

14º Congresso da Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional

“Desenvolvimento, Administração e Governança Local”

Tomar, 4 e 5 de Julho de 2008

Competitividade Regional: Conceito, Instrumentos e Modelos de Avaliação

Deolinda Alberto

Escola Superior Agrária de Castelo Branco. Apartado 119. 6001-909 Castelo Branco deolinda@esa.ipcb.pt

João J. Ferreira

Universidade da Beira Interior. Dep. de Gestão e Economia. Estrada do Sineiro. 6200 Covilhã jjmf@ubi.pt

Resumo

Assumindo que a localização é uma fonte de competitividade empresarial isso significa que não se pode dissociar a empresa da região onde ela se insere. Deste modo, há que perceber quais são os factores de atractividade que uma região pode oferecer para que as empresas aí se instalem e de que modo esses factores podem (ou não) ser acentuados pela actividade conjunta de todos os actores regionais.

Quer isto dizer que as unidades territoriais (região, país, região supranacional) competem entre si, rivalizam na oferta de condições para captação de investimento, instalação de novas empresas e atracção de recursos humanos qualificados (entre outros factores); as regiões são distintas devido à sua localização a qual resulta em diferentes condições de acesso aos mercados; porque proporcionam diferentes condições para as actividades humanas; porque possuem recursos naturais específicos e não replicáveis.

Neste contexto, levanta-se a seguinte questão de investigação: como surge e se aprofunda a capacidade ou habilidade para atrair empresas e como se garante a sua sustentabilidade? A presente comunicação tem como objectivo contribuir para a resposta desta questão.

Palavras-Chave: Competitividade regional, factores de competitividade, indicadores de competitividade, modelos de avaliação.

1 – Introdução

A aplicação do conceito de competitividade a unidades territoriais foi, inicialmente, efectuada a nível nacional tendo sido, posteriormente, adaptada para o nível da região.¹

Lopes (1998:8) define competitividade territorial como “uma realidade conceptual plurifacetada e plurideterminada, que exprime a capacidade de uma dada comunidade territorial para assegurar as condições económicas do desenvolvimento sustentado”. Camagni (2002, 2002a) considera que o conceito de competitividade territorial baseia-se, não só no papel que a região desempenha ao providenciar um ambiente competitivo para as empresas mas, fundamentalmente, na sua contribuição para o processo de acumulação de conhecimentos, no desenvolvimento de códigos interpretativos, modelos de cooperação e decisão, sobre os quais assenta o crescimento das empresas aí localizadas. Huggins (2004: 89) define competitividade regional como “a capacidade de uma economia sub-nacional em atrair e manter empresas com quotas de mercado firmes ou crescentes e, simultaneamente, manter ou aumentar o nível de vida da população”.

Scott e Lodge, citados por Budd e Hirmis (2004) referem competitividade nacional (regional) como a habilidade de um país (região) para produzir ou distribuir bens e serviços que, mercado internacional, sejam preferidos aos bens e serviços produzidos noutros países (regiões); o resultado desta participação no mercado internacional deverá ser uma melhoria nas condições de vida da população. Para estes autores o país (região) competitivo é aquele que consegue utilizar eficientemente os recursos do país (região) e, através da especialização e participação no comércio internacional, proporcionar melhores padrões de vida. O indicador de competitividade subjacente a esta definição é a produtividade referente aos sectores de actividade com ampla participação no mercado internacional. Budd e Hirmis (2004) encaram a competitividade territorial como o resultado cumulativo de uma série de factores nomeadamente, custos de produção (incluindo os custos de transporte), tipo e dimensão das empresas de base local, investigação e capacidade de inovação, especialização e orientação exportadora, redes de cooperação que se desenvolvem entre empresas e outros parceiros locais.

1 - Esta aplicação não foi isenta de polémica. Alguns autores consideravam que o conceito de competitividade nacional ou regional não fazia sentido, uma vez que as nações/regiões não competiam entre si. Krugman (1994) refere-se a esta questão como uma perigosa obsessão que pode conduzir à definição de más políticas públicas.

Segundo Garelli (2006), competitividade nacional/regional é um ramo da teoria económica que analisa os factos e políticas que moldam a habilidade de uma nação/região para implementar e manter um ambiente económico que permita, de modo sustentado, criar valor para as empresas e prosperidade para a população. O conceito subjacente a prosperidade refere-se a um *mix* entre nível (objectivado pelo rendimento individual) e qualidade de vida (Garelli, 2006).

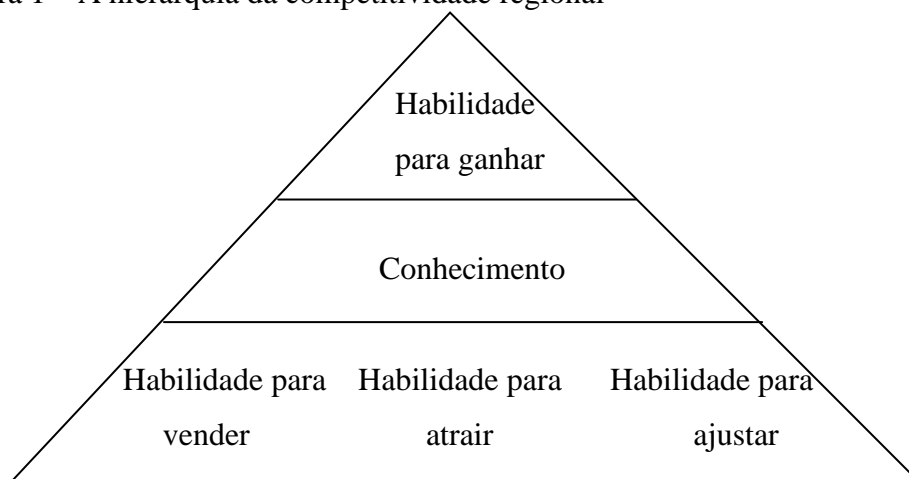
Conjugando estas definições de competitividade regional com as que são adoptadas pelas instituições e referidas já anteriormente conclui-se haver uma certa uniformidade no conceito. A competitividade regional é encarada como a capacidade das regiões em proporcionar simultaneamente, condições de sucesso empresarial (medido através da participação das empresas no mercado global) e um alto nível de vida à população (Fagerberg *et al.*, 2004). Partindo desta concepção a questão seguinte de investigação centra-se na análise dos factores que determinam a competitividade de uma região, ou seja: como surge e se aprofunda a capacidade ou habilidade para atrair empresas e como se garante a sua sustentabilidade?

Tentando responder a esta questão, a comunicação segue a seguinte estrutura: em primeiro lugar, proceder-se-á a uma contextualização do conceito de competitividade regional, explorando o seu carácter multidimensional. Seguidamente, a análise centrar-se-á nos factores que determinam a competitividade de uma região e por último serão apresentados e discutidos vários modelos conceptuais que avaliam a competitividade regional e incorporando os distintos factores e indicadores de competitividade.

2 - Factores determinantes da competitividade regional

Trabold, citado por Reiljan *et al.* (2000) considera que a competitividade de uma região assenta em quatro pontos fundamentais: habilidade para vender/exportar; habilidade para atrair empresas; habilidade para ajustar e habilidade para ganhar. Estes parâmetros hierarquizam-se através de um sistema piramidal em que o objectivo final – habilidade para ganhar – depende dos outros factores (Figura 1).

Figura 1 – A hierarquia da competitividade regional



Fonte: Reiljan *et al.* (2000: 16)

Neste modelo hierárquico a habilidade para ganhar constitui o principal indicador de competitividade regional sendo que, a região ganhadora é aquela que produz mais e gera um maior rendimento; a habilidade para ganhar é, assim, objectivada através do produto interno bruto regional *per capita* (Reiljan *et al.*, 2000). Este indicador depende do número e tipo de empresas (habilidade para atrair), da sua inserção no mercado (habilidade para vender) e da sua flexibilidade ou seja, do modo como se adaptam às alterações de mercado e como aproveitam as novas oportunidades (habilidade para ajustar).

Fagerberg *et al.*, (2004), sugere uma hierarquia para a competitividade regional que se baseia em primeiro lugar nos recursos que a região detém e nas suas estruturas industrial, tecnológica e institucional; daqui resulta um determinado volume de produção que ocupará uma certa quota de mercado. Em segundo lugar nesta hierarquia aparece o nível político que define a política económica e os grandes objectivos macroeconómicos a serem alcançados, como por exemplo o crescimento económico e a taxa de desemprego; quer isto dizer que o desempenho das empresas e da região é influenciado pelo nível político. Por fim, a região deve ser comparada com outras regiões e países ao nível das tendências da procura e da oferta agregadas.

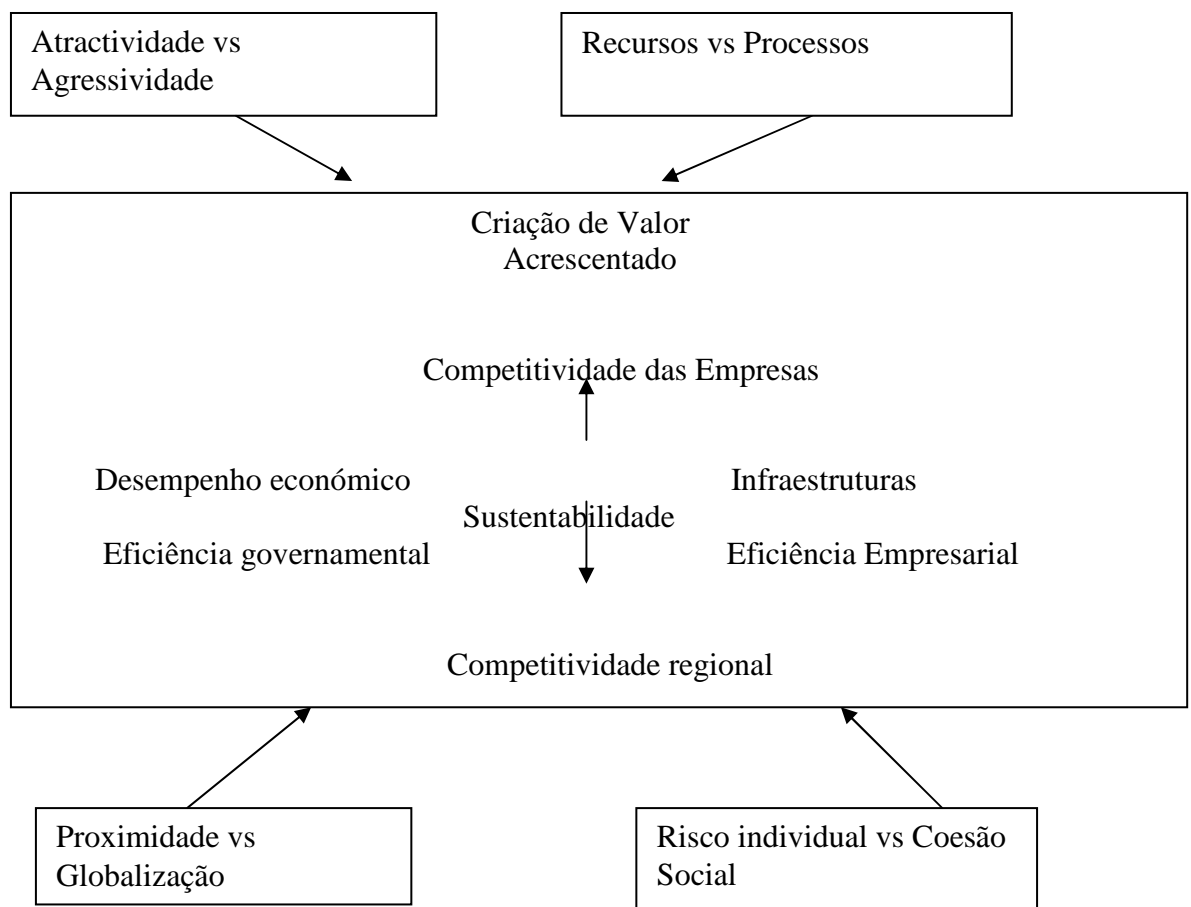
Em função desta hierarquia, a região é competitiva se cumprir três requisitos: vender bens e serviços em quantidade suficiente; a remuneração dos factores de produção corresponder ao esforço realizado ou for idêntica à de outras regiões com objectivos similares e os cidadãos se manifestarem satisfeitos com as condições de vida (Fagerberg *et al.*, 2004). Os

autores incorporam, ainda, a questão do conhecimento na sua visão de competitividade evidenciando como factores competitivos a criação de novo conhecimento via inovação, uma política de *benchmarking* face a conhecimentos criados noutras regiões e, o potencial para explorar os novos conhecimentos.

Numa perspectiva diferente, Garelli (2006) aponta quatro dimensões de competitividade regional: (i) atractividade vs agressividade; (ii) proximidade vs globalização; (iii) produtos vs processos e (iv) risco individual vs coesão social. Estas dimensões são, segundo o autor, o resultado de um processo de evolução histórica, social e económica pelo que são específicas de cada região; a sua acção conjunta vai condicionar o desempenho e a eficiência dos sectores empresarial e público, que por sua vez vão determinar a competitividade das empresas e das regiões.

A figura seguinte ilustra as quatro dimensões da competitividade e a sua inter-relação.

Figura 2 – As Dimensões da Competitividade



Fonte: Garelli (2006: 4)

(i) *Atractividade vs agressividade* - relaciona-se com a postura da região e das empresas face ao mercado. A agressividade está associada a uma forte capacidade de exportação, que gera riqueza mas não necessariamente emprego; ao contrário, a atractividade gera emprego e depende, fundamentalmente, dos incentivos ao investimento directo (Garelli, 2006). Na perspectiva do autor nenhuma das perspectivas deve ser negligenciada, isto é, não existe uma solução única e universal; as regiões devem apostar numa postura mais agressiva ou mais atractiva em função da sua realidade sócio-económica e dos objectivos que se pretendem alcançar.

(ii) *proximidade vs globalidade* - tem a ver com os dois tipos de orientação económica que, normalmente, coexistem em qualquer unidade territorial. A economia de proximidade, voltada para o mercado local, é constituída por pequenas empresas industriais que operam em sectores tradicionais, empresas prestadoras de serviços e serviços da administração local/regional; são empresas que fornecem bens e serviços de apoio ao consumidor e cria valor acrescentado a um nível muito próximo do consumidor final, daí a designação de economia de proximidade. Ao contrário, na chamada economia global encontram-se empresas que operam, fundamentalmente, para o mercado externo; a sua localização depende das vantagens competitivas que possam obter, nomeadamente no que respeita à minimização dos custos operacionais. A importância (em função da sua contribuição para o PIB regional) destas duas orientações é muito variada, dependendo, entre outros factores, da dimensão, do grau de desenvolvimento e da especialização da base produtiva regional. De modo geral, nas grandes regiões e devido à dimensão do mercado interno, a economia de proximidade tende a prevalecer enquanto que as pequenas regiões são mais dependentes da economia global (Garelli, 2006).

Actualmente, algumas regiões e empresas estão a usar estratégias competitivas que exploram ambos os conceitos: é o caso de empresas que tentam ganhar quota de mercado através de produtos cuja diferenciação assenta nas especificidades do território; há, assim, uma relação entre os atributos do produto e o seu local de produção e/ou transformação (Angeon e Vollet, 2004; Rodrigues *et al.*, 2006).

(iii) *Produtos vs processos* - na gestão da competitividade algumas regiões dependem, em larga escala, dos recursos que possuem; outras, pobres em recursos baseiam a sua

competitividade em prestação de serviços ou na especialização em alguns processos produtivos. Garelli (2006) chama a atenção para o facto de riqueza e competitividade serem conceitos distintos e por isso, algumas regiões apesar de ricas (em recursos) não são competitivas.

(iv) – *Risco individual vs coesão social* - é de índole sócio-cultural e prende-se com a forma como é valorizada a iniciativa individual e a coesão social. As sociedades anglo-saxónicas são, tradicionalmente, sociedades pouco reguladas, valorizadoras da iniciativa individual e da tomada de risco; em oposição as sociedades do sul da Europa privilegiam a coesão social e os objectivos colectivos tendem a sobrepor-se ao privados.

Estas quatro dimensões são, assim, as bases que moldam a competitividade da região e das empresas que nela se localizam. Estas bases articuladas com a eficiência empresarial e governamental, o desempenho económico e as infra-estruturas permitem construir, de modo sustentável, a vantagem competitiva regional.

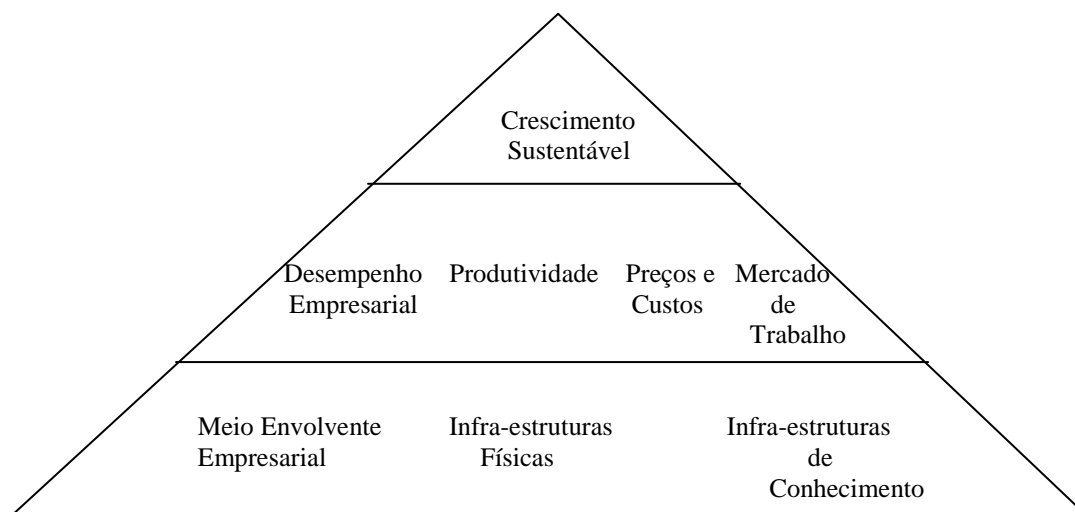
Como ponto forte do modelo salienta-se o facto de conseguir explicar, simultaneamente, a competitividade das empresas e da região e mostra, de modo inequívoco, a relação empresa/região. Como aspecto negativo, assinala-se a não integração (pelo menos de modo explícito) das questões relacionadas com o conhecimento, investigação e inovação.

O modelo de análise da competitividade proposto pelo *National Competitiveness Council* (2007) assenta numa estrutura piramidal, em que na base encontramos os *inputs* da competitividade regional que são os factores sobre os quais a estrutura política tem controlo e que constituem os factores primários da competitividade: ambiente empresarial (que depende, entre outros factores, das leis laborais, da política de incentivo ao investimento e da política fiscal), infra-estruturas físicas que visam melhorar as condições de funcionamento das empresas e minimizar os custos de produção (dependentes do nível de investimento público) e infra-estruturas de conhecimento, que dependem das políticas educacional e científica preconizadas pelo estado.

O nível intermédio da pirâmide refere-se às condições essenciais de produtividade: desempenho empresarial, produtividade, preços e custos e mercado de trabalho. Estas condições essenciais, contrariamente ao que ocorria nos *inputs*, dependem essencialmente

da empresa e do funcionamento dos mercados. A conjugação, de modo eficiente, destes dois níveis de factores de competitividade, permitirá o crescimento sustentável do país/região e proporcionará à população um aumento na sua prosperidade. Este modelo de análise está sintetizado na figura seguinte.

Figura 3 – A pirâmide da competitividade regional



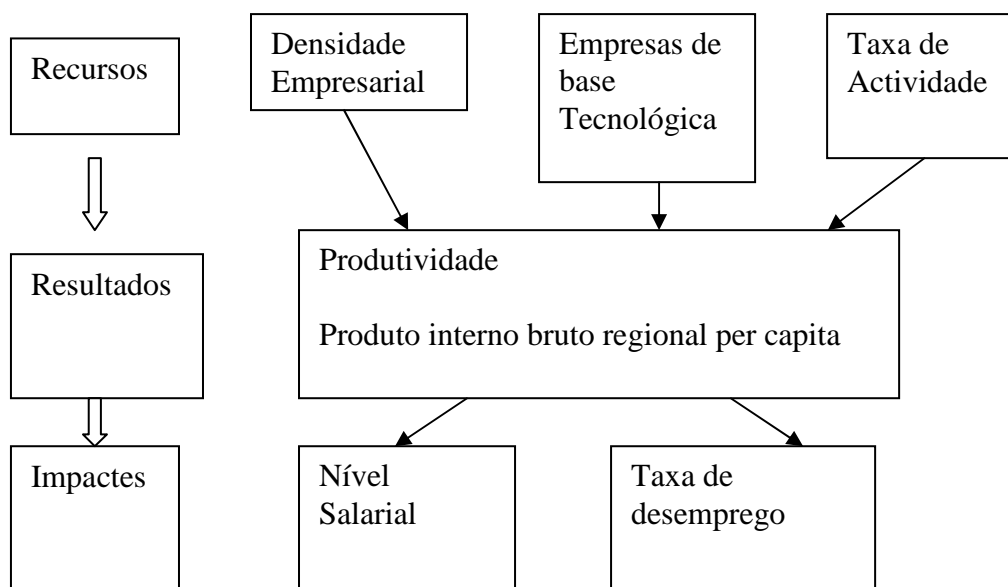
Fonte: *National Competitiveness Council* (2007: 2)

Os modelos anteriormente referidos são, fundamentalmente, de índole qualitativa; na tentativa de apreenderem o carácter multifacetado da competitividade regional, entram em linha de conta com uma série de factores que, apesar de explicativos são, claramente, subjectivos e, conseqüentemente, dificilmente quantificáveis. Nestas condições, os modelos são úteis para explicar a competitividade de uma região mas não permitem qualquer análise quantitativa como por exemplo hierarquizar as regiões em função do seu desempenho competitivo. Huggins (2004) tentou criar uma medida objectiva, à qual chamou índice de competitividade, que permitisse análises comparativas entre regiões. A definição desse índice tinha por base o modelo tri-factorial representado na figura 4.

Os três factores considerados pelo autor são os recursos (*inputs*), os resultados (*outputs*) e os impactes (*outcomes*). Os recursos referidos por Higgins (2004), são a densidade empresarial (número de empresas *per capita*) que avalia a sustentabilidade do processo de crescimento económico; a percentagem de empresas de base tecnológica que indicam o

potencial de inovação, considerado o factor chave para o crescimento económico; e a taxa de actividade que constitui o principal indicador da disponibilidade de capital humano.

Figura 4 – Modelo tri-factorial para avaliação da competitividade regional



Fonte: Huggins (2004: 91).

Segundo Huggins (2004) a dotação (em quantidade e qualidade) regional destes recursos assim como a eficiência da sua utilização vai determinar diferentes níveis de produtividade regional. A produtividade medida através do produto interno bruto regional *per capita*, é o indicador do resultado da actividade económica regional. Os impactes da actividade económica são avaliados através do nível salarial e da taxa de desemprego. Os pontos fortes deste modelo são a sua objectividade e a utilização de indicadores facilmente quantificáveis não necessitando, assim, de complexos sistemas de recolha estatística. Como pontos fracos assinalam-se o número limitado de recursos considerados e a atribuição de igual ponderação a todos eles; o modelo não permite hierarquizar recursos em função da sua maior contribuição para o índice de competitividade.

Budd e Hirmis (2004) apresentam um modelo de análise da competitividade regional que se distingue dos anteriormente apresentados, pelo facto de, expressamente, entrar em consideração com as economias de aglomeração como factor de competitividade. Este

modelo combina a vantagem competitiva das empresas com a vantagem comparativa da região, sendo a sua integração feita pelas economias de aglomeração e pela teoria da eficiência-X. A representação do modelo é apresentada na figura 5.

Figura 5 – O modelo de Budd e Hirmis

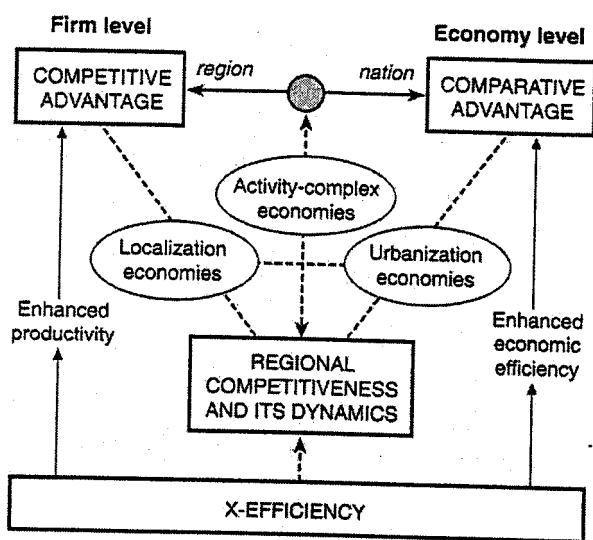


Fig. 3. Framework for assessing regional competitiveness capacity

Fonte: Budd e Hirmis (2004: 1025)

O modelo assenta na hipótese de base que a competitividade regional não resulta da desagregação ponderada da competitividade nacional nem da agregação ponderada da competitividade das firmas locais (Budd e Hirmis, 2004). Neste contexto, os autores consideram que as regiões têm uma identidade económica própria que lhes é conferida pelo facto de competirem entre si: competem pelo investimento (atração de capital), pelo trabalho, nomeadamente criando condições para atrair mão-de-obra qualificada, criativa e empreendedora e pela tecnologia através da captação de actividades de investigação e inovação. A vantagem comparativa da região resulta da sua capacidade em atrair, de modo continuado, os factores produtivos com o conseqüente aumento no volume regional de produção e na participação regional no comércio mundial.

No que respeita às empresas, elas obtêm vantagens competitivas sempre que conseguirem criar factores de diferenciação face à concorrência. Budd e Hirmis (2004) consideram que este processo é altamente localizado uma vez que é fortemente influenciado por economias externas que derivam da inserção da região no contexto nacional, da actividade das instituições e órgãos de governo regionais, da presença de outras empresas e das sinergias resultantes do estabelecimento de redes sociais, económicas, tecnológicas e organizacionais entre os diversos actores regionais. Budd e Hirmis (2004) designam essas externalidades por economias de aglomeração, que se podem subdividir em três categorias: (i) economias de localização; (ii) de urbanização e (iii) de complexidade.

(i) As economias de localização: referem-se às vantagens que uma empresa pode obter em função da presença de outras firmas no mesmo sector de actividade ou em sectores relacionados. A concentração geográfica de empresas de um sector pode proporcionar um aumento na receita através da criação de um perfil de especialização e uma diminuição no custo de produção resultante da concentração de recursos especializados para esse sector.

(ii) As economias de urbanização: dizem respeito ao leque de vantagens auferido pelas empresas resultante da existência de um conjunto de bens e serviços proporcionados pelas entidades regionais como por exemplo, boas acessibilidades, infraestruturas de comunicação, serviços de educação e saúde, actividades culturais e desportivas, ou seja, todo um conjunto de serviços que facilite a actividade empresarial e proporcione condições para a atracção populacional.

(iii) As economias de complexidade: resultam da localização conjunta de empresas de sectores distintos mas que apresentam fortes relações comerciais entre si; é o caso de complexos industriais que apresentam um determinado grau de integração (horizontal ou vertical) entre si. A presença de economias de complexidade permite reduzir os custos de transacção e os de coordenação, daí a sua importância como fonte de vantagem competitiva.

As economias de aglomeração moldam uma estrutura espacial única que vai condicionar a competitividade regional: duas regiões, mesmo com idêntica dotação de recursos, têm diferentes desempenhos competitivos devido à especificidade da moldura regional que enquadra toda a actividade empresarial.

O modelo utiliza a teoria da eficiência-X como elemento integrador das vantagens competitivas empresariais com a vantagem comparativa regional. A eficiência-X relaciona o custo de produção da empresa com o funcionamento do mercado onde a empresa opera; assume-se que “quanto mais imperfeito for o mercado, maior é o custo de produção da empresa” (Budd e Hirmis, 2004: 1024). Uma empresa será X-eficiente se maximizar a sua produção utilizando o volume mínimo de recursos; acréscimos na produtividade dos factores de produção reflectem-se numa maior eficiência-X na empresa. Tendo em conta que, actualmente, os mercados funcionam em concorrência imperfeita, daí resulta um aumento no custo de produção, ou seja as empresas são X-ineficientes; aquelas que conseguirem aumentar a X eficiência através de ganhos de produtividade, irão obter uma vantagem competitiva face às outras empresas. Se os ganhos na eficiência-X forem generalizados o resultado será um aumento na eficiência económica e, conseqüentemente um aumento na competitividade regional (Budd e Hirmis, 2004).

Conjugando todos os elementos do modelo tem-se que a vantagem comparativa da região deriva da sua capacidade em utilizar eficientemente os recursos existentes criando, simultaneamente, condições para a atracção ou criação de mais recursos e assim conseguir aumentar a produção e a participação da região no comércio internacional. Ganhos de produtividade vão-se reflectir, positivamente, no produto interno regional e na taxa de emprego. Atendendo a que a globalização veio aumentar a mobilidade dos recursos produtivos, o papel das economias externas nos ganhos de produtividade é cada vez mais importante; as regiões que geram mais externalidades conseguem captar mais recursos e, assim, assegurar um maior potencial de desenvolvimento.

Ao nível das empresas os ganhos de produtividade (eficiência-X) associados a uma dinâmica de inovação e ao pleno aproveitamento das economias de aglomeração vão gerar um aumento na sua vantagem competitiva. De acordo com Budd e Hirmis (2004) uma região X-eficiente será aquela em que as condições locais sejam plenamente utilizadas por empresas de base regional. Neste modelo é de salientar a introdução das economias de aglomeração como factor de competitividade; a região desempenha um papel activo como factor de localização preferencial, como indutora de acréscimos na produtividade e fonte de vantagem competitiva.

Devido às suas características, este modelo adapta-se mais a estudos comparativos e de identificação dos factores de competitividade entre regiões e não tanto à avaliação da competitividade regional *per se*.

4 – Modelos de avaliação da competitividade regional aplicados em Portugal

A aplicação de modelos de avaliação e análise da competitividade territorial já foi efectuada em Portugal, quer a nível do país quer a nível regional, por diversos autores nomeadamente, Monitor Company (1995) que utilizou o modelo de Porter (1990), Lopes (1998), Mateus *et al.* (2002) e Ferreira *et al.* (2006). Atendendo a que estes modelos já foram testados na realidade Portuguesa aliando assim, o suporte teórico à evidência empírica, proceder-se-á, no ponto seguinte, à sua apresentação crítica.

4.1 – O Diamante de Porter

Porter (1990) considera que são as empresas e não os países² que competem no mercado internacional, no entanto o sucesso das empresas pode ser explicado pelo ambiente económico, pelas instituições e pelas políticas governamentais. Quer isto dizer que a competitividade de uma nação ou região constrói – se sobre o sucesso que as empresas alcançam no mercado internacional. Segundo Porter (1990) a análise deve incidir sobre indústrias específicas ou segmentos de indústria e não na economia como um todo, uma vez que é impensável que todas as empresas de todos os sectores possuam vantagem competitiva. O principal indicador de competitividade, para Porter, é a produtividade uma vez que a produtividade é o determinante principal, a longo prazo, do padrão de vida de um país, pois é a causa fundamental do rendimento nacional *per capita*.

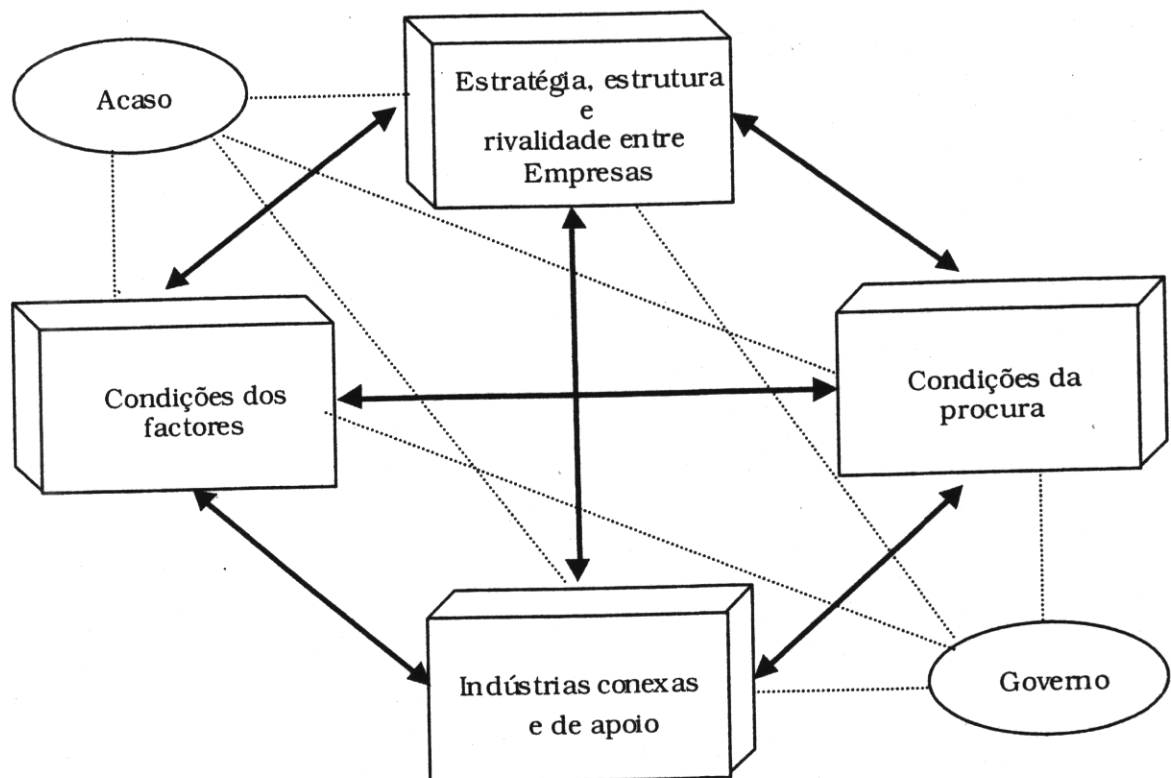
O desempenho competitivo de um país, numa determinada indústria, resulta, segundo Porter (1990), da acção articulada de quatro determinantes que moldam o ambiente no qual as empresas competem, estimulando ou impedindo a criação de vantagens competitivas. Esses determinantes são: (i) *As condições dos factores*: dotação de um país em factores de produção, tais como trabalho especializado ou infra-estruturas, necessários à actividade competitiva de uma determinada indústria; (ii) *A estratégia, estrutura e rivalidade empresarial*: condições que, no país, regulam a criação, organização e direcção das

² Apesar de, na sua obra “A Vantagem Competitiva das Nações”, usar com maior frequência as palavras país e nação, Porter considera que o seu esquema de análise também se aplica a regiões.

empresas e a natureza da rivalidade interna; (iii) *As condições da procura*: características da procura interna para um determinado bem ou serviço, nomeadamente a presença de clientes sofisticados e exigentes; (iv) *A existência de indústrias relacionadas e de suporte*: existência ou não de indústrias fornecedoras e/ou relacionadas que sejam competitivas nos mercados internacionais. Este determinante incorpora a questão das economias de aglomeração e o seu efeito sobre a competitividade.

A estes atributos, Porter (1990) juntou a acção do governo e o papel do acaso (acontecimentos fora do controle das empresas) e assim definiu o diamante da competitividade que está esquematizado na figura seguinte.

Figura 6 – O Diamante de Porter



Fonte: Porter (1990: 88)

O diamante funciona como um sistema interactuante e mutuamente fortalecedor, isto é o efeito gerado por um determinante depende da aplicação bem sucedida dos outros (Porter, 1990).

A competitividade do sector resulta da estrutura relacional evidenciada pela integração dos

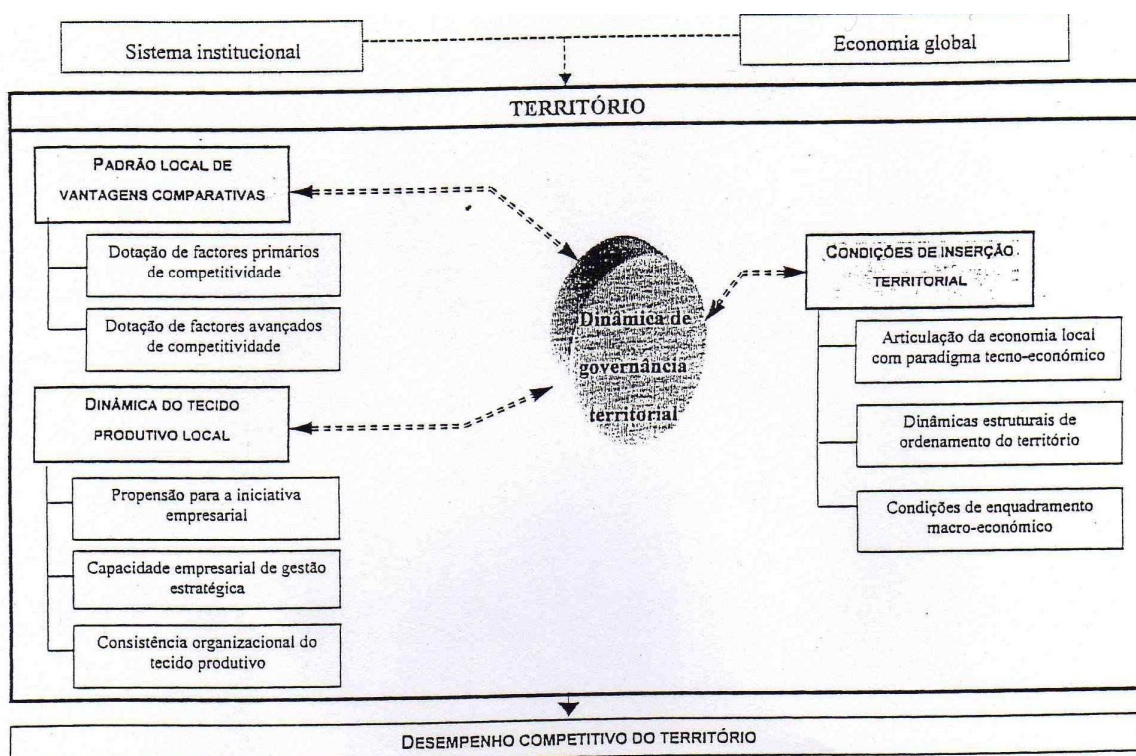
determinantes que compõem o diamante; as condições nacionais não são igualmente propícias para todos os sectores de actividade, pelo que os países têm mais probabilidade de obter êxito em indústrias ou segmentos de indústria onde o diamante é mais favorável (Porter, 1990). As diferentes configurações nacionais do diamante explicam porque as empresas de um sector de actividade numa determinada localização, conseguem níveis superiores de produtividade relativamente a empresas similares mas com sediadas noutra local.

A grande contribuição deste modelo para a avaliação da competitividade regional reside na introdução de várias dimensões de análise o que proporciona a construção de um conjunto de indicadores que ultrapassam a dimensão meramente económica, tradicionalmente medida através do PIB regional e da taxa de desemprego (Budd e Hirmis, 2004). A principal crítica é a sobrevalorização da produtividade como indicador de competitividade. Segundo Martin e Taylor (2003) a produtividade não é necessariamente um bom indicador de competitividade regional uma vez que a relação entre estas duas variáveis é complexa e muito dependente de efeitos externos; para estes autores as economias de escala, as economias de aglomeração e o processo de desenvolvimento endógeno têm maior impacto no sucesso da região do que a produtividade.

4.2 – O modelo de Lopes

Com os objectivos de analisar quais os determinantes da dinâmica de desenvolvimento ocorrida em Portugal, na década de 80 do século XX, e identificar padrões de competitividade territorial, Lopes (1998:223) propôs um esquema analítico (representado na figura seguinte) onde se conjugam três componentes: “uma componente endógena de natureza económico-estrutural, uma componente organizacional de matriz territorial e uma componente exógena de natureza histórico-territorial”.

Figura 7 – Dimensões Determinantes da Competitividade Territorial



Fonte: Lopes (1998: 224)

Subjacente a este modelo está o conceito de competitividade territorial que segundo Lopes (1998:8) é definido como “uma realidade plurifacetada e plurideterminada que exprime a capacidade de uma dada comunidade territorial para assegurar as condições económicas do desenvolvimento sustentado”

A competitividade territorial é plurifacetada porque as condições do desenvolvimento não são, exclusivamente, económicas reportando-se tanto à capacidade de produzir riqueza, como à eficiência relativa com que a economia do território gere essa riqueza, como ainda aos aspectos sociais inerentes como por exemplo, a capacidade de atrair população e criar emprego. É plurideterminada porque resulta sempre de uma conjugação de vários determinantes. É um conceito relativo porque a economia de cada território deve ser analisada no contexto global onde o território se insere e dinâmico uma vez que, segundo Lopes (1998:217), “mais do que vantagem efémera, a competitividade deve traduzir-se na obtenção de vantagens duradouras de tipo estrutural, logo passíveis de se aferirem a médio/longo prazo”.

Tendo em conta estas características o modelo proposto por Lopes (1998) incorpora três dimensões que, no seu conjunto vão determinar o desempenho competitivo do território. A primeira, dita empresarial, resulta da dinâmica do tecido produtivo local, nomeadamente da capacidade de gestão estratégica, na utilização de modelos de produção adaptados à natureza da concorrência e no acesso à inovação; a segunda dimensão, dita territorial, resulta do padrão local de vantagens comparativas, nomeadamente na dotação de recursos primários e na dinâmica de criação de recursos avançados; a terceira e última dimensão, de cariz organizacional, refere-se às articulações entre o território e a sua macro-envolvente.

A dimensão “padrão local de vantagens comparativas” está associada à existência de factores de produção que diferenciem um território face a outros. Face ao paradigma competitivo actual os factores mais relevantes para a formação de vantagens comparativas são os recursos humanos qualificados e uma elevada capacidade de inovação que se consubstancia na produção de bens e serviços (fundamentalmente aqueles que são transaccionados no mercado internacional) diferenciados.

Segundo Lopes (1998) são três os factores que contribuem para a diferenciação territorial das dinâmicas locais inerentes ao tecido produtivo: (i) a capacidade de iniciativa empresarial; (ii) a capacidade empresarial de gestão estratégica e (iii) a densidade e consistência relacional do tecido produtivo.

(i) A capacidade de iniciativa - Tendo por base estudos empíricos que evidenciam uma forte correlação entre iniciativa empresarial e o número de empresas pré-existente, o autor assume a existência de uma relação circular: “os territórios competitivos são os que apresentam uma dinâmica inovadora sendo por conseguinte aqueles que revelam maior capacidade em segregar novas iniciativas empresariais” (Lopes, 1998:242). As novas empresas contribuem para a competitividade territorial através da criação de emprego, introdução de tecnologias avançadas, exploração de complementaridades tecnológicas e de competências, aumento da capacidade inovadora local, diversificação e reconversão sectorial, criação de serviços, e intensificação da procura que viabiliza novos investimentos.

De acordo com Lopes (1998), a capacidade de iniciativa empresarial deve ser analisada no contexto socio-económico em que ocorre devido à relação biunívoca que se estabelece entre a criação de novas empresas e o território onde elas se localizam. A natureza e a capacidade das iniciativas empresariais depende da dimensão social local, das oportunidades que o mercado local oferece, da qualificação da mão-de-obra e das condições locais de acesso à informação estratégica.

(ii) *A capacidade empresarial de gestão estratégica* - Para além da iniciativa empresarial importa que as empresas (pré-existentes e recém formadas) locais possuam capacidade de gestão estratégica de modo a conseguirem implementar, eficaz e eficientemente, estratégias de valorização económica de modo a ganharem, individualmente, competitividade nos mercados internacionais e, colectivamente criando redes de inserção da economia local no circuito global. Atendendo ao acréscimo de concorrência, à diversificação dos produtos e serviços com o conseqüente encurtamento do seu ciclo de vida e às alterações da procura, a competitividade da empresa e, por arrastamento, da região depende cada vez mais “da flexibilidade da organização do processo de produção intraempresa, da capacidade de aproveitar e valorizar as economias de escala associadas à especialização e as sinergias relacionais” (Lopes, 1998:258).

(iii) *A densidade e consistência relacional do tecido produtivo* - Estas sinergias assentam na densidade do tecido empresarial local e nas redes, formais e informais, que se desenvolvem, simultaneamente, nos contextos *intra* e *inter* territorial. Para o autor é a multiplicidade de relações estabelecidas no e a partir do território que configuram redes de governância, sendo este o suporte privilegiado dos processos territorializados de aprendizagem colectiva geradores de inovação.

A dimensão “inserção territorial” exprime-se em três vectores: a articulação do território com o paradigma técnico-económico dominante, o quadro de interdependências territoriais associadas às tendências estruturantes de ordenamento do território e as condições de enquadramento macroeconómico da economia local.

De acordo com este modelo o território deve ser encarado como um sistema onde se desenvolvem múltiplas interacções de várias dimensões: a dimensão inserção territorial

traduz as articulações do território com os níveis regional, nacional e internacional; destas articulações resulta o padrão local de vantagens comparativas que é potenciado através da dinâmica do tecido produtivo local. Em conclusão pode-se dizer que “o efeito da presença de um determinado factor de competitividade é exponenciado ou condicionado pela intensidade e natureza das interações desse factor com os restantes” (Lopes, 1998: 278).

Como apreciação genérica pode-se referir, como pontos positivos, a clareza do modelo e a inclusão de várias dimensões de análise que tentam retratar o carácter multideterminado e multifacetado da competitividade territorial. Como aspectos menos positivos destaca-se a utilização de vários indicadores (por exemplo, os referentes à inserção territorial) de carácter meramente descritivo e qualitativo e como tal sujeitos a julgamento discricional. Relativamente ao modelo de Porter, nota-se alguns pontos de contacto, como por exemplo o tratamento dos factores produtivos, a ênfase na inovação como processo de aprendizagem colectiva e a criação de redes relacionais entre os diversos actores locais; no entanto é de realçar que Lopes (1998) introduz as questões da inserção territorial e desenvolve-as aos níveis regional, nacional e internacional articulando o desempenho competitivo do território com as tendências estruturantes do ordenamento social, cultural económico e tecnológico.

4.3 – A pirâmide da competitividade territorial

A Pirâmide da Competitividade Regional é o instrumento de avaliação dos níveis e trajectórias de competitividade dos territórios, proposto por Mateus *et al.* (2000) e Mateus (2007). Esta proposta metodológica parte do reconhecimento, por parte dos autores, da crescente afirmação dos territórios infranacionais, como espaços sócio-económicos autónomos, susceptíveis de configurar as suas próprias estratégias de desenvolvimento.

De acordo com Mateus *et al.* (2000: 49) uma “economia competitiva deve caracterizar-se, pelo seu nível elevado de eficácia e simultaneamente pela capacidade em criar emprego e melhorar, de forma sustentada, o nível de vida médio da população”. Considerando que o nível de vida depende da capacidade empresarial de gerar valor e riqueza, ou seja, da produtividade e também do resultado das políticas de desenvolvimento regional, temos que a competitividade constitui, cada vez mais “o referencial prioritário para as estratégias

concorrenciais de crescimento, ao nível das empresa e para a reforma das políticas públicas de promoção do desenvolvimento económico” (Mateus, 2007: 12).

Na perspectiva microeconómica, a melhoria da produtividade é a base, sobre a qual assenta, a criação de valor e riqueza que constitui a génese de qualquer processo de desenvolvimento. Tradicionalmente, a produtividade era analisada, exclusivamente, do ponto de vista da eficiência; contudo, segundo Mateus *et al.* (2000: 49) no actual contexto económico, a análise da produtividade deve ganhar novas dimensões, como por exemplo, “a incorporação de valor associada ao imaterial, ao desenho e concepção de soluções para além dos meros bens e serviços, ao reforço das componentes de civilização ou estilo de vida, como as ligadas à estética, ética ou à relação ambiental”. Do mesmo modo, a análise da eficiência empresarial deixa de ser meramente individual e, estende-se a formas de eficiência colectiva associadas à cooperação institucional que potenciam a formação de ambientes empresariais competitivos através da mobilização dos recursos estratégicos – pessoas, capital, tecnologia, conhecimento e informação.

O modelo proposto por Mateus *et al.* (2000), apresentado na figura seguinte, analisa a competitividade regional, com base num conjunto de indicadores que constituem as condições de competitividade; a presença, num determinado território, deste conjunto de factores relevantes vai determinar o nível de competitividade regional, expresso por um indicador síntese – o PIB *per capita*, que é o indicador que melhor traduz o nível de vida da população.

Figura 8 - A Pirâmide da Competitividade Regional

Fonte: Mateus *et al.* (2000:53).

O topo da pirâmide pretende avaliar a competitividade regional, numa óptica de resultado, através do PIB *per capita*; para uma análise mais fina do nível competitivo de uma determinada região, os autores propõem a desagregação deste indicador em duas componentes: (i) o PIB por pessoa empregada, que é (aproximadamente) equivalente à produtividade laboral e (ii) a taxa de utilização dos recursos humanos ou seja, o número total de pessoas empregadas relativamente à população residente.

Na perspectiva de Mateus *et al.* (2000) estes dois indicadores completam-se: enquanto que a produtividade laboral permite avaliar a qualidade do emprego, a taxa de utilização dos recursos humanos permite verificar se a economia está a gerar, sem perda de eficiência, o número de postos de trabalho suficientes para absorver os recursos humanos existentes. Pode-se, assim, afirmar que estes dois indicadores correspondem às situações de melhor (PIB por Pessoa Empregada) e mais (Pessoas Empregadas/Residentes) trabalho. Uma outra vantagem decorrente da utilização destes dois critérios é, segundo Mateus *et al.* (2000:51), a possibilidade de identificar o “grau de combinação e substituição entre uma melhor ou maior utilização dos recursos humanos” quando se analisa a evolução do nível de competitividade de uma região. A nível regional, a produtividade e a taxa de utilização de recursos humanos estão, fortemente, dependentes de um conjunto de factores, designados por Mateus *et al.* (2000), como condições de competitividade; ao nível do modelo piramidal apresentado por estes autores, estas condições constituem a base da pirâmide, ou seja, são as variáveis das quais vai depender o valor dos indicadores de síntese da competitividade regional.

De acordo com Mateus *et al.* (2000) é o conceito de eficiência colectiva que está subjacente à construção da base da pirâmide onde se articulam as dinâmicas demográficas, do mercado de trabalho, das qualificações e inovação com a densificação das infraestruturas, o aprofundamento do perfil de especialização produtiva e a dinâmica empresarial.

Para a construção de vantagens competitivas duradouras, capazes de potenciar o desenvolvimento económico de uma dada região, Mateus *et al.* (2000), evidenciam os factores flexibilidade e inovação. A flexibilidade deriva do contexto de mudança acelerada, que hoje se vive, e que obriga as empresas a um esforço de adaptação constante às exigências do mercado; a inovação é um factor chave de competitividade pois permite a diferenciação face a empresas concorrentes e, pode conduzir, a alterações do perfil de especialização produtiva e de posicionamento da empresa e/ou dos seus produtos.

Para os autores o modelo deve ser interpretado numa perspectiva de sistema interactuante o que significa que o sucesso competitivo de uma região depende, em última instância “ da forma como, nesse território, os agentes e as organizações, combinam e potenciam as condições de competitividade existentes, gerando externalidades, desenvolvendo canais de

desenvolvimento activo nos mercados e (re)criando a qualidade e a quantidade dos recursos estratégicos” (Mateus *et al.*, 2000:53).

4.4 – O hexágono da competitividade territorial

Uma outra proposta metodológica para avaliação da capacidade competitiva regional é apresentada por Ferreira *et al.* (2006); partindo da abordagem conceptual de competitividade como uma variável multidimensional resultante de processos económicos, sociais e políticos, os autores tentam apreender a complexidade do conceito através de indicadores de síntese ancorados numa visão integradora susceptível de enquadrar o desempenho global das empresas e das regiões, quer na sua estruturação interna quer no seu relacionamento externo. O modelo agrupa quatro dimensões - demográfica, social, monetária e empresarial – traduzidas em seis variáveis de análise agrupadas no hexágono da capacidade competitiva regional, tal como se pode observar na figura seguinte.

Figura 9 - O Hexágono da Capacidade Competitiva Regional

Fonte: Ferreira *et al.* (2006:9).

A inclusão da dimensão demográfica resulta da importância do capital humano como factor de diferenciação regional. Para analisar esta dimensão, o modelo propõe um conjunto de indicadores que permitem evidenciar o potencial de activos, a sua concentração espacial e estruturação etária.

Um aspecto comum às diferentes definições de competitividade regional é o facto de todas elas relacionarem o desempenho competitivo da região com as condições de vida da população; deste modo, facilmente se compreende a introdução da componente social no modelo, a qual, segundo pode ser determinada em função das condições básicas de acesso a serviços de saúde, assistência social e equipamentos culturais. Os indicadores de conduta social traduzem o esforço de investimento autárquico em equipamentos sociais e permitem a caracterização da região em termos da rede de cobertura de serviços médicos, de assistência social e de cultura.

De acordo com Ferreira *et al.* (2006), a dimensão monetária avalia a capacidade da unidade espacial em assegurar fluxos de criação de riqueza e geração de despesa. Enquanto que a criação de riqueza pode ser avaliada através do valor acrescentado bruto (regional) a preços de mercado (VABpm), a geração de despesa tem de ser analisada através de indicadores indirectos, como por exemplo, o valor dos levantamentos em terminais Multibanco. Segundo os autores é importante complementar o indicador VABpm com multiplicadores de riqueza que permitam apurar o peso relativo das dotações orçamentais dos agentes, institucionais e empresariais, localizados na região.

A dimensão empresarial integra duas variáveis de análise: a eficiência produtiva e o empreendedorismo. A eficiência produtiva é uma variável comum a todos os modelos (embora as designações sejam ligeiramente diferentes), sendo a produtividade o seu indicador de excelência. A variável empreendedorismo deve ser caracterizada, não só, pelo número de empresas criadas, mas também pela sua dimensão e localização com vista a “geosegmentar a dispersão ou a concentração de pólos de competitividade no âmbito regional” (Ferreira *et al.*, 2006:12).

O modelo apresenta a vantagem de ser suportado em indicadores objectivos que, na sua maioria, dependem de dados secundários de fácil obtenção. A principal crítica reside no facto de não ser considerado, pelo menos de forma explícita, o papel das infraestruturas de ensino e investigação: indicadores como o número de estabelecimentos de ensino superior e número de estudantes aí matriculados, número de centros de investigação e respectiva produção científica seriam um complemento importante na avaliação da capacidade competitiva regional. O modelo também não integra qualquer variável de inserção territorial, facto que se justifica pela difícil, senão impossível, quantificação desta variável.

5 – Conclusões

Se é certo que são as empresas que competem nos mercados, doméstico e internacional, também é certo que a competitividade empresarial é fortemente influenciada pela base territorial de inserção das empresas (Fagerberg *et al.*, 2004; Michailidis *et al.*, 2006).

Segundo Lira (2005) a criação de vantagens competitivas têm um carácter marcadamente local, uma vez que a estrutura económica nacional expressa-se em torno de cadeias produtivas locais propiciadoras do desenvolvimento de pequenas e médias empresas que conseguem obter vantagens competitivas quer, sob o impulso de aglomerações produtivas (*clusters*) quer, através do estabelecimento de redes de cooperação entre os actores regionais, sejam eles privados, públicos e/ou sociais. As economias externas que, deste modo, se geram, são externas à empresa mas internas ao território ou seja, o território é, ele próprio, um factor de competitividade. Esta perspectiva do território como espaço de construção social é corroborada por Mateus (2007) que enfatiza o papel da envolvente mesoeconómica (a região, o sector de actividade produtiva e o *cluster*) como eixo estruturante da competitividade.

Com o intuito de explicar os factores que determinam a competitividade territorial, vários modelos de análise tem sido propostos. A revisão teórica, atrás efectuada, permite realçar os seguintes elementos de síntese:

- (i) Competitividade territorial/regional refere-se à capacidade de um território/região para implementar e manter um ambiente económico que permita, de modo sustentado, criar valor para as empresas e proporcionar um elevado nível de vida para a população;
- (ii) Um dos factores determinantes para alcançar este objectivo é uma elevada produtividade das empresas locais;
- (iii) A competitividade territorial/regional depende não só da competitividade das empresas locais mas, fundamentalmente, do ambiente empresarial que o território/região propicia e que pode ser potenciado por economias de aglomeração;
- (iv) Para a criação deste ambiente empresarial concorrem numerosos factores, como por exemplo, a dotação regional de recursos, a qualificação do capital humano, a existência de serviços de apoio às empresas, o estabelecimento de redes de cooperação entre actores regionais e a dinâmica de inovação;
- (v) A competitividade territorial/regional é multidimensional e multideterminada pelo que se torna difícil encontrar indicadores que traduzam essas múltiplas dimensões. Alguns modelos adoptam uma abordagem qualitativa que tenta explicar a competitividade regional através da lógica de redes, da dinâmica

empresarial e da inserção territorial; outros, optam pela utilização de indicadores de índole quantitativa como por exemplo, os valores do comércio externo, a população activa ou o número de patentes registadas por empresas regionais;

- (vi) Isto significa que a competitividade pode ser encarada na óptica de resultado (lucro, quota de mercado, saldo da balança comercial), na óptica da manutenção e crescimento do potencial competitivo (infraestruturas de inovação, patentes, qualificação dos recursos humanos) e, na óptica do desempenho (diferenciação do produto/serviço, gestão da qualidade);
- (vii) Ainda não existe nenhum modelo que consiga apreender, cabalmente, a complexidade do conceito de competitividade territorial.

6 – Bibliografia

Angeon, V.; Vollet, D. (2004), Product differentiation and territorial competitiveness. How permanent are development strategies centred on resource specification? 44th *Congress of the European Regional Science Association*, Porto.

Budd, L. ; Hirmis, A. (2004), Conceptual framework for regional competitiveness, *Regional Studies*, Vol.38, nº9, 1015-1028.

Camagni, R. (2002), Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre réflexion critique, *Révue d'Économie Régionale et Urbaine*, nº 4, 553-578.

Camagni, R. (2002a), On the concept of territorial competitiveness : sound or misleading, *Urban Studies*, Vol.39, nº13, 2395-2411.

Fagerberg, J.; Knell, M. ; Srholec, M. (2004), The competitiveness of nations : economic growth in the ECE regions, UNECE Spring Seminar *Competitiveness and Economic Growth in the ECE Regions*, Geneva.

Ferreira, J.; Leitão, J. ; Raposo, M. (2006), Avaliação multidimensional da competitividade regional: o caso da Beira Interior, *12º Congresso da Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional*, Viseu.

Garelli, S. (2006), Competitiveness of nations: the fundamentals, *IMD World Competitiveness Book 2006*, disponível em www.imd.ch/research/centers/wcc/competitiveness-fundamentals.cfm acessado em 7 de Maio de 2007.

Huggins, R. (2003), Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking, *Regional Studies*, Vol. 37, nº1, 89-96.

Lira, I. (2005), Desarrollo económico local y competitividad territorial, *Revista de la CEPAL*, nº85.

Lopes, R. (1998), *Dinâmicas de Competitividade Territorial: Portugal por Referência*, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa, Lisboa.

Martin, R.; Taylor, P. (2003), Regional competitiveness: an elusive concept, *Regional Studies Conference Reinventing The Region in a Global Economy*, University of Pisa.

Mateus, A.; Madruga, P.; Rodrigues, D. (2000), Pirâmide de competitividade regional das regiões portuguesas, *Estudos Regionais*, 2º semestre, Lisboa.

Mateus, A. (2007), Knowledge, innovation, competitiveness: the Portuguese regions, *Regional Studies Association International Conference "Regions in Focus"*, Lisbon.

Michailidis, G.; Georgiadis, G.; Koutsomarkos, N. (2006), Regional Competitiveness. In search of a framework for Greek regions' strategic planning and measurement of competitiveness, *46th Congress of the European Regional Science Association*, Volos.

National Competitiveness Council (2007), *About Competitiveness*, disponível em www.forfas.ie/ncc/about_competitiveness.html acessado em 9 de Maio de 2007.

Porter, M. (1990), *A Vantagem Competitiva das Nações*, 14ª edição, Editora Campus, Rio de Janeiro.

Rodrigues, A.; Rodrigues, I.; Fusco, J.(2006), Competitividade na agroindústria: modelo para análise baseado na competitividade regional, *XIII Simpósio de Economia da Produção*, Bauru.

Reiljan, J.; Hinrikus, M.; Ivanov, A. (2000), *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*, Working Paper, University of Tartu.