

OS TERRITÓRIOS INNOVADORES: ESPAÇOS ESTRATÉGICOS DO DESENVOLVIMENTO

Antonio Vázquez Barquero¹

Resumo: O objetivo deste artigo é mostrar como, nas últimas décadas, as estratégias das empresas e territórios estão impulsionando a evolução e transformação do sistema produtivo. A busca da competitividade estimula as empresas a adotar novas tecnologias, introduzindo novas formas de organização e tomada de decisões sobre a localização de suas plantas que induz mudanças no padrão de desenvolvimento urbano. Estas decisões estratégicas requerem um entorno institucional cada vez mais inclinado a adotar novas formas de governança do Estado, redes de negócios e ambiente institucional de empreendedorismo. As empresas e organizações implementam as decisões de investimento e localização das áreas mais dinâmicas e inovadoras, tornando-os em locais estratégicos nos processos de desenvolvimento econômico e progresso social.

Palavras-chave: Territórios inovadores; desenvolvimento endógeno, revoluções tecnológicas, estratégia e organização empresarial, organização de instituições de espaço, de desenvolvimento.

Abstract

The purpose of this article is to show how, in recent decades, the strategies of firms and territories are driving the evolution and transformation of the production system. The pursuit of competitiveness encourages companies to adopt new technologies, introducing new forms of organization and decision-making on the location of their plants that induces changes in the pattern of urban development. These strategic decisions require increasingly inclined to adopt new forms of state governance, business networks and institutional environment for entrepreneurship institutional setting. Companies and organizations implement investment decisions and location of the most dynamic and innovative areas, making them at strategic locations in the processes of economic development and social progress.

Keywords: innovative Territories; endogenous development, technological revolutions, strategy and business organization, organization of space, development institutions

¹ Vazquez-barquero@uam.es Universidad Autónoma de Madrid

1. Introdução

A crescente integração do sistema econômico internacional está impulsionando transformações econômicas e produtivas profundas como resultado do aumento da concorrência nos mercados. As estratégias de empresas e organizações, cada vez mais globalizadas, estimulam as forças do desenvolvimento nos territórios mais dinâmicas por meio da difusão de inovações no tecido econômico e social.

A crise financeira desencadeada em meados de 2008, com o colapso do banco de investimento Lehman Brothers e a nacionalização da seguradora AIG, afetou de forma desigual as economias avançadas e emergentes, alterando a divisão internacional do trabalho e o sistema de relações internacionais. A severa recessão, no entanto, tornou-se um estímulo para aqueles territórios que, a partir da crise dos anos setenta, tinham lançado a aplicação do conhecimento e da inovação no sistema produtivo. Suas empresas mais dinâmicas incentivam a introdução e difusão de inovações no sistema produtivo, potencializam melhorar as mudanças na organização da produção e, portanto, visam agilizar o desenvolvimento territorial.

O objetivo deste artigo é mostrar como, nas últimas décadas, as estratégias das empresas e territórios estão impulsionando a evolução e transformação do sistema produtivo. A busca da competitividade estimula as empresas a inovar e adotar novas formas de organização, o que leva à mudança de modelo de desenvolvimento urbano, tornando-o mais policêntrico. Essas transformações ocorrem em um contexto institucional cada vez mais propenso a adotar novas formas de governança das redes estaduais e de negócios e um retorno à ação combinada de políticas públicas com as iniciativas empresariais.

2. Desenvolvimento Endogeno do território

A interpretação de Schumpeter (1934, 1939) do processo de desenvolvimento é útil para a compreensão das mudanças na produtividade em tempos de globalização. Schumpeter escreveu no início do século XX, quando as invenções e inovações, que caracterizaram a revolução elétrica, levaram a uma grande reestruturação da atividade produtiva e a integração econômica foi ampliada com o aumento do comércio internacional, intensificou os fluxos de capitais e houve expansão das empresas multinacionais.

Hoje, em plena revolução da informação, a reflexão teórica se concentra no aumento da produtividade e na criação dos mecanismos para o progresso e a transformação produtiva das economias (CASTELLS, 1996). Esta conceituação cunhada após a Segunda Guerra Mundial (ARROW, 1962; KUZNETS, 1966; SOLOW, 1956) defende que o desenvolvimento se relaciona com o crescimento auto-sustentável e processos de mudanças estruturais que visam satisfazer as necessidades e demandas da população para melhorar o padrão de vida e, especificamente, propõe impulsionar o progresso econômico e social com redução da pobreza. A sustentabilidade a longo prazo do desenvolvimento exige o aumento da produtividade em todos os setores produtivos.

A partir desta perspectiva, o crescimento econômico é possível graças à acumulação de capital e à aplicação do conhecimento e da inovação nos processos de produção. Os pensadores Romer (1986) e Lucas (1988) têm avançado na compreensão do comportamento da produtividade, argumentando que os retornos decrescentes são apenas um dos possíveis resultados do processo de acumulação de capital. Há outras vias de crescimento econômico quando os investimentos em bens de capital, incluindo o capital humano, geram retornos crescentes, devido à difusão de inovações e conhecimento entre as empresas e a criação de economias externas.

Economista institucionalista, Schumpeter propôs uma interpretação do desenvolvimento a partir de baixo, quando argumentou que os determinantes dos fatores do processo de desenvolvimento são as empresas, as inovações e as instituições. Schumpeter argumentou que são os investimentos das empresas industriais que geram o desenvolvimento das economias, quando introduzem inovações novas e radicais que tornam o sistema de produção, a economia e a sociedade envolvidas em uma transformação radical que altera seu funcionamento. Em seu artigo "Desenvolvimento", de 1932, Schumpeter (2005) apontou que a diferença entre crescimento e desenvolvimento é que o crescimento está relacionado a mudanças em variáveis econômicas, como produção, emprego, a poupança e o investimento, enquanto desenvolvimento refere-se a alterações nos mecanismos endógenos do sistema econômico, provocando uma ruptura dos processos de acumulação de capital e gerando a sua transformação em outros processos e mecanismos mais inovadores.

Portanto, as estratégias das empresas adquirem um papel importante no desenvolvimento econômico, como no aumento da concorrência nos mercados e na busca de retorno dos investimentos, que levam as empresas a adotarem novas

tecnologias que utilizam melhor os recursos (inclusive intangíveis) e os atrativos (recursos específicos) das cidades e regiões. Desta forma, o desenvolvimento pode ser entendido como um fenômeno territorial em que os atores que tomam as decisões de investimento são incorporados no sistema de relações institucionais, culturais e sociais que caracterizam cada território. Ou seja, as transformações econômicas e produtivas ocorrem nos territórios onde as empresas inovadoras estão localizadas e há atividades motoras do desenvolvimento condicionando sua especialização produtiva e sua competitividade nos mercados (VÁZQUEZ, 2006).

A especialização produtiva dos territórios é construída historicamente como resultado das vantagens comparativas naturais, proporcionadas pelos recursos existentes no território, mas, principalmente, devido àquelas que geram investimentos em fatores que incorporam conhecimento aos recursos naturais e humanos, à infra-estrutura e aos sistemas urbanos, bem como, à organização da produção e do sistema de negócios (Porter, 1990 e 1998; Krugman, 1980). As vantagens competitivas das empresas e territórios são produzidos pela introdução de inovações e conhecimento nas atividades que produzem bens agrícolas e manufaturados, tais como intensivos em mão de obra no setor têxtil; produções que usam mão de obra qualificada como eletrônicos de consumo; ou incorporando I+D e conhecimento em seus produtos como com o software; ou como no caso de produtos que são baseados no conhecimento como nas maquinarias (MEIER, 2005).

As respostas e os resultados da reação das economias para os desafios da globalização variam, portanto, de um lugar para outro, dependendo dos fatores específicos de desenvolvimento de cada país, entre os quais se destacam: o empreendedorismo e as estratégias de negócios das empresas, a difusão de inovações e conhecimento no setor produtivo, a adaptação e as mudanças nas regras e regulamentos para atender às necessidades e demandas de organizações e de cidadãos, bem como a integração das empresas, cidades e regiões em redes competitivas e inovadoras, a nível nacional e internacional. A interação desses mecanismos explicam o desenvolvimento sustentado do território (VAZQUEZ, 2010).

A globalização, em última análise, motiva as estratégias das empresas e territórios, o que impulsiona as mudanças nos processos de produção, que acontecem em ambientes e territórios específicos, em cidades, regiões e países concretos, que diferem em seus recursos humanos, tecnológicos, produtivos e culturais, assim como

também em habilidades competitivas e criativas. Portanto, pode-se dizer que os processos econômicos, tecnológicos e sociais da globalização são fenômenos territoriais, que são liderados por empresas e organizações criativas dos territórios inovadores.

3. Processo econômico e inovação

O principal fator de mudanças econômicas e de produção, em geral, tem sido a introdução de inovações, como mostram as três grandes revoluções tecnológicas (FREEMAN e SOETE, 1997): a Revolução Industrial, cujo início é geralmente datado de 1760, o ano da publicação de a Riqueza das Nações de Adam Smith; a revolução elétrica, que é entre 1870 e 1914; e da revolução da informação, que começou na década de oitenta do século XX, simultaneamente a queda do Muro de Berlim de 1989 e o surgimento de redes de banda larga para o transporte de informações. A revolução industrial foi caracterizada pela produção de novos bens (têxteis, ferro) em pequenas empresas localizadas em cidades pequenas, onde foram introduzidas novas formas de organização do trabalho, com a ajuda da máquina a vapor, a nova maquinaria e equipamentos (a Spinning Jenny de 1764, o motor a vapor de 1769, o tear mecânico a vapor de 1785), e novos materiais (o algodão). A revolução elétrica, por sua vez, introduziu novos bens (carro, rádio, aviões, produtos químicos, ou utensílios domésticos), produzido em grandes empresas, localizado em grandes cidades (ou cidades próximas dos recursos minerais) graças ao uso de novos bens (máquinas elétricas) e energia elétrica (na década de setenta do século XIX Edison desenvolveu geradores e condensadores ligados ao sistema de iluminação elétrica).

As novas tecnologias de informação e comunicação (TIC) estão dirigindo a revolução da informação, com o surgimento de novos produtos (eletrônicos, biológicos e farmacêuticos), bem como a introdução do conhecimento na produção de bens e serviços agrícolas e industriais tradicionais em empresas de vários tamanhos que operam em rede, localizadas em cidades de diferentes tamanhos, e que também utiliza energia renovável. Entre as atividades motoras da mudança produtiva estão às indústrias de alta tecnologia (como a microeletrônica, a biotecnologia, a robótica e a indústria aeroespacial); as atividades industriais que foram reestruturadas e introduzidas inovações (como na confecção de roupas ou de carro); as atividades da agricultura que

produzem bens tradicionais de qualidade (como vinho, frutas ou madeira), assim como os produtos transgênicos (como a soja); os serviços avançados para as empresas (tais como marketing, comunicação, assistência técnica e novos produtos do sistema financeiro); e recreação, cultura e saúde .

Como aponta Dunning (2001), a introdução de inovações geradas pelas estratégias das empresas obedece a diferentes lógicas em cada período histórico, como mostra o tipo de recursos utilizados em cada uma das revoluções tecnológicas. Ela tem evoluído a partir do uso dos recursos naturais (terra, trabalho, pouco qualificados) na revolução industrial, o uso de ativos tangíveis (máquinas, equipamentos, edifícios) e financeiros na revolução elétrica, para ativos de entrada intangíveis (tais como conhecimento e informação) na era informacional. Além disso, as empresas criam e disseminam inovações, principalmente em cidades e regiões onde os recursos humanos são qualificados, têm centros de formação e instituições envolvidas na investigação e desenvolvimento em relacionamento e interação (recursos humanos/conhecimento disseminado).

Dentro do processo de crescimento e mudança estrutural que caracteriza a revolução da informação nota-se, finalmente, que o desenvolvimento adquirido nas atividades de serviços e o papel que tem neste processo o desenvolvimento e a difusão das tecnologias da informação e comunicações, especialmente em economias avançadas e emergentes é fundamental. A adoção de inovações em atividades de serviços empresariais, de saúde, de educação, de cultura e de lazer aumentaram o uso de tecnologias da informação e de conhecimento incorporado nesses recursos, o que envolve o aumento do peso relativo das inovações intangíveis e a redução relativa da posição dominante das inovações tecnológicas.

A este respeito, também deve ser notado que os serviços ganharam uma forte presença na produção manufatureira. Como evidencia Baro (2013), nas últimas décadas, tem havido grandes mudanças nas atividades industriais, uma vez que tem gerado uma crescente sinergia entre indústria e serviços, de maneira que os serviços entram como uma parte importante da produção manufatureira, através do desenho, do I+D, da marca e dos serviços técnicos e de engenharia. Nas atividades agrícolas e industriais, os serviços de produção estão cada vez mais terceirizados e a atividade de fabricação é realizada por meio de serviços incorporados à produção em função das relações existentes entre as empresas que compõem a cadeia de valor.

Essas mudanças na produção implicam a necessidade de rever o conceito de atividade industrial. Quando se discute a indústria, geralmente se refere à transformação de matérias-primas e produtos semi-acabados em bens materiais e os que se incorporam aos serviços e à produção, como os serviços de transporte e comerciais (Flacher e Palletan, 2007). Mas hoje, ele vai além, como também é a incorporação de serviços (técnicos, financeiros, tecnológicos) para a produção de produtos transformados, através de novos métodos e formas de organização da produção, que permite satisfazer as novas demandas que têm estimulado o aumento da renda e da formação das novas classes médias em economias avançadas e emergentes (KHARAS, 2010).

4. Estratégias e organização das empresas

Empresas em busca dos melhores resultados adaptam e mudam suas estratégias em função de como os mercados se comportam. Portanto, a criação de mercados nacionais, internacionais e globais levou ao surgimento de novas estratégias empresariais que visam aumentar a eficiência na produção de bens e serviços. Assim, as empresas têm renovado os métodos de produção, têm utilizado novas fontes de energia, e estão buscando se instalar em locais que facilitem o acesso a mercados para produtos e fatores. E, por isso, foi necessário transformar a própria organização da sociedade.

Durante a revolução industrial, que substituiu o "putting out system" pelo sistema de empresa moderna, com a organização interna do trabalho, aumentou a produtividade e o abastecimento dos mercados nacionais em expansão (LANDES, 1969). Um modo específico de organização da produção é então desenvolvida, tais como os distritos industriais, que estimulam economias externas de escala através da aglomeração de empresas (MARSHALL, 1890). Em meados do século XIX, surge as grandes indústrias siderúrgicas e químicas e, gradualmente, se alargam a novas atividades, como o setor automotivo. Trata-se de uma forma de organização da produção que seja eficiente na gestão dos inputs para a produção de uma quantidade crescente de bens para um mercado mais amplo e que introduz economias de escala internas. A concentração de empresas combina os efeitos das economias de escala internas com as das economias externas decorrentes da localização das empresas em uma indústria em um local e das economias de urbanização relacionadas com a

concentração de várias atividades industriais e serviços em uma cidade (Gordon e McCann, 2000; Hoover, 1948).

Com a revolução da informação, a organização da produção está se tornando mais flexível, devido às mudanças na organização de grandes empresas e à formação de redes de negócios e da proliferação de acordos entre empresas. Em um mundo em que a competência dos mercados nacionais e internacionais aumenta, a organização espacial da produção toma novas formas, se reestruturam os centros industriais e aparecem novos centros nos países emergentes e de industrialização tardia, gerando fortes interações entre os *clusters* de todo tipo de economias.

Porter (1998) observa que as empresas tendem a concentrar-se geograficamente, vinculando-se umas às outras e criando um sistema de relações que melhoram a sua posição competitiva. No entanto, o aumento da concorrência nos mercados continua a gerar mudanças na estratégia e organização das empresas (indústria). Talvez uma dos mais significativos seja a internacionalização da produção por meio da terceirização e deslocalização da produção (RABELOTTI et al 2009; RULLANI, 2008). Às vezes, as empresas mais dinâmicas são obrigadas a terceirizar parte de suas atividades, a fim de reduzir custos de produção; às vezes, as economias de aglomeração em distritos industriais não são suficientes para tornar as empresas locais competitivas, de modo a redirecionarem a produção em outros lugares e territórios. Há casos de uniões e fusões que permitem que as empresas locais aumentem o tamanho e a capacidade financeira, como consequência de estratégias que adotam formas de organização que as tornam mais competitivas, como são os casos de integração vertical ou de diferenciação horizontal da produção.

Assim, as empresas, os *clusters* e os distritos industriais continuam transformando e ainda surgem novas formas de organização da produção (SCOTT e GAROFOLLI 2007; SCHMITZ, 2007). A globalização do sistema produtivo tem aumentado a variedade de formas de intercâmbio entre empresas, como a exportação de produtos acabados, o comércio dentro das redes de empresas multinacionais, os fluxos associados à subcontratação e terceirização. Esses fluxos têm se expandido à medida que reduzimos os custos de transporte e as empresas subcontratadas são organizadas em rede e ajustam a produção aos padrões internacionais. Assim, a integração econômica conecta empresas, mercados e espaços e as cadeias de valor são internacionais, conectando os sistemas produtivos de diferentes países.

As relações na cadeia de valor podem ser de formações muito diferente (GEREFFI, 1999; SVERRISON, 2004). Em alguns casos, não passam de intercâmbios comerciais, em outros se trata de relações entre empresas iguais dentro de uma rede e, em outros, a coordenação dos sistemas de produção é assimétrica. Às vezes, as empresas líderes controlam o processo de produção, bem como o marketing, a comercialização e distribuição da produção final; há também situações em que as produções finais que realizam nas empresas locais e se ajustam às especificações dadas pelo comprador que é quem vende os produtos acabados com a sua marca; também pode acontecer que os acordos entre produtores e compradores se realizam através de corretores e agentes intermediários, que são os atores definidores dos termos de troca e, portanto, os mediadores das relações entre as empresas.

Quando as cadeias de valor se internacionalizam vinculando *clusters* e empresas de diferentes países, o fluxo de produtos entre eles depende dos sistemas das relações econômicas e das regras e instituições que os tornam possível. A produção combinada entre empresas localizados em diferentes espaços e territórios levanta novos desafios, uma vez que é necessário o uso de uma tecnologia comum, compartilhar a mesma cultura corporativa e ter um sistema institucional para torná-la viável. A governança das relações entre as empresas que constituem redes torna-se cada vez mais complexa, pois as empresas têm dificuldades para agir dentro de um sistema global de relacionamentos sem regulamentação específica e ainda em constantes transformações.

As novas formas de organização da produção facilitam o sucesso econômico das empresas e da obtenção de lucro, no curto prazo, dos seus investimentos, mas não consideram os efeitos que podem ocorrer no progresso social e no meio ambiente dos territórios em que eles estão localizados. Porter e Kramer (2011) argumentam que o desenvolvimento sustentável dos territórios, além de ser um objetivo de política pública é cada vez mais importante para as empresas. Eles argumentam que a competitividade empresarial é fortalecida quando as suas estratégias e ações contribuem para a melhoria do ambiente econômico, social e institucional dos territórios onde a atividade produtiva ocorre e onde os seus produtos são comercializados porque o ambiente afeta os efeitos da introdução de inovações e os resultados de seus investimentos. Os autores propõem compartilhar o valor criado pelas empresas com os territórios, no sentido de que, tendo em conta os benefícios, consideram os custos de todo o tipo que geram em suas atividades. Ou seja, Porter e Kramer sugerem que as empresas criam valor econômico

através do valor social e que ao conectar o sucesso das empresas com o avanço sociais se ganha eficiência, melhorando a produtividade e expandindo mercados.

5. Organização do espaço de desenvolvimento

O desenvolvimento e a urbanização estão inexoravelmente ligados. Como mencionado anteriormente, as estratégias das empresas são cruciais no processo de adoção de inovações, mudando as formas de organização empresarial e os padrões de locais de plantas. Lasuen (1973) argumenta que o tipo de organização empresarial (multilocacionais, em rede e globais) influencia as decisões de investimento e difusão de inovações e, portanto, afeta o processo de desenvolvimento e urbanização.

Durante a revolução industrial, as pequenas cidades industriais desempenharam um papel fundamental, uma vez que foi o local de atração para as populações rurais, os fluxos de migração entre o campo e a cidade, estimulada pelo surgimento de novas empresas e pela criação de empregos e aumento de produtividade nas atividades agrícolas. Com o advento da revolução elétrica, o desenvolvimento dos transportes e da organização da produção em grandes empresas, a grande cidade torna-se a excelência estratégica espaço nominal, a tal ponto que durante décadas manteve-se o paradigma de que os investimentos para o desenvolvimento de grandes empresas em grandes cidades em atividades industriais, deveriam ser apoiados por investimentos estatais em infraestrutura.

O processo de globalização tem tido um forte impacto sobre a evolução das cidades, dando um forte impulso para a formação e desenvolvimento de sistemas urbanos que facilitem a competitividade das empresas nos mercados nacional e internacional. Novas formas de organização territorial recebe nomes diferentes, tais como cidades globais ou regiões urbanas policêntricas, cada qual procura destacar as suas características e funções específicas no processo de globalização (HALL e PAIN, 2006; PARR, 2004, VAZQUEZ et al. 2009) .

A nova divisão internacional do trabalho toma forma através da formação do sistema de cidades globais, cada uma delas especializada em diferentes funções e desempenham papéis específicos no processo de globalização (Sassen, 2006, Taylor, 2004). Entre outros destaques, a natureza global dos centros econômicos como Tóquio, Londres, Paris e Nova York, as capitais dos países, como Berlim, Madrid, Roma,

México, Distrito Federal e Buenos Aires, e as cidades comerciais, como Amsterdã, Barcelona, Frankfurt, Chicago, São Paulo, ou San Francisco. As cidades globais são os centros de poder político, o comércio internacional e o sistema bancário e financeiro são centros especializados na criação e difusão de inovações e centros de conhecimento que se concentram e divulgam informação; são centros criativos que desenvolvem as artes, o lazer e a cultura em geral.

No entanto, os padrões iniciais de assentamento da população e as estruturas em que se mantem, se estruturam e se movimentam, condicionaram o desenvolvimento urbano, o que explicaria a formação de regiões urbanas policêntricas (BATTEN, 1995). Este é um conjunto de aldeias e centros urbanos, onde as empresas e atividades que são o tecido produtivo está localizado e a população vive e trabalha. Os centros urbanos estão interligados através de um sistema de transporte e comunicação, que facilita a troca de bens e do fluxo de pessoas. Eles têm sua própria cultura e instituições, que foram formadas historicamente e que condicionam o modelo de organização territorial.

Exemplos de regiões urbanas policêntricas são duas que se tornaram clássicas, o Randstat Holandês e a região de Hansai no Japão. O Randstat é formado pelas cidades de Amsterdã, Haya, Utrecht e Rotterdam, bem como outras cidades menores, como Delf, Haarlem e Zandstat, e a região Hansai é formada pelas antigas capitais de Nara e Kyoto, as cidades portuárias de Kobe e Osaka e outras cidades como Wakayama, Himeji e Ohtsu. Para estes podem ser adicionados outros exemplos, como o Ruhr, na Alemanha, o Reseach Triangle, na Carolina do Norte (perto de centros urbanos, de Raleigh Chaptel Hill e Durham), ou na região da foz do Rio das Perla na China (formado por Hong Kong, Macau, Cantón , Shenzen e Guangzhou).

Em um mundo globalizado como o nosso, a competitividade das empresas e das cidades e regiões só é possível se for garantida a acessibilidade que articula o território ao mercado interno (nacional) e sua conexão com o sistema internacional através da rede de transporte e de comunicações. O sistema de transporte e de comunicação foi desenvolvido ao mesmo tempo em que se fazia intercambios e comércio e, simultaneamente, os mercados se transformavam. Constituem-se os sistemas de estradas, vias de transporte marítimo e aéreo, mas também a infra-estrutura de telefonia e energia. A eles foram acrescentados, desde 1989, a banda larga que impulsionou o transporte de informação e comunicação no sistema econômico e social.

Atualmente, existem grandes diferenças entre os territórios no que diz respeito ao fornecimento de redes e nós de comunicação (como aeroportos ou portos) e da qualidade dos serviços prestados pelas empresas de transporte. A integração das economias regionais e urbanas e a melhora das competências das empresas nos mercados nacionais e internacionais têm sido favorecida pela disponibilidade de conexões nacionais e internacionais eficazes, mas também, redes densas e de transporte regional eficazes. A acessibilidade internacional melhorou na medida em que se construíram conexões capazes de acomodar o aumento do tráfego internacional e de potencializar o transporte modal.

A Banda larga, finalmente, tornou-se, depois de duas décadas, uma das infra-estruturas mais importantes para a conectividade de empresas e territórios, oferecendo mais serviços do que as redes mais antigas, como a telefonia e incorpora mais de um quarto da população do mundo (PEPPER et al., 2009). No final da primeira década do século, as redes de banda larga tornaram-se uma infra-estrutura básica (e necessária) em todos os tipos de países e territórios, além de se apresentarem como a principal plataforma para a economia do conhecimento. As cidades mais dinâmicas têm reforçado a sua posição no sistema urbano, graças às novas tecnologias de informação e comunicações lhes permitiram atingir a massa crítica (conhecimento) para ter efeitos de rede necessários para adotar inovações em seus sistemas de produção. Sua competitividade foi reforçada, ainda mais, porque as cidades funcionam como âncoras naturais para desenvolver estratégias competitivas usando o poder das redes de banda larga.

As Redes de banda larga servem, portanto, de suporte para facilitar a divulgação de informação e a comunicação para introduzir e desenvolver inovações na produção de bens e serviços, contribuindo assim para o progresso económico e o bem-estar social (WARE et al. 2009). Proporcionam o acesso à informação, facilitam o relacionamento entre as empresas, atores e pessoas; abrem oportunidades de negócios nas economias, e incentivam o uso de serviços em educação, saúde e serviços públicos. Não se trata de um aspecto, mas sim das TICs como rápida conectividade entre empresas, mercados e pessoas visando melhorar a produtividade da empresa, facilitar a interação social e estimular a inovação.

6. Instituições para o desenvolvimento

Empresas e agentes econômicos e sociais tomam as suas decisões de investimento e localização no contexto institucional e cultural de cada lugar e em cada território. Portanto, o desenvolvimento de instituições relacionadas com o funcionamento do mercado, a organização do Estado e as redes sociais, afeta a dinâmica econômica. Na verdade, é um processo interativo, em que o ambiente institucional evolui gradualmente com a economia e a sociedade, onde, as estratégias de negócios são implementadas através de seus investimentos, inovações e formas de organização (NORTH, 1990 e 2005).

A evolução econômica é determinada pela relação entre as instituições econômicas e políticas e a forma de co-evolução deles em cada período histórico (CABALLERO e GALLO, 2008). A abordagem do novo institucionalismo permite identificar a interação e dinâmica entre as instituições que derivam da democracia liberal (separação de poderes, a independência judicial, a descentralização eo consenso político), e as instituições que caracterizam o modelo de economia de mercado (o direito de propriedade, mercados livres, a independência do banco central, a política monetária e fiscal). Quando as instituições políticas e econômicas criam um ambiente de confiança, as empresas estão no ambiente certo para tomar suas decisões de investimento e de localização (onde aportar recursos e inovações) e assumir os riscos necessários para enfrentar os desafios do aumento da concorrência. Mas quando as instituições são enfraquecidas, os processos de crescimento e mudança estrutural reduzem, como resultado do aumento da insegurança e perda de confiança das empresas e organizações.

Nos anos setenta e oitenta foram produzidas importantes transformações institucionais como consequência do abandono, em primeiro lugar, de políticas keynesianas nos países avançados e, em seguida, de estratégias de substituição de importações nas economias emergentes e do desenvolvimento tardio da América Latina e Ásia. A descentralização e devolução de poderes nas regiões e municípios na Europa impulsionaram os níveis locais e regionais do governo do Estado. O fortalecimento dos Estados Federais, como na Argentina e na Índia, e as mudanças na regulação econômica e social levou à descentralização administrativa em muitos dos países, com importantes exceções, como o Chile. De acordo com Bobbio (2002), a redução das hierarquias internas dos países favoreceu a participação da sociedade civil na tomada de decisões,

implementação de acordos entre os diferentes níveis de organizações públicas e cooperação entre atores públicos e privados.

As mudanças institucionais que envolvem a descentralização transformou a relação entre o Estado e o mercado, levando ao surgimento de iniciativas locais (STÖRHR, 1990; VAZQUEZ, 1993). Durante as décadas seguintes à Segunda Guerra Mundial, o Estado estava ativamente envolvido na reconstrução das economias afetadas por conflitos, mas também naqueles que iniciaram processos dualistas de transição, as políticas macroeconômicas combinadas com políticas industriais e regionais (JUDT, 2005). A visão da política mudou com a crise de energia dos anos setenta, quando se abriu caminho para políticas liberais e os governos concentraram sua ação na manutenção da estrutura macroeconômica estável por meio de políticas monetárias e fiscais, capazes de criar as condições favoráveis para as empresas executarem as suas decisões de investimento. Neste ambiente institucional, as novas políticas territoriais tornam-se um estímulo para a reestruturação produtiva e recuperação da década de oitenta.

Na última década, voltou-se a levantar a questão das relações entre o Estado e o mercado, perante a situação causada pelos efeitos que a mudança de estratégias empresarias tiveram sobre o emprego e o progresso econômico e social, em um momento em que as falhas do mercado limitam o uso do potencial de desenvolvimento, e que a crise financeira tem efeitos negativos sobre a economia real, reivindicando a mudança radical proposta da política econômica. Contra aqueles que defendem que as soluções de intervenção estatal e de mercado são opções alternativas, argumenta-se que o mercado e o Estado são complementares, de modo que as iniciativas comerciais e industriais e as políticas de infra-estrutura do Estado podem promover em conjunto o progresso econômico e social dos países, dentro de um quadro macroeconômico estável (MEIER, 2005).

A cooperação entre os agentes econômicos e sociais facilita a coordenação de iniciativas e ações, tornando-os mais eficazes, e contribui para a realização das transformações necessárias para permitir que a dinâmica econômica e o aumento da competitividade das empresas e territórios estimulem o desenvolvimento sustentável. Em tempos incertos como estes, as estratégias de governos e empresas seriam mais eficazes se a atividade produtiva macroeconômica e as de apoio às atividades produtivas fossem articuladas com medidas de empreendedorismo, gestão e desenvolvimento dos territórios se apoiando em parcerias público-privadas eficazes.

Mas também, como Ostrom (2005 e 2010) argumenta, são frequentes outras formas de regulação das atividades econômicas e sociais, através de esforços de auto-regulação dos sistemas policêntricos que ajustam as regras e regulamentos a ambientes sociais e territoriais específicos. Esses arranjos institucionais podem assumir muitas situações em que os cidadãos, empresários locais e funcionários públicos próprios incentivem, realizem e gerenciem as atividades e os recursos produtivos e de serviços utilizados pelos cidadãos. Estas formas de governança estimulam a cooperação entre os usuários e organizações no desenvolvimento de atividades econômicas e sociais, que se transformam em melhoria do bem-estar dos cidadãos.

O surgimento e desenvolvimento de políticas territoriais nas últimas décadas é baseada precisamente na especificidade e mudanças de instituições (Vázquez, 2010). A fim de superar as ineficiências econômicas e produtivas, aumentar o emprego e facilitar a inclusão social, os atores locais definem estratégias específicas para os territórios por meio de iniciativas que utilizam o potencial de desenvolvimento e as capacidades do território. Melhorar a infra-estrutura, incentivando a incorporação de inovação e conhecimento na produção de bens e serviços, a formação de recursos humanos e o aumento da comercialização de produtos locais são algumas das ferramentas que facilitam o aumento da produtividade e da competitividade.

7. Espaços inovadores e progresso econômico

Seguindo a linha do pensamento de Schumpeter, é possível identificar as inovações introduzidas nas últimas décadas na produção de bens e serviços, na organização das empresas, na geografia da produção e dos mercados, na organização urbana do território e nas instituições que regem as relações entre os atores econômicos e políticos, os intercâmbios entre as empresas e as relações de poder.

É impressionante como tem se fortalecido a difusão de inovações em atividades de serviço, incorporando os ativos intangíveis, na medida em que as inovações tecnológicas têm vindo a reduzir a sua posição relativa no que diz respeito a inovações em serviços, e que cada vez mais os serviços são parte da própria indústria. Ademais o fortalecimento das cadeias de valor globais têm levado a um aumento nos negócios e nas relações comerciais no sistema internacional, transformando as formas de organização empresarial. A crescente utilização da banda larga contribui

significativamente para o aumento do comércio, o fortalecimento dos mercados nacionais e internacionais e do progresso econômico e social. A geografia da produção e dos mercados muda, alterando a relação entre cidades e regiões, aumentando a importância das cidades globais e regiões urbanas policêntricas, que lideram a dinâmica das economias de países desenvolvidos e emergentes.

O processo de transformação e mudança, portanto, não ocorre de maneira uniforme no território, mas está localizado em regiões específicas e centros urbanos, que são estratégicos na tomada de decisões dos agentes econômicos e organizações políticas e sociais. São os espaços inovadores que exercem liderança no processo de desenvolvimento e que as suas empresas e organizações respondem mais eficazmente aos desafios do aumento da concorrência nos mercados, porque elas são capazes de implementar suas decisões estratégicas através de novos sistemas de produção, organização e interação. A especialização em produtos que incorporam a inovação e o conhecimento permite que as empresas se fortaleçam e reforcem a vantagem competitiva nos mercados nacional e internacional.

Em resumo, o que caracteriza os territórios inovadores é que o sistema de produção é liderado por empresas que adotam estratégias determinantes de processos de inovação, permitindo-lhes antecipar as outras cidades e regiões estratégicas para investimentos. Estes são espaços de uma rede de relações econômicas e sociais entre os agentes e atores do território, com base em normas e acordos para assegurar o funcionamento do intercâmbio de recursos e conhecimentos. Com o tempo, esses espaços têm gerado a formação de um sistema de externalidades tecnológicas que facilitam a difusão de inovações entre empresas locais. Nas últimas décadas, também surgiram nos territórios inovadores sistemas de governança, em que os atores, que são responsáveis pelas decisões de investimento e localização, como empresas, governos e organizações da sociedade civil estão diretamente envolvidos.

Em tempos como os atuais (início do século XXI) em que as economias avançadas e emergentes estão enfrentando fortes mudanças econômicas e sociais, a recuperação está ocorrendo nesses territórios em que as empresas e organizações têm definidas e implementadas estratégias para facilitar a introdução e disseminação de inovações, fortalecimento institucional e iniciativas destinadas a aumentar a produtividade e a competitividade. Neste sentido, as políticas regionais são um instrumento crucial e, através de negociações entre as partes interessadas locais,

favorecem o acordo na formulação de estratégias e implementação de iniciativas de desenvolvimento.

Bibliografia

Arrow, K. J. The economic implications of learning by doing. Review of Economic Studies, 29: 155-173, 1962.

Baro Tomas, E. ¿Desindustrialización o metamorfosis de la industria? La nueva relación entre las actividades manufactureras y terciarias. Economía Industrial, 387: 33-47, 2013.

Batten, D. F. Network Cities: creative urban agglomeration for the 21st century. Urban Studies, 32: 313-327, 1995.

Bobbio, L. I governi locali nelle democrazie contemporanee. Roma-Bari: Laterza, 2002.

Caballero, G. and Gallo A. Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: un análisis histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000), Revista de Economía Mundial, 20: 99-137, 2008.

Castells, M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume I: The Rise of the Network Society. Cambridge MA, USA: Blackwell Publishers, 1996.

Dunning, J. Global Capitalism at Bay? London: Routledge, 2001.

Flacher, D. and Palletan, J. Le concept d'industrie et sa mesure: origines, limites et perspectives. Une application à l'étude des mutations industrielles. Economie et Statistique, 405-406: 13-46, 2007.

Freeman, C. and Soete, L. The Economics of Industrial Innovation. Cambridge MA, USA: The MIT Press, 1997.

Gereffi, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. Journal of International Economics, 48: 37-70, 1999.

Godon, I. R. y Mc Cann, P. Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? Urban Studies, 37: 513-532, 2000.

Hall, P. y Pain, K. (eds.) The Polycentric Metropolis. Learning from Mega-city Regions in Europe. London: Earthscan, 2006.

Hoover, E. M. The Location of Economic Activity. New York: McGraw Hill, 1948.

Judt, T. Postwar. A History of Europe since 1945. London: Penguin Books, 2005.

Kharas, H. The emerging middle class in developing countries, Working paper, n°. 285, OECD Development Centre, Paris, 2010.

Krugman, P. Scale Economies Differentiation and the Pattern of Trade. American Economic Review, 70: 950-959, 1980.

Kuznets, S. Modern Economic Growth. New Haven CT, USA: Yale University Press, 1966.

Landes, D. S. The unbound Prometheus. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1969.

Lasuen, J. R. Urbanization and development. The temporal interaction between geographical and sectoral clusters. Urban Studies, 10: 163-188, 1973.

Lucas, R.E. On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics, 22 (1): 129-144, 1988.

Marshall, A. Principles of Economics. London: Macmillan, 1890.

Meier, M. G. Biography of a Subject. An Evolution of Development Economics. New York: Oxford University Press, 2005.

North, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990.

_____. Understanding the Process of Economic Change. New Jersey, USA: Princeton University Press, 2005.

Ostrom, E. Understanding Institutional Diversity. Princeton NJ USA: Princeton University Press, 2005.

_____. Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. American Economic Review, 100: 641-672, 2010.

Parr, J. B. The polycentric Urban Region: a closer inspection. Regional Studies, 38: 231-240, 2004.

Pepper, R., Rueda, E., Boeggeman, C.B., and Garrity, J. From mobility to ubiquity: Ensuring the power and promise of Internet connectivity... for anyone, anywhere, anytime. The Global information Report 2009-2010. World Economic Forum, 2009.

Porter, M. The Competitive Advantage of Nations, New York, Free Press, 1990

----- Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, Noviembre-Diciembre: 77-90, 1998.

Porter, M. and Kramer, M. Creating Shared Value. Harvard Business Review, January-February, p. 1-17, 2011.

Rabelotti, R., Carabelli, A. and Hirsch, G. Italian Industrial District on the Move: Where are they Going? European Planning Studies, 17, 1: 19-41, 2009.

Romer, M. P. Increasing returns and long run growth. Journal of Political Economy, 94: 1002-1037, 1986.

Rullani, E. I distretti industriali del terzo millennio: I mille modi con cui il nuovo nasce dal Vecchio, senza preavviso. Rivista dell' Associazione Rossi-Doria, 3-4: 183-199, 2008.

Sassen, S. Cities in a world economy. London: Sage Pine Forge, 2006.

Schumpeter, J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge MA, USA: Harvard University Press (First edition in German, 1911), 1934.

_____ Business Cycles. New York: McGraw-Hill, 1939.

_____ Development. The Journal of Economic Literature, XLIII (1): 108-120, 2005.

Schmitz, H. Regional Systems and global chains. En J. A. Scott y G. Garofolli (eds.) Development on the Ground. Abington, UK: Routledge, 2007.

Scott, A. J. and Garofolli, G. (eds.). Development on the Ground. Abington, UK: Routledge, 2007.

Solow, R. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, 78: 65-94, 1956.

Störhr, W. B. Global Challenge and Local Response, London: Mansell, 1990.

Sverrison, A. Local and global commodity chains. C. Pierovelli y A. Sverrison (eds.) Linking Local and Global Economies: The Ties that Bind. Abington, UK: Routledge, 2004.

Taylor, P. J. World City Network: A Global Urban Analysis. Abington, UK: Routledge, 2004.

Vázquez Barquero, A. Política económica local, Pirámide, Madrid, 1993.

----- Surgimiento y transformación de *clusters* y *milieus* en los procesos de desarrollo. Revista EURE, Vol. XXXII, 95: 75-92, 2006.

_____ The new forces of development. Territorial Policy and Endogenous Development. Singapore: World Scientific, 2010.

Vazquez Barquero, A. Seisdedos, G. and Lacalle, M.C. Las regiones policéntricas, territorio estratégico del desarrollo económico, Santiago de Compostela, Xunta de Galicia, 2009.

WARE, D. J., RUEDA, E., GIL, F. GARRITY, J., and LAYTON, J. ICT and the Sustainable Competitiveness of cities. WEF. The Global information Report 2009-2010. World Economic Forum, 2009.