

Uma Análise Exploratória do Desempenho de Firms na Região do Grande ABC

Autoria: Eduardo Loebel, Felipe Zambaldi, Luiz Roberto Alves, Dagmar Silva Pinto de Castro, Graziella Andreia Malagó dos Santos

RESUMO

O Planejamento Regional Estratégico da Região do Grande ABC de 2000 (CÂMARA DO GRANDE ABC, 2000) permite levantar questões preliminares a respeito da organização regional e do desempenho da firma local: é possível identificar realizações que haviam sido planejadas, realizações não planejadas e não-realizações planejadas? Qual foi a trajetória que possibilitou esses resultados? Pode-se falar de um efeito regionalidade no desempenho da firma local? Realizou-se, a partir dessas questões, uma pesquisa exploratória empregando documentos e dados quantitativos relativos a 91 empresas do grande ABC. O tema é de interesse para pesquisadores da área de estratégia empresarial, que averigua as fontes do desempenho da firma, e também para atores locais da Região do Grande ABC, que se empenham no planejamento e realização do desenvolvimento local. O resultado foi um conjunto de evidências e questões preliminares que orientarão pesquisas futuras. Dentre as mais relevantes, identificou-se que características individuais das firmas e dos ramos de atividades a que pertencem explicam a variação de seus desempenhos, também evinculados a processos de transformação regional; tais constatações corroboram as proposições da visão baseada em recursos e da perspectiva da capacidade dinâmica, fazendo-as dialogar com as teorias sobre regionalidade.

INTRODUÇÃO

Este trabalho consiste numa pesquisa exploratória do desempenho de firmas da Região do Grande ABC. Os dados referem-se à publicação *Quem é Quem no Grande ABC* (DIÁRIO DO GRANDE ABC, 2007), e outros documentos referentes à Região. Realizou-se uma análise quantitativa dos dados que constam no *ranking* de maiores empresas da região publicados pelo Diário do Grande ABC (2007), após uma análise documental. O objetivo do trabalho consiste em identificar evidências e questões preliminares que possam dar origem a investigações específicas focalizando o desempenho das firmas e buscando identificar influências de diferentes fatores como firma e ramo de atividade no contexto de processos de transformação regional enfrentados pelo ABC.

O trabalho se justifica pelas contribuições acadêmicas à linha de pesquisa em estratégia empresarial, que busca identificar as fontes de desempenho de firmas. Também se justifica pelas contribuições que pode gerar aos atores da Região do Grande ABC no que tange ao desenvolvimento regional.

A problemática inicialmente identificada foi revelada pelo documento denominado “Planejamento Regional Estratégico”, consolidado por atores sociais e econômicos dos sete municípios da região no ano de 2000. Esse documento apresenta um conjunto de eixos estruturantes sustentados por programas e subprogramas de ação em diferentes áreas de gestão. Um dos eixos estruturantes refere-se à diversificação e fortalecimento das cadeias produtivas locais. Verificou-se em relação ao planejamento desse eixo estruturante uma série de questões preliminares. É possível identificar realizações que haviam sido planejadas, realizações não planejadas, e não-realizações planejadas? Qual foi a trajetória que possibilitou os resultados encontrados para as empresas estudadas da região? Pode-se falar de um efeito região no desempenho da firma local, com base em processos históricos de transformações políticas, econômicas e da sociedade civil?

Propõe-se realizar uma análise quantitativa nos dados disponibilizados pela publicação do *ranking* de empresas pelo jornal Diário do Grande ABC (2007) e uma análise qualitativa dos documentos relacionados a esse *ranking* e à região. O resultado consiste num conjunto de evidências e questões preliminares que orientarão pesquisas futuras.

O trabalho inicia-se com uma fundamentação teórica sobre análise de desempenho da firma, com ênfase em duas perspectivas teóricas: a visão baseada em recursos, e a perspectiva das

capacidades dinâmicas. A essas perspectivas, incluem-se as experiências de organização regional do Grande ABC como forma de entendimento da interação das firmas com seu ambiente em transformação, e suas conseqüências para o desempenhos destas empresas. Segue-se com uma descrição da metodologia e uma apresentação da análise dos dados quantitativos e seus resultados. Finalmente, apresentam-se as considerações finais contendo evidências e questões preliminares que resultaram da discussão sobre os achados por parte de um grupo de pesquisadores que compartilham esse projeto coletivo.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Pesquisas para compreender e verificar a conexão entre estratégia e desempenho ocupam posição central na pesquisa do campo desde os anos 1970 e desenvolveram-se em três linhas principais: 1) o crescimento corporativo e as estratégias de diversificação inspirados no trabalho de Alfred D. Chandler; 2) os estudos desenvolvidos na Krannert Business School da Purdue University, por pessoas como Dan Schendel e Ken Hatten (MINTZBERG; AHLSTRAND; LAMPEL, 2000); 3) os estudos baseados na perspectiva da organização industrial desenvolvidos por Porter (1986; 1989) (RUMELT; SCHEDEL; TEECE, 1994).

Segundo Goldszmidt, Brito e Vasconcelos (2007), a linha de pesquisa que explora os componentes de variância do desempenho da firma teve a sua origem com o trabalho de Schmalensee (1985) e atingiu um ponto de consolidação com o trabalho de Rumelt (1991), considerado uma referência central na literatura do campo de gestão estratégia (RAMOS-RODRÍGUEZ; RUIZ-NAVARROS, 2004). Para Short et al (2007), a pesquisa sobre desempenho da firma tem enfatizado a determinação em três níveis de análise: firma, grupo estratégico e ramo de atividade. Recentemente, pesquisas foram realizadas para compreender o efeito da corporação (BRUSH; BROMILEY, 1997; BOWMAN; HELFAT, 2001) e o efeito do país (GOLDSZMIDT; BRITO; VASCONCELOS, 2007) no desempenho da firma.

Em relação ao nível de análise da firma (efeito firma explicando o desempenho), o foco concentra-se na verificação de como as características internas da organização produzem resultados, sendo a perspectiva da visão baseada em recursos (*resource based view* – RBV) a sua mais freqüente fundamentação teórica (BARNEY, 1991; PETERAF, 1993; HELFAT; PETERAF, 2003).

Ao considerar o nível de análise do ramo de atividade, pesquisas de natureza econômica têm buscado identificar o efeito do ramo no desempenho da firma, principalmente baseadas na perspectiva da organização industrial (RUMELT, 1991; MCGAHAN; PORTER, 1997; SCHMALENSEE, 1985). Para Short et al (2007), há limitações ao entendimento da performance quando as pesquisas sobre desempenho da firma não integram o nível de grupo estratégico. Este nível refere-se ao estudo do efeito da adoção de uma abordagem competitiva por um conjunto de firmas concorrentes.

Nota-se, no entanto, o surgimento de um tipo de pesquisa focalizando outros tipos de agrupamentos de firmas, como conglomerados e região (KAUFMANN; WAGNER, 2005; HALLENCREUTZ; LUNDEQUIST, 2002; TEWARI, 1999). Esse tipo de pesquisa, em menor quantidade, busca a compreensão e a verificação do efeito da localidade, mas raramente relacionam quantitativamente o efeito localidade com o desempenho da firma (uma exceção é o trabalho de Canina, Enz e Harrison, 2005). Observa-se que os autores que estudam o efeito localidade não utilizam somente a perspectiva da visão baseada em recursos, mas buscam empregar conceitos e idéias de mais de uma perspectiva teórica. Por exemplo, Canina, Enz e Harrison (2005) fundamentam-se na teoria da aglomeração (*theory of agglomeration*) (BAUM; MEZIAS, 1992; BAUM; HAVEMAN, 1997; BAUM; OLIVER, 1992) para evidenciar efeitos positivos e negativos da estratégia de firmas que operam em clusters, mas buscando também fundamentação em autores da corrente da organização industrial (como Porter), RBV (como Barney) e capacidades dinâmicas (como Dyer). É possível argumentar que tal opção teórica se aproxima da corrente da capacidade dinâmica (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997; VASCONCELOS; CYRINO, 2000) com o potencial

de ampliá-la por meio da noção de inserção em localidades no sentido anteriormente indicado.

Cabe retomar as principais idéias das perspectivas teóricas da visão baseada em recursos e da capacidade dinâmica, indicar alguns desenvolvimentos no sentido de realizar sua fusão e expansão e mostrar como essa linha de desenvolvimento teórico se utiliza na presente pesquisa.

A perspectiva da visão baseada em recursos

O termo “visão baseada em recursos” (WERNERFELT, 1984) designa um modelo de desempenho com foco nos recursos e capacidades controlados por uma firma como fonte de vantagem competitiva (BARNEY; HESTERLY, 2007) e representa uma abordagem no campo da estratégia fundamentalmente diferente das teorias utilizadas pelas abordagens de organização industrial (IO). As noções de capacidades e recursos são centrais para essa perspectiva. Recursos são ativos tangíveis ou intangíveis utilizáveis para criar e implementar estratégias, ou seja, representam forças ou fraquezas da firma (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1991). Capacidades formam um subconjunto dos recursos da firma que permite aproveitar por completo outros recursos controlados por ela. Segundo Barney (1991), os recursos da firma podem ser classificados em três categorias: recursos físicos, recursos individuais (humanos) e recursos organizacionais. Barney e Hesterly (2007) ampliaram essa categorização acrescentando a categoria dos recursos financeiros.

Com base nos escritos de Selznick (1957), Penrose (1959) e no trabalho de Wernerfelt nos anos 1980, a visão baseada em recursos essencialmente argumenta que qualquer forma de vantagem competitiva sustentável que uma firma pode desenvolver resulta de recursos únicos controlados pela firma. A VBR baseia-se em duas suposições fundamentais sobre recursos e capacidades: a heterogeneidade de recursos e a imobilidade de recursos. Consideradas em conjunto, as duas suposições permitem explicar por que algumas empresas superam outras mesmo que estejam competindo num mesmo ramo. Se uma firma possui recursos e capacidades valiosos que poucas outras firmas possuem e se outras firmas consideram a imitação muito custosa, a firma pode obter vantagem competitiva sustentável. A lógica que fundamenta esse conceito é a economia ricardiana.

A análise do efeito de variáveis internas da firma – como o crescimento de vendas e eficiência interna – sobre seu desempenho, pode ser realizada com apoio na corrente da visão baseada em recursos. O desempenho da firma está associado à mensuração da sua vantagem competitiva. Pelo menos duas abordagens podem ser identificadas. Primeiro, o desempenho contábil é calculado com o uso de dados publicados no demonstrativo de lucros e perdas e balanço patrimonial. Por essa abordagem, são empregados índices para comparar o desempenho de firmas. Os índices podem ser agrupados em quatro categorias: 1) lucratividade, relacionando retornos com vendas, ativos, patrimônios e valor da ação (por exemplo, retorno do ativo total, retorno sobre o patrimônio líquido, margem de lucro bruto, lucro por ação, índice de preço/lucro, fluxo de caixa por ação); 2) liquidez, representando a capacidade de satisfazer as obrigações de curto prazo (por exemplo, índice de liquidez corrente, índice de liquidez seca); 3) alavancagem, representando o uso de ativos ou recursos de custo fixo para aumentar o retorno (por exemplo, índice de endividamento total, índice de endividamento sobre o patrimônio líquido, índice de cobertura de juros); 4) atividade, que representa a eficiência operacional e a velocidade de converter insumos em vendas (por exemplo, giro de estoque, giro total de contas a receber, prazo médio de recebimento). Quando se verifica um desempenho contábil acima da média das firmas, considera-se como vantagem competitiva, sustentável ou não. Quando se verifica um desempenho igual à média, considera-se como paridade competitiva. Se o desempenho for abaixo da média, considera-se como desvantagem competitiva (BARNEY; HESTERLY, 2007; GITMAN, 1997).

Segundo, utiliza-se também de medidas econômicas de vantagem competitiva, que comparam o nível de retorno da firma com o custo de capital (da dívida e da participação acionária) e o uso alternativo renunciado dos recursos em vez de com o nível médio de retorno. Relaciona-se o desempenho econômico ao potencial de crescimento, ou seja, a maior ou menor capacidade de atrair capital para o crescimento (BARNEY; HESTERLY, 2007; BESANKO et al, 2006).

A perspectiva da capacidade dinâmica

A vertente da capacidade dinâmica em estratégia empresarial procura elaborar importantes contribuições de autores da Escola Austríaca, bem representada por Carl Menger e outros economistas como Von Mises, Hayek, Kirzner e Schumpeter. Em seu trabalho, Menger (1883/1963) pressupõe que forças sociais e institucionais mais amplas são fenômenos sociais que precisam receber explicações teóricas. As idéias da Escola Austríaca foram desenvolvidas nos Estados Unidos por economistas ligados à escola institucionalista, dos quais se destacam três principais expoentes: Thorstein Veblen, John Commons e Westley Mitchell. Esses autores enfatizam a importância da mudança e seus efeitos na economia. Veblen (1898), por exemplo, propôs uma perspectiva evolucionária da economia, enfatizando a mudança tecnológica. Mais recentemente, Coase (1937, 1983) tornou-se um elo importante entre os primeiros economistas institucionalistas e o desenvolvimento das correntes contemporâneas da administração estratégica e da economia da cooperação (BARNEY; HESTERLY, 2007).

A visão baseada em recursos introduziu no pensamento estratégico um conceito de firma como acumulação heterogênea de recursos e capacidades. Subseqüentemente, Teece, Pisano e Shuen (1997) desenvolveram uma perspectiva dinâmica sobre as capacidades organizacionais, sugerindo que a sustentação de habilidades organizacionais para criar valor em ambientes com significativo nível de mudança depende de capacidades existentes nos processos tecnológicos, organizacionais e de gestão internos à firma. A corrente de capacidades dinâmicas argumenta que a criação de vantagem competitiva requer formas distintivas de coordenar recursos e capacidades. A forma como a firma busca coordenar os recursos é determinada pela base de recursos existentes e pela trajetória evolutiva (*evolutionary path*) adotada. As capacidades existentes e futuras de uma firma são sempre dependentes da trajetória (*path dependent*) e relativamente estáveis (Dal-Soto, Paiva e Souza, 2007). Assim, as capacidades são vistas como dinâmicas, mas as novas capacidades são moldadas pelas capacidades existentes que são resultado de uma trajetória evolucionária.

Vasconcelos e Cyrino (2000) destacam que a corrente de capacidades dinâmicas constitui-se a partir de contribuições das teorias dos processos de mercados e da teoria dos recursos e destina-se a fundamentar teoricamente a formação de competências organizacionais em ambiente de alta complexidade, mudança constante e incerteza. Além do conceito de dependência de trajetória (*path dependency*), acrescenta-se a noção de co-evolução. Entende-se que os ambientes e as firmas possuem trajetórias evolutivas e estas ocorrem simultaneamente.

Para Teece, Pisano e Shuen (1997), a noção de que a vantagem competitiva requer a exploração de capacidades específicas existentes internamente e externamente à firma e a criação de novas capacidades encontra-se parcialmente desenvolvida nos trabalhos dos primeiros autores da visão baseada em recursos, Penrose e Wernerfelt. Nesse sentido, indica um avanço pela incorporação da noção da mudança como central no modelo e a necessidade de adaptações ágeis por parte das firmas, vinculando essas questões aos processos de negócios (perspectiva interna), posição mercadológica (perspectiva externa) e trajetória evolutiva (perspectiva evolutiva). Não fica claro que nas propostas da corrente de capacidades dinâmicas haja a incorporação da perspectiva histórica, tampouco que se desenvolva uma perspectiva relacional e da interdependência de diferentes atores que compartilham uma mesma localidade.

Mais recentemente, outra corrente denominada perspectiva da competência (SANCHEZ; HEENE, 2004) procura evoluir a partir dessas idéias e acrescentar ao modelo um novo elemento: o papel dos processos cognitivos dos gestores na determinação da dependência de trajetória. Os autores partem do pressuposto da possibilidade dos gestores “estratégicos” serem capazes de criar um modelo mental organizacional que possibilite à firma identificar e desenvolver novas capacidades. Esse desenvolvimento representa mais um passo no sentido de expandir a visão baseada em recursos, incluindo os processos cognitivos gerenciais como elementos críticos no processo de superação da dependência da trajetória e na escolha da melhor trajetória para o desenvolvimento de novas capacidades.

A discussão realizada permite argumentar que uma análise exploratória do desempenho de firmas do Grande ABC pode ser mais reveladora do fenômeno pesquisado ao considerar-se um tipo de ambiente de concorrência no ramo e de inserção regional caracterizado por alta complexidade, mudança e incerteza. É útil considerar como premissas a idéia de sistema enraizado e a co-evolução da firma com o sistema mais amplo (SANCHEZ; HEENE, 2004). Mais especificamente, considera-se a firma como sistema aberto com trocas entre os ambientes e suas capacidades e recursos entendidos sob a ótica da Resource Based View (WERNERFELT, 1984; PETERAF, 1993). Ou seja, o desempenho da firma pode ser explicado por variáveis endógenas e exógenas à firma, incluindo aquelas relacionadas ao ramo, à região e ao país.

Neste contexto, procede-se a uma revisão teórica acerca do conceito de regionalidade, com intuito de relacionar processos históricos de transformação regional ao desempenho de empresas e ramos de atividades inseridos nestes processos. Dessa forma, é estabelecido um diálogo entre o conceito de regionalidade e da perspectiva da capacidade dinâmica.

Regionalidade

O termo “regionalidade” é empregado nesse estudo como a organização das cidades em regiões. Essa organização pode ocorrer por meio de normativas do poder político ou por processo de mobilização de diferentes atores do poder social, econômico e político respeitando-se aspectos culturais e vocação econômica.

A organização de cidades-regiões surgiu na literatura de forma mais intensa no quadro de reestruturação da economia mundial na década de 90. O foco no aspecto econômico como eliciador das regiões aparece como estratégia de desenvolvimento local. A organização das cidades-regiões ocorre entrelaçando aspectos históricos, econômicos, sociais, políticos e culturais. A configuração desses processos denota a característica local-regional permitindo inferências acerca das identidades diversas. O foco no aspecto econômico como eliciador das regiões aparece, de forma mais intensa na década de 90, mas já se havia enunciado nos estudos de Harvey (1989), quando problematizou o novo cenário globalizado e de acumulação do capital. Nesse quadro se redesenha o papel dos governos locais responsáveis pela gestão urbana a complexificar suas funções para além das demandas tradicionais de governo. Os governos locais passam a assumir papel estratégico na articulação da entrada das cidades no novo mundo globalizado e competitivo. Há distinções entre as escolhas de gestão das cidades. Os modelos podem ser os da reforma urbana, busca da equidade, justiça e cidadania com processos horizontalizados e fortalecimento do papel do Estado como regulador, ou empreendedoristas com a busca da eficiência econômica, a produtividade e redução do papel do Estado.

A ênfase da organização das cidades-regiões, a partir do desenvolvimento econômico, são marcadas pela característica do *marketing* das cidades-regiões globais criadas (ou re-criadas) para atrair os investimentos econômicos e financeiros na década de 1990. É um desdobramento para atender a alta competitividade, fruto da reestruturação econômica mundial. Ohmae (2006) aponta que a economia e a tecnologia impelem, em escala ascendente, uma nova organização geopolítica. Nessa conjuntura, o Estado-região deixa de ser uma unidade política e passa a ser ditado pelas regras econômicas ou pela inexistência delas.

Na visão do autor, essa transformação é necessária para que o processo de desenvolvimento econômico não seja engessado. O principal elemento em qualquer região bem-sucedida deve circunscrever-se a abertura ao mundo externo. Como garantia à prosperidade “não deve haver nenhuma barreira para empresas de fora entrarem e também absorverem empreendimentos locais ou estabelecerem *joint ventures*” (OHMAE, 2006, p.118). Na abertura ao mundo externo se configuram “cidades globais” que ocupam posição de destaque na ordem econômica mundial. Elas estendem sua influência para o entorno, reconfigurando as fronteiras entre as cidades próximas e assim transformando-se em cidades-regiões.

Verifica-se nesses espaços algumas características comuns às “cidades globais”, como a

rapidez, a acessibilidade a produtos e serviços profissionais, técnicos e pesquisadores. São cidades completas interligadas pela vocação econômica, pelos produtos e serviços.

Contrapondo a idéia de Ohmae (2006), autores reconhecem o papel fundamental do Estado como garantidor do desenvolvimento sustentável, questionando o esvaziamento de sua função apreçoada pelos documentos neoliberais (FURTADO, 1992, 1998, 2000; KLIKSBERG, 1997). No caso brasileiro, o Estado é solicitado na adoção de posturas políticas firmes que garantam a redistribuição dos frutos do crescimento econômico, capazes de assegurar um desenvolvimento sustentável a partir de uma governança tripartite (COHEN e ARATO, 1992). A gestão dialogada com a participação do poder econômico e do poder social são necessários à garantia de um desenvolvimento sustentável (KLIKSBERG, 1997; PUTNAM, 2002).

Para Compans (1999), o novo papel das cidades elicia novo modelo de organização sociotécnica da produção com a introdução das novas tecnologias da informação. A reestruturação do capitalismo, com a internacionalização do capital, produz “novo espaço de fluxos” em substituição ao “espaço dos lugares”. Há uma mudança do elemento da produtividade que sai do modelo industrial para o informacional.

O eixo ordenador de desenvolvimento econômico da cidade-região globalizada é colocado como questão por Kliksberg (1997) ao propor uma crítica aos modelos convencionais de desenvolvimento que se esqueceram dos aspectos culturais e da governança tripartite (social, político e econômico). Para Putnam (2000), diferentemente do que se veicula, uma sociedade civil articulada e participante fortalece o papel do Estado.

A seguir, o conceito de regionalidade como organização das cidades em regiões por meio do processo de mobilização de diferentes atores do poder social, econômico e político é utilizado para discutir a experiência e articulação do Planejamento Regional do grande ABC

Regionalidade e a experiência do Grande ABC a partir da prática da articulação e do Planejamento Regional

O Grande ABC é uma região industrial localizada no sudeste da Região Metropolitana de São Paulo. Seu produto interno bruto representa 2.43% do PIB nacional. A participação na atividade industrial da Região Metropolitana de São Paulo é de 22.8%, no Estado de São Paulo de 13.8% e no Brasil 7.0% (RODRIGUES; RAMALHO, 2007).

No final da década de 70, principalmente a partir dos movimentos grevistas dos trabalhadores das grandes empresas do setor automotivo desta região, constituiu-se no Brasil o chamado Novo Sindicalismo (SOUZA, 2006). A história do Grande ABC demarca sua participação no processo de redemocratização da política brasileira que teve início a partir da mobilização empreendida pelas organizações operárias e populares nesta região.

A microrregião sudeste do espaço metropolitano de São Paulo ocupa área de 742 km² e distribui seus dois milhões e quatrocentos mil habitantes por sete cidades, estabelecendo a ocupação de quase quatro mil pessoas por quilômetro quadrado. Colocada na rota de passagem entre o litoral e o planalto, a região somente é descoberta como lugar auxiliar ao projeto de desenvolvimento de São Paulo a partir do fluxo de imigrantes iniciado em 1877 e do estabelecimento da linha ferroviária pelos ingleses, na mesma época, ligando São Paulo ao porto marítimo de Santos. Em 1920 sua população era de 25.215 habitantes, que chega a 90.726 durante a segunda guerra mundial, 300.000 na época da segunda revolução industrial, como parte do projeto desenvolvimentista e hoje parte significativa dos 16 milhões da metrópole paulista.

Enquanto os imigrantes, notadamente italianos, espanhóis, eslavos e depois japoneses, constituem-se na base profissional e cultural de sua população até os anos 30, a explosão do projeto capitalista de base industrial na seqüência da segunda guerra mundial atrai milhares de brasileiros das regiões mais empobrecidas do país. Ergue-se nos anos cinquenta o pólo industrial de empresas com tendência globalizadora, a despeito da administração taylor-fordista, destacando-se os ramos químico, petroquímico, de autopeças, eletro-mecânicos e as montadoras de automóveis. Esse pólo

substitui as antigas formas pioneiras e de base cooperativa da indústria oriunda da primeira revolução industrial do início do século, isto é, as plantas da movelaria e têxtil. SOUZA (2006) mostra, em artigo recente, o estímulo à cadeia produtiva do plástico, visto que a região tem cerca de 600 empresas transformadoras e é responsável por 16 mil empregos diretos nesse processo produtivo. Acresça-se o atual investimento milionário no Pólo Petroquímico do Grande ABC e o desenvolvimento de certa massa crítica na área, rumo a uma nova geração de produtos e serviços. Este e outros projetos são impensáveis na região sem o concurso das culturas do trabalho, dos poderes públicos e organizações cívicas, que se organizaram em fóruns, câmaras e consórcios.

Hoje, a região conta com cerca de cinco mil indústrias e mais de vinte mil estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, sendo que 46% dos empregos ainda são oferecidos nas grandes indústrias de transformação; decorre que, segundo Reis (2005) o produto interno bruto da região alcança 2,43% do PIB nacional e a atividade regional no sistema de produção industrial do Estado de São Paulo chega a 22,8%. Da força de trabalho de cerca de um milhão e duzentas mil pessoas, pelo menos 20% encontraram-se desempregadas no correr dos anos 1990 e mesmo durante o novo século (CARVALHO, 2002). Acresça-se em muito a informalidade. Além desse quadro, tem-se o fato de que 56% da área total de 742 km² são protegidos como reserva ambiental da Mata Atlântica e sofrem de especulação imobiliária e de invasões dos que reclamam moradia. A renda *per capita* regional é de 12 mil reais por ano, enquanto a do Brasil não chega a 7 mil. O país tem a taxa de 17% de analfabetos e a região do Grande ABC alcança cerca de 8%. Torna-se, porém, mais agudo o analfabetismo funcional e tecnológico, dadas as exigências da nova indústria e dos novos serviços, interessados em disputar o terceiro mercado potencial de consumo do país. 40 milhões dos quase 190 milhões de brasileiros vivem na miséria, mas na região a taxa dos mais empobrecidos, que habitam cortiços e favelas, é de 11%. No entanto, o rendimento médio dos trabalhadores caiu 40% nos últimos oito anos. Os dados de economia informal são similares aos da capital paulista, 55% das pessoas ocupadas com o processo produtivo.

Pela ótica de sua história cultural, a região cruzou três ciclos e se encontra, hoje, no quarto período histórico-cultural. O primeiro ciclo pode ser entendido como o das passagens, pois foi caminho das mercadorias e produtos naturais para o primeiro ciclo de intercâmbio comercial dos séculos XVIII e XIX. Nesse período se materializa a importância estratégica da região, que começa a atrair imigrantes. O segundo ciclo encarna a construção da identidade industrial, associada à autonomia política das diversas "urbes", concluída nos anos 1950 do século XX. Consolida-se nesse ciclo a simbolização do espaço inquieto, reivindicador, berço de movimentos sociais e políticos, que ajudariam sobremaneira a garantir a redemocratização do Brasil nos anos 1970 e 1980. O terceiro ciclo foi o do conflito agudo entre capital e trabalho, concluído no início dos anos 1990, que sinalizou intensas perdas sócio-urbanas enquanto ajudou o Brasil a construir sentidos para a cidadania e a participação social, acumulando valores para a criação dos novos consensos da sociedade micro-regional, inserida já no quarto ciclo, em processo acelerado de globalização e suas conhecidas conseqüências.

Para alcançar objetivos estratégicos e aprofundar temas, abertos pela desestruturação das cadeias produtivas oriundas da política industrial dos anos 50, a sociedade civil da região e as administrações públicas das sete cidades criaram novas instituições e novos métodos de articulação social. A rigor, nova agenda política. Com base em experiências européias e americanas, debatidas em seminários internacionais realizados no Brasil e no exterior, criaram-se entre 1991 e 1998 três instituições produtoras, veiculadoras e negociadoras de informação e serviço: o Consórcio Intermunicipal das Bacias do Tamanduateí e Billings, comumente chamado Consórcio Regional (1991), a Câmara Regional do Grande ABC (1997) e a Agência de Desenvolvimento Econômico (1998). O Consórcio, formado pelos sete prefeitos e assessores especializados nas políticas regionais prioritárias, é o lugar em que se geram os estudos iniciais em torno de programas e políticas. Tem-se preocupado especialmente com o desenvolvimento sustentado, a destinação final dos resíduos, a revitalização das cadeias produtivas, a criação de estrutura para o turismo de negócios e ecológico e a priorização das crianças e adolescentes em situação de risco, bem como o

combate aos analfabetismos.

A Câmara Regional, composta pelos prefeitos, assessores, deputados, funcionários do governo de São Paulo e representantes da sociedade civil, iniciou suas atividades em março de 1997 e buscou organizar as prioridades, ampliar estudos por meio de dez grupos de trabalho, aprovar consensualmente 31 exigências básicas da região e negociar com o governo do Estado e da União acordos e processos de implantação das políticas negociadas. A Câmara constituiu-se simbolicamente. Além de políticos e gestores da região, o acordo de sua criação (12.03.1997) foi assinado por cinco membros do Fórum da Cidadania, cinco representantes dos arranjos produtivos e cinco sindicalistas indicados pelos pares. Os principais acordos já assinados e em processo de implantação, acompanhados pelos representantes da sociedade, priorizaram a implementação de um pólo tecnológico na região, o aumento da competitividade das cadeias produtivas, a criação de novos sistemas para a drenagem das águas pluviais e dos efluentes industriais, a implantação do hospital regional, o aumento da oferta de habitação popular, a qualificação de trabalhadores para os novos serviços, a revitalização de processos industriais nas plantas ainda produtivas – por exemplo a indústria de móveis – a melhoria do transporte coletivo, a construção de oportunidades para o primeiro emprego e o fortalecimento do movimento em favor das crianças e adolescentes empobrecidos. Os resultados do trabalho da Câmara e as linhas gerais do Planejamento Estratégico da Região, construídos publicamente entre 1998 e 1999, desvelam o estado de consciência social dos representantes das culturas do trabalho. Dentre eles, destacam-se (CÂMARA DO GRANDE ABC, 2000): Política industrial; Políticas de emprego e re-qualificação profissional; Capacitação tecnológica; Sistema de transporte; Marketing regional; Preservação das áreas de proteção aos mananciais; Educação; Habitação; Saúde; Recursos financeiros.

De seu lado, a Agência de Desenvolvimento Econômico é produto das instituições anteriores e um misto de banco de dados e instrumento de *marketing* regional. Concentra informações sócio-econômicas, produz pesquisas, apóia e fomenta o desenvolvimento de empresas, com vistas ao desenvolvimento sustentado. Constitui-se como uma ONG, enquanto a Câmara Regional é um instrumento político de parceria entre poderes e o Consórcio um núcleo oficial de geração de projetos e necessidades nas várias políticas públicas. No entanto, foi de fundamental importância para a criação da Câmara e a Agência a formação do Fórum da Cidadania, órgão exclusivo da sociedade civil iniciado em 1994 por algumas dezenas de associações, escolas, sindicatos e clubes de serviço. Teve ele a função de *ombudsman* de todo o processo, estimulando, criticando e analisando as ações do Consórcio, da Câmara e da Agência. O Fórum da Cidadania tem representação em todas as demais instituições. Efetivamente, esse novo mecanismo de ação da sociedade organizada criou-se pela consciência das profundas transformações dessa sociedade periférica e industrializada. Para seus membros e líderes ficou evidente que após o ano de 1990 um novo modo de representação social teria de contar com problemas ampliados pelo processo de globalização e internacionalização de capitais. São eles: a evasão de indústrias e sua implantação em outros centros do país e do exterior; os desafios do velho analfabetismo, ampliado pelo analfabetismo diante das novas tecnologias; as novas atribuições do município para com a saúde e a educação; o crescimento acelerado do desemprego e a dificuldade em realizar a re-qualificação profissional; a ruptura das cadeias produtivas; a crescente degradação ecológica e a falta de planos e estratégias de desenvolvimento baseados na agenda 21; a falta de sintonia entre os poderes públicos e as instituições de ensino superior, ainda voltadas para o modo de produção do conhecimento anterior ao processo de globalização. Reis (2005) destaca que a Lei Federal 11.107, de 06 de abril de 2005, destinada a regular o dispositivo constitucional sobre a criação e o desenvolvimento de Consórcios, foi inspirada no modo de governança criada no Grande ABC.

Passados dez anos da articulação regional que resultou no Planejamento Estratégico Regional (CÂMARA DO GRANDE ABC, 2000), o Consórcio convocou 341 organizações regionais, dos governos às associações de classe e profissão, dos arranjos produtivos locais aos grupos de artistas, dos clubes aos mandatos eletivos regionais para uma repactuação do Planejamento Estratégico. Rememora-se aqui o proposto para o Eixo 4 – Diversificação e Fortalecimento das Cadeias

Produtivas por ser norteador a análise dos dados empíricos apresentados a seguir. As ações desenhadas nesse eixo partem de duas vertentes: “da discussão acumulada por parte dos grupos da Câmara Regional [...] e do diagnóstico de que é necessário interferir no processo de reestruturação das cadeias produtivas existentes no Grande ABC...” (CÂMARA DO GRANDE ABC, 2000). Os temas que nortearam os programas e ações utilizados no processo do planejamento regional estratégico são: geração de pequenas empresas de base tecnológica; expansão e aumento de competitividade da indústria petroquímica; aumento de competitividade do setor automotivo; criação de distritos industriais e de serviços, envolvendo: fortalecimento da pequena indústria, a partir de estratégias setoriais (moveleiro, plástico, manufatura mecânica, química, metalúrgica); viabilização do acesso das pequenas empresas a recursos com baixas taxas de juros; criação de núcleos de apoio e desenvolvimento da produção; estímulo ao turismo regional; plano diretor para o setor terciário; fortalecimento do comércio de rua; formalização de acordos para compatibilizar a evolução dos níveis salariais e de emprego com o aumento de produtividade. Esses temas geraram 20 sub-programas com as respectivas ações estratégicas, objetivos/metapas, agentes/parceiros interfaces e prazos. A criação do planejamento estratégico regional trata o desenvolvimento com a visão mais ampla, sistêmica, estratégica. Nota-se, no entanto, que o eixo estruturante 4 é o único a não receber alocação de recursos para a sua execução.

No mês de março de 2008 fez-se um questionário, respondido por uma centena de agentes e, com base nas respostas, iniciou-se uma série de encontros entre membros dos chamados Eixos Estruturantes da Região, com vistas à realização de seminários em maio e novembro, nos quais serão feitos balanços dos objetivos alcançados desde 2000, dos não-alcançados e das prioridades consensuais que devem buscar realização, quer por meio de investimentos regionais, quer por meio de acordos com os governos estadual e federal, além das várias formas de investimento privado.

Essa é a experiência de regionalidade do Grande ABC desenvolvida em condições bastante específicas, que se realiza no contexto de relações sociais previamente estabelecidas como fruto da capacidade de organização da sociedade civil e da prática compartilhada de novas relações de cooperação na esfera do poder público.

ANÁLISE QUANTITATIVA

O trabalho empírico deste artigo, com base em metodologia quantitativa, visa a identificar efeitos específicos de firmas do grande ABC sobre seus desempenhos, e também o efeito do setor a que pertencem. O intuito é interpretar tais resultados com base na visão baseada em recursos e na perspectiva da capacidade dinâmica, com suporte do processo de regionalidade experimentado pela região e descrito na seção anterior.

Nesta seção, apresentam-se os dados coletados e os critérios utilizados em seu tratamento. Em seguida, descreve-se o método empregado para explicar o desempenho das empresas estudadas com base em suas variáveis específicas e no ramo de atividade pertencem.

Coleta e tratamento dos dados

O desempenho foi medido por meio do Retorno sobre o Ativo (*Return on Assets* – ROA), operacionalizado pelo resultado líquido sobre o total de ativos das empresas, em consonância com outros estudos sobre variação de desempenho (GOLDSZMIDT; BRITO; VASCONCELOS, 2007). Trabalhos utilizando o ROA como medida de desempenho têm obtido resultados equivalentes a trabalhos que empregam outras medidas de performance como lucro econômico ou valor de empresas (HAWAWINI; SUBRAMANIAN; VERDIN, 2003).

As empresas listadas na publicação *Quem é Quem no Grande ABC* (DIÁRIO DO GRANDE ABC, 2007) serviram de observações ao estudo, com dados relativos ao ano de 2007, contando inicialmente com 220 empresas.

Do conjunto original de dados foram excluídas 43 observações que se referiam a

organizações do terceiro setor, ou promotoras de atividades de integração social ou representação de classes. A exclusão dessas empresas ocorreu por não haver sentido em analisar seus desempenhos com base em um indicador de retorno financeiro, uma vez que sua finalidade não é lucrativa.

Adicionalmente, foram extraídas da base 31 outras observações para as quais não havia a informação de resultado líquido e/ou de total de ativos, necessárias ao cálculo do ROA. Em seguida, foram retiradas da amostra outras cinco empresas cujo crescimento de vendas no último ano não estava disponível no banco de dados, e 15 observações para as quais não havia a informação de margem operacional; crescimento de vendas e margem operacional foram variáveis utilizadas para a explicação da variância de desempenho com base em características da empresa, em uma estratégia de pesquisa alinhada à visão baseada em recursos.

Com uso das descrições de setor, subsetor e de produtos e/ou serviços comercializados pelas empresas amostradas, foi estabelecido um critério de agrupamento por ramo de atividade, com intuito de medir seu efeito. Após o agrupamento, adotou-se o procedimento utilizado por Goldszmidt, Brito e Vasconcelos (2007), mantendo-se apenas casos pertencentes a ramos de atividades com o mínimo de três observações, para evitar indeterminações na alocação deste efeito. Especificamente, foram excluídas 36 firmas agrupadas em indústrias com menos de três observações.

A amostra final ficou com 91 observações, ou 51,4% das firmas com finalidade lucrativa da base original.

Método

A natureza dos dados de desempenho de firmas de diferentes ramos de atividade é hierárquica, pois se organizam em diferentes níveis. Neste contexto, modelos multinível são adequados como método de análise e se aplicam com propriedade a situações em que as quantidades de casos são diferentes entre grupos (LUKE, 2004; RAUDENBUSH; BRYK, 2002; SNIJDERS; BOSKER, 1999), típicas em estudos de desempenho de firmas (GOLDSZMIDT; BRITO; VASCONCELOS, 2007).

Identificar os seguintes dois tipos de efeitos foi o intuito do modelo empírico desenvolvido neste trabalho: efeitos próprios da firma; e efeitos do ramo de atividade. O nível mais alto é a classificação de empresas por ramos de atividades. Estimar os efeitos dos ramos de atividade implica um modelo de dois níveis com indústrias (j) no nível 2 e firmas (i) no nível 1, representado pela equação a seguir:

$$ROA_{ij} = \beta_0 + u_{0j} + e_{0ij} + \beta_1 MargemOp + \beta_2 CrescVendas + \beta_3 Comercio + \beta_4 Servicos$$

em que β_0 é a média de desempenho da amostra para o setor industrial, u_{0j} é o efeito do ramo de atividade j , e_{0ij} é o desvio do desempenho médio da firma i . β_1 é o efeito da margem operacional da empresa (*MargemOp*) sobre o ROA e β_2 o efeito sobre do crescimento de vendas da empresa no último ano (*CrescVendas*). O β_3 é o incremento médio de desempenho das empresas do setor de comércio (*Comercio*) sobre o desempenho médio do setor industrial e β_4 é o incremento médio de desempenho das empresas do setor de serviços (*Servicos*) sobre o setor industrial.

No nível 1, foram incluídas variáveis independentes que caracterizam as firmas (margem operacional e crescimento de vendas), e qual setor (industrial, comercial ou de serviços) a que pertencem. A inclusão das variáveis de caracterização exclusiva de cada firma se deve ao fato de ser do interesse deste estudo mensurar efeitos previstos pela visão baseado em recursos. Já a inclusão das variáveis de setor ocorreu para efeito de controle, tendo em vista que empresas do setor industrial possuem mais ativos do que empresas do setor comercial, que por sua vez possuem mais ativos do que as empresas do setor de serviços; tais diferenças impactam diretamente a medida de desempenho utilizada neste estudo, operacionalizada pelo cálculo do retorno sobre o ativo, e por isso devem ser controladas.

A diferença entre o valor do desempenho médio previsto – dadas as variáveis do nível 1 – e o desempenho observado é atribuída ao ramo de atividade. Um resíduo significativo no nível 2 evidencia o efeito do ramo em questão. Assim, este trabalho quantifica o efeito específico dos ramos de atividade sobre o desempenho das empresas, além do efeito de características de eficiência (margem operacional) e de crescimento (crescimento de vendas) próprias a cada firma em suas performances.

O efeito específico do ramo de atividade é a diferença entre o valor esperado do desempenho das firmas pertencentes a um ramo e seu desempenho observado. Trata-se de resíduos que apontam o efeito médio de cada indústria sobre o desempenho das firmas. Como o modelo inclui informações do setor, o efeito de diferentes portes de empresas em termos de ativos por setor é controlado. Assim, é possível elaborar uma classificação dos efeitos específicos de cada ramo de atividade sobre o desempenho das firmas, e simultaneamente estimar o efeito das características específicas dessas firmas sobre seu desempenho.

O método de estimação de parâmetros utilizado neste trabalho é o método denominado *restricted iterative general least squares* (RIGLS) que, de acordo com Snijders e Bosker (1999), é mais adequado a modelos hierárquicos com poucas observações do que os métodos tradicionais por máxima verossimilhança, pois produzem estimativas menos viesadas para os parâmetros de efeitos aleatórios.

Análise e resultados

Dos 41 ramos de atividades resultantes do agrupamento das empresas com fins lucrativos listadas na publicação que serviu de fonte para o estudo, restaram 14 após tratamento conferido aos dados. Os ramos componentes do modelo foram: comércio de alimentos, comércio de ferragens, comércio de material para construção, serviços de educação, indústria de autopeças, indústria metalúrgica, indústria petroquímica, indústria química, serviços financeiros, serviços de saúde, serviços de assessoria empresarial, serviços industriais, serviços de tecnologia e telecomunicações, e comércio varejista. Há, na amostra final, portanto, empresas representantes de ramos de atividades historicamente relevantes da região do grande ABC, como indústrias de base e o ramo da educação, além de atividades proeminentes dentro dos setores de serviços, e empresas representantes dos comércios atacadista e varejista.

A parte da variância do resíduo do desempenho atribuída aos ramos de atividade pelo modelo foi de aproximadamente 15,8%, cabendo os 84,2% restantes dessa variância às empresas, individualmente.

A equação abaixo mostra os resultados do modelo:

$$ROA_{ij} = -0,03 + u_{0j} + e_{0ij} + 1,046MargemOp + 0,085CrescVendas - 0,036Comercio + 0,15Servicos$$

sendo que a variância de u_{0j} (efeito ramo) foi estimada em 0,022, significativa ao nível de dez por cento, e a variância de e_{0ij} (efeito firma) foi estimada em 0,117, significativa ao nível de cinco por cento. Os demais parâmetros são significantes ao nível de cinco por cento, com exceção do efeito do incremento do desempenho médio do setor comercial sobre o desempenho médio do setor industrial, que não apresentou significância estatística.

A Tabela 1 mostra os efeitos específicos dos ramos de atividades, estimados para toda a amostra; o valor do efeito representa, em pontos percentuais, a diferença entre o ROA médio observado e o esperado, controlado pelo setor a que a empresa pertence.

Tabela 1 – Efeito Específico dos Ramos de Atividade

Indústria	Efeito específico no desempenho(%)
serviços de assessoria empresarial	18*
serviços de tecnologia e telecomunicações	16,5*
comércio de ferragens	3,8
indústria metalúrgica	3,7
comércio de material para construção	1,4
indústria petroquímica	1,4
indústria de autopeças	0,4
indústria química	-0,5
comércio varejista	-1,6
serviços de educação	-2,6
comércio de alimentos	-3,7
serviços de saúde	-6,3
serviços industriais	-8,7
serviços financeiros	-21,8*

Fonte: Elaborado pelos autores com uso das empresas listadas na publicação *Quem é Quem no Grande ABC* (DIÁRIO DO GRANDE ABC, 2007) e processamento no software MLWin 2.02.

* O efeito é significante a 10%.

O efeito geral dos ramos de atividade é significativo ao nível de dez por cento, corroborando as proposições e achados de autores como McGahan e Porter (1997) e Short et al (2007), de que o ramo pode influenciar efetivamente parte do desempenho das firmas.

Os efeitos específicos do ramo de serviços de assessoria empresarial – que na amostra utilizada incluem consultoria empresarial, contabilidade, comunicação e cobrança – e de serviços de tecnologia e telecomunicações, são positivos e significantes ao nível de dez por cento. Já a indústria de serviços financeiros – predominantemente com serviços creditícios e financiamentos – possui um efeito negativo e significativo a dez por cento. Em termos gerais, serviços técnicos e de assessoria empresarial estão em posição destacada de desempenho na região do Grande ABC, ao passo que serviços mais tradicionais, como financeiros, industriais, de saúde e de educação, juntamente com o comércio varejista, estão em posição de desvantagem de performance. Num nível intermediário, observam-se cadeias produtivas emblemáticas da região, como a automobilística, a metalúrgica, a química e a petroquímica, ao lado do comércio atacadista, possivelmente em reflexo ao esforço manifesto no Planejamento Regional de recuperar, manter e fomentar estas cadeias.

Em relação às variáveis do nível da firma, o modelo estimado indica que, ao nível de cinco por cento de significância estatística, características específicas das empresas (eficiência e capacidade de crescimento) influenciam positivamente seus desempenhos. Especificamente, espera-se do aumento de um ponto percentual da margem operacional da firma o incremento do 1,04 pontos percentuais no ROA, enquanto o aumento de um por cento nas vendas da empresa em relação ao último ano leva a um crescimento esperado de 0,08% em seu ROA. Tais resultados reforçam a visão baseada em recursos, pois indicam que a eficiência interna das empresas e sua capacidade de ganhar mercado em termos de faturamento a conduzem ao desempenho superior em relação às demais. Ademais, a maior parte da variância de desempenho não explicada pelo modelo (84,2%) ocorre no nível da firma, e não do ramo de atividade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo empírico realizado neste trabalho apresentou resultados favoráveis à perspectiva da visão baseada em recursos ao demonstrar que características de competitividade interna da firma como eficiência operacional e crescimento de vendas explicam seu desempenho. Adicionalmente,

corroborou-se a contribuição da teoria de organização industrial ao se verificar a relevância do ramo de atividade sobre o desempenho das firmas, mesmo que a maior parte da variância do desempenho se atribua às firmas individualmente. A maior contribuição deste trabalho, entretanto, está na tentativa de explicar os resultados encontrados com suporte da perspectiva da capacidade dinâmica, representada neste estudo pela interação das firmas estudadas e seus ramos de atividades com o processo de regionalidade experimentado pelo Grande ABC. Neste sentido, busca-se nos parágrafos seguintes uma conciliação dos resultados descritos com o processo histórico da região apresentado neste trabalho.

Uma região como o Grande ABC não poderia estar imune aos avanços da globalização de processos de produção e difusão, pois os conhece parcialmente há décadas e pôde fazer acompanhar as mudanças dos processos de produção com a construção da associatividade sindical e comunitária. Portanto, os desafios das novas estratégias de mercado, a flexibilização dos modos do trabalho, as mutações dos modos de produção, circulação e consumo de bens e valores e os processos de exclusão sistemática de trabalhadores dos direitos sociais revelam a contraparte propositiva, trabalhada por memória, relação associativa e capacitação, as quais resultam da educatividade social. SANTOS (1998, p. 19-20) mostra que “o território (transnacionalizado) se reafirma pelo lugar. (...) Cabe, todavia, lembrar que graças aos milagres permitidos pela ciência, pela tecnologia e pela informação, as forças que criam a fragmentação podem, em outras circunstâncias, servir ao seu oposto.” Essa micro-região, cujos amplos contingentes de trabalhadores interligados pela multinacionalidade, conviveu com os sentidos de periferia e os superou, tem dificuldade de aceitar novas e mais cruéis formas de periferização econômica, política e cultural. Esse acúmulo da experiência nas culturas de cidadania produz inteligência regional capaz de retomar o Planejamento Estratégico de 2000.

Na repactuação do Planejamento Regional Estratégico se destaca o balanço do eixo estruturante 4, pois ele indica caminhos para explicar os resultados da pesquisa empírica e permite que sejam levantados novos questionamentos para pesquisas futuras. Na avaliação do previsto, o realizado e o não realizado encontram-se avanços e retrocessos no processo da micro-região do ABC. Por exemplo, uma delas se refere a possível saída do Pólo Petroquímico na época do Planejamento de 2000. Essa ameaça implicou uma forte mobilização e ações como a revisão da Lei de Zoneamento que permitiu a expansão desse Pólo. O mesmo ocorreu com o setor de Plásticos que se organizou em arranjos produtivos a partir de ações da Agência de Desenvolvimento e do SEBRAE. Atualmente conta com mais de 600 empresas de transformação que estão sendo mapeadas em estudo recente. O que explicaria os resultados de nível intermediário em cadeias produtivas emblemáticas da região, como a automobilística, a metalúrgica, a química e a petroquímica, ao lado do comércio atacadista, possivelmente em reflexo ao esforço manifesto no Planejamento Regional.

Na avaliação feita o setor Terciário foi tido como o que andou menos. Foram feitas várias ações em parceria com as Associações Comerciais, foram criadas duas cooperativas de crédito consideradas inovadoras no país (uma pelo ACISA e outra pelo CIESP), com indicadores de consumo e de crédito. As prefeituras realizaram diagnóstico das regiões degradadas do comércio para sua recuperação. Contudo, há lacunas a serem preenchidas. As ações foram empreendidas, mas não produziram resultados em sinergia para as sete cidades. As intervenções foram pontuais e faltou visão como a criação de um programa regional sistêmico. Hoje a região possui o desafio de apoiar novas cadeias como a gráfica, as empresas de manutenção e serviços, especialmente do ramo metal-mecânico que se encontram dispersas, com dificuldades para encontrar ferramenteiro no Grande ABC. Isso explicaria o recuo em serviços mais tradicionais como serviços financeiros, industriais, de saúde e de educação, juntamente com o comércio varejista, que estão em posição de desvantagem de performance.

Houve um crescimento significativo do ramo da construção civil que está limitado pela falta de mão-de-obra qualificada na região.

Dessa breve avaliação apreende-se que alguns setores não se desenvolveram como o esperado. Alguns pontos são possíveis de serem levantados: a) baixa participação dos atores envolvidos no

processo; mudança na vocação econômica regional; baixa participação das universidades nas parcerias como produtoras de conhecimento qualificado. A diversificação e o fortalecimento das cadeias produtivas requerem esse compromisso que faltou na década de 90.

Por outro lado, iniciativas da região como o fomento a um pólo tecnológico parecem ter surtido efeito ao se observar que o ramo de serviços de tecnologia e de telecomunicações obteve desempenho significativo e significativamente superior à média das firmas da região em 2007. Tal constatação indica que a região se insere em um processo de interação entre a governança tripartite e as transformações impostas pelo mercado como a vantagem imposta pelo setor de serviços sobre os de indústria e comércio. Um exemplo é o desempenho do ramo de serviços de assessoria a empresas, que se impõe como o de melhor desempenho entre os ramos estudados, mesmo sem um plano explícito no planejamento. Em um estudo futuro, é relevante estudar se a desarticulação do poder econômico e sua ausência significativa no processo de planejamento do Grande ABC explicariam os entraves de programas sistêmicos no eixo 4.

Adicionalmente, o fato de que o efeito específico das características das firmas se mostrou significativo e maior do que o dos ramos de atividade justifica pesquisas que busquem a compreensão de como as empresas de desempenho superior interagem em seu ambiente de negócios e conquistam tal desempenho. Analogamente, ramos com desempenho superior podem ser objeto de investigação futura.

Do ponto de vista gerencial, a aproximação e compreensão de empresas e ramos de alto desempenho podem auxiliar a identificação de práticas de interação com processos regionais (políticos e econômicos) que levem à vantagem competitiva. Do ponto de vista acadêmico, a avanço no estudo das capacidades dinâmicas pode contribuir ao entendimento do que compõe o desempenho de empresas, assunto de grande interesse ao campo da estratégia.

Este trabalho exploratório enfrenta algumas limitações. Notoriamente, por indisponibilidade de dados digitalizados, não foi possível modelar o efeito do tempo sobre o desempenho das firmas, pois só havia dados digitalizados referentes ao ano de 2007. No entanto, o tempo tem sido um fator amplamente investigado em estudos de desempenho (GOLDSZMIDT; BRITO; VASCONCELOS, 2007), e a quantificação de seu efeito em processos históricos justifica esforços futuros de digitalização dos dados das empresas estudadas referentes a anos anteriores a 2007.

Adicionalmente, o tratamento conferido aos dados não permitiu que empresas de todos os ramos pertinentes ao Grande ABC e ao Planejamento Regional – como o turismo e ramo moveleiro – fossem estudados no modelo quantitativo, o que certamente impede conclusões mais acuradas sobre estes ramos do que as aqui apresentadas. Trata-se de estudo exploratório cujo objetivo é inaugurar uma série de pesquisa sobre desempenho e a construção de capacidades dinâmicas por parte de firmas inseridos no processo de regionalidade do Grande ABC.

REFERÊNCIAS

- BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. S. *Administração Estratégica e Vantagem Competitiva*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- BARNEY, J., Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.
- BAUM, J. A. C.; HAVEMAN, H. A. Love thy neighbor? Differentiation and agglomeration in the Manhattan hotel industry, 1898–1990. *Administrative Science Quarterly*, v. 42, p. 304–338, 1997.
- BAUM, J. A. C.; MEZIAS, S. J. Localized competition and organizational failure in the Manhattan hotel industry, 1898–1990. *Administrative Science Quarterly*, v. 37, p. 580–604, 1992.
- BAUM, J. A. C.; OLIVER, C. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations, *American Sociological Review*, 57: 540–559, 1992.
- BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S. *A Economia da Estratégia*. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- BOWMAN, E. H.; HELFAT, C. E. Does corporate strategy matter? *Strategic Management Journal*,

v. 22, n. 1, p. 1-23, jan. 2001.

BRUSH, T. H.; BROMILEY, P. What does a small corporate effect mean? A variance-components simulation of corporate and business effect. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 10, p. 825-835, 1994.

CANINA, L.; ENZ, C. A.; HARRISON, J. S. Agglomeration Effects and Strategic Orientation: Evidence from the U.S. Lodging Industry. *Academy of Management Journal*, v. 48, n. 4, p. 565-581, aug. 2005.

CÂMARA DO GRANDE ABC. *Planejamento Regional Estratégico – A Região encontra soluções*. Publicação do Consórcio Intermunicipal do Alto Tamanduateí e Billings, 2000.

CARVALHO, M. *Os trabalhadores na Câmara Regional do ABC*. Apresentado no Seminário Dieese/CNPq de março de 2002

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

COASE, R. H. The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140: 229-231, 1983.

COHEN, J. L.; ARATO, A. *Civil Society and Political Theory*. Cambridge: MIT Press, 1992.

COMPANS, R. O paradigma das *global cities* nas estratégias de desenvolvimento local. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, n. 1, Maio de 1999, p. 91-114.

DAL-SOTO, F.; PAIVA, E. L.; SOUZA, Y. S. Análise de Competências Organizacionais na Internacionalização de Empresas da Cadeia Coureiro-Calçadista. *Revista de Administração de Empresas*, v. 47, n. 3, p. 40-52, jul./set. 2007.

DIÁRIO DO GRANDE ABC: *Quem é quem no Grande ABC 2007*. Santo André: Diário do Grande ABC, 2007.

FURTADO, C. *Cultura e Desenvolvimento em época de crise*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1984.

FURTADO, C. *O capitalismo Global*. São Paulo, Paz e Terra, 1998.

FURTADO, C. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. 10ª ed. Revista pelo autor. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 2000.

GITMAN, L. J. *Princípios de Administração Financeira*. 7ª. ed. São Paulo: Ed. Harbra, 1997.

GOLDSZMIDT, R. G. B.; BRITO, L. A. L. VASCONCELOS, F. C. O Efeito País sobre o Desempenho da Firma: Uma Abordagem Multinível. *Revista de Administração de Empresas*, v. 47, n. 4, p. 12-25, out./dez. 2007.

HALLENCREUTZ, D.; LUNDEQUIST, P. Spatial Clustering and the Potential for Policy Practice: Experience from Cluster-building Processes in Sweden. *European Planning Studies*, jul2003, vol. 11, issue 5, p. 533-547.

HARVEY, D. *Condição pós-moderna – uma pesquisa sobre as origens da Mudança Cultural*, 5ª ed, trad. Adail Ubirajara Sobral e Maria Stella Gonçalves. São Paulo, Ed. Loyola, 1992.

HAWAWINI, G.; SUBRAMANIAN, V.; VERDIN, P. Is performance driven by industry – or firm – specific factors? *Strategic Management Journal*, v. 27, n.1, p. 45-61, 2003.

HELFAT, C. E.; PETERAF, M. A. The dynamic resource-based view: capability lifecycles. *Strategic Management Journal*, v. 24, n. 10, p. 997-1010, oct. 2003.

KAUFMANN, A.; WAGNER, P. EU regional policy and the stimulation of innovation: The role of the European Regional Development Fund in the objective 1 region Burgenland. *European Planning Studies*, Jun2005, vol. 13, issue 4, p. 581-599.

KLIKSBERG, B. *O desafio da Exclusão: para uma gestão social eficiente*. São Paulo, FUNDAP, 1997.

LUKE, D. A. *Multilevel Modeling*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc, 2004.

MCGAHAN, A. M.; PORTER, M. E. How much does industry matter, really? *Strategic Management Journal*, v. 18 (Summer Special Issue), p. 15-30, 1997.

MENGER, C. *Problems of Economics and Sociology*. Urbana, IL: University of Illinois Press, 1883/1963.

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. *Safári de Estratégia: Um roteiro pela selva do planejamento estratégico*. Porto Alegre: Bookman, 2000.

- OHMAE, K., *O novo palco da Economia Global – desafios e oportunidades em um mundo sem fronteiras*. Trad. Werner Loeffler. Porto Alegre, Bookman, 2006.
- PENROSE, E. T. *The theory of the growth in the firm*. Oxford: Blackwell, 1959.
- PETERAF, M. A., The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view, *Strategic Management Journal*, v. 14, n. 3, p. 179-191, 1993.
- PORTER, M. E. *Estratégia Competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1986.
- PORTER, M. E. *Vantagem Competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- PUTNAM, R.D., *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna*, Robert D. Putnam, com Robert Leonard e Rafaella Y. Nanetti. Trad. Luiz Alberto Monjardim. 2ª ed., Rio de Janeiro, Ed. FGV, 2000.
- RAMOS-RODRÍGUES, A-R; RUÍZ-NAVARRO, J. Changes in the Intellectual Structure of Strategic Management Research: a Bibliometric Study of the Strategic Management Journal, 1980-2000. *Strategic Management Journal*, 25: 981-1004, 2004.
- RAUDENBUSH, S. W.; BRYK, A. S. *Hierarchical linear models: applications and data analysis methods*. (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc, 2002.
- REIS, R. C. *Articulação Política Regional: A experiência do Grande ABC (1990-2005)*. Tese de Doutorado apresentada à PUC, S. Paulo, em novembro de 2005.
- RODRIGUES, I. J.; RAMALHO, J. R. (org), *Trabalho e sindicatos em antigos e novos territórios: Comparações entre o ABC Paulista e o Sul Fluminense*. São Paulo, Annablume, 2007.
- RUMELT, R. P. How much does industries matter? *Strategic Management Journal*, v. 12, n. 3, p. 167-185, 1991.
- RUMELT, R. P., SCHENDEL, D. E TEECE, D. J. Fundamental Issues in Strategy. In: *Fundamental Issues in Strategy*. Boston, MA: Harvard Business Scholl Press, 1994, p. 9-47.
- RUMELT, R. P., SCHENDEL, D. E TEECE, D. J. Strategic Management And Economics, *Strategic Management Journal*, 12, 5 25 Pages., 1991.
- SELZNICK, P. *Leadership in Administration*. New York: Harper, 1957.
- SANCHEZ, R.; HEENE, A. *The New Strategic Management: Organization, Competition, and Competence*. New York, NY: John Wiley & Sons, 2004.
- SANTOS, M. *A natureza do espaço*. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 2002.
- SCHMALENSEE, R. Do markets differ much? *Strategic Management Review*, v. 75, n. 3, p. 341-351, 1985.
- SHORT, J. C.; KETCHEN JR., D. J.; PALMER, T. B.; HULT, G. T. M. Firm, strategic group, and industry influences on performance. *Strategic Management Journal*, v. 28, n. 2, p. 147-167, 2007.
- SOUZA, D. G. Novos Tempos Modernos. In *ABCD Maior*. Jornal eletrônico de 17.11.2006.
- SNIJDERS, T.; BOSKER, R. *Multilevel analysis: an introduction to basic and advanced multilevel modeling*. London, England: Sage, 1999.
- TEECE, D. J., PISANO, G. E., SHUEN, A., Dynamic Capabilities and Strategic Management, *Strategic Management Journal*, 18, 7, 509-533, 1997.
- TEWARI, M. Successful Adjustment in Indian Industry: the Case of Ludhianas's Woolen Knitwear Cluster. *World Development*, sep1999, vol. 27, issue 9, p. 1651-1671.
- VASCONCELOS, F. C. E.; CYRINO, A. B., Vantagem Competitiva: Os Modelos Teóricos Atuais e a Convergência Entre Estratégia e Teoria Organizacional, *Revista de Administração de Empresas*, v. 40, n. 4, p. 20-37, 2000.
- VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science? *Quarterly Journal of Economics* 12:373-397, 1898.
- WASSERMAN, S.; FAUST, K. *Social Network Analysis: methods and applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- WENERFELT, B. A. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, v. 5, n. 2, p. 171-180, 1984.