

O Espaço Como Elemento Relacional

**Ricardo Alexandre Fontes Correia
Instituto Politécnico de Bragança – Portugal**

**Apartado nº128
5370-326, Mirandela, Portugal**

**Fax: 00351 278 265 733
Email: ricardocorreia@ipb.pt**

O Espaço Como Elemento Relacional

Abstract:

O espaço físico tem sido encarado como algo dado, uma realidade inalterável confinada a fronteiras irreversivelmente delimitadas que lhe confeririam um carácter de estabilidade. Este trabalho rejeita essa visão estática do espaço adoptando uma visão relacional do território para desta forma considerar as regiões como uma realidade eminentemente relacional contemplando dinâmicas que conduzem à sua reconfiguração temporal. A região surge assim nesta investigação com características equiparadas às de uma organização que, com os seus recursos, actores e actividades, se pretende tornar mais dinâmica e atraente ao longo do tempo alcançando uma melhor posição na rede interorganizacional.

Num primeiro momento faz-se neste artigo uma introdução dos elementos caracterizadores das regiões que justificam a sua abordagem relacional, seguidamente apresenta-se a abordagem em rede (ou *network approach*) como dotada de características compatíveis com o propósito da caracterização relacional do espaço, no terceiro capítulo surgem considerações resultantes da abordagem em rede aplicada às regiões terminando o artigo com uma súmula conclusiva.

Key Words: Regiões, Espaço Relacional, Redes, Network

1- Introdução

A visão tradicional das regiões toma-as com espaços delimitados com características físicas ou administrativas homogéneas, que por consequência exigem políticas delineadas em função dessas fronteiras ou características territoriais. A procura de desenvolvimento de uma região não deverá contudo ser limitada no espaço, mas antes indexada a outras regiões ou territórios assumindo estes entre si uma componente relacional que se poderá revelar decisiva do seu potencial de desenvolvimento.

De facto mais do que rígidos critérios geográficos, das características materiais ou da dotação física de recursos contida pelo território, interessará a dotação e configuração relacional daquele pois será esta que em última instância permitirá à região conferir valor aos seus recursos materiais através da sua integração em redes organizacionais de valor acrescentado. As regiões transformam-se em redes organizacionais globais conectando e integrando influencias espaciais distantes (Amin, 2004).

Com esta visão relacional do espaço a distância perde protagonismo enquanto barreira ao desenvolvimento de regiões porquanto poderá ser ultrapassada pelo estabelecimento de relações privilegiadas que permitam aceder a novos recursos e desenvolver novas actividades atraindo por esta via actores que imprimam dinamismo ao território. Torna-se portanto necessário encontrar instrumentos metodológicos de abordagem do espaço tomado como um produto de relações e influencias que se espalham para além dos seus “artificiais” limites físicos.

É portanto no pressuposto de o espaço ser uma realidade dinâmica interactiva, plástica e relacional que o artigo se estruturará. Num primeiro momento será explicitada a *network approach* ou abordagem em rede por se acreditar existir nela as ferramentas metodologias que permitam gerar entendimento das regiões como elementos relacionais. Na segunda parte o artigo procura transcrever as aplicações da abordagem em rede ao estudo regional finalizando-se com as principais conclusões obtidas.

2- A Abordagem em Rede

Na abordagem em rede o mercado é considerado uma rede multidimensional de relações dinâmicas entre actores que controlam recursos e desenvolvem actividades (Mattsson, 2003) (podemos considerar analogamente uma região). A interligação e interdependência entre as actividades desenvolvidas pelos actores que se movimentam na rede interorganizacional é um traço comum entre todas estas concepções (Easton e Hakansson, 1996).

Nestas concepções, encontra-se uma clara ruptura com as abordagens que definiam a existência de fronteiras entre as organizações e o seu meio envolvente; de facto, nestas

abordagens as organizações não tomam o meio envolvente de uma maneira dada e inalterável mas interagem com ele de forma particular (Håkansson e Snehota, 1989). Também a existência de um persistir de relacionamentos atribui visibilidade e cria configurações próprias e distintivas dentro do ambiente da organização (Anderson *et al*, 1994).

A assumpção desta ruptura, será imprescindível na afirmação do espaço como elemento relacional, alvo deste artigo pois no mesmo, abordam-se as regiões sem fronteiras relacionais confinadas as seus espaço mas antes extensíveis a regiões fisicamente distantes.

Esta linha orientadora faz da interacção e da interligação de relacionamentos entre as organizações a sua maior riqueza conceptual possibilitando este enfoque que as organizações não sejam entendidas por operarem em completo isolamento com o meio envolvente (Håkansson e Snehota, 1989; Thorelli, 1986; Astley, 1984), mas pelo contrário por influenciarem e serem influenciadas por esse meio, contribuindo para o seu contexto sem no entanto, e não obstante a sua maior ou menor influência, se poderem considerar soberanas dele. Contudo, a visão do mercado (ou no nosso caso regiões) como rede elimina também uma tomada atomística onde as conexões entre actores operantes surjam instantânea e anonimamente sem barreiras que obstaculizem a interligação de actores (Håkansson e Snehota, 1995). Os actores, longe de actuarem de forma atomística têm uma identidade (Huemer *et al*, 2004) e estão inseridos num ambiente social e económico particular e específico, fazendo com que a emersão das conexões exija um investimento relacional dinâmico cuja rentabilidade resultará da tomada de partido das relações daí advindas, de tal forma que a capacidade de uma empresa desenvolver e gerir os seus relacionamentos com outras entidades, assuma uma importância extrema devendo ser tomada como uma vantagem competitiva (Løwendahl e Revang, 1998; Ritter *et al*, 2004).

Na sua forma mais abstracta, uma rede poderá ser tomada como uma estrutura, onde um número de nódulos está relacionado através de linhas específicas, sendo que numa rede empresarial, os nós seriam as unidades empresariais e os relacionamentos entre eles existentes tomados como as linhas (Håkansson e Ford, 2002). Esta concepção, através da sua simplicidade elaborada, consegue pôr em relevo, a característica essencial e

identificadora da tomada dos mercados como rede de relações: a interdependência entre as entidades em estudo (Easton e Hakansson, 1996). Esta característica é de tal forma proeminente dentro da concepção dos mercados como redes que a tentativa de ganhar entendimento acerca dos meios de gerir os relacionamentos que conectam os nós e que inexoravelmente geram interdependências, comanda grande parte dos estudos empreendidos nesta área.

Os relacionamentos empresariais são definidos por Anderson e Narus (1991, p.96) como “uma estrutura forte e extensiva de vínculos sociais, económicos, serviços e técnicos prolongados no tempo, com o propósito de diminuição dos custos totais ou/e aumento de valor e com isso poder ser alcançado um benefício mútuo.” Enquanto que para Turnbull *et al* (1996, p.45) “os relacionamentos fornecem o ambiente dentro dos quais os episódios individuais têm lugar.” Sendo que “cada episódio é afectado e afecta a relação como um todo.”

Nesta perspectiva os relacionamentos estabelecidos entre regiões tornar-se-ão um elemento competitivo, um recurso intangível e distintivo gerador de valor cujo acesso exigirá contudo um investimento relacional.

O modelo ARA (representado na Figura 1) sustenta grande parte da operacionalização da abordagem dos mercados em rede. Tendo as suas origens em campos sociológicos (Callon e Law, 1989; Callon, 1986a; Latour, 1987), revela-se especialmente adequado para retratar as relações e efeitos daí advindos decorrentes de uma abordagem em rede do mercado que reparte a complexidade de actuação em três variáveis fundamentais: actores, actividades e recursos (Hakansson e Johanson, 1992).

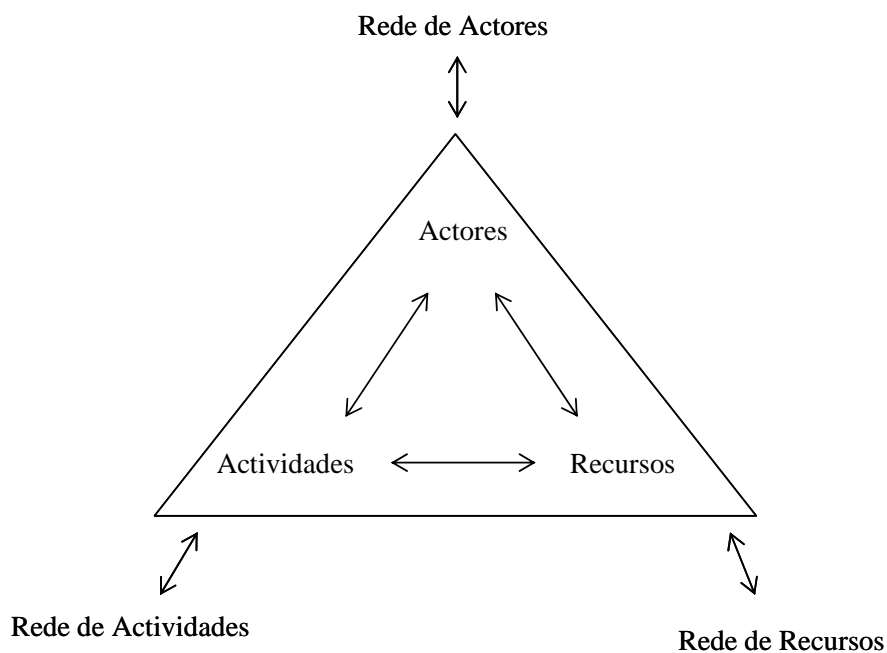


Figura 1 Modelo ARA de rede industrial
 Fonte: Hakansson e Johanson (1992, p.29)

O modelo ARA, sem atribuir aos actores no mercado qualquer especificação predeterminada (Mattsson, 2003) fornece no entanto um quadro conceptual que facilita a operacionalização e o entendimento da dinâmica inerente à perspectiva de análise em rede numa óptica tripartida no atinente às variáveis basilares.

Actores

Os actores individualmente considerados constituem a mais pequena unidade de análise de uma rede interorganizacional (Easton e Hakansson, 1996), contudo o espírito da abordagem dos mercados em rede, conduz por si próprio à redução das tomadas de considerações acerca da actuação isolada de actores; isto, porque os actores em rede não actuam em isolamento mas estarão sempre vinculados a terceiros e como tal o estudo de um actor isoladamente não deverá exarar entendimento relevante porquanto remete a análise para algo de artificial. Assim, os actores (que no nosso estudo assumem a forma de regiões) quando actuantes em rede deixam de ser vistos interna e isoladamente tornando-se mais identificadora a sua análise externa isto é “...em termos dos recursos que são capazes de gerir e as actividades nas quais estão envolvidos” (Gadde *et al*, 2003, p.362).

Actividades

As actividades poderão ser tomadas de uma forma muito ampla “como uma sequência de actos direccionados relativamente a um propósito” (Hakanson e Snehota, 1995, p.52), sendo que quando “os actores combinam, desenvolvem, trocam, ou criam recursos estão a desenvolver actividades” (Brito, 1996, p.9). Nas abordagens em rede são diferenciados dois tipos de actividade (Hakansson e Johanson, 1992): as actividades de transformação e as actividades de transferência, dizendo as primeiras respeito à alteração de um recurso controlado por parte de um actor e as segundas que se evidenciam apenas nas relações entre actores e envolvem a deslocação entre os mesmos do controlo directo de um recurso, sendo que algumas actividades de transformação são levadas a cabo com vista a facultar actividades de transferência e vice versa.

Atendendo à característica estruturante da abordagem em rede: a interligação dos actores, uma das actividades que se perfila como vital, é a interacção entre estes, pois é através das actividades que desenvolvem que poderá surgir na escuridão advinda do isolamento, formas de comportamento específicas que de alguma forma iluminem o campo de intervenção e permitam aos actores ganharem conhecimento sobre os seus recursos e advindo daí consequentemente melhores modos de serem combinados obtendo-se potencialmente resultados diferentes e inovadores (Lundvall, 1985), que invariavelmente ultrapassem os de um jogo de soma fixa.

A interacção entre regiões surge por conseguinte como uma forma estruturante de esclarecimento mutuo para uma posterior valorização simultânea de recursos.

Recursos

Os recursos de um actor poderão ser considerados tudo que estes disponham ou tenham acesso e que revelem utilidade para o desenvolvimento das suas actividades. Nesta definição ampla estarão incluídos bens tangíveis, conhecimento, recursos humanos mas também relacionamentos e formas de actuação específicas, dominadas pelos actores. É usual a divisão desta multiplicidade de recursos em três grandes grupos: recursos físicos (infra-estruturas, maquinarias, materiais), recursos financeiros e recursos humanos (que

incluem entre outros o factor trabalho, o conhecimento e os relacionamentos) (Hakansson, 1987).

Gadde *et al* (2003, p.359) defendem que “grande parte dos recursos de uma empresa poderá estar localizada fora dos limites da sua propriedade e ser controlado bilateralmente com outras empresas” colocando por isso como um dos maiores recursos à disposição dos actores a rede onde os mesmos se inserem.

De facto os recursos de uma região poderão estar localizados maioritariamente numa outra, o factor essencial não será a posse física de recursos por parte de uma região mas sim a facilidade no seu acesso relacional.

2-1 A Posição na Rede

Uma rede é caracterizada pelos relacionamentos existentes entre os actores que a ocupam, isto porque “cada actor está envolvido num número de relações de troca com outros actores. Estas relações, definem a posição do actor na rede. Assim as posições poderão ser definidas para todos os actores da rede e o conceito poderá ser utilizado para caracterizar a estrutura da rede e distância entre actores” (Johanson e Mattsson 1992, p.211).

O conceito de posição ganha assim um justificado destaque, nos estudo regional relacional pois todas as regiões dependendo directamente dos seus relacionamentos com as suas contrapartes e indirectamente dos relacionamentos destas com outras regiões ocuparão uma posição na rede interorganizacional, (Nazeem e Maria, 1992). A posição ocupada por uma organização (ou região) será esclarecedora na compreensão da sua situação actual e porquanto condicionará as suas relações actuais tornar-se-á também prescienciadora da sua potencial evolução futura (Mattsson, 1985).

A inexorável componente relacional directa e indirecta da posição de uma organização na rede exigirá por parte desta, um investimento criterioso em relações (Johanson e Mattsson, 1992), o que requererá uma necessária análise de custo benefício e das funções das relações, podendo estas passar não apenas por relações estruturantes,

tornando-se por vezes necessários investimentos em relacionamentos de curto prazo operacionais e oportunistas na sua essência (Low, 1997).

Contudo e apesar do investimento necessário para definir ou reforçar uma posição, estas derivam de um processo ascendente, resultante das interacções mantidas e de padrões evolutivos existentes na rede (Holland, 1998), característica que fará com que a posição que uma organização ocupa não esteja directamente sob o seu controlo, tendo portanto a organização de perceber de como as suas contrapartes vem a sua posição e a posição de eles próprios (Hakansson e Ford, 2002). A posição emergirá portanto como um resultado da interacção entre actores e simultaneamente terá associada um forte pendor para formatar os modos de actuação expectáveis concordantes com essa posição (Anderson *et al*, 1998).

De facto, o conceito de posicionamento não gerará entendimento tomando-se a organização isoladamente, pois cada organização ao analisar a sua posição analisa-a em relação aos restantes através das características das suas relações de troca, características que segundo Johanson e Mattsson (1992), poderão ser aferidas numa perspectiva restrita pelo tipo de actores com os que a organização mantém relacionamentos e numa perspectiva mais ampla pelo papel que a organização tem em termos qualitativos (função desempenhada) e quantitativos (importância relativa dos recursos tangíveis da organização comparativamente aos seus pares) no sistema produtivo.

De uma forma mais simples a posição de uma organização poderá ser tomada como “...o nível de poder para criar e/ou influenciar relações de negócios.” (Low, 1997, p.191). Isto porque a posição que uma organização ocupa é função da importância relativa que consiga chamar a si por parte dos actores organizacionais da rede. Thorelli (1986), advoga que a posição ocupada por uma organização numa rede, depende de três factores genéricos: o domínio da organização, a sua posição em outras redes e o poder da organização relativamente a terceiros na sua rede focal, sendo que para Thorelli, a posição é um conceito eminentemente relacional e relativista.

As lógicas e análises de posição, tenderão a condicionar todo o entendimento dos actores (ou regiões) das redes que integram, resultando em muito do seu

posicionamento o quanto e como uma organização vê, e o quanto e como é vista. O conceito de posição é assim um conceito com uma clara componente dialéctica (Hakansson e Johanson, 1988; Easton, 1992) porquanto limita e potencia a actuação da organização.

A posição de uma organização será sempre evolutiva ao longo do tempo e poderá ser alterada com o desenvolvimento de novas relações ou modificação do tipo de relacionamentos existentes. Desta forma “as posições são continuamente redefinidas e reestruturadas pelo processo de acção e interacção que ocorre na rede” (Wilkinson e Young, 2002, p.125). As posições embora possam ser dotadas de algum conforto e estabilidade, não são fixas no tempo mas antes em cada momento serão o resultado de um processo histórico isto porque “as posições desaparecem à forma que o processo da rede continua; elas são dinâmicas já que a construção da história nunca pára” (Henders, 1992, p.12). Este processo histórico é o responsável primeiro pela posição actual das organizações. Contudo nada impede que no futuro não surjam oportunidades de mudanças (Easton, 1992), sendo no entanto certo que dependerão sempre do processo passado da organização que a conduziu à situação actual, podendo estas oportunidades vir a ser aproveitadas, dependendo da estratégia orientadora da actuação das organizações.

Perante a sua posição actual resultante das suas interacções passadas, a organização poderá adoptar genericamente uma dupla orientação estratégica. Assim, por um lado poderá aceitar esta posição e “combater” pela sua estabilização, procurando para isso o reforço de parceiros que sejam semelhantes aos já existentes e que lhe atribuam um valor compatível com a sua posição actual, sendo esta opção definida por Ford *et al* (2002), de: consolidar a posição por parte da organização. Ao invés, a organização poderá ser motivada a procurar uma mudança na sua posição que poderá ser alcançada através do estabelecimento de novos desenvolvimentos que permitam diferentes relacionamentos ou mesmo através da exploração mais eficaz dos relacionamentos existentes, sendo que esta opção é definida pelos mesmos autores por: criar uma nova posição.

A estratégia de actuação dos actores deverá passar por influenciarem, terceiros no sentido de alterarem ou preservarem (dentro do possível) a sua posição na rede

(Johanson e Mattsson, 1992). Esta tomada da estratégia ultrapassará as visões de simples reacção e adaptação à sua envolvente contemplando a possibilidade de as organizações trabalharem relacionalmente o seu próprio percurso.

3- As Regiões como Rede

“Se alguém pegar num lenço e o esticar para o passar a ferro poderá ver nele certas distancias fixas e proximidades. Se alguém esboçar um circulo numa área poderá assinalar pontos próximos e medir distâncias. Se, se tomar o mesmo lenço e se amarrotar colocando-o no bolso, dois pontos distantes subitamente tornam-se próximos, mesmo sobrepostos. Se adicionalmente o lenço for esticado em certos sítios dois pontos que estavam próximos podem tornar-se muito distantes” (Serres e Latour, 1995, p.60).

Procurando com os entendimentos advindos da exposição das características estruturantes da *network approach* tentaremos adaptar os conceitos de actor, recurso e actividade que permitam compreender as regiões como “envolventes nas quais as organizações são directamente activas e têm uma presença num ponto do tempo e são configurados através de relações formadas na base de actividades e recursos encontrados nessa envolvente específica” (Johnston e Araújo, 2002, p.10).

O modelo ARA será privilegiado uma vez que permite evidenciar como as redes dobram e “embrulham” o espaço através de dinâmicas, interacções reconfigurações que interligam objectos, domínios e actores (Murdoch, 1998). De facto o estudo de Murdoch é exemplo de aplicação do modelo ARA ao estudo de regiões, tendo com isso o grande mérito de aproximar o pensamento geográfico às redes de relações entre actores.

Actores Regionais

Os actores existentes numa região (que constitui ela própria na sua globalidade um actor) são o âmago da dinâmica a ela associada, já que detêm a capacidade de conferir, ou fazer despoletar recursos. Os actores afirmam-se portanto mais do que qualquer outro elemento da substância, condicionadores da configuração regional. Na análise a empreender e adoptando o sugerido em Hakasson *et al* (2003) e Johnston e Araújo

(2002) a classificação dos actores contempla uma divisão entre actores individuais e actores institucionais.

- **Individuais**

Os actores entendidos individualmente visam a melhoria da sua posição na rede, activando recursos e desenvolvendo actividades interagindo para tal com outros actores regionais e de outros espaços conectando por essa via a regiões a espaços relacionais mais amplos. Os actores, afirmam-se portanto como verdadeiros activadores de recursos regionais que passarão incólumes sem o seu despertar ou interesse que poderá ser dificultado pela posição desinteressada ou menos clara de outros actores em relação a esses potenciais recursos, assim sendo o seu papel é de uma importância extrema para a valorização da região. De tal forma que a dinâmica e a articulação que estes lhe conseguirem imprimir poderá em si mesma ser considerada um dos mais importantes recursos regionais.

- **Institucionais**

Para a materialização e potenciação dos efeitos conferidores de dinâmica advindos dos actores individuais, assume especial relevância a contribuição e articulação dos denominados actores institucionais. Estes actores na sua actuação têm capacidade pelos recursos que detêm, ou poder que lhes é conferido de se afirmarem como mobilizadores ou instigadores de colaboração e interacção entre os actores individuais.

Sendo definidores por si próprios do tecido e enquadramento institucional, estes actores poderão ter a importante missão de auxílio e promoção de relacionamentos entre organizações. Para tal a sua actuação deverá ser revestida de uma lógica coerente e coordenada por forma a ser clara para os actores individuais. Não cumprindo satisfatoriamente esta tarefa, ou seja não sendo a sua actuação revestida de um carácter de unicidade tornando-se antes confusa, e espartilhada, projectar-se-á inevitavelmente nos actores individuais, dificultando que estes se articulem numa lógica clara, prejudicando a dinâmica e vitalidade das interacções existentes, o que fará reduzir o potencial de valor conferido pelos actores individuais à região, nomeadamente nas suas capacidades de activação de recursos, actores e actividades.

Recursos Regionais

No tocante aos recursos evidenciaram-se de acordo com Johnston e Araújo (2002) duas dimensões, a dimensão tangível dotada de um carácter globalmente mais imitável entre regiões decorrente de investimentos e geralmente com carácter de bem público e outra não palpável, conseqüentemente de difícil duplicação, (como sejam as relações e actividades institucionais) conferidora de valor e distinção competitiva da região e fortemente condicionadora da actuação dos actores e do valor dos recursos tangíveis desta que é designada pelos autores de “*territorial operating environments*” (Johnston e Araújo, 2002).

- **Tangíveis**

Os recursos tangíveis, compreendem os recursos materiais existentes na região, incluindo as infra-estruturas básicas, todas as infra-estruturas de apoio à actividade económica e os próprios recursos físicos como seja a dotação natural da região.

Os recursos tangíveis são, dado o seu carácter, geralmente atreitos a uma utilização colectiva assumindo uma natureza de bem público. Estes recursos estão directamente disponíveis aos actores, não tendo para isso de ser empreendidas ou estabelecidas relações para o seu usufruto. Contudo, serão necessários a existência de relacionamentos e interacções entre actores para se poder usufruir dos recursos tangíveis de uma forma integrada e total.

- **Intangíveis**

Estes recursos são activados ou residem na base de relacionamentos e condicionam a actuação dos actores e as potencialidades e valor associado aos recursos tangíveis. Os recursos intangíveis compreendem os recursos que potenciam ou limitam a acção, incluindo necessariamente o apoio e coordenação institucional, as interacções, lógicas de actuação dos principais interlocutores da política regional, a dificuldade que possa ou não existir à mudança consubstanciada em obstáculos subjacentes a uma ténue e debilitaria dinâmica regional, estagnada em torno de configurações e articulações institucionais complexas, o nível de interesse dos agentes territoriais perante diferentes temáticas, a sensibilidade ou conhecimento destes perante as redes actantes no

território. O conjunto destes recursos dá origem ao que Johnston e Araújo (2002) denominam por *territorial operating environments*.

Os recursos intangíveis influenciando a envolvente global de actuação poderão estancar ou alimentar o acolhimento e a manifestação na região dos efeitos provenientes da interacção entre actores e das potencialidades dos recursos tangíveis.

Actividades

As actividades traduzem as interacções existentes entre actores e reflectem os recursos a que a região consegue aceder. Adoptando a terminologia de Hakansson e Johanson (1992) as actividades desenvolvidas na região, englobarão actividades de transferência, envolvendo estas apenas a transferência de controlo de recursos entre actores e as actividades de transformação que têm como elemento essencial associado, a interacção entre actores e cuja feição poderá resultar entre outros factores dos recursos intangíveis do território.

- **Transferência**

As actividades de transferência pressupõem a troca ou transferência de recursos entre actores. As actividades de transferência não exigem uma componente relacional e interactividade associada de elevado grau, estando ao nível regional relacionadas com os recursos físicos existentes. Estas actividades poderão condicionar a dinâmica regional na medida em que seja sucessivamente conferido dinamismo e valor pelos actores aos recursos que por via destas actividades tomaram acesso.

- **Transformação**

Estas actividades têm uma grande componente relacional e de interactividade sendo em grande parte resultantes dos recursos intangíveis existentes na região e consequentemente dos *territorial operating environments*. Surgem como articuladoras de actores em torno da elaboração de cadeias de actividades, conseguindo conferir valor ao território já que a interacção se afirma como enraizadora do dinamismo territorial.

As actividades de transformação terão também a potencialidade de ligar via relações regiões separadas, pois a procura de cadeias de actividades ou ofertas integradas e coerentes, exige para a sua concretização regiões associadas com recursos complementares ou relacionamentos com actores dispersos territorialmente mas com competências conexas, conseguindo-se através destas actividades transformar territórios eventualmente longínquos, relacionalmente próximos.

3.1- A Região Relacional

O ambiente e dinâmica relacional existente numa região será uma componente de valor que permitirá integrar e valorizar as actividades desenvolvias. As políticas regionais sem deixarem de atender as especificidades físicas das regiões deverão num primeiro momento esclarecer a configuração relacional pois esta emergirá como um limitador ou potenciador de valor à região. Esta configuração por não estar espacialmente circunscrita acrescenta uma dificuldade de análise à tutela administrativa, sendo que grande parte dos recursos regionais poderão estar fora das suas fronteiras administrativas. Não será problemático que isso suceda ganhando sim contornos contingentes se não se conseguir aceder a recursos através da posição ocupada pela região na rede global.

É pois numa análise da posição entendida como o acesso a recursos, da atractibilidade exercida perante actores que promova a realização de investimento e da interdependência relacional de actividades que deverão ser geridas as regiões.

Os actores que exercem quer individualmente quer integrados em organizações a sua influencia sobre o espaço poderão ser os responsáveis pela dinâmica regional já que aos mesmos na maior parte das vezes caberá activar recursos que se poderão encontrar espacialmente distantes e promover a integração de actividades em cadeias.

De facto e de acordo com Hakansson *et al* (2003), o espaço terá de ser considerado como algo “que afecta não só a organização individual mas a forma de como a organização interage com outras organizações” considerando-se também que “a interacção entre as organizações cria o espaço” (Hakasson et al, 2003, pp.8-9).

Indo ao encontro desta ideia de que a região influencia e é influenciada Hess (2004, p.177), afirma que “certos actores económicos podem ficar embebidos no sentido em que podem absorver e em alguns casos tornarem-se constrangidos pelas actividades económicas e dinâmicas sociais que já existam nesses territórios”.

Assim, uma região poderá ser caracterizada pela forma de como as organizações que alberga, interagem no seu interior e a fazem conectar com outras organizações não pertencentes fisicamente a essa região mas que lhe conferem valor e permitem assumir uma posição atractiva. Assim a posição de uma região, dependerá da activação interna de recursos e das relações que entre eles são mantidos, sendo que os recursos podem ser interligados entre regiões compatíveis criando desta forma uma região relacional interdependente.

Johnston e Araújo (2002) sugerem que “as localizações espaciais, tomadas enquanto conceptualizações abstractas sejam elas denominadas cidades, aglomerados ou regiões não assumem demasiada valia. A relevância de uma perspectiva espacial reside nas associações e funções de factores que interagem dentro e através de um dado espaço”, (Johnston e Araújo, 2002, p.5).

Assim uma região deverá ser avaliada pela configuração de relacionamentos pela sua atractabilidade perante outras pelas interacções que promove, podendo-se verificar o caso de que uma região possua recursos em grande número, mas que devido à falta de interacção e coordenação, não serem potenciadores suficientes de valor.

Nesta perspectiva dinâmica “o território deixa de ser considerado como uma mera localização de factores e é tomado mais como um grupo de agentes territoriais e elementos económicos, sócio-culturais, políticos e institucionais que tem organizações e padrões reguladores específicos e que compartilham regras e normas.” (Cova *et al*, 1996, p.654).

Na linha desta visão relacional do território Murdoch (1998, p.358), afirma que “a distância, assim como o espaço, torna-se plástica, já que está continuamente a alterar a sua forma dentro de conjuntos discrepantes de relações”. Segundo o mesmo autor, o espaço embora parcialmente físico é completamente relacional, o que abre por completo

a possibilidade de estar continuamente associado a movimentos dinâmicos, que impelem à sua mudança.

Nesta percepção, as fronteiras das regiões, não deverão ser traçadas por factores de ordem administrativa mas antes por uma compartilha de normas comuns de entendimento complementar. De facto, uma região tece relações intra e inter organizacionais que criam conexões e que ligam regiões dispersas, existindo regiões que só consolidarão a sua posição na rede através da eliminação de várias barreiras administrativas pela força de relacionamentos conjuntos. As fronteiras administrativas das regiões perdem sentido já que as regiões se sobrepõem no que diz respeito a actores recursos e actividades.

“As regiões com um conjunto similar de elementos e relações similares entre elas estão próximas uma da outra, aquelas com diferentes elementos ou relações estão distantes” (Mol e Law, 1994, p.650) Certas regiões poderão à distancia influenciar e ter um papel activo na consolidação da posição de outras (Murdoch, 1998)

Esta tomada das regiões permite uma análise das mesmas como um fenómeno multidimensional, heterogéneo extremamente interligado com outras regiões que poderão ser decisivas na compreensão da dinâmica das organizações e da actividade que se desenvolve numa região considerada.

Através de um processo de interacção os recursos activados numa região poderão ganhar novas características e ser o resultado de um trabalho de desenvolvimento ocorrido numa região distante, uma região poder-se-á tornar ela própria um recurso para outras regiões, Hakasson *et al* (2003), quanto mais valioso e atractivo for esse recurso melhor a posição da região na rede global.

Como entidade dinâmica a região verá crescer o seu valor, e posição face a outras regiões da mobilização conferida à activação de recursos e da interacção propiciada a actores e actividades.

4- Conclusão

As regiões poderão ser tomadas como uma rede organizacional que permite o desenvolvimento de actividades através da movimentação de actores e recursos. Nesta perspectiva e alargando a escala relacional, uma região será apenas um nó numa ampla network, ocupando uma determinada posição que lhe atribui características e personalidade própria. Interessará a uma região estar conectada relacionalmente com vários outros espaços relacionais, promover interdependências numa clara percepção de administração regional não limitada ao espaço sob tutela directa das autoridades regionais mas alargada a outras regiões que disporão de recursos despoletadores de dinâmica da primeira e aos quais se poderá aceder via relações.

Assim uma região poderá vir a ser reivindicada por outras regiões distantes e deverá ser capaz de se conectar com desenvolvimentos em qualquer sítio na base de complementaridades e interações (Amim 2004). Os ensinamentos provenientes da *network approach* aparecem dotados de uma robustez e adequabilidade privilegiada para poder presidir ao enquadramento científico do espaço e das regiões com elementos interactivos e relacionais.

Referências

Amin, A. (2004) Regions Unbound: Towards a New Politics of Place. *Geografiska Annaler*, 86 (1), 33-44.

Anderson, H., Havila, V., Andersen, P. e Halinen, A. (1998). Position and Role-Conceptualizing Dynamics in Business Networks, *Scandinavian Journal of Management*, 14(3), 167-186.

Anderson, J., Hakansson, H. e Johanson, J. (1994). Dyadic Business Relationships Within a Business Network Context. *Journal of Marketing*, 58(4), 1-15.

Anderson, J. e Narus, J. (1991). Partnering as a Focused Market Strategy. *California Management Review*, 33(3), 95-113.

Astley, W. (1984). Toward an Appreciation of Collective Strategy. *Academy of Management Review*, 9 (3), 526-535.

Brito, C. (1996). *Collective Action in Industrial Networks - The Case of the Port Wine Industry*, Tese de Doutoramento, Universidade de Lancaster.

Callon, M. (1986). The Sociology of an Actor-Network: The Case of the Electric Vehicle. In M.Callon, J.Law e A.Rip (eds.), *The Dynamics of Science and Technology: Sociology of Science in The Real World*. London: Macmillan.

Callon, M. e Law, J. (1989). On the Construction of Sociotechnical Networks: Content and Context Revisited. In L. Hargens et al (eds.) *Knowledge and Society: Studies in the Sociology of Science Past and Present*, Vol.8, (pp.57-83). Greenwich: JAI Press.

Cova, B., Mazet, F. e Salle, R. (1996). Milieu as a Pertinent Unit of Analysis in Project Marketing, *International Business Review*, 5(6), 647-664.

Easton, G. (1992). Industrial Networks: a Review. In B. Axelsson and G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*, (pp.1-27). London: Routledge.

Easton, G. e Hakansson, H. (1996). Markets as Networks: Editorial Introduction. *International Journal of Research in Marketing*, 13, 407-413.

Ford, D., Gadde, L., Hakansson, H. e Snehota, I. (2002). Managing Networks. Paper Presented at the 18th Annual IMP Conference, Perth, Australia.

Gadde, L., Huemer, L. & Hakansson, H. (2003). Strategizing in Industrial Networks. *Industrial Marketing Management*, 32(5), 357-364.

Hakansson, H. (ed.) (1987). *Industrial Technological Development: A Network Approach*, London: Croom Helm.

Hakansson, H. e Ford, D. (2002). How Should Companies Interact in Business Networks?. *Journal of Business Research*, 55(2), 133-139.

Hakansson, H. e Johanson, J. (1988). Formal and Informal Cooperation Strategies in International Industrial Networks. In Contractor, F. and Lorange, P. (eds) *Cooperative Strategies in International Business*, (pp.369-379). Lexington Books.

Hakansson, H. e Johanson, J. (1992). A Model of Industrial Networks. In B. Axelsson e G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality* (pp.28-34). London: Routledge.

Hakansson, H., e Snehota, I. (1989). No Business is an Island. *Scandinavian Journal of Management*, 5(3), 187-200.

Hakansson, H., e Snehota, I. (1995). *Developing Relationships in Business Networks*, London: Routledge.

Hakansson, H., Tunisini, A. e Waluszewski, A. (2003) Place as a Resource in Business Networks, Paper Presented at the 18th IMP Annual Conference, Dijon, France.

Henders, B. (1992). *Positions in Industrial Networks, Marketing Newsprint in the UK* PhD thesis, Uppsala University, Department of Business Studies. Uppsala, Sweden.

Hess, M. (2004). Spatial Relationships? Towards a Reconceptualization of Embeddedness, *Progress in Human Geography*, 28(2), 165-186.

Holland, J. (1998). *Emergence*, Reading, MA: Addison-Wesley Publishing.

Huemer, L., Becerra, M. e Lunnan, R. (2004). Organizational Identity and Network Identification: Relating Within and Beyond Imaginary Boundaries. *Scandinavian Journal of Management*, 20(1-2), 53-73.

Johanson, J. e Mattsson, L. (1992). Network Positions and Strategic Actions - An Analytical Framework. In B. Axelsson and G. Easton (Eds.), *Industrial Networks: A New View of Reality* (pp.205-217). London: Routledge.

Johnston, B. e Araújo, L. (2002). The Effects of Spatial Proximity on Inter-Organisational Relationships, Paper Presented at the 18th IMP Annual Conference, Dijon, France.

Latour, B. (1987). *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Cambridge: Harvard University Press.

Low, B. (1997). Managing Business Relationships and Positions in Industrial Networks. *Industrial Marketing Management*, 26(2), 189-202.

Løwendahl, B. e Revang, Ø. (1998). Challenges to Existing Strategy Theory in a PostIndustrial Society. *Strategic Management Journal*, 19(8), 755-73.

Lundvall, B. (1985). *Product Innovation and User-Producer Interaction*. Aalborg: Aalborg University Press.

Mattsson, L-G. (1985). An Application of a Network Approach to Marketing: Defending and Changing Market Positions. In Dholakia, N. and Arndt, J. (eds.), *Changing the Course of Marketing: Alternative Paradigms for Widening Market Theory* (Supplement 2), pp.263-288. Greenwich: JAI Press.

Mattsson, L-G. (2003). Understanding Market Dynamics Potential Contributions to Market(ing) Studies From Actor-Network Theory. *Proceedings of the 19th IMP Annual Conference*. Switzerland: University of Lugano.

Mol, A. e Law, J. (1994). Regions, Networks and fluids: anaemia and social topology. *Social Studies of Science*, 24, 641-671.

Murdoch, J. (1998). The Spaces of Actor-Network Theory, *Geoforum*, 29(4), 357-374.

Nazeem, S. e Maria, B. (1992). Taking a Position in a Structured Business Network In M. Forsgren e J. Johanson (eds), *Managing Networks in International Business*, (pp.215-228). Philadelphia: Gordon and Breach Science Publishers.

Ritter, T., Wilkinson, I. & Johnston, W. (2004). Managing in Complex Business Networks. *Industrial Marketing Management*, 33(3), 175-183.

Serres, M. e Latour, B. (1995). *Conversations on Science Culture and Time*. Michigan: University of Michigan Press.

Thorelli, H. (1986). Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, 7(1), 37-51.

Turnbull, P., Ford, D. e Cunningham, M. (1996). Interaction, Relationships and Networks in Business Markets: An Evolving Perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 11, (3/4), 44-62.

Wilkinson, I. e Young, L. (2002). On Cooperating: Firms, Relations and Networks, *Journal of Business Research*, 55(2),123-132.