

# ESTUDOS REGIONAIS

REVISTA PORTUGUESA DE ESTUDOS REGIONAIS Nº25/26

3º QUADRIMESTRE - 2010 | 1º QUADRIMESTRE - 2011

ISSN 1645-596X

SUSTAINABLE TOURISM MICRO-CLUSTERS:  
THE CASE OF ALENTEJO PROTECTED AREAS.

THE DYNAMIC OF FOOTWEAR INDUSTRY  
IN THE SOUTH AND IN PUGLIA.

FORMAS DE COOPERAÇÃO INTERURBANA:  
O CASO DA REDE DE CIDADES DO QUADRILÁTERO  
URBANO.

EQUIDADE NOS PAGAMENTOS DIRECTOS  
DOS CUIDADOS DE SAÚDE EM PORTUGAL:  
UMA ANÁLISE GLOBAL E POR NUTS II.

OS EFEITOS DA ACULTURAÇÃO NO VAIVÉM  
DA EMIGRAÇÃO CONTINENTAL: UM ESTUDO  
DE CASO EM MELGAÇO.

ANÁLISE COMPARATIVA DE SOBREVIVÊNCIA  
EMPRESARIAL: O CASO DA REGIÃO NORTE  
DE PORTUGAL.

DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO:  
O CASO DO CLUSTER DO VINHO DO PORTO.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PENSAR  
NO DESENVOLVIMENTO DE UM SÍTIO LOCAL  
- UM MODELO.



# ESTUDOS REGIONAIS

REVISTA PORTUGUESA DE ESTUDOS REGIONAIS  
PUBLICAÇÃO QUADRIMESTRAL - Nº 25/26 - 2011

SUSTAINABLE TOURISM MICRO-CLUSTERS:  
THE CASE OF ALENTEJO PROTECTED AREAS.

THE DYNAMIC OF FOOTWEAR INDUSTRY  
IN THE SOUTH AND IN PUGLIA.

FORMAS DE COOPERAÇÃO INTERURBANA:  
O CASO DA REDE DE CIDADES DO QUADRILÁTERO URBANO.

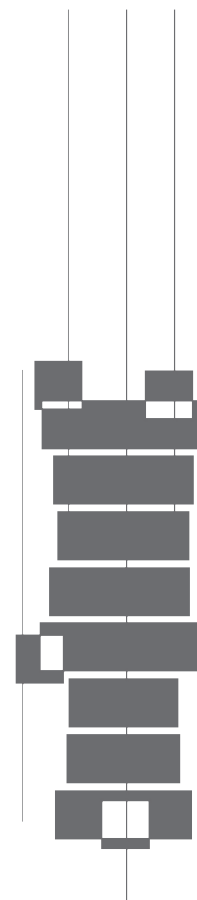
EQUIDADE NOS PAGAMENTOS DIRECTOS DOS CIDADANOS  
DE SAÚDE EM PORTUGAL: UMA ANÁLISE GLOBAL E POR NUTS II.

OS EFEITOS DA ACULTURAÇÃO NO VAIVÉM DA EMIGRAÇÃO  
CONTINENTAL: UM ESTUDO DE CASO EM MELGAÇO.

ANÁLISE COMPARATIVA DE SOBREVIVÊNCIA EMPRESARIAL:  
O CASO DA REGIÃO NORTE DE PORTUGAL.

DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO: O CASO DO CLUSTER  
DO VINHO DO PORTO.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PENSAR NO DESENVOLVIMENTO  
DE UM SÍTIO LOCAL- UM MODELO.



---

## DIRECÇÃO EDITORIAL

Editor Chefe: **Pedro Nogueira Ramos**

## COMITÉ EDITORIAL

Adriano Pimpão, Universidade do Algarve  
Álvaro Domingues, Universidade do Porto  
António Figueiredo, Universidade do Porto  
António Pais Antunes, Universidade de Coimbra  
António Simões Lopes, Universidade Técnica de Lisboa  
Armindo Carvalho, Universidade do Porto  
Artur Rosa Pires, Universidade de Aveiro  
Felisberto Marques Reigado, Universidade da Beira Interior  
Fernando Ruivo, Universidade de Coimbra  
Francisco Diniz, Universidade de Trás-os-Montes  
Henrique Soares de Albergaria, Universidade de Coimbra  
João Ferrão, Universidade Clássica de Lisboa  
João Guerreiro, Universidade do Algarve  
José Cadima Ribeiro, Universidade do Minho  
José Pedro Pontes, Universidade Técnica de Lisboa  
José Reis, Universidade de Coimbra  
José Silva Costa, Universidade do Porto  
Manuel Brandão Alves, Universidade Técnica de Lisboa  
Mário Fortuna, Universidade dos Açores  
Mário Rui Silva, Universidade do Porto  
Paulo Dias Correia, Universidade Técnica de Lisboa  
Rui Nuno Baleiras, Universidade do Minho

---

## CATALOGAÇÃO RECOMENDADA

**REVISTA PORTUGUESA DE ESTUDOS REGIONAIS.** Coimbra, 2011  
Revista Portuguesa de Estudos Regionais /  
Ed. APDR-Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional  
3º Quadrimestre - Coimbra APDR, 2011  
Quadrimestral  
ISSN 1645-586X

**[www.apdr.pt](http://www.apdr.pt)**

---

## FICHA TÉCNICA

| **SECRETARIADO EXECUTIVO:** Ana Rita Jacinto  
| **COMPOSIÇÃO:** Eduardo Oliveira  
| **CAPA:** Eduardo Oliveira | **IMPRESSÃO:** quatro /quatro soluções gráficas - Fevereiro 2011  
| **TIRAGEM:** 290 exemplares | **DEPÓSITO LEGAL N.º** 190875/03  
| **PREÇO:** Avulso € 15.00 (IVA incluído) / Assinatura € 30.00 (IVA incluído)

---

A Revista Portuguesa de Estudos Regionais encontra-se referenciada nas bases bibliográficas EconLit, JEL on CD, e-JEL e no Journal of Economic Literature.

# ÍNDICE

---

# INDEX

SUSTAINABLE TOURISM MICRO-CLUSTERS: THE CASE OF ALENTEJO PROTECTED AREAS	5
REGINA SALVADOR JOSÉ LÚCIO JORGE FERREIRA	
THE DYNAMIC OF FOOTWEAR INDUSTRY IN THE SOUTH AND IN PUGLIA	25
ISABELLA MARTUCCI ANNUNZIATA DE FELICE	
FORMAS DE COOPERAÇÃO INTERURBANA: O CASO DA REDE DE CIDADES DO QUADRILÁTERO URBANO	37
FERNANDO P. FONSECA RUI A.R RAMOS	
EQUIDADE NOS PAGAMENTOS DIRECTOS DOS CUIDADOS DE SAÚDE EM PORTUGAL: UMA ANÁLISE GLOBAL E POR NUTS II	55
CARLOTA QUINTAL SÓNIA VENCESLAU	
OS EFEITOS DA ACULTURAÇÃO NO VAIVÉM DA EMIGRAÇÃO CONTINENTAL: UM ESTUDO DE CASO EM MELGAÇO	67
JOAQUIM FILIPE PERES DE CASTRO	
ANÁLISE COMPARATIVA DE SOBREVIVÊNCIA EMPRESARIAL: O CASO DA REGIÃO NORTE DE PORTUGAL	77
ELSA SARMENTO ALCINA NUNES	
DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO: O CASO DO CLUSTER DO VINHO DO PORTO	95
TERESA SEQUEIRA FRANCISCO DINIZ	
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PENSAR NO DESENVOLVIMENTO DE UM SÍTIO LOCAL - UM MODELO	107
CLÁUDIA BRAZIL MARQUES CARLOS HONORATO SCHUCH SANTOS	



---

## SUSTAINABLE TOURISM MICRO-CLUSTERS: THE CASE OF ALENTEJO PROTECTED AREAS

---

**Regina Salvador** - Centro de Estudos de Geografia e Planeamento Regional - Faculdade de Ciências Sociais e Humanas - E-mail: regina.salvador@fcsh.unl.pt

**José Lúcio** - Centro de Estudos de Geografia e Planeamento Regional - Faculdade de Ciências Sociais e Humanas - E-mail: jmrl@fcsh.unl.pt

**Jorge Ferreira** - Centro de Estudos de Geografia e Planeamento Regional - Faculdade de Ciências Sociais e Humanas - E-mail: jr.ferreira@fcsh.unl.pt

---

### Resumo:

Os Sistemas Locais de Turismo (SLT) podem ser analisados com base em conceitos que derivam da economia industrial aplicada aos “distritos industriais”, sistemas produtivos locais ou “regiões inteligentes”. O conceito de SLT constitui uma poderosa ferramenta analítica útil para perceber a estrutura, diversidade e as diferentes formas de organização dos *resorts* turísticos. Os *resorts* podem ser pensados como *clusters* ou “distritos industriais”, representando ou um acordo perfeito entre a esfera produtiva e a comunidade local ou uma mera justaposição industrial sem qualquer ligação económica ou social. Este artigo tenta analisar o processo de criação de *micro-clusters* turísticos baseados em práticas de turismo sustentável. As áreas protegidas do Alentejo - Estuário do Sado; Lagoas de Santo André e da Sancha; Vale do Guadiana; Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina; e Serra de S. Mamede – são analisadas com vista à possibilidade de microestruturas específicas permitirem desenvolvimento turístico sustentável. As questões de recursos, competências e da governância são também analisadas.

**Palavras-chave:** Turismo, Cluster, Micro-Cluster, Sustentabilidade, Desenvolvimento, Alentejo.

**Códigos JEL:** R1

### Abstract:

Local Tourist Systems (LTS) can be analyzed according to a research structure that derives from industrial economics on industrial districts, local productive systems or learning regions. LTS concept is a useful analytical tool that can seize the resorts diversity and organization. Resorts can be conceived both as *clusters* or *industrial districts*, either with a perfect agreement between productive sphere and local community or a mere industrial juxtaposition without any economic or social connection. This paper purposes to discuss how to promote the creation of clusters grounded on sustainable tourism. The Alentejo Protected Areas - Estuário do Sado; Lagoas de Santo André e da Sancha; Vale do Guadiana; Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina; Serra de S. Mamede - are analyzed under the principle of how specific microstructures can allow for a sustainable tourist development. The issues of “resources and competences” and “governance” are also explored.

**Keywords:** Tourism, Cluster, Micro-Cluster, Sustainable Development, Alentejo.

**JEL Codes:** R1

## Introduction

This paper examines a specific pattern of sustainable tourism, i.e., the development of recreational and leisure activities in protected areas taking, as a case study, the Alentejo Region. Some theoretical reasoning over the concept of sustainable tourism is presented and, by extension, how it can bring answers to some of the challenges posed by the development needs in poor regions. When we consider the Portuguese Territory as a whole, it is clear that - with the notable exception of Algarve's coastal areas -, the southern part of the country has always been a less developed region. This feature is even more visible, if we compare Alentejo with other parts of Portugal, namely the so-called Braga-Setúbal axis<sup>1</sup>.

The inexistence of a truly industrial development associated with the loss of agriculture's relevance and with the problems generated by a long term process of ageing population, made Alentejo a critical area in terms of sustainable economic development. Across the years, successive policies tried to come up with a valid approach<sup>2</sup>: unfortunately, when we take a closer look to how Alentejo performed in recent years, we can easily conclude that this region was not able to reduce the *decalage* from Portugal's most developed regions, namely Lisbon Metropolitan Area (see CEVAL, 2007 and INE, 2007a).

In these last fifteen years, tourism emerged as the best approach to promote the economic growth of Portugal's less developed regions<sup>3</sup>. More specifically, and in particular for regions with Alentejo's characteristics (a region that concentrates several elements with cultural and natural value), sustainable tourism started to be seen as an important economic strategy, both at regional and local levels. In this paper, we argue that's particularly the case of Alentejo Protected Areas.

The analysis starts with an attempt to define sustainable development (Part 1), followed by a brief review of tourism activity in Portugal (Part 2), complemented with a short description of Alentejo

region, with a special focus on its protected areas - parks and natural reserves (Part 3). Theoretical issues on tourist clusters are discussed (Part 4) which will allow for a better understanding of sustainable tourism in Alentejo Protected Areas (Part 5).

## 1. On Sustainable Tourism – elements for a definition

As a first attempt towards a definition, one can argue that *“sustainable tourism is a positive approach intended to reduce the tensions and frictions created by the complex interactions among the tourism industry, visitors, the environment and communities which are host to holiday makers”* (Journal of Sustainable Tourism, 1993). In this sense, tourism will always imply both a specific pressure over local resources and a form of turbulence in terms of local communities traditional pattern of living. This way, it seems clear that if tourism implies an idea of multiple agents interacting in a particular region, any possible definition or concept of sustainable tourism must include an approach to the effects caused by the pressure and turbulence previously mentioned<sup>4</sup>.

On the other hand, as Shaw and Williams (2002) stated, sustainable tourism should also involve a particular concern with the long term viability and quality of both natural and human resources. Therefore, resource management seems to play a fundamental role when it comes to a valid sustainable tourism strategy. As Neto (2002: 10) argues, *“the promotion of national strategies for sustainable tourism development, including the decentralization of environmental management to regional and local levels, can be seen as one of the main policy areas regarding sustainable tourism”*. As the idea of *sustainability* carries a time frame dimension, unsurprisingly, one of the best definitions conceptualizes sustainable tourism as *“tourism and its associated infrastructures that, both now and in the future, operate within natural capacities for the regeneration of and future productivity of natural resources”* (Eber 1992:3).

<sup>1</sup> Alentejo purchase power is only 85,6% of Portugal's average.

<sup>2</sup> As an example, we can mention Alentejo regional plans.

<sup>3</sup> See the several National Tourism Strategies and, in particular, the PENT (Plano Estratégico Nacional de Turismo – National Strategic Plan for Tourism).

<sup>4</sup> See also, Neto 2002.

In the same direction, the World Tourism Organization has defined sustainable tourism as an *“enterprise that achieves an effective balance among the environmental, economic, and socio-cultural aspects of tourism development in order to guarantee long-term benefits to recipient communities”* (USAID: 1).

Taking into account that sustainable tourism always includes a set of economic relationships between tourists, agencies, local communities, public sector and enterprises, one of the key problems to address is the creation of tangible, working local partnerships (Commission on Sustainable Development, 1999). Networking is to be the “word” where sustainable tourism is concerned<sup>5</sup>. A correct strategy should be build upon partnership, involving all interested parties (Eagles, McCool and Haynes, 2002).

Sustainable development is a vital element for the survival and viability of tourism and for the protection of natural and cultural environment. Protecting environment for the main reason of sustaining tourism is perhaps not an ideal nor a responsible objective: according to Harris and Leiper (1995), a more appropriate and conscientious approach would be to use tourism as a means to protect the environment and sustain biodiversity. That way, sustainable tourism could include all kinds of tourism that contribute to sustainable development (de Kadt, 1990). However, Dutton and Hall (1989) recognize that there are certain preconditions for achieving a sustainable approach to tourism planning like cooperation, industry coordination, consumer awareness of sustainable and non-sustainable options, strategic planning and commitment to sustainable objectives.

In summary, sustainable tourism can be perceived as a complex concept, which should include the following elements that must be present:

a) Long term approach – when we consider the long run tourism important and relevant trends are better perceived;

b) Respect for local communities – local communities are a main actor in terms of tourism development. In fact, if some important natural and cultural values exist and remain across time, that is the responsibility of local communities. Therefore, local leaders must have some specific role in any empowerment strategy;

c) A particular concern with local cultural values – cultural and natural resources are the main feature of the tourist offer in protected areas;

d) Positive interaction between tourists, local communities, public sector and private enterprises. Usually, sustainable tourism investments tend to be concentrated in regions with lower economic performance. Therefore, they carry a set of positive links that enhance the region competitiveness. The creation of a network that should create favourable local conditions to promote sustainable economic growth is the main issue.

## 2. The Tourism Activity in Portugal

Tourism is one of the most important sectors in Portuguese economy. It represents 11% of GDP and 10% of total employment (2007). According to the “World Wide Travel and Tourism Council” (2005), tourist demand grew more than 5% in 2005 and the yearly expected growth rate until 2015 is 4.1%. The large majority of tourists visiting Portugal come from Europe, followed by the United States (INE, 2007). Spain contributes with 22% of the total. United Kingdom comes second with 20%, France with 13% and Germany with 11%. Over the last few years, the bed occupancy rate originated from the UK and Germany has decreased, but a significant increase in the number of Spanish and Portuguese, maintain a raise in the final numbers. The Algarve region is the most popular destiny with 38% of total overnight, followed by Lisbon with 22% and Madeira with 15%. Alentejo region represents only 3% of the total. Despite a considerable growth in the last few years, this region maintains a low attraction record. When it comes to the tourists annual distribution, the weaker period is registered between November and February and the strongest between July and September. Alentejo tourism is oriented towards the internal market (the same happens with the North, Centre and Azores regions). The other regions are oriented towards the external markets: Algarve, Lisbon and Madeira. Bed occupancy rate in Alentejo scores 29.9%, below the national average (38.6%), but above the Centre and the North regions.

<sup>5</sup> See also “Towards Earth Summit”, 2002.

Despite the fact that Alentejo has the lowest hotel capacity of all Portuguese regions, when Rural Tourism (TER)<sup>6</sup> is concerned, the region rates second with 145 establishments, next to the North region. Just to permit a comparison, let's say that Algarve has 30 registered establishments of this kind and the Azores 47. When it comes to nature tourism, it is obvious the existence of a strong relation with the rural tourism assets mentioned above. Statistics also show that the number of lodging-houses (or country-houses) is the highest of all regions in Portugal. These numbers reveal the identity of Alentejo: rural, with a bias towards a more quiet and elitist demand, which avoids crowds and prefers the quietness of the country.

The beautiful and more untouched landscapes, its rural features and one of the lowest (twelve months) tourist densities among Portuguese regions created also "*une certaine atmosphere*" for the investment. Over the last few years, national and international investors became more visible and larger tourist projects are growing, namely around the Alqueva Dam Lake in the eastern part of Alentejo.

### 3. Alentejo Parks and Natural Reserves

The Portuguese Institute for Nature Conservation and Biodiversity (ICNB) defines "Natural Parks" as "*national interest areas containing natural and semi-humanized landscapes and consistent examples of the integration of human activities and nature, which shows samples of a natural region*". Natural Reserves are "*areas for the protection of flora and fauna*", fully integrated in demarcated areas for protection, within the protected areas, "*to maintain the natural processes in undisturbed state*". Marine reserves are areas in demarcated protected areas to ensure marine biodiversity. The various plans of nature tourism in reserves and Parks highlight the natural features as the major potential for this type of tourism: geographical location and natural environment (in which we can include the landscape); historical and cultural heritage; fairs; festivals and pilgrimages; sun and beach; nature watch; walking and sports of nature; thematic routes; museums; crafts, food and wine; and *last but not the least*, tourist accommodation. A brief presentation of the main protected areas and reserves in Alentejo Region (figs.1 and from 1.1 to 1.5) is made in the following pages.

FIGURA 1

Location of protected areas and reserves in Alentejo Region. (The authors chose to maintain the names in Portuguese)

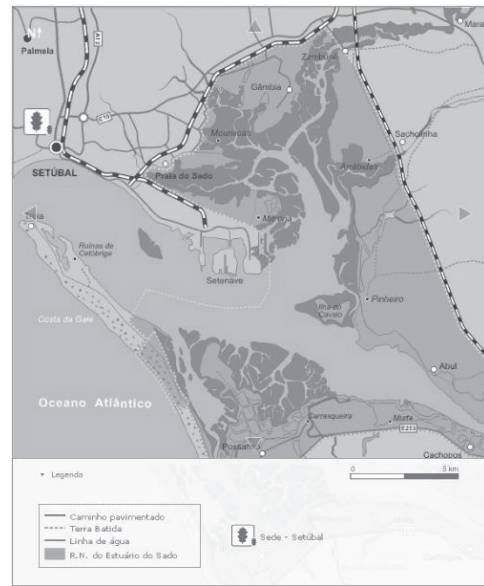


<sup>6</sup> Portuguese definition for Tourism in Rural Space (Portuguese Law – DL 39/2008, March 7th) includes hotels, tourist villages, tourist apartments, resorts, house tourism hotels, rural tourism hotels, camping and caravan sites, nature tourism hotels.

FIGURA 1.1

Reserva Natural do Estuário do Sado (RNES)

<b>Area</b>	▪ 23.160 ha
<b>Councils</b>	▪ Alcácer do Sal ▪ Grândola
<b>Year of creation</b>	▪ 1980
<b>Number of tourist units</b>	▪ Alcácer do Sal - 14 ▪ Grândola – 11
<b>Main Interests</b>	▪ Botany ▪ Fauna (with ornithological and ictiology)



Source: ICNB, 2009

FIGURA 1.2

Reserva Natural da Lagoa de Santo André e Sancha (RNLSAS)

<b>Area</b>	▪ 5.247 ha
<b>Councils</b>	▪ Sines ▪ Santiago do Cacém
<b>Year of creation</b>	▪ 2000
<b>Number of tourist units</b>	▪ Sines - 10 ▪ Santiago do Cacém - 11
<b>Main Interests</b>	▪ Wetlands (important for breeding, wintering and migration of birds) ▪ Dunes ▪ Sea lane ▪ Marine fauna

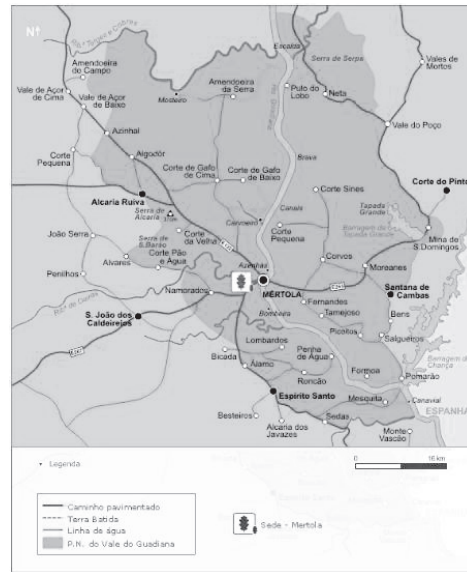


Source: ICNB, 2009

FIGURA 1.3

Parque Natural do Vale do Guadiana (PNVG)

<b>Area</b>	• 69.773 ha
<b>Councils</b>	• Serpa • Mértola
<b>Year of creation</b>	• 1995
<b>Number of tourist units</b>	• Serpa - 14 • Mértola – 8
<b>Main Interests</b>	• Fauna • Flora • Geomorphology • Landscape • History and Culture



Source: ICNB, 2009

FIGURA 1.4

Parque Natural do Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina (PNSACV)

<b>Area</b>	• 76.000 ha
<b>Councils</b>	• Sines • Odemira
<b>Year of creation</b>	• 1980
<b>Number of tourist units</b>	• Sines – 10 • Odemira – 26
<b>Main Interests</b>	• Coastal habitats • Flora • Endemic fauna (with ichthyofauna and birds) • History

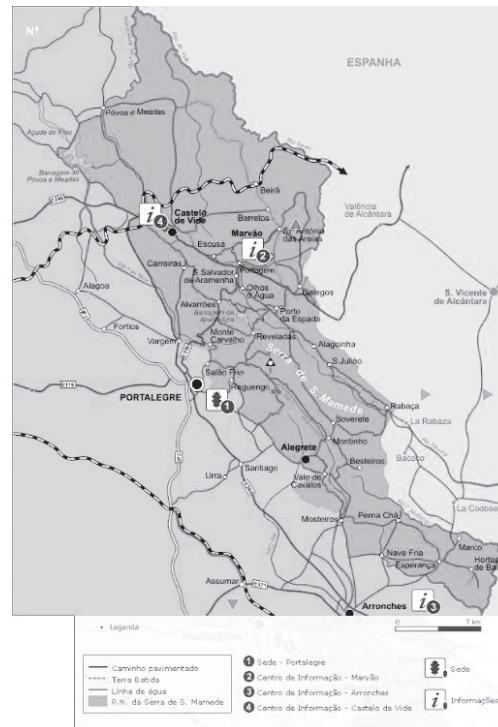


Source: ICNB, 2009

FIGURA 1.5

Parque Natural da Serra de São Mamede (PNSSM)

<b>Area</b>	• 55.524 ha
<b>Councils</b>	• Marvão • Castelo de Vide • Portalegre • Arronches
<b>Year of creation</b>	• 1989
<b>Number of tourist units</b>	• Marvão - 31 • Castelo de Vide - 17 • Portalegre - 16 • Arronches - 0
<b>Main Interests</b>	• Compatibility between human activities and ecosystems dynamics



Source: ICNB, 2009

## 4. Theoretical Approach to Tourist Clusters

### 4.1 Porter “Diamond” Model

Clusters emerge spontaneously, based on market forces interacting on a variety of activities. The process of cluster formation occurs naturally as firms, infrastructure investments, logistics, etc. respond to local needs. Given such spontaneous economic processes responding to market, should clusters be left alone in a process of natural development?

In the beginning of the 80’s, Michael Porter schematized the functioning of these geographical concentrations through the famous four points “Diamond Model”:

- “Factor conditions” – the natural and constructed elements (natural resources, workforce, infrastructures, institutions, universities). The quality of the main production factors is the first issue for the cluster development framework.
- “Demand conditions” – disclose the demand conditions for products or services. Through its analysis, firms preview the foreseeable evolution of markets and try to cope with the consumers’ desires. Demand stimulates innovation, the search for new production methods and the climb along the value chain.
- “Related and supporting industries” – these activities offer other products and services, directed to a similar demand that can also interact both with the clients or the firms’ cluster. Geographical proximity enhances the benefits generated from the exchange of ideas and innovations.

• “Strategy, structure and rivalry” – the existence of local competitors is a powerful stimulant to innovation and performance improvement. But – when needed – cooperation among firms can also reveal itself as a determinant factor. Interactions inside the cluster are mainly informal, enticing coherence: all actors favour the cluster (cooperation), but keep their freedom of choice in all business opportunities (competition).

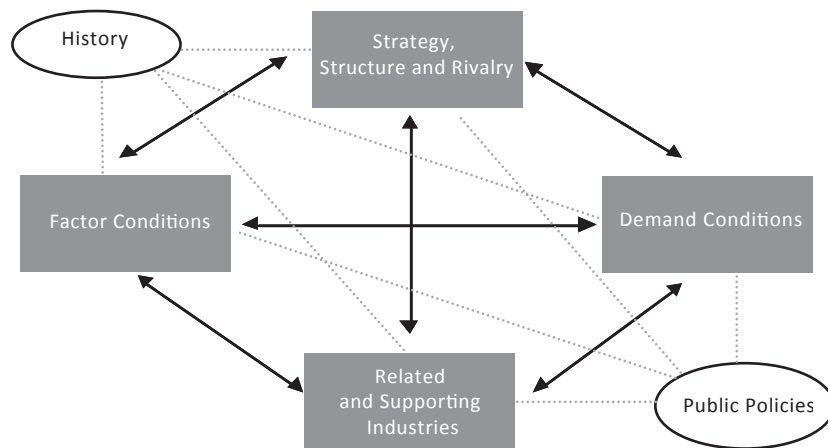
In order to complete the diamond systemic nature, Porter still included two external factors to the cluster: public policies and historical hazards (Fig.2).

This scheme should be analysed in a systemic way, as the effect on one of the four main elements depends from the others’ conditions.

The detailed examination of each and one of the diamond points is a practical guide (through enquiries, interviews and statistical analysis) to carry out a SWOT analysis of a particular cluster (fig.3).

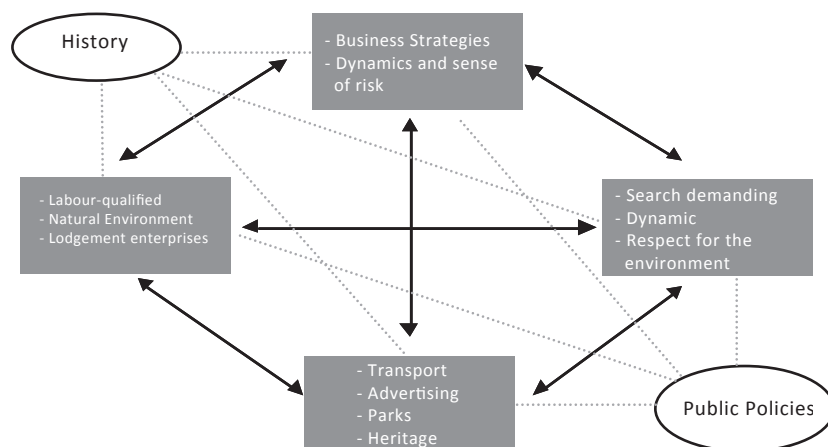
Government has an important role in assembling information about cluster composition, membership, employment and performance. Such information allows for public policies and public investments to

**FIGURA 2**  
**Porter “Diamond” Model**



Source: Porter, M. (1990)

**FIGURA 3**  
**The Porter “Diamond” Model applied to Tourism in Protected Areas**



Source: Authors

be better aligned with business needs, based on the cluster composition in each location and region. This will make public policy effective. Cluster information will also increase the efficiency of private sector investment and foster the rise of new businesses.

Another potential role for government in cluster development is to *convene* cluster participants. Once clusters are organized in trade associations or other forms, government agencies need to become active participants in dialogs with cluster participants to understand local constraints to productivity and identify gaps and weaknesses in public policy.

Enhancing cluster externalities and knowledge spillovers will increase productivity and prosperity, providing higher levels of territorial competitiveness.

In Porter's diamond model, history or chance can explain why development or some industries appear in that place or in those orders. The same way, Alentejo with its landscape, natural environment, climate and heritage, may have arrived at a moment in its history where tourism can be the solution to its development.

#### 4. 2 The specific case of Tourist Clusters

Taking into account the written above, one must ask if it is possible to transfer the cluster concept to the tourist sector.

According to Porter's initial definition, clusters are "*geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (universities, standards agencies, and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate*" (Porter, 1990a: 78).

When it comes to tourism, however, several issues have been raised such as the adequacy of the "original cluster concept" and the type of framework that it will be required in order to give an internal logic according to the principles and methodologies of the Porter model.

Even if Porter's model has been used extensively to analyze industrial sectors, it is valid to argue that "*such a definition could be used also to describe a destination, with its conglomeration of competing and collaborating businesses, generally working together in associations and through partnership marketing to put their location on the map. Porter, in fact, has used a tourism-related cluster as one of many examples of clustering in practice, citing the "California wine cluster"*" (Jackson and Murphy, 2006:6).

Recently (Michael, 2007a), several authors proposed that the most adequate methodological concept to support an analysis of tourist activities based on the cluster approach should be related with the idea of *locality*. This means that tourist analysis and studies should rely on the so-called "*niche markets, taking into account that the problems and issues in this sector do not concern large-scale regions but rather smaller localities and their communities*" (Michael, 2007a: 2).

In this paper, it is argued that the traditional/"industrial" cluster concept might not be the most adequate tool to study natural parks potential. As such, we believe that a recent theoretical trend in which the concept of *micro-cluster* has been under discussion, represents an interesting approach.

According to this perspective, *the term "micro-cluster" refers to the geographic concentration of a small number of firms in a cohesive local environment, where the complementary interaction between those firms contributed to an enhanced level of local specialization*" (Michael, 2007a: 2,3). In this sense of the word, *locality* will derive from a specific local context and a unique identification of the tourist product (Michael, 2007a: 3).

This way, and as Jackson and Murphy (2006) pointed out, the application of the micro-cluster concept to the tourism industry is extremely appropriate given that the product interacts with the local bases, promoting joint actions of inter-related companies, leading to the formation of competitive agglomerates, that operate at a local/subregional level. The relevance of the local scale can be better understandable, if we consider that knowledge about place and the nature of local practice is not tradeable nor relevant outside *the place* (Maskell, P. and Malmberg, A, 1999). Therefore, the fundamental connection between Tourism-Place-Competitiveness is at the heart of a potential tourism cluster. The "Tourist Offer" has only a particular meaning as long as we take a closer and deeper look into local values and resources.

In order to make a micro-cluster approach a valid tool, it's important to remember that *networking* is usually one of the keys to make a cluster strategy a success. In fact, *locality and place* are only a necessary, but not a sufficient condition, to promote, in an efficient way, the value of cooperation. Geographical proximity does not guarantee *per se*, the appearance of a strong

network of institutions. One can argue that locality creates the opportunity, but does not change previous patterns of entrepreneurial individualism. This means that complementary work in terms of building a true competitive network of firms and institutions is also a requirement in a micro-cluster approach. As Dixit and Nalebuff (1991) clearly stated, firms have a lot to gain through cooperation in a specific location in order to compete in a broader market.

According to Michael (2008), research on tourism micro-clusters must focus the following main aspects: economic growth /strategic planning; geography and location analysis (synergies); marketing (co-operative programs) and microeconomic management (niche markets that generate a demand for travel) that foster local development. In this context, it is visible that one of the main advantages for a micro-cluster approach lies on the fact that small communities can have some control over the economic development process.

The renewed interest in tourism, as a means to support regional and local economic strategies might also be explained by the fact that tourism is perceived as a global solution. It contributes to regional growth and employment; it uses local resources and has strong multiplier effects. So, as geographers refer to it, “functional paradigm” was replaced by the “territorial paradigm”. I.e., the older model of regional equalization was replaced by the new concepts of territorial competitiveness and decentralization of resource allocation decisions, in order to reverse the declining trend, normally observed in regions with a long term economic decay.

## 5. Inquiries results analysis

### 5.1 Introduction

Aiming at the assessment of sustainable tourism's importance in Alentejo, a series of telephonic surveys was conducted to several lodgement enterprises operating in the region's municipalities with Protected Areas. Councils from the 104 contacts established, only 66 were effectively conducted. Thus, that is the total number of contacts used further on.

The survey applied was rather synthetic. In order to avoid incoherencies and doubtful interpretations, we privileged the use of closed questions, more objectively and synthetically treatable. The inquiry was structured in seven different thematic domains:

- A – Firms identification;
- B - Suppliers;
- C – Employment;
- D – Relative and supportive sectors;
- E – Strategy, structure and competition among firms;
- F – Client Markets;
- G – Public Politics.

To assess the users' profile of Alentejo nature tourism, a questionnaire was also carried through in the units classified and licensed by the natural areas municipalities. The questionnaire used was synthetic, with a majority of closed answers, helping in the results treatment.

In the total, 152 surveys<sup>7</sup> were conducted in the five natural sites, distributed as follows: PNSSM - 48; PNSACV - 34; PNVG - 37; RNES - 9; RNLSAS - 20.

The five Protected Areas Managements were also contacted both through mail and telephone, but only two answered on time: Sado Estuary Natural Reserve and Southwest Alentejo and Vicentin Coast Natural Park.

The three inquiries results are presented jointly, following the Porter model adopted to sustainable tourism, as mentioned above.

## 5.2 Factor Conditions

### 5.2.1 Firms Identification

The inquiries to the firms present the following distribution per park (fig.4): from the legal point of view, 91% of the 66 inquired firms are “independent entities” (53), 7% are integrated in a national group (“Pousadas de Portugal”, “Teixeira Duarte” or “Acqua Hotel”) and only 2% belong to an international group (the “Best Western Hotels”). With the exception of “Pousada de Santa Clara” (in Odemira), all the inquired firms are Portuguese and private owned.

<sup>7</sup> But only 148 inquiries were validated.

### 5. 2. 2 Employment

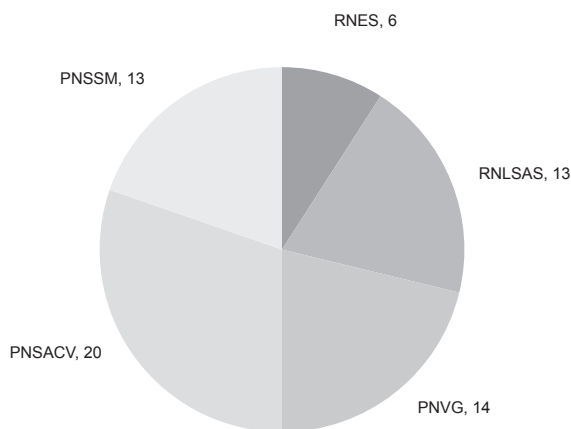
The great majority of lodgement units – specially the smaller ones, functioning as Rural Tourism – use a multitask approach to their employees. That’s specially the case for cleaning services (around 90% of the sample) and marketing, promotion and publicity (82%).

There is great variability in the number of employees per lodgment unit. Therefore, the average number (8 persons) does not reflect properly the founded disparity. Bigger units (Hotels and Hostels) employ a higher number of persons, whereas small rural tourism units employ not more than two or three

persons. Almost half of the employees (46%) do not present any kind of training for the job performed. It’s particularly the case of those working in areas such as cleaning or kitchen. Normally, the small businesses are organized as family businesses. Even so, approximately ¼ of the people working in the lodgments can be considered as specialized personnel (Fig.5).

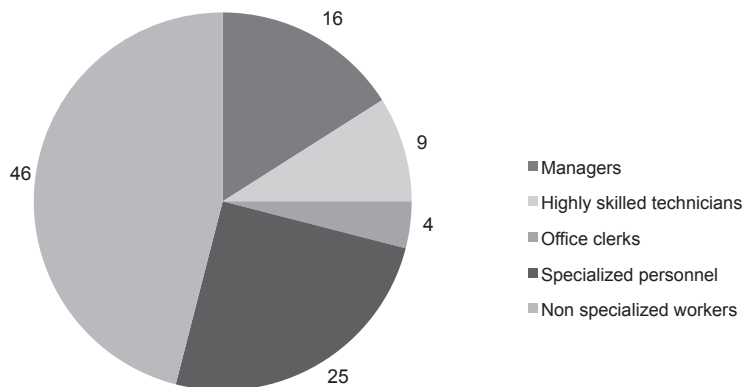
The survey also shows that 60% of the businesses owners or director managers have a high level of education (graduate level). The remaining 40% have an undergraduate level (medium degree).

**FIGURA 4**  
*Number of inquiries conducted per Protected Areas*



Source: Authors' questionnaires

**FIGURA 5**  
*Workers Distribution by Training Categories (%)*



Source: Authors' questionnaires

### 5. 3 Demand Conditions

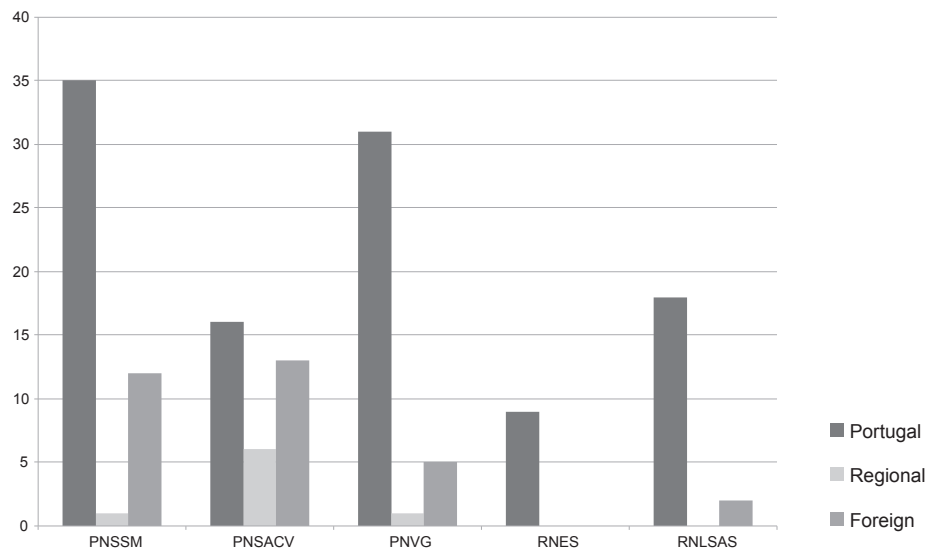
In the total 73% of the clients are Portuguese, 5% belong to the region and 22% are foreigners.

On an individual analysis, at RNES all the inquired people are Portuguese. PNSSM and PNSACV were the two parks where the percentage of foreigners was higher (Fig.6).

In what gender is concerned, 59% of the inquired are men and 41% women. The RNES has 56% of women and RNLSAS only 30%. The remaining natural areas follow the average. The inquired

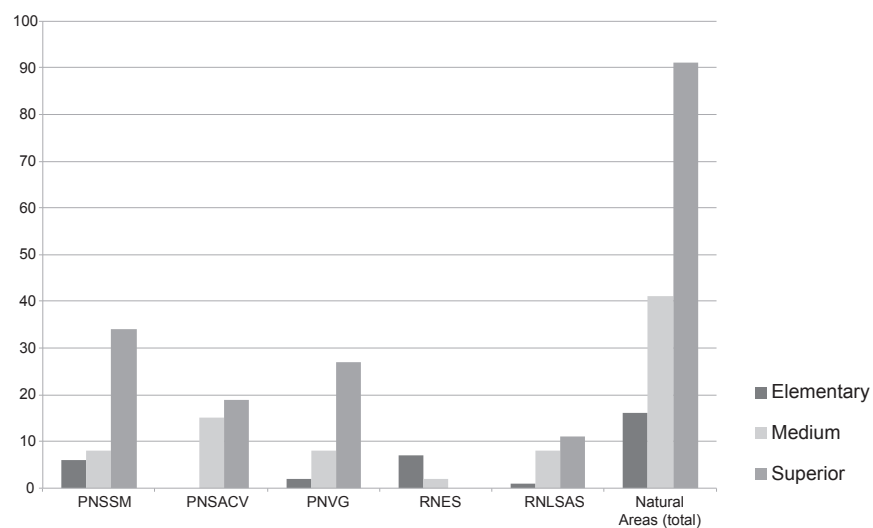
average age is 46 years and in all the natural areas the age is around 40 years old, except for PNVG, with 52 years old. The inquired occupations are extremely varied, with primary focus on teachers, engineers and pensioners. In what concerns the education level, one detects very different situations. In the total 61, 4% of the inquired customers have a graduate level, 27,7% high school level and only 10, 8% have elementary education (mainly at RNLSAS and PNSSM). Then, the protected areas clients' majority has a university degree (Fig.7).

**FIGURA 6**  
*Inquiries Origin by natural area*



Source: Authors' questionnaires

**FIGURA 7**  
*Customers level of education by natural area*



Source: Authors' questionnaires

To the question on the reasons to choose Alentejo as a tourist destination, the answers are most diverse: landscape, work, people and peaceful environment. Individual events are also a factor to come to Alentejo: a cheese fair in PNVG or a jazz festival in Portalegre (PNSSM) can act as attraction elements in the regional context. Historical and architectural sites also play an important role, namely in PNSSM (where 3 important castles are located).

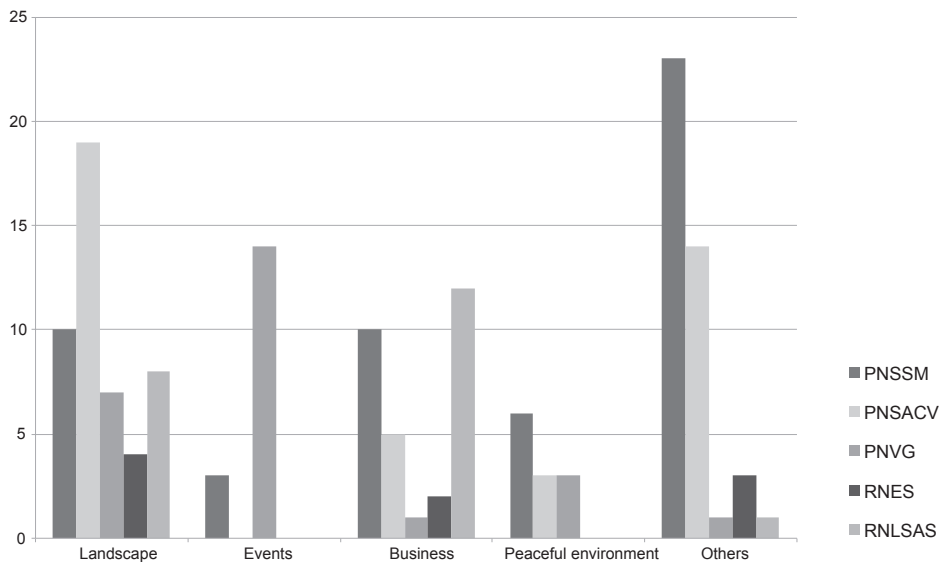
As we can see, leisure is the main reason to visit these areas. This is true to all the natural areas under consideration, with the exception of Santo André and Sancha Lagoon Natural Reserve where business was pointed out as the main factor. Consequently, it is in this Reserve that the average stay is higher (6 nights) (fig. 8).

The Southwest Alentejo and Vicentin Coast Natural Park (PNSACV) also presents a longer average stay, as during the summer holidays many people enjoy its location near the beaches. The remaining natural

areas have an average stay of just two days. In the total, the average is 3.6 nights.

On the information source about Alentejo natural parks, the answers pointed to Internet, friends and family. There are also some references to the workplace or colleagues. On the question of the activities, they are diverse and varying, but in total, the most popular category is “other activities”: rest, walk, cuisine. Sports also attract many people (specially those who focused on water activities such as surfing, windsurfing or swimming) as well as hiking and interpretative pathways. Culture presents some relevance (concerts, castles and local museums). Business tourists’ state that they use their free time to explore the location, taste the cuisine and will likely return again in leisure. Only two people said that the health facilities were bad or absent.

**FIGURA 8**  
*Reasons for choosing Alentejo and a particular natural area*



Source: Questionnaires.

Catering is generally classified as “good”, despite the fact that a majority of people complained about the lack of restaurants, cafes and hotels for the middle / high class. The few existing are classified as “good”. Restaurants were worthy of the highest praise, many often stating that this was the main reason to come to Alentejo.

A majority of answers show that these are people who are used to this type of tourism. Those who don't have this habit, say they are considering doing it in the coming years, taking into account the beauty of the landscape and sports (fig. 9).

To the question whether they intend to return, only two people answered negatively in the Guadiana Valley Natural Park (PNVG). Many say they only intend to return, under the condition that Alentejo does not change dramatically in the coming years.

Thus, as they declare to be satisfied, one can conclude that the actual tourists are potential future customers.

#### 5. 4 Related and Supporting Industries

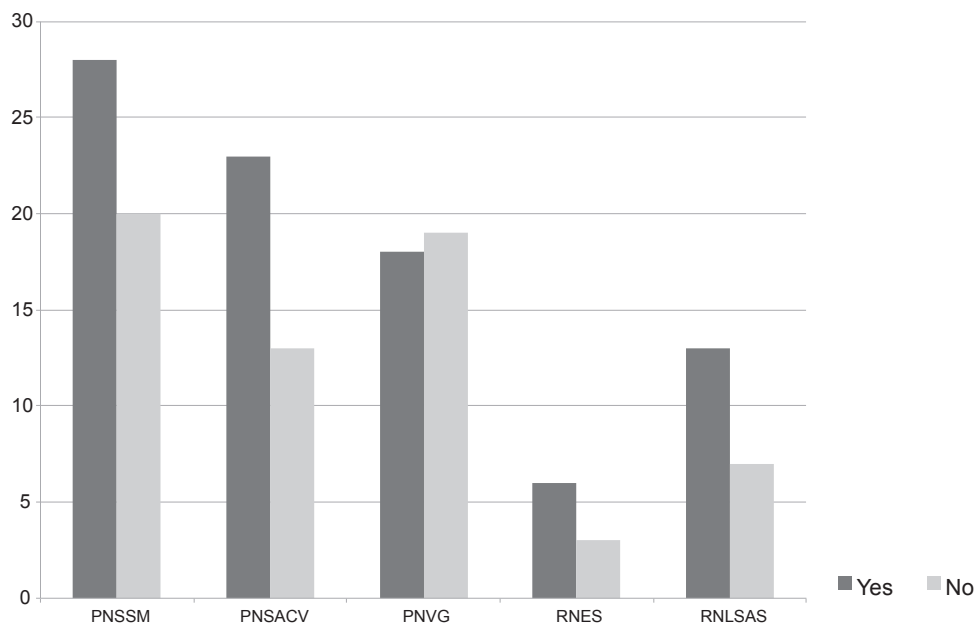
Around 85% of the inquired units believe to depend on related and supporting industries in order to be

successful in their business. The most commonly identified factors are natural patrimony (sightseeing and cultural tourism) and, more specifically, the existence of beaches (especially during the summer season). That's particularly the case of the Southwest Alentejo and Vicentin Coast Natural Park (PNSACV) (Fig.10).

The inquiries conducted via-telephone allowed to note down some qualitative aspects that should be pointed out. Activities such as animal's watching are specially requested by families with small children or by couples with some knowledge on the matter (e.g. bird watching). Trekking activities are also very popular among couples – mostly foreigners –, as an alternative to the traditional sun and sea.

Among the factors mentioned by firms, relevance to Meetings & Incentives (normally pointed out by the lodgements near São Mamede Mountain Natural Park. Sports and cultural events in the various councils are also commonly mentioned. In bigger lodgements, the use of regional public/private services, such as local transports like taxis or cleaning services, present a greater regularity.

FIGURA 9  
*Nature Tourism Habit*



Source: Authors' questionnaires

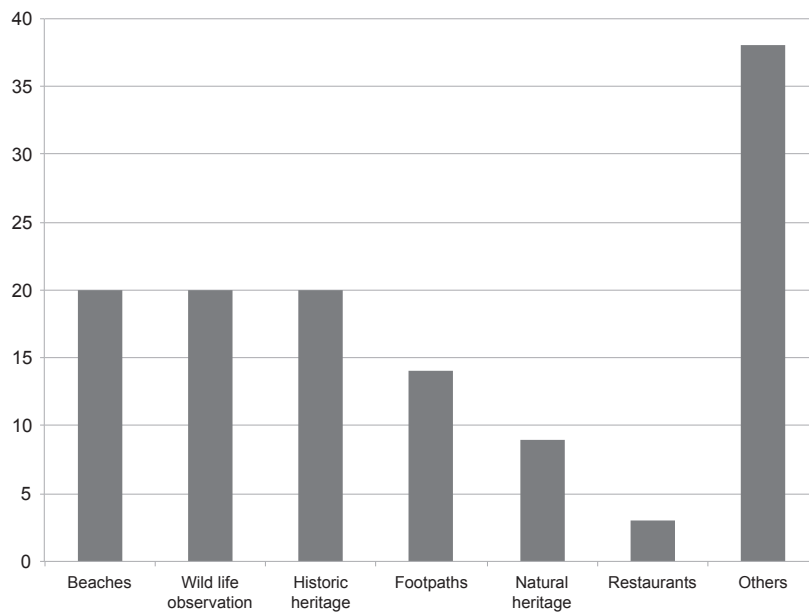


Food and Beverages are supplied in 82% of the inquired firms from regional and local sources (the reminiscent 18% prefer national suppliers), a value which points to a very satisfactory local cluster cohesion.

Law and financial services are mostly guaranteed by regional suppliers.

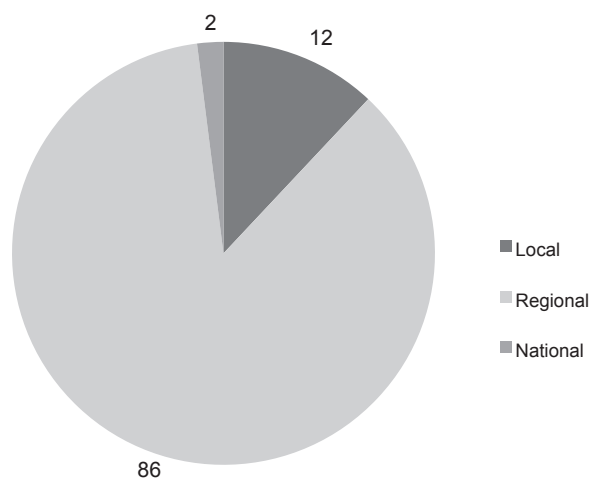
Tourism animation is the sector where clearly lies the highest propensity to partnerships. At least 91% of the inquired firms make regular associations with other local/regional agents in order to offer a wider and more articulate list of leisure activities to their clients (Fig.11).

**FIGURA 10**  
*Recognized factors of success by units*



Source: Authors' questionnaires

**FIGURA 11**  
*Suppliers of tourism animation according to different geographical ambit (%)*



Source: Authors' questionnaires

### 5. 5 Firm Strategy, Structure and Rivalry

The vast majority of the inquired firms have not established any kind of partnership (60%), despite the fact that they recognize it as a most important factor. The remaining 40% established cooperation agreements, especially in the animation sector (and, more informally, with restaurants), namely with local/regional enterprises. In some cases it is possible to identify the partner: it's the case of the so-called "Salt Way" (Alcácer do Sal) or the "Badoka Safari Park" (Vila Nova de Santo André and Santiago do Cacém).

The majority of the units (31 among the inquired 66) do not take part in any local, regional or national sector association. Among the 33% that answered affirmatively to this question, the biggest share recognized great benefits in this fact, mostly in terms of access to information. Designations such as "Alentejo Heritage", "Portugal Hotels Association" or "AETAL – Tourism of Alentejo" can be placed among the most named regional associations.

A similar situation can be verified in the partnerships with "tour operators": more than 1/3 of the units cooperate with national operators. Also more than 1/3 of the lodgments cooperates with national travel agencies. Approximately 22% do not cooperate in any kind of distribution and placement channel (Fig. 12).

### 5. 6 Public Policies

All the inquired entrepreneurs assumed to be currently facing difficult times. Nevertheless, there is a wide range of variation in the nature of these problems.

In what concerns the existence of local and regional problems, the most cited were the lack of building maintenance and the low quality of public services.

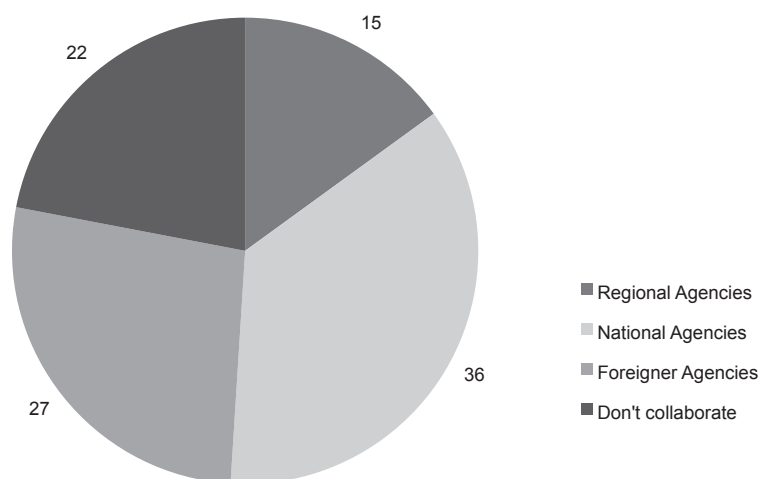
Even so, the most identified problems (36%) concern the tourism sector itself. Seasonality and the weakness (or even inexistence) of public municipal policies (e.g. the promotion of the municipality as a tourist destination) are among the main problems (Fig.13).

The difficulty to find specialized workforce bureaucracy, lagging period to obtain licensing papers and the lack of intra-firms cooperation are also identified as problems.

The consequences of the current World economic crisis concentrated 31% of the answers.

Protected Areas management problems are also mentioned repeatedly. Entrepreneurs view the Protected Areas' organizational structure in a general negative perspective, particularly what concerns the inexistence of cooperation strategies between Protected Areas and firms. The existence of Protected Areas promotional material in the lodgment reception

FIGURA 12  
*Cooperation with travel agencies at different geographic scales (%)*



Source: Authors' questionnaires

areas is the only connective element between the two entities (parks and firms). As far as we could be aware of, there are no specific relationship channels between them. To avoid partial judgments, we transcript some of the critiques pointed out:

“Best Western Hotel – Porto Covo” - *“The natural park does not give us the support that they should.”*;  
 “Refúgio da Praia (Rural Tourism – Porto Covo) - *“In the last two years I have been trying to cooperate with the park but without results. I think mainly due to political questions”*;  
 “Hotel Vila Park – Santiago do Cacém” - *“I do not recognize advantages of belonging to a natural park... I will tell you why... I asked for the ICNB’s [the official regulatory entity of a specific park] support in order to promote bird watching activities among my clients and I did not get any answer. Besides that, we had around 10.000 trees to give to ICNB to plant wherever they wanted to in Portugal and they didn’t want them”*;  
 “Hotel Monte da Lezíria – Santiago do Cacém” - *“We have a good relationship with the park’s management but we would think there would be a great benefit if ICNB adopted a more commercial managing system to the parks. The booking of guided visits to the parks is quite limited and heavily dependent on the presence and availability of human resources”*.

On their part, protected areas managers argue that they make some cooperation with local authorities and with tourism officials. Parks directors argue that it is not their role to promote common strategies with other parks.

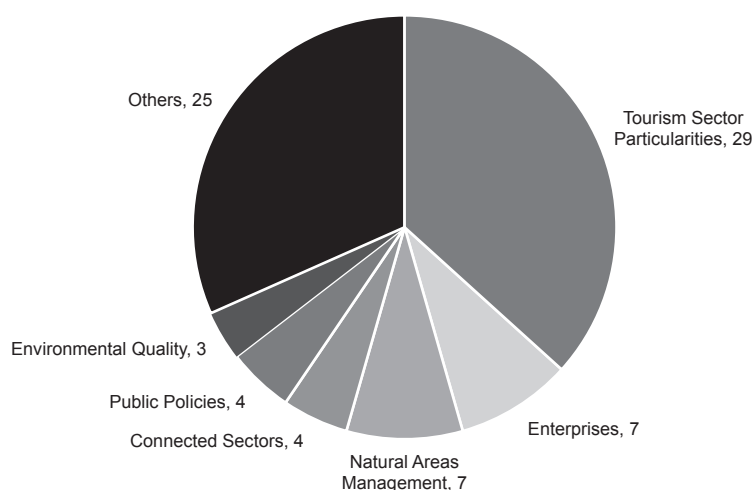
Entrepreneurs present a wide variety of perspectives. Except for one or two rural tourism facilities (e.g. “Monte das Faias” in Grândola), all the answers point to increasing difficulties in the near future. In short, entrepreneurs adopt one of the following three distinct behaviors:

1. The ones that will try to redefine their position in the market by:

- Creating more services (aim to attract more tourists and per capita spending) like spas, restaurants or capacity increase;
- Creating cooperation protocols, in order to offer more (and thematically wider) leisure opportunities;
- Redefining their position in some markets, namely the Nordic, through agreements with foreign Tour Operators.

2. Those that “will wait and see” to what the future might bring, maintaining (for now) their business and commercial strategies.

3. The ones that assume to have “given up all hope” in their businesses and are considering to shut



Source: Authors' questionnaires

off, claiming that the demand is going to decrease, affecting the sustainability of their core business.

When questioned about the Strategic Plan for Tourism, Nature Parks managers were unanimous to agree that Alentejo should be a priority for tourism promotion. Tourist and sport nature firms share the same point of view, arguing that Alentejo has a great potential for this type of sustainable development.

Protected areas management calls for the importance of increasing average stay, saying *“it is more advantageous for a protected area, have a visit from a person seven days of that seven people in one day”* (N. R. Sado Estuary).

The SWOT matrix shows Alentejo's high potential to develop a tourism strategy based on its endogenous natural resources, such as architectural values, parks and reserves. Nevertheless, it's absolutely vital to define a set of goals that will allow Alentejo to surpass

the major threats and to reduce the main weaknesses, such as the lack of cooperation between tourism economic agents. This is an important challenge for Alentejo's near future (Table 1).

## 6. Final Conclusions

1 – Tourism can be considered a basic strategic axis to Portuguese sustainable development. But not all kinds of tourism are adequate to present concerns on heritage, landscape preservation and community values;

2 – Over the last few years there's been a strong increase in the number of investments in sectors not related with “Sun-Beach” main core: these investments are located mainly in the inner parts of the country, with low population densities, which is the general case of Alentejo.

TABLE 1  
SWOT Matrix – Alentejo Protected Areas

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existence of five natural areas with great potential for global population;</li> <li>▪ Existence of a large number of tourism units in natural areas;</li> <li>▪ Natural and cultural landscape, wealthy cuisine;</li> <li>▪ Attractive beaches and coastal areas;</li> <li>▪ Fauna, flora and attractive habits;</li> <li>▪ Ability to adventure sports.</li> <li>▪ The proportion of registered foreign guests is high, showing some power of attraction over the high consumption market of nature and sustainable tourism;</li> <li>▪ Suppliers are in most cases regional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lack of cooperation among firms, tour operators and natural parks;</li> <li>▪ Existence of low supply of nature oriented activities;</li> <li>▪ Dependence from the national market (without much of a motivation for travel);</li> <li>▪ Largely seasonal tourism (not always the height of summer is the richest and most suitable for visiting the parks / nature reserves);</li> <li>▪ Lack of specialized staff ;</li> <li>▪ Weak accessibilities;</li> <li>▪ Reduced number of beds for tourist purposes;</li> <li>▪ Environmental sensitivity;</li> <li>▪ Little awareness of the existence of natural areas;</li> <li>▪ Low environmental awareness;</li> <li>▪ Low entrepreneurship and disclosure of protected areas;</li> <li>▪ Low use of local potential.</li> </ul>
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Increased national (European and world) awareness to the importance of preserving the environment, induces the extension of the market segment of tourism travel and the nature of touring and cultural landscape;</li> <li>▪ Nature tourism as a different product;</li> <li>▪ Increasing activities related to nature sports;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Competing national and Extremadura (Spain) destinations, with better marketing;</li> <li>▪ International crisis, which retracts the potential for travel to the markets of fitness "nature";</li> <li>▪ National and international destinations with certain similarities and better marketing strategies;</li> <li>▪ Over-marketing can generate mass tourism;</li> <li>▪ Risk of environmental degradation.</li> </ul>

Source: Authors

3- Alentejo has a strong cultural character and a considerable geographical dimension. Its heritage, natural landscapes and the existence of an important network of natural areas gives the necessary support to a regional strategy. Parks and reserves are a value-added resource that deserves to be included in a regional and national tourism strategy when it comes to a sustainable tourism approach.

4- Alentejo offers a unique potentiality to the development of the so-called “nature tourism”. This type of tourist supply is considered to have a strong growth potential mainly due to the European market behaviour (PENT, 2007). But can we conclude that Alentejo is considered one of the main elements in this new national strategy? The answer is not obvious: on one hand, the PENT assumes that the promotion of nature tourism is a strategic challenge, at national level; on the other hand, when it comes to define the regions with greater potential, Alentejo is strangely missing<sup>8</sup>.

5- The best strategy for the development of this type of tourism in Alentejo is through the creation of micro-clusters. In order to do that, strengths and opportunities must be seized and weaknesses and threats must be fought.

## References

- CEVAL (2007), Economia, disponível em [www.ceval.pt](http://www.ceval.pt)
- Commission on Sustainable Development (1999), *Tourism and Sustainable Development: A Local Authority Perspective*, Background Paper #3, New York.
- Dixit, A.K. and Nalebuff, B.J. (1991), *Thinking strategically: The competitive edge in business, politics, and everyday life*, New York, Norton.
- Dutton, I. and Hall, C.M. (1989), *Making tourism sustainable: the policy/practise in Proceedings of the Environment Institute of Australia Second National Conference*, Melbourne: Environment Institute of Australia, 196-296.
- Eagles, Paul, McCool, Stephen and Haynes, Christopher (2002), *Sustainable Tourism in Protected Areas: Guidelines for Planning and Management*, Cardiff.
- Eber, S. (1992), *Beyond the green horizon. Principles for sustainable tourism*, London, World Fund.
- Harris, R and Leiper, N. (1995), *Sustainable Tourism: An Australian Perspective*, Chatswood, Australia: Butterworth-Heinemann.
- Jackson, Julie and Murphy, Peter (2006), *Clusters in Regional Tourism: An Australian Case*. Australia, La Trobe University.
- de Kadt, E. (ed.) (1990), *Making the alternative sustainable: lessons from development for tourism in Environment, Tourism and Development: An Agenda for Action? A Workshop to consider Strategies for Sustainable Development*, 4-10 March. Valeta, Malta: Centre for Environmental Management and Planning, Old Aberdeen.
- Journal of Sustainable Tourism (1993), Editorial, Volume 1, Number 1, London, Routledge.
- Maskell, P. and Malmberg, A. (1999), *The competitiveness of firms and regions - 'Ubiquitification' and the importance of localized learning. European Urban and Regional Studies* 6 (1): 9-25.
- Michael, Ewen (ed.) (2007), *Micro-Clusters and Networks: The Growth of Tourism*, Amsterdam, Elsevier.
- Michael, Ewen (2007a), *Micro-Clusters in Tourism* in Michael, Ewen (ed.) (2007). *Micro-Clusters and Networks: The Growth of Tourism*, Amsterdam, Elsevier.
- Michael, Ewen (2008) *Tourism Clusters* on Karlsson, Charlie (ed.) (2008), *Handbook of Research on Cluster Theory*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Ministério da Economia e da Inovação, Decreto-Lei nº 39/2008 de 7 de Março, Diário da República, 1.ª série — N.º 48.
- Neto, Frederico (2002), *Sustainable Tourism, Environmental Protection and Natural Resource Management: Paradise on Earth?*, United Nations.
- PENT, Plano Estratégico Nacional de Turismo 2006-2015 (2007), Portugal, Ministério da Economia e Inovação.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York Free, Press.
- Porter, Michael (1990a), *Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review*, Vol. 76, No.6, pp.77-90.
- Shaw, Gareth and Williams, Allan (2002), *Critical Issues in Tourism*, Oxford Blackwell Publishers Ltd.
- Towards Earth Summit 2002 (2002), *Briefing Paper – Sustainable Tourism – Turning the Tide*, London.
- USAID – *From the American People*, disponível em [http://www.nric.net/tourism/what\\_is.htm](http://www.nric.net/tourism/what_is.htm)
- World Wide Travel and Tourism Council (2005) *Press Release – Clear Signs of Strength in Portugal's Travel & Tourism Business*, 07/03/2005.

### Statistical data:

INE (2007), *Estatísticas do Turismo 2006*, Lisboa

INE (2007a), *Estudo sobre o Poder de Compra Concelhio 2005*, Lisboa.

<sup>8</sup> According to PENT, one of the main challenges to Portugal, it will consist in developing a sustainable tourism offer. In here, the main issue is to guarantee a more attractive tourist product, but keeping sustainable objectives in mind (PENT, 2007).



---

## THE DYNAMIC OF FOOTWEAR INDUSTRY IN THE SOUTH AND IN PUGLIA

---

Isabella Martucci - University of Bari - Italy - E-mail: i.martucci@lex.uniba.it

Annunziata de Felice - University of Bari - Italy – E-mail: tdef@libero.it

---

### Resumo:

Nas características de cada sistema produtivo local inclui-se uma base cultural de cooperação e conhecimento das empresas e sujeitos do sistema, considerados individualmente e em conjunto, que conduzem a benefícios económicos, e que resultam de economias externas à empresa individual mas internas ao sector.

O sucesso dos sistemas produtivos locais pode ser explicado pelo seu nível elevado de especialização, que gera um crescente conhecimento tácito através da experiência de cada actor e das interações entre eles. Sem qualquer dúvida, a sua competitividade e reprodução surge de uma integração bem sucedida de conhecimento tácito e codificado, que é possível ser transmitido tanto dentro da estrutura produtiva como entre estruturas diferentes. O alto grau de especialização nos sectores tradicionais, o que significa que inovações incrementais prevalecem sobre inovações radicais, foi muita vez identificado como uma das causas da baixa competitividade da economia italiana. No entanto, os sectores tradicionais são o berço de um núcleo de empresas médias – muitas vezes estruturadas em holdings – que atingiram uma posição global dominante em nichos de mercado. Partindo desta ideia, este artigo tem como objectivo testar a lei de Gibrat, usando uma análise da informação contabilística e outra recolhida directamente, e também verificar se o sector do calçado no Sul e em Puglia está a evoluir na sua estrutura produtiva de forma a atingir melhores resultados ao nível da eficiência e competitividade.

**Palavras-chave:** Conhecimento; Sector do calçado; Sul de Itália; Sistema produtivo Local

**Códigos JEL:** D8, L2, L5.

### Abstract:

The specific characteristics of each local productive system include the cultural background of cooperative behaviour and knowledge of each of the system's enterprises and subjects, taken individually and as a whole, which drives their pursuit of economic benefits, which are the result of economies that are external to the individual enterprise but internal to the sector. The success of local productive systems can be explained by their high degree of specialization, which generates an ever increasing amount tacit knowledge through the experience of each actor and the interactions between them. Without a doubt, their competitiveness and reproducibility arises from the successful integration of tacit and codified knowledge, which makes it possible to transmit such knowledge both within each productive structure and between different structures. The high degree of specialization in traditional sectors, which means that incremental innovations prevail over radical ones, has often been identified as one of the causes for the reduced competitiveness of the Italian economy. Nevertheless, traditional sectors are home to a nucleus of mid-sized enterprises – often structured in holdings - that have achieved a dominant position in global niche markets. On the basis of the above, this paper aims to verify the Gibrat's law– using balance sheet analyses and information collected through a direct survey – and also to verify whether the footwear sector in south and in Puglia is undergoing an evolution of its productive structure that can achieve better results in terms of efficiency and competitiveness.

**Keywords:** Knowledge; Footwear sector; South of Italy; Local productive systems

**JEL Codes:** D8, L2, L5.

## 1. Introduction

The small size of enterprises and family capitalism, peculiarities of the Italian productive system, are some of the causes behind the stagnation of the Italian economy, which has long been experiencing growth rates below the European average.

Thus, the so-called *southern problem* is still unresolved and although southern Italian regions performed better in the last part of the 20<sup>th</sup> century, delayed development and accompanying difficulties have made industrial policy interventions designed to revive the Italian economy, more complex. During 2001-2007, the GDP grew at an average of 0.7% per year lower than in central and northern Italy and slower than in 2006, which saw the largest increase since 2001. All this prompts one to ask whether or not this improvement was related to the restructuring of the existing production. Therefore, in this paper, we analyse one of the traditional “made in Italy” sectors – footwear - which has lost its former significance in the national productive structure but remain dynamic in the Salento, area of Puglia, perhaps due to a change in the organizational structure which has facilitated both a productive recovery and competitiveness in foreign markets.

The study includes a theoretical part that aims to show that within local productive systems, the growth of enterprises from small to medium size - often structured in holdings - has been enabled by their local context, which facilitates the formation and transmission of knowledge related to human capital and increased production capacity. The empirical part of the research uses balance-sheet analyse of AIDA data and information derived from a direct survey to verify the Gibrat's (1931) law and investigate whether footwear firms from the south, and from Puglia in particular, are increasing in size in a bid to change their organizational structure and increase the dissemination of knowledge.

## 2. Knowledge and Innovation

Production factors are often described in the economics literature as land, work and capital. However, knowledge is an important factor in the production of any good, not just the latest scientific contributions, but traditional knowledge as well<sup>1</sup>.

If technical progress – defined as the residual dimension size available to everyone - is decisive in raising income levels (Abramovitz, 1956; Solow, 1957), knowledge is the driving force of innovation, which is the result of technical progress and does not fall like ‘manna from heaven’, but is instead generated endogenously. If an invention is the result of a brilliant idea, which, in most cases, is not born out of economic, profit motivations and may not lead to quantifiable (in monetary terms) benefits, then innovation is the introduction of a new good or a new productive method, which may not necessarily be the result of scientific discovery (i.e. invention), but can consist of new ways of marketing, the change to access new sources of raw materials and/or semi-finished goods, or new forms of industrial organization (Schumpeter, 1971). All these actions, which are embodied in the term innovation, may stem from something that is already known but which is exploited in a new way, or from goods being offered to different consumers. The existence of economies outside of the individual enterprise, but within the industrial sector was recognised by Marshall as supporting the validity of neoclassical theory, and has been used (Arrow, 1962) to explain the relationship between current productivity and past production of capital goods, and was estimated according to a learning curve. This learning curve shows that although capital performance is decreasing, production is occurring at increasing returns to scale. Thus, production activity gives birth to experience, which becomes knowledge and later learning, which is usable by everybody at no cost.

Therefore, innovation activity depends on knowledge that can be classified as tacit, specific, complex and independent (Winter, 1987) and the more it changes, the greater its effectiveness, due to the relations between different parts of the system and/or between groups.

---

<sup>1</sup> Aristotle's theory, about the scientific method, refers to knowledge that comes from deduction ability and also, from sensitive perception or, to be precise, experience (Kant, 1950).

In addition to codified knowledge, which has resulted from the genius of a few, we also have to consider tacit knowledge (Polanyi, 1958), which is based on experience and can give rise to innovation by inductive methods. The combination of codified and tacit knowledge leads to localised knowledge (Antonelli, 1995; 1999), which is not easily imitable and is characteristic of industrial districts.

Italian industrial districts are not a union of companies that have deliberately relocated; they are based on the ability to combine, within a production chain, the principal division of work within a context of cooperation, which makes it possible for firms to benefit from factors that lie outside of the individual enterprise, but within the sector. Over time, companies that operate in industrial districts, accumulate experience of production techniques, learn from theirs and others' mistakes, interact with suppliers and customers and share the information collected, all of which enables them to increase yield. This process can be set in motion - by short term - changes to the means of production in response to changes in demand and relative price factors, and by making different use of tangibles goods, such as equipment, which can only be changed in the very long term, and intangible property, such as trademarks (Antonelli, 2001). In other words, product innovation, based on demand for different characteristics in an existing good, can produce substantial improvement in corporate profitability, within existing infrastructures and using known techniques. The wider the knowledge and the competence of interdependent enterprises within the same territory, the lower the risk of technological discontinuity through the introduction of innovation. Enterprises embark on innovation work based on pressure from users, demands from the market in which they operate, availability and relative factor prices, and also the power at their disposal, i.e. the intangible factors, which can be exploited to generate positive effects through the introduction of an innovation. According to transaction cost theory, firms' relationships founded on market failures and mechanisms of corporate governance, while, according to resource based views, internal resources justify and produce joint ventures, partnerships or any other kind of intra-firm relationship. Firm governance

and performance analysis is not based on external factors such as the sector structure in which the firm acts, but rather on their own tangible and intangible capabilities. In fact, every firm possesses tangible and intangible resources (Penrose, 1959), that give each its unique character and provide a sustainable competitive advantage.

In Italian industrial districts, firms have external economies that can be identified not just in terms of their low transaction and production costs, but also in terms of their ability to innovate, springing from the flow of ideas and information and from interaction among the subjects. Indeed, it must be acknowledged that multiple firms operating in the same sector and geographical area can achieve different results thanks to the ensemble of resources and skills available to each.

The emergence of information and communication technology (ICT) unquestionably has expanded and facilitated communication and communication skills and, for more sophisticated companies, the exchange and reconstruction of tacit and codified knowledge have generated network externalities that have improved their productivity and efficiency. Though the full benefits of ICT use have yet to be reaped in many systems, which can show wide differences in terms of quantity and quality, expectations are that for those firms with good technical efficiency, the effects in the middle-long term will be positive. In southern economies, where the introduction of ICT is slower, there is less R&D activity and formation of human capital is less incisive, while major reorganisation of products and markets is less necessary. It is more important to make changes to firm structures and the relations among operators, in order to efficiently and effectively use the innovations within the sector, adequately exploiting the competences of every enterprise.

### 3. Southern economy production structure

The unsatisfactory performance of industrial production, investments and innovation and the consequent loss of competitiveness and decline in productivity have all contributed to the decline of the Italian economy. The reduction in productivity in particular has affected the whole economy, and in the industry sector, after an increase of 2% in the ten years 1985-1995, there was a negative increase in the next period and a decline of 1.4% per year in 2000-2005 (Banca d'Italia, 2007). In 2006, work productivity in industry, which had been showing a slow recovery since 2003, recorded a substantial increase and the GDP growth rate in the Italian economy, although lower than the European average – 1.9% versus 2.9% – increased fourfold from the 0.4% average for 2002-2005. In terms of manufacturing, in the south in 2006 the value added per unit of work increased to 2.6% compared to 2.2% for the center-north and was the highest value recorded for the entire industry, 0.8% and 1.3% respectively. Also in 2006, the average productivity of southern workers increased, although it was still 18% lower than in the center-north, which has higher employment and a lower share of irregular work than the south (Banca d'Italia, 2008). Comparing the dynamics of GDP per capita for the south of Italy in 2000-2006, expressed in purchasing power parity, with the weaker countries in the enlarged EU shows that the southern Italian economy is in trouble. It is being challenged on the one side by the new EU members, which are very competitive and enjoy a better cost environment, and on the other by weak countries, which have made better use of the substantial resources provided by EU funding.

If we look at the economy of Puglia and its productivity, it is not surprising that GDP per capita showed a negative trend in 1995-2005, compared to the European average. In fact GDP per inhabitant in Puglia decreased by 1.8% per year between 2000 and 2004 and the increase of 1.7% between 2004 and 2006 was lower than the average rate both for the south and Italy as a whole. As a result of declining productivity, the costs per unit of product are 4.2% higher than in the center-north.

In 2007, the value added of Puglia's agriculture sector decreased in real terms and its industry activities did not change following the growth in 2006. Between 2000 and 2005, the value added from the traditional sectors, from textiles to tanning, showed an average decrease of 4.2% per year, going from 34.2% in 2000 to 29.2% in 2005 (Banca d'Italia, 2008). The basic industry sectors, from metal production to coke ovens and pharmaceuticals, on the other hand, showed an average growth per year of 2.3%, due to the positive trends in the steel sector which enhanced the performance of the whole sector; in terms of value added this rose from 28% in 2000 to 33.2% in 2005. If we analyse the productive structure of the mechanical and traditional sectors we can see that the former, which is mostly made up of active local firms, also includes many Italian and foreign groups, and has a prevalence of medium-sized companies. The traditional sector, on the other hand, is made up of small companies organised in local systems. The profitability of investments made by these enterprises, which was less than 15% in the period 1995-1998, went below 4% in the period 2003-2006, with a consequent decrease in the share of reinvested value added, and an increase of labor cost. In the same period, the profitability of enterprises in the mechanical field rose, the share of reinvested capital increased and labor costs decreased.

Thus, it might seem that, apart from a few isolated cases, companies in the traditional sector are not engaging in the type of structural change that combines a strongly decentralized organization polyarchy, featuring many micro firms, with independent and autonomous decisions making powers, with a hierarchical one, composed by few enterprises, usually of great dimensions, with centralized decisional authority (Arrighetti-Traù, 2007). In truth, Italian capitalism is undergoing a fourth stage (Colli, 2005), characterised by an increase in the size of some enterprises, not necessarily within districts,<sup>2</sup> which is followed by a change in organisation which is akin to a hierarchical system. The development from small enterprise - that is a single legal entity - to a medium one<sup>3</sup> that is part of a group,<sup>4</sup> with different

<sup>2</sup> Half of the medium sized enterprises considered in the 2008 Mediobanca and Union Camere research, specialised in personal, home and light mechanic goods production, are organised in districts.

fixed costs related to the new technologies to which it gains access, seems to have bypassed the southern production system, which is finding it harder than ever to gain and maintain overseas markets. Exports from companies in traditional sectors in Puglia have remained unchanged, and in 2007 the textile and clothing sector remained unchanged but there was a sharp decrease (-9.3%) in leather and leather products (Banca d'Italia, 2008).

Italian footwear districts,<sup>5</sup> including those in the northern part of Bari and Casarano, all recorded reduced exports, in part due to reduced sales to Romania in 2007 resulting from inaccurate statistics after Romania joined the EU, and in part due to the loss of important markets, including France, the USA, the UK and Germany. Also, in Montebelluna, the decrease in the value of exports to Germany was perhaps due to reorganisation of production and distribution in the major company, Geox, which in 2007 increased its sales to Germany by 17.3% (Monitor sui distretti, 2008).

Given that in the south, local manufacturing units are related to small and very small enterprises, it is not possible to identify a leading enterprise in this sector. Therefore, the quantitative analysis of a sector must consider the impact of the dimension of every firm on its rate of growth, to ensure the latter is independent of the former (Gibrat's law); this consideration can lead one to affirm that a process of concentration is developing in that sector. Gibrat's law states that the probability of a change in the dimension of enterprise, given period of time, it is equal for all the enterprises of the sector, independently from their initial dimension. The relationship between growth and business dimension will not be constant, but it will instead decrease, because to achieve the smallest efficient

dimensions, small firms grow more quickly than large ones (Geroski, 1995; Lotti et al., 2003). Besides, the aforementioned relationship can not be linear and discontinuous, because different labor laws apply to small and large firms. In Italy, in fact, firms have to reinstate or indemnify unjustly dismissed workers only if they have more than 15 employees, and therefore firms are unwilling to exceed this threshold (Garibaldi et al., 2004; De Nardis et al., 2003). Although we cannot state absolutely that there is a strict relation between innovation and firm size (Aiello et al., 2005), in the case of small enterprises deep structural change is essential for product innovation, which depends on the level, variety, sources and diffusion of knowledge.<sup>6</sup>

#### 4. The Footwear Sector in the South and in Puglia: The Results of Gibrat's Law

In order to study the evolution of the footwear sector in the context of uncertain and worsening exports, and accounting for revenue, value added and worker costs, we calculated growth indicators for southern enterprises, in Puglia and in Salento (Casarano), using the AIDA database. Our analysis is aimed at verifying whether the results of these indicators conform to Gibrat's law and whether their variability is more or less contained in medium-large sized enterprises compared to smaller firms. We studied the leading enterprises in Casarano, analysing the results from a direct survey and balance-sheets.

<sup>3</sup> According to the Mediobanca-Union Camere report of February 2008, there are 3,984 companies with 50-499 workers and €13-290 million turnover. They are mostly located in the north-east and middle of Italy, although they are expanding slowly to the south, and represent 14% of Italian manufacture production. This percentage increases to 22%, if we also include small suppliers. According to the 2004 and 2005 censuses, there are 210 medium sized companies and 78 large companies.

<sup>4</sup> According to the Mediobanca-Union Camere 2006 report, in 2003 3,700 out of 10,200, what are MI, are controlled by big holdings. Between 1996 and 2005 MI increased their value added. By 42% against 11% for large companies, under Italian control.<sup>5</sup> Ver Zimmerman (1994) no contexto europeu e Vogler e Rotte (2000) para países em vias de desenvolvimento

<sup>5</sup> The footwear districts are in seven regions, including 23 provinces: in the north, Lombardia and Veneto; in the middle, Toscana, Emilia Romagna and Marche; in the south, Campania and Puglia.

<sup>6</sup> Recently, ANCI (Associazione Nazionale Calzaturieri Italiani), promoted a project in which some companies from Puglia are participating, aimed at stimulating innovation and transfer knowledge in the production and distribution processes, and increasing interaction to create a system that would be conducive to improving productive efficiency and competitiveness.

The formula used to calculate the growth indexes in 2000-2004 is:

$$i = X_t / X_{t-1}$$

The AIDA database includes 384 corporate companies in the footwear sector in the south, 70 of which are in Puglia. Firms where values were not available were removed from the database before calculation of the indexes; negative values are not acceptable for the two time periods considered (values between 0 and 1 are already negative); we also did not include values of 0/0 or X/0 because it makes no mathematical sense. We have samples of 135 companies in the south of Italy for our revenue index, 130 for value added and 131 for workers' cost, of which 28, 26 and 28 companies respectively are in Puglia.

Given that the growth index is significant only if it is equal to or greater than zero, firm growth is negative if  $i$  values for 2004 compared to 2000 are between zero and 1 ( $0 < i < 1$ ), is positive if it is greater than 1 ( $i > 1$ ), and is stable if equal to 1 ( $i = 1$ ).

The analysis of the data in table 1, shows that a few enterprises from the south and from Puglia recorded stable growth. For enterprises in the south, the revenue variable grew faster, while for enterprises in Puglia this was the case for the cost variable. In the south, based on the index calculated for revenues, many enterprises did not grow (74, equal to 54.8% of the total) and 14% of them showed a decrease over the five years of 18%. Nevertheless, a substantial number has grown (51, equal to 37.8% of the total), 10% of which are from Puglia. Fratelli Musto, a family-run company from Campania, where labor costs in 2000 were equal to zero, showed major growth in the following years, reaching an index of 21.6% in 2004. Eudorex and DEMI, both from Campania, reached values respectively of 4.5% and 3.9%. In Barletta in Puglia, Calzaturificio Games Sport grew to

2.2%. Results for the growth index for value added are similar. In this case, as well, many enterprises did not grow at all. This is compared to companies located in Abruzzo, Campania and Puglia, which grew significantly by 43.1%. For example, New Pelli, shows an index equal to 67. Some of the enterprises from Puglia that have shown good growth are located in Bari, including Over Teak which achieved a value of 27. For the labor cost index, 54.2% of enterprises in the south have a value greater than 1; 15% of these are in Puglia. Doc Italian Leather Tannery from Campania, Eudorex and Mar Pelli, have indexes of 14.11 and 19 respectively while HF 2000 from Bari shows an index of 3.8. The analysis of our data set and of tables 2 and 3 (see below) does not suggest that there is no connection between growth and starting size of an enterprise (calculated as of the year 2000). Only in the small enterprises are the three indexes greater than 1. This suggests that in the footwear sector, the growth rate of enterprises is not independent of size, because small and medium sized firms are growing faster than large ones, confirming the findings in Basile and de Nardis (2004), Becchetti and Trovato (2002), Dunne and Hughes (1994) and Calvo (2006) and rejecting Gibrat's law. This result may depend on the necessity to reach economies of scale and access to internationalisation, but this potential growth is limited by the scarce availability of finance.<sup>7</sup>

The AIDA database includes some enterprises in Salento (8); due to the incompleteness of the data, growth indexes for the most important enterprises in Casarano were calculated using balance-sheet data.

#### **4.1 Evolution and growth of the footwear sector in Casarano**

In many areas in the south in the 1950s footwear production was huge; this also applies to the Casarano district, which is the second largest cluster after the one in the north of Bari. Since then, number of enterprises has dropped to 205 and the number of

<sup>7</sup> We test whether firm size and growth are independent variables with the qui square test. Formulas, that can be used, are:  $DLRev0400 = f(LRev00)$ ,  $DLVA0400 = f(LVA00)$  and  $DLLaborcost0400 = f(LLaborcost00)$ . We underline that the value of R-square is not particularly high, but it is significant for the small sized firm and for the three growth index considered in the South and for the medium sized firm in Puglia. For the value added growth index the results are respectively 0.2252 in the South and 0.7528 in Puglia; for the revenue growth index the results are respectively 0.3293 in the South and 0.5486 in Puglia, for the labor cost index the results are 0.3884 in the South and 0.3734 in Puglia. In this way, we can confirm the rejection of Gibrat's law. For the large firms it is not possible to test the qui square because the observation's number is not sufficient.

TABLE 1  
Number of enterprises related to the indexes of growth in the South and in Puglia

Growth indexes	0<i<1		i=1		i>1		Enterprises
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	
Revenues 04/Revenues 00 South	74	54.8	10	7.4	51	37.8	135
Revenues04/Revenues 00 Puglia	11	39.3	3	10.7	14	50	28
VA04/VA00 South	64	49.2	10	7.7	56	43.1	130
VA04/VA00 Puglia	11	42.3	2	7.7	13	50	26
Labor cost 04/Labor cost 00 South	43	32.8	17	13	71	54.2	131
Labor cost 04/Labor cost 00 Puglia	5	17.9	3	10.7	20	71.4	28

Source: based on AIDA data

TABLE 2  
Average growth indexes for enterprise size in the south according to Eurostat category

Enterprises size ( number of workers)	Revenues 04/Revenues 00	VA 04/VA 00	Labor cost 04/Labor cost 00
<50	Source: based on AIDA data	2.0	1.6
50-249	0.9	2.6	1.1
250-999	0.7	0.8	0.7
>1000	n.d.	n.d.	n.d.

Source: based on AIDA data

TABLE 3  
Average growth indexes for enterprise size in Puglia according to Eurostat category

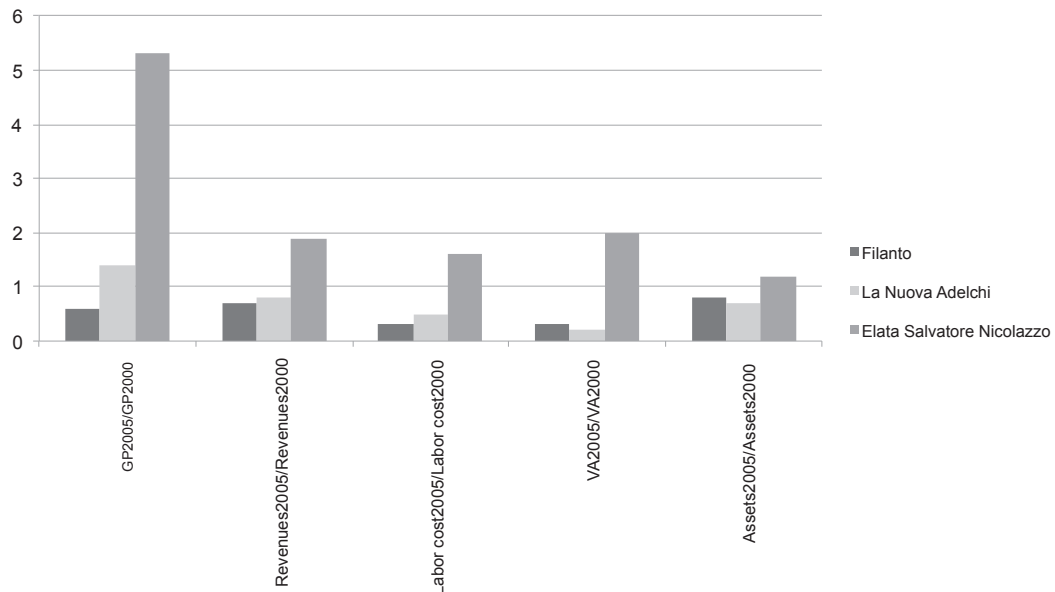
Enterprises size ( number of workers)	Revenues 04/Revenues 00	VA 04/VA 00	Labor cost 04/Labor cost 00
<50	1.0	1.0	1.4
50-249	1.3	5.6	1.2
250-999	0.7	0.8	0.7
>1000	n.d.	n.d.	n.d.

Source: based on AIDA data

workers dropped from 20,000 to 6,900 in the 1980s and 1990s. As discussed above, the sector is both undergoing a deep crisis and evolving due to the presence of the most important enterprises including Gruppo Filanto, La Nuova Adelchi and Elata. These are the most important firm in terms of tradition, history, number of workers, value added and they form a hub and spoke cluster with the others small firms. The footwear district of Casarano is specialised in walking shoes, sandals and dance shoes of medium,

medium-high and high quality, and is experiencing a crisis due to loss of cost competitiveness against Chinese production. Unlike some companies – such as De Rocco - which have declared bankruptcy and withdrawn from the sector, others firms are adopting a restructuring and a reorganisation strategies focused on relocating their production processes in order to contain production costs, and pursuing innovation in design, fashion and production processes within their companies.

FIGURE 1  
Growth indexes for Filanto, La Nuova Adelchi and Elata di Salvatore Nicolazzo



Source: Based on 2001 and 2006 balance-sheet data

For the three leading footwear enterprises in Casarano, based on balance sheet data for of 2000-2005, we calculated net growth indexes, revenues, labor costs, value added and assets. For all the indexes (Figure 1), Elata di Salvatore Nicolazzo, achieved the highest values, retaining its customer base and finding new markets in Italy, Europe and the USA. This firm employs less 50 workers, thus not completely supporting Gibrat's law.

## 5. Organisation and diffusion of knowledge: survey results

We used survey results to study the diffusion of knowledge and the organization of Gruppo Filanto, Elata di Salvatore Nicolazzo and La Nuova Adelchi, but since some this information confidential some of the results are described in anonymous form. We used a five-part questionnaire requesting information on:

1. firm and the function of the interviewed person;
2. firm-organization and the nature of its relationship with other firms;
3. innovation capabilities and number of prototypes, CAD or CAM programme use, expenditure in learning and skills, market capabilities and expenditure, web marketing use;

4. knowledge and innovation exchange to verify whether it is formal and/or informal;

5. relationship between manager, customers and suppliers and contacts with other firms, their location and type (suppliers, clients, competitors) for measuring the firm's ability to scan for market knowledge and social network.

We can thus describe the characteristics, organization and diffusion of knowledge for each of the three firms; when necessary, we also recorded balance-sheet information.

Filanto, a company founded in 1948 as an individual firm, became a corporate company in 1985. It adapted to changing market requirements, relocating production to outside companies, conducting marketing activities and importing from south-east Asia. In 2008, it employed 151 people, versus 549 in 2004. As can be seen from the balance-sheets, it has four wholly-owned subsidiaries, Fabrika Kepuceve in Tirana producing footwear, CAI Mendoza in Argentina tanning leather, Filograna SA in Lugano, Switzerland and Filograna in Milan trading in shoes. The enterprise creates prototypes and samples, maintains relationships with local firms that build soles, finish leather, cut, hem and mount shoes or

provide particular services. It has relationships with companies in other countries, such as Albania and Bulgaria. The enterprise invests in market knowledge through attendance at fairs, interaction with agents such as suppliers, clients, industry associations, and trade publications, in order to locate potential markets, keep abreast of customers' tastes and the latest trends in colours and materials. Technical knowledge related to new materials, more efficient production, new machinery, techniques and design is kept updated through close contacts with other footwear companies, suppliers and technicians, who travel widely to visit the various agents. During the design of a prototype presentation solutions are often reached and suggestions incorporated.

La Nuova Adelchi was founded in 1987 and had 142 employees in 2008: in 2000 it had 605. It is investing in product innovation and conducting research. Technical and marketing knowledge diffuses through trade fairs, publications in specialist trade magazines, interaction with agents, suppliers, clients and trade associations. Knowledge exchange through the Internet and email and contacts with institutions are also very important. Diffusion of knowledge by formal and informal contacts with local Italian or foreign enterprises in the sector is less important.

Elata di Salvatore Nicolazzo is a family firm founded in 1923 and has three generations working there. It employed 42 craftsmen in 2008 and has no automated production or computer generated

prototypes. The enterprise invests in quality and uses only leather. Technical knowledge is spread through contacts with agents, clients, associations, institutions and emails.

Only one of the leading enterprises takes advantage of technical know-how acquired from other local, Italian and foreign enterprises with which it has ties, while the second - ranked enterprises exchanges both technical and market knowledge.

Only one of the three firms – the highest performing one - has a fully automated process, with the level of automation is respectively 10% and zero in the others two. The top-ranked enterprise rents out and sells its business machines to third parties, and uses computers to make prototypes; the other two companies buy in their business machines, can make web prototypes and pay attention to new materials, in particular types of leather.

The results of our research and our analysis of balance sheets; show that the three enterprises in Casarano, one of which is a parent company, are independent in terms of operative procedures and competition, but they interact and cooperate informally, thereby acquiring, exchanging and spreading knowledge. Due to their longevity in the market, they have strong competences which have positive effects on their performance and on the territory, especially when they adopt an innovation.

***Exchange of technical knowledge and/or market of the three leading footwear- enterprises in Salento***

<i>Firm</i>	<i>Fairs</i>	<i>Specialised magazines</i>	<i>Other enterprises</i>	<i>Suppliers</i>	<i>Clients</i>	<i>Agents</i>	<i>Associations</i>	<i>Internet</i>	<i>Institutions</i>
<b>Firm 1</b>	T: 0 M: 5	T: 0 M: 3	T: 5 M: 1	T: 1 M: 4	T: 5 M: 5	T: 2 M: 4	T: 0 M: 3	T: 0 M: 2	T: 0 M: 3
<b>Firm 2</b>	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5	T: 1 M: 1	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5	T: 5 M: 5
<b>Firm 3</b>	T: 4 M: 0	T: 3 M: 0	T: 0 M: 0	T: 4 M: 0	T: 0 M: 0	T: 0 M: 5	T: 0 M: 2	T: 0 M: 3	T: 0 M: 1

Technique: T ; Market: M ;

1: not important; 5: very important

## 6. Conclusions

The footwear sector is one of several sectors whose share of the national productive structure has diminished due to the economic crisis of Italy and the international markets crisis, which is affecting competitiveness. Mortality among enterprises is increasing, but for the survivors, incomes, international processes and average sizes are growing thanks to different organisations of ownership and control (Banca d'Italia, 2008). In Puglia, the footwear system in Salento, whose medium - size enterprises are the backbone of the industry, has been systematic and dynamic, in terms of changes to its organisation to recover productivity and competitiveness in foreign markets. The resulting decentralisation of production, based on external manufacture of uppers and production of finished products has reduced exports and increased imports or sales from abroad, of lower value products. At the same time, there is still a local and national presence in the medium-to high - end markets, which require greater investment in product quality and style and technical research and design work. The differing results we obtained in terms of enterprise growth, based on our empirical investigation, are not related to firm size, but rather depend on their abilities innovate, organize and create local and international systems. Regional areas, which have a significant competitive advantage in improving human, social, institutional and economic capital, tend to grow faster than others. In order to achieve greater convergence, it would be necessary to investigate the factors involved in institutional and cultural conditions that influence the individual propensity to innovate. Enterprises endowed with these factors are more motivated to exchange information and knowledge. Enterprises involved in innovation require human and financial capital, information on markets and competition, and workers endowed with particular skills, which should be available in their environment. The way that the interaction between enterprise and the environment works is related to the existence of fast and efficient social and communication networks, whose shortage or absence could be remedied by effective public governance.

The revival of the footwear sector in Puglia depends on acting as a cohesive system, strengthening networks, and creating knowledge as a factor of production, and supporting companies in R&D, which is crucial for competitiveness in domestic and international markets.

## Bibliography

- Abramovitz M. (1956), Resources and Output Trends in the United States since 1870, in *American Economic Review*, n.46, pp.5-23
- Aiello F.-Cardamone P.-Pupo V.(2005), Produttività e capitale tecnologico nel settore manifatturiero italiano, in *L'Industria*, n.1, pp.119-45.
- Amit R. – Schoemaker P.J. (1993), *Strategic Assets and Organizational Rents*, *Strategic Management Journal*, Vol.14. n.1, pp.33-46.
- Antonelli C. (1995), *L'economia dell'innovazione. Cambiamento tecnologico e dinamica industriale*, Laterza ed., Bari.
- Antonelli C. (1999), a cura di, *Conoscenza tecnologica. Nuovi paradigmi dell'innovazione e specificità italiana*, Fondazione Agnelli, Torino.
- Antonelli C. (2001), *The Microeconomics of Technological Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- Arrighetti A.- Traù F.(2007), La "questione dimensionale" come problema organizzativo. Natura e logica evolutiva del *medium business sector* nell'industria italiana, in *L'Industria*, n.3, pp. 529-69.
- Arrow K.J. (1962), The economic implication of learning by doing, *Review of Economic Studies*, 29, pp.155-173.
- Banca d'Italia (2007), *Relazione annuale sul 2006*, Roma.
- Banca d'Italia (2008), *L'economia della Puglia*, Bari.
- BancaIntesa-San Paolo (2008), *Monitor sui distretti*, Milano
- Becchetti L. and Trovato G. (2002), The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of availability of external finance. *Small Business Economics*, 19, pp. 291- 306.
- Calvo J.L. (2006), Testing Gibrat's law for small, young and innovating firms. *Small Business Economics*, 26 pp. 117-123.
- Colli A. (2005), il quarto capitalismo, in *L'Industria*, n.2, pp.219-35
- de Nardis S. – Mancini M. – Pappalardo C. (2003), *Regolazione del mercato del lavoro e crescita dimensionale dell'impresa: una verifica sull'effetto soglia dei 15 dipendenti*, *Documento di Lavoro ISAE*, n. 38, Roma.
- Dunne P. and Hughes A. (1994), Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s. *Journal of Industrial Economics*, 42 (2), pp. 115-140.
- Garibaldi P.- Pacelli L. – Borgarello A. (2004), Employment Protection Legislation and the Size of Firms, *Giornale degli Economisti*, vol.63, Issue 1, pp. 33-68.

Geroski P. (1995), What do We Know about Entry?, *International Journal of Industrial Organisation*, vol. 13, n.4, pp.421-440.

Gibrat R. (1931), *Les Inegalites Economique*, Librairie du Recueil Sirey, Paris.

Hoopes D.G. – Hadsen T.L. – Walker G. (2003), Guest Editors Introduction to the Special Issue : Why is there a Resources-Based View? Toward a Theory of Competitive Heterogeneity, *Strategic Management Journal*, vol.24, n.10, pp.1057-1068

Kant I. (1950), *Critica della ragion pura*, Laterza ed., Bari.

Lotti F. – Santarelli E. – Vivarelli M. (2003), Does Gibrat's Law Hold in the Case of Young, Small Firms, *Journal of Evolutionary Economics*, vpl. 13, n.3, pp. 213-235.

Mediobanca-Unioncamere (2008), *Indagine sulle medie imprese industriali italiane*, Milano.

Metcalfe S.J. (1999), L'innovazione come problema europeo: vecchie e nuove prospettive della divisione del lavoro nel processo innovativo, in Antonelli C., a cura di, *Conoscenza tecnologica. Nuovi paradigmi dell'innovazione e specificità italiana*, Fondazione Agnelli, Torino.

Nelson R.R. – Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Age*, Belknap Harvard Press, Cambridge.

Penrose E. (1959), *The Theory of The Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford & John Wiley & Sons, New York.

Polanyi M. (1958), *Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy*, Routledge & Kegan Paul, London.

Sah R. – Stiglitz J.E. (1986), The Architecture of Economic System: Hierarchies and Polyarchies, in *American Economic Review*, vol.76, n.4, pp.716-727.

Schumpeter J. A. (1971), *Teoria dello sviluppo economico*, Sansoni ed., Firenze.

Selznick, P. (1957), *Leadership in Administration. A Social Interpretation*, Harper & Row, New York.

Solow R. (1957), Technical Change and the Aggregate Production Function, in *Review of Economics and Statistics*, 39, pp. 312-320.

Teece D.J. – Pisano G. (1994), The Dynamic Capabilities of Firm: an Introduction, *Industrial and Corporate Change*, vol.3, n.3, pp. 557-607

Winter S.(1987), Knowledge and Competence as Strategic Assets, in D. J. Teece (ed.), *The Competitive Challenge*, Ballinger, Cambridge Mass.



---

## FORMAS DE COOPERAÇÃO INTERURBANA: O CASO DA REDE DE CIDADES DO QUADRILÁTERO URBANO

---

**Fernando P. Fonseca** - Departamento de Engenharia Civil – Universidade do Minho - E-mail: ffonseka@gmail.com

**Rui A.R Ramos** - Departamento de Engenharia Civil – Universidade do Minho - E-mail: rui.ramos@civil.uminho.pt

---

### Resumo:

As cidades ocupam um lugar de destaque nas políticas de ordenamento do território e de desenvolvimento regional. Para além do seu crescente significado demográfico, as cidades funcionam como autênticos pólos regionais de desenvolvimento económico e social. O estabelecimento de formas de cooperação interurbana é uma medida que visa encontrar soluções para resolver problemas comuns. Especificamente, a constituição de redes urbanas é uma estratégia que procura aproveitar as sinergias e as complementaridades entre as cidades para melhorar a sua posição competitiva.

O artigo aborda a temática das formas de cooperação interurbana e das redes urbanas em particular. É feita uma breve análise às redes a nível internacional e nacional e às recentes iniciativas públicas de apoio às redes urbanas em Portugal, em especial na região Norte do país. Por último é apresentado e analisado com mais detalhe o caso da rede urbana conhecida por Quadrilátero Urbano.

**Palavras-chave:** Cooperação interurbana, Geminações, Redes de Cidades, Quadrilátero Urbano

**Códigos JEL:** R58, R11, O18

### Abstract:

Nowadays, cities are in the top of the planning and regional development policies agenda. Besides the increasing demographic expression, cities work as truly anchors of socioeconomic development. The establishment of interurban ways of cooperation is an action which attempts the cities involvement in the resolution of common problems. Specifically, the constitution of cities networks is a solution that can exploit synergies and complementarities between them, ameliorating their competitive position.

The article analyses the interurban cooperation and in particular the cities network issues. Briefly, we review the urban cooperation concept at the international and national context and describe the most recent public initiatives that intend the constitution of cities networks in Portugal, mainly in the North region of the country. Finally, the case of the urban network known as Urban Quadrilateral is presented and analysed with more detail.

**Keywords:** Urban cooperation, Twinning, City network, Urban Quadrilateral

**JEL Codes:** R58, R11, O18

## 1. Introdução

As formas de cooperação urbana e as redes de cidades, nas suas várias acepções e finalidades, têm-se multiplicado ao longo dos últimos anos e ocupam uma importância crescente nas políticas de planeamento do território (Klaasen *et al.*, 2007). Um dos principais motivos relaciona-se com o aumento da taxa de urbanização. De acordo com o UNEP (2007), a taxa de urbanização subiu de 31% em 1950 para 58% em 2005, o que equivale a dizer que a proporção de população que vive nas cidades quase duplicou ao longo dos últimos 50 anos. Esta concentração crescente de população nas cidades tem aumentado a pressão sobre o território e afectado a qualidade de vida da população urbana. Em segundo lugar, assiste-se a um aumento da competitividade e da concorrência inter-territorial (sobretudo interurbana) pela atracção de factores de desenvolvimento socioeconómico, o que tem levado as cidades a adoptarem processos inovadores de gestão (Fonseca e Ramos, 2009). Nestes processos inclui-se, para além da constituição de redes de cooperação interurbana (Camagni e Capello, 2004), a implementação de novas formas de governança urbana (Leitner *et al.*, 2002) e o recurso a novas ferramentas de planificação do território (Fonseca e Ramos, 2009). Em terceiro lugar, a globalização tem sido responsável por um aumento das interacções entre as cidades e pela formação de novas redes urbanas, com o objectivo de tornar, ao mesmo tempo, estes territórios mais competitivos e complementares (Levent *et al.*, 2004). Por último, a tendência de descentralização governativa têm contribuído para consolidar novos modelos de cooperação à escala regional. Como referem Tjandradewi *et al.* (2006), esta descentralização tem dado às cidades autonomia para constituírem formas de cooperação e redes urbanas, sem que haja uma interferência directa por parte dos governos centrais.

Neste contexto, o objectivo do artigo consiste em apresentar as várias dimensões associadas à cooperação interurbana e, especialmente, em analisar o caso da rede de cidades do Quadrilátero Urbano. O artigo encontra-se estruturado em duas partes. Na primeira, procuram-se sistematizar os conceitos mais importantes relacionados com as

formas de cooperação interurbana e com as redes de cidades, que têm sido pouco analisados a nível internacional (Capello, 2000; Tjandradewi e Marcotullio, 2009) e menos ainda à escala nacional, como o parece comprovar a falta de estudos sobre o tema. A oportunidade deste estudo decorre ainda da recente apresentação de diversos documentos orientadores que defendem e incentivam a criação de redes urbanas como forma de mitigar a falta de dimensão da maior parte das cidades portuguesas à escala internacional. Como o Quadrilátero Urbano se localiza na região Norte, é dada uma maior ênfase às políticas direccionadas para esta região do país. Na segunda parte, apresenta-se o caso da rede urbana em consolidação conhecida por Quadrilátero Urbano (integra as cidades de Barcelos, Braga, Guimarães e V.N. de Famalicão). A partir da consulta de vários documentos, começa-se por fazer uma contextualização da origem e do potencial da rede. Depois, com base no Programa Estratégico de Cooperação apresentado pelos quatro municípios (Quadrilátero, 2008), procede-se a uma análise das operações previstas, discutindo alguns desafios que poderão ser importantes para consolidar o Quadrilátero Urbano. A pertinência do estudo decorre ainda do facto desta rede ser considerada uma experiência inovadora ao nível da governança e da gestão dos territórios em rede no contexto nacional (Quadrilátero, 2008).

## 2. Formas de cooperação interurbana e redes de cidades: motivações e tipologias

As formas de cooperação inter-territorial são muito diversificadas, indo da escala macro (países integrados em organizações internacionais), passando pela meso (cooperação nacional/internacional entre regiões), até à escala urbana. O denominador comum destes relacionamentos é a cooperação nos mais diversos domínios (político, militar, económico, social, cultural, ambiental, etc.), com base no princípio da entreatajuda entre os elementos da rede e através de estruturas mais ou menos formalizadas e instituídas.

Ao nível das cidades existe também uma grande diversidade de formas de cooperação, onde se podem incluir os acordos de cooperação e de amizade, as geminações e as redes de cidades. No essencial, as principais diferenças entre estas tipologias radicam no tipo de cooperação e de acordo institucionalizado. Assim, verifica-se que os acordos de cooperação e de amizade (normalmente entre cidades estrangeiras) são uma fórmula que se resume a uma parceria de cooperação entre duas cidades que, em muitos casos, incide sobre aspectos técnicos ou sobre domínios muito específicos. Estas formas são as menos exigentes em termos de estruturas institucionais, pois funcionam na dependência de departamentos de certas entidades, nomeadamente das câmaras municipais (Costa e Ferreira, 2004). Na maior parte dos casos, este tipo de cooperação resume-se a apoio técnico/urbanístico (reabilitação urbana, tráfego, ambiente, etc.) que uma das cidades presta à outra. A realização de encontros periódicos entre responsáveis políticos e técnicos constitui a plataforma através da qual se debatem os problemas e se analisam os resultados obtidos. A estas formas de cooperação interurbana estão frequentemente associados motivos históricos e culturais. Por exemplo, muitos dos acordos de amizade e de cooperação das cidades portuguesas foram celebrados com congéneres das ex-colónias.

As geminações constituem uma outra forma de cooperação interurbana que, actualmente, tanto envolvem cidades do mesmo país, como estrangeiras. Contudo, e como se refere mais adiante, a geminação de cidades nasceu após o final da Segunda Guerra Mundial com o objectivo de aproximar e de unir os povos e as nações europeias. Ao longo da segunda metade do século passado surgiram diversas entidades internacionais que incentivaram a geminação de cidades. Por exemplo, a Comissão Europeia lançou vários programas e instrumentos financeiros para estimular este tipo de cooperação, como o RECITE (*Regions and Cities of Europe*) e o INTERREG. Estas iniciativas levaram a um aumento significativo do número de cidades geminadas na Europa. As geminações são acordos bilaterais promovidos pelos órgãos municipais, distinguindo-se dos acordos de cooperação e amizade por envolverem cidades que normalmente

têm alguma característica em comum e que, por acção da cooperação, conseguem obter benefícios recíprocos. Constituem exemplos as geminações entre cidades com idênticas condições administrativas (cidades-capitais), geográficas (cidades ribeirinhas), económicas (cidades industriais), culturais (cidades patrimoniais), ambientais (cidades ecológicas), etc. As geminações visam criar fóruns de debate, trocar experiências e boas práticas e promover acções de *benchmarking* entre as cidades (Levent *et al.*, 2004). Algumas geminações pretendem ainda aproximar cidades onde uma delas tem importantes comunidades no país da outra. Este motivo explica, aliás, o elevado número geminações de cidades portuguesas com cidades francesas.

As redes de cidades definem a forma de cooperação mais evoluída do ponto de vista institucional, nomeadamente quando estão em causa redes de proximidade com objectivos explícitos de promoção da competitividade económica, sendo também esta a tipologia que poderá produzir resultados mais auspiciosos. A importância associada a este tipo de cooperação justifica que se faça uma análise mais aprofundada, nomeadamente no que respeita à natureza e às características das redes de cidades.

Ao longo dos últimos anos, as redes e o trabalho em rede têm vindo a assumir uma importância crescente em diversas áreas. No caso do território, as redes de cidades têm-se perfilado como uma novo paradigma para a organização urbana, como instrumento para estimular a posição competitiva das cidades e como forma de resolver problemas específicos. A criação de redes urbanas tem sido encorajada pelos governos de vários países (Países Baixos, Bélgica, Alemanha, etc.) e por políticas europeias que consideram o desenvolvimento de redes necessário para reforçar o posicionamento das cidades europeias à escala mundial (Leitner *et al.*, 2002; Goei *et al.*, 2009; Limtanakool *et al.*, 2009).

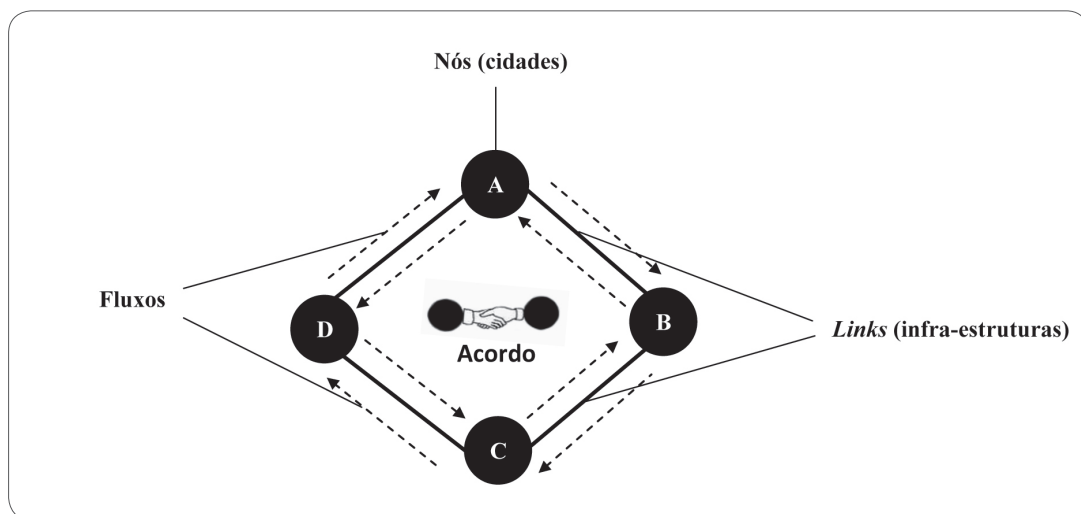
A literatura em torno das redes urbanas está muito associada às alterações da organização espacial das cidades e do seu modelo de governança (Leitner *et al.*, 2002). Assim, verifica-se que o paradigma da organização espacial das cidades tem evoluído de um sistema monocêntrico para uma estrutura mais policêntrica (Davoudi, 2003; Goei *et al.*, 2009; Van Oort *et al.*, 2009). Apesar de não ser consensual,

a noção de sistema urbano policêntrico reporta-se frequentemente a um conjunto de cidades localizadas nas proximidades umas das outras, com boas ligações entre si, mas que são histórica, administrativa e politicamente independentes (Meijers, 2005). Em função destas características, alguns autores referem que o conceito de sistema urbano policêntrico coincide com o de rede urbana (Batten, 1995; Goei *et al.*, 2009; Van Oort *et al.*, 2009). Contudo, e se do ponto de vista espacial, uma rede urbana corresponde sempre a um sistema policêntrico, um sistema policêntrico pode não funcionar em rede, em resultado da ausência de políticas que promovam a articulação das mesmas (Schindegger e Tatzberger, 2005). Neste caso, um sistema policêntrico poderá resumir-se a uma mera disposição cartográfica das cidades no território. Por outro lado, as redes surgem associadas a novas formas de organização e de governança territoriais. No contexto de incerteza gerado pela globalização, o trabalho em rede permite que o processo de tomada de decisão seja mais flexível e eficiente do que nos modelos de governança centralizados e hierarquizados numa única entidade (Leitner *et al.*, 2002).

A noção de rede de cidades não é um conceito totalmente estabilizado e consensual, estando sujeito a diferentes interpretações (Klaasen *et al.*, 2007). Numa tentativa de esclarecimento conceptual, Camagni e Capello (2004: 512) propõem a seguinte definição: “redes de cidades são sistemas de relacionamentos

e de fluxos, de natureza essencialmente horizontal e não hierarquizada, estabelecidos entre centros complementares e similares, que proporcionam externalidades e economias ao nível de especialização/complementaridade/divisão espacial do trabalho e de sinergias/cooperação/ inovação”. Numa perspectiva mais funcional, Schindegger e Tatzberger (2005) consideram que as redes urbanas se caracterizam por três características principais: (i) pela existência de infra-estruturas físicas entre as cidades associadas aos transportes, telecomunicações e energia; (ii) pelos fluxos de pessoas, de bens, de informações e de energia entre as cidades da rede, através das infra-estruturas existentes; (iii) e pela existência de formas de cooperação entre as cidades, sejam elas de origem espontânea ou institucionalizada. Assim, e do ponto de vista funcional, uma rede urbana é definida pela existência dos seguintes elementos (Figura 1): nós, que correspondem às cidades; ligações físicas entre os nós (infra-estruturas de transportes e comunicações, energéticas, etc.); fluxos de pessoas, bens, dados, etc. entre os nós da rede; uma forma de cooperação institucional entre as cidades. As várias formas como os nós estão interligados e a dimensão e a capacidade funcional das cidades dão origem a diferentes configurações espaciais, que traduzem a forma como os fluxos se processam na rede (Batten, 1995).

FIGURA 1  
Estrutura base de uma rede urbana



Em termos de abrangência territorial, as redes urbanas podem mobilizar a articulação das cidades e dos seus actores a diversas escalas, podendo ter um âmbito global (Metropolis, Cities Alliance, etc.), regional (MedCities – Network of Mediterranean Cities, Union of Baltic Cities, etc.), transfronteiriço (rede da região Oresund – Dinamarca/Suécia, rede QuattroPole – Alemanha/França/Luxemburgo) ou apenas nacional (Rede Portuguesa de Cidades Sustentáveis, Red Española de Ciudades por el Clima, Réseau Français des Villes-Santé, etc.).

De acordo com Leitner *et al.* (2002), as redes de cidades podem classificar-se em duas categorias: as redes territoriais, baseadas na proximidade geográfica dos parceiros (como a rede do Arco Atlântico); e as redes temáticas, que integram cidades com problemas comuns, independentemente da sua localização geográfica, como é o caso da rede Quartiers en Crise (Qec-Eran), que integra parceiros de vários países europeus envolvidos em projectos de regeneração urbana. Ao contrário das outras formas de cooperação, as redes de cidades são normalmente multilaterais, podendo acolher um grande número de parceiros, o que é particularmente evidente no caso das redes temáticas. Apesar dos progressos verificados ao nível dos transportes e das comunicações, a distância continua a ser um factor importante no grau de cooperação existente nas redes (Leitner *et al.*, 2002). Assim, enquanto nas redes temáticas que envolvem parceiros distantes, a cooperação se baseia na troca de informação e de experiências, nas redes territoriais o nível de cooperação é maior, sendo frequente o desenvolvimento de projectos comuns de natureza económica, urbana, etc.

No que se refere aos benefícios atribuídos às redes urbanas e que estão na base de muitas das políticas públicas de apoio, verifica-se que as principais vantagens estão associadas à obtenção de sinergias, de externalidades, de complementaridades e de economias de escala.

Para Meijers (2005), o termo *sinergia* refere-se a uma situação em que os efeitos de cooperação em rede são superiores à soma dos efeitos que cada cidade pode atingir individualmente ( $1+1 > 2$ ). Para

o autor, o conceito de sinergia está sempre associado a três requisitos: à cooperação entre as cidades, à exploração das complementaridades entre elas e à obtenção de externalidades enquanto benefícios dessa cooperação.

A obtenção de externalidades é igualmente um benefício muito ligado às redes urbanas (Capello, 2000; Meijers, 2005, Goei *et al.*, 2009). Trata-se de um conceito de natureza económica que se refere aos benefícios económicos resultantes da cooperação das cidades. Estes benefícios não se situam tanto na minimização de custos económicos, como ao nível dos transportes e da não sobreposição dos mercados, mas sim ao nível da rentabilização de economias de escala, das relações de complementaridade e das sinergias resultantes da cooperação das cidades (Capello, 2000).

O desenvolvimento de complementaridades entre as cidades é também uma vantagem muito associada às redes urbanas (Batten, 1995; Van Oort *et al.*, 2009). Esta questão enquadra-se no contexto de uma estruturação não hierarquizada das cidades, significando que as várias cidades da rede desempenham funções diferentes, mas que são mutuamente benéficas para o desenvolvimento das outras cidades. Assim, o desenvolvimento de complementaridades corresponde à integração espacial e funcional das cidades na rede.

Um outro benefício atribuído às redes urbanas é a obtenção de economias de escala ou de economias de aglomeração (Heeg *et al.*, 2003; Goei *et al.*, 2009; Van Oort *et al.*, 2009). Este benefício resulta do reforço de articulação e de cooperação, que é capaz de produzir um efeito de concentração, apesar das cidades estarem fisicamente separadas. A aglomeração gera um ambiente mais favorável, nomeadamente para as empresas através da constituição de redes empresariais, facilitando o acesso a bens intermédios (de outras empresas da rede), o desenvolvimento de mercados de trabalho especializados e de *spillovers* do conhecimento e uma maior proximidade aos mercados consumidores, contribuindo, assim, para aumentar o volume de negócios das empresas (Heeg *et al.*, 2003).

### 3. Evolução das formas de cooperação e das redes urbanas ao nível internacional

Na Europa há uma longa tradição de formas de cooperação entre as cidades (Heeg *et al.*, 2003; Levent *et al.*, 2004). Os primeiros exemplos assumiram a forma de associações comerciais, como a Liga Hanseática, constituída na Alta Idade Média. Esta associação comercial englobava um vasto conjunto de cidades portuárias localizadas no Norte da Europa, desde o mar Báltico até ao mar do Norte. Apesar de ter uma elevada autonomia, cada cidade da liga Hanseática tinha um encargo financeiro e militar com vista à protecção e ajuda mútua.

Nos Países Baixos, em 1913, foi dado um importante passo para a criação de uma rede de cidades mais alargada, através da criação da International Union of Local Authorities, cuja fundação foi integrada por entidades municipais de 20 países. Com o eclodir da I Guerra Mundial, os contactos municipais foram reduzidos e suspensos, mas a organização sobreviveu e expandiu-se até à actualidade.

Porém, a fase de maior crescimento de formas de cooperação interurbana verificou-se no período subsequente à II Guerra Mundial numa tentativa, como refere Neto (2005), de aproximar os povos e as culturas dos vários países europeus, muitos deles separados por séculos de rivalidades e de conflitos. O princípio subjacente foi o de que o futuro desenvolvimento dos países europeus implicaria uma aproximação dos Estados, das regiões e dos povos, ideia que aliás se materializou na fundação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (1951), que seria o embrião da CEE - Comunidade Económica Europeia (1957). Em termos territoriais, esta aproximação foi ancorada no desenvolvimento de projectos de geminação entre cidades (Neto, 2005; Tjandradewi e Marcotullio, 2009). Logo em 1946 foi criado o Town Twinning com a incumbência de estimular a geminação de cidades europeias, tendo sido as primeiras alianças seladas por Orléans e Dundee (1946) e por Montbéliard e Ludwigsburg (1950). Em 1951, foi dado mais um importante passo com a constituição do Council of European Municipalities and Regions cujo propósito tem sido, desde a sua fundação, a geminação de cidades como forma de estabelecer pontes entre

cidades e pessoas de diferentes países, permitindo a aprendizagem por via dos contactos interculturais. A geminação de cidades, como é definido pelo referido órgão, pretende funcionar como o “encontro de dois municípios que concordam em proclamar que se associam para agirem numa perspectiva europeia, confrontando os seus problemas e desenvolvendo entre eles laços de amizade cada vez mais estreitos” (CEMR, 2009).

A partir de meados de década de 1950 e por iniciativa do presidente Eisenhower, a cooperação entre as cidades deixa de ser um fenómeno europeu e passa a abranger cidades de outros continentes, nomeadamente americanas (Levent *et al.*, 2004). Ao mesmo tempo, assiste-se a um crescimento gradual do número de organizações e de cidades envolvidas em alguma forma de cooperação. Keiner e Kim (2007) referem que em inícios da década de 1960 existiam sete organizações internacionais com a incumbência de estimular a cooperação interurbana, sendo de destacar a criação da Sister Cities International (1956) e da United Town Organisation (1957).

Com o advento da globalização, a partir da década de 1980, assistiu-se a um forte incremento na cooperação entre as cidades. Keiner e Kim (2007) realçam que de oito organizações internacionais existentes em 1982 se passou para 49 em 2004. Este crescimento verificado deve-se a vários factores. Em primeiro lugar, o estabelecimento de redes urbanas começou a ser visto como uma das formas mais eficazes para tentar compreender e resolver os problemas (económicos, sociais, ambientais, etc.) com que as cidades se deparavam, permitindo desta forma melhorar a eficácia dos serviços e promover formas mais eficazes de governança e de gestão urbanas (Tjandradewi e Marcotullio, 2009). A globalização estimulada pelo desenvolvimento das redes de transportes e de telecomunicações encurtou distâncias e eliminou uma das barreiras outrora quase intransponíveis para o sucesso destas iniciativas. Como refere Friedmann (2001), a globalização tornou as linhas de fronteira entre os países bastante mais porosas, colocando as economias locais/regionais numa rede de informação e num mercado à escala global. As formas de cooperação interurbana mais recentes estão também associadas a processos de reestruturação económica e de mudanças políticas

significativas que ocorreram com maior significado na Europa (Heeg *et al.*, 2003). A questão da sustentabilidade ambiental das cidades parece ter desempenhado também um papel de relevo nesta dinâmica. De acordo com Keiner e Kim (2007), as várias redes temáticas de natureza ambiental (City Energy Network, Climate Alliance, etc.) surgidas a partir da década de 1990 resultaram das orientações de alguns documentos, como a Agenda 21 e a Carta das Cidades Europeias para a Sustentabilidade (Carta de Aalborg) e das conclusões de diversos encontros científicos realizados na Europa nesse período.

Uma das redes europeias que mais cresceu a partir da década de 1990 foi a Eurocities. Esta rede foi impulsionada por políticas europeias com o objectivo de uniformizar uma política de desenvolvimento urbano para a União Europeia (UE) e para demonstrar o papel e a importância que as cidades exercem no desenvolvimento regional. A criação da Eurocities procurou ainda contribuir para a troca de conhecimentos e de experiências entre os parceiros, alargando a sua actuação para além dos limites da UE, numa tentativa de contribuir para a futura integração desses Estados no seio da União. Actualmente, a Eurocities integra 119 cidades de países pertencentes à UE (entre as quais Lisboa e Porto), 12 cidades de países não integrados e diversas cidades associadas.

O resultado de todas estas iniciativas traduziu-se num crescimento acentuado do número de cidades envolvidas em alguma forma de cooperação, originando uma contínua alteração da geografia das redes e fenómenos de sobreposição, com várias cidades integradas em dezenas de acordos/redes em simultâneo, como é o caso de Lisboa, por exemplo. Tjandradewi e Marcotullio (2009) referem que mais de 70% das cidades mundiais envolveram-se em alguma forma de cooperação internacional, seja sob a forma de geminações, seja através da celebração de parcerias. No caso da Europa, Neto (2005) salienta que no início deste século estavam geminadas mais de 8.000 cidades e entidades locais e regionais.

## 4. Cooperação e redes de cidades em Portugal

### 4.1 Geminações e acordos de cooperação entre cidades

As formas de cooperação interurbanas em Portugal são relativamente recentes, seja em termos de redes de proximidade que exigem modelos mais formais de envolvimento, seja ao nível das redes temáticas, ou dos acordos de cooperação e de amizade. No caso das geminações de cidades, o conceito surgiu com mais de 20 anos de atraso em relação à Europa. Por outro lado, as primeiras iniciativas públicas para constituir redes urbanas de proximidade em Portugal remontam à década de 1990. Vários motivos podem ter contribuído para este atraso, nomeadamente: o predomínio de uma sociedade rural que contribuiu para a existência de uma reduzida taxa de urbanização até à década de 1950 (Salgueiro, 1992); o isolamento generalizado a que o país esteve submetido durante o período do Estado Novo, a quem não interessava o estabelecimento de redes de cooperação com outras cidades e culturas democráticas; e o atraso económico do país com a consequente falta de modernização das infra-estruturas de comunicação, que dificultavam os fluxos.

As primeiras formas de cooperação a envolver cidades portuguesas remontam a 1970, quando foram celebradas as primeiras geminações. Nesse mesmo ano, Aveiro geminava-se com uma cidade estrangeira (Belém do Pará), dando início a um processo que se expandiria nos anos seguintes. Assim, ao longo dessa década, as principais cidades portuguesas formalizaram as primeiras geminações com congéneres estrangeiras (por exemplo, Coimbra-Santa Clara da Califórnia em 1971; Lisboa-Zagreb em 1977; Porto-Liège em 1977). Tal como sucedeu no resto da Europa, o número destas formas de cooperação subiu exponencialmente ao longo das décadas seguintes, verificando-se que 75% das geminações realizadas por cidades portuguesas até ao ano 2000 aconteceram na década de 1990

(ANMP, 2009). O aumento do número de geminações verificado nas décadas de 1980 e de 1990 estará associado, numa primeira etapa, ao aumento da taxa de urbanização, ao desenvolvimento socioeconómico verificado no país, à reposição do regime democrático e à maior abertura que se lhe seguiu e, numa segunda etapa, à integração de Portugal na CEE (Costa, 2005). De acordo com a ANMP (2009), a maior parte das cidades portuguesas (55%) está geminada com cidades europeias (onde se incluem as próprias geminações com outras cidades nacionais), seguindo-se depois as geminações com cidades africanas (30%) e americanas (11%). De acordo com Costa (2005), uma boa parte das geminações encetadas com congéneres europeias baseou-se na maior proximidade geográfica e nas políticas comunitárias que estimularam estas formas de envolvimento como meio de aproximar os cidadãos e de reforçar a integração europeia. Numa segunda etapa, tal como refere Costa (2005), as cidades portuguesas procuraram consolidar mais os relacionamentos com outras regiões do globo, tendo sido significativo o número de acordos celebrados com cidades dos PALOP e do Brasil.

As motivações subjacentes à instituição deste tipo de cooperação interurbana são muito diversificadas, sendo de destacar as razões históricas, culturais e a existência de redes migratórias. As motivações históricas e culturais estão associadas a diversas geminações celebradas com antigas colónias portuguesas (Cabo Verde é o segundo país com mais cidades geminadas com Portugal, segundo a ANMP, 2009). Muitas das geminações celebradas com os PALOP estão ligadas a acções de cooperação para o desenvolvimento das cidades destes territórios, envolvendo vários agentes da sociedade civil, como os empresários. Por outro lado, muitas das geminações celebradas com cidades europeias e americanas devem-se à presença de significativas comunidades de emigrantes portugueses nesses países, o que faz relevar a importância das questões culturais para o estabelecimento dessas relações (Costa, 2005). O grande número de geminações com cidades francesas, onde estão radicados muitos emigrantes portugueses, parece também corroborar esta tese. Costa (2005) destaca ainda as relações de proximidade geográfica e cultural que justificam

a existência de um elevado número de geminações com cidades espanholas. Já as questões económicas não têm sido uma prioridade no estabelecimento de geminações, tal como referem Costa e Ferreira (2004). Há ainda os casos das geminações celebradas entre cidades portuguesas que normalmente apresentam características comuns, como as cidades patrimoniais (Angra do Heroísmo/Évora), as cidades ribeirinhas (Aveiro/Viana do Castelo) ou as cidades do interior (Fundão/Montemor-o-Velho).

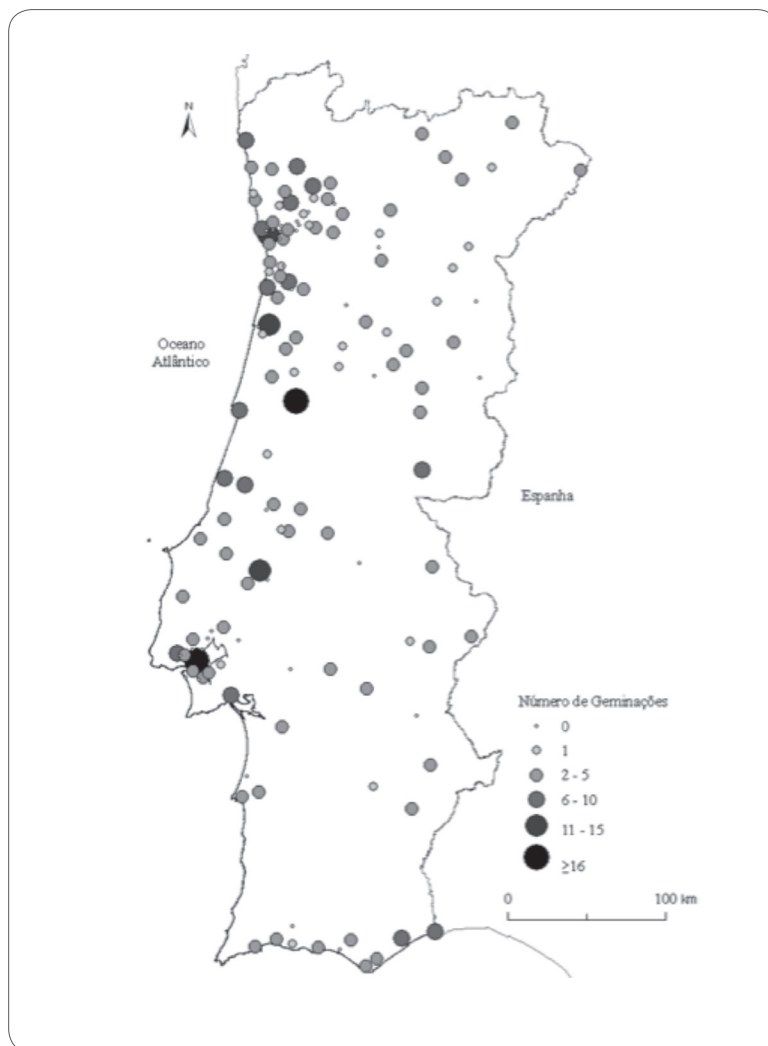
A distribuição regional do número de geminações verificado até 2004 (Figura 2) revela que são as cidades da faixa litoral e, em particular, as cidades capitais de distrito, as que têm um maior número de geminações. Com 20 geminações com congéneres estrangeiras, Coimbra lidera o ranking das cidades com mais acordos celebrados. Lisboa contabiliza um total de 16 geminações, com a particularidade da maior parte delas serem cidades-capitais (Madrid, Brasília, Luanda, Maputo, etc.).

Para além das geminações, muitas cidades portuguesas estão envolvidas noutras tipologias de cooperação, onde se incluem os acordos de cooperação e de amizade. Estes tipos de cooperação estão mais orientados para acções específicas, nomeadamente de apoio técnico a cidades dos PALOP (Costa e Ferreira, 2004). Contudo, tal como refere Xavier (2000), os dados disponíveis sobre estas formas de cooperação são bastante escassos, pois estão dispersos pelos vários departamentos camarários, não existindo, na maioria dos casos, um gabinete ou um departamento responsável pelo assunto. A disseminação da informação dificulta também que se conheçam com rigor os resultados práticos obtidos.

O número de cidades geminadas ou envolvidas em outra forma de cooperação parece ter estabilizado ao longo dos últimos anos, como o comprovam as estatísticas divulgadas pela ANMP (2009). Para além do número elevado de geminações já existentes, os municípios e as cidades têm sido confrontados com um conjunto crescente de novos desafios que estarão a contribuir para refrear a evolução verificada. Costa e Ferreira (2004) consideram que as cidades estarão a reflectir sobre os resultados obtidos e a operar uma mudança no rumo dado às geminações. Um dos principais desafios será a passagem dos acordos

FIGURA 2

Geminações celebradas pelas cidades portuguesas



Fonte: Adaptado de ANMP, 2009.

de *primeira geração*, centrados nas vertentes cultural e na educação, para as *geminações de segunda geração*, mais focalizadas em aspectos socioeconómicos, que exigem uma mobilização mais abrangente de actores, nomeadamente de entidades privadas, como os empresários.

#### 4.2 Redes de cidades

Em Portugal, a constituição de redes urbanas de proximidade tem uma origem mais recente do que as restantes formas de cooperação descritas. A criação de redes de cidades tem sido uma prioridade de várias políticas públicas e de alguns documentos de ordenamento e de desenvolvimento nacional/regional, como forma de superar os desequilíbrios

que o sistema urbano nacional apresenta, nomeadamente a inexistência de cidades de *dimensão média* à escala europeia e a necessidade de reforçar a competitividade das cidades nacionais. É reconhecido que as cidades funcionam como âncoras de desenvolvimento regional, podendo polarizar o desenvolvimento socioeconómico das regiões adjacentes (CCDRN, 2010). A estruturação das cidades em rede e a consolidação de alguns sistemas reticulares reveste-se de grande importância para o aumento da massa crítica, para a obtenção de sinergias e de complementaridades, factores que são essenciais para melhorar a posição competitiva das cidades nacionais à escala internacional.

Uma das primeiras iniciativas públicas que procurou incentivar a constituição de redes de cidades foi o PROSIURB – Programa de Consolidação do Sistema Urbano Nacional (1994-2001). O PROSIURB tinha como pressuposto a disponibilização de fundos através de dois Subprogramas com vista ao desenvolvimento dos centros urbanos localizados fora das áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto e que tivessem um papel *estratégico* na organização do território. Nas acções de reequilíbrio do sistema urbano nacional a que se propunha, o Programa deu ênfase à articulação em rede e ao reforço das relações mantidas entre as cidades nomeadamente daquelas que, pela proximidade geográfica e pelas interacções já existentes, poderiam ser mais facilmente consolidadas. Nesse sentido, o PROSIURB identificou vários eixos urbanos com potencial para se articular em rede como foram os casos de: Vila Real/Régua/Lamego; Paredes/Penafiel; St.<sup>a</sup> Maria da Feira/S.J. da Madeira/Oliveira de Azeméis e Faro/Olhão. Apesar do mérito de ter introduzido em Portugal o conceito de *cidade média* baseado num conjunto de pressupostos, como seja a competitividade, a centralidade, a funcionalidade e os eixos urbanos, o PROSIURB não foi capaz de materializar o conceito de rede urbana, por falta de estímulos e de um enquadramento institucional próprio (MAOT, 2000). Com efeito, a organização das cidades em rede está muito dependente da vontade dos diversos agentes urbanos e exige consensos partilhados. À data da vigência do PROSIURB, estes agentes, sobretudo as autarquias, não estavam preparados nem colocaram no topo das suas prioridades este tipo de articulação, tendo revelado uma maior preocupação em aceder às verbas disponibilizadas para financiar os vários projectos submetidos ao Programa.

Mais recentemente surgiram diversos documentos e políticas públicas que reavivaram a necessidade das cidades portuguesas se articularem em rede. O Programa Nacional da Política de Ordenamento do Território (PNPOT), sendo um documento de desenvolvimento territorial de natureza estratégica, estabelece, entre outros, as grandes opções com relevância para a organização do território (Artigo 1º da Lei n.º58/2007, de 4 de Setembro). No que respeita às opções do modelo territorial, o PNPOT promove claramente a constituição de redes de cidades e de subsistemas urbanos locais policêntricos que, numa

perspectiva de complementaridade e especialização, permitam a qualificação dos serviços prestados à população e às actividades económicas. No caso do Noroeste de Portugal, o PNPOT defende a criação de redes de cooperação interurbana que sejam capazes de promover a reorganização espacial de serviços não mercantis, de forma a garantir ganhos de eficácia (de escala, especialização e multifuncionalidade) e de qualidade, que permitam corrigir a fragmentação e a pequena dimensão de muitas cidades localizadas nesta região do país.

Os Programas Operacionais Regionais constituem os documentos orientadores das prioridades de investimento para o período de vigência do QREN (2007-2013). No caso particular da região Norte, o Programa Operacional (ON.2 – o Novo Norte), enquadra as principais conclusões de alguns estudos e iniciativas públicas levados a cabo na região, nomeadamente do Norte 2015 e do Pacto Regional para a Competitividade. No que respeita à política de cidades, uma das prioridades estratégicas do ON.2 (Qualificação do Sistema Urbano) consiste na promoção de redes urbanas para a competitividade e inovação. O ON.2 prevê a atribuição de apoios financeiros (do FEDER) a projectos que, mediante o estabelecimento de redes urbanas (territoriais ou temáticas), e/ou de redes entre os actores urbanos, contribuam para o reforço da competitividade e da projecção internacional das cidades da região.

O instrumento Redes Urbanas para a Competitividade e a Inovação da Política de Cidades Polis XXI pretende igualmente a promoção de redes de cidades com massa crítica suficiente para atrair e desenvolver novas funções urbanas e actividades inovadoras. Este instrumento sublinha a necessidade de se passar de uma visão isolada da cidade para um quadro de cooperação urbana em rede. Os alvos são, sobretudo, as cidades e as redes de cidades que apresentem massa crítica suficiente para desenvolver uma estratégia que reforce a posição competitiva dos respectivos centros urbanos. De acordo com a DGOTDU (2009), de um total de 26 candidaturas apresentadas a este instrumento, foram seleccionados cinco projectos: Algarve Central – Uma Parceria Territorial; Corredor Azul – Rede Urbana para a Competitividade e a Inovação; Douro Alliance – Eixo Urbano do Douro; ECOS –

Energia e Construção Sustentáveis; Um Quadrilátero Urbano para a Competitividade, a Inovação e a Internacionalização. Os projectos seleccionados beneficiarão de apoios financeiros disponibilizados pelos Programas Operacionais Regionais.

As linhas orientadoras e estratégias de âmbito nacional devem ser transpostas para os planos e programas com incidência territorial, nomeadamente para os PROT e servir de quadro de referência para a elaboração dos PMOT (Planos Municipais e Intermunicipais de Ordenamento do Território) tal como refere o Artigo 4.º da Lei n.º58/2007, de 4 de Setembro. Neste sentido, e centrando a análise no caso concreto da região Norte, importa analisar, qual o enfoque que o PROT dá às redes urbanas. No momento actual (Outubro 2010) o PROT do Norte ainda não foi publicado, encontrando-se em fase de apreciação governamental. É, pois, com base na versão pública da proposta de plano (CCDRN, 2010) que se realizará a análise do mesmo.

A proposta do PROT do Norte confere uma especial atenção à constituição de redes de cidades. O sistema urbano promovido pelo PROT compreende cinco níveis: 1º) a aglomeração metropolitana do Porto (compreende as cidades do Porto, Matosinhos, Maia, Valongo, Gondomar e V.N. de Gaia); 2º) as cidades de equilíbrio territorial (Braga, Vila Real e Bragança); 3º) um conjunto de cidades e eixos urbanos regionais (Viana do Castelo, Guimarães, Barcelos, V.N. de Famalicão, Póvoa de Varzim/Vila do Conde, Paredes/Penafiel, etc.); 4º) os centros urbanos estruturantes subregionais (Valença, Ponte de Lima, Mirandela, etc.); 5º) o último nível é constituído por todas as restantes vilas e cidades sedes municipais, que funcionam como centros estruturantes concelhios. O modelo territorial proposto pelo PROT Norte pretende aprofundar os relacionamentos entre as áreas urbanas da região, incluindo as cidades que estão integradas em níveis hierárquicos diferentes. Ao mesmo tempo, o PROT procura fomentar o desenvolvimento de redes de especialização regional no quadro de contextos territoriais mais alargados, nomeadamente através do reforço de redes transfronteiriças com a Galiza e com Castela-Leão (como por exemplo Chaves/Verín), mas também com outras cidades localizadas na região Centro (Aveiro e Viseu). A consolidação do sistema urbano da região apoia-se no estabelecimento de uma matriz policêntrica da rede urbana, com base

numa combinação de elementos da hierarquia com elementos de complementaridade, explorando as mais valias dos efeitos da rede. A necessidade de consolidar a rede do Quadrilátero Urbano é assumida pelo PROT como uma prioridade.

A partir desta breve digressão pode concluir-se que a constituição de redes urbanas é assumida pelo PROT-Norte como uma estratégia de reorganização territorial, estando em sintonia com as orientações e com as políticas de âmbito nacional. Não obstante as diferenças subregionais, a criação de redes urbanas é assumida pelo PROT do Norte como forma de robustecer a capacidade competitiva das cidades, como forma de superar a fragmentação e a falta de dimensão internacional das cidades e como meio de explorar complementaridades e sinergias decorrentes do funcionamento em rede. Resta esperar que as estratégias do PROT sejam devidamente transpostas e assumidas ao nível municipal e que alguns dos investimentos necessários sejam realizados para permitir a plena articulação das cidades em rede.

## 5. O caso do Quadrilátero Urbano

O Quadrilátero Urbano é um projecto que envolve os municípios de Barcelos, Braga, Guimarães e V.N. de Famalicão e que visa constituir uma rede urbana, através de uma estratégia de cooperação comum que tire partido do policentrismo e das interdependências existentes neste território. Os principais objectivos da rede consistem em reforçar a competitividade urbana, a inovação e a internacionalização das cidades do Quadrilátero. Estes mesmos objectivos estiveram na origem de uma candidatura bem sucedida que foi apresentada pelo Quadrilátero à política de cidades Polis XXI, em 2008. O Quadrilátero insere-se na tipologia das redes territoriais que, não obstante exigir um nível mais aprofundado de institucionalização, poderá ser muito útil para melhor rentabilizar o vasto potencial existente e para alavancar o crescimento socioeconómico e a competitividade deste território. O objectivo desta Secção consiste em efectuar uma análise exploratória ao potencial desta rede, às propostas de articulação apresentadas e aos desafios que se perfilam desde já à futura consolidação do Quadrilátero.

### 5.1 O potencial do Quadrilátero Urbano

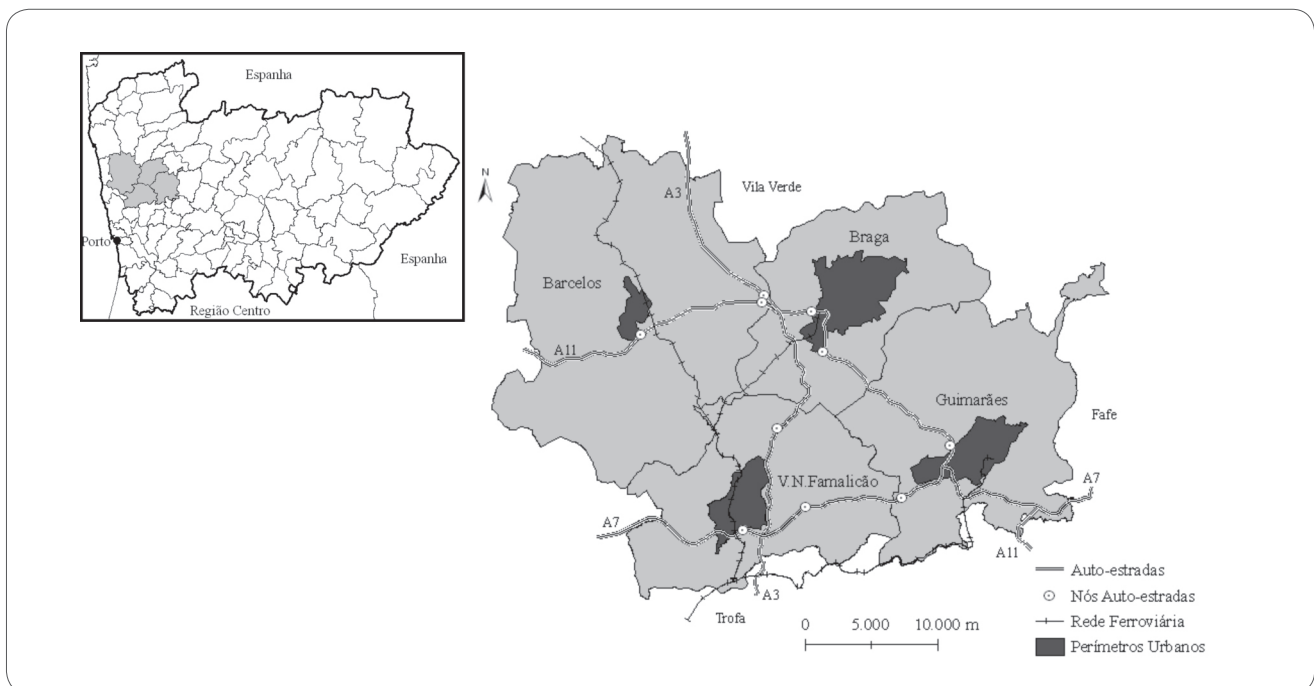
Os quatro municípios do Quadrilátero apresentam um enorme potencial que, em conjunto, poderá ser bastante superior ao valor individual de cada uma das partes. Essas potencialidades podem ser divididas na componente territorial, demográfica, económica e institucional.

Do ponto de vista territorial, o Quadrilátero localiza-se na região Noroeste de Portugal, tendo uma localização privilegiada e estratégica no seio da Euro Região Norte de Portugal/Galiza (Figura 3). Em termos internos, as quatro cidades da rede distam entre si cerca de 20km, estando ligadas por uma malha articulada de importantes eixos rodoviários de sentido Sul/Norte (IP1/A3) e de orientação Oeste/Este (A7 e A11). Através desta malha de auto-estradas, as ligações entre cada uma das cidades ronda os 15 minutos. As restantes ligações rodoviárias são asseguradas por uma rede densa de estradas nacionais. A rede ferroviária contribui bastante menos para a articulação do Quadrilátero, com excepção da ligação entre Braga e V.N. de Famalicão. Guimarães não tem uma ligação directa com as restantes cidades, nem conexão ferroviária com Braga. O traçado previsto para a linha de velocidade alta da ligação Porto/Vigo inclui a existência de uma estação

em Braga, o que poderá melhorar a acessibilidade desta cidade (e do Quadrilátero) por este meio de transporte.

Relativamente ao enquadramento externo e com excepção do Grande Porto, o Quadrilátero agrupa os principais núcleos urbanos da região Norte. Aliás, como alguns estudos demonstram (Ramos e Silva, 2007), o Quadrilátero apresenta características, como densidade populacional, contínuo urbano e proximidade ao Porto que, em termos práticos, colocam este território como a orla Norte da Área Metropolitana do Porto. Além disso, o Quadrilátero ocupa um território de charneira entre o Porto e a zona fronteiriça e as cidades galegas localizadas a Norte. A proximidade a um conjunto de infra-estruturas logísticas é também um factor competitivo do Quadrilátero. Assim sendo, verifica-se que o Quadrilátero localiza-se num raio inferior a 40km dos portos de Viana do Castelo e de Leixões (e dos respectivos terminais ferroviários), do aeroporto do Porto e da futura plataforma logística da Maia/Trofa. O Quadrilátero encontra-se ainda relativamente próximo e tem bons acessos para os postos fronteiriços e respectivas plataformas logísticas de Valença e de Chaves.

FIGURA 3  
Enquadramento territorial do Quadrilátero Urbano



Fonte: Elaboração própria a partir de várias fontes.

Em termos demográficos, o Quadrilátero apresenta igualmente um potencial assinalável. De acordo com o último recenseamento (INE, 2002a), a população residente nos quatro municípios era de 573.433 habitantes, dos quais 210.167 (37%) eram urbanos. Apesar dos quatro municípios terem uma dimensão demográfica equivalente, a população urbana está mais irregularmente repartida. Com efeito, a população residente na cidade de Braga representa 52% da população urbana do Quadrilátero, sendo inclusivamente a cidade localizada fora das duas áreas metropolitanas com mais habitantes (109.460 de acordo com o INE, 2002b). Por seu turno, as cidades de Barcelos e de V.N. de Famalicão têm um número de habitantes bastante menor (inferior a 30.000 habitantes em ambos os casos). Se em termos individuais as cidades têm pouca expressão, a rede no seu conjunto já tem significado à escala nacional (terceira maior aglomeração urbana do país) e europeia.

Outros indicadores demográficos favoráveis incluem a elevada proporção de população jovem e a presença de recursos qualificados. De acordo com o INE (2002a), a percentagem de população jovem residente nas freguesias urbanas do Quadrilátero (18,3%) é claramente superior à média verificada nas cidades do continente (15,8%), da região Norte (17,5%), do Porto (13,1%) ou de Lisboa (11,6%). Desta forma, o Quadrilátero assume-se como uma rede urbana jovem, cujo crescimento demográfico ao longo da década de 1990 se fixou em 20,2%. Em termos de qualificações, a proporção média de população com um curso superior no Quadrilátero (15,5%) é também superior à média regional (7,1%) e nacional (8,7%), mas este indicador evidencia uma forte variabilidade interna, sendo Braga a cidade que tem uma população mais qualificada (21% dos residentes tem uma formação superior).

Do ponto de vista económico, o Quadrilátero insere-se numa região de fortes tradições empresariais e industriais. A economia do Quadrilátero está também muito exteriorizada, associada à grande massa de exportações que a sua base industrial apresenta, tendo um superavit comercial superior ao da região Norte (mais 173M Euros, segundo o INE, 2007). Nos municípios do Quadrilátero, em 2006, estavam localizadas cerca de 55.000 empresas, das quais mais de 11.000 eram empresas da indústria transformadora

(INE, 2007). Os sectores tradicionais continuam a ter uma elevada importância na economia dos quatro municípios, pois 60% das indústrias transformadoras instaladas eram do sector têxtil, assegurando uma idêntica proporção do pessoal ao serviço na indústria. O volume de negócios gerado pelas indústrias do Quadrilátero foi de 6.019M de Euros (INE, 2007). A principal especialização produtiva do Quadrilátero, com base no volume de negócios das indústrias no cálculo do quociente de localização por comparação com a região Norte, é o sector têxtil (2,3).

Verifica-se, portanto, que os sectores tradicionais, nomeadamente o têxtil, continuam a evidenciar uma grande importância na economia do Quadrilátero, com os respectivos riscos associados à forte exposição e à concorrência internacional que este sector enfrenta e à predominância de PME's. Como é referido no Programa Estratégico de Cooperação (Quadrilátero, 2008), a reestruturação e a modernização do tecido empresarial industrial ainda não é um fenómeno generalizado, devido à prevalência de sectores tradicionais em crise de renovação, com as resultantes consequências sociais (desemprego, baixos níveis de produtividade e de rendimento, etc.) e territoriais (espaços industriais abandonados, localização difusa das empresas, etc.). Nestes sectores, onde predominam as PME's, persistem défices importantes de competências humanas e organizativas, que têm limitado o surgimento de novas estratégias de cooperação empresarial, intersectorial e de inovação. Mas, por contraste, têm surgido sectores de excelência, muito competitivos internacionalmente (sistemas e tecnologias de informação, saúde, novos materiais, nanotecnologias, têxteis técnicos, etc.), que constituem casos de sucesso e que apontam o caminho a seguir para tornar a economia do Quadrilátero mais competitiva.

Do ponto de vista institucional, o Quadrilátero acolhe um conjunto de instituições com enorme potencial para suportar o desenvolvimento económico do território, sendo de destacar as instituições de ensino superior e os centros tecnológicos. Nas quatro cidades do Quadrilátero estão instaladas instituições de ensino superior, sendo de destacar a Universidade do Minho (com pólos em Braga e Guimarães), que é considerada pela Quaternaire (2007) como *um dos mais dinâmicos e organizados centros de transferência de tecnologia e de promoção*

do empreendedorismo de base tecnológica do país, nomeadamente ao nível da engenharia de polímeros, de materiais, de software/programação e das tecnologias dos materiais e processos têxteis. O CITEVE (Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal), localizado em V.N. de Famalicão, é um centro tecnológico reconhecido internacionalmente. A actividade do CITEVE consiste em apoiar o desenvolvimento das capacidades técnicas e tecnológicas das indústrias têxtil e do vestuário, através do fomento e da difusão da inovação e da promoção da melhoria da qualidade. O Parque de Ciência e Tecnologia Avepark (Guimarães) constitui igualmente uma instituição de referência no Quadrilátero e na região, cuja missão é a I&D e a transferência de tecnologia para um vasto leque de organizações, nomeadamente para as empresas. O Avepark inclui uma incubadora de empresas de base tecnológica (Spinpark) e acolhe alguns centros de referência internacional, como o Instituto Europeu de Excelência Medicina Regenerativa dos Tecidos. O Laboratório Ibérico Internacional de Nanotecnologia (Braga), o CENTI (Centro de Nanotecnologias de Materiais Técnicos Funcionais Inteligentes), a oficina de inovação BicMinho, o Idite-Minho (Instituto de Desenvolvimento e Inovação Tecnológica do Minho), constituem outros exemplos de instituições com potencial para assegurar o surgimento de novas actividades empresariais e a integração da inovação e da componente tecnológica nos sectores produtivos mais tradicionais do Quadrilátero. A actividade desenvolvida por algumas instituições empresariais e de desenvolvimento regional (AIMinho, Adrave, etc.) têm também contribuído para aprofundar as formas de cooperação institucional no Quadrilátero.

## 5.2 Perspectivas e desafios futuros para o Quadrilátero Urbano

A análise apresentada na Subsecção anterior permite evidenciar que o Quadrilátero tem argumentos para melhorar os níveis da competitividade e de inovação do território. A consolidação da rede urbana poderá ser um passo decisivo para rentabilizar o potencial existente em cada cidade/município. Deste modo, a futura consolidação do Quadrilátero depende quer do impacto dos projectos materiais definidos pelos parceiros, quer da implementação de um sistema em rede de governança territorial.

Em relação aos projectos previstos, o Programa Estratégico de Cooperação apresentado à política Polis XXI (Quadrilátero, 2008) assenta sem sete níveis operacionais que visam reforçar a consolidação e a competitividade da rede. As operações a desenvolver são as seguintes: o *Quadrilátero Digital*, o *Quadrilátero Mobilidade*, o *Quadrilátero Criativo e Cultural*, o *Quadrilátero Desenvolvimento Urbano*, o *Quadrilátero Empresarial Acolhimento*, o *Quadrilátero Empresarial Internacionalização* e o *Quadrilátero em Rede*. As duas primeiras operações são aquelas que têm um maior enfoque no reforço da integração física e funcional das quatro cidades. O *Quadrilátero Digital* é o projecto que envolve o maior volume financeiro (7,6M Euros), tendo como principal objectivo a instalação de uma malha regional de fibra óptica que ligue as quatro cidades e que assegure também a criação de uma rede interna em cada uma delas. Por seu lado, o projecto *Quadrilátero Mobilidade* pretende suprir uma das principais dificuldades que se coloca ao Quadrilátero e que resulta da inexistência de um sistema eficiente de transportes públicos entre as quatro cidades. Assim, esta operação pretende constituir um sistema multimodal de transportes que seja simultaneamente eficaz, acessível, seguro e sustentável, que assegure uma melhor mobilidade à população e às empresas localizadas no território. As quatro operações seguintes visam reforçar as condições de atractividade das cidades da rede para um conjunto diversificado de públicos-alvo. O *Quadrilátero Criativo e Cultural* pretende atrair mais criativos, reforçando a produção artística e criativa através de um ambiente mais favorável à instalação de empresas criativas e de artistas, consolidando uma imagem de território de inovação e de criatividade. Do ponto de vista cultural, o objectivo da operação é o de reforçar a articulação das entidades e dos equipamentos culturais, de modo a que as iniciativas culturais do Quadrilátero tenham uma maior projecção nacional e internacional. Por seu lado, o projecto *Quadrilátero Desenvolvimento Urbano* pretende promover novas formas de desenvolvimento e de inovação nos valiosos centros históricos das quatro cidades, nomeadamente através de estratégias de reabilitação do edificado, que envolvam várias entidades públicas e privadas e que sejam capazes de atrair novos residentes e de promover novas funcionalidades. A

este projecto está dedicada a segunda maior fatia de investimentos do Quadrilátero (2,6M Euros). O *Quadrilátero Empresarial* nos seus dois eixos temáticos (Acolhimento e Internacionalização) dirige-se especificamente para a atracção de investimentos empresariais. Em termos de acolhimento, a operação pretende reestruturar e reorganizar as áreas de acolhimento empresarial existentes no Quadrilátero, que se caracterizam por serem espaços difusos, heterogéneos, pouco qualificados e geridos segundo diferentes modalidades. Para o efeito, está prevista uma abordagem integrada de qualificação das áreas de acolhimento empresarial e a definição de um modelo de gestão supra-municipal das mesmas. Em termos de internacionalização, o projecto pretende promover o potencial empresarial do Quadrilátero no exterior através de um modelo de actuação comum que irá incidir na qualificação e na gestão das áreas de acolhimento empresarial, nas acções de marketing territorial e empresarial e na realização de investimentos de carácter estruturante. Deste modo, esta operação pretende tornar mais atractivo o território ao investimento exterior, bem como melhorar as condições de acesso das empresas do território aos mercados exteriores. Por último, o *Quadrilátero em Rede* é uma operação de natureza transversal a toda a estratégia da rede urbana que tem como missão assegurar as condições para implementar e mobilizar as entidades parceiras e o restante tecido institucional da mesma.

O futuro reforço da articulação do Quadrilátero apoia-se, portanto, num conjunto ambicioso de projectos que, para além do montante global de investimentos esperados (15M Euros), necessita de um verdadeiro empenho por parte das entidades parceiras, para que não haja uma fractura territorial e institucional da rede. Apesar de, em termos teóricos, a constituição da rede urbana ser acarinhada pelas diversas entidades do território, a sua efectivação requer uma mudança no paradigma da gestão municipal e do relacionamento institucional, que constituem alguns importantes desafios de que dependerá o sucesso da rede.

Com efeito, o reforço da competitividade económica e a internacionalização do Quadrilátero não se compadecem com uma estrutura urbana fragmentada e de natureza municipalista, nem com um modelo de reduzida cooperação pluri-institucional. A constituição de uma rede urbana para o reforço da competitividade, como é o caso do Quadrilátero, pressupõe a instituição de um modelo de governança territorial, através do qual sejam analisadas, debatidas e concertadas as estratégias e as acções a implementar pelas diversas esferas que estão envolvidas na rede (políticas, empresariais e científicas/tecnológicas). Apesar de ser essencial para rentabilizar em conjunto as várias potencialidades do Quadrilátero, a constituição deste modelo de participação colectiva é um desafio cujo sucesso depende tanto da concretização do conceito em operações e resultados visíveis, como do desenvolvimento de competências pessoais e institucionais para trabalhar em rede, como ainda de uma eficiente estratégia de marketing territorial. Os desafios que se colocam a este nível prendem-se com a falta de tradição nestas formas de governança e com a gestão dos equilíbrios de poder e de representação das várias entidades na plataforma comum. O carácter pioneiro desta experiência é assumido pelo próprio documento de candidatura do Quadrilátero ao Polis XXI quando refere que esta rede é um “laboratório de experiências ao nível da governança urbana e de territórios em rede” (Quadrilátero, 2008:31). Por outro lado, a constituição e o funcionamento da rede vão implicar a criação de órgãos e de estruturas, desde o nível da gestão administrativa, passando pelo nível da decisão/gestão da rede, até ao nível da materialização dos projectos. A cooperação entre as várias estruturas é uma condição essencial para o sucesso dos projectos previstos para o Quadrilátero. Para tal, é necessário que haja um verdadeiro envolvimento por parte dos quatro municípios que devem liderar todo o processo através de estruturas institucionais adequadas, que permitam a distribuição de competências e de responsabilidades pelos municípios; e também a partilha nas decisões estratégicas e operacionais

entre todos os membros das estruturas de gestão e de trabalho do Quadrilátero. A constituição de uma associação municipal, através da qual se possa definir a distribuição das competências e das responsabilidades de cada município, assim como a partilha ao nível deliberativo e de envolvimento de cada um nos projectos, assegurando o suficiente distanciamento entre as lógicas municipais e as necessidades da rede, é igualmente um procedimento crucial para o futuro sucesso da rede.

## 6. Conclusões

Um dos objectivos do artigo foi o de analisar a evolução e as características das formas de cooperação interurbana e, em particular, das redes de cidades no contexto internacional e nacional. A análise permitiu concluir que, ao longo das últimas duas décadas, as formas de cooperação interurbana, nas suas diversas modalidades, conheceram uma forte expansão, tendo sido muito impulsionadas por políticas públicas (europeias e nacionais). As redes de cidades e, num sentido mais lato, as demais formas de cooperação interurbana, surgem como uma resposta natural ao conjunto imbricado de problemas (económicos, sociais, ambientais, etc.) que se deparam a estes territórios e que os colocam em permanente pressão a uma escala cada vez mais globalizada. O resultado tem-se traduzido no aumento e no surgimento de várias formas de cooperação com motivações diversas e com diferentes níveis de institucionalização. Assim, as redes têm-se vindo a impor de tal modo que constituem um novo arquétipo nas relações entre as cidades, que se está a sobrepor ao modelo tradicional hierarquizado de relacionamento entre elas (Capello, 2000). Por essa razão, as redes urbanas estão cada vez mais presentes nos discursos dos políticos e dos gestores do território (Meijers, 2005), seguindo a perspectiva de Friedmann (2001) de que as cidades têm muito a ganhar – e nada a perder – em integrarem-se em redes.

No caso de Portugal verifica-se que o estabelecimento de formas de cooperação interurbana foi mais tardio do que na Europa. Porém, a partir da década de 1990, assistiu-se a um crescimento assinalável do número de geminações e de acordos de cooperação celebrados com outras cidades. Com base na literatura foi

ainda possível concluir que os resultados obtidos com estas iniciativas estão pouco divulgados, o que parece resultar do modo relativamente informal com que as autarquias gerem estes dossiers, sem que haja um gabinete ou um departamento responsável pelo seu acompanhamento (Xavier, 2000). Por outro lado, estas formas de cooperação aparecem muito centradas em questões de natureza técnica e social. A constituição de redes urbanas com motivos explícitos de natureza económica e territorial, que visam reforçar a capacidade competitiva e superar a falta de dimensão crítica das cidades portuguesas à escala internacional, é um objectivo mais recente promovido por vários documentos de iniciativa pública. Neste âmbito, verifica-se a existência de uma boa articulação entre as orientações de nível nacional com as de base regional, faltando uma correcta (e decisiva) assimilação por parte das entidades locais. Não obstante a disponibilização de apoios financeiros para projectos que promovam a constituição de redes de cidades para a competitividade e a inovação, é legítimo questionar se as entidades locais, nomeadamente as autarquias, estarão preparadas e disponíveis para trabalhar em rede com outros municípios e com outras instituições? Com efeito, a falta de tradição em Portugal de projectos de governança territorial, o reduzido intermunicipalismo e os escassos resultados obtidos com outros programas anteriores (como o PROSIURB) revelam que há um conjunto de obstáculos que terão de ser transpostos para efectivar modelos reticulares de cidades em Portugal.

O Quadrilátero Urbano constitui um excelente caso de estudo para analisar esta problemática. As quatro cidades e os respectivos municípios que compõem esta rede urbana em consolidação apresentam um conjunto muito favorável de argumentos económicos, locativos, institucionais e demográficos. No contexto nacional, o Quadrilátero assume-se como um projecto inovador de rede urbana de proximidade, que pretende reforçar a competitividade e a internacionalização do território a partir de uma rentabilização mais efectiva das suas potencialidades e de uma maior cooperação institucional (pública e privada). Deste modo, o projecto do Quadrilátero prevê a criação de uma plataforma comum e alargada através da qual sejam discutidas, concertadas, implementadas e monitorizadas acções que reforcem a integração

da rede e a sua posição competitiva à escala nacional e internacional. Para tal é necessário que as entidades locais, nomeadamente as autarquias, concebam este projecto na sua verdadeira dimensão territorial, sob pena de se transformar em vários projectos sectoriais e de cariz municipal, de menor impacto na consolidação da rede. Por outro lado, o Quadrilátero apresenta algumas particularidades que poderão condicionar a sua consolidação em rede. A proximidade geográfica e a boa acessibilidade entre os quatro centros urbanos são factores favoráveis que têm permitido manter relações funcionais e institucionais entre os quatro municípios. Verifica-se igualmente a existência de dinâmicas de associativismo e de trabalho em rede nos municípios integrados na NUT do Ave (Guimarães e V.N. de Famalicão) que pode ser precursora da articulação em rede à escala do Quadrilátero. Porém, em termos de coesão institucional detectam-se também várias debilidades. Desde logo, a fragmentação do território em duas NUT III (Ave e Cávado), pode ser um problema, pois existe um diferente nível de associativismo e operam várias entidades que não têm rotinas de trabalho em conjunto. A falta de tradição na gestão intermunicipal de projectos em rede entre os quatro municípios é também uma lacuna. A própria competitividade latente entre Braga e Guimarães, os dois principais motores da rede, poderá gerar atritos no processo de concertação das acções. Assim, o sucesso do Quadrilátero dependerá muito da vontade e da capacidade das entidades locais gerarem um contexto regional de cooperação, que mobilize a participação e a adesão de diversas entidades e dos cidadãos, num novo quadro de relacionamento e de práticas de vida e de trabalho que dêem prioridade ao território da rede.

Como se referiu, o Quadrilátero pretende afirmar-se como uma rede urbana para a competitividade e a inovação. Este artigo pretende ser um contributo para colmatar a falta de estudos sobre as redes urbanas referida por alguns autores (Capello, 2000; Tjandradewi e Marcotullio, 2009), utilizando um caso de estudo que se manifesta inovador no contexto português e que constitui objecto de um projecto de investigação mais amplo que está a ser conduzido pelos autores. A futura divulgação dos resultados obtidos no âmbito desse projecto faz parte das intenções dos autores.

## Referências

- ANMP – Associação Nacional dos Municípios Portugueses (2009), *Geminações de cidades e vilas*, disponível em [http://www.anmp.pt/index.php?option=com\\_content&view=article&id=189&Itemid=150](http://www.anmp.pt/index.php?option=com_content&view=article&id=189&Itemid=150), acedido em Outubro de 2009.
- Batten, D. (1995), "Network cities: creative urban agglomerations for the 21st century" in *Urban Studies*, Vol.32, N.º2, pp.313-327.
- Camagni, R., Capello, R. (2004), "The city network paradigm: theory and empirical evidence" in Capella, R. & Nijkamp, P. (eds.), *Urban dynamics and growth, advances in urban economics*, Elsevier, Amsterdam, pp.495-529.
- Capello, R. (2000), "The city network paradigm: measuring urban network externalities" in *Urban Studies*, Vol. 37, N.º11, pp.1925-1945.
- CCDRN – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (2010), *Proposta de Plano Regional de Ordenamento do Território da Região Norte*, disponível em <http://www.ccr-norte.pt>, acedido em Outubro de 2010.
- CEMR – Council of European Municipalities and Regions (2009), *International Twinning and Partnership*, disponível em <http://www.twinning.org/pt/page/enquadramento-breve.html>, acedido em Outubro de 2009.
- Costa, M. (2005), *Redes intermunicipais: uma nova dimensão económica no quadro da CPLP?* MSh Thesis, ISEG, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.
- Costa, M., Ferreira, M. (2004), "Geminações autárquicas e CPLP: que articulação ao apoio ao desenvolvimento económico local?" in *Actas do VIII Congresso Luso-Africano de Ciências Sociais*, 16-18 Abril, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.
- Davoudi, S. (2003), "Polycentricity in European spatial planning: from an analytical tool to a normative agenda" in *European Planning Studies*, Vol. 11, N.º8, pp.979-999.
- DGOTDU - Direcção-Geral do Ordenamento do Território e Desenvolvimento Urbano (2009), *Política de Cidades Polis XXI*, disponível em <http://www.dgotdu.pt/channel.aspx?channel11ID=A1F57B2B-F066-475F-9B60-9F86A110C000&listaUltimos=1>, acedido em Outubro de 2009.
- Fonseca, F., Ramos, R. (2009), "A inovação no contexto da gestão do território, desafios e perspectivas" in *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, APDR, N.º21, pp.7-29.
- Friedmann, J. (2001), "Intercity networks in a globalizing era" in Scott, A. (Ed.), *Global city-regions: trends, theory, policy*, Oxford University Press, New York.
- Goei, B., Burger, M., Oort, F., Kitson, M. (2009), "Functional polycentrism and urban network development in the Greater South East UK: evidence from commuting patterns, 1981- 2001" in *ERIM Report Series Reference N.º ERS-2009-038-ORG*, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1434572>.
- Heeg, S., Klagge, B., Ossenbrügge, J. (2003), "Metropolitan cooperation in Europe theoretical issues and perspectives for urban networking" in *European Planning Studies*, Vol.11, N.º2, pp.139-153.
- INE – Instituto Nacional de Estatística (2002a), *XIV Recenseamento Geral da População*, 2001, INE, Lisboa.
- INE – Instituto Nacional de Estatística (2002b), *Atlas das cidades de Portugal*, INE, Lisboa.
- INE – Instituto Nacional de Estatística (2007), *Anuário Estatístico da Região Norte de 2006*, INE, Lisboa.

Keiner, M., Kim, A. (2007), "Transnational city networks for sustainability" in *European Planning Studies*, N.º15, pp.1369–1395.

Klaasen, I., Rooij, R., Schaick, J. (2007), Network cities: operationalising a strong but confusing concept in Boelhouwer, P. et al. (eds), *Sustainable Urban Areas International Conference*, 25-28 June, ENHR 2007, Rotterdam.

Leitner, H., Pavlik, C., Sheppard, E. (2002), "Networks, governance and the politics of scale: inter-urban networks and the European Union" in Herod, A. & Wright, M. (eds.), *Geographies of Power, Placing Scale*, Blackwell Publishing, Oxford, pp.274-298.

Levent, T., Kundak, S., Gülümer, A. (2004), "The role of network cities in construction of global urban culture" in *44<sup>th</sup> European Congress of the Regional Science Association*, 25-29 August, ERS, Porto.

Limtanakool, N., Schwanen, T., Dijst, M. (2009), "Developments in the Dutch urban system on the basis of flows" in *Regional Studies*, Vol. 43(2), pp.179-196.

MAOT - Ministério do Ambiente e Ordenamento do Território (2000), *Avaliação global do PROSIURB*, Lisboa.

Meijers, E. (2005), "Polycentric urban regions and the quest for synergy: is a network of cities more than the sum of the parts?" in *Urban Studies*, Vol. 42, N.º4, pp.765-781.

Neto, A. (2005), *Redes de cidades: cooperação, estratégias de desenvolvimento, limitações constitucionais e divergências: o caso da rede Mercocidades* ( PhD Thesis), Fundação de Economia e Estatística, Porto Alegre.

Quadrilátero (2008), *Quadrilátero urbano para a competitividade, a inovação e a internacionalização, Programa Estratégico de Cooperação*, disponível em: <http://www.cm-braga.pt/docs/CMB/Documentos/PECQuadrilatero.pdf>, Dezembro de 2009.

Quatenaire (2007), *Plano de Acção Ave 2007-2013*, Porto.

Ramos, R., Silva, A. (2007), "A spatial analysis approach for the definition of metropolitan regions – the case of Portugal" in *Environment and Planning B: Planning and Design*, 34 (1), pp.171-185.

Salgueiro, T. (1992), *A cidade em Portugal: uma geografia urbana*, Ed. Afrontamento, Porto.

Schindegger, F., Tatzberger, G. (2005), "Polycentric development - a new paradigm for cooperation of cities?" in Giffinger, R. (ed.), *Competition between cities in central Europe: opportunities and risks of cooperation*, Road, Bratislava, pp.184-199.

Tjandradewi, B., Marcotullio, P., Kidokoro, T. (2006), "Evaluating city-to-city cooperation: a case study of the Penang and Yokohama experience" in *Habitat International* N.º30, pp.357–376.

Tjandradewi, B., Marcotullio P. (2009), "City-to-city networks: Asian perspectives on key elements and areas for success" in *Habitat International* N.º33, pp.165-172.

UNEP (2007), *World Urbanization Prospects: the 2007 Revision*, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, New York, disponível em <http://esa.un.org/unpp/>, acedido em Outubro de 2009.

Van Oort, F., Burger, M., Raspe, O. (2009), "On the economic foundation of the urban network paradigm: spatial integration, functional integration and economic complementarities within the Dutch Randstad" in *ERIM Report Series Reference N.º ERS-2009-039-ORG*, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1434574>.

Xavier, B. (2000), "Cidades e globalização: geminar urbanidades, solidarizar os espaços" in *Actas do IV Congresso Português de Sociologia*, 17-19 Abril, APS, Coimbra.

---

## EQUIDADE NOS PAGAMENTOS DIRECTOS DOS CUIDADOS DE SAÚDE EM PORTUGAL: UMA ANÁLISE GLOBAL E POR NUTS II\*

---

**Carlota Quintal** - Professora Auxiliar da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e investigadora do Centro de Estudos e Investigação em Saúde da Universidade de Coimbra - E-mail: qcarlota@fe.uc.pt

**Sónia Venceslau** - Aluna do Mestrado em Economia na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra - E-mail: spvenceslau@gmail.com

---

### Resumo:

A equidade é um dos objectivos centrais da política de saúde e corresponde a uma das dimensões de avaliação do desempenho dos sistemas de saúde usada pela OMS. Este estudo propõe-se analisar a equidade no financiamento dos cuidados de saúde através dos pagamentos directos, em Portugal, para o total desses pagamentos e para cada componente, desagregando-se ainda a análise para o país e para as regiões NUTS II.

Os dados utilizados provêm do Inquérito Nacional de Saúde 2005/06 e a metodologia baseia-se na técnica das curvas e índices de concentração. Os resultados sugerem a existência de iniquidade, observando-se regressividade nos pagamentos, globalmente e para cada tipo de despesa, sendo essa regressividade mais acentuada no caso dos medicamentos e menos no caso dos meios complementares de diagnóstico. Em termos de regiões, o Algarve e os Açores aparecem com o maior e menor nível de regressividade, respectivamente.

**Palavras-chave:** Equidade, financiamento, pagamentos directos, NUTS II

**Códigos JEL:** I 1

### Abstract:

Equity is a central goal of health policy and is in fact among the performance indicators used by WHO to evaluate health systems. The objective of this study is to analyse equity in the financing of health care, for the case of out-of-pocket payments, in Portugal, for total payments and for each of its components. The analysis is further disaggregated by regions NUTS II.

Data come from the National Health Survey 2005/06 and the methodology is based on the technique of concentration curves and indexes. The results suggest that payments are regressive, globally and for each item. Inequity in financing is greater for the case of medicines and lower for the case of diagnostic tests. Regarding the geographic analysis, the progressivity index is greater for Algarve and lower for Azores.

**Keywords:** Equity, financing, out-of-pocket payments, NUTS II

**JEL Codes:** I 1

---

\* As autoras agradecem os comentários e sugestões de dois avaliadores anónimos que contribuíram para melhorar o presente artigo.

## 1. Introdução

Em Portugal, o direito ao acesso aos cuidados de saúde por parte de todos os cidadãos, independentemente da sua condição económica, está consagrado na Lei Fundamental, através do artigo 64.º da Constituição da República Portuguesa. A par deste reconhecimento, o acesso aos cuidados de saúde é uma das garantias contempladas na lei fundadora do Serviço Nacional de Saúde (Lei nº56/79 de 15 de Setembro) bem como na Lei de Bases da Saúde (Lei nº48/90 de 24 de Agosto). Nestes diplomas legais, é notória a preocupação do legislador com as possíveis restrições ao acesso aos cuidados de saúde motivadas por factores de ordem económica, social ou geográfica (veja-se, por exemplo, a Base II, nº1).

A equidade surge assim como um objectivo central da política de saúde, situação aplicável à generalidade dos países, nomeadamente da OCDE. A própria Organização Mundial de Saúde defende que uma dimensão essencial do desempenho de qualquer sistema de saúde é precisamente a equidade (OMS, 2000).

A equidade pode ser avaliada sob duas perspectivas, a da utilização de cuidados e a do financiamento desses cuidados, em que no primeiro caso se pretende averiguar o respeito pelo princípio da utilização de acordo com a necessidade, e no segundo caso se pretende avaliar em que medida o financiamento dos cuidados respeita o princípio da capacidade de pagar. O presente artigo insere-se nesta última abordagem.

Existem cinco fontes possíveis de financiamento dos cuidados de saúde, sendo elas, os impostos directos, os impostos indirectos, as contribuições para a segurança social, os seguros de saúde privados e os pagamentos directos (*out-of-pocket*). O objectivo deste estudo é avaliar a equidade nos pagamentos directos dos cuidados de saúde, totais e por cada categoria de despesa, procedendo-se a uma análise para o país no seu conjunto bem como por NUTS II.

Os pagamentos directos englobam todo o financiamento que é efectuado no acto do consumo, ou seja, que está directamente relacionado com a utilização de cuidados de saúde. Deste modo, os pagamentos directos compreendem um leque de despesas diversificado, como por exemplo, as consultas médicas de urgência e as prestadas no

sector privado não cobertas por seguros, as taxas moderadoras pagas pelos indivíduos no âmbito do Serviço Nacional de Saúde, as despesas não comparticipadas em medicamentos, os meios complementares de diagnóstico (análises, radiografias, entre outros) e os tratamentos (cirurgias, fisioterapia, tratamentos dentários, entre outros).

Os pagamentos directos constituem uma importante fonte de financiamento dos cuidados de saúde, em Portugal, correspondendo o seu peso a cerca de 22% dos pagamentos totais, em 2007, o mesmo valor verificado em 2000 (OMS, 2010). De facto, o peso dos pagamentos directos no total da despesa privada diminuiu de 80,8% em 2000 para 77,5% em 2007, contudo, o peso da despesa privada no total dos pagamentos aumentou, naquele mesmo período, de 27,5% para 29,4%, fazendo assim com que o valor dos 22% se mantivesse nos dois anos acima referidos. A título de comparação, o peso dos pagamentos directos no total dos pagamentos dos cuidados de saúde em Espanha é semelhante ao observado em Portugal, surgindo países como a França, Luxemburgo e Holanda com valores abaixo dos 7%. A média da OCDE ronda os 19% e a média da UE 15 atinge os 17%. Na União Europeia, o país com um maior peso dos pagamentos directos é a Grécia, onde este valor está muito próximo dos 40% (OMS, 2010).

Com base em dados relativos à região da Europa, a OMS conclui que existe uma forte associação entre a despesa pública com cuidados de saúde e os pagamentos directos. Assim, e embora se verifique variações importantes ao longo da tendência, países em que os gastos públicos com a saúde (em percentagem do PIB) são mais baixos tendem a apresentar níveis mais elevados no que diz respeito ao peso dos pagamentos directos no total das despesas em saúde (OMS, 2009, p.96). Nesta análise, Portugal aparece com o maior peso dos pagamentos directos, dentro do grupo de países com gastos públicos em saúde semelhantes aos seus (na ordem dos 7- 8% do PIB).

Em todos os países da OCDE tem-se verificado um aumento dos co-pagamentos por parte dos utentes como forma de compensar o aumento dos custos totais com cuidados de saúde, o que tem suscitado alguma apreensão pelo que este movimento pode representar em termos de equidade (Corrieri *et al.*,

2010). De facto, entende-se que existe equidade no financiamento dos cuidados de saúde quando os pagamentos são proporcionais ao rendimento, contribuindo assim cada indivíduo de acordo com a sua capacidade de pagar (Wagstaff e van Doorslaer, 2000). A preocupação principal é dissociar os pagamentos da utilização uma vez que os pagamentos podem afectar a capacidade de consumir algo que é considerado essencial. Se na despesa pública tal dissociação é mais viável, no caso dos pagamentos directos a despesa é contrapartida da utilização, com a agravante de tendencialmente serem precisamente os grupos mais desfavorecidos, em termos socioeconómicos, aqueles que apresentam maiores níveis de morbilidade. É mesmo possível que as despesas se tornem catastróficas (caso em que os pagamentos dos cuidados de saúde atingem 40% do rendimento disponível, após terem sido satisfeitas necessidades de subsistência). Portugal é um dos países da OCDE referenciados como tendo dos valores mais elevados no que diz respeito à incidência de despesas catastróficas (OCDE, 2009).

Apesar do que atrás foi dito, reconhecem-se algumas vantagens aos pagamentos directos como forma de financiar o sistema de saúde, nomeadamente, o contributo para a racionalização da procura através da fixação de preços, permitindo maior eficiência na distribuição de recursos e reduzindo o risco moral (consumo excessivo e desnecessário de cuidados pelo facto de não existir um preço no acto de consumo). Os pagamentos directos poderão aumentar também a eficiência do lado da oferta, através da redução da procura de cuidados induzida pelos prestadores, na medida em que estes poderão ser mais sensíveis à utilização excessiva e porventura desnecessária de serviços, pelo facto de serem os utentes a suportar a despesa resultante dessa utilização.

Não é no entanto objectivo deste estudo fazer qualquer balanço entre vantagens e desvantagens dos pagamentos directos mas sim avaliar a equidade subjacente a esta forma de financiamento. Conhecem-se três estudos anteriores, para o caso português. Wagstaff e van Doorslaer (1992) e Wagstaff *et al.* (1999) analisam a equidade no financiamento dos cuidados de saúde em treze países, incluindo Portugal<sup>1</sup>. Os dados utilizados provêm dos Inquéritos aos Orçamentos Familiares relativos aos anos de 1980 e 1990, respectivamente. O relatório elaborado pela Comissão para a Sustentabilidade do Financiamento do Serviço Nacional de Saúde (Ministério da Saúde, 2007) baseia-se na mesma fonte, utilizando dados também respeitantes ao ano 2000. Não se conhecem contudo estudos com base no INS nem análises por regiões como a que aqui se propõe.

O Inquérito Nacional de Saúde (INS) 2005/06 constitui então a fonte dos dados usados no presente estudo e a metodologia adoptada baseia-se na elaboração de curvas de concentração e cálculo dos índices que lhes estão associados. Na secção 2, apresenta-se a descrição dos dados e a metodologia seguida; na secção 3, disponibiliza-se os resultados e procede-se à discussão dos mesmos; na secção 4 apresenta-se as principais conclusões deste estudo.

## 2. Metodologia

Em termos de equidade no financiamento, o importante é analisar em que medida os pagamentos (directos) dos cuidados de saúde estão relacionados com a capacidade de pagamento. Assim, nesta análise, procede-se à comparação da distribuição do rendimento com a distribuição dos encargos com os cuidados de saúde (total e para cada componente), o que permite inferir sobre a existência, ou não, de proporcionalidade dos pagamentos directos face ao rendimento, bem como avaliar a amplitude dos desvios entre aquelas distribuições, caso existam. Esta abordagem corresponde a uma análise de equidade vertical em que se procede a uma comparação entre indivíduos de diferentes rendimentos.

<sup>1</sup> Os autores responsáveis pela investigação publicada nestes artigos, no que diz respeito a Portugal, são João Pereira e Carlos Gouveia Pinto, no primeiro caso e João Pereira, no segundo.

## 2.1 Dados e variáveis

Os dados a utilizar neste estudo provêm do 4ºINS, levado a cabo pelo Instituto Nacional de Saúde Dr. Ricardo Jorge em parceria com o Instituto Nacional de Estatística, entre Fevereiro de 2005 e Fevereiro de 2006, e disponibilizado em Janeiro de 2007. Apesar da amostra completa incluir informação relativa a 41 193 indivíduos, os resultados deste trabalho baseiam-se nas respostas de 40 088 indivíduos. A amostra utilizada neste artigo subdivide-se por sua vez em sete subamostras, de 5 982, 5 582, 5 743, 5 663, 5 854, 5 950 e 5 314 indivíduos, relativas às regiões 'Norte', 'Centro', 'Lisboa e Vale do Tejo' (LVT), 'Alentejo', 'Algarve', 'Açores' e 'Madeira', respectivamente. Omitiram-se todos os registos com *missing values* em alguma das variáveis consideradas na análise, assim como as respostas com os códigos 9 (não sabe), 99 (não sabe), 98 (não quer responder) e 9999 (não sabe), visto não possibilitarem uma classificação da população pelo seu nível de rendimento e/ou despesa.

As variáveis são extraídas da rubrica 10 do INS, respeitante a despesas e rendimentos. Como variável indicadora da capacidade de pagar das famílias utiliza-se o rendimento (rendimento total de cada família, auferido no mês anterior, incluindo salários, rendas e pensões, abonos, subsídios, etc., de todas as pessoas). A variável rendimento está representada por classes, codificadas de 1 a 10, utilizando-se a marca da classe em que se insere cada agregado como representativa do seu rendimento<sup>2</sup>.

As variáveis indicadoras dos encargos directos com cuidados de saúde são: 'Consultas' - verbas despendidas com consultas de urgência ou com outras consultas; 'Meios Complementares de Diagnóstico' (MCD) - verbas despendidas em análises e outros exames complementares de diagnóstico; 'Medicamentos' - verbas despendidas, com medicamentos e 'Tratamentos' - verbas despendidas com tratamentos (cirurgias, tratamentos de fisioterapia, tratamentos dentários, outros tratamentos ou exames especiais e outras despesas). As perguntas relativas às despesas dizem respeito ao dispêndio efectuado nas duas semanas anteriores à

realização do inquérito. O questionário inclui também uma pergunta sobre o montante de reembolsos recebidos nas duas semanas anteriores, o que permite analisar ainda os pagamentos totais líquidos de reembolsos.

O Quadro 1 contém as estatísticas descritivas para o rendimento e diversas categorias de pagamentos directos, para o conjunto do país bem como para cada uma das regiões NUT II.

## 2.2 Análise

Os desenvolvimentos metodológicos na análise empírica da equidade nos cuidados de saúde foram em grande parte impulsionados pelo projecto ECuity, de que foram mentores Adam Wagstaff e Eddy van Doorslaer. A metodologia aqui adoptada surge na literatura por sugestão destes autores (e.g., van Doorslaer *et al.*, 1993) e baseia-se na técnica das curvas e índices de concentração. Grosso modo, para verificar-se o respeito pelo princípio da capacidade de pagar, procede-se à comparação entre a distribuição do rendimento e a distribuição dos pagamentos dos cuidados de saúde.

A curva de concentração do rendimento é a conhecida curva de Lorenz, sendo esta curva formada pela união dos pontos bidimensionais onde no eixo dos xx temos a percentagem acumulada da população ordenada pelo rendimento e no eixo dos yy temos a percentagem acumulada do rendimento. Analogamente, no caso da curva de concentração pagamentos, no eixo dos xx temos a percentagem acumulada da população ordenada pelo rendimento e no eixo dos yy temos a percentagem acumulada dos encargos com os cuidados de saúde.

As desigualdades são tanto maiores quanto mais as curvas de concentração se afastam da diagonal (linha de igual distribuição). Contudo, do ponto de vista da equidade, o importante é analisar em que medida os pagamentos dos cuidados de saúde estão relacionados com a capacidade de pagamento e verificar se essa relação é proporcional, progressiva ou regressiva. Isto é, o que nos interessa é comparar a curva de concentração dos pagamentos com a curva de Lorenz.

<sup>2</sup> Para a última classe, ilimitada superiormente, considerou-se um rendimento de 2 500 Euros (cf. Lourenço *et al.*, 2007).

**QUADRO 1**  
**Rendimento e pagamentos directos: estatísticas descritivas**

Variável	Definição	Média	d.p.	Min	Max
Rendimento (total)	Rendimento do agregado auferido no mês anterior	1017,53	603,23	75	2250,5
Norte		987,64	585,86	75	2250,5
Centro		949,14	620,22	75	2250,5
LVT		1135,87	665,93	75	2250,5
Alentejo		961,63	581,14	75	2250,5
Algarve		1018,7	575,07	75	2250,5
Açores		1051,25	599,07	75	2250,5
Madeira		1015,64	569,25	75	2250,5
Consultas (total)	Verbas despendidas com consultas nas duas semanas anteriores	3,47	21,98	0	2220
Norte		3,14	18,92	0	970
Centro		2,43	12,03	0	170
LVT		3,73	17	0	350
Alentejo		3,14	22,51	0	1250
Algarve		4,08	34,21	0	2220
Açores		3,58	22,55	0	1250
Madeira		4,18	19,43	0	560
MCD (total)	Verbas despendidas com MCD nas duas semanas anteriores	1,07	15,37	0	1250
Norte		0,76	10,98	0	620
Centro		0,91	12,9	0	750
LVT		1,46	21,11	0	1200
Alentejo		1,05	19,68	0	1250
Algarve		1,18	13,03	0	580
Açores		0,88	14,15	0	745
Madeira		1,3	12,93	0	420
Medicamentos (total)	Verbas despendidas com medicamentos nas duas semanas anteriores	8,38	23,5	0	2053
Norte		8,74	21,88	0	290
Centro		8,26	19,88	0	300
LVT		9,7	22,51	0	300
Alentejo		9,59	35,48	0	2053
Algarve		7,96	19,97	0	300
Açores		7,25	19,5	0	300
Madeira		7,13	21,22	0	400
Tratamentos (total)	Verbas despendidas com tratamentos nas duas semanas anteriores	3,29	49,42	0	3500
Norte		2,69	36,09	0	1900
Centro		4,13	67,77	0	3500
LVT		4,81	58,95	0	2300
Alentejo		2,62	35,32	0	2000
Algarve		3,89	59,72	0	3250
Açores		2,55	46,25	0	3000
Madeira		2,33	26,85	0	1200

Há proporcionalidade nos pagamentos se as duas curvas de concentração coincidem; regressividade se a curva dos pagamentos dos cuidados de saúde se situa acima da curva de Lorenz (significando isto que os indivíduos com menor rendimento pagam proporcionalmente mais do que os indivíduos com maior rendimento) e progressividade na situação inversa.

A partir de cada uma das curvas de concentração é possível calcular um índice de concentração que é igual a duas vezes a área de concentração (área entre a respectiva curva e a diagonal). O índice de concentração permite quantificar o grau de desigualdade na distribuição da variável em causa. No entanto e como referido anteriormente, do ponto de vista da equidade, o relevante é comparar a distribuição do rendimento com a distribuição dos pagamentos. Assim, em termos de quantificação, o que interessa é medir os desvios de proporcionalidade, ou seja, comparar o índice de concentração dos pagamentos ( $C_p$ ) com o índice de concentração do rendimento ( $G$ ), este último identificado na literatura económica como coeficiente de Gini. O papel do índice de Kakwani ( $\Pi_K$ ), também conhecido por índice de progressividade, é precisamente quantificar a diferença entre aqueles dois índices:

$$\Pi_K = C_p - G \quad (1)$$

$\Pi_K$  é igual a duas vezes a área ente as duas curvas de concentração, sendo os seus valores extremos -2 e 1. Se as duas curvas de concentração coincidem,  $C_p = G$  e  $\Pi_K$  é nulo; se há uma maior concentração do rendimento, então  $C_p < G$ , pelo que  $\Pi_K$  é negativo; se a curva dos pagamentos se situa abaixo da curva de Lorenz (i.e.,  $C_p > G$ ),  $\Pi_K$  é positivo. Assim, se o índice de Kakwani é zero podemos concluir que há proporcionalidade nos pagamentos; se é negativo, que há regressividade; e se é positivo, que há progressividade.

O índice de Kakwani pode ser calculado através de uma regressão linear, conforme metodologia proposta por Kakwani *et al.* (1997):

$$2\sigma_R^2 \left[ \frac{h_i}{\eta} - \frac{Y_i}{\mu} \right] = \alpha + \beta R_i + u_i \quad (2)$$

em que  $R_i$  é a posição fraccionária na hierarquia da distribuição do rendimento, do indivíduo  $i$ ,  $\sigma_R^2$  representa a variância de  $R_i$ ;  $h_i$  representa os pagamentos directos dos cuidados de saúde, efectuados pelo indivíduo  $i$ ;  $\eta$  é a média desses pagamentos;  $Y_i$  representa o rendimento do indivíduo  $i$  e  $\mu$  é a sua média;  $u_i$  representa os erros de especificação do modelo. A estimativa do coeficiente  $\beta$ , na equação (2), é o índice de Kakwani. Calcula-se este índice para os pagamentos totais dos cuidados de saúde, assim como para cada uma das suas componentes, através do método dos mínimos quadrados ordinários (MQO). O *software* utilizado nesta análise foi o SPSS Statistics 17.0.

### 3. Resultados e discussão

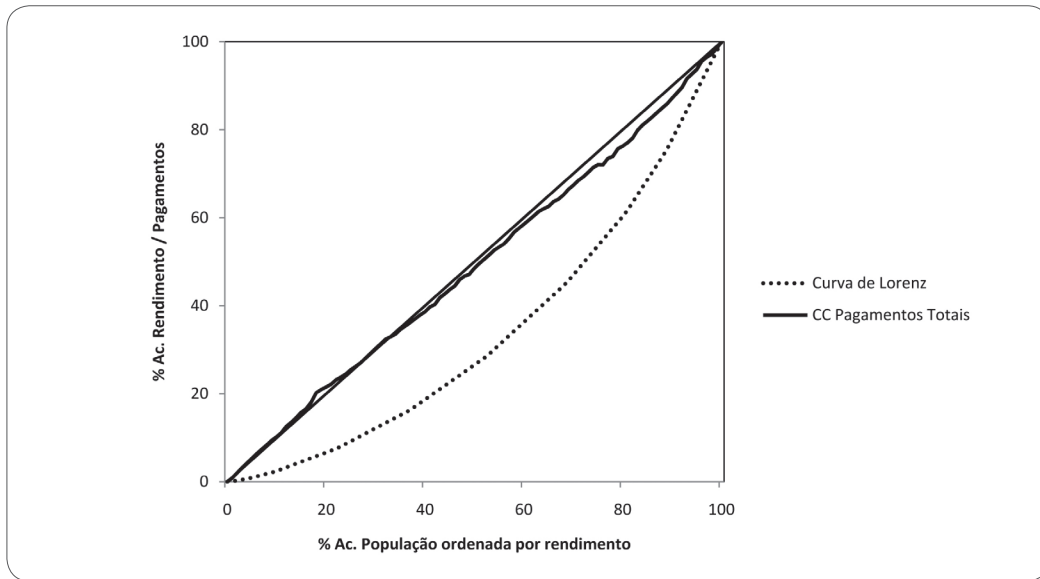
Na Figura 1 apresenta-se as distribuições do rendimento e dos pagamentos directos totais, para o país. Como é possível constatar pela curva de Lorenz, o rendimento encontra-se desigualmente distribuído, surgindo no entanto a curva de concentração dos pagamentos muito próxima da diagonal (igual distribuição). Mas, como referido anteriormente, de uma perspectiva de equidade, o relevante é comparar as duas curvas entre si. Pelo facto das duas curvas não aparecerem sobrepostas, conclui-se então pela ausência de equidade no financiamento. Mais, sendo a concentração mais acentuada no caso do rendimento do que no caso dos pagamentos, podemos concluir ainda que o financiamento é regressivo, em que indivíduos de menores rendimentos têm uma participação nos pagamentos totais superior à sua participação no rendimento total. Na verdade, pelas características dos pagamentos directos, este resultado é sobretudo uma confirmação do que era já expectável.

Este é um cenário que se repete em todas as categorias de despesa, como se poderá confirmar abaixo através dos valores do índice de Kakwani. Contudo, por ser um caso mais extremo, apresenta-se também as curvas de concentração para os medicamentos (Figura 2). De facto, na Figura 2, não só a curva de concentração dos pagamentos se situa acima da curva de Lorenz, como vai mesmo para além da diagonal, indicando uma concentração

dos pagamentos precisamente nos indivíduos de mais baixos rendimentos, resultando num nível de iniquidade superior ao das outras categorias de pagamentos (já que o afastamento entre as duas curvas é maior).

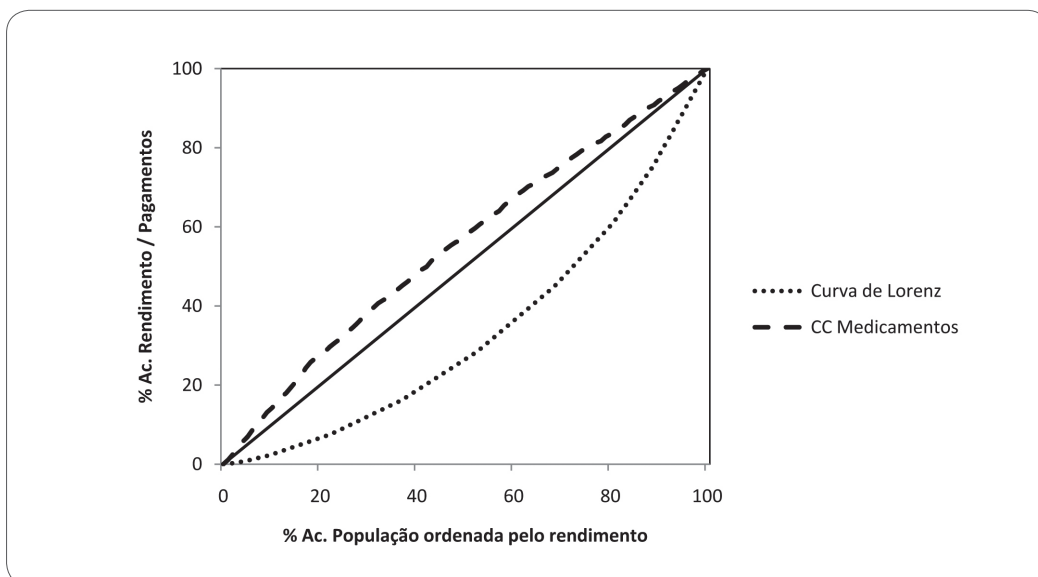
No Quadro 2 disponibiliza-se informação sobre o valor do índice de Kakwani para os pagamentos totais e para cada um dos tipos de despesa. Na segunda linha apresenta-se também os pagamentos totais líquidos de reembolsos. Um primeiro resultado a realçar é o facto de todos os coeficientes serem

**FIGURA 1**  
**Curva de Lorenz e Curva de Concentração dos Pagamentos Directos Totais**



Fonte: Elaboração própria

**FIGURA 2**  
**Curva de Lorenz e Curva de Concentração das despesas em Medicamentos**



Fonte: Elaboração própria

estatisticamente diferentes de zero (na Figura 3 pode observar-se os intervalos de confiança, a 95%). Isto leva à exclusão da hipótese de proporcionalidade nos pagamentos (recorde-se que em caso de financiamento proporcional  $\Pi_K$  assume um valor nulo), logo, exclui-se a existência de equidade no financiamento dos cuidados de saúde através dos pagamentos directos. Os valores negativos de  $\Pi_K$  confirmam a regressividade dos pagamentos. A avaliar pelo índice para os pagamentos totais líquidos de reembolsos, os mecanismos de reembolsos não parecem contribuir para atenuar o ónus dos pagamentos directos que recai sobre indivíduos de menores rendimentos. Isto poderá ficar em parte a dever-se ao facto daqueles indivíduos serem maioritariamente beneficiários do Serviço Nacional de Saúde, o qual oferece reembolsos muito menos generosos do que outros Subsistemas de saúde, como ADSE, SAMS.

Os valores de  $\Pi_K$  obtidos neste estudo são mais elevados do que os valores relatados nos estudos anteriores (referidos na secção 1). Em 2000, por exemplo, o índice para os pagamentos totais apresentava um valor de -0,222 (Ministério da Saúde, 2007). Tendo em conta que os dados do presente estudo são mais recentes, tal significaria, em princípio, que houve uma evolução no sentido do agravamento da iniquidade no financiamento dos cuidados de saúde através dos pagamentos directos. Todavia, os resultados não são directamente comparáveis por se

utilizar uma fonte de dados distinta, ainda que existam semelhanças entre as metodologias utilizadas nos dois inquéritos.

Dos vários tipos de despesa destacam-se dois: medicamentos e meios complementares de diagnóstico, por apresentarem o valor mais elevado (em termos absolutos) e o valor mais baixo do índice de Kakwani, respectivamente. São também as despesas com maior e menor peso no total dos pagamentos directos (medicamentos – 52% e MCD – 7%). O resultado quanto ao índice de progressividade para os medicamentos vem na linha do que havia sido já observado a partir das curvas de concentração. Efectivamente, Portugal apresenta uma despesa (em percentagem do PIB) em medicamentos elevada face aos padrões da OCDE, tal como atesta o último relatório do Observatório Europeu sobre Sistemas de Saúde, sobre Portugal (Barros e Simões, 2007). Apesar das medidas adoptadas, por exemplo, em termos de preços de referência, comparticipação e incentivo ao uso de medicamentos genéricos, este tipo de despesa continua alta, onerando desproporcionalmente os mais desfavorecidos. Os medicamentos são por vezes usados como substitutos de outros cuidados menos acessíveis, aparecendo assim os indivíduos de menor rendimento mais expostos a esta forma de substituíbilidade. Há mais de uma década, o Conselho de Reflexão sobre a Saúde, dizia a este respeito, que o consumo de mais ou menos medicamentos não traduz mais ou melhores cuidados de saúde à

#### QUADRO 2

##### Índice de Progressividade para Pagamentos Directos Totais (e Líquidos) e suas componentes

Pagamentos	$\Pi_K$
Pagamentos directos totais	- 0,3035**
Pagamentos directos totais líquidos de reembolsos	- 0,3135**
Consultas	- 0,1635**
MCD	- 0,1295**
Medicamentos	- 0,4325**
Tratamentos	- 0,1665**

\*\*Significativo ao nível de 5%

Fonte: Elaboração própria

população, reflectindo antes “um modelo assistencial essencialmente curativo onde (...) a superficialidade com que os doentes são muitas vezes observados, a descontinuidade dos cuidados com eventual duplicado de prescrições, são razões ponderosas que concorrem para o aumento das prescrições e do consumo” (Serrão *et al.*, 1998, p.164).

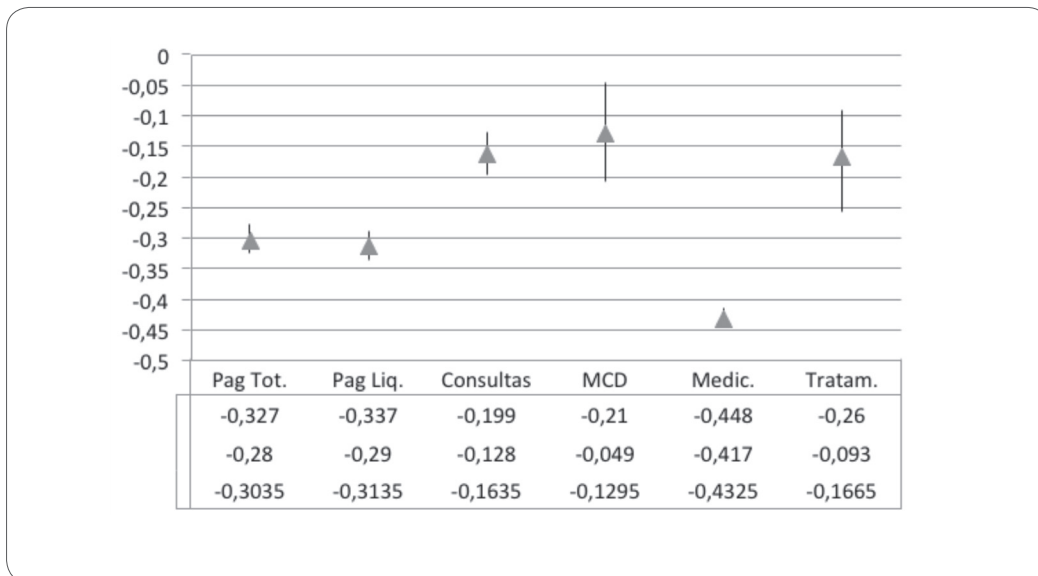
Relativamente aos meios complementares de diagnóstico, é provável que o valor mais baixo de  $\Pi_K$  decorra neste caso particular de uma menor utilização de cuidados de saúde. Ou seja, em termos do financiamento os resultados indiciam níveis de iniquidade relativamente mais baixos mas tal pode simplesmente resultar de elevados níveis de iniquidade na utilização. Por outro lado, os MCD estarão mais associados a cuidados preventivos, ao contrário dos medicamentos, que estarão mais associados a cuidados curativos. Este facto poderá determinar em parte a menor utilização de meios

complementares de diagnóstico pelos indivíduos de rendimentos mais baixos, uma vez que os cuidados preventivos destinam-se a situações de necessidade menos premente e como tal a sua utilização é mais susceptível de ser influenciada pela capacidade de pagar do que os cuidados curativos.

O valor do índice de progressividade das consultas, o segundo mais baixo do Quadro 2, deverá também resultar da menor utilização destes cuidados, por parte dos indivíduos de menor rendimento, sobretudo no que diz respeito às consultas de especialidade, as quais são asseguradas em grande medida pelo sector privado. Nos estudos empíricos sobre equidade na utilização, ao contrário do caso das consultas de clínica geral, o rendimento tem surgido como uma determinante significativa da utilização de consultas de especialidade (OCDE, 2004).

FIGURA 3

Índice de Progressividade para pagamentos totais e por tipo de despesa (com intervalo de confiança - 95%)



Fonte: Elaboração própria

Nota: Os valores abaixo do eixo horizontal correspondem aos limites dos intervalos de confiança, aparecendo na última linha o valor do índice de Kakwani.

Embora as duas vertentes da equidade, financiamento e utilização, sejam por regra analisadas separadamente, começam a surgir na literatura abordagens que estabelecem uma ligação entre estas duas ópticas, classificando as necessidades não satisfeitas conforme as causas (Allin *et al.*, 2010). De facto, em Portugal, e para o ano de 2006, perto de 10% da população relativa ao primeiro quintil de rendimento reportou a não realização de um exame médico devido ao seu custo, baixando este valor para 1% no caso dos indivíduos pertencentes ao último quintil de rendimento (OCDE, 2009). Assim, indivíduos com menor rendimento podem realizar pouca despesa em MCD, o que melhora o respectivo índice de progressividade, mas tal resulta de iniquidade na vertente da utilização.

O Quadro 3 mostra os valores de  $\Pi_K$ , relativo aos pagamentos totais, para as sete regiões que compõem a divisão territorial do país em NUTS II. Os coeficientes são todos estatisticamente significativos (a Figura 4 permite a visualização dos intervalos de confiança para todas as regiões) e constata-se que a região do Algarve é aquela onde a regressividade (em termos médios) dos pagamentos é maior. A região dos Açores é aquela onde o valor do índice é mais baixo, embora não muito distante dos casos da Madeira e Lisboa e Vale do Tejo. As restantes regiões apresentam valores próximos entre si. Sobre o Algarve é de referir que a respectiva curva

de concentração dos pagamentos (não ilustrada no texto) é a que apresenta um maior segmento para além da diagonal, sugerindo elevada concentração dos pagamentos nos indivíduos mais pobres, levando assim a um nível de regressividade mais forte do que nas outras regiões. De resto, as diferenças entre as regiões, em termos do índice de progressividade, resultam mais de diferenças na distribuição dos pagamentos do que de diferenças na distribuição do rendimento.

Os resultados da análise por região / tipo de despesa não são aqui reportados uma vez que se repete no essencial o padrão identificado no Quadro 2. A principal nota merecedora de registo é o surgimento de alguns coeficientes estatisticamente não significativos para o caso de MCD, com excepção da região do Algarve.

As principais limitações deste estudo prendem-se com a forma como os dados relativos à rubrica 10 do INS são recolhidos. Ou seja, enquanto o rendimento se refere ao agregado familiar, as despesas correspondem a gastos individuais, assim, a distribuição do rendimento é calculada com base no rendimento total mas a distribuição dos pagamentos é calculada com base em valores individuais. Embora o questionário do INS incluía uma pergunta sobre a dimensão do agregado familiar, as respostas não foram disponibilizadas na base de dados cedida para fins de investigação.

QUADRO 3  
Índice de Progressividade para Pagamentos Directos Totais por NUTS II

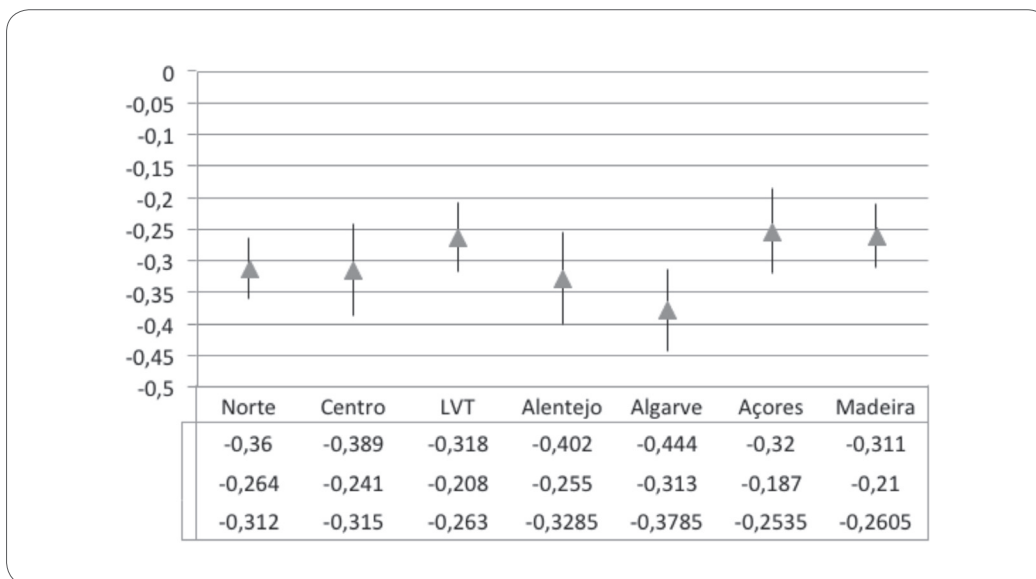
NUTS II	$\Pi_K$
Norte	- 0,3120**
Centro	- 0,3150**
Lisboa e Vale do Tejo	- 0,2630**
Alentejo	- 0,3285**
Algarve	- 0,3785**
Açores	-0,2535**
Madeira	-0,2605**

\*\*Significativo ao nível de 5%

Fonte: Elaboração própria

FIGURA 4

Índice de Progressividade para as regiões NUTS II (com intervalo de confiança - 95%)



Fonte: Elaboração própria

Nota: Os valores abaixo do eixo horizontal correspondem aos limites dos intervalos de confiança, aparecendo na última linha o valor do índice de Kakwani.

De qualquer modo, tal limitação teria impacto significativo nos resultados apenas se na passagem do rendimento agregado para o rendimento individual a ordenação dos indivíduos, pelo rendimento, se alterasse. Tal alteração é pouco provável por duas ordens de razões. Por um lado, a grande concentração do rendimento faz com que, por mais numerosas que fossem as famílias de maiores rendimentos, dificilmente a posição ocupada pelos seus membros na ordenação pelo rendimento individual viria diferente da ordenação pelo rendimento do agregado familiar. Procedeu-se mesmo ao cálculo do rendimento médio por quintil de rendimento e verifica-se que conforme se avança na ordenação, o rendimento médio começa por quase duplicar e no quarto quintil o rendimento médio já mais do que triplicou face ao primeiro quintil. Por outro lado, a transformação do rendimento do agregado familiar em rendimento individual, na verdade, não se faz pela simples divisão do rendimento total pelo número de membros do agregado, mas sim pelo número de adultos equivalentes (AE). A escala modificada da OCDE atribui uma ponderação de 1 ao primeiro adulto

do agregado familiar e de 0,5 aos restantes, sendo as crianças ponderadas com 0,3. Sendo assim, AE é inferior ao número de elementos do agregado familiar, o que faz com que a ordenação dos indivíduos pelo rendimento individual se aproxime da ordenação pelo rendimento do agregado.

#### 4. Conclusão

O presente trabalho teve como principal objectivo avaliar a equidade no financiamento dos cuidados de saúde no caso concreto dos pagamentos directos (para o total e para cada uma das suas componentes separadamente), utilizando para tal uma base de dados diferente e mais actualizada face aos dados usados em estudos anteriores. Propôs-se também proceder a uma análise por regiões NUTS II.

Confirma-se a existência de regressividade no financiamento dos cuidados de saúde através dos pagamentos directos. Os resultados sugerem também que os mecanismos de reembolsos actualmente existentes quando muito acentuam ainda mais esta regressividade, beneficiando assim

os indivíduos com rendimentos mais elevados. Relativamente às componentes dos pagamentos directos, todas elas se revelaram regressivas, destacando-se o caso dos medicamentos. Para estes últimos, chama-se a atenção para a particularidade de a curva de concentração dos pagamentos se situar acima da diagonal, o que significa que, para além da regressividade constatada, as despesas em medicamentos se encontram mais concentradas nas classes de menores rendimentos. Em termos da análise por regiões, destaca-se a região do Algarve como aquela onde a regressividade nos pagamentos é mais acentuada e a dos Açores pelo resultado oposto.

Sugeriu-se também a possibilidade de índices de progressividade mais baixos resultarem do facto dos indivíduos de baixos rendimentos não efectuarem despesa nos tipos de cuidados em causa simplesmente por não os receberem, ainda que deles necessitem. Embora não tenha sido objectivo do presente estudo discutir a equidade na utilização de cuidados de saúde, é importante sublinhar que menor iniquidade no financiamento (e.g. nos MCD e consultas) poderá reflectir maior iniquidade na utilização. Por outro lado, poderão existir casos, como o dos medicamentos, em que ao nível da utilização não há grandes discrepâncias mas tal é conseguido à custa de grande iniquidade no financiamento.

O tema da equidade no financiamento dos cuidados de saúde, e em particular no financiamento através dos pagamentos directos, não sendo novo, deverá continuar sob escrutínio, tanto mais no contexto actual de fortes restrições aos gastos públicos. Dada a relação inversa entre gastos públicos em saúde e pagamentos directos, há o risco de esta componente dos pagamentos crescer, com tudo o que isso implica para os indivíduos de menores rendimentos, que além do mais, tendem a apresentar uma situação desfavorável em termos de saúde face aos restantes membros da sociedade.

## 5. Referências

- Allin, S., Grignon, M., Le Grand, J. (2010), "Subjective unmet need and utilization of health care services in Canada: what are the equity implications?", *Social Science and Medicine* 70: 465-472.
- Barros, P., Simões, J. (2007), Portugal - Health System Review, European Observatory on Health Systems and Policies, Health Systems in Transition, Vol. 9 nº 5.
- Corrieri *et al.* (2010), Income-, education- and gender related inequalities in out-of-pocket health-care payments for 65+ patients – a systematic review, *International Journal for Equity in Health* 9: 20.
- Kakwani, N., Wagstaff A., van Doorslaer, E. (1997): "Socioeconomics inequalities in health: Measurement, computation and statistical inference", *Journal of Econometrics*, 77: 87-103.
- Lourenço, O. *et al.* (2007), "A equidade na Utilização de Cuidados de Saúde em Portugal: uma avaliação baseada em modelos de contagem", *Notas Económicas* 25: 4-27.
- Ministério da Saúde (2007), Relatório Final da Comissão para a Sustentabilidade do Financiamento do Serviço Nacional de Saúde .
- OCDE (2004), Income-related inequality in the use of medical care in 21 OECD countries, *OECD Health Working Papers* N. 14.
- OCDE (2009), Measuring disparities in health status and in access and use of health care in OECD countries, *OECD Health Working Papers* N. 43
- OMS (2000), The World Health Report 2000 – Health systems: improving performance, OMS, Genebra, Suíça.
- OMS (2009), The European health report 2009: health and health systems, Comité Regional Europeu da OMS, Copenhaga, Dinamarca.
- OMS (2010), World Health Statistics 2010, OMS, Genebra, Suíça.
- Serrão, D. *et al.* (1998), Recomendações para uma Reforma Estrutural, Conselho de Reflexão sobre a Saúde.
- van Doorslaer, E., Wagstaff, A., Rutten, F., eds, (1993), *Equity in the Finance and Delivery of Health Care*, Oxford University Press, Oxford.
- Wagstaff, A., van Doorslaer, E. (1992), "Equity in the finance of health care: some international comparisons", *Journal of Health Economics* 11: 361-387.
- Wagstaff, A. *et al.* (1999), "Equity in the finance of health care: some further international comparisons", *Journal of Health Economics* 18: 263-290.
- Wagstaff, A., van Doorslaer, E. (2000), *Equity in health care finance and delivery*, in: Culyer, A., Newhouse, J., eds, *Handbook of Health Economics*, Elsevier, New York.

---

# OS EFEITOS DA ACULTURAÇÃO NO VAIVÉM DA EMIGRAÇÃO CONTINENTAL: UM ESTUDO DE CASO EM MELGAÇO

---

Joaquim Filipe Peres de Castro - Psicólogo e Psicoterapeuta - E-mail: titodecastro@hotmail.com

---

## Resumo:

O objecto de estudo é a emigração melgacense desde meados do século XX e as diferenças socioculturais entre os melgacenses com experiências emigratórias e os residentes, as quais resultam num conflito sociocultural entre ambos os grupos. Os melgacenses com percursos emigratórios percebem a existência duma separação sociocultural face aos residentes. A diferenciação sociocultural revela-se através da aculturação no uso da língua estrangeira, na construção da casa “afrancesada” e na ostentação económica. No uso da língua estrangeira, os melgacenses com percursos emigratórios sentem-se aculturados, no entanto, não se percebem como parte interdependente das tensões sociais. Na problemática da casa “afrancesada”, a aculturação laboral é desvalorizada pelos questionados, sendo, no entanto, valorizada pelos informantes privilegiados e pelas profissões mantidas no espaço de acolhimento e pelos sujeitos com ensino superior. Emigrar, em Melgaço, ainda significa ascender a um estatuto social mais favorável. E, efectivamente, os melgacenses com percursos emigratórios percebem-se como tendo ascendido socialmente. Os comportamentos dos residentes são percebidos na base da inveja e não como uma redefinição das posições sociais ou através de condições objectivas de ambos os espaços. No registo do conflito social propiciado pela aculturação, não se percebem como fonte de tensão social. Conquanto, a relativa melhoria das condições de vida, a ascensão económica parece não ter efeitos positivos, uma vez que a melhoria técnico-profissional é escassa, as remessas têm diminuído, o investimento, agora, é feito no espaço de acolhimento e a desertificação humana e física têm aumentado. A relação mantida entre ambos os espaços é assimétrica, sendo que, no entanto, a aculturação não é percebida como fonte de tensão social.

**Palavras-chave:** Emigração, aculturação, diferenciação sociocultural, conflito social, aculturação assimétrica.

**Códigos JEL:** J11, J15

## Abstract:

The research focuses on the melgacense emigration since mid-twentieth century and the sociocultural differences between melgacenses with emigration experiences and the residents, which resulted in a social conflict between both groups. The melgacenses with emigration experiences perceive the existence of a sociocultural separation towards melgacenses without emigration experience: the residents. The sociocultural differentiation is revealed through the acculturation on the second language use, in the “French house” construction and in the economic ostentation. In the use of the foreign language the subjects with emigration experiences perceive themselves as object of acculturation. However on the attribution to this situation they do not see themselves as part of the social tensions, giving relevance to relational factors. In the “French house” issue, they not give too much relevance to labour acculturation. However, it is valorised by key informants and by their professions in the host space and by the education level. In Melgaço to emigrate still means moving up to a better social status. And, in fact, the research subjects with emigration experiences perceive themselves as moving up. The residents behaviour is perceived due envy and not as a redefinition of social positions or by objective conditions grounded on both spaces. Besides, they do not perceive themselves as a source of social tensions; only females, the youngest and the research subjects with university degrees perceive it with more intensity. In spite of relative improvement on live conditions, the economic improvement does not seem to have positive effects; there is a faint technical/professional improve, a decrease of remittances, the investment is done in the host country and the human and the physical desertification are increasing. Therefore, the relation between both spaces is asymmetric, but acculturation is not perceived as a social problem.

**Keywords:** Emigration, acculturation, sociocultural differentiation, social conflict, asymmetric acculturation.

**JEL Codes:** J11, J15

## 1. Enquadramento teórico

O artigo aborda a emigração continental em Melgaço, tendo em consideração as relações intra-grupo, no seio duma pequena comunidade rural, no concelho mais setentrional de Portugal, assim como as relações entre os espaços de acolhimento e de partida. É entender deste artigo que os fenómenos migratórios transformam as sociedades de modo estrutural (Dias, 1994), constituindo-se como agentes de mudança e não se constituindo apenas como um efeito das alterações, socioeconómicas, políticas ou ambientais (Castles & Miller, 1996; Castles, 2005). As migrações e as relações interculturais conduzem à diversidade cultural e humana (Hoerder, 2002; Manning, 2005) sendo que é a actividade social mediada (Castro J., 2005; Leal, 2004; Vygotsky, 1996, 1998, 2001, 2002; Vygotsky & Luria, 1996) que molda percepção sobre o “mundo”.

No âmbito da psicologia intercultural, a opção bicultural é percebida como sendo a escolha mais adaptativa (Berry, 1993, 1997, 2001, 2006; LaFromboise, Coleman & Gerton, 1993; Nguyen & Benet-Martínez, 2007). No registo cultural da emigração portuguesa continental, segundo Poinard (2004) e Hily e Poinard (2004), os emigrantes portugueses caracterizam-se pelas idas e pelas vindas entre os espaços de partida e de acolhimento. Assim sendo, o prolongamento da estadia no espaço de acolhimento e o retorno periódico a Melgaço, resultariam numa socialização que se caracteriza pela ambiguidade cultural, em ambos os espaços, devido à aculturação. No espaço social de Melgaço, a ambiguidade cultural resulta numa separação sociocultural (A. Gonçalves, 1996; 1998) entre aqueles que têm experiência emigratória e aqueles que não a têm. O biculturalismo dos emigrantes portugueses transforma-se numa problemática, tal como Rocha-Trindade (1976), Alpalhão & Rosa (1980), Brettell (1991), Monteiro (1994), A. Gonçalves (1996; 1998), Cabral (2000), Castro & Marques (2003) e Ramalho (2003), o têm reportado, contrariando a literatura internacional.

Em primeiro lugar, tratou-se de deslindar como se manifestava a separação cultural entre os melgacenses com percursos emigratórios e aqueles que não emigraram, ou seja, os residentes, na tentativa de delimitar a problemática. Para A. Gonçalves

(1996, 1998), a separação sociocultural, em Melgaço, tem como base uma disputa social assente na diferenciação operada entre o capital económico e o capital cultural, esta abordagem escora-se na obra de P. Bourdieu (1992, 1997, 2001). Os melgacenses não emigrantes desvalorizam o capital económico dos emigrantes, apoiando-se no capital cultural, quem mais desvaloriza a ascensão económica e social dos emigrantes eram precisamente os detentores do capital cultural, ou seja, no estudo de A. Gonçalves (1998), os profissionais relacionados com a educação.

Por seu turno, no registo do interacionismo simbólico de G. Mead (2001) e na psicologia do desvio, o comportamento distintivo dos emigrantes poderia ser afigurado do seguinte modo: os emigrantes não cumprem as normas sociais, na sua vertente frequencial porque a socialização não decorre no espaço de vida de Melgaço. E não cumprem as normas na vertente imperativa porque, aquando do regresso temporário, o comportamento aprendido no espaço de acolhimento vai ao desencontro das normas prescritas pelos residentes. Ou seja, é no registo relacional e da actividade social mediada que o conflito se manifesta, pois a socialização secundária é distinta nos emigrantes, sendo que a socialização primária será ainda mais distinta para as segundas gerações de emigrantes (Brettell & Rosa, 1984; Neto, 1985; Rocha-Trindade, 1992). De modo semelhante, recorrendo a Elias e Scotson (1994), apreendeu-se ainda uma outra forma de conflito e de discriminação social. Os autores estudaram uma pequena comunidade britânica, na qual um grupo de operários recém-chegado era rejeitado, não apenas porque era desfavorecido economicamente, mas porque pressupunha uma mudança nas relações sociais. O grupo recém-chegado colocava, pois, em questão o anterior sentido social, construído ao longo de duas ou três gerações. Não era somente a vertente socioeconómica que operava a diferenciação social, mas também a relacional. Ou seja, a partir da obra dos autores, retiramos que é a mera persistência do relacionamento social e da socialização que conduzem à atribuição de sentido social (Berger, 2004; Berger & Luckmann, 2004) a uma comunidade e à, conseqüente, discriminação dos recém-chegados. Para além da diferenciação étnica, religiosa, de género, económica ou de status social e

da relação entre os dois últimos elementos, teremos ainda que acrescentar a persistência das relações sociais entre os indivíduos, pois estas fomentam a criação de normas sociais, em primeiro lugar, na vertente frequencial e, posteriormente, na prescrita, consolidando os elementos que uma determinada cultura considera como sendo os comportamentos tidos como apropriados ou “normais”.

Por seu turno, de acordo com Wateau (1992, 2000), a vida social no concelho de Melgaço caracteriza-se pela conflitualidade agonística, isto é, por um nível de conflitualidade e de agressividade de baixa intensidade, a qual visa a redefinição das relações sociais de poder, manifestando-se ainda pela inveja e pelo mal-dizer. Pina-Cabral (1984, 1989) realizou uma caracterização semelhante no concelho vizinho de Arcos de Valdevez. Tal como para A. Gonçalves (1996), a atribuição de capital cultural e simbólico a uma fatia da população realiza-se em detrimento da outra parte da população. Segundo Wateau (2000), nos conflitos propiciados pela disputa da água da rega alguns sujeitos atribuem-se direitos de usufruto, recorrendo à “tradição” cultural.

Assim dispondo e resumindo, a diferenciação sociocultural opera através da diferenciação dos recursos económicos, assumindo ainda formas simbólicas e culturais, as quais decorrem da negação do novo estatuto social dos emigrantes e da negação dos elementos culturais introduzidos, apelando para a tradição cultural. A discriminação assume também a forma dum distanciamento relacional, a qual se manifesta pela maliciência e pela inveja. A relação estabelecida entre os dois grupos sociais ganha expressão social nas questões da aculturação: da “língua francesa”, da construção de casas “afrancesadas” e dos gastos ostensivos.

O presente artigo tem como objectivos abordar esse mal-estar social, para além de fornecer dados descritivos acerca dos percursos emigratórios da emigração portuguesa continental, num momento em que a mesma ganha um novo ímpeto, e ainda de

fornecer informação acerca duma nova problemática da área da aculturação, ou seja, a aprendizagem na aculturação, a qual será útil para centrar o discurso português acerca da aculturação no âmbito da literatura anglo-saxónica. Pretende-se, pois, fornecer resposta às seguintes questões relacionadas com a aculturação e a presumível separação sociocultural entre os melgacenses: Será que os melgacenses com percursos emigratórios percebem a separação sociocultural em relação aos conterrâneos que não emigraram? Em que medida é que os melgacenses com experiências emigratórias se sentem aculturados, nomeadamente, através do uso duma língua estrangeira? Será que a socialização secundária, nomeadamente a moldada através da mudança de ocupação laboral, operou a separação sociocultural entre emigrantes e residentes, uma vez que os diferentes espaços de vida implicam diferentes processos de socialização, reflectindo-se esta na construção das casas “afrancesadas”? Será que, aquando do regresso periódico, os melgacenses com experiências emigratórias se apreendem como tendo ascendido socialmente? Qual será a percepção dos melgacenses com percursos emigratórios para o picanço proveniente dos residentes? E, por último, em Melgaço, qual será o resultado da presumível ascensão económica dos melgacenses com percursos emigratórios?

## 2. Estudo empírico

O objecto da investigação conferiu à investigação o carácter dum estudo de caso. A capacidade de generalização é, pois, reduzida, porém, permite o uso de várias abordagens metodológicas (Yin, 1994). A investigação assume, pois, um carácter qualitativo, quantitativo e descritivo. As técnicas utilizadas foram: a análise da literatura, o inquérito através duma entrevista semi-estruturada<sup>1</sup>, o inquérito por questionário<sup>2</sup>, questionários dirigidos a informantes

<sup>1</sup> Realizaram-se 18 entrevistas a 10 homens e 8 mulheres com idades compreendidas entre os 18 e os 71 anos de idade, 15 deles com experiência emigratória e 3 deles emigrantes.

<sup>2</sup> Na elaboração do questionário foram utilizados as tipologias presentes na literatura, nomeadamente, o questionário de Gonçalves (1996), o qual se revelou fundamental para a elaboração das questões referentes à separação sociocultural. As questões dos percursos emigratórios pretendem facultar uma dimensão espaço/temporal e uma caracterização (Rocha-Trindade et al., 1995) do fenómeno emigratório, para além dos trabalhos de Rocha-Trindade foram ainda utilizados os trabalhos de Alpalhão e Rosa (1980, 1983), Portela e Nobre (2002) e Neto (1985).

privilegiados<sup>3</sup>, a observação participante e a não participante, esta última, na medida em que foram feitas fotografias<sup>4</sup> e gravação em vídeo<sup>5</sup>. Pretendeu-se “. . . asserir que a cultura e a busca de significados dentro da cultura são as causas genéricas da acção humana.” (Bruner, 1997, p. 30). A técnica amostral é a intencional ou por conveniência. Os questionários foram preenchidos através da técnica bola de neve (Lima, 1995) e através da colaboração de algumas instituições, de entre as quais se devem destacar a escola EB 2,3/S de Melgaço e a Escola Profissional do Alto-Minho interior. As amostras não são representativas nem aleatórias, constituíram-se duas amostras: um grupo amostral de regressados com 163 sujeitos e um de emigrantes com 52 participantes num universo de 9 974 sujeitos (Instituto Nacional de Estatística, 2001), sendo que não é possível saber o número exacto de melgacenses com experiência emigratória (A. Gonçalves, 2004). O questionário divide-se nas seguintes partes<sup>6</sup>: a descrição das características das amostras e dos “percursos emigratórios”. E a separação cultural no registo da aculturação linguística, da separação espacial, da construção das casas “afrancesadas” e nos gastos ostensivos.

### 2.1 Caracterização sócio-demográfica das amostras

A distribuição da amostra de emigrantes é mais jovem, pois, a média das idades é de 36 anos, face aos 53 anos de idade dos regressados. Nos regressados existem mais homens e nos emigrantes mais mulheres. No que diz respeito à escolaridade, nos regressados, sobressaem os sujeitos com o ensino primário, isto é, 36%. Seguindo-se aqueles que não estudaram com 19%. Os sujeitos com o ensino preparatório e o terceiro ciclo são 11%. Nos emigrantes, o predomínio é do ensino preparatório com 29%. Os licenciados são 14%, em ambas as

amostras, constatando-se que são as mulheres que sobressaem de forma manifesta. As qualificações académicas têm, pois, aumentado, sendo que este acréscimo é notável nas mulheres. O país de destino preferencial, em ambos os grupos amostrais, é a França. Nos emigrantes 83% dos sujeitos encontram-se em França, em detrimento de 68% de regressados que se encontravam em França. A maioria dos sujeitos nasceu em Portugal, sendo que os nascidos em França se têm incrementado de 12% nos regressados para 23% nos emigrantes, ou seja, em Melgaço, o fluxo para França tem-se reproduzido e aumentado.

### 2.2 Caracterização dos percursos emigratórios

Nas razões para o começo dos percursos emigratórios, 66% dos regressados, consideram a razão económica (Almeida & Barreto, 1974; Brettell, 1984, 1991; Leeds, 1983; Serrão, 1970, 1985) *muito importante*, segue-se a razão familiar com 55% de sujeitos. A dimensão política (Almeida & Barreto, 1974; Brettell, 1984, 1991; Monteiro, 1985; Pereira 1981, 1990, 1993; Rocha, 1965) é desvalorizada, obtendo 14%. Nos emigrantes, a razão predominante é também a *económica* com 78%. Segue-se a razão familiar, a qual se eleva também para 57%, sendo que são as mulheres quem mais atribuem importância a este item, o que confirma a relevância do reagrupamento familiar (Leandro, 2002, 2004; Rocha-Trindade *et al.*, 1995; V. Santos, 2004).

Nas razões atribuídas para o regresso destacam-se os motivos familiares: 62%. 68% dos regressados emigraram de forma legal e 32% de forma clandestina. Nos emigrantes 88% dos sujeitos emigraram de forma legal. 12% emigraram de modo ilegal, relevando as mudanças políticas (Figueiredo, 2005; Pereira, 1981, 1990, 1993; V. Santos, 2004) ocorridas em Portugal, em 1974, bem como a mudança da relação estabelecida com a sociedade

<sup>3</sup> Os questionários dirigidos aos informantes privilegiados foram entregues antes e depois da administração do questionário, na tentativa de centrar a problemática e de obter respostas a questões ainda em aberto. Os questionários dirigiram-se a 12 grupos profissionais e instituições.

<sup>4</sup> As fotografias pretendiam mostrar diversos estilos arquitectónicos e a sua implicação na questão da “casa afrancesada.”

<sup>5</sup> A gravação em vídeo pretendia mostrar o predomínio do uso da língua francesa durante o mês de Agosto.

<sup>6</sup> A entrevista semi-estrutura dispõe duma divisão temática igual ao questionário, sendo que serviu de base para a construção do último, na tentativa de uniformizar as técnicas (Foddy, 1996). A tipologia apresentada apenas pretende fornecer um modelo de análise e não uma análise “realista” da realidade observada (Pires, 2003).

de acolhimento. 69% dos regressados e 76% dos emigrantes obtiveram ajuda para emigrarem através dos familiares. O elemento familiar é especialmente relevante para as mulheres regressadas, pois detém 89% da distribuição, reafirmando a força do reagrupamento familiar. O motivo familiar é também o suporte social para se obter emprego em 55% de ambas as amostras.

Ainda no âmbito da integração social, favorecida pelo âmbito laboral. 75% dos regressados não sentiram dificuldades de *adaptação ao trabalho* e 85% dos emigrantes também não sentiram dificuldades. 90% dos regressados não pertenciam a qualquer sindicato, havendo 10% que pertenceram a um sindicato. Essa percentagem tende a diminuir para 80% de sujeitos emigrantes não sindicalizados e 20% de sindicalizados. De entre os regressados, 81%, afirmam que estavam inscritos na segurança social e 19% que não estavam inscritos. A percentagem de inscritos incrementa-se ao ter-se em consideração os emigrantes, pois, estão inscritos 97% dos sujeitos, em detrimento de 3% de não inscritos. Ainda no que diz respeito à integração social no espaço de acolhimento, 78% dos regressados não se sentiu discriminado e aqueles que se sentiram discriminados são 22%. Nos emigrantes, 73% não se sentem discriminados, sendo que 27% se sentem discriminados. Portanto, a percepção de discriminação tem aumentado, conquanto que ligeiramente.

### 2.3 A separação sociocultural

Após a caracterização dos percursos emigratórios dos melgacenses, no registo da separação sociocultural, em primeiro lugar, tratou-se de confirmar ou infirmar a própria problemática junto dos sujeitos, isto é, será que os melgacenses com percursos emigratórios percebem a separação sociocultural em relação aos conterrâneos que não emigraram? Os melgacenses com experiências emigratórias percebem a separação sociocultural, sendo que ela se tem incrementado: 44% dos emigrantes e 27% dos regressados dizem que os melgacenses com percursos emigratórios *não são considerados de cá*. A confirmação do conflito também se registou através dos informantes privilegiados: advogados e oficiais de justiça, nas entrevistas prévias e ainda mediante a mera observação participante ou não.

#### 2.3.1 O núcleo comportamental da aculturação linguística

Assim dispendo, passou-se para as áreas onde a separação sociocultural incide, isto é, a aculturação linguística, a separação espacial e a aculturação operada através da construção da casa “afrancesada” e, por fim, a ostentação económica: no que diz respeito à aculturação linguística, 34% dos regressados e 41% dos emigrantes dizem estar *habitados* a falar uma língua estrangeira: 21% dos regressados e 32% dos emigrantes dizem que: . . . *são gozados*. A *exibição* foi considerada *muito importante* por 24% dos regressados e 22% dos emigrantes: 19% dos regressados e 18% dos emigrantes consideram que *falam melhor* a língua estrangeira. Segundo os sujeitos, a aculturação pelo uso da língua estrangeira não se deve aos comportamentos distintivos ou à relação agonística mantida com os residentes; nem tão-pouco aos comportamentos por parte dos emigrantes; senão que à mera exposição e aos relacionamentos adquiridos no país de acolhimento (*porque estão habituados*) e, em menor grau, ao comportamento preconizado pelos residentes, uma vez que a opção *gozo* ganha relevância nos emigrantes. Sendo ainda que também é considerado a *exibição*, ou seja, o comportamento dos próprios melgacenses com experiências emigratórias. Os resultados têm, pois, uma componente paradoxal, pois, se, por um lado, os emigrantes se sentem aculturados, por outro lado, não se sentem parte interdependente do conflito social.

#### 2.3.2 O núcleo comportamental da “casa afrancesada”

A separação sociocultural manifesta-se também, segundo A. Gonçalves (1998), mediante a separação física dos grupos, no entanto, quando auscultados, os sujeitos não atribuem relevância a esta manifestação do conflito: 37% dos regressados e 19% dos emigrantes dizem que os residentes somente *evitam* os emigrantes *às vezes*. Em Melgaço, não existem espaços naturais a dividir os grupos. No registo espacial, é na questão da aculturação da casa “afrancesada” que a diferenciação se torna notável, pois, para os portugueses a aquisição duma casa

própria é percebida como algo de básico (Instituto Nacional de Estatística, 1999), sendo que a habitação será o reflexo do estatuto social do seu proprietário.

Tratou-se de verificar se os sujeitos atribuíam importância à socialização operada no âmbito laboral, isto é, se os sujeitos se percebiam como aculturados mediante a aprendizagem de novas formas de construção e de como essa aculturação teria contribuído para o conflito social, uma vez que através da observação se pode constatar que não são as diferenças arquitectónicas que fomentam as tensões, pois, algumas pessoas “abastadas” também construíram casas com traços arquitectónicos distintivos dos ditos tradicionais, nos quais se deve incluir a casa dita “brasileira” (Pina-Cabral, 1989; Villanova, Leite & Raposo, 1995). Na análise estatística, os resultados obtidos não se revelaram estatisticamente significados, contudo, cruzando as questões da casa “afrancesada” com algumas das questões obtidas nos percursos emigratórios percebemos que nos regressados, os quais antes de emigrarem eram agricultores e, durante o período emigratório, eram operários, operou-se uma mudança das ocupações laborais e, portanto, uma diferente socialização secundária (Alpalhão & Rosa, 1983; Monteiro, 1985), a qual se reflecte na construção das casas “afrancesadas”. No entanto, cruzando os graus de escolaridade com as profissões dos regressados, a distribuição amostral foi significativa: 75% dos indivíduos com o ensino primário são operários, assim como 52% dos que não estudaram. O que estabelece uma relação, ainda que indirecta, entre a construção da casa “afrancesada” e a aprendizagem facultada pela actividade laboral, até porque 61% dos regressados construíram a casa por si próprios, sendo ainda que nos emigrantes, o valor mais expressivo é ainda a construção por si próprio: 51%. No registo da revisão literária, dos questionários dirigidos aos informantes privilegiados, isto é, aos engenheiros civis, da observação, das entrevistas formais e informais, constatou-se que a construção das casas “afrancesadas” foi também facilitada pela ausência de regras construtivas, pois, apenas, a partir dos anos 80, existiu a intervenção de “especialistas”. Um outro factor é o espírito de entreatajuda dos emigrantes (Domingues, 2005; Villanova et al., 1995), o qual também se verifica no espaço de acolhimento. À questão casa é atribuída a menor importância como fonte de conflito social, nomeadamente, do picanço:

6% dos sujeitos regressados e 9% dos emigrantes, ou seja, a questão da casa “afrancesada” deixou de fazer sentido enquanto elemento diferenciador entre os melgacenses com e sem percursos emigratórios.

### 2.3.3 O núcleo comportamental da aculturação económica

O terceiro núcleo comportamental onde a separação sociocultural e a aculturação se faziam sentir era na ostentação económica (A. Gonçalves, 1996; Castro, F. (1982); Pina-Cabral, 1989; Ribeiro, 1986; Rocha-Trindade, 1986; Sanchis, 1983). Neste núcleo, a primeira interrogação que se colocou foi a de determinar se os melgacenses com experiências emigratórias se percebem como tendo ascendido socialmente. Desta forma, grosso modo, nos regressados, antes de emigrarem, 10% consideravam-se *muito pobres*, actualmente, a percentagem diminuiu para 1%. Nos actuais emigrantes, antes de emigrarem, 37% consideravam-se pobres, actualmente, a percentagem diminuiu para 9%. Entre o antes e o depois dos percursos emigratórios, verifica-se, pois, uma melhoria relativa das ocupações laborais. No entanto, é necessário contextualizar que as percepções se ajustam às expectativas de ostentação (Rocha-Trindade, 1998) e à percepção do que será considerado uma mobilidade social ascendente num meio economicamente desfavorecido, ou seja, Melgaço. Por outro lado, conquanto a percepção duma mobilidade social ascendente, ela é contraditória com as ocupações profissionais mantidas no espaço de acolhimento. Isto porque comparando os regressados com os actuais emigrantes: os operários e artífices descem de 56% dos regressados para 39% dos emigrantes. O grupo dos serviços e vendedores obteve um aumento expressivo: 24%, quando nos regressados eram 14%. 12% ainda ocupam profissões não qualificadas e na sua maioria são mulheres. É ainda curioso constatar, no entanto, que 12% das mulheres são, agora, especialistas das profissões intelectuais e científicas. Em suma, conquanto a diminuição dos operários e das trabalhadoras não qualificadas e da transferência de mão-de-obra para os serviços e do aumento das profissões intelectuais, as profissões dos melgacenses com experiências emigratórias mantêm-se, de modo global, pouco valorizadas socialmente. A mobilidade social parece remeter-se para a horizontal, isto é, no interior da mesma classe

ou grupo profissional, e para a intergeracional, sendo, no entanto, esta última ainda insuficiente.

Mas, o que terá sucedido no espaço de partida, isto é, em Melgaço, isto é, qual será o resultado da presumível ascensão económica dos melgacenses com percursos emigratórios? Assim dispondo, sabe-se que 43% dos regressados poupavam *metade* do salário auferido, contra 24% dos emigrantes; 21% regressados *menos de metade, para 24% dos emigrantes*; 20% dos regressados poupava um *quarto*, face a 38% dos emigrantes. Ou seja, verifica-se uma diminuição da poupança, favorecendo o espaço de acolhimento, em detrimento de Melgaço. Estes resultados foram corroborados pelos informantes privilegiados, isto é, ex-funcionários bancários com longa experiência no concelho. Por outro lado, é de destacar que 80% dos regressados não aplicava as suas poupanças no país de acolhimento e que 52% dos emigrantes responderam afirmativamente, quando nos regressados a percentagem era de somente 20%.

Assim dispondo, os efeitos da emigração parecem começar a ser assimétricos para a comunidade de pertença, uma vez que os vínculos tendem a enfraquecer-se, resultando na não poupança e no desinvestimento na terra natal. Por outro lado, apesar do idade média dos regressados ser de 45 anos, aquando do regresso, estes não pretendem investir em qualquer negócio. Os melgacenses com experiência emigratória relacionam o percurso emigratório com a ascensão económica e social e os gastos ostensivos subjacentes, isto porque 59% dos regressados e 74% dos emigrantes associam os gastos excessivos à ascensão social. Os gastos ostensivos poderão, pois, tal como no passado, fomentar a reprodução do fluxo emigratório (Rocha-Trindade, 1986). Por outro lado, a expectativa generalizada do emigrante dever ostentar, poderá fazer com que o emigrante ainda mostre comportamentos de ostentação. Em qualquer caso, a ostentação tende a reproduzir o fluxo emigratório, pois fornece uma valência positiva à emigração. Em suma, apesar da melhoria das condições de vida, o impacto no concelho é pobre, propiciando a desertificação física e humana<sup>7</sup> (A. Gonçalves, 2004). Se a emigração se afigura como uma solução para os problemas imediatos duma comunidade,

quando se prologa no tempo, ela se estrutura como um dos seus problemas fundamentais e não a sua solução (Figueiredo; 2005; Nunes, 2000). No que diz respeito ao conflito social propiciado pelos gastos ostensivos, verifica-se que, actualmente, Portugal, é também uma sociedade consumista, não sendo, pois o comportamento e a aculturação a despoletar a separação sociocultural, mas antes a relação social estabelecida na sociedade Melgacense, a qual opera através do conflito social, tornando os emigrantes, devido, às suas diferenças culturais, alvos do maldizer e da inveja.

### 3. Conclusão

Por fim, no registo do conflito social e como súmula dos três núcleos comportamentais, tratou-se de saber qual seria a percepção dos melgacenses com percursos emigratórios para o picanço proveniente dos residentes, isto é, as razões para o conflito social. E de entre elas destaca-se a inveja. O factor monetário é, por sua vez, relevante nos emigrantes, reafirmando que este é ainda um factor de conflito e revelando as diferenças económicas entre os espaços. Os comportamentos agonísticos dirigidos aos residentes são percebidos com maior intensidade junto dos emigrantes, no que diz respeito a *não sabiam gozar as férias e eram ignorantes*. Contudo, os valores dos comportamentos agonísticos auto-atribuídos são ainda mais intensos junto dos emigrantes, até porque são eles próprios que mais se consideram *“barulhentos”*. Os emigrantes têm ainda em maior consideração as diferenças culturais entre ambos os grupos. A problemática da língua é também mais destacada junto dos emigrantes. Contudo, em ambas as amostras, as razões são alheias à aculturação linguística, à questão da casa “afrancesada”, uma vez que serão a inveja e o maldizer os impulsionadores do conflito e não o comportamento de ambos os grupos.

A ambiguidade cultural decorre da relação entre os espaços e do prolongamento da estadia. A par da característica de vaivém que a emigração portuguesa dispõe, não se assiste, no entanto, a uma separação sociocultural, mas, antes a uma crescente desvinculação face (M. Gonçalves, 2002; Villanova, Leite & Raposo, 1995) ao já exaurido espaço de partida. O conflito sociocultural é transversal aos

<sup>7</sup> A população decresceu de 18211 pessoas, em 1960, para 9974 em 2001 (Instituto Nacional de Estatística, 2001).

melgacenses, sendo que ele decorre no espaço/tempo de Melgaço e ainda que as razões que fomentam os processos de discriminação, apontadas aquando da delimitação da problemática se juntam, tendo como alvo preferencial os de fora, isto é, os emigrantes, sendo que a aculturação como fonte de conflito social é desvalorizada pelos sujeitos.

Na psicologia intercultural, os processos de aculturação deverão ter em conta aspectos dinâmicos e situacionais, tais como as motivações (Chirkov, Vansteenkiste, Tao & Lynch, 2007; Deci & Ryan, 2008), os custos e os benefícios da decisão de emigrar, centrando-se nos processos de aculturação, isto é, não desvirtuando a própria definição de aculturação, a qual pressupõem o contacto intercultural e as mudanças subjacentes em ambas (ou mais) culturas em contacto, ou seja, processos mútuos de mudança e de aprendizagem (Sam & Oppedal, 2002), sendo que esta última, de resto, é uma das questões fundadoras da psicologia. Trata-se, em poucas palavras, de retirar conteúdo ideológico às opções de investigação, inclusivamente, quando estas tendem para a posição liberal e para a diversidade cultural, tal como Rudmin (2003, 2009) tem apontado no sentido de recentrar o estudo dos processos de aculturação, sendo inclusivo com o modelo de Berry (Berry, Kim, Minde & Mok, 1987; Berry, Poortinga, Segall & Dasen, 1992; Berry & Sam, 1997), o qual assenta em quatro preferências culturais: assimilação, separação, integração e na marginalização. A viragem para os processos de aprendizagem retira, pois, o carácter ideológico ao estudo da aculturação, sendo que a diferenciação socioeconómica deverá ser considerada uma variável interveniente, assim como a percepção da discriminação. Neste sentido, a vertente da aculturação linguística lograria uma abordagem centrada na aquisição da segunda língua, assim como a casa afrancesada ganharia uma abordagem focalizada nos processos de aprendizagem operados na socialização secundária (Dubar, 1991) ou ainda o núcleo comportamental dos gastos ostensivos. Os processos de aprendizagem deverão centrar-se na obra de Bandura (Bandura, Ross & Ross, 1961; Bandura, 1963, 1969) e na sua teoria da aprendizagem social (Bandura, 2009). Rudmin (2009) propõe quatro formas de aprendizagem intercultural: a instrução, a recolha de informação, a imitação e o mentoring, recentrando o estudo da aculturação em algo de intrínseco à

psicologia, ou seja, a aprendizagem. De acordo com Ward (2004), a aprendizagem cultural constitui-se como uma das três principais abordagens da aculturação, sendo que as restantes são o modelo de coping de Berry e a identidade étnica (Phinney, 2003). Caberá à investigação realizada, na historicamente fértil cultura portuguesa, verter o trabalho científico para estes campos, acrescentando-o à obra de Neto (1984, 1986, 1987, 1993, 1997, 2010).

#### 4. Referências bibliográficas

- Almeida, C & Barreto, A. (1974). *Capitalismo e emigração em Portugal*, (2º Ed.). Lisboa: Prelo.
- Alpalhão, J & Rosa, V. (1980). *A minority in a changing society*. Ottawa: University of Ottawa Press.
- Alpalhão, J & Rosa, V. (1983). *Da emigração à aculturação: Portugal insular e continental no Quebeque*. Angra do Heroísmo: Secretaria Regional da Educação e Cultura.
- Bandura, A. (1963). The role of imitation in personality development. *The Journal of Nursery Education*, Vol. 18, nº 3.
- Bandura, A. (1969). Social-learning theory of identificatory process: In D. A. Goslin, (Ed.). *Handbook of socialization theory and research*. Chicago: Rand McNally & Company.
- Bandura, A., Ross, D & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63. 575-582.
- Bandura, A. (2009). *Psychological modeling: Conflicting theories*. New Jersey: Transaction Publishers.
- Berger, P. (2004). *Perspectivas sociológicas: Uma visão humanista*, (16º Ed., D. M. Gershagen, Trad.). Petrópolis: Editora Vozes.
- Berger, P & Luckmann, T. (2004). *Modernidade pluralismo e crise de sentido. A orientação do homem moderno*, (E. Orth, Trad.). Petrópolis: Editora Vozes.
- Berry, J. W. (1993). Ethnic identity in plural societies. In M. E. Bernal & G. P. Knight (Ed.), *Ethnic identity: Formation and transmission among Hispanics and other minorities*. Albany: State University of New York Press.
- Berry, J. W. (1997). Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied Psychology. An International review*, 46 (1), 5-68.
- Berry, J. W. (2001). A Psychology of immigration. *Journal of social issues*, vol. 57, nº 3, 615-631.
- Berry, J. W. (2006). Context of acculturation. In D. L. Sam & J. W. Berry (Eds), *The Cambridge Handbook of Acculturation Psychology* (pp. 27-42). Cambridge: Cambridge University Press.
- Berry, J. W., Kim, U., Minde, T & Mok, D. (1987). Comparative study of acculturative stress. *International Migration Review*, 21, 491-511.
- Berry, J. W., Poortinga, Y. H., Segall, M. H & Dasen, P. R. (1992). *Cross-cultural Psychology research and applications*, 2º (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Berry J. W & Sam D. L. (1997). Acculturation and adaptation. In Berry, J. W., Poortinga Y. H., Pandey, J, Dasen, P.R. Saraswathi, T S. Segall, M. H, kagitçibasi, C., *The Handbook of Social Psychology*, 2º (Ed), Vol. 3. Boston: Allyn & Bacon.

- Brettell, C. (1984). Emigration and underdevelopment: The causes and consequences of portuguese emigration to France in historical and cross-cultural perspective. Em T. Bruneau., V. Rosa & A. Macleod (Ed.), *Portugal in development: Emigration, industrialization, the European Community* (pp. 65-81). Ottawa: University of Ottawa Press.
- Brettell, C. (1991). *Homens que partem mulheres que esperam: Consequências da emigração numa freguesia minhota* (1ª Ed., A. Tello, Trad.). Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Bourdieu, P. (1992). *A economia das trocas simbólicas*, (3ª Ed., S. Miceli, S. Prado, & W. Vieira, Trad.). São Paulo: Editora Perspectiva.
- Bourdieu, P. (1997). *Razões práticas: Sobre a teoria da acção*, (M. S. Pereira, Trad.). Oeiras: Celta Editores.
- Bourdieu, P. (2001). *O que fala quer dizer: As estruturas sociais da economia*, (W. Anastácio, Trad.). Álgos: Difel Editora.
- Bruner, J. (1997). *Actos de significado: Para uma psicologia cultural*, (V. Prazeres, Trad.). Lisboa: Edições 70.
- Cabral, A. (2000). *Entre a multiculturalidade e a interculturalidade: Portugueses em França*. Porto: Edições Universidade Fernando Pessoa.
- Castles, S. & Miller, M. (1996). *The age of migration: International population movements in the modern world*. London: Macmillan Press.
- Castles, S. (2005). *Globalização, transnacionalismo e novos fluxos migratórios: Dos trabalhadores convidados às migrações globais*, (F. Ágoas, Trad.). Lisboa: Fim de Século.
- Castro, F. (1982, [1928]). *Emigrantes* (22ª Ed.). Lisboa: Guimarães Editora.
- Castro J. (2005). Eco e Narciso no modelo relacional-dialógico. *Jornal de Psicologia Clínica*, Vol. 5, nº 18. Lisboa: Instituto de Psicologia Aplicada e Formação.
- Castro, J. & Marques, A. (2003). *Emigração e contrabando*. Melgaço: Centro Desportivo e Cultural de São Paio.
- Chirkov, V., Vansteenkiste, M., Tao, R., & Lynch, M. (2007). The role of self-determined motivation and goals for study abroad in the adaptation of international students. *International Journal of Intercultural Relations*, 31, 199–222.
- Deci E. L. & Ryan R. M. (2008). Self-Determination Theory: A Macrotheory of Human Motivation, Development, and Health. *Canadian Psychology*, Vol. 49, nº3, 182–185.
- Dias, J. (1994). *Estudos de antropologia*, Vol. 2. Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda.
- Domingues, M. (2005). *O pegureiro e o lobo: Estórias de Castro Laboreiro*. Melgaço: Núcleo de Estudos e Pesquisa dos Montes Laboreiro.
- Dubar, C. (1991). *La socialisation: Construction des identités sociales et professionnelles*. Paris: Armand Collin Éditeur.
- Elias, N. & Scotson, J. (1994). *The established and the outsiders: A sociological enquiry into community problems*, (2ª Ed.). London: Sage Publications.
- Figueiredo, J. (2005). *Fluxos migratórios e cooperação para o desenvolvimento: Realidades compatíveis no contexto Europeu?* Lisboa: Alto-Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Foddy, W. (1996). *Como perguntar: Teoria e prática da construção de perguntas em entrevistas e questionários*, (L. Campos, Trad.). Oeiras: Celta Editores.
- Gonçalves, A. (1996). *Imagens e clivagens: Os residentes face aos emigrantes*. Porto: Edições Afrontamento.
- Gonçalves, A. (1998). O movimento da discórdia: O trabalho simbólico na mobilidade social. *Antropológicas*, nº 2, 101-105.
- Gonçalves, A. (2004). Emigração e envelhecimento na periferia: O caso do concelho de Melgaço. Em *Actas das quintas jornadas de história local*, (pp. 61-71). Fafe: Câmara Municipal de Fafe.
- Gonçalves, M. (2002). Agosto em Portugal: As férias dos emigrantes. *Cadernos do Noroeste*, Vol. 18, nº 1-2, 113-123.
- Hily, M & Poinard, M. (2004). Fonctions et enjeux du mouvement associatif portugais en France. *Revue Européenne des Migrations internationales*, Vol. 4, 25-35. Consultado em 02 Agosto de 2006, disponível em [www.remi.revues.org](http://www.remi.revues.org).
- Hoerder, D. (2002). *Cultures in contact: World migrations in the second millennium*. Durham: Duke University Press.
- Instituto Nacional de Estatística. (1999). *Projecto habitação: Características do parque habitacional*. Consultado em 11 de Maio de 2006, disponível em [www.ine.pt](http://www.ine.pt).
- Instituto Nacional de Estatística. (2001). *Censos 2001: Resultados preliminares para a região Norte*. Consultado em 12 de Maio de 2006, disponível em [www.ine.pt](http://www.ine.pt).
- LaFromboise, T., Coleman H. L. K & Gerton, J. (1993). Psychological impact of biculturalism : Evidence and theory. *Psychological Bulletin*, Vol. 114, nº 3, 395-412.
- Leal, M. (2004). *Introdução ao estudo dos processos de socialização precoce da criança*. São Paulo: Instituto de Psicologia Aplicada e Formação.
- Leandro, M. (2002). Reinserção familiar no centro das antinomias dos processos migratórios internacionais. Um estudo de caso em situação de regresso. *Cadernos do Noroeste*, Vol. 18, nº 1-2, 25-73.
- Leandro, M. (2004). Dinâmica social familiar dos projectos migratórios: Uma perspectiva analítica. *Análise social*, Vol. 39, nº 170, 93-118.
- Leeds E. (1983). Industrialização e emigração em Portugal: sintomas inevitáveis de uma doença estrutural. *Análise Social*, Vol. XIX, 1045-1081.
- Lima, M. (1995). *Inquérito sociológico: Problemas de metodologia*, (4ª Ed.). Lisboa: Editorial Presença.
- Manning, P. (2005). *Migration in world history*. New York: Routledge.
- Mead, G. (2001). *Mind, self, society: From standpoint of a social behaviourist*. Chicago: University of Chicago Press.
- Monteiro, P. (1985). *Terra que já foi terra: Análise sociológica de nove lugares agro-pastoris da serra da Lousã*. Lisboa: Edições Salamandra.
- Monteiro, P. (1994). *Emigração: O eterno mito do retorno*. Oeiras: Celta Editora.
- Neto, F. (1984). *A Migração portuguesa vivida e representada. Contribuição para o Estudo dos Projectos Migratórios*, Universidade do Porto, Porto (Tese de Doutoramento).
- Neto, F. (1985). *Jovens portugueses em França*. Porto: Edições Jornal de Psicologia do Porto.
- Neto, Félix (1986). *A migração portuguesa vivida e representada. Contribuição para o estudo dos projectos migratórios*. Porto: Secretaria de Estado das Comunidades Portuguesas.

Neto, Félix (1987). "Migração portuguesa: informação e atitude, elementos constitutivos das representações juvenis", *Cadernos de Ciências Sociais*(5), pp. 3-33.

Neto, Félix (1993). "Conhecimento dos estereótipos sexuais em filhos de ex-migrantes portugueses regressados a Portugal", *Revista Portuguesa de Psicologia* (29), pp. 65-79.

Neto, F. (1997). "Gender stereotyping in Portuguese children living in Portugal and abroad: effects of migration, age and gender", *International Journal of Behavioral Development*, 20(2), pp. 219-229.

Neto, Félix (2010). "Re-acculturation attitudes among adolescents from returned Portuguese immigrant families", *International Journal of Intercultural Relations*, 34(3), pp. 221-232.

Nguyen, A-M. D. & Benet-Martínez, V. (2007). Biculturalism Unpacked: Components, Measurement, Individual Differences, and Outcomes. *Social and Personality Psychology Compass*, 1(1), 101-114.

Nunes, A. (2000). *Antologia sociológica*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.

Pereira, M. (1981). *A política portuguesa de emigração: 1859-1930*. Lisboa: A Regra do Jogo.

Pereira, M. (1990). Algumas observações complementares sobre a política de emigração portuguesa. *Análise Social*, Vol. 25, nº 108-109, 735-739.

Pereira, M. (1993). Liberdade e contenção na emigração portuguesa, 1850-1930. Em *Emigração, imigração em Portugal*. Alges: Editora Fragmentos.

Phinney, S: J. (2003). Ethnic identity and acculturation. In K. M. Chun, P. B. Organista & G. Marín, *Acculturation: advances in theory, measurement and applied research* (pp. 63-82). Washington DC: American Psychological Association.

Pina-Cabral, J. (1984). Comentários críticos sobre a casa e a família no Alto-Minho. *Análise Social*, Vol. 20, nº 81-82, 263-284.

Pina-Cabral, J. (1989). *Filhos de Adão, filhas de Eva: A visão do mundo camponesa do Alto-Minho*, (Valverde, Trad.). Lisboa: Dom Quixote.

Pires, R. (2003). *Migrações e integração: Teoria e aplicações à sociedade portuguesa*. Oeiras: Celta Editora.

Poinard, M. (2004). La politique d'un pays d'origine: Le Portugal. Em *Revue Européenne des Migrations internationales*, Vol. 4, 187-202. Consultado em 02 de Agosto de 2006, disponível em [www.remi.revues.org](http://www.remi.revues.org).

Ramalho, J. (2003). *Desenvolvimento da autonomia e da identidade, nos jovens portugueses com experiência migratória*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Ribeiro, C. (1986a). *Sinais exteriores de riqueza (contos que a emigração contou)*. Porto: Secretaria de Estado das Comunidades Portuguesas.

Rocha, N. (1965). *A imigração dolorosa*. Lisboa: Editora Odisseia.

Rocha-Trindade M. B. (1976). Comunidades migrantes em situação dipolar. *Análise Social*, vol. XII, (48), 983-997.

Rocha-Trindade, M. B. (1986). Reflexos culturais da emigração portuguesa para o Brasil. *Análise social*, Vol. 22, nº 90, 139-159.

Rocha-Trindade, M. B. (1998). Les temps mythiques des migrations. Em M. Rocha-Trindade & F. Raveau (Org.), *Presence portugaise en France* (pp. 25-38). Lisboa: Universidade Aberta.

Rocha-Trindade, M., Cordeiro, A., Horta, A., Madeira, A., Rego, M., Viegas, T. (1995). *Sociologia das migrações*. Lisboa: Universidade Aberta.

Rudmin, F. (2003). Critical history of the acculturation psychology of assimilation, separation, integration and marginalization. *Review of General Psychology*, Vol. 7, nº 1, 3-37.

Rudmin, F. (2009). Constructs measurements and models of acculturative stress. *Internacional Journal of Intercultural Relations*, 33, 106-123.

Sam, D. L., & Oppedal, B. (2002). Acculturation as a developmental pathway. In W. J. Lonner, D. L. Dinneen, S. A. Hayes, & D. N. Sattler (Eds.), *Online Readings in Psychology and Culture* (Unit 8, Chapter 6), (<http://www.ac.wvu.edu/~culture/index-cc.htm>), Center for Cross-Cultural Research, Western Washington University, Bellingham, Washington USA.

Sanchis, P. (1983). *Arraial: Festa de um povo. As romarias portuguesas*, (1ª Ed., J. P. Brito, Trad.). Lisboa: Publicações Dom Quixote.

Santos, V. (2004). *O discurso oficial do Estado sobre a emigração dos anos 60 e 80 e imigração dos anos 90 à actualidade*. Lisboa: Alto-Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.

Serrão, J. (1970). Conspecto histórico da emigração portuguesa. *Análise social*, 32 (8), pp. 597-617.

Serrão, J. (1985). Notas sobre emigração e mudança social no Portugal Contemporâneo. *Análise Social*, vol. XXI, 995-1004.

Villanova, R., Leite, C & Raposo, I. (1995). *Casas de sonho*. Lisboa: Edições Salamandra.

Vygotsky, L. (1996). *Teoria e método em psicologia* (C. Berliner, Trad.). São Paulo: Martins Fontes.

Vygotsky, L. (1998). *O desenvolvimento psicológico na infância*, (C. Berliner, Trad.). São Paulo: Martins Fontes.

Vygotsky, L. (2001). *A construção do pensamento e da linguagem* (P. Bezerra, Trad.). São Paulo: Martins Fontes.

Vygotsky, L. (2002). *A formação social da mente* (C. Berliner, Trad.). São Paulo: Martins Fontes.

Vygotsky, L & Luria, A. (1996). *Estudos sobre a história do comportamento: Simios, homem primitivo e criança* (L. L. Oliveira, Trad.). Porto Alegre: Artes Médicas.

Ward, C. (2004). Psychological theories of culture contact and their implications of intercultural training and interventions. In D. Landis, J. M. Bennett, M. J. Bennett, *Handbook of intercultural training*, (pp. 185-216). London: Sage publication.

Wateau, F. (1992). Relations familiales et villageoises en période d'irrigation: Essai d'analyse des conduites de sociabilité dans une vallée minhoto. Em M. Belchior, (Dir.). *Ethnologie du Portugal: Unité et diversité*, (pp. 213-223). Paris: Centre Culturel Calouste Gulbenkian.

Wateau, F. (2000). *Conflito e água de rega: Ensaio sobre a organização social no vale do Minho*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.

Yin, R. (1994). *Case study research: Design and methods*, (2ª Ed.). London: Sage Publications.

---

# ANÁLISE COMPARATIVA DE SOBREVIVÊNCIA EMPRESARIAL: O CASO DA REGIÃO NORTE DE PORTUGAL

---

Elsa Sarmiento - Universidade de Aveiro - E-mail: esarmiento@ua.pt

Alcina Nunes - Instituto Politécnico de Bragança - E-mail: alcina@ipb.pt

---

## Resumo:

Este estudo aborda a capacidade de sobrevivência de empresas na região Norte de Portugal, de 1985 a 2007, fornecendo comparações regionais e nacionais, com recurso a funções de risco e sobrevivência e a métodos não paramétricos e semi-paramétricos. A análise assenta na criação de uma base de dados de empreendedorismo baseada na informação dos Quadros de Pessoal, ao qual foi aplicada a metodologia da OCDE e do Eurostat patente no "Manual Estatístico da Demografia das Empresas". Os resultados apontam para um encerramento precoce da actividade empresarial no Norte, sendo a duração mediana da vida das empresas inferior à das restantes regiões nacionais. A elevada taxa de turbulência de entrada e saída de empresas no mercado é apontada como a variável com o efeito mais significativo nas probabilidades de sobrevivência.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Dinâmica Empresarial, Sobrevivência, Análise Regional, Norte.

**Códigos JEL:** C41; L26; R10

## Abstract:

This study approaches the survival ability of firms in the North region of Portugal from 1985 to 2007, allowing regional and national comparisons through the application of non-parametric and semi-parametric methods. This analysis is based on the creation of a specific entrepreneurship database, based on *Quadros de Pessoal*, where the methodology of Eurostat/OECD's "Manual of Business Demography Statistics" was applied to. In the North, firms close earlier on during their infancy as their median duration is below the median duration of firms located in the rest of the country. The high turbulence of firm turnover is pointed out as a fundamental determinant of the survival probabilities of firms in this region.

**Keywords:** Entrepreneurship, Firm Dynamics, Survival, Regional Analysis, *Norte*.

**JEL Codes:** C41; L26; R10

## 1. Introdução

A análise de sobrevivência cuja origem remonta ao ramo da epidemiologia, foi adoptada pela análise de sobrevivência empresarial, complementando métodos de estudo anteriores sobre a demografia de empresas. Esta é uma área de estudo onde eram sentidas, até há pouco tempo, as consequências das dificuldades de acesso e de disponibilização de dados longitudinais, que fornecessem informação quantitativa sobre a diferenciação espacial das probabilidades de sobrevivência das empresas (Brixy e Grotz, 2006). Esta, associada à escassa divulgação de métodos econométricos específicos para a análise de sobrevivência e à falta de atenção dada à componente regional, não permitiu produzir os avanços e os resultados empíricos desejáveis.

Em Portugal, a disponibilização dos Quadros de Pessoal do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (MTSS), tem-se relevado fundamental, tendo contribuído para o fomento de um conjunto importante de investigação aplicada sobre a análise de empresas e sobrevivência (Mata e Portugal, 1994; Mata et al., 1995; Mata, 1993; Mata e Machado, 1996; Baptista et al., 2008; Cabral, 2007; Cabral e Mata, 2003; Baptista e Carias, 2007; Baptista e Mendonça, 2007). A presente análise decorre de trabalhos anteriores sobre a demografia de empresas (Nunes e Sarmento, 2010a e 2010b; Sarmento e Nunes, 2010), onde se procurou adoptar uma perspectiva regional sobre o fenómeno de sobrevivência de empresas.

Na sequência da aplicação da definição de encerramento de empresas patente na metodologia do Eurostat e da OCDE (Eurostat/OECD, 2007), a utilização da análise de sobrevivência a nível regional mostra-se particularmente relevante para ajudar a compreender os movimentos do encerramento de empresas, em particular numa região que apresenta especificidades bastante distintas a nível da sua dinâmica empresarial. Segundo Nunes e Sarmento (2010b), a região Norte do país apresenta uma probabilidade de encerramento com o maior ritmo de crescimento ao longo do período de actividade das empresas considerado (1985 a 2007). Simultaneamente, é aquela cuja duração mediana é mais baixa. O encerramento de actividade, ou por outras palavras, a “morte” das empresas ocorre, em termos medianos, entre os 5 e os 6 anos de idade,

estando este valor compreendido entre os 6 e os 7 anos nas restantes regiões do país. Esta é ainda a região que, no final do período de observação, apresenta uma menor taxa de sobrevivência empresarial.

No desenrolar da análise, serão apresentados resultados empíricos que permitem caracterizar o movimento de encerramento de empresas na região Norte e analisar os determinantes da sua capacidade de sobrevivência, recorrendo a métodos não paramétricos (Kaplan-Meier) e semi-paramétricos (modelo complementar log-log e modelo de risco proporcional de Cox), que permitem parametrizar a caracterização empresarial e sectorial desta região.

Este trabalho desenrola-se em seis partes distintas. A próxima secção introduz a metodologia, a secção 3 sintetiza os principais aspectos da dinâmica regional, a secção 4 expõe a análise de sobrevivência não paramétrica, a secção 5 desenvolve a análise semi-paramétrica e finalmente a última secção apresenta as principais conclusões.

## 2. Aspectos metodológicos

Este trabalho assenta na criação e exploração de uma base de dados específica de empreendedorismo, baseada nos Quadros de Pessoal. Decorrente da aplicação da metodologia baseada no *Manual of Business Demography Statistics* publicado conjuntamente pelo Eurostat e pela OCDE (Eurostat/OECD, 2007), considerou-se um subconjunto da base de dados dos Quadros de Pessoal, onde estão integradas apenas empresas activas, que empreguem pelo menos um trabalhador remunerado. Este subconjunto de empresas constitui a grande fonte de criação de emprego (dependente) em Portugal. Complementarmente a outras metodologias e universos já existentes na análise da demografia empresarial, baseadas por exemplo no Sistema de Contas Integrado do Instituto Nacional de Estatística (2009a e 2009b), nos Quadros de Pessoal (GEP, 2010) e nas Estatísticas Estruturais da União Europeia (Eurostat, 2009), o rigor da metodologia Eurostat/OECD (2007) permite obter indicadores comparáveis, não só a nível regional e nacional, como também a nível internacional (OECD/Eurostat, 2008 e 2009).

A análise é feita considerando empresas activas (e não estabelecimentos), adoptando como definição de empresa a fornecida pelo Eurostat/OECD (2007), a qual corresponde à mais pequena combinação de unidades legais, isto é, a uma unidade organizacional que produz bens ou serviços, que aufer de uma certa autonomia de decisão, particularmente no que diz respeito à alocação dos seus recursos correntes. As empresas empregadoras (*employer enterprises*) são empresas existentes na população de empresas activas, que empregam pelo menos um trabalhador remunerado. Os Quadros de Pessoal também permitem identificar a localização da empresa com um elevado nível de desagregação regional.

A demografia empresarial utiliza um léxico próprio que deriva dos conceitos utilizados na demografia humana. Do mesmo modo, aplicados às empresas, utilizam-se também os conceitos de nascimentos e mortes. Segundo a metodologia do Eurostat/OECD (2007) a definição de nascimentos<sup>1</sup> de empresas aplica-se o conceito de nascimento de empresas empregadoras. A população de empresas empregadoras consiste de empresas que têm pelo menos um trabalhador remunerado no ano do seu nascimento e também de empresas que, apesar de tendo sido criadas num ano anterior, se situavam abaixo do limiar de um trabalhador remunerado, de acordo com os registos dos Quadros de Pessoal. Um nascimento de uma empresa empregadora é contabilizado na nossa base de dados<sup>2</sup> depois de esta recrutar o seu primeiro trabalhador. A aplicação desta metodologia específica implica verificar que nos dois anos anteriores ao aparecimento da empresa na base de dados (ou seja ao momento do seu nascimento como empresa economicamente activa) que esta não existia, para prevenir a possibilidade de contagens de reactivações de empresas. Isto faz com que os nascimentos apenas sejam contabilizados a partir de 1987, em lugar de 1985, ano de início da base de dados.

A taxa de natalidade de empresas empregadoras, em percentagem, é dada pela seguinte expressão:

$$\frac{\sum_{i=1}^n NN_{i,t}}{\sum_{i=1}^n N_{i,t}} \times 100 \quad (1)$$

Com  $\sum_{i=1}^k NN_{i,t}$  a população total de nascimentos de empresas empregadoras durante o ano  $t$  e  $\sum_{i=1}^k N_{i,t}$  a população total de empresas empregadoras durante o ano  $t$ .

Por outro lado, os encerramentos ou “mortes” de empresas ocorrem porque estas deixam de estar presentes na base de dados, durante pelo menos dois anos, ou porque deixaram de ter pelo menos um trabalhador remunerado<sup>3</sup>, conforme registo nos Quadros de Pessoal. A aplicação da metodologia Eurostat/OECD (2007) recomenda, explicitamente, a verificação do não aparecimento da empresa nos dois anos seguintes ao período de referência, de forma a permitir a distinção entre mortes efectivas e reactivações de empresas. A taxa de mortalidade (ou de encerramento) de empresas é expressa pela percentagem do número de mortes de empresas relativamente à população de empresas activas com pelo menos um trabalhador. Ou seja, a taxa de mortalidade para um dado período de referência (neste caso, um ano) é obtida através do rácio do número de mortes de empresas empregadoras sobre a população de empresas empregadoras em actividade, de acordo com a expressão seguinte:

$$\frac{\sum_{i=1}^n NM_{i,t}}{\sum_{i=1}^n N_{i,t}} \times 100 \quad (2)$$

Onde  $\sum_{i=1}^n NM_{i,t}$  representa a população total de encerramentos (ou mortes) de empresas empregadoras durante o ano  $t$  e  $\sum_{i=1}^k N_{i,t}$  a população total de empresas empregadoras para o mesmo ano.

<sup>1</sup> Um nascimento corresponde à “criação de uma combinação de factores de produção, onde não existam outras empresas envolvidas no evento” (Eurostat/OECD, 2007). Os nascimentos não incluem entradas na população que resultem de cisões de empresas, concentrações, processos de reestruturação de empresas ou reactivação de unidades que estiveram inactivas (ou adormecidas) durante um período de dois anos.

<sup>2</sup> A atribuição da localização a nível regional (NUTS II) é realizada no momento do nascimento não sendo alterada posteriormente.

<sup>3</sup> Esta situação corresponde ao denominado “exit by decline”. As mortes não incluem saídas da população devidas a fusões, concentrações, *take-overs*, cisões, processos de reestruturação de uma ou um conjunto de empresas. Adicionalmente, as mortes não incluem saídas de uma subpopulação em resultado de uma alteração de actividade económica.

A taxa de turbulência (*turnover* ou *churn rate*), da forma como é identificada no Manual Eurostat/OECD (2007), corresponde à soma da taxa de natalidade com a de mortalidade e fornece uma indicação do nível total de criação e encerramento de empresas num mesmo ano, ou seja de turbulência no mercado empresarial, na medida em que permite aferir a dinâmica estrutural de uma economia, que (potencialmente) dará origem aos denominados fenómenos de “destruição criativa” (OECD/Eurostat, 2008; Schumpeter, 1934). A taxa de turbulência é calculada através da seguinte expressão (resultado da soma das expressões (1) e (2)):

$$\frac{\sum_{i=1}^n NN_{i,t} + \sum_{i=1}^n NM_{i,t}}{\sum_{i=1}^n N_{i,t}} \times 100 \quad (3)$$

A base de dados obtida após a aplicação da metodologia Eurostat/OECD (2007) contém uma média anual de 215903 empresas empregadoras

activas, no período de 1985 a 2007, com 36803 nascimentos e 23743 mortes de empresas. Em 2007, esta apresentava 354920 empresas activas, 44611 nascimentos e, em 2005, um total de 38082 mortes.

### 3. Dinâmica empresarial

A região Norte apresenta o maior número de empresas activas no país e o maior número de empresas com menos de 20 trabalhadores<sup>4</sup>. Em 2008, esta região concentrou cerca de 35,6% das empresas em território nacional, mantendo-se como detentora do maior número de empresas activas do país (GEE, 2010; GEP, 2010).

O Norte apresenta a segunda maior taxa média de crescimento anual do total de empresas activas entre 2000 e 2007 (4,4%) (Sarmiento e Nunes, 2010). É responsável pela maioria dos nascimentos de empresas entre 1985 e 2007<sup>5</sup> (36% em média), apresentando uma taxa de natalidade superior à média nacional (excepto nos anos de 1991, 1992 e 2000). Mas esta é também a região onde ocorrem a maioria dos encerramentos (35,4%) (Figura 1).

FIGURA 1

Empresas activas encerradas com um ou mais trabalhadores, 1985 a 2005



Fonte: Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS.

<sup>4</sup> No entanto, a proporção do número de empresas activas com menos de 20 trabalhadores é mais elevada no Algarve, onde se regista a maior proporção de pequenas empresas do país (Sarmiento e Nunes, 2010).

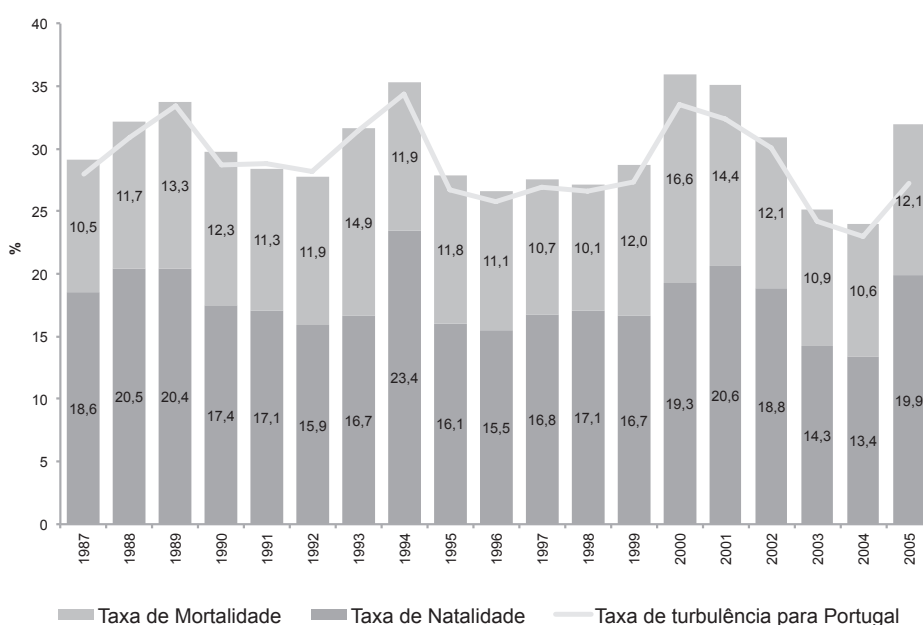
<sup>5</sup> Tendo atingido, em 2005, o valor mais elevado, com uma proporção de 44,4% do total de nascimentos.

A volatilidade da dinâmica empresarial desta região<sup>6</sup> (Figura 2), em particular entre 1993 e 1998, é a mais elevada do país.

Os “picos” de criação líquida de empresas no Norte, verificados de 1986 a 1989, em 1994<sup>7</sup> e entre 2001 e 2002, coincidem com os períodos de maior turbulência (dada pela soma das taxas de natalidade<sup>8</sup> e mortalidade<sup>9</sup> de empresas), acompanhando de forma mais exacerbada a dinâmica empresarial registada a nível nacional (Figura 2).

A proporção de encerramentos de empresas no Norte representa mais de um terço do total de encerramentos e empresas no país, atingindo os 39% em 2005 (33% em 1987), superior à proporção de empresas activas na região para a grande maioria dos anos. Os encerramentos de empresas

**FIGURA 2**  
**Taxa de natalidade, de mortalidade e de turbulência na região Norte, 1987 a 2005**



**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS.

<sup>6</sup> O Norte apresenta a maior volatilidade regional quando medida através do desvio-padrão.

<sup>7</sup> A região Norte forneceu o maior contributo para o “pico” de criação de empresas empregadoras, ocorrido em 1994, o mais elevado do período em análise (20,8 % de um total de 56,6% de crescimento de novas empresas) (Sarmento e Nunes, 2010).

<sup>8</sup> A taxa de natalidade é o rácio do total de nascimentos de empresas empregadoras pelo total de empresas empregadoras activas no período de referência. Um nascimento de uma empresa empregadora ocorre quando esta inicia actividade. Estes não incluem entradas na população devido a fusões, aquisições ou reestruturações de empresas ou reactivações de unidades que estejam adormecidas durante um período de mais de 2 anos. Esta população é também composta por empresas que, embora existindo em anos anteriores, estavam abaixo do limiar de um trabalhador, de acordo com a metodologia Eurostat/OECD (2007).

<sup>9</sup> A taxa de mortalidade é o rácio do total de mortes em empresas empregadoras, pelo total de empresas empregadoras activas no período de referência. As mortes ocorrem porque as empresas deixam de estar presentes na base de dados (durante pelo menos dois anos) ou porque deixaram de ter pelo menos um trabalhador remunerado, conforme registo nos Quadros de Pessoal, de acordo com a metodologia Eurostat/OECD, 2007.

apresentam uma tendência crescente (Figura 3), apesar da inflexão registada no período entre 2000 e 2002, associada ao “pico” a criação de empresas, à elevada correlação dos encerramentos com a taxa de criação de novas empresas e desta última com o ciclo económico (Sarmiento e Nunes, 2010).

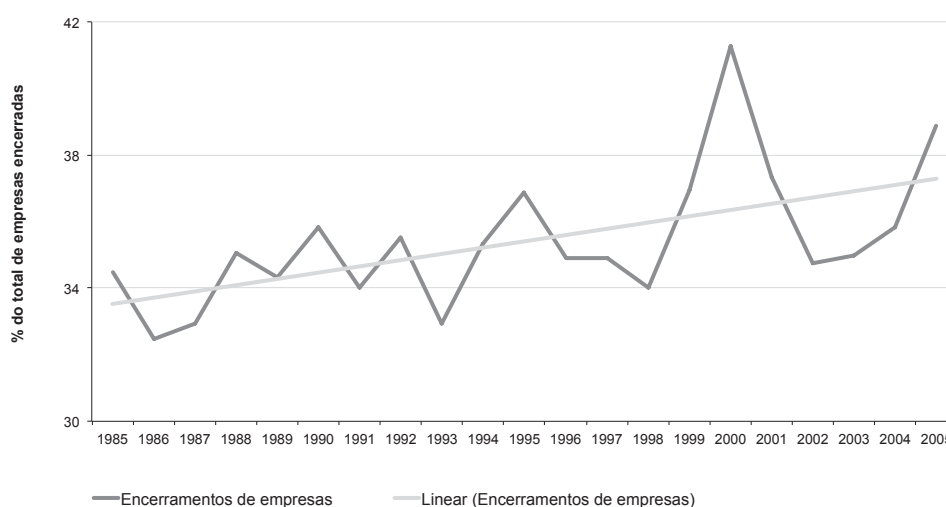
O Norte é a segunda região do país (a seguir ao Algarve), com maior turbulência empresarial, apresentando valores superiores à média nacional

(Quadro 1). No período compreendido entre 2001 e 2005, verifica-se uma tendência generalizada para a diminuição da turbulência em Portugal (Sarmiento e Nunes, 2010). No entanto, após o ano 2000, a região Norte, a par do Algarve, continuam a apresentar as maiores taxas de turbulência do país.

A região Norte apresenta ainda um diferencial a nível de mortalidade de empresas em cerca de um ponto percentual superior à média nacional no sector

FIGURA 3

## Proporção de encerramentos de empresas na região Norte, 1985 a 2005



**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS.

QUADRO 1

## Taxas de turbulência médias em regiões NUTII, 1987-2005

Taxas de Turbulência	1987-2005	1987-2000	2001-2005
<b>Norte</b>	29,9	30,1	29,4
<b>Algarve</b>	32,5	34,7	29,4
<b>Centro</b>	27,3	28,8	25,1
<b>Lisboa</b>	26,8	27,1	26,2
<b>Alentejo</b>	29,9	31,8	26,6
<b>Açores</b>	27,1	28	25,5
<b>Madeira</b>	28,6	29,4	27,3

**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS.

da Indústria, com diferenciais mais acentuados no sector dos Serviços e da Agricultura e Pescas, em particular entre 2000 e 2005 (Quadro 2).

#### 4. Análise de sobrevivência não-paramétrica

A análise seguinte alicerça-se na estimação não paramétrica, para descrever o comportamento da sobrevivência das empresas no Norte do país, ao longo de um período de 18 anos.

##### 4.1 Modelização teórica das funções de sobrevivência e risco

A aplicação dos tradicionais modelos de sobrevivência ao estudo da demografia de empresas, traduz-se na interpretação da denominada função de sobrevivência, como a probabilidade de uma empresa sobreviver para além de um determinado período de tempo  $t$ , condicionada pelo facto de ter sobrevivido até esse mesmo momento (Cleves et al., 2004).

A função de sobrevivência assume o valor 1 na origem, ou seja quando  $t=0$ , e decresce, tendendo para 0, à medida que o tempo tende para o infinito. Considerando  $T$  uma variável não negativa, que representa o período de tempo até ao momento de risco (no caso, o tempo decorrido até que um empresa abandone o mercado, por encerramento, a partir do momento de entrada), a função de sobrevivência é representada por  $S(t) = 1 - F(t) = \Pr(T > t)$ . A função de distribuição cumulativa  $F(t)$  é então representada por  $F(t) = \Pr(T \leq t)$ .

No estudo da probabilidade de sobrevivência de uma empresa até um período de tempo  $t$  ou da probabilidade de risco desta encerrar após  $t$ , aplica-se comumente o estimador não-paramétrico de

Kaplan-Meier. Para períodos de risco observados  $t_1, \dots, t_k$ , onde  $k$  é o número de períodos distintos de risco observados no conjunto dos dados, o estimador Kaplan-Meier, num dado momento  $t$  é dado por:

$$\hat{S}(t) = \prod_{j|t_j \leq t} \left( \frac{n_j - d_j}{n_j} \right) \quad (4)$$

Onde  $n_j$  é o número de empresas em risco no momento  $t_j$  e  $d_j$  é o número de encerramentos até  $t_j$ . O produto é realizado para todos os períodos de risco desde o momento de criação da empresa em  $t$ .

No cálculo da taxa de risco cumulativa, o estimador mais utilizado é o estimador de Nelson-Aalen, que é definido como o somatório das taxas de risco instantâneas do número de empresas em risco de encerrar. O objectivo do cálculo deste estimador é relativamente simples. Se o estimador acumular todos os “riscos” que existem em todos os possíveis instantes entre  $t_j$  e  $t_j$ , obter-se-á uma estimativa razoável do risco total que existe entre esses dois pontos de tempo. Assim, por definição, o estimador tem início no momento 0 e cresce ao longo do tempo. Na prática, o estimador não possui uma métrica que seja directamente interpretável (não devendo ser interpretado como uma probabilidade), sendo que a função de risco cumulativa fornece uma ligação importante entre a função de risco (estimada para tempo discreto e que, neste trabalho, corresponde a períodos anuais de tempo no calendário) e a função de sobrevivência, cuja natureza de dupla limitação a torna insensível a alterações no risco.

Dadas as variações aleatórias que ocorrem em períodos de sobrevivência discretos, a estimação do risco deve ser ajustada de forma a distinguir tendências de “ruídos”. De facto, apesar da função

QUADRO 2  
Taxas de mortalidade médias por sector económico principal, 1995 a 2005

1995 a 2000	Agricultura e Pescas	Indústria	Construção	Serviços
Norte	21,6	13,2	21,1	17,9
Portugal	17,5	12,4	21,0	17,0
<b>2000 a 2005</b>				
Norte	45,9	12,8	19,6	17,8
Portugal	23,6	11,8	19,1	16,5

Fonte: Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS.

de risco cumulativa ser informativa, quando se considera a estimação de funções de risco contínuas, é importante que se possa visualizar a forma da função de risco num período contínuo de tempo. A solução para obter tal fenómeno visual passa por adoptar a função ajustada de kernel que converte qualquer conjunto estimado de pontos erráticos numa forma funcional “bem comportada” e ajustada. Nesta aplicação, o estimador ajustado de kernel para a função de risco baseia-se no estimador Nelson-Aalen e na sua variância, isto é, utiliza a taxa de variação das variações do risco acumulado para calcular *pseudo* estimadores de risco, que depois transforma em médias, de forma a estabilizar a função de risco. O estimador é dado pela seguinte expressão:

$$\overline{H}(t) = \sum_{j: V_j \leq t} \frac{d_j}{n_j} \quad (5)$$

#### 4.2 Resultados empíricos para a região Norte

Este método permite observar a performance das empresas da região Norte, no que diz respeito à sua capacidade de sobrevivência, ao longo do seu período de actividade (neste caso ao longo de 18 anos), bem como estimar qual o risco de sobrevivência associado, quer em termos globais para a região, quer em termos de dimensão e de sector de actividade.

O Quadro 3 apresenta os resultados para a probabilidade de sobrevivência (representado por  $P(S)$  na 5ª coluna) e para o risco de encerramento de uma empresa no Norte do país (representado pelo diferencial  $100 - P(S)$  na 6ª coluna), ao longo do período de 1987<sup>10</sup> a 2005<sup>11</sup>, condicionada pela sua idade, ou seja pelo facto de estar em actividade há um determinado número de anos. Na última coluna, está representada a taxa de risco acumulado de Nelson-Aalen, descrita na secção anterior.

QUADRO 3

Tabela de sobrevivência e risco para as novas empresas criadas, 1987 a 2005

Tempo	Observações	Encerramentos	Observações censuradas	Função de Sobrevivência Kaplan-Meier	Função de Risco Kaplan-Meier	Taxa de Risco Acumulado Nelson Aalen
Anos	Nº			P(S)	100-P(S)	%
1	160972	23122	19000*	85,6	14,4	14,4
2	119075	14687	5760	75,1	24,9	26,7
3	98628	11213	9401	66,5	33,5	38,1
4	78014	7866	9087	59,8	40,2	48,2
5	61061	5818	5797	54,1	45,9	57,7
6	49446	4345	4025	49,4	50,6	66,5
7	41076	3407	3698	45,3	54,7	74,8
8	33971	2669	3144	41,7	58,3	82,6
9	28158	2075	2295	38,7	61,4	90,0
10	23788	1785	2360	35,8	64,3	97,5
11	19643	1522	3424	33,0	67,0	105,2
12	14697	1107	1962	30,5	69,5	112,8
13	11628	897	1597	28,1	71,9	120,5
14	9134	580	1709	26,4	73,7	126,8
15	6845	406	1585	24,8	75,2	132,8
16	4854	306	1675	23,2	76,8	139,1
17	2873	159	1483	21,9	78,1	144,6
18	1231	69	1162	20,7	79,3	150,2

**Nota:** \* indica valores aproximados.

**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos não paramétricos.

<sup>10</sup> Os dados são apresentados após 1987 (e não após 1985) porque de acordo com a metodologia do Eurostat/OCDE (2007), é necessário confirmar que a empresa não está presente na base de dados durante os 2 anos anteriores ao seu nascimento. Ou seja, dado que a nossa base de dados tem início em 1985, só se pode considerar um nascimento efectivo à luz desta metodologia, se nos dois anos anteriores ao seu “aparecimento” na base de dados, a empresa não “existisse”, ou seja, não estivesse presente na base de dados. Daí decorre que a contagem dos nascimentos de novas empresas só pode ser feita dois anos após o ano inicial da base de dados, neste caso após 1987.

<sup>11</sup> Os dados são apresentados até 2005 (e não até 2007), porque de acordo com a metodologia do Eurostat/OCDE (2007), é necessário confirmar que a empresa que deixou de ter pelo menos um trabalhador em 2005, não volta a aparecer na base de dados durante os 2 anos seguintes, para se garantir um encerramento efectivo e prevenir reactivações de empresas.

Constata-se que cerca de 86% das novas empresas que nascem em determinado ano (ao longo do período entre os anos de 1987 e 2005), permanecem activas após um ano de actividade. A probabilidade de sobrevivência diminui gradualmente com o aumento do número de anos de “vida” da empresa. Entre o quinto e o sexto ano de actividade, estima-se que cerca de 50% das empresas encerra a sua actividade. Após 18 anos de actividade, apenas 20,7% das empresas permanecem efectivamente activas.

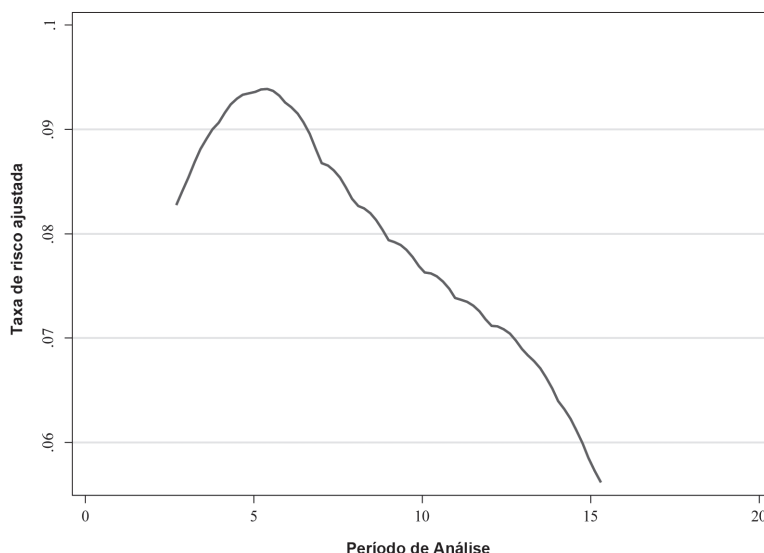
A Figura 4 mostra que, tendo em conta a evolução da taxa de crescimento do risco, existe um aumento da probabilidade do risco de encerramento das empresas até ao sexto ano de actividade. A partir desse momento, o risco de encerramento diminui linearmente.

As taxas de sobrevivência das empresas situadas no norte do país, por dimensão da empresa (medida em número de trabalhadores), calculadas para o período compreendido entre 1987 e 2005, podem ser visualizadas no Quadro 4. De acordo com a

literatura existente sobre este tema, é natural que empresas de menor dimensão apresentem menores probabilidades de sobrevivência (Mata et al., 1995; Mata e Portugal, 1994; Bartelsman et al., 2004; López-Garcia e Puente, 2006).

Verifica-se que após o primeiro ano de actividade, as empresas com um máximo de 4 trabalhadores, apresentam uma probabilidade de sobrevivência de cerca de 84%, enquanto as empresas de maior dimensão (com mais de 250 trabalhadores), apresentam uma probabilidade de sobrevivência superior, de cerca de 93%. As conclusões são idênticas quando se considera a mediana dos anos de actividade das empresas. As empresas com menos de 4 trabalhadores apresentam uma mediana de idades entre os 4 e os 5 anos. No escalão de dimensão seguinte, esse valor sobe para os 8 a 9 anos e no escalão de maior dimensão (+250), a mediana dos anos de actividade situa-se entre os 11 e os 12 anos.

**FIGURA 4**  
**Estimativa de risco ajustada para o Norte, 1987 a 2005**



**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos não paramétricos.

QUADRO 4

Tabela de sobrevivência por dimensão, para novas empresas criadas entre 1987 e 2005 (%)

Anos	Dimensão (nº trabalhadores)					
	1-4	5-9	10-19	20-49	50-249	250
1	84,3	89,6	89,7	89,2	90,6	93,2
2	72,5	81,8	81,9	81,7	82,3	83,9
3	63,1	74,8	75,2	74,6	75,5	76,3
4	55,7	69,2	69,6	68,8	70,9	72,4
5	49,4	64,3	64,6	64,3	66,3	68,2
6	44,1	59,9	60,8	60,6	62,4	64,9
7	39,4	56,0	57,6	57,5	60,2	62,6
8	35,5	52,6	54,9	54,4	57,0	61,1
9	32,0	49,7	52,2	52,1	54,3	57,8
10	28,8	46,8	49,6	49,8	52,4	54,4
11	25,9	43,8	47,1	47,7	49,7	51,7
12	23,3	41,0	44,5	45,8	48,4	48,5
13	20,9	38,4	42,1	43,5	46,4	47,2
14	19,0	36,4	40,3	42,1	45,8	45,5
15	17,4	34,6	38,7	41,0	44,2	43,6
16	15,7	33,1	37,3	39,9	41,9	39,6
17	14,4	31,7	36,2	38,7	40,2	39,6
18	13,0	30,6	35,5	37,1	39,2	26,4

**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos não paramétricos.

No Quadro 5, observam-se os resultados da sobrevivência empresarial, desagregados sectorialmente. A análise sectorial reporta apenas a um período de 10 anos, devido aos problemas de desagregação estatística relacionados com a compatibilização entre diferentes metodologias e que se prendem com a introdução do Sistema Europeu de Contas em 1995 e com a introdução da Classificação das Actividades Económicas, Revisão 3, a partir de 2007. Assim sendo, a análise seguinte é apresentada apenas para o período compreendido entre 1995 e 2007.

Verifica-se que no período em análise, são os sectores da Construção e da Indústria aqueles onde as empresas encerram mais prematuramente. Nestes dois sectores, o valor mediano para a actividade de uma empresa situa-se entre os 4 e os 5 anos de vida, aumentando em mais dois anos para os sectores dos Serviços e da Agricultura e Pescas.

## 5. Análise de sobrevivência semi-paramétrica

De seguida, complementa-se a análise anterior, abordando os determinantes da sobrevivência empresarial e o seu comportamento de acordo com as características específicas do mercado e da demografia empresarial de cada região, recorrendo a métodos semi-paramétricos.

Nesta secção do estudo, a estimação é efectuada apenas para o período compreendido entre 1995 e 2005, devido não só às condicionantes metodológicas derivadas da introdução do Sistema Europeu de Contas (SEC95) em 1995, mas também da aplicação da metodologia Eurostat/OECD (2007). A aplicação desta metodologia obriga a utilizar para efeitos de confirmação de possíveis reactivações, os dois anos seguintes após o encerramento das empresas. Consequentemente, as mortes de empresas são apenas calculadas até 2005, ao invés de 2007.

QUADRO 5

Tabela de sobrevivência por sector, para novas empresas criadas, 1995 a 2005 (%)

Tempo	Sectores			
	Agricultura e Pescas	Construção	Indústria	Serviços
1	89,3	83,3	85,5	86,2
2	78,9	71,0	74,3	75,8
3	71,0	60,4	64,9	67,5
4	64,4	52,4	56,9	60,7
5	58,8	45,3	49,7	55,0
6	52,8	40,0	44,5	50,3
7	48,1	35,8	40,5	46,5
8	45,2	32,5	37,4	43,5
9	41,9	29,5	34,4	40,6
10	38,3	26,9	31,7	37,6

Fonte: Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal, (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos não paramétricos.

### 5.1 Modelização teórica da função de risco

A aplicação do método que utiliza um conjunto de variáveis explicativas do comportamento de sobrevivência e do risco de encerramento de uma empresa e a representação estatística da relação entre o seu tempo de sobrevivência e estas variáveis, é denominada como modelo de taxa de risco da duração de vida da empresa.

De acordo com este modelo, uma empresa específica  $j$ , enfrenta uma taxa de risco ( $h_j$ ) que é função de uma taxa de risco base ( $h_0$ ), que todas as empresas a operar no mercado enfrentam. Esta é transformada através de um vector de parâmetros ( $\beta$ ) por um conjunto de variáveis explicativas ( $X$ ). Ou seja:

$$h_j(t) = f(h_0(t), \phi(X, \beta)) \quad (6)$$

Consequentemente, duas empresas com a mesma data de criação, enfrentarão uma diferente função de risco se, e apenas se, as suas características forem distintas. A aplicação empírica do modelo implica a

especificação de uma forma funcional para a função de sobrevivência. Uma das mais comuns é o modelo de risco proporcional:

$$h_j(t) = h_0(t) \phi(X, \beta) \quad (7)$$

A designação do modelo resulta do facto do risco enfrentado pela empresa ser proporcional ao risco base. Ou seja, o formato da função de risco é o mesmo para todos os indivíduos, sendo que as variações ocorridas nas variáveis explicativas se traduzem em deslocamentos paralelos dessa função base afectando, assim, apenas a escala da função original e não o seu formato.

Face ao facto do risco se constituir como uma probabilidade condicionada e, por isso, ser positivo, a forma mais conveniente para o termo  $\phi(X, \beta)$  consiste na forma exponencial. Em resultado, o risco que uma empresa  $j$  enfrenta, pode ser escrito da seguinte forma (Cleves et al., 2004):

$$h_j(t) = h_0(t) \exp(X\beta) \quad (8)$$

Note-se que esta forma particular de representação da função de risco oferece a vantagem de permitir uma interpretação conveniente dos coeficientes estimados, dado que  $\beta = \frac{\partial \ln \phi(X, \beta)}{\partial X}$ . A expressão anterior significa que o coeficiente de uma variável explicativa é o efeito proporcional constante resultante do acréscimo em uma unidade, desta variável na probabilidade condicionada de encerramento.

A hipótese assumida para a forma funcional de  $\phi(X, \beta)$  é amplamente aceite, o mesmo não acontecendo para a forma funcional da função de risco base. Assim sendo, a melhor opção será a de não considerar qualquer hipótese acerca da sua forma funcional. Esta foi a solução apontada por Cox (1972), sendo que os modelos daí resultantes são conhecidos como semi-paramétricos. Cox também sugeriu que os modelos de risco proporcional poderiam ser facilmente alargados, de forma a integrarem variáveis explicativas que variassem ao longo do tempo. Essa será uma das aproximações que será apresentada ao longo do trabalho.

De facto, o modelo incorpora as principais características dos modelos discretos de duração, onde o logaritmo da probabilidade de uma empresa encerrar no momento de tempo  $t$ , dado que sobreviveu até  $t-1$ , é explicado por um conjunto de variáveis  $X_t$  e um conjunto de outras variáveis que identificam a função de risco base, de acordo com a seguinte especificação:

$$\log h(t | x_t, x_0) = \lambda_t + \beta x_t + \gamma x_0, \quad (9)$$

para  $t = 1, \dots, k$

Na análise seguinte, são aplicadas duas especificações concretas do modelo proporcional de Cox, a especificação contínua do modelo e a especificação discreta. Esta opção é plausível, pois o fenómeno de sobrevivência, sendo contínuo, é reportado nos Quadros de Pessoal, numa base anual, transformando o tempo numa variável discreta. Assim sendo, na especificação discreta, os dados são agrupados em 11 variáveis de tempo (uma para cada período em risco, entre 1995 e 2005), onde se aplica o modelo complementar log-log (conhecido como modelo Cloglog). Na especificação contínua será adoptado o modelo de risco proporcional de Cox.

## 5.2 Resultados empíricos para a região Norte

Foram seleccionadas sete variáveis explicativas para a estimação semi-paramétrica da função de risco de encerramento da empresa: a dimensão inicial da empresa, a dimensão actual da empresa, a taxa de entrada em actividade da empresa, o índice de concentração de Herfindahl-Hirschman, a taxa de turbulência, o crescimento específico de cada sector económico, o produto entre crescimento e a taxa de entrada no mercado e finalmente variáveis dicotómicas (*dummies*) sectoriais e temporais.

O facto estilizado de que a dimensão afecta a taxa de sobrevivência das empresas, encontra-se largamente comprovado na literatura empírica (Audretsch e Mahmood, 1994; Mata et al., 1995; López-Garcia e Puente, 2006). Espera-se que a probabilidade de encerramento da empresa diminua com a dimensão inicial, no momento do seu nascimento ou seja, habitualmente empresas de maior dimensão apresentam taxas de sobrevivência mais elevadas. São várias as razões para este fenómeno, sendo as principais a necessidade por parte das grandes empresas de ter uma determinada escala que garanta uma capacidade de operação eficiente, à sua maior intensidade capitalística e às menores dificuldades de acesso ao financiamento nos mercados financeiros. As maiores empresas também diversificam mais a sua actividade produtiva, o que contribui para diminuir a dependência de um leque reduzido de produtos, trazendo conseqüentemente riscos de mercado mais baixos.

Mata et al. (1995) e Geroski et al. (2010) realçam a importância da dimensão inicial na capacidade explicativa da probabilidade de sobrevivência das empresas. No entanto, estes autores argumentam que a consideração da dimensão actual da empresa fornece uma melhor indicação da capacidade de sobrevivência do que a dimensão no momento em que a empresa é criada, pois reflecte a capacidade operacional da empresa e a sua capacidade de crescimento. Ainda segundo estes autores, o facto de a empresa crescer sinaliza que tem uma boa performance e que a sua probabilidade de encerramento é menor. No entanto, os resultados de Mata et al. (1995) indicam que, depois de controladas as diferenças de dimensão entre empresas, que o crescimento passado condiciona as probabilidades de

crescimento, sugerindo a existência de um processo de ajustamento parcial na dimensão das empresas na fase seguinte à entrada no mercado.

A variável dimensão inicial é medida em logaritmo do número de empregados da empresa no ano do seu nascimento. Espera-se uma influência negativa na taxa de sobrevivência, isto é, *start-ups* maiores deveriam ter uma maior probabilidade de permanecer mais tempo no mercado. A segunda variável é a dimensão actual da empresa, dado pelo logaritmo do número de trabalhadores reportado no ano de medição, onde o efeito esperado é idêntico ao da variável anterior.

Para além das duas variáveis anteriores, endógenas às empresas, as condições específicas do sector económico onde a empresa está inserida também condicionam a sua capacidade de sobrevivência (López-García e Puente, 2006). Entre estas é importante controlar para o nível de entrada de empresas (concorrentes) no sector, para a taxa de crescimento do sector e para o seu grau de concentração empresarial. A terceira variável está portanto relacionada com a taxa de entrada de empresas no sector, calculada através do logaritmo do número de empresas que entram no sector dividido pelo número total de empresas activas desse sector.

Empresas recém-formadas enfrentam maiores hipóteses de prolongar a sua vida se entrarem em sectores em crescimento ou com um nível de entrada de concorrentes relativamente mais baixo (Mata et al. 1995). Esperar-se-ia que em sectores económicos em expansão, as empresas também demonstrassem um ritmo de crescimento mais rápido e uma menor probabilidade de encerramento, dado que podem mais facilmente penetrar no mercado sem prejudicar a concorrência, com estratégias de mercado menos agressivas.

Outra característica fundamental para a sobrevivência das empresas é o grau de concorrência, neste caso aferido através do índice de Herfindhal-Hirschman. Sectores com elevada concentração de empresas permitem em geral a existência de uma quantidade sub-ótima de empresas e poderão fornecer uma mais elevada capacidade de sobrevivência para novos concorrentes que consigam singrar. Por outro lado, de acordo com a literatura ligada à economia industrial, indústrias muito

concentradas podem também conter um elevado potencial para colusão de incumbentes e portanto conduzir a estratégias mais agressivas relativamente a novas empresas, causando uma menor capacidade de sobrevivência (Mata e Portugal, 1994; López-García e Puente, 2006).

A turbulência resulta de uma consequência óbvia e natural do processo de procura de novas oportunidades, à medida que os recursos são sucessivamente realocados de afectações menos eficientes para mais eficientes e entre empresas de menor sucesso para maior sucesso e para áreas de negócio em expansão. Esta dinâmica é habitualmente considerada uma manifestação do dinamismo do tecido empresarial e da própria economia em si. Este ritmo de criação e de encerramento de empresas é vulgarmente utilizado como medida da actividade empreendedora de uma economia. De acordo com a metodologia Eurostat/OECD (2007), esta é dado pela soma da taxa de natalidade e de mortalidade de empresas empregadoras.

A inclusão de uma variável relacionada com o crescimento do sector onde a empresa opera é importante, dado que sectores em crescimento (ou produtos cujo ciclo de vida se encontre na fase inicial) podem potenciar a permanência das empresas no mercado e até estender a sua capacidade de sobrevivência, mitigando efeitos adversos de outras características da empresa. O crescimento do sector é dado por uma variável real representada pelo logaritmo do diferencial do número de empregados entre dois anos consecutivos.

O efeito combinado da entrada de empresas num sector com o seu crescimento ajuda a elucidar sobre o efeito da interacção destas duas variáveis nas probabilidades de sobrevivência. Ou seja, sectores em crescimento podem atrair um número excessivo de empresas (prejudiciais à manutenção de mais empresas no mercado, apesar do crescimento do sector) e, por conseguinte, causar encerramentos por esta via (o denominado fenómeno de "*revolving door*"). A introdução desta combinação de variáveis ajuda a clarificar esta dualidade de possíveis efeitos.

Para além das influências capturadas pela inclusão das variáveis anteriores, podem também existir outros determinantes relevantes para a sobrevivência de empresas, nomeadamente os existentes

entre diferentes sectores de actividade e também os que dizem respeito à evolução do ambiente macroeconómico, patente nos ciclos económicos que influenciam de forma determinante os ciclos de vida das empresas (López-García e Puente, 2006; Mata et al., 1995). Por este motivo, foram também incluídas na estimação variáveis dicotómicas.

A descrição de cada variável e das estimativas obtidas através dos modelos Cloglog e proporcional de Cox, estão sistematizados no Quadro 6.

Os resultados foram normalizados, sendo apresentados sob a forma de rácio entre taxas de risco. Correspondem ao expoente dos coeficientes do modelo, onde valores superiores a 1 indicam uma taxa de risco de encerramento de empresas

crecente e valores inferiores a 1, uma taxa de risco decrescente. Ou seja, os resultados podem ser interpretados como o efeito percentual, na taxa de encerramento das empresas, de uma variação unitária na variável correspondente. Por exemplo, no modelo Cloglog, uma empresa que empregue 100 trabalhadores (considerando um logaritmo com base 10), no momento de realização da análise, possui um risco 47,9% menor de encerrar do que uma empresa que empregue apenas 10 trabalhadores. No modelo proporcional de Cox (modelo contínuo) tal valor é de 63,9%.

**QUADRO 6**  
Resultados das estimações semi-paramétricas para o Norte, entre 1995 e 2005

Variáveis	Descrição	Modelo Cloglog	Modelo Proporcional de Cox
Dimensão Original	Logaritmo do número de empregados no momento do nascimento da empresa	1,310 *** (-0,011)	1,081 *** (-0,013)
Dimensão Actual	Logaritmo do número de empregados no momento de realização da análise	0,479 *** (-0,004)	0,639 *** (-0,007)
Taxa de Entrada de empresas no sector (2 dígitos)	Logaritmo da taxa de entrada no sector definida como o número de empresas que entram dividido pelo número total de empresas existentes nesse sector (o valor é calculado tendo em conta a CAE Rev.2.1 a 2 dígitos)	1,233 *** (-0,028)	1,078 ** (-0,036)
HHI do sector (2 dígitos)	Índice Herfindhal-Hirschman (HHI) calculado para indústrias ao nível da CAE Rev.2.1 a 2 dígitos	0,986 *** (-0,002)	0,980 *** (-0,004)
Taxa de Turbulência	Soma das taxas de entrada e saída de empresas por indústria ao nível da CAE Rev.2.1 a 2 dígitos	11,444 *** (-0,791)	9,394 *** (-1,097)
Crescimento do sector	Logaritmo do número de empregados no ano t menos o logaritmo do número de empregados no ano t-1	1,087 *** (-0,029)	0,953 (-0,01)
Crescimento do sector x Taxa de Entrada de empresas no sector	Variável de interacção definida como o produto da taxa de entrada e o crescimento industrial	1,069 ** (-0,028)	0,997 (-0,063)
<b>Sectores (<i>dummies</i>)</b>			
Agricultura e Pescas	<i>Dummies</i> para quatro sectores genéricos	0,443 *** (-0,016)	0,554 (-0,024)
Construção		0,858 *** (-0,012)	0,81 (-0,018)
Indústria		(a)	(a)
Serviços		0,631 *** (-0,007)	0,622 (-0,01)
<b>Anos (<i>dummies</i>)</b>			
	<i>Dummies</i> para cada ano em análise	Sim	Sim
	Número de Empresas	164599	164599
	LR X <sup>2</sup> (28) / LR X <sup>2</sup> (18)	17871,03 ***	5526,57 ***
	Log likelihood	-152494,34	-348970,76

**Fonte:** Cálculos próprios, através da aplicação da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos semi-paramétricos.

**Notas:** Nas *dummies* para os anos a expressão "Sim" significa que foram incluídas na estimação. O desvio-padrão é apresentado entre parêntesis. (a) refere-se ao sector de referência. \*, \*\*, \*\*\* significa, respectivamente, 10%, 5% e 1% de nível de significância.

Refira-se que, apesar das diferenças na magnitude dos estimadores, estes apresentam o mesmo padrão em termos de evolução do risco, nos dois modelos. Embora o modelo proporcional de Cox perca significância estatística para algumas variáveis, ambos os modelos permitem concluir que existe um maior risco de encerramento associado a empresas que têm menor dimensão (actual), com actividade em sectores que verificam elevadas taxas de entrada de empresas, e em sectores mais turbulentos. Este efeito é particularmente explícito no sector industrial. Comparando os restantes sectores económicos com o industrial, verifica-se que o Norte apresenta uma taxa de risco de encerramentos mais baixa nos outros três sectores económicos, indicando portanto uma menor probabilidade de sobrevivência das empresas que operam no sector industrial, conclusões já suportadas pela análise não paramétrica de sobrevivência e pelos indicadores de demografia empresarial (GEE, 2010; Sarmento e

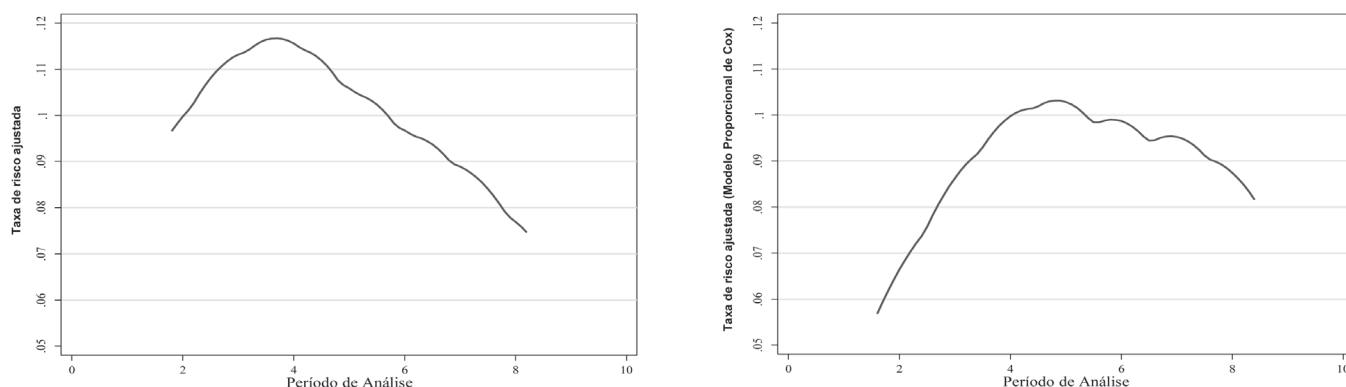
Nunes, 2010). A indústria é, efectivamente, o sector no qual as empresas da região Norte apresentam a maior probabilidade de abandonar o mercado.

A taxa de turbulência é a variável com o efeito mais significativo nas probabilidades de sobrevivência das empresas, não só em Portugal (Nunes e Sarmento, 2010a), mas, particularmente, na região Norte.

A introdução de variáveis explicativas na estimação semi-paramétrica (modelo de risco proporcional de Cox), permite observar uma diminuição nas taxas de risco de encerramento, na evolução da sobrevivência das empresas ao longo do tempo, quando comparada com a estimação não paramétrica de Kaplan-Meier (Figura 5). Por outro lado, observa-se que, embora com um valor mais reduzido, o período em que o risco aumenta é superior, no modelo de Cox (aproximadamente 5 anos, em comparação com o pico de 4 anos observado na estimação não paramétrica da Figura 5<sup>12</sup>), decrescendo menos rapidamente e de forma menos linear.

FIGURA 5

Taxas de risco ajustada não paramétrica (Kaplan Meier) e Semi-paramétrica (Modelo Proporcional de Cox), 1995 a 2005



**Fonte:** Cálculos próprios, através da metodologia do Eurostat e da OCDE (2007), à Base de Dados dos Quadros de Pessoal (GEP, MTSS), com recurso a métodos econométricos não paramétricos.

<sup>12</sup> Recorde-se que na Figura 5, a análise não paramétrica de Kaplan-Meier é efectuada para um período de 10 anos apenas e não de 20 anos conforme representado na Figura 4. Este facto deve-se à harmonização do período temporal da representação não paramétrica, de modo a facilitar a comparação com a análise semi-paramétrica, onde apenas se considera uma década, devido à introdução do Sistema Europeu de Contas em 1995 e aos problemas de compatibilização dos dados a nível sectorial, a partir da introdução da Classificação das Actividades Económicas, Revisão 3, em 2007.

## 6. Comentários finais

A importância económica da região Norte, bem como a preponderância do seu tecido empresarial no contexto da dinâmica nacional, concretamente a nível sectorial, justificam um retrato cuidado sobre a sobrevivência empresarial nesta região, dado que se caracteriza por aspectos que a tornam particular no panorama empresarial do país. O Norte apresenta a maior proporção, bem como a maior taxa de crescimento do número de empresas no país entre 2000 e 2007, sendo também responsável pela maioria da criação e encerramento de empresas entre 1985 e 2007. É também a região do país onde é visível uma maior volatilidade em termos de dinâmica empresarial. A turbulência registada nas entradas e saídas de empresas do mercado, que estão, naturalmente, auto-correlacionadas, contribuiu significativamente para explicar o elevado risco associado à capacidade de sobrevivência das suas empresas.

Na estimação não paramétrica, observa-se que cerca de 86% das novas empresas criadas na região Norte, permanecem activas após um ano de actividade. A probabilidade de sobrevivência diminui com o aumento do número de anos de actividade da empresa. Verifica-se que entre o 5º e o 6º ano de actividade, cerca de 50% das empresas encerram a sua actividade. Após 18 anos de actividade, apenas 20,7% do total de empresas empregadoras permanecem activas na região Norte. A probabilidade de sobrevivência é relativamente mais baixa nos sectores da Construção e da Indústria e nas empresas de menor dimensão.

A introdução de variáveis explicativas na estimação semi-paramétrica obtida para a região Norte (modelo de risco proporcional de Cox), permite observar uma diminuição do risco na evolução da sobrevivência das empresas ao longo do tempo, quando comparada com a estimação não paramétrica de Kaplan-Meier. No entanto, ambos os modelos permitem concluir pela existência de um maior risco de encerramento, associado a empresas com menor dimensão e com actividade em sectores que verificam elevadas taxas de entrada de empresas, e especialmente de turbulência. Este efeito é particularmente explícito no sector industrial.

A taxa de turbulência, associada ao elevado fluxo de entrada e saída de empresas no mercado, é o principal determinante das probabilidades de sobrevivência de empresas, assumindo na região Norte um efeito particularmente expressivo.

## Bibliografia

- Audretsch, D. B. e Mahmood, T. (1994), "The Rate of Hazard Confronting New Firms and Plants in U.S. Manufacturing" in *Review of Industrial Organisation*, Vol. 9, pp. 41-56.
- Baptista, R., Escária, V. e Madruga, P. (2008), "Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: the Case of Portugal" in *Small Business Economics*, nº 30, pp. 49-58.
- Baptista, R. e Carias, C. (2007), "Job Creation and Destruction by Small Businesses in the Portuguese Regions", IN+, presented at the European Regional Science Association, ERSA 2007.
- Baptista, R. e Mendonça, J. (2007), "Short and Long Term Survival of New Businesses: the Role of Human Capital", IN+, Draft version of 2007.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. e Scarpetta, S. (2004), "Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries", Policy Research Working Paper Series 3464, The World Bank.
- Brixy, U. e Grotz, R. (2006), "Regional Patterns and Determinants of New Firm Formation and Survival in Western Germany", IAB Discussion Paper, nº 5/2006.
- Cabral, L. (2007), "Small Firms in Portugal: A Selective Survey of Stylized Facts, Economic Analysis and Policy Implementation" in *Portuguese Economic Journal*, Vol. 6, nº 1, pp. 65-88.
- Cabral, L. e Mata, J. (2003), "On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory" in *The American Economic Review*, Vol. 93, nº 4, pp. 1075-1090.
- Cleves, M. A., Gould, W.W. e Gutierrez, R. G. (2004), "An Introduction to Survival Analysis Using Stata", Stata Press: Texas.
- Cox, D.R. (1972), "Regression Models and Life Tables" in *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, Vol. 34, nº 2, pp. 187-202.
- Eurostat (2009), "Business Demography: Employment and Survival", *Statistics in focus*, 70/2009.
- Eurostat/OECD (2007), "Eurostat/OECD Manual on Business Demography Statistics".
- GEE (2010), "Síntese Estatística da Dinâmica Empresarial: Região Norte", Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento.
- Geroski, P., Mata, J. e Portugal, P. (2010), "Founding Conditions and the Survival of New Firms" in *Strategic Management Journal*, Vol. 31, pp. 510-529.
- GEP (2010), "Quadros de Pessoal, Estatísticas em Síntese", Gabinete de Estratégia e Planeamento, Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

INE (2009a), "Demografia de Empresas 2004-2007, O Empreendedorismo em Portugal - Indicadores sobre a Demografia das Empresas", Destaque do Instituto Nacional de Estatística.

INE (2009b), "Empresas em Portugal 2007", Temas de Economia e Finanças, Instituto Nacional de Estatística.

López-García, P. e Puente, S. (2006), "Business Demography in Spain: Determinants of Firm Survival", Documentos de Trabajo n. 608, Banco de España.

Mata, J. (1993), "Entry and Type of Entrant: Evidence from Portugal" in *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 11, nº 1, pp. 101-122.

Mata, J. e Machado, J. (1996), "Firm Start-up Size: a Conditional Quantile Approach" in *European Economic Review*, Vol. 40, pp. 1305-1323.

Mata, J. e Portugal, P. (1994), "Life Duration of New Firms" in *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 42, nº 3, pp. 227-245.

Mata, J., Portugal, P. e Guimarães, P. (1995), "The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-Entry Evolution" in *International Journal of Industrial Organization*, nº 13, pp. 459-481.

Nunes, A. e Sarmiento, E. de Morais (2010a) "Business Demography Dynamics in Portugal: a Semi-Parametric Survival Analysis", GEMF Working Papers, nº 9/2010, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Nunes, A. e Sarmiento, E. de Morais (2010b), "Business Demography Dynamics in Portugal: a Non-Parametric Survival Analysis", GEMF Working Papers nº 10/2010, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

OECD/Eurostat (2009), "Measuring Entrepreneurship A Collection of Indicators 2009 Edition", OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme.

OECD/Eurostat (2008), "Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators", OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme.

Sarmiento, E. de Morais e Nunes, A. (2010), "Entrepreneurship Performance Indicators for Active Employer Enterprises in Portugal", *Temas Económicos* nº 9, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento.

Schumpeter, J. A. (1934), "The Theory of Economic Development", Harvard University Press: Cambridge.



---

## DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO: O CASO DO CLUSTER DO VINHO DO PORTO

---

**Teresa Sequeira\*** - Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro - E-mail: tsequeir@utad.pt

**Francisco Diniz\*** - Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro - E-mail: fdiniz@utad.pt

---

### Resumo:

O trabalho concentra-se na análise da actividade de um conjunto de entidades interligadas de base territorial, o *cluster* do Vinho do Porto, com produção geograficamente delimitada à Região Demarcada do Douro, no norte de Portugal.

Apesar de ser a mais antiga região demarcada do mundo, com um produto único, numa paisagem ímpar, os indicadores observados mostram que esta singularidade não foi capaz de reter a riqueza necessária para fazer descolar a região em matéria de desenvolvimento.

Perante os dados recentes da produção e comercialização de vinho do Porto, avançou-se para a análise estratégica do *cluster*, através da construção de uma matriz SWOT. Conclui-se, nesta actividade tão regulada e dependente dos mercados externos, pela inevitabilidade da transferência de liderança para o núcleo do *cluster* e aumento da cooperação entre os intervenientes com vista a um posicionamento estratégico comum, assim como um reequilíbrio na distribuição do rendimento entre comércio e produção.

**Palavras-chave:** Desenvolvimento e análise regional; *clusters*; análise estratégica.

**Códigos JEL:** R11; L10

### Abstract:

This paper focus on the activity of a set of regional Port wine cluster related institutions whose production is based in Douro, in northern Portugal.

This region is the oldest demarcated wine region and has a unique product as well as a singular landscape value; nevertheless, its socioeconomic indicators reveal the region's total failure in retaining value added necessary for its take-off in terms of growth and of its development process.

Bearing in mind recent Port wine production and trade figures, we have built a SWOT analysis regarding this cluster. As a conclusion one can clearly see that this activity, regulated by and dependent on foreign markets, suffers from a leadership transfer to the centre of the cluster decision-making. It is also forced to a co-operation among the stakeholders as a means to achieve both a strategic position in an extremely competitive market and a re-equilibrium of the income distribution between the production and the trade sector.

**Keywords:** Regional development analysis; clusters; strategic analysis

**JEL Codes:** R11; L10

---

\* Os autores são investigadores efectivos do Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD) e docentes, como Professora Auxiliar e Professor Associado com Agregação, respectivamente, no Departamento de Economia, Sociologia e Gestão da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD), em Portugal.

## 1. Introdução

O objectivo deste trabalho concentra-se na análise da actividade de um conjunto de entidades interligadas, de base territorial, o *cluster* do Vinho do Porto, com uma produção geograficamente delimitada à Região Demarcada do Douro, no norte de Portugal.

Parte de um sistema produtivo - O Vinho do Porto - desde sempre inserido no mercado global, mas que não deixa, no entanto, de estar intimamente ligado a um território. Uma análise da relação entre sistemas territoriais e as estratégias de desenvolvimento a eles inerentes constitui, por conseguinte, o objectivo do ponto 2, de modo a permitir a reflexão acerca das questões da diversificação/especialização produtiva regional e as estratégias adoptadas pelos agentes económicos locais para lidar com a crescente competitividade dos mercados globais.

De uma perspectiva territorial, passa-se para uma abordagem do sector em si mesmo, tanto do ponto de vista estrutural (produção e comercialização), como organizacional (papel institucional dos agentes envolvidos no *cluster* do vinho do Porto).

Por fim, tendo por base a aplicação de um questionário aberto em entrevista presencial aos agentes chave do *cluster* do vinho do Porto, foi possível a implementação da análise SWOT - *Strengths* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças) que permitiram a identificação de, por um lado, nichos de oportunidades para um território com baixos níveis de desenvolvimento económico e social como é o da Região demarcada do Douro e, por outro, os caminhos que devem ser seguidos pelos agentes económicos intervenientes no *cluster* do vinho do Porto de forma a relacionarem-se entre si com o objectivo de conduzirem este território e este sector de actividade económico no caminho do desenvolvimento, ao serviço das populações locais.

## 2. Sistemas Territoriais e Desenvolvimento Regional

A evolução em matéria de teoria do desenvolvimento revela uma inequívoca tendência para a aceitação de que o desenvolvimento global passa necessariamente pelo desenvolvimento regional. E neste tema do desenvolvimento regional, a dinâmica parece ser no sentido da cada vez maior articulação entre os

elementos internos de uma região, nomeadamente o equilíbrio entre a especialização e a diversificação da economia regional, a interacção das actividades regionais e criação de potencial de inovação tecnológica e social, e os elementos externos, tais como o acesso à informação, à procura externa, ao capital e à inovação, atribuindo-se às autoridades locais e regionais um papel determinante (Carvalho e Sequeira, 2009; Sequeira-Ramos, 2006).

Esta tendência concede à variável espaço uma nova dimensão estratégica, fundamentada no princípio de base que “... *l’espace n’est jamais neutre, ni économiquement, ni politiquement, ni socialement*” (Derycke, 1994: 23) e que se traduz pela imprescindível introdução do elemento território em qualquer teoria, análise, ou delineamento de política económica ou social.

O novo enfoque deixa de enfatizar o papel das hierarquias espaciais e das vantagens comparativas de localização das regiões, para se concentrar nas dinâmicas endógenas dos territórios, em geral, e nas especificidades dos seus modos de organização da produção, em particular. Esta passagem conceptual do espaço para o território tem implícito entender a região como uma entidade geradora de novos recursos através de complexas formas organizacionais de natureza local que proporcionam diversas interacções entre os actores locais e de outros pontos; “... somos então remetidos para o meio e para as redes... que emergem do território e o estruturam” (Lopes, 2001: 103).

E já Reis (1988: 128) afirmava, a propósito dos sistemas produtivos locais, que “os territórios identificam-se também por serem espaços organizadores das funções económicas, ou seja, por iniciarem, desenvolverem e potencializarem processos relacionais de estruturação produtiva...”.

Deste modo, avança para a linha da frente a integração das dinâmicas de organização económica com as dinâmicas de organização territorial, donde a relevância da discussão dos sistemas territoriais de produção e da sua influência em termos de competitividade<sup>1</sup>.

A articulação destas dinâmicas organizacionais reveste múltiplas formas e permite diversas abordagens, num cenário pós-fordismo. Assim, no novo debate regional existem diversas perspectivas

que, como destacam Benko e Lipietz (1994), vão desde a acérrima defesa dos distritos industriais, até versões mais alargadas que incluem as formas de governância, passando por versões intermédias e mais moderadas defensoras da acumulação flexível.

Neste âmbito deparamos assim com múltiplos conceitos, nomeadamente o de distritos industriais, redes, meios inovadores e *clusters*.

Os distritos industriais são um tema surgido das várias análises do fenómeno de crescimento acelerado, registado numa parte do território italiano, conhecida pela expressão terceira Itália. Deve-se a Becattini a observação das semelhanças entre este tipo de organização industrial, mistura de concorrência-emulação-cooperação ocorrida num sistema de pequenas e médias empresas, e o velho distrito industrial de Marshall. Especificando este conceito, Becattini (1994: 20-25) define-o como “uma entidade sócio territorial caracterizada pela presença activa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico”, tendendo-se a criar “uma osmose perfeita entre a comunidade e as empresas”. Uma das características mais marcantes do distrito é, pois, o seu sistema de valores relativamente homogéneo, exprimindo uma ética de trabalho, de família e de dinamismo. Garofoli, Maillat, Courlet, Pecqueur, Cooke, Pyke, Vazquez-Barquero, Reis e Silva são outros autores de destaque na observação e estudo destas organizações produtivas, em diversos espaços e momentos de tempo.

O aprofundamento destes estudos conduziu ao surgimento de outros conceitos, complementares na opinião de uns e mesmo similares, na opinião de outros. É o caso das redes, com inúmeros entendimentos, que têm em comum a relevância que é dada a um tecido de interdependências, na expressão de Courlet e Pecqueur (1991), significando que o comportamento de um agente económico é, em larga medida, condicionado pelo procedimento e relacionamento estabelecido com os outros agentes<sup>2</sup>.

Outro aspecto a considerar é o facto de as redes estabelecerem uma relação propiciadora de enriquecimento mútuo, com um outro activo intangível, o meio, ou utilizando a expressão de origem, o “*milieu*”. O meio, que de acordo com as palavras de Polèse (1998: 234), constitui “... o conjunto dos valores e das relações que dão a um território uma cultura local, uma identidade, uma cultura de empresa e uma cultura técnica que lhe são próprias”.

Neste seguimento, foi introduzido o tema de meio inovador, definido por Maillat (1994) como um conjunto territorializado no qual as interações entre agentes económicos se desenvolvem pela aprendizagem que fazem de transacções multilaterais, geradoras de externalidades específicas da inovação e pela convergência de aprendizagens para formas para cada vez mais eficazes de gestão em comum dos recursos.

A notar que a ocorrência de externalidades, um dos aspectos mais relevantes na explicação do sucesso dos complexos territoriais de produção, estão muito ligadas às economias externas, que Ferrão (1992) subdivide em a) Economias de urbanização, ligadas às aglomerações urbanas e conseqüentemente à aglomeração de população, presença de serviços e de infra-estruturas; b) Economias de localização, associadas aos “distritos” e aos sistemas produtivos locais, donde podem resultar partilha de custos fixos e alargamento das possibilidades de interacção e ainda a disponibilidade de certo tipo de serviços específicos ou mão-de-obra especializada e c) Economias de aglomeração, originadas em outros tipos de organização produtiva, como os meios inovadores, com forte circulação de informação e intensidade relacional extra-produtiva.

Naturalmente associado a estes, surge o conceito de *cluster*, que consiste, conforme definido numa primeira abordagem de Porter (1993), num conjunto de indústrias ligadas por relações verticais (comprador/fornecedor) ou horizontais (clientes,

<sup>1</sup> O enfoque territorial é um elemento dominante nesta matéria, dada a constatação que a empresa se inclui num sistema muito vasto, no qual a competitividade baseada no preço perde terreno para a competitividade dita territorial, perspectivada em todas as suas dimensões, nomeadamente nas identificadas por Lopes (2001), ou seja, em termos de padrão das vantagens comparativas, da dinâmica do tecido local e das condições de inserção territorial.

<sup>2</sup> Caso da rede de finalidade produtiva (Pecqueur e Silva, 1992), e das redes de governância territorial da inovação (Lopes, 2001), entre muitos outros.

tecnologia e canais comuns). A definição de *cluster* é um conceito dinâmico que como tal, tem evoluído, como o próprio Porter (2000) revela, tendo-o posteriormente apresentado como concentrações geográficas de empresas e instituições interligadas e cooperantes num determinada área ou sector, donde poderiam resultar importantes vantagens competitivas. No mesmo sentido, também Cooke (2002) que o define como a concentração geográfica de empresas ligadas horizontal ou verticalmente, que simultaneamente operam, cooperam e competem em determinados segmentos de mercado, partilhando infra-estruturas e a mesma visão de futuro.

Bojar (2007: 16) observa que apesar de diferentes autores enfatizarem diferentes elementos e diferentes dimensões dos *clusters*, “*most of the definitions... encompass at least one of the following elements: Geographical (spatial) concentration, Co-operation (competition)... Sectoral concentration ... .. Specialization... Interdependence*”. Saliencia ainda que os *clusters* (op. cit.: 27) “*incorporate different conceptions referring to co-operation and competition between businesses that operate within certain geographical, organizational and cultural frameworks*”, e que “*clusters should not be identified with any specific, strictly defined organizational structure of business entities*”.

Como se pode observar, as fronteiras entre os conceitos de *clusters*, meios, redes e distrito industrial, são difusas, assistindo-se frequentemente a sua sobreposição.

O debate sobre estas diversas formas organizacionais do território está em aberto, com acérrimos defensores de cada posição, sendo de realçar que o interesse no estudo destes sistemas territoriais de produção resulta da observação de que a diminuição das disparidades regionais poderia não ser tanto o efeito da extensão dos benefícios das regiões mais ricas às restantes, mas mais o resultado de uma dinâmica própria da região desfavorecida.

### 3. O *Cluster* do Vinho do Porto

*“Ao longo de quase dois milénios, fez-se, nas encostas xistosas do vale do Douro, uma paisagem vitícola singular, um vinho excepcional. Mais do que um dom da natureza, o vinho do Porto é, na sua essência, essa espessura histórica, um património cultural colectivo de trabalho e experiências, saberes e arte, que gerações e gerações acumularam. O vinho do Porto foi e é um produto chave da economia nacional e ainda mais um valor simbólico que distintamente representa a portugalidade no mundo”.*

<http://www.ivp.pt>, em Março 2010

#### 3.1 A Região Demarcada do Douro

##### 3.1.1 – Caracterização da região

A Região Demarcada do Douro (RDD), localizada no nordeste de Portugal, é a mais antiga região demarcada do mundo, criada por Decreto Real de 1756, aquando da criação da Companhia Geral dos Vinhos do Alto Douro. Situada na bacia hidrográfica do rio Douro, encontra-se rodeada de montanhas que lhe confere características mesológicas e climáticas muito específicas, que lhe permite produzir um vinho com características únicas, o vinho do Porto. Compreende uma área de 250 000 hectares que ocupa cerca 18,3% da área total da região. Em matéria de estrutura fundiária, predominam os pequenos viticultores, com uma média cerca de 1 hectare de vinha. Os solos são na sua quase globalidade derivados de xistos e em matéria de clima a região pode caracterizar-se, muito sumariamente, por ter invernos muito frios e verões muito quentes e secos (<http://www.ivdp.pt>, em Março 2010).

Em termos de unidades de Nomenclatura Territoriais a grande maioria da sua área encontra-se na NUT III Douro, pelo que será esta NUT que iremos utilizar para a caracterização económica e social da região.

FIGURA 1  
Localização da região Demarcada do Douro no território português



Fonte: <http://home.utad.pt>, em Março de 2010

QUADRO 1  
O Douro no Contexto Nacional: Síntese de Indicadores Gerais

Indicador	Ano	Unidade	Douro	Portugal
Superfície	2007	%	4,5	100,0
População residente	2008	%	2	100
Var. população residente	2008/91	%	-12	7,7
Densidade populacional	2002	hab./km <sup>2</sup>	53,3	113,2
Esperança de vida à nascença da população residente	2006	anos	77,4	78,2
Taxa bruta de escolarização - ensino secundário	2007	%	96,3	102,3
Diplomados ens. superior C&T por mil hab. (20-29 anos)	2007	nº	6,1	14,2
Despesa em I&D no PIB	2005	%	0,6	0,8
Médicos por 1000 habitantes	2007	nº	1,8	3,6
Consumo doméstico energia eléctrica p. hab.	2006	m. kWh	1	1,3
Valor médio anual das pensões	2007	€	3180,2	4185,3
Contribuição para o PIB nacional	2006	%	1,38	100
PIB <i>per capita</i>	2007	%	67,1	100
Contributo da região para o VAB sectorial :				
Agricultura, Pesca	2006	%	4,7	100
Indústrias e Construção			1,1	100
Serviços			1,3	100
Estrutura do emprego:				
Agricultura, Pesca	2005	%	45,3	13,8
Indústrias e Construção			12,5	27,2
Serviços			42,2	59
Total			100	100

Fonte: INE (<http://www.ine.pt>, em Março, 2010).

Conforme se pode extrair do quadro 1, trata-se de uma área que tem vindo a registar um acentuado declínio na população residente, apresentando uma baixa densidade populacional, uma população envelhecida, pouco qualificada e particularmente ainda menos na área ciência e tecnologia. Apesar da significativa melhoria registada nos últimos anos, os indicadores de saúde e de apoio social ainda se encontram longe dos valores médios nacionais.

Em termos económicos, evidencia-se do quadro o facto do PIB *per capita* representar menos de 70% do valor médio do país. A contribuição da região para o Valor Acrescentado Bruto (VAB) é diminuta, destacando-se o maior peso relativo da contribuição do sector primário, quer em termos de produção, quer em termos de estrutura de emprego.

Trata-se de uma região que, para além dos já referidos problemas, apresenta uma enorme fragilidade empresarial, uma elevada concentração em sectores de reduzida produtividade e com um peso relativamente elevado de actividades como a administração pública, ensino e saúde nos centros populacionais mais importantes, com crescentes assimetrias internas. E confirmando-se uma perspectiva de atraso da região relativamente ao país, a percepção é que esta situação certamente que se agrava quando comparamos o país com as médias comunitárias.

### 3.1.2 – A produção e comercialização do vinho

O Vinho do Porto é um vinho licoroso obtido a partir das uvas da região após de um processo especial de vinificação, no qual a fermentação é interrompida pela adição de aguardente vínica. Todavia, nem todas as uvas produzidas na RDD têm o vinho do Porto como destino, sendo igualmente canalizadas para a produção de outros vinhos. Esta distribuição é condicionada pela declaração anual emitida pelas entidades competentes, onde é indicado o montante máximo de vinho do porto a produzir, em função das necessidades de mercado. Essa autorização de produção, usualmente denominada “benefício”, é posteriormente rateada pelas parcelas de vinhas, que estão classificadas em seis categorias, em função de um conjunto de parâmetros edafo-climáticos (localização; altitude; declive; rocha-mãe; elementos grosseiros, exposição; Abrigo;) e culturais (rendimento; encepamento; densidade de plantação; sistema de condução; idade).

No quadro 2, apresenta-se a distribuição da produção de vinho na região nos últimos 5 anos.

Conforme se poderá observar a produção total de vinho tem vindo a diminuir, mantendo-se a quota da produção de vinho do porto em cerca dos 87 milhões de litros (ou seja, 158 mil pipas de 550 litros), representativos, em média, de pouco mais de metade da produção total.

**QUADRO 2**  
**A produção de vinho na Região Demarcada do Douro**

Anos	Produção Duriense (litros)		
	Vinho do Porto	Vinho não beneficiado	Produção total
2004	87.934.582	74.205.589	162.140.171
2005	84.516.850	87.360.350	171.877.200
2006	86.710.800	85.076.750	171.787.550
2007	87.740.950	56.278.200	144.019.150
2008	87.186.000	49.947.150	137.133.150

**Fonte:** Adaptado de Instituto dos Vinhos do Porto e Douro (<http://www.ivdp.pt>, em Março de 2010).

No quadro 3 podemos analisar a componente comercial, que nos últimos anos revela um comportamento oscilante, sem registo do tão desejado aumento de comercialização.

Ainda a referir que cerca de 6 países, com a França no topo, seguida de imediato por Portugal, absorvem aproximadamente 80% deste produto, conforme figura 2.

### 3.2 Organização do *cluster* do Vinho do Porto

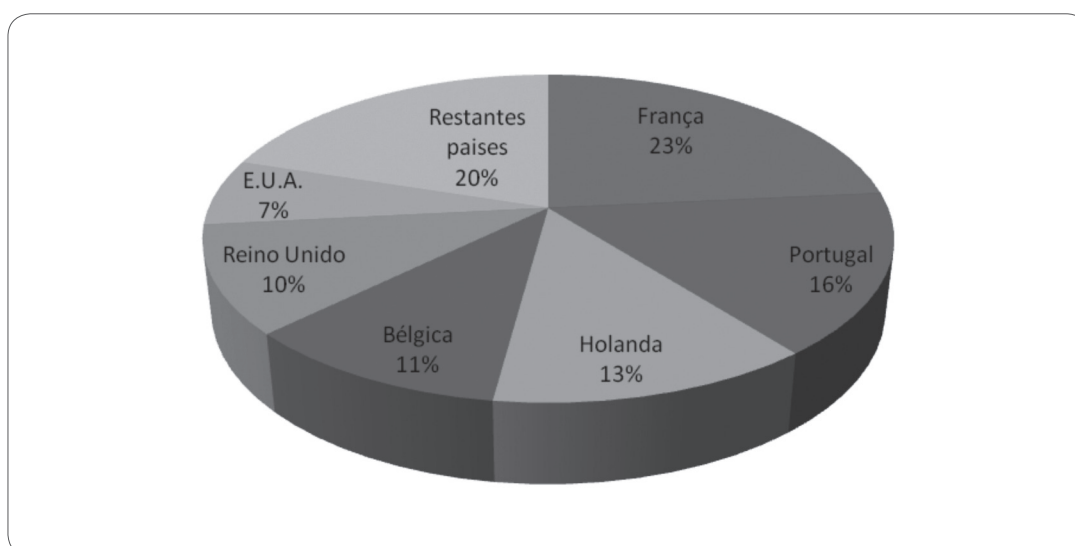
Recuperando o conceito de *cluster* apresentado anteriormente é possível identificar para a fileira do vinho do Porto um *cluster*, enquanto um aglomerado de empresas, instituições e demais agentes económicos interligados, com evidentes sinergias oriundas do comportamento cooperante e simultaneamente competitivo.

**QUADRO 3**  
A comercialização de Vinho do Porto

Anos	Quantidade (Litros)	Preço médio (€)	Valor 10 <sup>3</sup> €
2004	92.806.422	4,31	400.024
2005	93.709.785	4,32	404.959
2006	91.614.960	4,32	395.909
2007	94.247.413	4,29	404.254
2008	89.219.144	4,21	375.783

Fonte: Adaptado de Instituto dos Vinhos do Porto e Douro (<http://www.ivdp.pt>, em Março de 2010).

**FIGURA 2**  
Estrutura da comercialização de Vinho do Porto (%) por mercados



Fonte: Elaboração própria, a partir de dados obtidos em <http://www.ivdp.pt>, em Março de 2010.

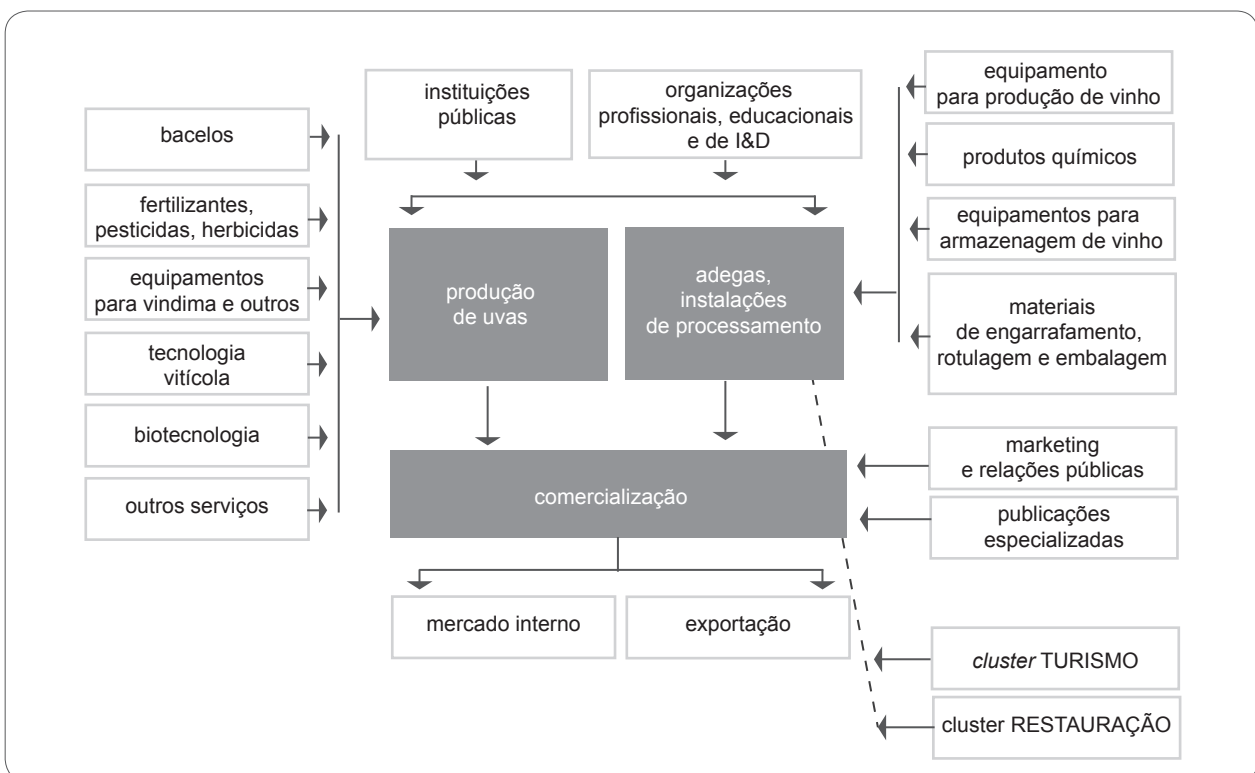
A figura 3 apresenta o esquema da organização do *cluster* do vinho do Porto. Do lado da produção, encontramos viticultores, na sua grande maioria pequenos proprietários, conforme referência já efectuada, para além de um conjunto de *inputs* necessários à produção vitícola, concentrada na Região Demarcada do Douro. Obtidas as uvas e as respectivas autorizações para produção de vinho do Porto, os produtores vêm-se confrontados com a decisão de proceder à elaboração do vinho ou vender a empresas privadas e/ou cooperativas as uvas no estado bruto. Esta segunda hipótese é a escolha dominante, dada a já referida pequena dimensão da grande maioria das explorações (inferiores a 1 hectare) que não justifica, economicamente falando, a existência de equipamentos de vinificação. Esta

é uma situação que gera um histórico conflito competitivo, “produtores versus exportadores”, que em 250 anos de Região Demarcada ainda não foi possível anular, pese o facto de terem sido testados diversos modelos de organização sectorial.

Por este motivo, as instituições têm neste *cluster* uma importância particularmente relevante, havendo a destacar a criação em 2007, do actual modelo organizacional, liderado pelo Instituto dos Vinhos do Douro e Porto (IVDP)<sup>3</sup>.

A competição entre produtores e entidades comerciais é forte; a cooperação é clara e instituída, com organizações como a Casa do Douro<sup>4</sup> e adegas cooperativas do lado dos produtores; associações comerciais e de exportadores do outro. De permeio, existe no IVDP o Conselho Interprofissional que é

FIGURA 3  
Cluster do vinho do Porto



Fonte: elaboração própria a partir de *Monitor Group* (2003)

<sup>3</sup> O Instituto dos Vinhos do Douro e do Porto (IVDP) é um instituto público de natureza interprofissional. Tem por missão promover o controlo da qualidade e quantidade dos vinhos do Porto, regulamentando o processo produtivo, bem como a protecção e defesa das denominações de origem Douro e Porto e indicação geográfica Duriense (<http://www.ivdp.pt>, Março 2010).

<sup>4</sup> A Casa do Douro é uma associação pública, com inscrição obrigatória dos viticultores, regendo-se pelas normas de direito privado nas suas relações contratuais com terceiros. A nova orgânica da Casa do Doro pretende assegurar o fortalecimento do tecido associativo da RDD e garantir que a composição do seu conselho regional tenha em conta a realidade socioprofissional da região (<http://www.ivdp.pt>, Março 2010).

um órgão de representação paritária da produção e do comércio, competindo-lhe a gestão das denominações de origem e indicação geográfica da RDD.

Em matéria de unidades de investigação ligadas ao tema, destacam-se a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, com um contributo científico de reconhecimento internacional nos campos edafoclimático, vitícola e enológico, o Centro de Estudos da Direcção Regional da Agricultura, a Universidade do Porto e relevantes parcerias com centros de investigação estrangeiros.

O *cluster* conta ainda com o apoio público para a sua promoção no exterior, através da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.

No *cluster* do vinho do Porto é também possível identificar uma ligação com o *cluster* da restauração: num crescente processo de democratização do mundo *gourmet* a relação vinho/refeição é intensa e biunívoca.

De igual modo, a interacção com o sector turístico é estrutural e fonte de mais-valias mútuas, tanto mais que se trata de uma região declarada Património Mundial pela Unesco devido à sua excepcional paisagem modificada pelo homem, para o cultivo da vinha.

### 3.3 Análise estratégica

Para investigar a situação do *cluster* de vinho do Porto, iremos recorrer, como ferramenta metodológica, à análise SWOT. A génese da abordagem científica deste tema é atribuída à obra de Ansoff (1965), que posteriormente foi objecto de desenvolvimento por Learned *et al.* (1969). É também particularmente devedora dos trabalhos de Albert Humphrey, que liderou um projecto de pesquisa na Universidade de Stanford nas décadas de 1960 e 1970, usando dados da revista Fortune das 500 maiores empresas. Como contributos mais recentes destacamos, dos inúmeros autores que criticaram teoricamente ou utilizaram como ferramenta de gestão estratégica, os trabalhos de Haberberg (2000); Panagiotou, G. (2003), Polaco *et al* (2007), Ebers e Wied (2007) e Motoyama (2008).

Como é sabido, a designação SWOT constitui um acróstico das palavras inglesas *Strengths* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças), e no caso concreto em análise, o do *cluster* do vinho do Porto, identificámos os aspectos constantes da figura seguinte.

FIGURA 4  
Análise SWOT do *cluster* do Vinho do Porto

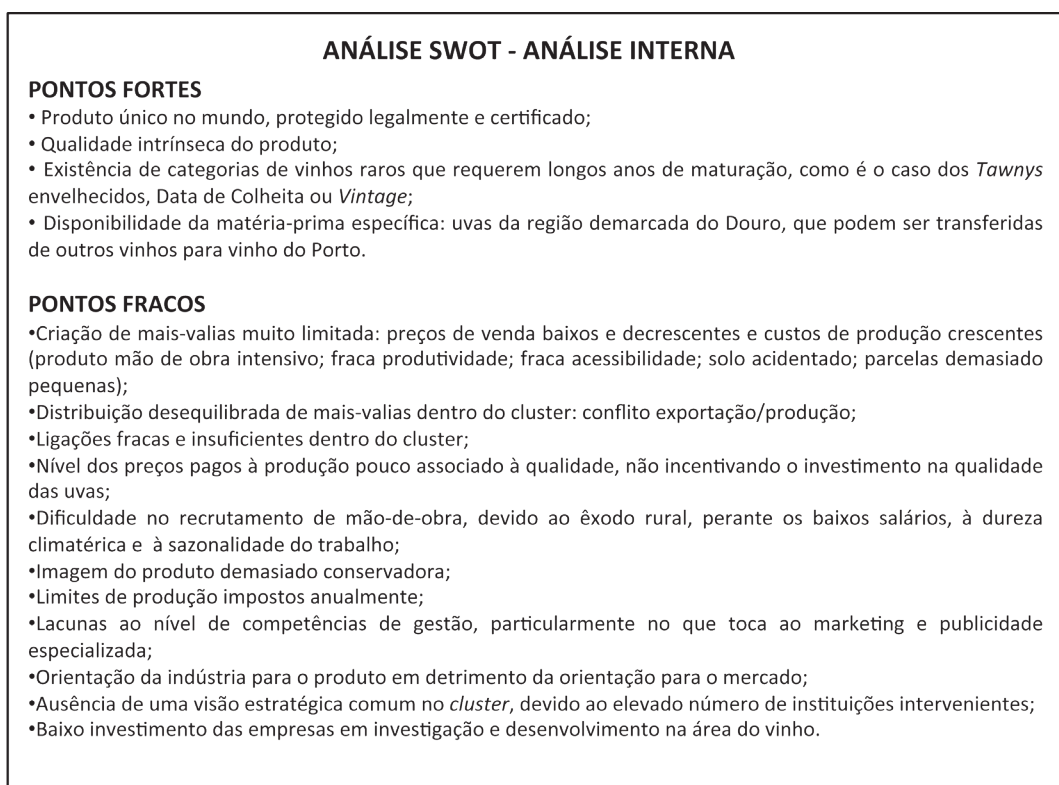


FIGURA 4 (CONT.)  
Análise SWOT do *cluster* do Vinho do Porto

ANÁLISE SWOT - ENVOLVENTE EXTERNA	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O conhecimento mundial presente e a importância do seu passado, divulgado não só como bebida mas como um símbolo cultural;</li> <li>• Mudança do padrão social - estilo de vida – associado ao consumo de vinho: “campanha beber álcool com moderação é bom para a saúde;</li> <li>• Melhoria da qualidade da procura: aumento do consumo das categorias especiais;</li> <li>• Especial Mercado feminino;</li> <li>• Possibilidade de diversificar a utilização do produto - caso do <i>Porto Tónico</i>;</li> <li>• Possibilidade de obter sinergias do sector geral dos vinhos, ganhando mercado onde o vinho de mesa tem penetrado com sucesso;</li> <li>• Redução da sazonalidade do consumo;</li> <li>• Aproveitar a imagem de força oriunda da relativa concentração das exportações;</li> <li>• Orientação estratégica e profissionalização da indústria;</li> <li>• Enoturismo: grandes potencialidades da região do Douro enquanto património da Humanidade: paisagem única/vinho único;</li> <li>• Desenvolvimento e modernização do país.</li> </ul>
<b>AMEAÇAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento da pressão por parte dos concorrentes internacionais tradicionais;</li> <li>• Cada vez mais novos produtos concorrentes e a preços mais acessíveis;</li> <li>• Limitações legais à comercialização (lei do terço);</li> <li>• Dificuldade em proteger a marca “Porto” em certos mercados;</li> <li>• Forte regulamentação industrial;</li> <li>• Opinião pública / campanhas publicitárias contra o consumo de bebidas alcoólicas;</li> <li>• Elevado grau de contrafacção;</li> <li>• Ausência de coordenação entre as empresas e organizações de investigação;</li> <li>• Fenómeno das alterações climáticas globais;</li> <li>• Crise mundial.</li> </ul>

Fonte: elaboração própria

Perante este cenário, a estratégia do sector deve passar pela análise cuidada das componentes internas (forças e fraquezas dos constituintes do *cluster*) e dos aspectos externos (oportunidades e ameaças), com o objectivo de maximizar das oportunidades e dos pontos fortes e, em simultâneo, minimizar as ameaças e os pontos fracos.

#### 4. Reflexões finais

Em suma, o sector do vinho do Porto é um *cluster*, enquanto organização produtiva com uma profunda inserção territorial e com um tecido denso de interligações entre actores económicos, a montante e a jusante do processo produtivo, que cooperam e competem entre si, instituições que coordenam, regulamentam, certificam, e definem as linhas estratégicas para o sector.

Em termos objectivos, constatamos que este *cluster* encontra-se inserido numa região claramente desfavorecida sob os pontos de vista económico e social, e em termos produtivos tem enfrentado

gravíssimas dificuldades, com os agricultores a receberem um retorno do seu trabalho e investimento praticamente nulo e, em muitas situações, mesmo negativo. Na vertente comercial, os dados apresentados revelam a estagnação ou mesmo contracção do mercado.

A matriz SWOT salienta pontos fortes, dos quais destacamos o facto deste *cluster* oferecer um produto de grande qualidade e único no mundo, tal como releva oportunidades em matéria de expansão do mercado, quer ganhando quota nos existentes, quer pela expansão a novos mercados e segmentos.

Se a montante o status quo não é animador, pese embora esta situação possa ser revertida através de uma maior integração nas actividades de transformação e de comercialização, por parte dos agricultores pela via do associativismo, a jusante há razões para um maior mas relativo optimismo.

A navegabilidade do rio Douro e a recente classificação da paisagem da região como património da Humanidade atribuída pela UNESCO abriu uma janela de oportunidades no sector do Turismo. Os

cruzeiros no rio Douro, por um lado e, a crescente oferta de alojamento de qualidade, por outro, fez emergir novas oportunidades quer ao nível do turismo de mais abrangente e massificador quer mais selectivo. Este último pode ser ligado ao nicho de mercado da saúde e do lazer.

Faltará pois, para o desenvolvimento económico, definir uma estratégia que permita aumentar a competitividade, o tal “... *bottom-up process in which many individuals companies, and institutions take responsibility*”, conforme referiu recentemente Porter (2009: 17). No novo modelo para o desenvolvimento económico, o anterior papel quase autocrático do governo na condução do desenvolvimento através de decisões políticas e incentivos, deve ser substituído por um processo de colaboração e parceria envolvendo o governo a vários níveis, empresas, instituições de investigação e organizações sectoriais privadas.

Daí que a recente reorganização institucional do sector do vinho do Porto com reforço do carácter interprofissional, seja claramente um aspecto positivo, pese embora o muito que ainda há a fazer, em matéria de diálogo, concertação de esforços produtivos, de comercialização, pesquisa, regulamentação e de marketing, de reequilíbrio da distribuição do rendimento e obtenção de um posicionamento estratégico comum.

Porém, sublinha-se que o facto de se estar perante um *cluster* pode ser decisivo, pois este deve fornecer, por definição, todo enquadramento indispensável à implementação da política pública e potenciar parcerias público-privadas, com vista ao incremento da tão desejada competitividade. Ou seja, este novo paradigma implica que a liderança e a responsabilidade da promoção do desenvolvimento sejam transferidas para o núcleo deste *cluster*.

## Bibliografia

- Ansoff, H. Igor (1965), *Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion*, New York, McGraw-Hill.
- Becattini, Giacomo (1994), “O distrito marshalliano. Uma noção socioeconómica” in Benko, Georges e Alain Lipietz (orgs.), *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras, Celta Editora, pp. 19-32.
- Benko, Georges; Alain Lipietz (1994), “Das redes de distritos aos distritos de redes” in Benko, Georges e Alain Lipietz (orgs.), *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*, Oeiras, Celta Editora, pp. 247-253.
- Bojar, Ewa (2007), “Clusters: the concept and types. Examples of clusters in Poland” in Bojar, Ewa and Zbigniew Olesinski (eds.), *The emergence and development of clusters in Poland*, Warszawa, DIFIN.
- Carvalho, Fernando; Teresa Sequeira (2009), “Redes e Desenvolvimento Regional na Fileira Florestal da Galiza”, *Actas do 1º Congresso de Ciência Regional de Cabo Verde / 2º Congresso Lusófono de Ciência Regional / 15º Congresso da Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional / 3º Congresso de Gestão e Conservação da Natureza*, Cidade da Praia, Cabo Verde. ISBN 978-989-96353-0-2.
- Cooke, Philip (2002), “Industrial Innovation and Learning Systems: Sector Strategies for Value Chain Linkage” in *Less Favoured Regional Economies Regional Industrial Research Report 37*, Cardiff University, CASS, pp. 48.
- Courlet, Claude; Bernard Pecqueur (1991), “Systèmes locaux d’entreprises et externalités: un essai de typologie”, *RERU*, Vol. 3-4, pp. 391-406.
- Derycke, Pierre Henri (1994), *L’intégration de l’espace dans le champ économique*, Encyclopédie d’Économie Spatiale. Concepts-Comportements-Organisations. Bibliothèque de Science Régionale. Paris, Editions Económica, pp. 19-24.
- Ebers, Malko; Simon Wied (2007), *SWOT Analysis Robert Mondavi and the Wine Industry*, GRIN Verlag. ISBN 9783638771955.
- Ferrão, João (1992), *Serviços e Inovação. Novos Caminhos para o Desenvolvimento Regional*, Oeiras, Celta Editora.
- Haberberg, A. (2000), “Swatting SWOT”, *Strategy, Strategic Planning Society*, September.
- Learned, Edmund P.; C. Roland Christensen; Kenneth R. Andrews; William Guth (1969), *Business Policy: Text and Cases*, New York, Irwin.
- Lopes, Raul (2001), *Competitividade, Inovação e Territórios*, Oeiras, Celta Editora.
- Maillat, Denis (1994), “Comportements spatiaux et milieux innovateurs”, in Auray, Jean-Paul *et al.* (dir.), *Encyclopédie d’Économie Spatiale. Concepts -Comportements- Organisations*, Bibliothèque de Science Régionale. Association de Science Régionale de Langue Française. Paris, Ed. Economica, pp. 255-262.

Monitor Group (2003), Resumo da competitividade do *cluster* e introdução a campanhas de acção, Viniportugal.

Motoyama, Yasuyuki (2008), "What Was New About the Cluster Theory? What Could It Answer and What Could It Not Answer?", *Economic Development Quarterly*, Vol. 22, No. 4, pp. 353-363.

Panagiotou, G. (2003), "Bringing SWOT into Focus", *Business Strategy Review*, Vol. 14, Issue 2, pp. 8-10.

Pecqueur, Bernard; Mário Rui Silva (1992), "Territory and Economic Development: The example of diffuse industrialisation", in Garofoli, Gioacchino (ed.), *Endogenous Development and Southern Europe*, England, Avebury.

Polaco, F.; P. Farinha; P. Jacinto (2007), *Estudo de caso*, Lisboa, Instituto Superior de Línguas e Administração.

Polèse, Mario (1998), *Economia Urbana e Regional. Lógica espacial das transformações económicas*, Coimbra, Coleção APDR – Associação Portuguesa Para o Desenvolvimento Regional.

Porter, Michael (1993), *A vantagem competitiva das nações*, Rio de Janeiro, Campus.

Porter, Michael (2000), "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, No. 1, pp. 15-34.

Porter, Michael (2009), *Clusters, Innovation and Competitiveness: Implications for Stakeholders*, Netherlands, Nyenrode Business University.

Sequeira-Ramos, Maria Teresa Sequeira (2006), *Incentivos ao Investimento e Desenvolvimento Regional*, Vila Real, Tese de Doutoramento. Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Reis, José (1988), "Território e sistemas produtivos locais: uma reflexão sobre as economias locais", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 25/26, Dezembro, pp. 127-141.

#### Sítios consultados:

<http://www.ine.pt>, em Março de 2010

<http://www.ivp.pt>, em Março de 2010

<http://www.utad.pt>, em Março de 2010

---

## POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PENSAR NO DESENVOLVIMENTO DE UM SÍTIO LOCAL- UM MODELO

---

Cláudia Brazil Marques - Faculdade Dom Alberto - E-mail: cbmarque@yahoo.com.br

Carlos Honorato Schuch Santos - Instituto do Rio Grande do Sul - E-mail: mailto:chonorato@terra.com.br

---

### Resumo:

Os estímulos ao investimento do capital privado podem ser uma forma de possibilitar o desenvolvimento regional. Políticas descentralizadas voltadas para os espaços locais podem estimular trajetórias de especializações produtivas localizadas, consolidando processos de aprendizagem locais que auxiliem na sustentação do desenvolvimento nas condições do novo paradigma. Os objetivos do trabalho é analisar a posição de novos investimentos no território e questionar a atuação do Estado em termos de políticas públicas para o desenvolvimento, pois, certamente, aí está o maior gargalo econômico dos países ditos em desenvolvimento. Propõe-se um modelo de gestão sistêmico que seja capaz de fornecer ferramentas e recursos para a escolha do futuro desejado, pela comunidade e seus gestores dentro das concepções de um ciclo virtuoso de desenvolvimento para o território *situs* e o seu entorno.

**Palavras-chave:** desenvolvimento regional; ciclo vicioso; ciclo virtuoso; políticas públicas.

**Códigos JEL:** P16; Q01; R11

### Abstract:

Incentives to investment of private capital may be a form of enabling regional development. Decentralized policies for local spaces may stimulate trajectories of located productive specializations, consolidating local learning processes that help sustain development under the conditions of the new paradigm. The paper analyzes the position of new investments, looking at the development of a region, and questions the performance of the State in terms of development policies, because this is certainly the main economic bottleneck of so-called developing countries. It presents a model systemic of management is considered that is capable to supply to tools and resources the choice of the desired future, for the community and its managers inside of the conceptions of a virtuous cycle of development for the territory *situs* and its involved.

**Keywords:** regional development; vicious cycle; virtuous cycle; public policies; São José do Norte.

**JEL Codes:** P16; Q01; R11

## Introdução

As mudanças na dinâmica social e econômica das últimas três décadas de 1980, 1990 e 2000, ao lado das novas questões, recolocaram também velhos desafios. As desigualdades e as possibilidades de desenvolvimento perpetuam, ainda, no centro desse novo cenário. Johnson *et al* (2003) sintetizam três tendências recentes nos estudos sobre desenvolvimento: a) crescente foco na capacitação mais do que nos recursos naturais; b) o conhecimento como fator de desenvolvimento; e c) as instituições como “*root causes*” do desenvolvimento. Essas tendências refletem as profundas mudanças ocorridas na dinâmica capitalista, definindo uma era que tem sido denominada de era do conhecimento ou da economia baseada no conhecimento, a que Castells (1996) denomina de economia informacional. O desafio da redução da distância é entre a economia industrial e a economia do conhecimento, para os países em desenvolvimento, agravado por um conjunto de problemas sociais, econômicos e ambientais, a que estão submetidas as nossas sociedades.

Para Zaoual (2006), a busca desesperada da uniformidade leva inelutavelmente a modelos sociais explosivos. A mundialização sob o jugo de um só e único modelo, predatório com relação a recursos naturais e destruidor da diversidade, gera de fato as condições de conflito regional devido às disparidades locais, considerado por Zaoual (2006) como *situs de pertencimento*, sendo o estar situado no local de pertencimento, no tempo atual e na condição de pensar no futuro do *situs*.

Esses *situs* de pertencimento possibilitam aos seus habitantes encontrar soluções individuais, comuns e locais, para seus problemas e colocar em jogo toda a sua criatividade no encontro de novos caminhos. Ao contrário do *homo economicus* surgido do discurso da globalização, do modelo único e homogeneizado, Zaoual (2006) aponta para o nascimento do *homo situs*, surgido em consequência do desejo das pessoas de se sentirem inseridas em seus locais de pertencimento, saírem da situação de continuísmo.

O modelo do *situs* está no limiar dos paradigmas do futuro. É a idéia de estar situado ao seu local e como ele responde aos modos de organização e de estímulo dos atores locais em torno das mudanças necessárias. O *situs* desencadeia mecanismos de cooperação que estabilizam a desordem inerente aos organismos sociais. Para o autor, quanto mais cresce o global mais aumenta o sentimento do local. Uma das razões seria o fato de a mundialização dos mercados provocarem nos seres humanos um sentimento de incerteza e de temor.

A proposta de Zaoual (2006) é a possibilidade de reconhecer a diversidade, adotar uma metodologia do saber ouvir e de acompanhar as respostas. Para isso “é imperativo que se desconstrua o paradigma do mercado como o coração nervoso da globalização” (ZAOUAL, p.18, 2006). Assim, trabalhar a interdisciplinaridade, a interculturalidade e a interação entre os diferentes podem gerar novos elementos constitutivos que possibilitarão uma melhor aproximação dos “*situs* vivenciados” pelos homens.

Pretende, a seguir, discutir o desenvolvimento regional e os modelos possíveis em uma determinada região, e como seus atores sociais e públicos agem diante das escolhas dos modelos de gestão dos recursos produtivos e não produtivos disponibilizados no entorno. Sabe-se o quanto essas atitudes dos atores sociais são consequência das respostas para os interesses econômicos, como a produção, o mercado, os jogos de poder entre o setor privado e público e os desejos de futuro em uma comunidade.

O Brasil, na contramão das mudanças mundiais, passou a década de 1980 com reduzidos investimentos. Isto se deu em função da combinação dos constrangimentos da dívida externa e da adoção de políticas de corte neoliberal. Como consequência não só as condições internas ficaram agravadas como a nação, bem como se perdeu competitividade internacional. Diante de um cenário mundial de explosão econômica e social, as políticas públicas nacionais voltam-se para estratégias de mercado, passando a assumir que a abertura comercial e a atração de capital externo poderiam proporcionar por si mesmo, uma efetiva reestruturação industrial e tecnológica que levasse à integração competitiva nos mercados mundiais, negligenciando a construção de capacitações locais (COUTINHO, 1996).

Frente a estas dificuldades argumenta-se, neste trabalho, que os estímulos locais ao investimento do capital privado endógeno podem ser uma forma de possibilitar o desenvolvimento regional. Políticas públicas descentralizadas voltadas para os espaços locais, tendo em conta as grandes diferenças espaciais de uma economia com amplo mercado interno como a brasileira, podem estimular trajetórias de especializações produtivas localizadas, consolidando processos de aprendizagem locais que auxiliem na sustentação do desenvolvimento nas condições do novo paradigma no campo ambiental e sócio econômico.

## 1. Capital Privado e as Parcerias Públicas- Privadas

Seguindo princípios desenvolvidos por Adam Smith e David Ricardo, Marshall discorreu sobre os ganhos de produtividade advindos da especialização sobre uma nova roupagem. Foi o que ele resolveu chamar de ganhos da maior organização industrial. Foi bebendo nas fontes de um darwinismo e malthusianismo incipientes, principalmente em questões de sobrevivência dos mais aptos e adaptação das populações em seus meios ambientes, que Marshall estudou a organização social, principalmente a industrial:

“(…) o desenvolvimento de um organismo, seja físico ou social, envolve uma crescente subdivisão de funções de suas diferentes partes, ao mesmo tempo em que aumenta a conexão íntima que existe entre elas. Cada uma das partes vê diminuir sua auto-suficiência, e seu bem estar passa a depender cada vez mais das outras partes (...). Essa crescente subdivisão de funções, ou “diferenciação”, como é chamada, manifesta-se com respeito à indústria sob diversas formas, tais como a divisão do trabalho e o desenvolvimento da especialização da mão-de-obra, do conhecimento e da maquinaria, ao passo que a “integração”, ou seja, o aumento das relações e a firmeza das conexões entre as diferentes partes de um organismo industrial se manifesta no aumento da estabilidade do crédito comercial, nos meios e hábitos de comunicação por terra e mar, por estrada de ferro e por telégrafo, correio e imprensa”. MARSHALL (1890/1996, p.294).

O autor atribui a homens de esplêndida capacidade para negócios o florescimento e o desenvolvimento da instituição industrial. Esses homens, para ele, são aqueles que conhecem profundamente o ramo em que trabalham e sabem como tirar melhor proveito das oportunidades que lhes aparecem. Apesar de não se mostrar claramente, por detrás desse véu de competência percebe-se que a direção do fortalecimento dos negócios está principalmente na busca pelos ganhos temporários, ou rendimentos crescentes presentes na dinâmica das atividades econômicas e pelas articulações com os atores sociais.

Isso não poderia ser diferente ao se tratar de propriedades que derivam do desenvolvimento intrínseco da economia. As economias internas, neste cenário, são função do aumento da especialização da produção e aperfeiçoamento técnico, produtivo e organizacional, que geram ganhos internos e inerentes a cada firma. As economias externas, por outro lado, se mostram dependentes do desenvolvimento geral da indústria, principalmente com respeito ao volume total de produção de fábricas do mesmo gênero, localizadas em uma mesma vizinhança.

Para Porter (1999), existe espaço para o Estado e para o setor privado. Cabe ao Estado, o estabelecimento e manutenção das condições infra-estruturais e ao setor privado as atividades objeto do próprio *cluster*, como o autor denomina este espaço. Acontece que a falta de capacidade e a falta de competência do Estado em “fazer a sua parte”, e os problemas de gargalos logísticos, apagão de energia, degradação ambiental e a escalada desenfreada da violência tanto urbana como rural são sinais evidentes de como o Estado encontra grandes dificuldades de fazer o que lhe cabe. Paralelamente, a falta de vontade da iniciativa privada em assumir para si os investimentos infra-estruturais, principalmente em função da insegurança de retorno no curto e médio prazo, faz com que os aglomerados ou os *clusters* encontrem dificuldades de implementação, principalmente no Brasil.

Uma solução, que o mundo já conhece há algum tempo, especialmente na Europa, é a união estratégica entre o Estado e a iniciativa privada. Aqui, no Brasil, esta solução ganhou o nome de PPP (Parceria Público-Privada). Instituiu-se a modalidade de investimento envolvendo Parceria Público-Privada com o advento da Lei nº. 11.079 de 30 de dezembro de 2004, que estabeleceu normas gerais para licitação e contratação no âmbito da administração pública.

A realização das Parcerias Público-Privadas pode ser traduzida como uma nova concepção em relação à política de investimentos, pois se trata de um novo modelo imbuído de vertentes que abordam o panorama da nova disciplina legislativa, a atuação do Estado, a engenharia financeira e a experiência internacional.

Albuquerque e Neto (2005) mencionam que esta parceria é um inovativo instrumento contratual gerado no quadro da globalização, do capitalismo ecumênico, do desenvolvimento tecnológico, da insuficiência de recursos públicos e do repúdio universal do aumento de tributos, para que as organizações políticas recobrassem as condições de satisfazer as demandas públicas, cada vez mais exigentes e custosas, de uma sociedades mais consciente de suas realidades.

Com o objetivo de esclarecer a posição de novos investimentos com vislumbre ao desenvolvimento de uma região, pode-se questionar a atuação do Estado em termos de políticas públicas de desenvolvimento (investimentos e planejamento), pois, certamente, aí está o maior gargalo econômico dos países ditos “em desenvolvimento”.

## 2 Desenvolvimento e Sustentabilidade

A definição de Desenvolvimento Sustentável só veio a tomar forma com a publicação do relatório “Nosso Futuro Comum” pela Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (CMMAD) e apenas se solidificou como meta desenvolvimentista a partir da Conferência RIO-92. Antes disso, no entanto, já existia o debate entre os defensores do meio ambiente e os defensores do desenvolvimento.

No que se refere ao desenvolvimento, o conceito de sustentabilidade propriamente dito, foi derivado do eco desenvolvimento, que surgiu nos anos 1970, a partir da preocupação da interação entre ambiente e desenvolvimento, mas procurando excluir as concepções economicistas e a postura reducionista e radical defendida por alguns ambientalistas.

O conceito de desenvolvimento sustentável evoluiu no final do século XX, passando a ser definido pela ONU (Relatório Nosso Futuro Comum, conhecido por Relatório Brundtland, publicado em 1987 por ocasião do encerramento dos trabalhos da Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento da ONU). Sendo que o critério de sustentabilidade apareceu como argumento central para a formulação de novas políticas de desenvolvimento, como aquele que responde às necessidades do presente, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de responder às suas necessidades. Esse conceito popularizou-se durante as décadas de 1980 e 1990, ampliando o seu entendimento sobre um conjunto de objetivos que transcendem a perspectiva meramente ambiental e econômica.

Logo, o desenvolvimento sustentável passou a considerar a interdependência entre diferentes aspectos da realidade, exigindo uma abordagem multidisciplinar onde se incluem questões de ordem social, cultural, ambiental, territorial, econômica, tecnológica e político-institucional. A questão ambiental e a sustentabilidade entram de vez na Agenda Mundial. Com a realização da ECO- 92 no Brasil tornaram-se praticamente impossível o país não se comprometer com as questões ambientais do desenvolvimento e, posteriormente, com a questão da sustentabilidade.

A sustentabilidade, como conceito que se relaciona à permanência efetiva de algum estado no longo prazo, deve ser considerada segundo dois aspectos:

- a) deve ser tanto um paradigma do desenvolvimento;
- b) quanto um princípio do planejamento em si.

Ambos os aspectos precisam ser considerados de forma inter-relacionados. Assim, a sustentabilidade deve ser incorporada no nível estratégico do planejamento e, por extensão, deverá também ser colocada como um marco referencial das ações indicadas para o desenvolvimento regional.

Portanto, a sustentabilidade encerra um princípio e um objetivo que são fundamentais na concepção da administração da região. No processo de elaboração de políticas públicas para o desenvolvimento e na definição do campo da ação dos gestores públicos, podem ser encontrados alguns princípios gerais aos quais os formuladores das políticas de desenvolvimento devem estar atentos, para que os seus propósitos sejam alcançados. São eles: a hierarquia de objetivos, a abrangência da política e a sua efetivação. As propostas indicadas devem procurar maximizar as potencialidades e minimizar as deficiências, com o intuito de se obter o máximo de resultado com melhor alocação possível dos esforços e dos recursos. A incorporação da participação e da flexibilidade do Estado, como condição de sustentabilidade, conduz, necessariamente, a uma estrutura institucional descentralizada que envolva, de forma horizontal e integrada, os principais atores sociais e instituições que estão à frente da construção do futuro desejado pela região.

### 3 Desenvolvimento Endógeno

O conceito de desenvolvimento endógeno de Amaral Filho (2001) considera que este pode ser entendido como um processo de desenvolvimento econômico que implica uma contínua ampliação da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e ou a atração de excedentes de outras regiões.

Boisier (1989), afirma que para se entender o processo de desenvolvimento necessita-se de uma atenção especial a um conjunto de elementos em termos de sistemas de organização econômica. O autor afirma que o desenvolvimento econômico regional não é exclusivamente gerado por forças e mecanismos exógenos à região. Há certa dependência das políticas macroeconômicas que guiam a alocação de recursos entre regiões e a demanda externa. A idéia básica da teoria é que, no longo prazo, o desenvolvimento é resultado da interação de três forças: a) o percentual do uso dos recursos (alocação); b) os efeitos indiretos de políticas macroeconômicas e setoriais; e, principalmente, c) a capacidade de organização social da região. Há uma relação de interdependência recíproca entre as forças, que criam uma relação de retro alimentação permanente no sistema.

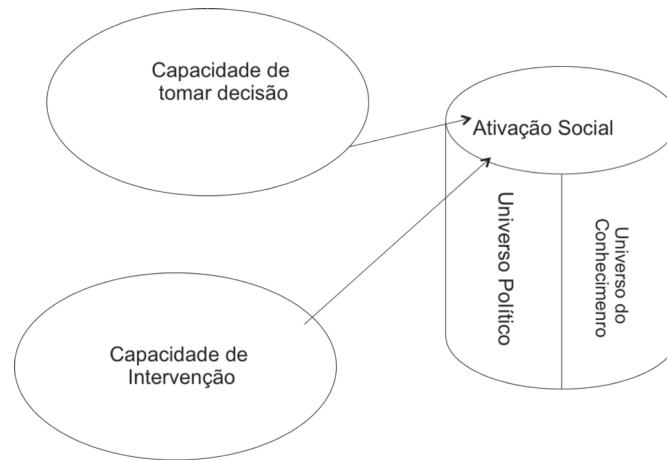
Oliveira e Lima (2003) afirmam, por outro lado, que a disponibilidade de recursos e seu grau de utilização, inter-regionalmente, dependem das decisões exclusivamente do Estado. É exógena à região. Desta forma, a política macroeconômica pode afetar positivamente ou negativamente determinada região, pois é decidida pelo governo central (exógena à região). Finalmente, a autonomia de organização social é que pode trazer resultados positivos à região, por meio da capacidade dessa região de criar um conjunto de elementos que são: políticos; institucionais, sociais e ambientais capaz de direcionar o crescimento, desencadeado por forças exógenas, para atingir o desenvolvimento no sentido estrito da palavra.

A ativação social, econômica, institucional e ambiental é endógena, e está associada ao desenvolvimento de autonomia dos atores sociais e suas escolhas, como também do aumento da capacidade de investir o excedente gerado pelo processo de desenvolvimento. O resultado é, teoricamente, uma melhor qualidade de vida e preservação do meio ambiente, bem como um melhor aproveitamento dos recursos naturais. Essa capacidade de organização social depende: a) da qualidade e identidade política da região; b) da qualidade tecnológica regional; c) da classe empresarial regional; e d) da capacidade de participação dos demais segmentos da sociedade. São os políticos os representantes da sociedade e, por isto, são eles que devem negociar em nome da região, bem como definir junto à comunidade os projetos de desenvolvimento que devem contemplar na agenda pública. Paralelamente a esta ação política, a ativação social de uma região é função da sua capacidade de conhecimento e aprendizagem.

Dito isto, a ativação social está apoiada também no pilar do universo do conhecimento. É necessário o suporte técnico e científico dos que possuem o conhecimento como: universidades, professores, cientistas, para que se possam identificar os principais problemas que podem afetar a região. A comunidade acadêmica tem grande responsabilidade na mobilização e na integração da comunidade local, para que todos tenham participação ativa no processo de desenvolvimento de políticas, que ampliem a possibilidade de melhorar a qualidade de vida e o bem-estar da população.

FIGURA 1

Intervenientes da ativação social



Fonte: Elaborado pelos autores.

Como pode ser visto na figura 1, o que dá sustentação à ativação social de uma determinada região é a combinação do universo político (em todas as suas esferas: executivo, legislativo e judiciário) e do universo do conhecimento (em todas as suas camadas, mas principalmente as universidades, em função da sua capacidade de gerar e compartilhar o conhecimento científico necessário), possibilitando a mobilidade dos *stakeholders* no cerne da discussão na arena e posterior as suas escolhas.

Tanto o universo político como o universo do conhecimento para que se sustentem como pilares da ativação social, econômica, institucional e ambiental precisam garantir a participação da população da região, pois são eles atores e expectadores do desenvolvimento territorial. A população deve ser a principal beneficiária, mas, por outro lado, deve ser co-responsável pela construção do seu próprio futuro.

Atitudes paternalistas em qualquer um dos dois pilares (do político e do conhecimento) podem gerar uma dependência e uma acomodação que são incompatíveis com a própria dinâmica da ativação social.

Um exemplo desta necessidade de envolvimento é a questão migratória. O desenvolvimento de uma região gera, necessariamente, um fluxo cada vez maior de migrações desordenadas que se não forem gerenciadas podem comprometer a própria dinâmica do desenvolvimento local. Por outro lado,

migrações desejáveis podem qualificar e alavancar as potencialidades de uma determinada região. Dito isto, tem-se que a população precisa saber escolher seu futuro, e, para isto, precisa responder algumas questões, tais como: qual o tamanho a que desejo chegar?; Quem se quer receber para compartilhar o futuro?; Dito de outra forma: “-Pode-se e deve-se decidir o futuro de uma região!” O desenvolvimento de uma região precisa ser endogenamente escolhido e construído, e para isso a postura dos indivíduos como atores do processo é fundamental. As migrações, também geram outro fenômeno: a urbanização. Esta última faz com que a demanda por serviços públicos seja ampliada, necessitando cada vez mais de políticas voltadas para a infra-estrutura e o crescimento econômico.

#### 4 A Escolha do *Homo situs* entre o Virtuoso e o Vicioso

Nas teorias do desenvolvimento econômico elaboradas por Rosenstein-Rodan (1943) e Nurkse (1953), prevalecia a idéia de que, sob certas condições, era possível a existência de um *ciclo vicioso de pobreza*. O subdesenvolvimento era visto como um estado de equilíbrio, no qual existem forças em operação que tendem a restaurar a situação de pobreza toda a vez que houver uma pequena perturbação.

A idéia de um ciclo vicioso de pobreza, causado pela existência de uma restrição de poupança, foi criticada por Hirschman (1958). Segundo ele (1958), os países em desenvolvimento não padecem de uma escassez de poupança, mas de uma escassez de capacidade ou habilidade de investimento. Nesse contexto, o investimento público em obras de infraestrutura poderia desempenhar um papel importante no sentido de induzir as decisões privadas de acumulação de capital, criando um *ciclo virtuoso de desenvolvimento*, no qual o aumento do investimento público em infra-estrutura induziria a um aumento do investimento privado. Com ele, seria possível a criação e ou canalização das poupanças existentes na economia, permitindo assim uma nova rodada do aumento de investimento público e privada.

Para que esse ciclo virtuoso de desenvolvimento fosse iniciado, contudo, seria necessário que o nível de infra-estrutura existente na economia estivesse acima do nível crítico, para que fosse possível a ocorrência de efeitos de transbordamento positivo do investimento público sobre o investimento privado.

O papel do investimento público na criação de um ciclo virtuoso de desenvolvimento tem sido negligenciado pelos modelos de crescimento de inspiração keynesiana- kaleckiana. Com efeito, o modelo padrão de crescimento da tradição Kaleckiana, o modelo de Rowthorn (1981), considera que um aumento do gasto público tanto em consumo, como em investimento pode induzir a maiores taxas de desenvolvimento da economia no longo prazo. Logo, percebe-se que um maior nível de utilização da capacidade produtiva, estimulando as decisões de investimento das empresas por intermédio do mecanismo do acelerador, na regra, dos modelos keynesianos-kaleckianos de crescimento considera que um aumento do gasto público, não importa em um aumento dos gastos de consumo ou de investimento. Dessa forma, o modelo termina por servir de suporte para um tipo de irresponsabilidade fiscal por parte, principalmente, dos governos dos países em desenvolvimento.

Isso pode construir um modelo de inspiração keynesiano-kaleckiano de crescimento no qual o investimento público em infra-estrutura desempenha um papel fundamental no desenvolvimento econômico de longo-prazo. Para tanto, as considerações iniciais sobre a economia são as seguintes: a) a produção exige o emprego de capital público em proporções fixas; b) existem efeitos de transbordamento (que podem ser positivos ou negativos), do investimento público em infra-estrutura sobre a decisão de acumulação de capital privado; e c) a política fiscal do governo está comprometida com a obtenção de uma meta de superávit primário, como proporção do produto real como forma de estabilizar a dinâmica da dívida pública.

Nesse contexto, é válido considerar que a política fiscal, pode contribuir de maneira decisiva para a obtenção de um ciclo virtuoso de desenvolvimento, por intermédio de medidas que contemplem um aumento da meta de superávit primário, e uma redução da participação dos gastos de consumo corrente, ambos definidos como proporção do produto real. Em outras palavras, uma política fiscal pró-crescimento deve ser contracionista, ao invés de expansionista.

O investimento público e a política fiscal não são suficientes para impulsionar o desenvolvimento. No mínimo dois conflitos fazem parte da própria dinâmica e existência das regiões. A primeira está relacionada à sua inserção global. A globalização (econômica, cultural, social,...) é inevitável, mas precisa ser gerenciada. É fundamental preservar o "local" para garantir "um espaço no "global" e, ao mesmo tempo é fundamental se conectar globalmente para se garantir a sobrevivência e a competitividade do "local". O segundo conflito é aquele que nasce no próprio seio "local", pois diferentes atores, com diferentes interesses, fazem parte deste "local". No mínimo três esferas podem ser identificadas: a governamental, a iniciativa privada e a comunidade. Considerando-se essas esferas, devem-se construir mecanismos de gestão que consigam fortalecer e permitir uma maior integração das esferas governamentais, privadas e comunitárias em prol de uma ação articulada e participativa de todos os atores sociais, gerindo de

forma democrática os seus interesses e conflitos no processo decisório das políticas de desenvolvimento regional (Fig.2). Devem-se fortalecer, também, os laços sociais, institucionais e políticos da comunidade local.

Paralelamente, deve-se estimular o uso racional dos recursos naturais e fornecer os instrumentos necessários para tanto, desestimulando a degradação ambiental, e incentivando à preservação, através de educação dos atores sociais que serão os multiplicadores na comunidade local das atitudes de conscientização da gestão ambiental (ciclo1, Fig.3), também, a recuperação das áreas degradadas pela ação impactante de atividades industriais desenvolvidas na região (ciclo 2, Fig.3).

Outro elemento importante do modelo proposto é o que propicia melhorar as condições de infraestrutura, crédito e conhecimento técnico da base produtiva, reduzindo custos de produção, agregando valor à produção e aumentando a competitividade dos produtos locais. Com isto, pode-se diminuir a dependência dos produtos e serviços produzidos em outras regiões.

Paralelamente as questões ligadas à gestão ambiental e a gestão e manutenção da infra-estrutura local, o modelo proposto (Fig.4), contempla o que se denomina de qualidade de vida da comunidade. Este elemento está relacionado com a elevação dos

**FIGURA 2**

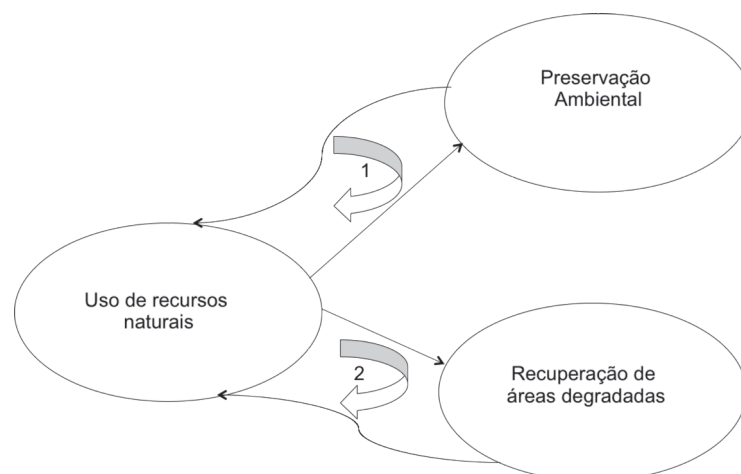
Gestão de interesses e conflitos



Fonte: Elaborado pelos autores.

**FIGURA 3**

Gestão ambiental = ciclo 1 + ciclo 2



Fonte: Elaborado pelos autores.

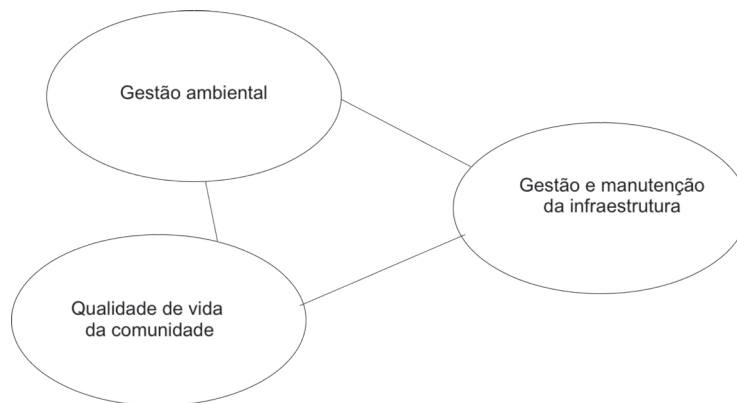
níveis de qualidade de vida da população, através da melhoria das condições gerais de saúde e do ambiente construído, ajustando-o às necessidades de sobrevivência e desempenho das atividades produtivas da população, principalmente, no que tange à qualidade das moradias, do meio físico urbano e às condições de saneamento.

Embora os objetivos traçados possam sugerir temáticas compartimentadas, a ação integrada entre as esferas sociais, econômicas, institucionais e ambientais e os efeitos recíprocos produzidos por meio da interação entre elas possibilitará o surgimento de mudanças com capacidade de alterar qualitativamente o desenvolvimento regional. A ação recíproca e interativa entre estas esferas pode oportunizar o alcance do objetivo central, que é o desenvolvimento sustentável.

Diante do que foi exposto e das considerações iniciais sobre a economia pode-se pensar em um modelo com duas dinâmicas internas de funcionamento. São elas (Fig5): a) um ciclo virtuoso que exige intervenção dos diferentes atores envolvidos *stakeholders* no sentido de manutenção da cota desenvolvimentista da região; e b) um ciclo vicioso que é fruto do relaxamento da intervenção dos mesmos envolvidos. Os dois ciclos possuem diferentes pontos de contato, que são as possibilidades de salto do ciclo virtuoso para o vicioso e vice-versa, conforme mostra a figura 5.

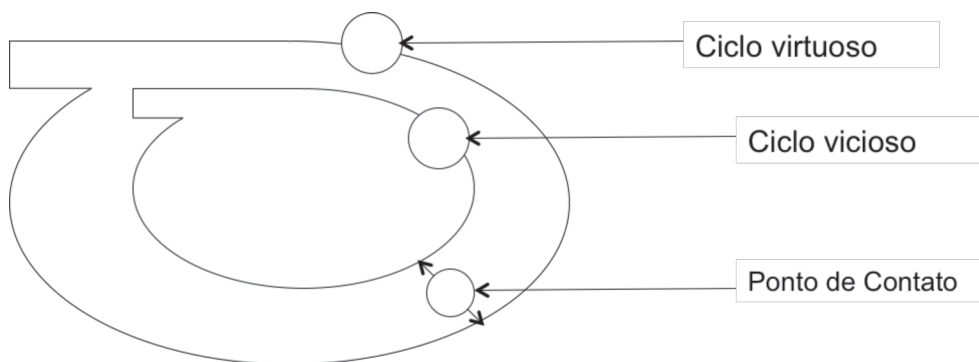
Quando uma região deixa que as “coisas aconteçam ao acaso” (não gestão), ou pior, quando escolhem a posição mais confortável de não enfrentar os problemas regionais, a região tende a permanecer no ciclo vicioso.

**FIGURA 4**  
Gestão da política ambiental



Fonte: Elaborado pelos autores.

**FIGURA 5**  
O movimento dos Ciclos



Fonte: Elaborado pelos autores.

Hassan Zaoual (2003; 2006) aponta para a necessidade de inversão dessa tendência, por meio do re-encaixe do homem em sítios simbólicos de pertencimento. O *homo situs*, habitante dos sítios, é o homem capaz de conduzir sua vida autonomamente e, por isto, saltar do vicioso para o virtuoso

No interior do sítio, os recursos e conhecimentos do meio técnico-científico-informacional podem ser digeridos por homens concretos que sabem o que fazem, ao contrário dos robôs lobotomizados que padecem do desenraizamento e que, comportando-se como idiotas culturais, assimilam prontamente todas as prescrições geradas por diversas potências tutelares. Soluções externas, desvinculadas das peculiaridades dos “situs”, podem gerar uma sensação inicial de conforto, mas, inevitavelmente, conduzem a região ao que está se chamando de ciclo vicioso.

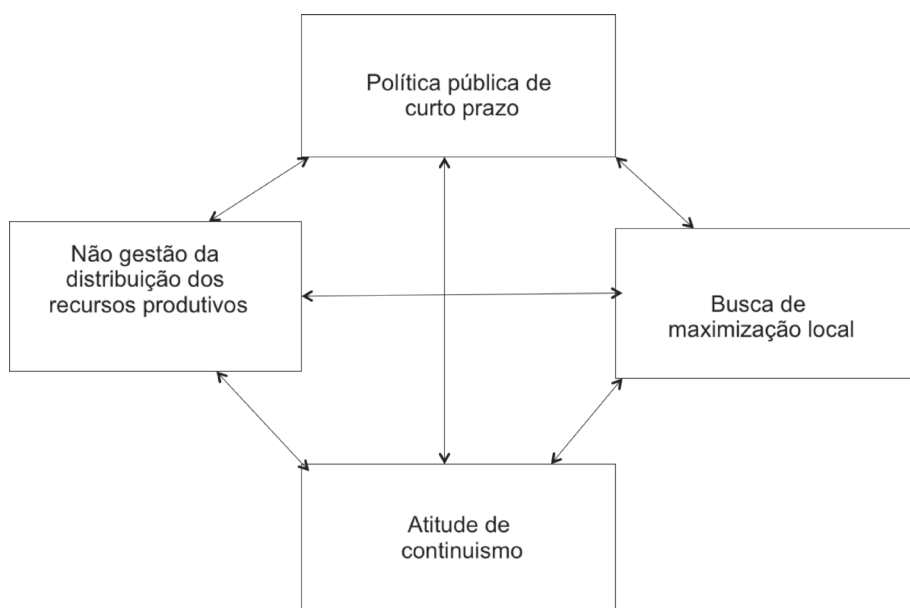
As questões que caracterizam e constituem o ciclo vicioso são: a) política focada no curto prazo; b) busca de maximização local; c) atitude de continuísmo; e d) não gestão da distribuição dos recursos produtivos. O ponto “a” está relacionado, por exemplo, ao caso de gestão pública local com o horizonte de tempo que coincide com o mandato e com objetivos eleitoreiros como é o caso conhecido de loteamento dos cargos públicos. O ponto “b” está

relacionado à lógica de “cada um cuida de si”. Nesta situação o conjunto de elementos da região fica refém de decisões oportunistas e perde-se a possibilidade de criar sinergia, por exemplo, entre escolher (formação de mão-de-obra) e empresas (empregos). O ponto “c”, continuísmo, é função da acomodação dos envolvidos em relação ao futuro desejado da região. O ponto “d” diz respeito à interação da não gestão dos recursos regionais. Aqui, um dos pontos mais importantes está relacionado aos recursos ambientais (Fig. 6). Quando a região não conserva e recupera seus recursos naturais a tendência é que tanto os recursos sociais como culturais venham a sofrer grandes danos no médio e curto prazo, como mostra a figura abaixo.

A figura 6 mostra que os elementos que caracterizam o ciclo vicioso não são independentes e esforçam-se mutuamente. Segundo Zaoual (2006), este é o ciclo vicioso da pobreza. A competência limitada dos especialistas e dos tomadores de decisão perpetua a incompetência dos atores do sítio onde, em outros termos, a incompetência eventual dos primeiros é substituída pela falta de competência potencial dos segundos. Assim, estabelece-se o ciclo vicioso da pobreza. Diferentemente desta dinâmica desenvolvimentista de conforto e acomodação, os “situs” podem gerar uma atitude

FIGURA 6

Ciclo vicioso



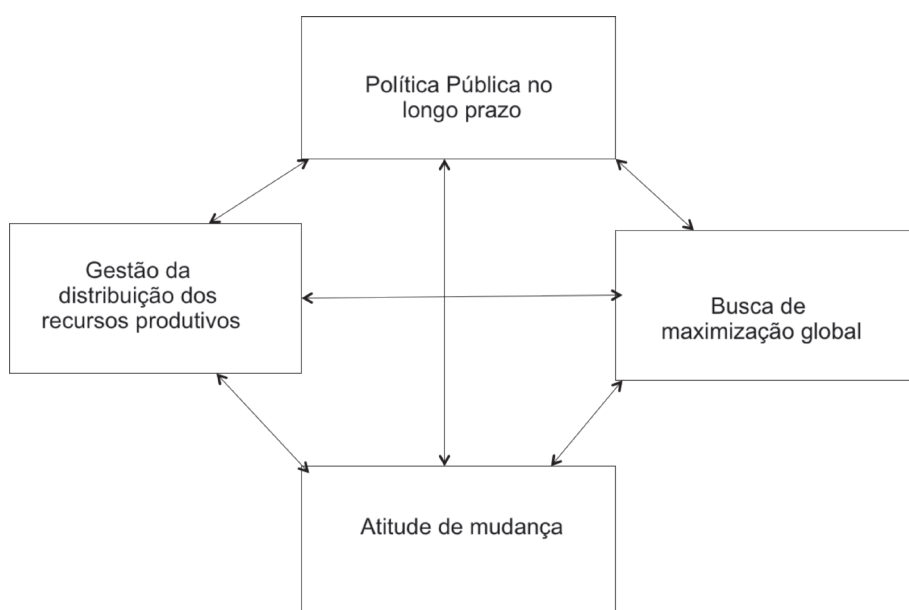
Fonte: Elaborado pelos autores, 2010.

pró-ativa no seu interior, criando projetos assuntivos, enraizando as instituições da vida social (o governo, o mercado, entre outras) na realidade concreta das pessoas comuns, criando as possibilidades de definição autônoma de problemas e soluções. Utilizando a terminologia de Hassan Zaoual (2006), o projeto assuntivo busca dar lugar primordial aos sítios simbólicos de pertencimento, locais de pertencimentos multidimensionais que abarcam uma variedade de aspectos relacionados à vida dos homens, tais como mitos, crenças, experiências, memórias, saberes sociais, teorias, modelos, ofícios, ações, história, entre outros. O homem situado, *homo situs*, é, portanto, aquele capaz de definir seus problemas e soluções, é aquele que é o grande especialista em sua realidade própria, é aquele que a conhece melhor do que ninguém. É aquele, então que não aceita imitar modelos ou adotar utopias que não tenham sido por ele formulados ou sonhados. Quando, por outro lado, os diferentes *stakeholders* possuem o sentimento de pertencimento, *homo situs* e atuam no sentido de gerenciar uma região focada no seu resultado de longo prazo, enfrentando os problemas sociais, econômicos e políticos, a região tende a percorrer o que está se chamando de ciclo virtuoso. O ciclo virtuoso (Fig.7) é composto por: a) política focada no longo prazo; b) busca de

maximização global; c) atitude ativa de mudança; e d) gestão da distribuição dos recursos disponíveis.

Da mesma forma que o ciclo vicioso, os elementos do ciclo virtuoso se reforçam mutuamente (Fig.7). Diferentemente do ciclo vicioso, o virtuoso requer que todos os “stakeholders” permaneçam permanentemente em uma atitude de ação e superação dos inevitáveis conflitos oriundos de interesses não alinhados. Para isto é preciso se sentir e agir como *homo situs*. A busca de maximização global para a região implica, por exemplo, que diferentes setores, e em diferentes etapas do seu ciclo de vida, busquem não só a sinergia interna com a definição de objetivos a serem atingidos no longo prazo. Isto é especialmente problemático de ser gerido quando um determinado setor ou conjunto de organizações estão na sua fase “madura” e precisam de resultados de curto prazo para justificar e garantir a sua existência.

FIGURA 7  
Ciclo Virtuoso



Fonte: Elaborado pelos autores.

A representação gráfica do modelo (Fig.8) com os dois ciclos mostram os pontos possíveis de contato. A concepção de desenvolvimento inerente a uma região pode ocorrer através de oportunidades de mudanças de comportamento do mercado ou através da ruptura, que pode ser entendido como o aparecimento de novidades na forma de gerencia dos recursos.

Portanto, a subordinação de toda a vida das pessoas ao sistema de mercado, transforma toda organização social em economia, restringindo a vida comunitária das relações face-a-face e confirmando a possibilidade de ação criativa a espaços reduzidos, refúgios. Quando isto acontece, está se dando um passo em direção ao círculo vicioso, pois os indivíduos de um "situs" começam a perder o seu enraizamento com o local.

Quando, além das relações de mercado, os indivíduos organizam-se de forma isnômica e fenonômica (RAMOS, 1981), criando uma sociedade policrônica no "situs", podem criar condições para a região reforçar o ciclo virtuoso.

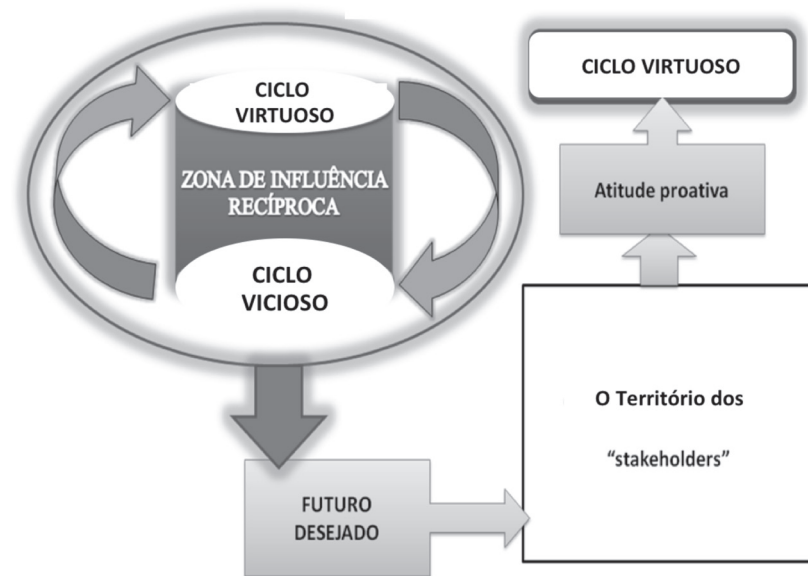
A vida em comunidade, imediata e espontânea, em que se afirma a pessoalidade, passa a ser confundida com vida social, regulada por regras contratuais entre indivíduos sem nome e sem rosto. Estas são as pré-condições para que a própria comunidade de um sítio local possa sonhar e lutar por um futuro construído

no seu imaginário. O futuro desejado, desta forma, tem raízes endógenas, mesmo que seja alimentado exogenamente via disponibilização de recursos de produção e conhecimento. O desenvolvimento, resultado da ação criativa possível pela vivência do tempo de salto, passa a ser confundido com progresso, entendido como o acúmulo gradual de conhecimentos, técnicas e tecnologias, ordenado de acordo com a lógica da causalidade eficiente, orientado para uma finalidade futura e, portanto, possível de ser previsto. A atitude de continuísmo, quando alterada para uma atitude ativa de mudança desloca a região da posição confortável do círculo vicioso para o círculo virtuoso. Quando isto acontece, a região tende a se posicionar no círculo virtuoso, e, com isto, tende a buscar uma maximização global, a gestão ativa da distribuição dos recursos disponíveis e uma política focada no longo prazo.

Situar o desenvolvimento e a existência humana são condições de possibilidade de entendimento do ecossistema. Isso não significa negar a técnica, a ciência e a tecnologia, mas construí-las segundo outros princípios, entendendo, principalmente, que o homem depende da continuidade dos recursos produtivos naturais, os quais são à base de sua existência, o significado para explicar o futuro do seu pertencimento.

FIGURA 8

Modelo da Tomada de Decisão dos Atores Territoriais



Fonte: Elaborado pelos autores.

## Considerações Finais

A implantação de um modelo de desenvolvimento sustentável em um território requer, antes de tudo, uma definição dos propósitos políticos de seus dirigentes. Evidentemente que a definição desses propósitos deve estar em sintonia com as aspirações da comunidade e, mais ainda, deve incluir todas as potencialidades municipais existentes nos limites geográficos do município. Claro que as condições, ditas favoráveis à implantação de um plano de desenvolvimento sustentável devem ser enunciadas a partir de um diagnóstico definido através da participação comunitária. A comunidade local deverá ser incitada e conscientizada a dividir as responsabilidades de bem administrar o município, respeitando as áreas passíveis de intervenção e com inerência clara e bem definida das políticas públicas para o desenvolvimento regional.

Vislumbrar as possibilidades de promover o desenvolvimento sustentável em uma região requer cuidados especiais a partir de seu planejamento, tendo em vista que os objetivos e metas a serem alcançados, devem contemplar toda uma gama de potencialidades, conforme definido, nos diversos aspectos citados nas figuras 3,4 e 7 discutidos anteriormente.

Definir um modelo que seja capaz de sincronizar todas as ações nascidas no seio da comunidade, que deseja romper com o ciclo hermético da pobreza, requer a integração dos agentes sociais envolvidos. Para tanto é necessário um engajamento de todos os segmentos sociais no diagnóstico, na montagem e na operacionalização do plano de desenvolvimento sustentável para a região. O planejamento das políticas públicas deve buscar a sua base estrutural no esforço solidário dos atores envolvidos no processo, tanto do setor público como do setor privado da sociedade. Para isto, é possível motivar e incentivar a participação da comunidade através de encontros, palestras, seminários e outras técnicas usadas no desenvolvimento da cidadania.

Planejar e executar políticas públicas de modo a atender todas as demandas sociais da comunidade depende de uma dinâmica, onde sejam valorizadas as participações individuais, grupais e plenárias. É preciso congrega as idéias que lhes são comuns, os méritos e onde os méritos e os conteúdos podem ser determinados, a partir de suas identificações

com as propostas que lhes deram norte e motivo. A partir desse momento, a realidade presente cede aos desejos comunitários de uma realidade desejada no futuro.

Ainda sob a égide de um ambiente econômico de desenvolvimento regional, que é dicotômico por natureza, é importante a participação ativa de todos os atores responsáveis pela perpetuação do processo de geração e difusão do conhecimento científico-tecnológico. Através disto, pode-se minimizar ou eliminar as disparidades existentes na comunidade local, na intenção de privilegiar o desenvolvimento econômico, social, político e ambiental de forma sustentável.

O modelo de um desenvolvimento econômico sustentável representa um modo de proceder à estruturação da atividade econômica de maneira a priorizar as necessidades humanas, isto é conduzir relações socioeconômicas tendo como foco central o homem. O modelo proposto neste artigo apresenta o papel de cada ator político, social, econômico e ambiental e a sua capacidade de fomentar processos de desenvolvimento regional, através da articulação de mecanismos que compõem o ambiente e a organização da sociedade civil.

A análise desenvolvida não desconhece as limitações que se colocam à gestão das políticas públicas para o desenvolvimento continuado. Diante de um quadro ainda de desemprego, exclusão social, fome e outros fatores de índices que representam a contradição ao bem-estar social e ao futuro desejado. Por outro lado, é fundamental que a própria comunidade seja suficientemente organizada para buscar oportunidades que permeiam o regaste da dignidade de cidadania, e também a inserção da economia e dos valores sociais no cenário de um desenvolvimento global, seja através de pequenos empreendimentos coletivos ou individuais, seja através de grandes empreendimentos.

O futuro depende da existência e da posse do passado, pois o futuro não traz nem fornece nada. "Os homens é que o constroem, com base no patrimônio, constituído de passado, que possuem. Por isso, o desenraizamento, ao aniquilar o passado, desfere um golpe mortal na capacidade das pessoas construírem seu futuro, tornando-as escravos de diversas potências tutelares" (SANTOS JR.; TUNES; BARTHOLO JR., 2006).

A sinergia entre essas duas formas de dinamização do sócio econômico deve ser buscada para potencializar o objetivo de combate à exclusão social e todos os malefícios que levem a um não desenvolvimento continuado. Paralelamente, o modelo mostra a existência de relação entre os diferentes *stakeholders* da economia regional, e que em função das duas vias a viciosa e a virtuosa, esses dois ciclos podem influenciar-se mutuamente, tanto negativa como positivamente.

Por fim, o modelo aponta algumas alternativas que se acredita possam ser combinadas, para buscar conciliar a eficiência com a equidade, e que podem sustentar uma trajetória do desenvolvimento regional sustentável com maior justiça social, como: a) respeitar as diversidades: b) incluir as pessoas da base, e levar em conta as idiosincrasias locais e regionais; c) promover a participação da comunidade nas decisões das políticas públicas. Esta proposta possibilita que se vá ao encontro do chamado “sítios simbólicos de pertencimento” que para Zaoual (2006) são o novo paradigma do futuro.

É também muito importante que o Estado seja cada vez mais descentralizado, mais próximo das pessoas, atento permanentemente às suas demandas e às suas prioridades. Um Estado flexível. A municipalização pode contribuir muito para isso, pois são os gestores locais que mais perto estão dos problemas, capacidades e desejos da comunidade. A descentralização por outro lado, deve estar baseada na ativação de mecanismos que estimulem e possibilitem a participação desta comunidade.

Conclui-se que, de fato, a participação da comunidade no desenho, na gestão, no monitoramento e na avaliação dos programas públicos aumenta a sua: eficiência, eficácia e efetividade no uso dos recursos e no cumprimento de suas metas. Ademais, a participação popular mobiliza o capital social latente na comunidade e é um forte instrumento de desenvolvimento dos *sítus*.

## Referências

- ALBUQUERQUE, Lynaldo Cavalcanti e ROCHA NETO, Ivan. **Ciência, Tecnologia e Regionalização. Descentralização, Inovação e Tecnologias Sociais**. Ed. Garamond. Rio de Janeiro, 2005.
- AMARAL FILHO, Jair, **A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local, Planejamento e políticas públicas**. IPEA. p. 23, junho de 2001.
- BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988: atualizada até a Emenda Constitucional nº. 23, de 1999 e pelas Emendas Constitucionais de Revisão de nº 1 a 6, de 1994. 12a ed. Brasília: Câmara Federal, 1999.
- Lei 11.079 - **Lei das Parcerias Público-Privadas**, de 30 de dezembro de 2004. Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Diário Oficial da União, Brasília, 31 dez 2004.
- BOISIER, S. **Política econômica, organização social e desenvolvimento regional**. In: HADDAD, P. R. (Org.). Economia regional: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.
- BRUNDTLAND, Gro Harlem (org.). **Nosso futuro comum**. São Paulo: FGV, 1987. “Our Common Future”. Oxford: Oxford University Press, 1987.
- CASTELLS, Manuel. **Fluxos, redes e identidades: uma teoria crítica da sociedade informacional**. In: CASTELLS, Manuel et al. Novas perspectivas críticas em educação. Artes Médicas, Cap. 1, p. 3-32 Porto Alegre, 1996.
- COUTINHO, L. **A fragilidade do Brasil em face da globalização**, in R. Baumann (ed.) **O Brasil e a economia global**. Campus. Rio de Janeiro, 1996.
- HIRSCHMAN, A.O. **The Strategy of Economic Development**. Norton: Nova Iorque, 1958.
- JOHNSON, B.; LUNDVALL, B.-Å. **Promoting innovation systems as a response to the globalising learning economy**. CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M.; MACIEL, M.M.L. (Eds.). Systems of innovation and development: evidence from Brazil. Cheltenham: Elgar, 2003.
- MARSHALL, A. **Princípios de economia**. Abril Cultural. São Paulo, 1890/1996.
- NURKSE, R. **Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries**. Basil Blackwell: Oxford, 1953.
- OLIVEIRA, Gilson, B. LIMA, José Edmilson de Souza, **Elementos endógenos do desenvolvimento regional: considerações sobre o papel da sociedade local no processo de desenvolvimento sustentável**. REV. FAE, v.6, p. 29-37, maio/dez. 2003, Curitiba.
- PORTER, M. E. **Clusters e Competitividade**. HSM Management 15, julho-agosto, ano 3, nº15, 1999.
- RAMOS, A. G. **A nova ciência das organizações**. Rio de Janeiro, FGV, 1981.
- ROSENSTEIN-RODAN. **Problems of Industrialization in Eastern and South-Eastern Europe**. Economic Journal, 53, 1943.
- ROWTHORN, B. Demand, **Real Wages and Economic Growth**. Thames Papers in Political Economy, outono, 1981.
- SANTOS Jr. ; TUNES; BARTHOLO Jr. **Natureza, Enraizamento e Desenvolvimento Situado: Por um Mundo com Terra**. III Encontro da ANPPAS. 23 a 26 de Maio de 2006. Brasília – DF.
- ZAOUAL, Hassan. **Globalização e diversidade cultural**. São Paulo: Cortez, 2003, 120p.
- Nova economia das iniciativas locais: uma introdução ao pensamento pós-global**. Ed. DP&A, Rio de Janeiro 2006.

## NORMAS PARA OS ARTIGOS A SUBMETER À REVISTA PORTUGUESA DE ESTUDOS REGIONAIS

### A. NORMAS RESPEITANTES À ACEITAÇÃO E AVALIAÇÃO DOS ARTIGOS

1. Só serão aceites para avaliação artigos que nunca tenham sido publicados em nenhum suporte (outra revista ou livro, incluindo livros de Actas). A única excepção admissível é ter sido divulgada uma versão anterior do artigo submetido em séries do tipo “working papers” (electrónicas ou em papel).
2. Ao enviar uma proposta de artigo para a Revista, os autores devem renunciar explicitamente a submetê-la para publicação a qualquer outra revista ou livro até à conclusão do processo de avaliação. Para o efeito deverão sempre enviar, juntamente com o artigo que submetem, uma declaração assinada neste sentido. No caso de recusa do artigo pela Direcção Editorial, os autores ficarão livres para o publicar noutra parte.
3. Os artigos submetidos à Direcção Editorial para publicação serão sempre avaliados (anonimamente) por dois especialistas na área convidados para o efeito pela Direcção Editorial. Os dois avaliadores farão os comentários que entenderem ao artigo e classificá-lo-ão de acordo com critérios definidos pela Direcção Editorial. Os critérios de avaliação procurarão reflectir a originalidade, a consistência, a legibilidade e a correcção formal do artigo. No prazo máximo de 10 semanas após a submissão do artigo, os seus autores serão contactados pela Direcção Editorial do resultado da avaliação feita. O processo de

avaliação tem três desenlaces possíveis:

- (1) o artigo é admitido para publicação tal como está (ou com meras alterações de pormenor) e é inserido no plano editorial da revista. Neste caso, a data previsível de publicação será de imediato comunicada aos autores.
- (2) o artigo é considerado aceitável mas sob condição de serem efectuadas alterações significativas na sua forma ou nos seus conteúdos. Neste caso, os autores disporão de um máximo de 6 semanas para, se quiserem, procederem aos ajustamentos propostos e para voltarem a submeter o artigo, iniciando-se, após a recepção da versão corrigida, um novo processo de avaliação.
- (3) o artigo é recusado.

As decisões que a Direcção Editorial tomar com base nos pareceres recolhidos são soberanas e inapeláveis para qualquer outro órgão.

4. Assim que esteja feito o trabalho de formatação gráfica prévio à publicação do artigo na revista, serão enviadas ao autor as respectivas provas tipográficas para revisão. As eventuais correcções que este quiser fazer terão de ser devolvidas à Direcção Editorial no prazo máximo de 5 dias úteis a contar da data da sua recepção.

5. Ao autor ou a cada um dos co-autores de cada artigo aceite será oferecido um exemplar do número da Revista em que o artigo foi publicado e cinco separatas do artigo.
  6. Os originais, depois de formatados de acordo com as presentes normas, não poderão exceder as 30 páginas, incluindo a página de título, a página de resumo, as notas, os quadros, gráficos e mapas e as referências bibliográficas. Serão liminarmente recusados todos os artigos que ultrapassem este limite.
  7. As propostas de artigo deverão ser enviadas, pelo correio, para o Secretariado Técnico da Revista: APDR - Apartado 3060, 3001-401 COIMBRA - PORTUGAL. Para informações ou para a comunicação posterior os contactos do Secretariado Técnico são os seguintes: telefone: 239 820 938, fax: 239 820 750, e-mail: rper@ine.pt.
- B. NORMAS RESPEITANTES À ESTRUTURA DOS ARTIGOS**
8. Os autores deverão enviar o artigo completo (conforme os pontos seguintes) em disquette, CD-Rom ou por e-mail para o endereço que consta no ponto 7.
  9. Os textos deverão ser processados em *Microsoft Word for Windows* (versão 97 ou posterior). O texto deverá ser integralmente a preto e branco.
  10. Na publicação os gráficos, mapas, diagramas, etc. serão designados por “figuras” e as tabelas por “quadros”. Admite-se, nas figuras e nos quadros, a utilização de escalas de uma segunda cor (ex: laranja).
  11. As eventuais figuras e quadros deverão ser disponibilizados de duas formas distintas: por um lado devem ser colocados no texto, com o aspecto pretendido pelos autores. Para além disso, deverão ser disponibilizados em ficheiros separados: os quadros, tabelas e gráficos serão entregues em *Microsoft Excel for Windows*, versão 97 ou posterior (no caso dos gráficos deverá ser enviado tanto o gráfico final como toda a série de dados que lhe está na origem, de preferência no mesmo ficheiro e um por *worksheet*); para os mapas deverá usar-se um formato vectorial em *Corel Draw* (versão 9 ou posterior)
  12. As expressões matemáticas deverão ser tão simples quanto possível. Serão apresentadas numa linha (entre duas marcas de parágrafo) e numeradas sequencialmente na margem direita com numeração entre parêntesis curvos. A aplicação para a construção das expressões deverá ser ou o *Equation Editor (Microsoft)* ou o *MathType*.
  13. Salvo casos excepcionais, que exigem justificação adequada a submeter à Direcção Editorial, o número máximo de co-autores das propostas de artigo é três.
  14. O texto deve ser processado em página A4, com utilização do tipo de letra *Times New Roman* 12, a um espaço e meio, com um espaço após parágrafo de 6 pt. As margens superior, inferior, esquerda e direita devem ter 2,5 cm.
  15. A primeira página conterá exclusivamente o título do artigo, bem como o nome, morada, telefone, fax e e-mail do autor, com indicação das funções exercidas e da instituição a que pertence. No caso de vários autores deverá aí indicar-se qual o contacto para toda a correspondência da Revista.
  16. A segunda página conterá unicamente o título

e dois resumos do artigo, um em português e outro inglês, com um máximo de 800 caracteres cada, seguidos de um parágrafo com indicação, em português e inglês, de palavras-chave até ao limite de 8 em cada língua. Os dois resumos são obrigatórios.

17. Na terceira página começará o texto do artigo, sendo as suas eventuais secções ou capítulos numerados sequencialmente utilizando apenas algarismos (não deverão utilizar-se nem letras nem numeração romana).
18. Cada uma das figuras e quadros deverá conter uma indicação clara da fonte e ser, tanto quanto possível, compreensível sem ser necessário recorrer ao texto. Todos deverão ter um título e, se aplicável, uma legenda descritiva.
19. A forma final das figuras e quadros será da responsabilidade da Direcção Editorial que procederá, sempre que necessário, aos ajustamentos necessários.

#### C. NORMAS RESPEITANTES ÀS REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

20. A "Bibliografia" a apresentar no final de cada artigo deverá conter exclusivamente as citações e referências bibliográficas efectivamente feitas no texto.
21. Salvo em circunstâncias excepcionais, que deverão ser aduzidas pelos autores e sujeitas a decisão da Direcção Editorial, o número máximo permitido de referências bibliográficas é 25.
22. Para garantir o anonimato dos artigos, o número máximo de citações de obras do autor do artigo (ou de cada um dos seus co-autores) é três e não são permitidas expressões que possam denunciar a autoria tais como, por exemplo,

"conforme afirmámos em trabalhos anteriores (cfr. Beterraba (1998: 3))".

23. Os autores citados ao longo do texto serão indicados pelo apelido seguido, entre parêntesis curvos, do ano da publicação, de ":" e da(s) página(s) em que se encontra a citação. Por exemplo: ao citar-se "Batata (1973: 390-93)": está-se a referir a obra escrita em 1973 pelo autor "Batata", nas páginas 390 a 393. Deverá usar-se "Batata (1973: 390-93)" e não "Batata (1973: 390-93)". No caso de uma mera referência do autor bastará indicar "Batata (1973)".
24. No caso de o mesmo autor ter mais de um trabalho do mesmo ano citado no artigo, indicar-se-á a ordem da citação, por exemplo: Nabo (1983a: 240) e Nabo (1983b: 232).
25. As referências bibliográficas serão listadas por ordem alfabética dos apelidos dos respectivos autores no fim do manuscrito. O nome será seguido do ano da obra entre parêntesis, e da descrição conforme com a seguinte regra geral:

#### MONOGRAFIAS:

Cenoura, Hermenegildo (1997a), *A Teoria dos Legumes*, Alcarraques, Editora da Horta

#### COLECTÂNEAS:

Galega, Couve (1992), "Herbicidas e estrumes" in Feijão, Brunilde (coord), *Teoria e Prática Hortícola*, Mem Martins, Quintal Editora, pp. 222-244

#### ARTIGOS DE REVISTA:

Nabiça, Brites (1999), "Leguminosas Gostosas" in *Revista Agrícola*, Vol. 32, nº 3, pp. 234-275

26. A forma final das referências bibliográficas será da responsabilidade da Direcção Editorial que procederá, sempre que necessário, aos ajustamentos necessários.



## **NORMS FOR THE SUBMISSION OF PAPERS TO THE PORTUGUESE REVIEW OF REGIONAL STUDIES**

### **A. NORMS FOR THE SUBMISSION AND ASSESSMENT OF PAPERS**

1. 1. Only papers that have never been published (in another Review or book, including conference Proceedings) can be considered. The only exception is where a previous version of the paper submitted has been published in a series of “working papers” (electronic or paper format).
2. When a paper is submitted to RPER, the authors must explicitly state that it will not be submitted for publication in any other review or book until the reviewing process is completed. For this purpose, a signed declaration must be sent along with the paper. If the paper is rejected by the Editorial Board, the authors are free to publish it anywhere else.
3. Papers submitted for publication will always be reviewed (anonymously) by two specialists in the area, invited by the Editorial Board. The two referees will offer their comments and classify it in accordance with the criteria defined by the Editorial Board. The reviewing criteria include originality, consistency, legibility and the paper’s formal correction. The authors will be informed by the Editorial Board of the results of the evaluation within 10 weeks of its receipt. The assessment has three possible outcomes:

(1) the paper is accepted for publication just as it is (or with minor changes) and it is included in the editorial plan for the Review. In this case, the authors are immediately informed of the expected publication date.

(2) The paper is considered acceptable provided that major changes are made to its form and/or contents. In this case, authors will have a maximum of six weeks to make such changes and to submit the paper again. Once the revised version is received, a new assessment process starts.

(3) The paper is refused.

Decisions taken by the Editorial Board based on the opinions received are final and cannot be appealed.

4. Once the paper has been formatted for publishing, it will be sent to the author for graphics checking and revision. Any corrections the author might want to make must be sent to the Editorial Board within five days.

5. Each author and co-author of accepted papers will be offered a number of the published Review
6. Articles cannot exceed 30 pages after being formatted according the present norms, including the title page, the summary page, notes, tables, graphics and maps and references. Papers that exceed this limit will immediately be refused.
7. Papers must be sent, by e-mail to rper@apdr.pt or by normal mail to the Executive Secretariat of RPER at APDR – Apartado 3060, 3001-401 COIMBRA – PORTUGAL. For further information or future contact: telephone: + 351 239 836 068, fax: + 351 239 820 750, e-mail: rper@apdr.pt.
12. Mathematical expressions must be as simple as possible. They will be presented on one line (between two paragraph marks) and numbered sequentially at the right margin, with numeration inside round brackets. Equation Editor (Microsoft) or Math Type are the accepted Applications for original format files.
13. The paper may have no more than three co-authors. Exceptions may be accepted when a reasonable explanation is presented to Editorial Board.
14. Text must be processed in A4 format, Times New Roman font, size 12, line space 1.5 and 6 pt space between paragraphs. The upper, lower, left and right margins must be 2.5 cm.

#### **B. NORMS FOR STRUCTURING PAPERS**

8. The authors must send a complete version of the paper on a CD-Rom by mail, or in the original Microsoft Word file by e-mail, to the contacts specified in point 7 of Norms (A).
9. The texts must be processed in Microsoft Word for Windows (97 or later version). All written text must be black.
10. Graphics, maps, diagrams, etc. shall be refereed to as “Figures” and tables shall be refereed to as “Tables”.
11. Figures and Tables must be delivered in two different forms: inserted in the text, according to the author’s choice, and in a separate file. Tables and graphics must be delivered in Microsoft Excel for Windows 97 or later. Graphics must be sent in both the final form and accompanied by the original data, preferably in the same file (each graphic in a different worksheet). Maps must be sent in a vector format, like Corel Draw or Windows Metafile Applications.
15. The first page shall contain only the paper’s title, the author’s name, address, phone and fax numbers and e-mail, and the affiliation of the author. In the case of several authors, please indicate the contact person for correspondence.
16. Second page shall only contain the heading and two summaries of the paper, one in Portuguese and the other in English, no more than 800 characters each, followed by a line, in Portuguese and English respectively, with the key-words to a limit of 8 for each language. The two summaries are required only when the paper’s language is Portuguese.
17. Text starts on the third page. Sections or chapters are numbered sequentially using Arabic numbers only (letters or Roman numeration must not be used).

18. Figures and Tables must contain a clear source reference. These shall be as clear as possible without the reading of the text being strictly necessary. Each must have a title and, if applicable, a legend.
19. The final format of Figures and Tables will be of the responsibility of the Editorial Board, who will allow some adjustments, whenever necessary.

#### **G. NORMS FOR REFERENCES**

20. The references listed at the end of each paper shall only contain citations and references actually mentioned in the text.
21. The maximum number of references allowed is 25. Exceptions to this rule are rare and only occur for extremely good reasons.
22. To ensure the anonymity of papers, each author's self references are limited to three and no expressions that might betray the authorship are allowed (for example, "as we affirmed in previous works (cfr. Beetroot (1998: 3))").
23. Authors cited in the text must be indicated by his/her surname followed, within round brackets, by year of publication, by ":" and by the relevant page number(s). For example, the citation "Potato (1973: 390-93)", refers to the work written in 1973 by the author Potato, on pages 390 to 393. If the author is merely mentioned, indication of "Potato (1973)" is sufficient.
24. In case an author has more than one work from the same year cited in the paper, citation must be ordered. For example: Turnip (1983a: 240) and

Turnip (1983b: 232).

25. References must be listed alphabetically by authors' surnames, at the end of the manuscript. The name will be followed by year of publication inside round brackets and the description, thus:

#### **MONOGRAPHS:**

Carrot, Howard (1997a), The Vegetables Theory, Capers, Horticulture Editor

#### **COLLECTION:**

Green, Borecole (1992), "Weed Killers and Manure" in Been, Mary (coord.), Farming - Theories and Practices, Greenland, Onion Publishing Company, pp. 222-244

#### **REVIEW PAPERS:**

Tomato, Bridget (1999), Tasty Broccoli in Farmer Review, Vol. 32, no. 3, pp. 234-275

26. The final format of the references will be the responsibility of the Editorial Board, who will allow adjustments whenever necessary.

