglomerações urbanas importantes, fonte de matérias-primas, bem como nos corredores de fluxos comerciais significativos ou em áreas de grande produção agrícola.

Um polo de crescimento não deve ser associado, necessariamente, a polos de desenvolvimento ou polos de inovação. Uma grande empresa ou um complexo industrial não constituem polos de desenvolvimento, exceto se gerarem no seu entorno um amplo conjunto de empresas com atividades fortemente conectadas e um conjunto de atividades relacionadas, como logística, comunicações e uma rede urbana integrada espacialmente.

A teoria dos polos de crescimento apresenta pontos de contato com a abordagem schumpeteriana, como escreve Souza (2005). Primeiramente, ela se baseia no dinamismo da indústria motriz, atividade inovadora e de grande dimensão, que exerce importantes efeitos de encadeamento no interior do polo.

Para Schumpeter ([1964], 1997), a atividade inovadora rompe o fluxo circular estacionário e promove o desenvolvimento do seu meio, levando outras empresas a inovarem, em um processo de imitação. As empresas que não se adaptam desaparecem (destruição criativa), liberando fatores produtivos a serem empregados pelas empresas inovadoras. Para Perroux (1950), a ação do empreendedor (empresário inovador) está implícita no polo de crescimento, pois as novas empresas surgem para abastecer a empresa motriz ou para aproveitar os produtos que ela lançou no mercado. Na sequência, novos investimentos são realizados em tecnologia, infraestrutura, logística, centros de pesquisa, entre outros. Esses investimentos têm como finalidade estimular as inovações, reduzir custos de produção e estimular a cooperação entre empresas, promovendo o aprendizado coletivo.

Em síntese, a ideia central é a de que a inovação não é mais produto exclusivo do empresário individual, mas depende fortemente de um conjunto de fatores ligados ao meio local, envolvendo diferentes agentes ligados a diversas instituições. Os meios inovadores geram essas inovações a partir de um conjunto de elementos que interagem no local: empresas interligadas, comprando e vendendo insumos e retransmitindo o conhecimento, agências de fomento, financiamento e pesquisa, universidades, órgãos governamentais, dentre outros (Souza, 2005).

Uma vertente dessa escola de pensamento surgiu na Europa, desenvolvida pelo *Groupement de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs* (Gremi), notadamente por economistas franceses, italianos e suíços. Existem várias ramificações nessa abordagem, porém, essencialmente, o meio inovador é um contexto favorável para o desenvolvimento, que capacita e orienta os agentes para que sejam aptos a inovar e coordenar outros agentes de

inovação. O ambiente é descrito como um sistema de instituições regionais, regras e práticas que levam à inovação. Muitos teóricos utilizam o conceito de redes como metáfora principal desse tipo de organização. Para alguns, o ambiente é em si uma rede de atores – produtores, pesquisadores, políticos – em determinada região. Para outros, a rede diz respeito ao sistema de insumo-produto e é esta rede que está incorporada a um meio, que fornece aos seus membros o que necessitam em termos de ajuste, coordenação e inovação.

Storper (1997) analisa, contudo, que a expressão “meio inovador” sugere algo interessante, que se junta a um tema-chave da escola marshalliana: é algo intangível, que está “no ar”, tal como a “atmosfera industrial”, incentivando a inovação em alguns lugares e não em outros. O autor observa que o grupo Gremi nunca foi capaz de identificar a lógica econômica dos ambientes que estimulam a inovação. Existe aqui uma circularidade: A inovação ocorre por causa de um “meio” ou um “meio” é o que existe em regiões onde há inovação?

Experiências desenvolvidas nos Estados Unidos concluíram que essa abordagem é incompleta para explicar o desenvolvimento regional a partir dessa vertente teórica. A questão norteadora dos estudos foi tentar identificar quais as bases que deram origem ao crescimento sustentável em determinadas localidades. A pesquisa identificou diversos fatores que poderiam ter contribuído para estes processos. A proximidade com universidades e centros de pesquisa provocaram o transbordamento tecnológico para as proximidades (processo de *spin-off*), porém uma lista de fatores secundários foi adicionada ao contexto para explicar o sucesso de regiões de desenvolvimento de alta tecnologia, dentre os quais se destacam a elevada qualidade de vida, a boa infraestrutura e, até mesmo, o clima. Assim, pode-se afirmar que “interação virtuosa” defendida pelos seguidores dessa escola continua inexplicada.

Uma segunda vertente da escola norte-americana do desenvolvimento regional adota uma abordagem das políticas regionais. No lugar das listas de fatores (que se mostrou irrelevante), esta abordagem sustenta que as

alianças regionais asseguram recursos para a transferência de alta tecnologia: assim, o Vale do Silício teria sido beneficiado por conta da conexão com a Universidade de Stanford, mas também porque foi amparado por políticas regionais para o início do complexo industrial.

Investigar a influência das políticas regionais no desenvolvimento pode ser uma unidade de análise interessante para estudos na perspectiva dessa abordagem, porém os estudos mais recentes sobre desenvolvimento regional alertam para a existência de outros fatores essenciais para o desenvolvimento do capitalismo contemporâneo.

É necessária, portanto, uma reformulação dos conceitos sobre a ciência regional, que deve contemplar outros fatores além dos dois conceitos básicos da economia neoclássica – o equilíbrio estático e o paradigma da ação racional para o comportamento humano. O processo econômico é, fundamentalmente, a criação de conhecimentos e recursos, e esse processo não pode ser derivado dos cálculos dos atores racionais. Como ir além, então, nesse impasse, para definir o contexto territorial criador de condições para o desenvolvimento econômico dinâmico? Na tentativa de responder essa questão, surge a terceira escola, que amplia esses fundamentos a partir da teoria econômica evolucionária.

Economia Evolucionária, Caminhos Dependentes e Especificidades Históricas

A principal característica dessa vertente é o argumento de que as economias são formadas por mercados imperfeitos, em virtude das dificuldades de se compreender um ambiente complexo e dinâmico. Assim, um grupo de economistas não ortodoxos e simpatizantes de outras disciplinas, não interessado especificamente em territorialidade ou regiões, desenvolveram as ferramentas analíticas que, devidamente adaptadas, permitem identificar,

pelo menos teoricamente, o aspecto intangível de uma economia regional que sustenta as bases para se caracterizarem inovação, produção flexível e especializada e aglomerações de alto ou baixo conteúdo tecnológico.

O primeiro *insight* surgiu com os pioneiros da economia evolucionária, Nelson e Winter (1982), seguidos por Arthur (1994) e Dosi (2000), dentre outros pesquisadores voltados especificamente para a tecnologia. Essencialmente, a premissa dessa escola é a de que as tecnologias se desenvolvem ao longo de percursos ou trajetórias históricas, que incorporam conjuntos de escolhas.

Na economia evolucionária, o que se leva em conta é a dependência de caminhos (*path dependence*). As economias são formadas por mercados imperfeitos, dadas as dificuldades de se compreender um ambiente complexo e dinâmico. Isso significa que, uma vez escolhido um caminho, os mecanismos autorreforçantes interferem na matriz institucional e fazem que ela seja *path dependence*, ou seja, ocorrerão mudanças institucionais, porém a partir de arranjos já constituídos ao longo das suas histórias. Os resultados refletem as escolhas, que são continuamente redefinidas a partir da dependência da trajetória histórica (North, 1990).

A introdução do pensamento evolucionário, no constructo teórico da economia regional, fundamenta-se na história e geografia dos lugares, reconhecendo a importância das especificidades locais para explicar como a organização espacial da produção, distribuição e consumo são transformados ao longo do tempo. Recentemente, vários conceitos relacionados com a geografia econômica evolucionária, como a dependência de caminho (*path dependence*), *lock-ins*, coevolução ou fragmentação dos ciclos de vida, têm sido utilizados a fim de teorizar sobre as questões relacionadas à adaptação regional.

Nessas abordagens, deve-se pensar não apenas em empresas e indústrias, mas também nas políticas de desenvolvimento local e regional e, em um sentido mais amplo, de que modo as mudanças ambientais afetam

o dinamismo e a adaptabilidade das economias regionais e que medidas devem ser tomadas para auxiliar na adaptação econômica regional. Esses conceitos podem, potencialmente, explicar porque algumas economias regionais perdem dinamismo e outras não.

O caminho dependente (*path dependence*) é um processo em que o desempenho e respectivos resultados de um dado sistema evoluem como consequência da sua própria história. Já o conceito de *lock-in* está associado às dificuldades de reestruturação necessárias às economias regionais para sua adaptação às mudanças. Esses dois conceitos estão intimamente relacionados, pois o caminho escolhido reforça uma visão de mundo comum que pode confundir as tendências seculares com crises cíclicas, o que pode dificultar os processos de reestruturação necessários.

Nessa linha de pensamento, numerosos estudiosos da geografia econômica e desenvolvimento regional buscam um modelo que relacione o caminho dependente e *lock-in* na evolução espacial. Alguns estudos (citados por Martin, 2010) apontam para a natureza localizada, acumulação de uma reserva local de trabalho especializado, divulgação de conhecimentos locais e outros elementos intangíveis, denominados de interdependências não comerciais (*untraded interdependences*) como fatores relevantes para a formação de *lock-in*, que restringiria a capacidade de adaptação e conseqüente declínio de antigos distritos industriais, levando até mesmo à desindustrialização total.

Redes, Enraizamento e Sociologia Econômica

Na década de 90 surge uma vertente que tem conquistado um número crescente de estudiosos nas últimas três décadas – a teoria das redes ou análise de redes – que podem ter o mesmo significado ou possuir sentidos distintos, dependendo do ponto de vista de quem as estuda. O arcabouço teórico sobre a teoria das redes ainda se encontra em fase de discussões, pois não existe um consenso sobre a natureza do conceito, embora apresente contribuições das teorias sociológicas e econômicas.

Kilduf e Tsai (2009) perguntam se as redes sociais possuem um construto teórico que as fundamentem como teoria substantiva, ou se trata apenas de um recurso metodológico para se compreender as interações sociais. A questão levantada pelos autores se fundamenta nas crenças de influentes pesquisadores de redes, como Scott (1999) e Degene e Forse (1999). Scott (1999) defende que a análise de redes sociais não é uma teoria substantiva com corpo teórico específico, porém Degenne e Forse (1999) reivindicam que a abordagem de redes sociais é a “teoria das estruturas sociais”.

Um trabalho recente que explora essa questão é o de Molina (2009), que se dedicou a organizar e compilar trabalhos publicados sobre redes e encontrou enfoques que utilizam a expressão “redes” como metáfora da complexidade, que desenvolvem algoritmos para identificar estruturas de dados reticulares; abordagens que utilizam as redes como um elemento a mais do conjunto de estratégias para explicar seus problemas de investigação.

As expressões – ciência das redes, análise de redes sociais, teoria e análise de redes sociais – refletem a pluralidade de enfoques e objetos de investigação. Como pondera Molina (2009), não existe nenhum problema nessa diversidade de abordagens – as redes não são boas apenas para pensar, mas também são boas para investigar a realidade, em qualquer dimensão, e, especialmente, boas para analisar. A representação visual não é opcional, mas é uma construção para se observar a aproximação, pois, efetivamente, a representação visual tem a característica de comunicar de forma instantânea um conjunto de variáveis visuais: a forma, o tamanho, a cor, a posição, as relações, os rótulos. As áreas de humanidades, ciências sociais, física, biologia e muitas outras se valem das análises das redes para desenvolver seus estudos.

Estudos recentes, desenvolvidos no campo da sociologia econômica, resgatam o conceito de redes como instrumento para análise das estruturas sociais. Swedberg (2005) escreve que a pesquisa de redes tornou-se um dos ramos mais interessantes da sociologia econômica de hoje e faz menção a

dois trabalhos, *Getting a Job* de Mark Granovetter (1974) e *Structural Holes* de Ronald Burt (1992), cujo valor reside na habilidade dos autores em combinar o engenho teórico e o uso criativo dos métodos de rede.

Mizruchi (2009) também acredita que o recurso das redes seja um instrumento de análise da sociologia estruturalista. Trata-se de uma abordagem segundo a qual as estruturas sociais, restrições e oportunidades são vistas como fatores que afetam mais o comportamento humano do que as normas culturais ou outras condições subjetivas. Na verdade, a grande maioria dos sociólogos que segue a vertente estruturalista não se preocupa em distinguir os fatores subjetivos ou objetivos que permeiam as relações sociais. “A análise de redes é, portanto, um tipo de sociologia estrutural que se baseia numa noção clara dos efeitos das relações sociais sobre o comportamento individual e grupal” (Mizruchi, 2009, p. 134).

No campo de estudos da administração, diversas teorias organizacionais incorporaram as ideias e métodos de redes em seus conceitos e pesquisas empíricas. Em termos genéricos, a utilização do conceito de redes no âmbito dos estudos das relações organizacionais constitui uma metáfora representativa das interdependências produtivas e tecnológicas que caracterizam os ambientes econômicos complexos (Britto, 1999).

Compreender as razões por que – e sob quais condições – se estabelecem vínculos ou trocas entre organizações, tem sido objeto dos estudos recentes no campo da administração, porém ainda não foram identificados padrões passíveis de generalização. As conclusões mais frequentes desses estudos convergem para um consenso, de acordo com o qual os determinantes para as organizações operarem em rede dependem, fundamentalmente, do contexto em que se situam.

Vale ressaltar o pensamento de Swedberg (2005) sobre as origens da Nova Sociologia Econômica e suas limitações na proposição de um quadro analítico para pesquisas empíricas. O autor escreve que, ao longo do século 20, a corrente dominante na economia se concentrou exclusivamente no

papel do interesse para explicar o comportamento econômico, enquanto os sociólogos enfatizavam o papel da interação e da estrutura social. Existem boas razões para as duas estratégias analíticas terem sido utilizadas e muitas obras importantes foram produzidas por economistas e sociólogos. Também existem economistas e sociólogos que acreditam que somente pode haver progresso no entendimento de certos fenômenos econômicos quando o interesse e a estrutura social são combinados em uma única análise.

A origem dos estudos econômicos na perspectiva sociológica teve início em áreas como estudo do consumidor, estudos sobre estratificação e semelhantes. No início da década de 80, a situação mudou e alguns sociólogos importantes dos Estados Unidos, principalmente Harrison White, James Coleman e Arthur Stinchcombe, começaram a se interessar pela análise dos fenômenos econômicos. Esses sociólogos tiveram alunos talentosos, como Mark Granovetter e Ronald Burt, que logo começaram a dar suas próprias contribuições, usando, principalmente, a teoria das redes (Swedberg, 2005).

O estudo de Mark Granovetter (1985), “*Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*”, tem sido apontado pela comunidade acadêmica como o manifesto fundador da Nova Sociologia Econômica, por sua abordagem criativa e inspiradora na análise das organizações empresariais por meio da abordagem de enraizamento (*embeddedness*)⁴ e análise de redes. O argumento central desse estudo é o de que as estruturas sociais interferem no desempenho econômico das organizações, criticando o pressuposto básico da ECT, pois Granovetter não concorda que as instituições consigam resolver os problemas relacionados aos comportamentos. O conceito de enraizamento enfatiza o papel das relações pessoais concretas e das estruturas (ou redes) dessas relações na origem da confiança e no desencorajamento da má-fé, pois, quanto maior for a confiança, maior é o potencial de ganho por meio da má-fé. No mundo dos negócios, certos crimes, como o desvio de fundos, são simplesmente impossíveis de serem cometidos por pessoas que não

⁴ A expressão *embeddedness* foi traduzida para o português como: imersão, imbricação ou enraizamento.

constroem relacionamentos de confiança, proporcionando oportunidades para manipular as contas. Assim, as relações pessoais podem originar tanto grande confiança quanto grande má-fé, e a dimensão da desordem resultante da força e da fraude depende muito de como a rede de relações sociais está estruturada.

Vale destacar ainda o pensamento de Fligstein (2001) sobre as limitações das análises sociais a partir dos fundamentos teóricos da sociologia estrutural. O autor escreve que, na teoria sociológica clássica, a reprodução e a mudança social são explicadas, tipicamente, pela estrutura social. Essa visão tem o efeito de transformar as pessoas em agentes da estrutura que exercem pouco efeito independente sobre a constituição de seu mundo real. Nos últimos vinte anos houve uma renovada tentativa teórica de se estabelecer um papel independente para os atores na mudança e reprodução sociais. Esse debate tem sido desenvolvido em torno de questões que relacionam a estrutura e os atores.

Fligstein (2001) pondera que, embora os acadêmicos estejam sensibilizados ao importante papel que as pessoas reais exercem na reprodução da vida social e econômica, muitos livros e artigos foram desenvolvidos em um plano bem-abstrato, e existe pouco consenso geral quanto à maneira de se pensar essas questões, além do quê, certamente, não existe um programa positivo para a pesquisa empírica.

Comparativo das Vertentes Teóricas Sobre Desenvolvimento Regional

A despeito das críticas apontadas e das limitações das teorias apresentadas para se construir um corpo abrangente dos estudos do desenvolvimento regional, foi possível identificar que as quatro abordagens teóricas apresentadas são complementares entre si, não se contradizem e

cada qual tem sua aplicação, dependendo dos objetivos do estudo e dos fenômenos a serem analisados. O Quadro a seguir relaciona as escolas com as respectivas fundamentações teóricas, os objetos de estudo e as principais características.

Quadro 1 – Comparativo das Teorias de Desenvolvimento Regional

Escolas	Fundamentação Teórica	Objeto de Estudo	Principais Características
Organizações Industriais, Instituições e Transações de Aglomeração	Economia dos Custos de Transação (ECT) Williamson (1991)	Relações entre custos de produção e proximidade geográfica.	Proximidade geográfica; Organizações Industriais; Formas de governança em função dos ativos específicos.
Meios Inovadores, Alta Tecnologia e Desenvolvimento Regional	<i>Millieu Innovateur</i> Abordagens Neo-Schumpeterianas Perroux (1950) Schumpeter ([1964], 1997)	Relação entre meio inovador e presença de alta tecnologia	Proximidade geográfica; Relação entre empresas, centros de pesquisas e universidades; Grau de cooperação entre empresas e centros de pesquisa; Políticas de incentivo à inovação.
Economia Evolucionária, Caminhos Dependentes e Especificidades Históricas	Economia Evolucionária; <i>Path dependence</i> ; Nelson e Winter (1982) North (1990)	Influência das especificidades históricas na evolução espacial e desempenho territorial	Especificidades territoriais; Caminhos dependentes; Geração de conhecimento e aprendizagem coletiva.
Redes, Enraizamento e Sociologia Econômica	Nova Sociologia Econômica; Sociologia estrutural. Granovetter (1985) Burt (1992)	Relação entre redes e enraizamento e desempenho organizacional.	Estruturas em redes; Intensidade dos laços nas redes; Presença de buracos estruturais nas redes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2012).

A partir do quadro proposto é possível construir modelos de análises dependendo dos objetivos dos estudos, bem como estabelecer os determinantes que se pretende analisar para cada realidade a ser investigada. Em síntese, os determinantes apontados pela literatura que devem estar presentes nas localidades contribuindo para o seu desenvolvimento, são os seguintes:

1. Existência de externalidades positivas e recursos localizados, que, graças à proximidade geográfica, podem gerar rendas e reduzir custos de transação (proposto pela escola das Organizações Industriais, Instituições e Transações de Aglomeração);

2. Existência de sistemas de relações entre empresas e centros de pesquisas/universidades, que, se apoiados por políticas institucionais de incentivo à inovação, potencializam a formação e desenvolvimento de meios inovadores e efetiva cooperação entre os atores (proposto pela escola dos Meios Inovadores e Polos de Desenvolvimento);
3. Existência de especificidades territoriais construídas ao longo da história, por meio de regras e códigos comuns, desenvolvendo uma cultura favorável para inovar, gerar conhecimento e difusão da aprendizagem coletiva (proposto pela escola dos Polos de Inovação e a Economia Evolucionária);
4. Existência de redes de organizações que se articulem de modo que os laços entre os atores sejam capazes de gerar benefícios coletivos e, também, inibir oportunismos e estagnação; é necessário que essas redes não estejam fechadas, a fim de que os buracos estruturais atuem como janelas de oportunidade para as incertezas e oportunidades externas (proposto de escola das redes, enraizamento e Sociologia Econômica).

Além das abordagens citadas, uma nova vertente, que surge nos anos 90 para discutir as vantagens competitivas, apresenta elementos importantes para discutir competências territoriais ao focar sobre os recursos e capacitações das firmas. Os fundamentos da Visão Baseada em Recursos (*Resource Based-View*), apresentados a seguir, têm como finalidade ampliar as perspectivas teóricas, especialmente sobre como os recursos e os sistemas de governança se articulam para a criação de capacidades dinâmicas, a fim de se obter um desempenho efetivo das organizações em ambientes que interagem com o meio. Esses argumentos são fundamentais para a construção do conceito de competências territoriais, cuja ideia central é a de que se constituem de todas as vantagens específicas, existentes ou criadas no território, por meio da proatividade e ação voluntária das comunidades locais e de seus governos.

Visão Baseada em Recursos (VBR) e Capacidades Dinâmicas

A Visão Baseada em Recursos (VBR) teve origem em trabalhos teóricos a partir de quatro vertentes, como apontam Barney e Clark (2007): 1) no estudo tradicional de competências distintivas; 2) nas análises das rendas ricardianas; 3) no trabalho de Edith Penrose ([1959], 2009) sobre o crescimento da firma e 4) no estudo das implicações antitruste da economia. A origem dos estudos sobre as competências distintivas deu-se pelo fato de que, há algum tempo, a pergunta “por que algumas empresas apresentam desempenho superior às outras?” era objeto de inúmeros estudos entre os economistas. Porter (1979) trouxe a ideia de competências distintivas (que mais tarde se consolidou como posicionamento estratégico) como aqueles atributos que permitem a uma empresa perseguir uma estratégia de modo mais eficiente que as outras.

Penrose ([1959], 2009) introduziu uma nova abordagem acerca da questão recorrente entre os economistas sobre o crescimento das firmas e sobre quais seriam os seus limites. Os modelos econômicos tradicionais das empresas analisavam essa questão a partir das hipóteses e ferramentas da teoria microeconômica neoclássica. A autora propôs uma abordagem diferente: enquanto a teoria da firma é mantida em seu próprio contexto, não existem muitas dificuldades com qualquer uma de suas explicações sobre o tamanho das firmas. As dificuldades surgem quando se tenta aclimatar uma teoria a ambientes que lhe são estranhos e, particularmente, quando se procura adaptá-la à análise de organizações inovadoras, multiprodutoras e “de carne e osso” que os homens de negócio denominam firmas. Em outras palavras, a teoria tradicional da firma serve para explicar apenas o comportamento dos preços, mesmo para firmas inovadoras. Quando a autora utiliza a expressão “carne e osso”, ela quer dizer que a teoria da firma não possui recursos para analisar a dinâmica da firma e sua interação com o ambiente em que situa.

Como analisam Barney e Clark (2007), esta noção abstrata do que é uma empresa tinha, e continua a ter, utilidade em algumas circunstâncias. Na tentativa de compreender os limites sobre o crescimento das empresas, no entanto, Penrose concluiu que esta abstração não é útil. Em vez disso, ela argumentou que as empresas devem ser entendidas como um quadro administrativo que liga e coordena as atividades de numerosos indivíduos e grupos e, em seguida, descreve-os como um feixe produtivo de recursos. A tarefa dos gerentes, portanto, é explorar o pacote de recursos controlados pelas empresas.

Penrose ([1959], 2009) argumenta que o crescimento de uma empresa é limitado pelas oportunidades produtivas – uma função entre o conjunto de recursos produtivos da empresa e o quadro administrativo utilizado para coordenar o uso desses recursos. Além disso, a autora adotou uma definição muito ampla do que pode ser considerado um recurso produtivo. Enquanto os economistas tradicionais (incluindo Ricardo) focaram em apenas alguns recursos inelásticos (como a terra fértil), ela começou a estudar as equipes gerenciais como recursos que geram competências empresariais. Assim, em sua análise, considerou também as habilidades do empreendedor como um recurso produtivo possível – alguns empresários são mais versáteis do que outros, outros são mais engenhosos na aquisição de fundos, outros são mais ambiciosos e alguns fazem melhor julgamento do cenário de incertezas em que a firma atua.

Assim, a Visão Baseada em Recursos tem suas raízes teóricas na economia e na sociologia. Essas correntes teóricas foram se unindo, sendo modificadas, e se desenvolveram na Visão Baseada em Recursos.

Vale ressaltar, contudo, que existem discussões no meio acadêmico sobre a VBR consistir, ou não, uma teoria totalmente consolidada. Priem e Butler (2001) escreveram um artigo – *Is the Resource-Based View a Usefull Perspective for Strategic Management Research?* –, em que a questão central situa-se

em argumentar que a VBR não se constitui em uma estrutura teórica, pois os proponentes do conceito assumiram algumas definições imprecisas que dificultam seu poder preditivo.

O conceito de vantagem competitiva sustentável (VCS) e seus desdobramentos para a formulação estratégica das empresas, parece ser o alvo central das críticas, por conta da definição imprecisa sobre a noção de vantagem competitiva sustentável (VCS) bem como sobre o baixo poder preditivo da estratégia, como destaca Saes (2008). Ao deslocarmos a Visão Baseada em Recursos (VBR) para os estudos do desenvolvimento regional, contudo, essa discussão se situa em plano secundário, uma vez que a competição entre territórios se torna inadequada, como escrevem Camagni (2002) e Pike, Rodríguez-Pose e Tomaney (2006).

Os autores defendem a noção de “vantagens específicas dos territórios”⁵ e compartilham da mesma opinião – a expressão “competição territorial” pode ter alguma utilidade quando aplicada em âmbito nacional, em que as localidades, pertencentes aos Estados-Nação, não têm acesso a instrumentos políticos, tais como a desvalorizações da moeda, que os governos nacionais têm tradicionalmente utilizado para ajustar os níveis da atividade econômica.

Por outro lado, os economistas que vêm desenvolvendo estudos sobre a Visão Baseada em Recursos (VBR)⁶ escrevem que ela apresenta um suporte que vai além da Economia dos Custos de Transação (ECT). Enquanto a ECT se ocupa, prioritariamente, com as estruturas de governança, no sentido

⁵ De acordo com Camagni (2002), as vantagens específicas dos territórios são criadas estrategicamente pelas empresas individuais, pelas sinergias territoriais e capacidade de cooperação. Tais premissas são aprimoradas por meio de uma administração pública criativa e proativa, criação de externalidades positivas pelos governos locais e nacionais e especificidades historicamente construídas, promovendo uma cultura territorial favorável ao desenvolvimento.

⁶ Araujo, Dubois e Gadde (2003); Argyres (2006); Barney e Clark (2007); Castro (2004); Conner (1991); Foss (1998, 2005); Langlois (1992); Makadok (2001); Peteraf (1993); Saes (2008); Teece, Pisano e Shuen (1997); Wernerfelt (1984).

de evitar o *hold-up* ou oportunismo, sob a lógica negativa, a VBR apresenta uma visão constitutiva, ou seja, explora valores que estão além dos limites das organizações.

Nesse sentido, Langlois (1992) introduz a noção de capacidades dinâmicas no artigo *Transaction-cost Economics in Real Time*, cuja ideia central é analisar o custo de persuadir, negociar, coordenar e ensinar fornecedores externos.

Custo de transação, para Langlois (1992), é, portanto, um fenômeno essencialmente de curto prazo e que perde importância no longo prazo. Para o autor, longo prazo é definido como um período suficiente para que o aprendizado ocorra de forma que os ajustamentos sejam pequenos e apareçam somente em resposta a mudanças exógenas. Assim, os limites das organizações não podem ser considerados sem que se leve em conta o processo de aprendizado, tanto no âmbito interno das empresas quanto nos mercados e territórios.

Argyres (2006) e Araujo, Dubois e Gadde (2003) escrevem que a cooperação entre organizações deve ser vista como um mecanismo de coordenação distinto, e os limites organizacionais são determinados tanto pelas capacidades necessárias para realizar atividades produtivas, denominadas capacidades diretas ou essenciais, quanto pelas capacidades necessárias para interagir com clientes, fornecedores e outros agentes externos, denominadas capacidades indiretas, acessórias ou dinâmicas. Dessa forma, a fronteira da organização é uma decisão sobre como relacionar as capacidades próprias com as capacidades de outros agentes presentes no ambiente.

Os argumentos levantados por Langlois (1992), Argyres (2006) e Araujo, Dubois e Gadde (2003) sobre a necessidade de se pensar os limites organizacionais em termos de capacidades que interagem com meio, apresentam pontos de contatos com a noção de competências essenciais (*core competences*), introduzidas por Prahalad e Hammel (1998).

Assim, a proposição do conceito de competências territoriais tem como suporte teórico os preceitos apresentados, em que se busca ampliar os conceitos no âmbito dos estudos organizacionais para explicar as dinâmicas territoriais.

A Noção de Competências Territoriais

O início do debate sobre competências organizacionais começou a ser elaborado na perspectiva do indivíduo, como escrevem Fleury e Fleury (2004). O debate sobre competências teve início em 1973, entre psicólogos e administradores nos Estados Unidos. A competência é uma característica subjacente a uma pessoa e pode ser relacionada com desempenho superior na realização de uma tarefa ou em determinada situação, diferenciando competência de aptidão ou talentos naturais da pessoa, de habilidades de que a pessoa precisa para saber desempenhar uma tarefa. Ao longo da década de 80 surgem os primeiros *insights* sobre a noção de competência – um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que justificam um alto desempenho –, ou seja, um estoque de recursos que a pessoa detém para a execução de uma tarefa ou para a posição ocupada pela pessoa. Os autores ponderam, entretanto, que essa noção está muito relacionada ao sistema de produção fordista e não atende às demandas de uma organização complexa e mutável inserida no contexto globalizado.

Como escrevem Fleury e Fleury (2004), já na década de 90 a noção de competência, que emerge na literatura francesa, procura ir além do conceito de qualificação individual, e inclui:

1. a noção de evento – como as pessoas lidam com os imprevistos e incertezas. Isso implica competência além da capacidade rotineira de assegurar a autorregulação, característica dos sistemas fordistas. Desse modo, a competência não pode estar contida apenas na pessoa;

2. comunicação – comunicar implica compreender o outro e a si mesmo, significa entrar em acordo sobre objetivos organizacionais e partilhar normas comuns para sua gestão;
3. a noção de serviço – atender a um cliente externo ou interno da organização precisa ser função central e estar presente em todas as atividades; para tanto, a comunicação é fundamental.

Desse modo, o trabalho não é mais o conjunto de tarefas associadas descritivamente ao cargo, mas o prolongamento direto da competência que o indivíduo mobiliza diante de uma situação profissional cada vez mais mutável e complexa; propõe-se, então, ampliar o foco da noção de competências para organizações: “Recurso é algo que a organização possui ou tem acesso, mesmo que esse acesso seja temporário (...) uma competência é uma habilidade para fazer alguma coisa (...), é construída a partir de um conjunto de blocos denominados recursos” (Fleury; Fleury, 2004).

Prahalad e Hammel (1998) trouxeram contribuições interessantes sobre a noção de competências e sugeriram a expressão *core competences* para designar as competências essenciais vinculadas às estratégias e aos objetivos organizacionais. A competência essencial é comunicação, envolvimento e um profundo comprometimento em se trabalhar além das fronteiras organizacionais. Ela deve florescer em torno das pessoas, para que consigam reconhecer as oportunidades de juntarem suas habilidades técnicas com as de outras pessoas, de modo que se criem novas e interessantes maneiras de se fazer as coisas.

Competências territoriais, portanto, constituem-se de todas as vantagens específicas, existentes ou criadas no território, por meio da proatividade e ação voluntária das comunidades locais e de seus governos. A condição essencial para a formação de competências territoriais é a existência de sistemas de governança, lideranças empresariais/institucionais e sistemas de administração pública que, se bem-articulados, são capazes de gerar sinergias inter-atores que produzam:

1. Profundo comprometimento entre as pessoas para trabalhar além das fronteiras organizacionais;
2. Habilidade para lidar com imprevistos e incertezas, além de assegurar a capacidade rotineira de autorregulação;
3. Consciência coletiva de que os recursos devam ser preservados para não se esgotarem ao longo do tempo;
4. Clareza e transparência nas comunicações, especialmente no processo de persuadir, negociar, coordenar e ensinar os parceiros envolvidos.

Identificar os determinantes das competências territoriais constitui elemento importante para os estudos do desenvolvimento regional, pois as competências territoriais podem ser consideradas “forças locais”, atuando como mediadoras dos efeitos da economia globalizada.

Considerações Finais

As vertentes teóricas apresentadas que fundamentam as pesquisas empíricas no campo do desenvolvimento regional apresentadas são complementares entre si, não se contradizem e cada qual tem sua aplicação, dependendo dos objetivos do estudo, determinando as escolhas metodológicas mais adequadas para a investigação empírica.

A vantagem específica dos territórios emerge como uma questão central nos estudos e pesquisas do desenvolvimento regional, cujos pressupostos envolvem um trabalho em equipe de todos os atores envolvidos nos territórios. As empresas geram empregos, integração da economia local com a global e favorecem o crescimento contínuo de bem-estar local e de riqueza. As empresas, contudo, por si só não bastam. É necessário que governos

(locais, regionais, nacional) estejam harmonizados nos interesses territoriais e que as políticas públicas estejam estrategicamente voltadas para o desenvolvimento social harmonizado com os interesses do bem-estar coletivo.

As competências territoriais, propostas como um quadro analítico para pesquisas qualitativas, podem contribuir, em um primeiro momento, com o entendimento das principais questões práticas que estão presentes nas localidades. Em seguida, será possível desenvolver indicadores sobre o grau de desenvolvimento dos determinantes das competências territoriais, permitindo a proposição de políticas públicas estrategicamente voltadas para as reais necessidades locais, promovendo um salto qualitativo no bem-estar coletivo de desenvolvimento da cidadania.

Referências

- ARAÚJO, L.; DUBOIS, A.; GADDE, L. The Multiple Boundaries of the Firm. *Journal of Management Studies*, v. 40, n. 5, p. 1.255-1.277, jul. 2003.
- ARGYRES, N. S. Evidence on the role of firm capabilities in vertical integration decisions. *Strategic Management Journal*, v. 17, n. 2, p. 129-150, 2006.
- ARTHUR, W. B. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. EUA: Universidade de Michigan, 1994. 203 p.
- AZEVEDO, P. F. Nova economia institucional: referência geral e aplicações para a agricultura. *Agric. São Paulo-SP*, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.
- BARNEY, J. B.; CLARK, D. N. *Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage*. Oxford; Nova York: Oxford University Press Inc., 2007. 316 p.
- BARQUERO, A. V. *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: Editora da UFRGS; FEE – Fundação de Economia e Estatística (Governo do RS), 2002.
- BECKER, D. F. A contradição em processo: o local e o global na dinâmica do desenvolvimento regional. In: BECKER, D. F.; WITTMANN, M. L. (Orgs.). *Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2008. p. 67-115.
- BRITTO, J. N. P. *Características estruturais e modus-operandi das redes de firmas em condições de diversidade tecnológica*. 1999. Tese (Doutorado em Economia) – Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1999.

CAMAGNI, R. Local “milieu” uncertainty and innovation network. In: CAMAGNI, R. *Innovation Network: spatial perspectives*. Londres. Belhaven, 1991.

_____. On the Concept of Territorial Competitiveness: sound or misleading? *Urban Studies*, v. 39, n. 13, p. 1-23, 2002.

CASTRO, A. C. Construindo pontes: inovação, organizações e estratégia como abordagens complementares. *Revista Brasileira de Inovação*, v. 3, n. 2, p. 449-473, 2004.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

CONNER, K. R. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm? *Journal of Management*, v. 17, n. 1, p. 121-154, 1991.

DALLABRIDA, V. R.; BECKER, D. F. Dinâmica territorial do desenvolvimento. In: BECKER, D. F.; WITTMANN, M. L. (Orgs.). *Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2008. p. 175-213.

DEGENNE, A.; FORSE, M. *Introducing social networks*. London: Sage, 1999.

DEMSETZ, H. Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. *Journal of Law & Economics*, v. 16, n. 1, p. 1-9, 1973.

DOSI, G. *Innovation, Organization and Economics Dynamics: select essays*. Massachussets: Edward Elgar Publishing, Inc., 2000.

FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. C. C. Alinhando estratégias e competências. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, v. 44, n. 1, p. 44-57, jan./mar. 2004.

FOSS, N. J. The Resource-Based Perspective: An assessment and diagnosis of problems. *Scandinavian Journal of management*, v. 14, n. 3, p. 133-149, 1998.

_____. *Strategy, economic, organization and knowledge economy: The coordination of firms and resources*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

FLIGSTEIN, N. Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, v. 19, n. 2, p. 105-125, 2001.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure. The Problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. *Administração estratégica: competitividade e globalização*. Trad. José Carlos Barbosa dos Santos & Luiz Antonio Pedrosa Rafael. Revisão Técnica: Moacir Miranda Oliveira Junior. São Paulo: Pioneira Thomsom Learning, 2005.

HUMMON, N.; CARLEY, K. M. Social Networks: As Normal Science. *Social Networks*, v. 15, n. 1, p. 71-106, 1993.

KILDUF, M.; TSAI W. *Social Networks and Organizations*. London: Sage, 2009.

- LANGLOIS, R. N. Transaction-cost Economics in Real Time. *Industrial and Corporate Change*, v. 1, n. 1, p. 99-127, 1992.
- LLORENS, F. A. *Desenvolvimento econômico local: caminhos e desafios para a construção de uma nova agenda política*. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.
- MAKADOK, R. Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal*, v. 22, p. 387-401, 2001.
- MARTIN, R. Roepke Lecture in Economic Geography – Rethinking Regional Path Dependence: Beyond lock-in to Evolution. *Economic Geography*, v. 86, n. 1, p. 1-27, 2010.
- MIZRUCHI, M. S. Análise de redes sociais: avanços recentes e controvérsias atuais. In: MARTES, Ana Cristina Braga (Org.). *Redes e sociologia econômica*. São Carlos: Edufscar, p. 131-159, 2009.
- MOLINA, J. L. Panorama de la Investigación en Redes Sociales. *Redes – Revista hispana para el análisis de redes sociales*, v. 17, n. 11, p. 235-256, 2009.
- MYERS, M. D.; NEWMAN, M. The Qualitative Interview in IS Research: Examining the Craft. *Information and Organization*, n. 17, p. 2-26, 2007.
- NELSON, R. R.; WINTER, S. G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. EUA. Harvard University Press, 1982.
- NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press, 1990.
- PENROSE, E. *The Theory of the Growth of the Firm*. Fourth Edition. Nova York: Oxford University Press Inc., [1959], 2009.
- PERROUX, F. Economic Space: Theory and Applications. *Quarterly Journal of Economics*, v. 64, issue 1, p. 89-104, 1950.
- PETERAF, M. A. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View. *Strategic Management Journal*, v. 14, p. 179-191, 1993.
- PIKE, A.; RODRÍGUEZ-POSE, A.; TOMANEY, J. *Local and Regional Development*. New York: Routledge, 2006.
- PRIEM, R. L.; BUTLER, J. E. Is the resource-based view a useful perspective for strategic management research? *The Academy of Management Review*, v. 26, n. 1, p. 22-40, jan. 2001.
- PORTER, M. E. How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*, p. 137-156, mar./abr. 1979.
- PRAHALAD, C. K.; HAMMEL, G. A Competência Essencial da Corporação. In: MONTGOMERY, Cynthia A.; PORTER, Michael E. (Orgs.). *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998. p. 293-316.

SAES, M. S. M. *Diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: a cafeicultura de pequena escala*. 2008. Tese (Doutorado) – Livre Docência, Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, 2008.

SCOTT, Allen J. *Flexible Production Systems and Regional Development: The Rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe*. Centre of Urban and Community Studies, University of Toronto; Department of Geography, University of California, Research Paper n. 168, December 1988.

SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. Trad. Maria Silvia Possas. São Paulo: Editora Nova Cultural, ([1964], 1997).

SIEDENBERG, D. R. A gestão do desenvolvimento: ações e estratégias entre a realidade e a utopia. In: BECKER, D. F.; WITTMANN, M. L. (Orgs). *Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2008. p. 157-173.

SOUZA, N. J. Teoria dos polos, regiões inteligentes e sistemas regionais de inovação. *Análise*, Porto Alegre, v. 16, n. 1, p. 87-112, jan./jul. 2005.

STORPER, M. *The regional world: territorial development in a global economy*. New York; London: The Guilford Press, 1997.

SWEDBERG, R. *Max Weber e a ideia de sociologia econômica*. Rio de Janeiro; São Paulo: UFRJ; Beca, 2005. (Coleção Economia e Sociedade, v. 5).

TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 7, p. 509-533, ago. 1997.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, v. 5, p. 171-180, 1984.

WILLIAMSON, O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991.

Recebido em: 1º/3/2014

Accito em: 24/11/2014