

Mestrado em Gestão  
*Administração Pública*

Os Clusters e o Desenvolvimento das  
Regiões: Cluster na Cestaria em  
Gonçalo uma Realidade ou Utopia?

Daniel Sousa Albuquerque

março | 2015





**Escola Superior de Tecnologia e Gestão**

Instituto Politécnico da Guarda

---

*Os Clusters e o Desenvolvimento das Regiões: Cluster na  
Cestaria em Gonçalo uma Realidade ou Utopia?*

---

PROJETO APLICADO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE  
EM GESTÃO, ESPECIALIZAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

**DANIEL SOUSA ALBUQUERQUE**

Março | 2015



**Escola Superior de Tecnologia e Gestão**

Instituto Politécnico da Guarda

---

*Os Clusters e o Desenvolvimento das Regiões: Cluster na Cestaria em Gonçalo uma Realidade ou Utopia?*

---

PROJETO APLICADO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE  
EM GESTÃO, ESPECIALIZAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Orientadora: Professora Doutora Maria Manuela Santos Natário

Coorientadora: Professora Doutora Ascensão Maria Martins Braga

**DANIEL SOUSA ALBUQUERQUE**

Março | 2015

## **AGRADECIMENTOS**

Durante a elaboração deste projeto aplicado fui incentivado por algumas pessoas às quais gostaria de expressar o meu profundo agradecimento.

Primeiramente quero deixar uma palavra à minha orientadora, Professora Doutora Maria Manuela Santos Natário, por ter sempre uma palavra de incentivo nos momentos de maior descrença, pelas sugestões, tempo, dedicação e esforço.

Agradeço também à minha coorientadora, Professora Doutora Ascensão Maria Martins Braga, pela sua disponibilidade e motivação.

Aos meus amigos, Alexandre, David, João, Carlos e Carla, que me apoiaram e incentivaram nesta etapa.

Obrigado a todos.

## RESUMO

A cestaria surge em Gonçalo no século XVI, e a importância adquirida ao longo do tempo levou a que este setor adquirisse uma grande relevância no seio desta população. Desta forma, o principal objetivo deste projeto aplicado passa por dar uma resposta à seguinte questão “*Cluster* na Cestaria em Gonçalo uma Realidade ou Utopia?”, pelo que se efetuou um estudo acerca da cestaria na Vila de Gonçalo (concelho da Guarda) com o objetivo de verificar se se está perante um potencial *cluster*.

Este projeto aplicado fundamenta-se num conjunto de metodologias com o objetivo de identificar o grau de especialização/concentração existente na cestaria em Gonçalo. De seguida, através da aplicação de um Inquérito por Questionário, analisa-se o nível de interação entre os diferentes agentes económicos da Vila de Gonçalo.

Através da aplicação metodológica constatou-se que os resultados obtidos, apesar de assumirem valores que indicam um certo grau de especialização/concentração da cestaria em Gonçalo comparando com Portugal, não assumem valores suficientemente relevantes, que possam ser considerados como base para fundamentar a existência de um *cluster* em Gonçalo, relativamente à realidade verificada entre os cesteiros e demais agentes presentes em Gonçalo. Conclui-se também, que em Gonçalo as questões relativas à densidade da rede, cooperação e promoção ainda estão pouco enraizadas neste setor.

Assim, não foi possível validar a existência de um potencial *cluster*, desta forma, obtém-se a resposta à pergunta efetuada anteriormente a existência de um *cluster* em Gonçalo é uma utopia. As conclusões retiradas da análise aqui efetuada sugerem a implementação de políticas que promovam a cooperação entre os agentes económicos e promoção dos produtos de forma a criar maior densidade da rede, com vista a poder potenciar futuramente a presença de um potencial *cluster*.

Palavras - Chave: *Clusters*; Cestaria; Metodologia; Desenvolvimento das Regiões.

## **ABSTRACT**

Basketry appears in Gonçalo in the 16<sup>th</sup> century and the importance acquired over time led this sector to get a great relevance within this population. So, the main objective of this applied project is to answer the following question “Cluster in basketry a reality or utopia”, whereby is made a study about basketry in Gonçalo town (Guarda country) with the aim of checking if we are before a potential cluster.

This applied project is based on a set of methodologies in order to identify the degree of specialization/concentration existing in basketry in Gonçalo. Then, through the application of a survey by questionnaire, it analyzes the level of interaction between the various economic agents of Gonçalo town.

Through methodological application it was found that the results obtained, despite taking values that indicate a certain degree of specialization/concentration of basketry in Gonçalo comparing with Portugal, do not take sufficiently relevant values, which might be considered as a basis to justify the existence of a cluster in Gonçalo, regarding the reality observer between the basket makers and other agents in Gonçalo. We also conclude that in Gonçalo questions related to the density of the network, cooperation and promotion are still little rooted in this sector.

So it was not possible to validate the existence of a cluster potential, thus getting the answer to the previously made question that the existence of a cluster in Gonçalo is a utopia. The conclusions drawn from the analyses performed here suggest the implementation of policies that promote cooperation between economic operators and promotion of products to create higher density of the network in order to be able to enhance the future presence of a cluster potential.

Keywords: Cluster, Basketry, Methodology, Region Development.

## ÍNDICE GERAL

ÍNDICE GERAL .....	iv
GLOSSÁRIO DE SIGLAS .....	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	vii
ÍNDICE DE TABELAS .....	vii
INTRODUÇÃO .....	1
CAPÍTULO 1. Importância dos <i>Clusters</i> .....	4
1.2 A Génesis do <i>Cluster</i> Industrial .....	5
1.2.1 A Importância dos <i>Clusters</i> Industriais na Atualidade .....	8
1.2.2 Tipologia de <i>Clusters</i> .....	10
1.2.3 Características de um <i>Cluster</i> .....	12
1.3 Desenvolvimento das Regiões .....	16
1.3.1 Os <i>Clusters</i> Regionais e o Desenvolvimento das Regiões .....	16
CAPÍTULO 2. Medidas de Concentração Geográfica .....	19
2.1 Quociente de Localização .....	19
2.2 Índice Hirschman-Herfindahl modificado .....	20
2.3 Índice de Participação Relativa .....	21
2.4 Coeficiente de Especialização .....	21
2.5 Outros Métodos .....	22
CAPÍTULO 3. Metodologia .....	24
3.1 Metodologia “Bola de Neve” .....	24
3.1.1 Método de Aplicação .....	25
3.1.2 Pontos Fortes e Fracos .....	26
3.2 Metodologia de Recolha de Dados: Inquéritos .....	27
3.2.1 Abordagem Quantitativa .....	28
3.2.2 Técnica de Investigação – Questionário .....	29
3.2.3 Modelo Conceptual do Questionário .....	31
3.3 Medidas de Concentração Geográfica .....	31
CAPÍTULO 4. Análise de Dados e Discussão de Resultados .....	33
4.1 Caracterização da Região .....	33
4.2 <i>Cluster</i> da Cestaria em Gonçalo: Indicadores Utilizados .....	35
4.2.1 Quociente de Localização .....	35
4.2.2 Índice Hirschman-Herfindahl Modificado .....	36
4.2.3 Índice de Participação Relativa .....	37
4.2.4 Coeficiente de Especialização .....	37

4.3 A Cestaria em Gonçalo: Análise do Questionário.....	38
4.3.1 Características Pessoais dos Artesãos .....	38
4.3.2 Caracterização do Setor da Cestaria em Gonçalo.....	40
4.3.3 Intensidade das Relações.....	45
CONCLUSÕES.....	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	52
ANEXO I .....	56



## GLOSSÁRIO DE SIGLAS

<b>AAESTRELA</b>	Associação de Artesãos da Serra da Estrela e Região Centro de Portugal
<b>BIN</b>	Beira Interior Norte
<b>CAE</b>	Classificação de Atividade Económica
<b>CAE Rev.3</b>	Classificação Portuguesa das Atividades Económicas, Revisão 3
<b>CE</b>	Coeficiente de Especialização
<b>HHm</b>	Índice <i>Hirschman-Herfindahl</i> modificado
<b>INE</b>	Instituto Nacional de Estatística
<b>NERGA</b>	Núcleo Empresarial da Região da Guarda
<b>NUTS</b>	<i>Nomenclature of Units for Territorial Statistics</i>
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
<b>PME</b>	Pequenas e Médias Empresas
<b>PPART</b>	Programa para a Promoção dos Ofícios e das Microempresas Artesanais
<b>PR</b>	Índice de Participação Relativa
<b>PROINOV</b>	Programa Integrado de Apoio à Inovação
<b>QL</b>	Quociente de Localização

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico n.º 1</b> – População Residente em Gonçalves para os anos de 2001 e 2011 .....	34
<b>Gráfico n.º 2</b> – Idade .....	38
<b>Gráfico n.º 3</b> – Género .....	39
<b>Gráfico n.º 4</b> – Dedicção à Profissão de Cesteiro.....	39
<b>Gráfico n.º 5</b> – Fatores para Praticar a Atividade da Cestaria.....	40
<b>Gráfico n.º 6</b> – Métodos de Produção da Cestaria.....	41
<b>Gráfico n.º 7</b> – Fatores que Distinguem os Produtos .....	42
<b>Gráfico n.º 8</b> – Principais Mercados.....	42
<b>Gráfico n.º 9</b> – Comercialização dos Produtos.....	43
<b>Gráfico n.º 10</b> – Certificação da Atividade .....	43
<b>Gráfico n.º 11</b> – Razões para a não Certificação da Atividade .....	44
<b>Gráfico n.º 12</b> – Atividades de Promoção .....	44
<b>Gráfico n.º 13</b> – Atividades de Cooperação .....	45
<b>Gráfico n.º 14</b> – Relações de Cooperação e Interação entre os Artesãos de Gonçalves e os Colaboradores .....	46

## ÍNDICE DE TABELAS

<b>Tabela n.º 1</b> – Tipos de <i>Clusters</i> Espontâneos e o seu Desenvolvimento .....	12
<b>Tabela n.º 2</b> – Tipos de <i>Clusters</i> .....	14
<b>Tabela n.º 3</b> – Vantagens e Desvantagens da Elaboração de um Questionário.....	29
<b>Tabela n.º 4</b> – Variáveis Utilizadas para o Cálculo dos Indicadores.....	35

## INTRODUÇÃO

Numa época cada vez mais global, em que o nível de exigência competitiva das empresas é cada vez maior, os *clusters* surgem como impulsionadores e capazes de fomentar a criação de sinergias. A relevância que é atribuída aos *clusters* está impreterivelmente ligada à especificidade das suas características, o que confere aos diferentes atores de uma determinada região um certo tipo de alavancagem.

Um *cluster* pode ser definido como um conjunto de empresas próximas geograficamente, cuja proximidade lhes permite criar um conjunto de relações fundamentais com entidades público-privadas, que se irão repercutir numa maior competitividade (Cotright, 2006).

Também para Pereira & Fernandes (2006) um *cluster* não se caracteriza apenas por ser um aglomerado de empresas que se inter-relacionam entre si, é também um conjunto de atividades económicas, que se concentram numa determinada região (local ou regional), não sendo apenas constituído por empresas mas também por entidades públicas e privadas, que fomentam a criação de relações formais e informais, permitindo estimular as trocas comerciais, informação e de conhecimentos.

As vantagens deste aglomerado permite-lhes ganhos em todas as áreas, que se traduzem num maior grau de proximidade; diminuição de custos; aumento de mão-de-obra qualificada; troca de conhecimento e tecnologia; aumento da capacidade de inovação; aumento da capacidade produtiva e impulsionam a criação de riqueza, permitindo que as empresas obtenham um melhor desempenho no mercado quando comparadas com a concorrência (Pereira, 2011).

Contudo, não é fácil avaliar a existência de um *cluster*, as dificuldades surgem quando se tratam de regiões onde a densidade populacional é baixa, criando assim dificuldades para a concentração de massa crítica de negócios de modo a captar novos serviços com vista à classificação de *cluster*. Desta forma, alguns autores (Rosenfeld, 1997; Natário *et al.*, 2011 e Machado *et al.*, 2013), referem que o desenvolvimento dos *clusters* regionais adquirem especial importância em regiões onde a baixa densidade populacional é mais evidente, pois como não possuem recursos naturais, estas regiões devem olhar e potenciar as suas características endógenas para fomentar o desenvolvimento da região.

Neste sentido, Porter (1998) e Machado *et al.*, (2013), defendem que a concentração geográfica dos *clusters* regionais tem um papel importante no desenvolvimento regional, uma vez que permitem potenciar o aumento do nível competitivo entre as empresas e a redução de custos e

simultaneamente estimula a cooperação, a confiança e a competitividade entre os vários agentes económicos.

Neste contexto específico, o desenvolvimento regional passa, cada vez mais, por realçar as características endógenas de cada região, pelo que, faz todo o sentido a realização deste projeto aplicado, tendo como principal motivação a de contribuir para um maior conhecimento da realidade do setor da cestaria na Vila de Gonçalo, tradicionalmente conhecida pela arte da cestaria.

Gonçalo evidencia-se por ter grandes fragilidades económicas, verificando-se nos últimos anos um aumento do nível de desertificação, bem como, um elevado índice de população envelhecida. Desta forma, a valorização dos recursos endógenos é fundamental para o combate destas assimetrias.

Por sua vez, a cestaria é um dos principais setores de Gonçalo. Tendo surgido no Século XVI, esta arte tem passado de geração em geração, e foi durante algum tempo um dos principais setores de atividade da Vila. Na Vila de Gonçalo quase a totalidade das famílias trabalham ou conhecem a arte do vime e da cestaria.

Face ao exposto, o presente projeto aplicado tem como objetivo principal, analisar a existência ou não de um potencial *cluster*, de forma a impulsionar e expandir este setor em Gonçalo, e permitir assim, estimular o desenvolvimento e a competitividade da região, como forma de responder à questão “O *cluster* na cestaria em Gonçalo é uma realidade ou utopia?”.

Para estudar a existência ou não de um potencial *cluster* em Gonçalo recorreu-se a um conjunto de metodologias de modo a alicerçar este projeto aplicado, nomeadamente a metodologia “Bola de Neve”; indicadores de concentração geográfica, bem como, a aplicação de um Inquérito por Questionário.

Este projeto aplicado divide-se em quatro capítulos, sendo que no primeiro capítulo se analisa a importância dos *clusters*, isto é, tenta-se de uma forma simples e objetiva demonstrar como evolui este conceito ao longo do tempo, bem como, a sua importância, formas e quais as suas principais características, concluindo-se com a importância dos *clusters* para o desenvolvimento das regiões.

No capítulo dois expõe-se um conjunto de medidas de concentração geográfica, que servem de apoio na identificação dos *clusters*, de forma a complementar este estudo.

Relativamente ao capítulo três, este apresenta a metodologia utilizada neste projeto, e que aparece subdividido em três pontos essenciais: o primeiro, faz referência à metodologia “Bola de Neve” utilizada no processo da recolha dos dados o segundo, centra-se na metodologia utilizada para o tratamento dos dados recolhidos através do Inquérito por Questionário e no terceiro ponto são mencionados os dados que suportam o cálculo das medidas de concentração geográfica.

O capítulo quatro engloba a análise e discussão dos resultados. Primeiramente efetua-se uma breve caracterização histórica da Vila de Gonçalo, com referência a alguns indicadores de relevância. Seguidamente, realiza-se a análise dos resultados obtidos do cálculo das várias medidas de concentração geográfica apresentadas no segundo capítulo, bem como, as principais conclusões que se retiram, da análise dos dados oriundos do questionário realizado.

Finalmente apresentam-se as principais conclusões, implicações, limitações e propostas de investigação futura.

## **CAPÍTULO 1. Importância dos *Clusters***

Numa época de profunda crise económica e social, que se faz sentir nas alterações dos mercados e no nível da concorrência, urge uma nova forma de estar das empresas, condicionadas para a obtenção de uma *performance* competitiva e capacidade de inovar mais elevada. Desta forma, foram vários os autores que numa tentativa de resolução destas condicionantes apresentam o termo de *cluster*.

Pereira (2009) refere que nos últimos anos, se verifica uma maior propensão por parte das empresas em se localizarem e atuarem em proximidade, tornando-se um protótipo de desenvolvimento e crescimento económico. Para Pereira & Fernandes (2006), esta crescente proximidade e o seu sucesso justifica-se pelo “triunfo alcançado” por diversas aglomerações geográficas de empresas, de acordo com a mesma indústria, as quais se caracterizam, maioritariamente, por pequenas e médias empresas.

É neste contexto que se enquadram os *clusters*. Segundo Porter (1998), os *clusters* influenciam a competitividade dentro e entre territórios, na medida em que aumentam a produtividade das empresas, direcionam as atividades inovadoras e estimulam a formação de novos negócios expandindo e fortalecendo o próprio *cluster*.

Os *clusters*, segundo (Santos, 2007), são grupos de empresas independentes e associadas a instituições, estes grupos caracterizam-se por desenvolver uma atividade tipicamente tradicional ou com base tecnológica, concentrando-se numa determinada área geográfica ou em várias, podendo ser ou não institucionalizadas.

A base de sustentação de um *cluster* é a mobilização total entre os agentes de uma região, através da cooperação/interação privada e público-privada e os efeitos sinérgicos e economias externas daí resultantes. Por sua vez, os *clusters* oferecem uma forma construtiva para mudar a natureza do diálogo entre os setores público e privado (Porter, 1998; Natário *et al.*, 2011).

Assim neste capítulo pretende-se fazer a contextualização histórica do *cluster*, clarificar o seu conceito, identificar as suas tipologias e caracterizá-lo, bem como, analisar, através de um suporte teórico, as vantagens competitivas de um *cluster*.

## 1.2 A G3nesis do *Cluster Industrial*

Ao longo dos 3ltimos anos foram v3rios os autores (Marshall, 1980; Porter, 1998) que abordaram conceitos como, a concentra3o geogr3fica de empresas e o distrito industrial, com o objetivo de demonstrar a import3ncia dos *clusters* na sociedade, n3o s3o pela capacidade que estes aglomerados de empresas podem ter ao gerar desenvolvimento econ3mico mas tamb3m pela capacidade de se diferenciarem atrav3s da inova3o.

A globaliza3o foi fundamental para o surgimento dos *clusters* tal como se reconhecem atualmente. 3 de todo ineg3vel que a globaliza3o foi um processo que deu origem a um *boom* econ3mico e social. Contudo disparidades que se verificaram ao n3vel do desenvolvimento em diversas regi3es incentivaram a procura de respostas para estas desigualdades. Surgiram, assim, v3rias teorias que “tentaram” explicar estas assimetrias tais como a Teoria Cl3ssica de Localiza3o (Th3nen, 1826) a Teoria de Desenvolvimento Regional (Marshall, 1980), e as teorias que real3am as caracter3sticas end3genas de cada territ3rio como fator preponderante do desenvolvimento (Friedmann & Weaver, 1979; St3hr & Taylor, 1981).

O principal mentor da Teoria Cl3ssica de Localiza3o foi Th3nen (1826). Esta coloca a sua 3nfase na localiza3o das atividades econ3micas, isto 3, procura explicar a localiza3o de empresas no espa3o geogr3fico em fun3o da sua atividade (agricultura, ind3stria, servi3os). Foram v3rios os autores que defenderam esta teoria tal como Weber (1909), Christ3ller (1993), entre outros. Contudo, esta teoria foi alvo de duras cr3ticas, uma vez que a empresa era vista como um elemento isolado, porque consideraram a inexist3ncia de rela3es de interdepend3ncia e pelo seu car3cter est3tico. Al3m disso, n3o tinham em conta a relev3ncia dos custos de transporte na localiza3o 3tima das empresas e por 3ltimo defendiam que a circula3o de informa3o era sempre perfeita.

O contributo desta teoria foi fundamental, apesar das cr3ticas de que foi alvo, na medida em que contribuiu como suporte para o aparecimento de novas teorias. Marshall (1890) e Perroux (1955) vieram dar uma maior preponder3ncia aos fatores de aglomera3o, que resultam do processo de globaliza3o, moderniza3o e do progresso tecnol3gico. Constata-se, ent3o, que o crescimento econ3mico n3o 3 um processo homog3neo, mas sim um processo descont3nuo dependendo das regi3es onde se inserem.

Para comprovar as vantagens significativas que adv3m da aglomera3o das pequenas e m3dias empresas que se localizavam nas 3reas circundantes das grandes ind3strias das periferias das grandes cidades inglesas, Marshall (1890) introduziu o conceito de “Distrito Industrial”.

Considerando como pressuposto os rendimentos crescentes à escala, a aglomeração de empresas e o seu inter-relacionamento, esta aglomeração permite potenciar economias externas que denotam algumas dificuldades caso estas atuem de forma isolada.

Posteriormente, através da Teoria dos Polos de Crescimento, Perroux (1955) defendia que o crescimento não se manifestava de forma homogênea no espaço, mas em polos de crescimento com diferentes intensidades e com efeitos externos variáveis em toda a economia. O crescimento tem início numa “empresa motora” ou polo de crescimento que, pela sua dimensão e posição, tem uma ação propulsora do desenvolvimento económico local.

Na década de setenta, verificou-se que um conjunto de pequenas empresas italianas, que se localizavam sobretudo em regiões industriais, começaram por ter um comportamento dinâmico, fomentando quer interna quer externamente, a sua quota de mercado, criando desta forma emprego, bem como, a capacidade de gerar lucros. Do lado inverso assistia-se a empresas com uma dimensão maior que se estavam a retrair perante a forte concorrência destas pequenas empresas (Becattini, 1991). Deste modo o conceito de “Distrito Industrial”, segundo Sforzi (2008), foi reintroduzido em Itália por Becattini (1991).

Tal como foi referido inicialmente as características endógenas de cada território, são consideradas como fator preponderante no desenvolvimento, onde o território assume um papel estratégico e fundamental. Neste contexto Friedmann & Weaver (1979) e Stöhr & Taylor (1981) contribuíram para o surgimento da Teoria do Desenvolvimento Regional Endógeno.

Uma das ideias fundamentais preconizadas por estes autores baseia-se no facto do desenvolvimento ser efetuado a partir de baixo (*bottom up – approach*), ou seja para as regiões ganharem auto sustentabilidade e para combater as assimetrias, é essencial desenvolverem um conjunto de interações intra e inter-regiões, bem como, provocar o estímulo aos fatores geradores de mudança. Desta forma, o espaço deixa de ser considerado neutro passando a ser uma variável estratégica do desenvolvimento, sendo definida, agora, em função das necessidades e do bem-estar das populações. Por conseguinte, o desenvolvimento de uma região não depende apenas de um fator em si, sendo necessário ter em conta a participação da população em áreas diversas (culturais, sociais, históricas, técnicas, económicas, setoriais), a capacidade de valorizar os recursos naturais, a inovação e a flexibilidade.

Segundo Asheim & Isaksen (1997) o desenvolvimento pode então ser efetuado a partir de cima para baixo (abordagem *top-down*) ou de baixo para cima (abordagem *bottom up – approach*). O primeiro caso, abarca um conjunto de infraestruturas que estão ao dispor da região de modo a



estimular e a suportar uma dinâmica regional de inovação criando, assim, instrumentos capazes de desenvolver economias externas, bem como, impulsionar o ambiente competitivo das empresas e regiões. No que concerne à abordagem “*bottom up*” pode ser constituída por partes da estrutura e produção que por sua vez pertencem e estão ligadas diretamente à região (Asheim & Isaksen, 1997).

Neste sentido, o desenvolvimento endógeno é um processo que abarca a capacidade que uma região tem em acrescentar valor à produção, a capacidade que esta detém em reter os excedentes que são gerados na sua região, bem como, em atrair novos recursos gerados em regiões que não a sua (Natário *et al.*, 2011). Neste processo, as regiões têm de ter como apoio os seus recursos específicos de modo a conseguirem criar mecanismos endógenos de criação de riqueza. Para sustentar esta visão surgiram vários modelos de desenvolvimento com foco no sistema produtivo local, sendo os mais conhecidos os distritos industriais já referidos anteriormente, os meios inovadores e os *clusters*, sendo este último o principal objeto de estudo deste trabalho (Natário *et al.*, 2011).

Na literatura pode encontrar-se várias definições de *cluster*, para Porter (1998) os *clusters* são uma concentração geográfica de empresas e instituições que se inter-relacionam reciprocamente (entidades governamentais e não governamentais, instituições de ensino superior, associações empresarias e comerciais, etc.) partilhando ideias, experiências e projetos numa determinada área específica.

Para Roelandt *et al.*, (2000) os *clusters* são um conjunto de redes de produção e empresas fortemente interdependentes ligados entre si numa cadeia de produção de valor acrescentado, podendo integrar uma rede com empresas e polos de ensino, institutos de investigação, clientes.

A importância dos *clusters*, segundo Porter (1998), deve-se ao facto de serem considerados aglomerados críticos de um sucesso concorrencial fora do vulgar, num determinado campo específico. A competitividade é influenciada pelos *clusters* dentro e entre territórios, uma vez que têm a capacidade de aumentar a produtividade das empresas, estimulam a inovação e a formação de novos negócios criando, assim, condições que irão fortalecer o *cluster*.

O pilar fundamental que serve de base de sustentação de um *cluster* é a mobilização recíproca entre os agentes de uma região, na medida em que os *clusters* compreendem um variado conjunto de clientes e canais, ligados lateralmente a produtores de bens complementares e a empresas relacionadas, tendo como limites as ligações e a complementaridade existentes entre as empresas e as instituições do território (Porter, 1998).

Para Tristão (2000) o conceito, surgiu para designar alguns setores que obtiveram sucesso na economia mundial, uma vez que através do recurso à concentração geográfica de indústrias pertencentes ao mesmo setor de atividade e a realização de ação de mútuo interesse permitiu que alcançassem um dinamismo competitivo e tecnológico.

Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 1999), *cluster* é definido como uma rede de produção de empresas que estão fortemente interdependentes umas das outras (incluindo fornecedores especializados), ligados entre si numa cadeia de produção de valor acrescentado. Em determinados casos os *clusters* podem integrar um conjunto de alianças entre empresas, universidades, institutos de investigação, serviços às empresas intensivos em conhecimentos e clientes.

São vários os *clusters* de sucesso, como por exemplo, Silicon Valley, Emília Romagna e Route 128, cujo êxito foi fundamental para o desenvolvimento económico das regiões onde estão inseridos. Não obstante, nem todos os *clusters* alcançam o sucesso pretendido e nem todos permanecem no tempo. Segundo Enright (2001) os *clusters* têm fases de surgimento, crescimento e declínio e em cada uma destas fases os desafios dos agentes económicos diferem.

Depois da análise aos fatores que levaram à origem do conceito de *cluster*, bem como à sua evolução histórica, avança-se para a importância dos *clusters* na atualidade, através da perspetiva de vários autores.

### **1.2.1 A Importância dos *Clusters* Industriais na Atualidade**

Foi a partir dos anos 90, com o trabalho desenvolvido por Porter (1990), que o conceito de *clusters* ganhou uma maior amplitude. Para o autor, o predomínio e eficiência de *clusters* na economia demonstra importantes contributos para a natureza da organização industrial, desde a competição ao papel da localização para atingir vantagens competitivas (Porter, 1998).

É fundamental realçar a importância que os *clusters* têm na atualidade, estes são constituídos por um conjunto de empresas que por inerência criam um conjunto de relações fulcrais com os mais variados atores económicos e instituições, permitindo assim retirar maior proveito da proximidade destas empresas para aumentarem o seu rendimento (Cotright, 2006).

Também Pereira & Fernandes (2006) sublinham a extrema importância que um *cluster* representa. Um *cluster* não é apenas um aglomerado de empresas que se inter-relacionam entre

si, é um conjunto de atividades económicas, que conseguem concentrar numa determinada região (local ou regional) não só empresas mas também entidades públicas e privadas, estabelecendo um conjunto de relações formais e informais, que lhes permite fomentar trocas comerciais de informação e de conhecimentos.

A principal virtude do desenvolvimento de um *cluster* é, sobretudo, a criação de capacidades produtivas especializadas inseridas em regiões de modo a promoverem o seu desenvolvimento económico, ambiental e social (Haddad, 1999) e o conseqüente estímulo à competição e à cooperação (Enright, 2001). Isto é, a importância de um *cluster* está nas suas características específicas que garantem o sucesso dessas empresas relativamente à competitividade, às exportações, à criação de postos de trabalho, bem como, a criação de riqueza nas áreas que abrange.

Por seu lado, um fator com maior relevância e que prova a importância do desenvolvimento de um *cluster* está relacionado com o carácter influente que a globalização assume na economia mundial, gerando uma uniformização de bens e serviços, de trabalho e capital e, muitas vezes, também de preços. A especialização industrial das regiões, como resultado da globalização, implica modificações na organização da atividade económica e na capacidade de produzir e sustentar indústrias que possam ser globalmente competitivas, o que leva à importância crescente do conceito de *cluster*, que assume a região como centro de desenvolvimento, inovação e diversificação industrial, permitindo aumentar a competitividade das indústrias aí estabelecidas (Pereira & Fernandes, 2006).

Assim, os *clusters* além de impulsionarem a competição, também promovem a cooperação, isto é, a cooperação pode existir envolvendo empresas e instituições locais, sendo uma alternativa na forma de organizar a cadeia de valores (Leitão, 2006).

Após se ter efetuado um enquadramento sobre a importância dos *clusters* na atualidade, apresentam-se seguidamente várias tipologias de um *cluster*.

## 1.2.2 Tipologia de *Clusters*

Relativamente aos *clusters* é possível distinguir quatro tipos diferentes (OCDE, 1999).

### **Micro *clusters* ou *cluster* local**

Este tipo de *cluster* define-se como o conjunto de empresas, do mesmo setor de atividade, e que se encontram relativamente próximas geograficamente. Porém são concorrentes no mercado de produtos (ou serviços) que produzem e ao fazerem-no estão a aumentar o nível de competitividade entre si.

### ***Clusters* industriais ou simplesmente *clusters***

Consiste num conjunto de empresas que se inter-relacionam através de fornecedores especializados, de prestadores de serviços, de empresas pertencentes a indústrias relacionadas e de instituições associadas (polos de ensino, associações comerciais e centros de certificação de qualidade), desenvolvendo a sua atividade em campos distintos, com o recurso à tecnologia, a processos de inovação, beneficiando assim a competitividade entre as empresas.

### ***Cluster* Regional**

Este tipo de *cluster* define-se fundamentalmente como sendo um *cluster* industrial, isto é, as suas principais bases funcionam no interior de um dado espaço regional (sub-nacional) e estas podem ser encontradas total ou parcialmente noutras regiões do mesmo país. Neste patamar denota-se com maior clarividência os efeitos da proximidade geográfica, que se repercute na dinâmica e na interação entre os vários atores económicos e nos seus efeitos ao nível da competitividade e inovação.

### **Mega *Clusters***

Pode-se definir Mega *Clusters* como sendo um conjunto de atividades que se diferenciam entre si, contudo os bens ou serviços produzidos nestas áreas satisfazem de igual modo a área funcional da procura final. Esta satisfação só é possível se se recorrer a um conjunto de competências básicas complementares de modo a se explorar as vantagens de interligação e articulação em rede, de um modo recíproco e com outras entidades, particularmente as entidades que permitem a acumulação do capital imaterial para o conjunto das empresas envolvidas.

Também Mytelka & Farinelli (2000) identificam três tipos de *cluster*, para os *clusters* espontâneos:

**Clusters Informais**, são constituídos geralmente por Pequenas e Médias Empresas (PME), com baixo nível de progresso tecnológico. No que concerne à formação pode referir-se que os seus proprietários ou gerentes possuem um nível fraco de capacidades administrativas e de gestão, por outro lado a formação dos seus trabalhadores também é pouco qualificada. Os entraves que se verificam à entrada são pequenos ou ausentes, o que proporciona o aumento do número destas empresas. Uma das vantagens reflete-se na criação de postos de trabalho. A desvantagem é que restringe a colaboração entre empresas, que se repercutirá na capacidade dinâmica de exportação, bem como, na implementação de processos e produtos com capacidade inovadora e na própria sobrevivência destas empresas a médio prazo.

**Clusters Organizados**, são formados normalmente por PME, que se destacam pela sua capacidade tecnológica, bem como, pela boa capacidade ao nível das competências administrativas e de gestão que tendem a evoluir com o tempo. Ao contrário do que se referiu nos *clusters* informais, as competências da mão-de-obra, neste caso, estão em constante formação. Este *cluster* destaca-se de todos os outros pela sua capacidade de coordenação que estabelece com outras empresas, isto é, formam um conjunto de redes de cooperação que tem como função melhorar as infraestruturas e serviços, permitindo também o desenvolvimento de estruturas organizacionais que se destinam à resolução de problemas comuns, refletindo-se assim no aumento da capacidade de adaptação às novas tecnologias, bem como, na melhoria da capacidade de resposta face às complexas mudanças do mercado. A principal contrariedade que advém deste *cluster* está na dificuldade de diversificar o seu *mix* setorial e em originar atividades que gerem inovação sustentada numa base tecnológica mais vasta e na capacidade de criar ligações mais enraizadas, quer a montante quer a jusante no processo produtivo.

**Clusters Inovadores** são, tal como o nome indica, um setor onde a chave para o bom desempenho empresarial passa pela capacidade que estas empresas têm em implementar uma dinâmica de inovação. Consta-se também que a mão-de-obra apresenta uma capacidade acima da média facilitando assim a constante formação dos mesmos. No que concerne às capacidades administrativas e de gestão, bem como, à capacidade de se adaptarem a novos desafios que surgem no dia-a-dia, pode referir-se que as suas competências estão acima da média. A capacidade de dinamismo deste *cluster* face a outros conjuntos de *clusters* faz notar-se, uma vez que abarcam um conjunto de estruturas de ligação complexas que são estabelecidas entre as diversas empresas e através de relações de proximidade com o mercado externo. Verifica-se também um nível bastante elevado de confiança e cooperação entre os diferentes agentes. A resposta às exigências do mercado é uma vantagem deste *cluster*. A capacidade de produzir novos produtos num curto espaço de tempo, permite às indústrias tradicionais organizarem-se em *clusters* e tornarem-se inovadoras mesmo nos países em desenvolvimento.

Para que se perceba melhor a análise efetuada por Mytelka & Farinelli (2000), são dados alguns exemplos dos três tipos de *Clusters* Espontâneos como se pode constatar na tabela n.º 1.

**Tabela n.º 1** – Tipos de *Clusters* Espontâneos e o seu Desenvolvimento

Tipos	Clusters Espontâneos		
	Clusters Informais	Clusters Organizados	Clusters Inovadores
Exemplos	Suame Magazine	Nnewi (Nigéria)	Jutland (Dinamarca)
	(Kumasi, Gana)	Sialkot (Paquistão)	Belluno (Itália)
“Fatores Críticos”	Baixo	Baixo a Médio	Alto
Tamanho das Empresas	Micro e Pequenas	PME`s	PME`s e Grandes
Inovação	Pouca	Alguma	Contínua
Confiança	Pouca	Alta	Alta
Competência	Baixa	Média	Alta
Tecnologia	Baixa	Média	Média
Alteração do Produto	Pouca ou Nenhuma	Alguma	Contínua
Cooperação	Pouca	Alguma, não sustentada	Alta
Concorrência	Alta	Alta	Média
Vínculos	Alguns	Alguns	Extensos
Exportações	Poucas ou Nenhumas	Média-Alta	Alta

Fonte: Mytelka & Farinelli (2000).

### 1.2.3 Características de um *Cluster*

As definições de *cluster* divergem de autor para autor, contudo existem determinadas características que a maioria defende como intrínsecas ao próprio conceito, permitindo reunir, assim, as condições necessárias para a identificação e formação de um *cluster*.

Conforme indica o relatório síntese publicado pela OCDE (1999), existem duas formas diferentes de clusterização espacial. A primeira forma provém da **aglomeração e interação das empresas**, restringidas a um espaço geográfico, servindo neste caso como base comum o fato

destas pertencerem ao mesmo setor de atividade. Por sua vez, a segunda forma diz respeito à **junção de empresas**, isto é, resulta da união de diversas empresas em setores distintos de atividade num determinado espaço geográfico. No entanto, estas empresas conseguem obter um conjunto de vantagens competitivas que advêm de uma forte interdependência e complementaridade.

As características que mais se evidenciam quando se define *cluster* são: proximidade, flexibilidade, empresas de pequena e média dimensão, eficiência, cooperação e competitividade (Russo, 2000). A **proximidade** permite que as empresas privilegiem o contacto com outras empresas do meio beneficiando na troca de conhecimento, no desenvolvimento do capital humano, bem como, na facilidade de circulação física e de infraestruturas comuns. Já a **flexibilidade** é fundamental uma vez que as empresas deverão responder com prontidão aos desafios externos e internos de modo a estimularem a competitividade e a inovação.

Para a formação de um *cluster* as **pequenas e médias empresas** apresentam uma maior flexibilidade em ambientes de constante mudança. A **eficiência** é essencial ao desenvolvimento, permitindo dar ao produto final uma maior qualidade, e de fazer face às exigências do mercado. No que concerne à **cooperação** esta é tida nas relações de colaboração que se estabelecem entre as várias empresas, de modo a alcançarem os objetivos comuns a que se propuseram. Por fim, a **competitividade** é uma característica fundamental para que se possa responder às expectativas pretendidas, de modo a manter os níveis de inovação elevados.

Alguns autores (Simmie, 2004) atribuem uma certa ambiguidade ao conceito de *cluster*, uma vez que não permite uma identificação geográfica clara e a definição das suas fronteiras, pelo que, segundo Gordon & McCann (2000), torna-se fulcral diferenciá-lo de outras formas de concentração local de empresas, tais como: a aglomeração pura, o complexo industrial e as *networks* sociais.

Na **aglomeração pura**, não se identificam quaisquer tipos de cooperação entre empresas, estando apenas subjacentes os seus interesses individuais num clima desagregado e de extrema competição. Verifica-se a inexistência de estruturas formais e de uma relação que se perpetue de longo prazo, pelo simples facto de as empresas terem como objetivo a redução de custos de transação (Gordon & McCann, 2000).

Em relação ao **complexo industrial**, Gordon & McCann (2000) referem que as empresas localizam-se em determinadas regiões com o objetivo de reduzirem os custos de transporte, sendo uma das características as relações estáveis entre empresas e de longa durabilidade.

Por último, e no que diz respeito às *networks sociais* é de frisar o trabalho desenvolvido por Granovetter (1985), que conclui que esta abertura por parte das empresas, baseada em princípios como a confiança e a lealdade, originam alianças estratégicas entre empresas. Desta forma, as empresas criam condições para aceitar os riscos de trabalhar conjuntamente em parcerias de modo atingirem o sucesso comum. Contudo, é de ressaltar que a proximidade espacial é necessária, mas por vezes não é tida como suficiente para adquirir o acesso à rede.

A tabela n.º2 distingue e sumariza as principais características destes tipos de *clusters*, de acordo com a perspetiva de Iammarino & McCann (2006).

**Tabela n.º 2 – Tipos de *Clusters***

<b>Caraterísticas</b>	<b>Aglomeração Pura</b>	<b>Complexo Industrial</b>	<b><i>Network Social</i></b>
<b>Dimensão da Empresa</b>	Atómica	Algumas empresas são grandes	Variável
<b>Características das Relações</b>	Não identificáveis, fragmentadas e instáveis	Identificáveis e estáveis	Confiança, lealdade, não oportunistas, <i>Joint Ventures</i>
<b>Relação entre os Atores</b>	Aberta	Fechada	Parcialmente aberta
<b>Acesso ao <i>Cluster</i></b>	Pagamento de rendas, Localização necessária	Investimento Interno, Localização necessária	História, experiência, localização necessária, mas não suficiente
<b>Resultados em Termos Espaciais</b>	Apreciação das rendas	Não produz efeitos nas rendas	Capitalização parcial das rendas
<b>Exemplo de <i>Cluster</i></b>	Economia urbana competitiva	Complexo de produção de aço e farmacêutica	Novas áreas industriais
<b>Abordagem Analítica</b>	Modelos de aglomeração pura	Teoria da localização – produção, Análise <i>Input - Output</i>	Teorias <i>Network sociais (Granovetter)</i>
<b>Noção de Espaço</b>	Urbano	Local ou regional, mas não urbano	Local ou regional, mas não urbano

Fonte: Iammarino & McCann (2006).



Para finalizar a análise das características de *cluster* é fundamental expor algumas debilidades que este conceito apresenta, nomeadamente a dimensão geográfica, bem como, os limites de um *cluster* (Simmie, 2006).

Para uma melhor compreensão destas debilidades Pereira & Fernandes (2006) mencionam as seguintes características:

**Um *cluster* não é estático e não tem fronteiras fixas**, o que permite, que as empresas que o integram estabeleçam um conjunto de ligações exteriores ao *cluster*, traduzindo-se estas, numa maior dinâmica e de evolução constante. As empresas que compõem um *cluster* estabelecem relações de cooperação e de competição, maioritariamente seguem uma organização flexível e são independentes umas em relação às outras.

**O *cluster* apresenta diferentes etapas no seu desenvolvimento**, estando estas relacionadas com a criação de um *cluster*, desenvolvimento de um *cluster* já criado ou já existente e com a análise de segmentação de *cluster*.

**A abordagem do desenvolvimento de um cluster deve ser baseada na atividade económica presente**, utilizando linguagem usual das empresas, bem como, o seu estilo empresarial. O entendimento dos processos de *clustering* facilita a criação de uma base que serve como suporte para o desenvolvimento de um *cluster*. Este desenvolvimento deve ser sustentado num crescimento endógeno de uma região, e não, na cópia” de modelos já existentes ou de exemplos que alcançaram sucesso em casos de estudos que podem, muitas das vezes, ser de difícil implementação. O sucesso do processo de *clustering* depende muito da forma como este ocorre, permitindo constatar o modo como as empresas cooperam entre si, a forma de partilha de conhecimento mútuo, bem como, na forma de cooperarem a harmonizarem-se ao mesmo tempo que concorrem entre si.

## 1.3 Desenvolvimento das Regiões

### 1.3.1 Os *Clusters* Regionais e o Desenvolvimento das Regiões

No seguimento do raciocínio anterior, é pertinente entender, qual o papel dos *clusters* no desenvolvimento regional. Tal como já foi referenciado, o *cluster* regional é um *cluster* industrial, onde a proximidade geográfica é benéfica para os agentes económicos (OCDE, 1999).

Pode dizer-se, então, que as principais articulações de um *cluster* regional funcionam no interior de um dado espaço regional (sub-nacional) e estas podem repetir-se total ou parcialmente em diferentes regiões do mesmo país.

Neste nível são fundamentais os efeitos de proximidade geográfica, uma vez que se cria uma determinada dinâmica entre os agentes económicos e onde os seus efeitos se repercutem, por sua vez, quer na competitividade quer ao nível da inovação (Machado *et al.*, 2013).

A proximidade geográfica permite, segundo Machado *et al.*, (2013):

- ❖ Aumentar o nível competitivo das empresas;
- ❖ Reduzir os custos, rapidez na resolução de problemas, aprendizagem e absorção de novos métodos tecnológicos;
- ❖ Estimular as relações de cooperação, confiança, competitividade entre os diversos agentes económicos;
- ❖ Desenvolver as chamadas *networking* (criação de redes formais e informais onde são integrados todos os agentes económicos, de modo a cooperarem reciprocamente);
- ❖ Estabelecer contactos e estreitar as relações com as instituições do Sistema Científico e Tecnológico.

Porter (1998) aponta para o impacto que as concentrações geográficas têm no crescimento dos *clusters* regionais, bem como, na melhoria da competitividade dos territórios. Este menciona também, que as indústrias de maior sucesso internacional, e que concorrem entre si, estão concentradas numa determinada região ou cidade dentro de um país. Rosenfeld (1997), Natário *et al.*, (2011) e Machado *et al.*, (2013), no que se refere à origem do desenvolvimento de *clusters* regionais, destacam os seguintes elementos:

- ❖ O conhecimento que se adquire ao longo das gerações, inclui a recolha de conhecimento que resulta de uma acumulação tradicional e histórica, como, por exemplo, *learning-by-doing*;
- ❖ A criação de sinergias que permitam reforçar a coesão local;
- ❖ Qual o percurso histórico de uma determinada região que levou à concentração geográfica de atividades, bem como, os mecanismos ou os canais de aprendizagem e de interação que foram desenvolvidos entre os agentes económicos;
- ❖ A criação de centros tecnológicos, bem como, o envolvimento institucional dos centros de formação profissional, reforçando assim as capacidades tecnológicas das empresas numa perspetiva de atrair novas empresas para a região.

Enright (1996), PROINOV (2002), Natário *et al.*, (2011) e Pereira (2011) sugerem que dentro dos *clusters* regionais, é possível encontrar três tipologias: *Clusters ativos*; *Clusters latentes* e *Clusters potenciais*.

*Clusters ativos*, são concentrações geográficas de empresas que se encontram interligadas, permitindo atingir níveis de produção mais elevados através da interação e interdependência do que operando isoladamente.

*Clusters latentes*, onde a concentração geográfica e a interdependência ainda se encontram longe de atingir o seu potencial (na maior parte dos casos devido à quase inexistente de interação entre os diversos agentes económicos).

*Clusters potenciais*, detêm já determinados elementos dos *clusters*, porém, ainda se manifesta a carência de determinados atributos e pré-requisitos fundamentais para obter as vantagens da concentração geográfica.

Rosenfeld (1997) e Natário *et al.*, (2011), referem que as regiões com baixo nível populacional, têm maiores dificuldades para gerar massa crítica de concentração de negócios, de modo, a conseguirem atrair novos serviços e adquirir a classificação de *cluster*. No entanto apesar desta dificuldade, é possível encontrar nos territórios rurais um conjunto de ligações assentes na confiança, cooperação e comunicação que são intrínsecos ao conceito de *cluster* (Enright, 1996).

Deste modo, e de acordo com Rosenfeld (1997) e Natário *et al.*, (2011), são identificadas algumas formas típicas que permitem a formação de *clusters* em regiões onde se verifica baixa densidade populacional, designadamente:

- ❖ Pequenas concentrações de empresas, que podem estabelecer uma identidade coletiva, que operando como um todo permitem o desenvolvimento de formas de recursos especializados;
- ❖ Satélites de *clusters*, isto é, um aglomerado de empresas com características idênticas ou relacionadas, sendo semelhante a necessidade de serviços especializados, que podem ser encontrados num *cluster* urbano dentro da região;
- ❖ *Clusters* que ultrapassam a fronteira geográfica da região, incluindo áreas rurais. Este *cluster* exige uma gestão metódica de modo a obter-se os benefícios da interação e colaboração;
- ❖ Regiões que abarcam diferentes tipos de empresas mas que continuam e mantêm um conjunto de interações, necessidades e interesses comuns, permitindo justificar, desta forma, a sua classificação e tratamento como *clusters*.

Todavia o fraco desempenho económico das regiões periféricas deve-se, muitas vezes, à desertificação e ao envelhecimento da população, sendo estes, alguns dos fatores que condicionam a afirmação das regiões periféricas perante as regiões centrais. Neste sentido, é fundamental que cada região consiga identificar os seus *clusters* (ativos, latentes ou potenciais) tendo em conta a especificidade de cada região, bem como, os potenciais recursos endógenos que possam promover o desenvolvimento e a competitividade (Natário *et al.*, 2009).

Mesmo nos territórios que não alcancem essa classificação ou não preencham os requisitos e atributos necessários é importante que, pelo menos, tentem identificar formas de organizar a produção de modo a aproximarem-se da classificação de *cluster*. Desta forma, podem valorizar os seus recursos endógenos, criando riqueza e incentivando a competitividade e o desenvolvimento da região (Natário *et al.*, 2009).

## CAPÍTULO 2. Medidas de Concentração Geográfica

Ao longo deste capítulo, pretende-se expor um conjunto de medidas de concentração geográfica, isto é, um conjunto de indicadores que irão permitir identificar, se existe ou não, o *cluster* subjacente a este estudo. Esta abordagem é fundamental, uma vez que quando se refere o termo *cluster*, verifica-se a falta de algum reconhecimento em termos analíticos, que suporte e sirva de base para a identificação de um determinado *cluster*.

Assim, é necessário recorrer aos indicadores de localização/concentração das atividades e de especialização/diversificação das unidades territoriais, ou seja, a um conjunto de medidas de natureza descritiva, que possibilitam identificar as características da atividade em análise, quer ao nível da sua concentração espacial quer ao nível de especialização/diversificação.

Seguidamente, procede-se à apresentação destes mesmos indicadores, o seu conteúdo, bem como, algumas limitações aquando da sua aplicação.

### 2.1 Quociente de Localização

Para Natário *et al.*, (2011) e Pereira (2011), o Quociente de Localização (QL) permite comparar o contributo relativo de concentração de um determinado setor numa região com o espaço padrão, isto é, possibilita constatar qual o grau de concentração do setor *k* na unidade territorial *i*.

Este indicador calcula-se da seguinte forma, segundo Costa *et al.*, (2002):

$$QLik = \frac{\frac{Xik}{Xk}}{\frac{Xi}{X}}, QLik \geq 0$$

Sendo que:

*i*: Representa a região – Gonçalo;

*k*: Indica o setor – Cestaria;

*Xik*: Número de trabalhadores na cestaria em Gonçalo;

*Xk*: Número de trabalhadores na cestaria em Portugal;

*Xi*: Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo;

*X*: Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal.

Ao efetuar a interpretação deste indicador toma-se como valor de referência a unidade, isto é, quando se verifica que o peso da variável do setor  $k$  da região  $i$  é igual ao peso do mesmo setor em Portugal. Se  $QL > 1$ , o setor  $k$  apresenta uma concentração maior na região  $i$ , no sentido em que esta detém no setor  $k$  uma importância mais do que proporcional à que possui em Portugal; diz-se então que o setor  $k$  está sobre-representado na região  $i$ . Se  $QL < 1$ , verifica-se que o setor  $k$  não está relativamente concentrado na região  $i$ , isto é, o setor  $k$  apresenta uma importância relativa inferior à que detém em Portugal (Costa *et al.*, 2002).

Crocco *et al.*, (2006) e Pereira (2011) afirmam, que uma das desvantagens que este indicador apresenta passa por não ser uma medida agregada para cada espaço, isto é, para cada região existe um quociente de localização, tornando assim difícil a sua avaliação. Este indicador adequa-se, sobretudo, a regiões de tamanho médio, uma vez que, para regiões de pequena dimensão, o quociente valoriza demasiado o peso de um determinado setor para a região, sobretudo quando o emprego industrial é reduzido e a estrutura é pouco diversificada.

Neste sentido e como forma de complementar o quociente de localização surge o Índice Hirschman-Herfindahl modificado.

## 2.2 Índice Hirschman-Herfindahl modificado

Crocco *et al.* (2006) e Pereira (2011) denominam este índice como Hirschman-Herfindahl modificado (HHm). O cálculo deste índice permite encontrar o verdadeiro peso que um setor tem em relação à indústria da região. Desta forma encontra-se a diferença entre o total da variável no setor  $k$  na região  $i$  em relação ao total da variável no mesmo setor em Portugal, podendo calcular-se da seguinte forma:

$$HHm = \left( \frac{X_{ik}}{X_i} \right) - \left( \frac{X_k}{X} \right)$$

Em que:

$i$ : Representa a região – Gonçalo;

$k$ : Indica o setor – Cestaria;

$X_{ik}$ : Número de trabalhadores na cestaria em Gonçalo;

$X_k$ : Número de trabalhadores na cestaria em Portugal;

$X_i$ : Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo;

$X$ : Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal.

Se o  $HH_m > 0$ , estamos perante uma especialização do setor  $k$  na região  $i$ , isto é, a importância da especialização do setor  $k$  na região  $i$  é mais elevada do que a apresentada em Portugal.

Se  $HH_m < 0$ , constata-se a inexistência de especialização do setor  $k$  na região  $i$ , significando deste modo que a especialização é maior em Portugal (Pereira, 2011).

### 2.3 Índice de Participação Relativa

O Índice de Participação Relativa (PR), segundo Pereira (2011) e Britto & Albuquerque (2002) possibilita identificar qual a importância do setor  $k$  na região  $i$  relativamente ao mesmo setor em Portugal.

Este indicador pode ser definido pela seguinte fórmula:

$$Pr = \left( \frac{X_{ik}}{X_k} \right)$$

Em que:

$i$ : Representa a região – Gonçalo;

$k$ : Indica o setor – Cestaria;

$X_{ik}$ : Número de trabalhadores na cestaria em Gonçalo;

$X_k$ : Número de trabalhadores na cestaria em Portugal.

Pode concluir-se, que quanto mais próximo de 1 for o resultado do indicador PR, maior é o contributo do setor  $k$  na região  $i$  no total do mesmo setor em Portugal (Pereira, 2011).

### 2.4 Coeficiente de Especialização

Para Pereira (2009) e Pereira (2011) o Coeficiente de Especialização (CE) permite medir o grau de concentração que uma determinada região detém em relação aos setores que nela estão inseridas. Calculando-se da seguinte forma:

$$CE_i = \frac{1}{2} \sum k = 1 \left( \frac{X_{ik}}{X_k} - \frac{X_i}{X} \right) \quad (0 \leq CE_i \leq 1)$$

Sendo que:

$i$ : Representa a região – Gonçalo;

$k$ : Indica o setor – Cestaria;

$X_{ik}$ : Número de trabalhadores na cestaria em Gonçalo;

$X_k$ : Número de trabalhadores na cestaria em Portugal;

$X_i$ : Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo;

$X$ : Total da variável Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal.

Quando se constata que o de  $CE=0$  significa que o grau de concentração verificado no setor  $k$  da região  $i$  é igual ao grau de concentração em Portugal, isto é, não se verifica especialização na região  $i$  face a Portugal. Quanto mais próximo o CE for de 1, mais especializado é o setor  $k$  da região  $i$  em relação a Portugal. Desta forma, o CE permite imputar um valor de especialização a cada região que se analise.

Costa *et al.*, (2002), mencionam que o conjunto de indicadores de localização e de especialização apresentados anteriormente têm como vantagem a sua simplicidade, quer em termos de suporte estatístico quer em termos de cálculo. Do ponto de vista teórico estes indicadores são limitados, pois baseiam-se apenas nas propriedades estatísticas das distribuições usadas na análise. Desta forma, a interpretação que se efetua dos resultados e classificações que advêm do cálculo dos vários indicadores é por vezes ambígua e subjetiva.

## 2.5 Outros Métodos

Existem ainda mais dois métodos que poderiam ser utilizados nesta análise: o Método *Shift-Share* e a Análise *Input-Output*. O método *shift-share* é uma ferramenta que permite através dos seus resultados determinar, descrever e perceber as diferenças padrão que existem, no que concerne ao crescimento de emprego de uma determinada área regional, comparativamente à região padrão. Este método permite analisar um determinado período de tempo decompondo a variável emprego, em três componentes: crescimento nacional, crescimento setorial e o crescimento regional (Pereira, 2009).

Czamanski (1974) e Czamanski & Ablas (1979) mencionam que a matriz *input-output* é importante para a identificação de um *cluster*, uma vez que esta permite demonstrar qual o nível de intensidade das relações existente entre os agentes.



Todavia, dada a ausência de dados disponíveis das variáveis para a análise *shift-share* e de dados sobre a intensidade de relações entre os agentes, a nível de concelho, não se vão concretizar as análises *shift-share* e da matriz *input-output*, desta forma e para complementar o estudo irá ser efetuado um Inquérito por Questionário.

## **CAPÍTULO 3. Metodologia**

Segundo Grilo *et al.*, (2010) ao iniciar-se os trabalhos de um projeto aplicado, e não só, o investigador deve ter em conta quais os objetivos que pretende alcançar e a partir desta ideia deve procurar as opções para os atingir. Quando se projeta um determinado caminho este vai refletir-se na forma como se aplicam os métodos de investigação, isto é, a sua aplicação pode ser influenciada através da natureza do fenómeno ou devido à influência da comunidade em que o próprio investigador está inserido.

Inicialmente o investigador estabelece várias abordagens que permitem a resolução do problema identificado. Dependendo da escolha, poderão existir variadas técnicas e metodologias que podem ser as mais indicadas para a investigação. Desta forma, num trabalho de investigação, o investigador deve definir qual a abordagem a seguir, qual a metodologia a adotar e qual o conjunto de técnicas que irão ser utilizadas.

Neste sentido, para se poder verificar se existe um potencial *cluster* na cestaria em Gonçalo e de forma a complementar os indicadores de concentração geográfica apresenta-se seguidamente a metodologia usada na identificação da população alvo, “Bola de Neve”, o Inquérito por Questionário, bem como, a identificação da Base de Dados que suportaram os cálculos dos diversos indicadores.

### **3.1 Metodologia “Bola de Neve”**

Para Coleman (1958), Goodman (1961), Spreen (1992) e Dewes (2013), o método “Bola de Neve” é utilizado com maior frequência quando se pretende analisar populações raras ou desconhecidas, isto é, quando existe maior dificuldade em identificar, contactar e encontrar esse tipo de população.

Segundo Salganik & Heckathorn (2004) e Dewes (2013), este tipo de população rara ou desconhecida, não possui uma lista que integre todos os seus membros e não é uma tarefa fácil construir uma devidamente fundamentada, sendo necessário, também, despender recursos financeiros e tempo, criando desde logo entraves.

O método “Bola de Neve” parte do princípio que existe um conjunto de características que são específicas entre a população que se analisa, ou seja, cada indivíduo da população consegue identificar outro indivíduo da mesma população. Por exemplo, se a população em estudo for um

conjunto de pescadores provavelmente estes conhecem outros pescadores da mesma faina permitindo a quem analisa encontrar mais pescadores. No sentido oposto e tornando a utilização do método “Bola de Neve” sem validade será, por exemplo, a realização de uma análise à população que deve impostos ao Estado, sendo necessário recorrer a outro tipo de método (Faugier & Sargent, 1997).

No presente estudo, a principal razão para o uso do método “Bola de Neve” deve-se sobretudo à escassez de informações acerca da população em estudo. No sentido de identificar a população alvo do presente projeto aplicado foram formalizados vários contactos com instituições da região como o Núcleo Empresarial da Região da Guarda (NERGA), Associação de Artesãos da Serra da Estrela e Região Centro de Portugal (AASESTRELA), bem como, o acesso à base de dados do Programa para a Promoção dos Ofícios e das Microempresas Artesanais (PPART), que é uma base de dados relativamente pequena. Também a inexistência de uma associação local, dificultou o reconhecimento da população. O recurso a estas instituições, foi crucial uma vez que possibilitou recolher alguma informação sobre os artesãos que ainda se encontram em atividade.

### **3.1.1 Método de Aplicação**

A aplicação do método “Bola de Neve” deve começar primeiramente pela identificação de indivíduos que fazem parte da população-alvo que se pretende analisar. Estes indivíduos são chamados de *semente* da amostra, isto é, são os que dão origem a todos os outros indivíduos da amostra. Este primeiro passo é de extrema importância uma vez que se a *semente* for mal selecionada pode comprometer toda a variabilidade da população.

Segundo Snijders (1992), as *sementes* são as pessoas que se encontram mais acessíveis a quem realiza a pesquisa, sendo recomendável que se realize um estudo sobre onde podem ser encontrados indivíduos da população, produzindo assim uma amostra menos enviesada.

Neste sentido e a partir da identificação/seleção da *semente* dá-se início ao processo de amostragem através do método “Bola de Neve”, sendo que aos primeiros indivíduos lhes é atribuído o nome de “onda zero”.

O processo inicia-se pedindo a cada *semente* que indique o contacto de  $n$  outros indivíduos que estes consideram como sendo membros da população alvo. Desta forma, a *onda um* é formada pelo conjunto de contactos que foram indicados pelos indivíduos da *onda zero* que representam

a população-alvo e não integram a *onda zero*. A *onda dois* forma-se pelos contactos que foram obtidos pelos indivíduos da *onda um* que integram a população-alvo e que não fazem parte da *onda zero* nem da *onda um*. Este processo continua até que seja atingido o tamanho que se deseja para a amostra ou então quando uma nova onda não consiga indicar novos contactos.

O número de indivíduos que estão envolvidos na *onda zero* depende sobretudo da capacidade de quem efetua a pesquisa em encontrar indivíduos que pertençam à população-alvo e que estejam dispostos a dar início ao processo indicando por sua vez novos contactos para a população-alvo. Como são populações difíceis de identificar normalmente a maioria das dificuldades acontecem nesta parte do estudo. Existem estudos em que o primeiro contacto é efetuado através de uma pessoa do meio de modo a facilitar a identificação de potenciais membros da população-alvo (Atkinson & Flint, 2001).

Se os contactos que foram indicados por cada indivíduo for pequena, por exemplo 1 ou 2, a cadeia que se estabelece costuma morrer em poucas ondas, por outro lado, a cadeia é favorecida se se obtiverem muitos contactos. Neste sentido é essencial criar um limite compreendido entre 3 e 6 contactos uma vez que na prática está demonstrada ser mais eficiente.

O final deste processo acontece quando se chega ao tamanho da amostra previamente definido antes de iniciar a pesquisa, ou então, quando se verifica uma certa estabilidade, isto é, quando não são acrescentados novos contactos.

Neste projeto aplicado, como mencionado anteriormente, efetuou-se inicialmente o contacto com diversas instituições e não se tendo obtido informação de relevância contactou-se pessoalmente a Presidente da Junta de Freguesia de Gonçalo de modo a recolher o maior número de referências possível, constituindo esta a *semente* para se poder aplicar o método “Bola de Neve”.

### **3.1.2 Pontos Fortes e Fracos**

O método “Bola de Neve” permite, a quem pesquisa, encontrar populações que através de outros métodos não o conseguiria, sobretudo quando se está perante populações, cujo comportamento ou histórico não permite que se exponham com muita facilidade. Como a aplicação deste método é feito através da indicação de pessoa a pessoa pertencentes à mesma população, o processo é facilitado.

Segundo Biernacki & Waldford, (1981) o modo como se processa este método, através da indicação de um indivíduo a outro indivíduo que fazem parte da mesma população, facilita a confiança entre os indivíduos, que por sua vez não existiria se a abordagem fosse efetuada por quem pesquisa, isto é, por quem não integra essa população.

Outro ponto forte que pode ser apontado resulta do facto de ser um processo eficiente para penetrar em populações raras, e não ser dispendioso quando comparado com outros métodos de pesquisa de populações raras, na medida em que o método “Bola de Neve” necessita de menos planeamento e pessoas (Salganik & Heckathorn, 2004).

No que concerne aos pontos fracos estes surgem onde o método deveria ser realmente útil, isto é, segundo Henslin (1972), o estudo de uma população com uma determinada visibilidade social é o primeiro problema que o investigador tem de enfrentar quando pensa na utilização deste método.

Como refere Biernacki & Waldford (1981), populações como a dos professores, enfermeiros, que ostentam uma determinada visibilidade social, e apesar de por vezes ser difícil chegar ao seu encontro, não existe a dificuldade de saber onde encontrá-los. Por outro lado, existem dificuldades quando se está perante motivos de natureza sensível, como por exemplo, em relação a determinados comportamentos morais, sociais ou legais, uma vez que têm pouca visibilidade e podem criar problemas para encontrar potenciais respondentes.

Segundo Biernacki & Waldorf (1981) e Henslin (1972), os indivíduos de uma determinada população que possuam uma rede mais alargada de contactos, bem como, uma visibilidade social maior tem mais probabilidades de serem indicados. Por outro lado, verifica-se que a existência de uma rede que abarque menos contactos, isto é, onde os indivíduos estão mais isolados, correm o risco de não serem indicados para a amostra por outro membro da população (Van Meter, 1990).

### **3.2 Metodologia de Recolha de Dados: Inquéritos**

Quando se referiu anteriormente qual o tipo de abordagem que se deve utilizar para fazer face a eventuais problemas identificados, é possível encontrar duas opções, uma é a utilização da abordagem quantitativa e a outra passa por efetuar uma abordagem qualitativa. Neste projeto aplicado optou-se fundamentalmente pela abordagem quantitativa.

### 3.2.1 Abordagem Quantitativa

No que concerne à abordagem quantitativa, estamos perante uma abordagem que incide essencialmente na análise estatística, isto é, os resultados podem ser expressos em forma numérica. Normalmente as técnicas quantitativas visam quantificar os resultados que se obtêm através de uma classificação expressa através de valores ou níveis que caracterizem conceitos teóricos. O modo como se interpreta esta classificação pode levar ao investigador a retirar evidências científicas da forma como o fenómeno se realiza.

Neste sentido, segundo Richardson (1989) e Dalfovo *et al.*, (2008) uma das características que mais se evidencia quando se fala da abordagem quantitativa, é a sua utilização quer na recolha de informações quer no seu tratamento com o recurso a técnicas estatísticas, desde as mais básicas até às que tem um grau elevado de complexidade.

A abordagem quantitativa guia-se por modelos onde o investigador se orienta por um modelo de pesquisa e a partir deste, formula um conjunto de hipóteses sobre possíveis situações que se pretendem analisar. A recolha dos dados reflete-se em números (ou em dados possíveis de serem convertidos em números) que permitem constatar a existência ou não das consequências e daí decorre a aceitação ou não das possíveis hipóteses. Os dados recolhidos são tratados com base em suporte estatístico, podendo também recorrer-se a outras técnicas da matemática. Tradicionalmente, a abordagem quantitativa pode ter como característica a recolha de dados (Dalfovo *et al.*, 2008).

Marconi & Lacatos (2002) e Dalfovo *et al.*, (2008) mencionam que os dados obtidos da abordagem quantitativa devem ser indicados através de medidas numéricas. Estes defendem, que as técnicas quantitativas de análise e tratamento dos dados elucidam de uma forma mais compreensível, objetiva e com carácter dinamizador a relação entre as variáveis.

Normalmente a recolha dos dados é realizada através do recurso a questionários ou entrevistas, que por si só, apresentam um conjunto de variáveis distintas e relevantes para pesquisa, traduzindo-se a sua análise geralmente através do recurso a tabelas e gráficos (Dalfovo *et al.*, 2008).

### 3.2.2 Técnica de Investigação – Questionário

De entre as mais variadas técnicas de recolha de dados, neste projeto foi utilizado o questionário, o qual será abordado seguidamente. Gil (1999) e Chaer *et al.*, (2011), definem o questionário “como uma técnica de investigação que é constituída por um conjunto de questões que são enunciadas de forma escrita às pessoas, sendo que o seu principal objetivo é conferir as opiniões, crenças, sentimentos, interesses e expectativas”.

Desta forma o questionário é uma técnica que tem como finalidade a recolha de dados de informações reais que são fundamentais para se obter um questionário credível, a que lhe está associado algumas vantagens e desvantagens (tabela n.º3)

**Tabela n.º 3 – Vantagens e Desvantagens da Elaboração de um Questionário**

Questionário	
Vantagens	Desvantagens
Confere o anonimato dos inquiridos.	Exclui pessoas que não saibam ler nem escrever.
Implica menores custos.	É de difícil previsão em que medida é respondido.
Possibilita atingir um número elevado de pessoas mesmo em áreas geográficas distantes.	Impossibilidade de comprovar respostas ou esclarecê-las.
Questões objetivas.	Os resultados obtidos podem por vezes ser bastante críticos em relação à objetividade.
Permite que os inquiridos pensem sobre as respostas.	Pode conter itens polarizados ou ambíguos.

Fonte: Gil (1999), Chaer *et al.*, (2011).

De uma forma mais crítica em relação aos questionários, as desvantagens mencionadas não devem ser usadas para descredibilizar esta técnica, deve acontecer precisamente o oposto, de forma a melhorar a condução deste, quer ao nível da preparação das questões quer ao nível do universo que se pretende pesquisar. Um dos pontos de considerável relevo que se destaca nos pontos fortes é o menor custo que a elaboração de um questionário acarreta quando comparados com outras técnicas de pesquisa.

No questionário, mais importante que a resposta é a pergunta que se efetua. Tendo isto como um princípio fundamental, é essencial reservar especial atenção aquando da construção das perguntas que irão constar no questionário, uma vez que é através delas que se conseguirá, ou não, obter dados corretos para posteriormente serem analisados.

Neste sentido e considerando que a construção das questões a apresentar aos inquiridos são fundamentais, estas podem ser classificadas como perguntas abertas ou fechadas. As perguntas abertas são aquelas que dão liberdade ao inquirido de expressar a sua opinião e têm a vantagem de não sofrer qualquer influência estabelecida por parte do investigador, isto é, o inquirido partilhará a sua própria ideia. Contudo, este tipo de pergunta tem um senão uma vez que ao dar-se a liberdade de resposta, o inquirido terá de ter capacidade de escrita, bem como, um raciocínio lógico.

Nas perguntas fechadas, o inquirido pode escolher uma resposta que considere válida para si. Uma das limitações das perguntas fechadas é a sua limitação ao nível da resposta final, uma vez que restringe ao inquirido a possibilidade de se expressar. Este tipo de perguntas poder ser do tipo escolha múltipla ou apenas divididas em duas respostas possíveis (dicotómicas) como por exemplo, sim ou não; favorável ou desfavorável.

O questionário pode por vezes também ter questões do tipo dependente, isto quer dizer que dependendo de uma determinada resposta que é dada a uma questão, o inquirido, poderá ter de dar resposta a uma outra questão, havendo perguntas que só serão respondidas caso se obtenha uma resposta na questão anterior.

Como já foi mencionado anteriormente o questionário procura as respostas em vários aspetos da realidade. Segundo Gil (1999), as questões que integram um questionário podem reunir um conjunto de conteúdos relacionados com factos, atitudes, sentimentos, comportamento entre outros.

O mesmo autor enfatiza o momento da idealização das questões como sendo crucial destacando os seguintes aspetos:

- ❖ As questões devem ser claras, concretas e precisas;
- ❖ Devem ter em conta o sistema de preferência do inquirido, assim como o nível de informação;
- ❖ A questão apresentada deve permitir uma interpretação única;
- ❖ A pergunta não deve indicar respostas;



- ❖ As perguntas devem refletir apenas e só uma única ideia.

Por fim e não menos importante é o número de questões que fazem parte do questionário, isto é, o investigador deverá formular um número suficiente de questões de modo a obter respostas para as perguntas formuladas, contudo não deverá ter um número exagerado que leve ao inquirido a não responder. Outro aspeto importante é a ordem que as perguntas apresentam, devendo haver uma ordem lógica entre elas.

Foram estes os princípios fundamentais que se procuraram seguir na formalização do questionário para este projeto aplicado, cuja caracterização conceptual se apresenta a seguir.

### **3.2.3 Modelo Conceptual do Questionário**

O questionário (anexo I) foi dividido em três partes. A primeira parte centra-se em perguntas relacionadas com a caracterização pessoal dos inquiridos. A segunda parte incide essencialmente na caracterização do setor da cestaria, isto é, através de questões que procuram avaliar o desenvolvimento da atividade, características dos produtos, principais mercados e quais os canais de comercialização dos produtos. Na terceira e última parte pretendeu-se efetuar um conjunto de questões que permitissem avaliar qual o grau de cooperação e promoção existente entre os diversos atores da região com o intuito de se poder avaliar a intensidade das relações entre os artesãos.

Por último, afetou-se um conjunto de diligências de modo a proceder-se à identificação dos artesãos presentes em Gonçalo, para o que foi fulcral o contributo da presidente da Junta de Freguesia local. Desta forma, foram identificados 10 produtores de atividades artesanais, aos quais foram realizados inquéritos, o que corresponde a 100% do universo total dos produtores de cestaria em Gonçalo.

### **3.3 Medidas de Concentração Geográfica**

Para responder à questão central deste projeto aplicado que é, identificar se existe ou não o *cluster* em Gonçalo, recorreu-se aos indicadores de localização/concentração das atividades e de especialização/diversificação das unidades territoriais. Estes indicadores são medidas de natureza descritiva, que permitem caracterizar as várias atividades consideradas na análise, do

ponto de vista do seu nível de concentração espacial, e as diferentes unidades territoriais, do ponto de vista do nível de especialização/diversificação das suas estruturas produtivas.

Segundo Pereira (2011), uma das formas para identificar a existência de um *cluster* é através da utilização de métodos quantitativos, através de medidas de concentração geográfica nomeadamente: Quociente de localização, Índice Hirschman-Herfindahl Modificado, Índice de Participação Relativa e Coeficiente de Especialização, Método *Shift-Share* e Análise *Input-Output*.

Para se poder efetuar o cálculo das diversas medidas de concentração geográfica referidas no capítulo dois, com a finalidade de constatar a existência ou não de um *cluster* em Gonçalo, e em que moldes este poderá existir, houve a necessidade de recorrer ao Instituto Nacional de Estatística (INE) e ao Anuário Estatístico da Região Centro do ano de 2013.

Seguidamente irá ser apresentado uma análise detalhada aos resultados obtidos através das medidas de concentração geográfica e dos inquéritos realizados, bem como, as suas principais conclusões.

## **CAPÍTULO 4. Análise de Dados e Discussão de Resultados**

Após a elaboração da parte teórica e da apresentação da metodologia utilizada, torna-se essencial nesta fase, descrever de uma forma mais detalhada a análise e os resultados obtidos que resultam da aplicação das várias metodologias.

Face ao exposto, e devido à importância que a cestaria assume a nível económico e social em Gonçalo, é fundamental verificar se este setor tem condições para ser qualificado como *cluster*. Pretende-se efetuar a sua caracterização, bem como, identificar possíveis fragilidades e estratégias que permitam a esta atividade continuar a ser um marco que caracterize Gonçalo e o interior de Portugal.

### **4.1 Caracterização da Região**

O presente projeto incide sobre a Vila de Gonçalo, uma freguesia que integra o concelho da Guarda. Esta faz parte da região interior do Centro de Portugal que, por seu turno, pertence à NUTS III<sup>1</sup> Beira Interior Norte (BIN).

A Vila de Gonçalo situa-se a Noroeste da Serra da Estrela, ficando a uma distância de 22 km da cidade da Guarda (sede de concelho). Faz parte de um conjunto de 43 freguesias portuguesas que compõem o concelho da Guarda, ocupando uma superfície<sup>2</sup> de 14,90km<sup>2</sup> e apresentando uma baixa densidade populacional de 72,7 habitantes/km<sup>2</sup>.

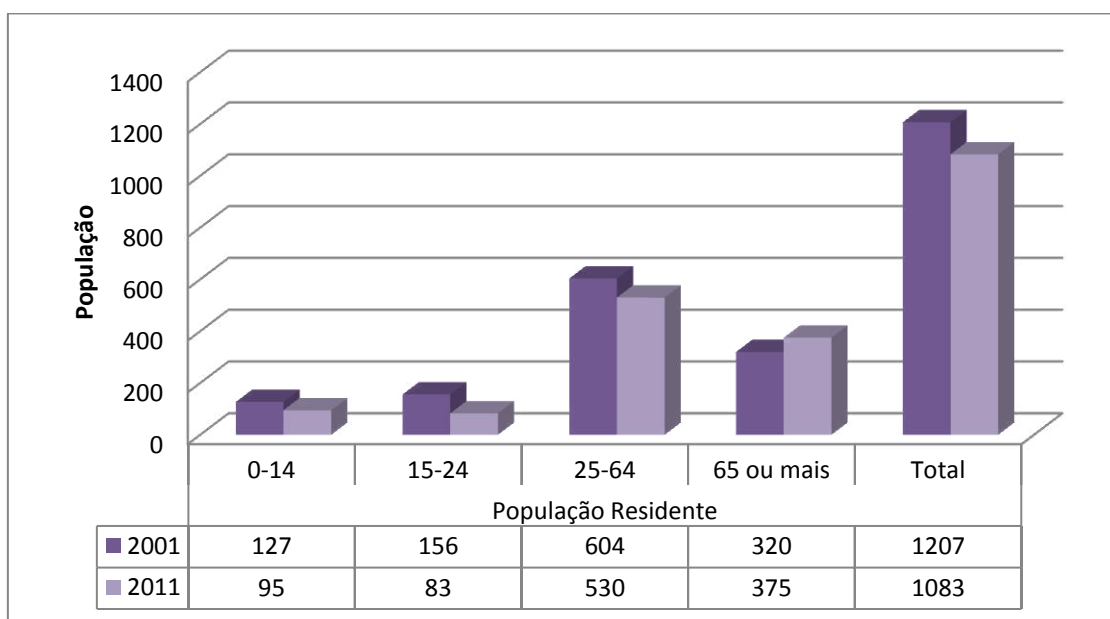
Em termos estruturais, e de acordo com os censos 2011 (INE, 2011) Gonçalo tem cerca de 1083 habitantes (2011), debatendo-se com a perda de população, que atingiu uma redução de cerca de 10,27% entre 2001 e 2011. Simultaneamente, verificou-se um aumento da população com 65 ou mais anos em cerca de 17,18%. E uma redução de quase 50% no grupo etário compreendido entre os 15 e 24 anos, como se pode constatar através do gráfico n.º1.

---

<sup>1</sup> *Nomenclature of Units for Territorial Statistics.*

<sup>2</sup> Direção - Geral do Território – Carta Administrativa Oficial de Portugal 2013.

**Gráfico n.º 1 – População Residente em Gonçalo para os anos de 2001 e 2011**



Fonte: Elaboração Própria a partir dos Censos (INE, 2011).

Relativamente aos indicadores sócio – económicos, a freguesia de Gonçalo depara-se com uma estrutura débil, tal como se faz notar em outras zonas do interior. Contudo esta Vila não deixa de ser uma das maiores freguesias do concelho da Guarda e que se distingue-se de todas as outras, uma vez que a sua riqueza natural e os seus costumes/tradições a fazem ser única tendo sido, desta forma, distinguida através do Governo da República com o estatuto de Vila no ano de 1995.

Uma das virtudes de maior relevo na Vila de Gonçalo e que surge no séc. XVI, e se mantem até aos dias de hoje, é a tradição da cestaria que se define como sendo a arte de trabalhar elementos vegetais.

Atualmente, a cestaria assume uma importância mais que evidente em Gonçalo, esta característica endógena possibilita criar algum dinamismo na economia local, através da produção/venda de produtos artesanais elaborados a partir do vime, proporcionando algum rendimento extra aos artesãos e às empresas que apostam na sua comercialização.

Em 2013, devido à reorganização administrativa das freguesias levada a cabo a nível nacional<sup>3</sup>, à freguesia de Gonçalo, foi anexa, a freguesia de Seixo Amarelo.

<sup>3</sup> Diário da República, 1.ª Série, n.º 19, Reorganização administrativa do território das freguesias, Lei n.º 11-A/2013, de 28 de Janeiro, Anexo I.

Não obstante esta reorganização administrativa, é de referir que todos os dados apresentados neste projeto, dizem apenas respeito à freguesia de Gonçalo.

## 4.2 Cluster da Cestaria em Gonçalo: Indicadores Utilizados

Para se proceder à verificação da existência ou não de um *cluster*, foram mencionadas várias medidas de concentração geográfica, já explicadas anteriormente no segundo capítulo, que irão ser calculadas a partir dos dados obtidos no INE (tabela n.º 4), nomeadamente para as seguintes variáveis: Número de Trabalhadores da Cestaria em Gonçalo e em Portugal; e população empregada em Gonçalo e em Portugal.

**Tabela n.º 4 – Variáveis Utilizadas para o Cálculo dos Indicadores**

Local de Residência (à data dos Censos 2011)	População empregada (N.º) por Local de Residência (à data dos Censos 2011) Código de Atividade económica (CAE Rev. 3) e Situação na Profissão.	
	Total de População Empregada.	População empregada na Fabricação de artigos de madeira, de cortiça, de espartaria e de cestaria, exceto mobiliário.
<b>Portugal</b>	4361187	33972
<b>Centro</b>	940211	7752
<b>Beira Interior Norte</b>	37693	166
<b>Guarda</b>	17512	67
<b>Gonçalo</b>	357	10

Fonte: INE (2013).

### 4.2.1 Quociente de Localização

Aplicando o conceito de Quociente de Localização apresentado anteriormente à variável emprego, resulta o seguinte indicador:

$$QLik = \frac{\frac{N.^\circ \text{ de Trabalhadores da Cestaria em Gonçalo}}{N.^\circ \text{ de trabalhadores da Cestaria em Portugal}}}{\frac{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo}}{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal}}}, QLik \geq 0$$

$$QL = \frac{\frac{10}{33972}}{\frac{357}{4361187}}$$

$$QL = 3,59596 \quad QLik \geq 0$$

Perante o resultado para o  $QL=3,59596$ , constata-se, que a concentração do setor da cestaria é maior em Gonçalo, isto é, a sua importância é mais do que proporcional à que possui em Portugal, desta forma o setor da cestaria está sobre-representado em Gonçalo. Este resultado deixa desde logo algumas perspectivas positivas para a possível existência de um *cluster* em Gonçalo.

#### 4.2.2 Índice Hirschman-Herfindahl Modificado

No que diz respeito ao Índice Hirschman-Herfindahl modificado de, Crooco *et al.*, (2006), obtêm-se o seguinte indicador:

$$HHm = \left( \frac{Xik}{Xi} \right) - \left( \frac{Xk}{X} \right)$$

$$HHm = \left( \frac{N.^\circ \text{ de Trabalhadores da Cestaria em Gonçalo}}{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo}} \right) - \left( \frac{N.^\circ \text{ de trabalhadores da Cestaria em Portugal}}{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal}} \right)$$

$$HHm = \left( \frac{10}{357} \right) - \left( \frac{33972}{4361187} \right)$$

$$HHm = 0,020222$$

Neste sentido, como  $HHm > 0$ , assumindo um resultado de 0,020222, este indica que estamos perante uma especialização do setor da cestaria em Gonçalo, quer isto dizer, que a importância da especialização do setor da cestaria em Gonçalo é mais elevada do que a apresentada em Portugal.

### 4.2.3 Índice de Participação Relativa

No que concerne ao índice de Participação Relativa, aplicando a fórmula de Simões (1995), Britto & Albuquerque (2002), Pereira, (2009), obtêm-se o seguinte resultado:

$$Pr = \left( \frac{X_{ik}}{X_k} \right)$$

$$Pr = \left( \frac{N.^\circ \text{ de Trabalhadores da Cestaria em Gonçalo}}{N.^\circ \text{ de Trabalhadores da Cestaria em Portugal}} \right)$$

$$Pr = \left( \frac{10}{33972} \right)$$

$$Pr = 0,000294$$

Para o índice de participação relativa obteve-se um resultado de 0,000294 que, sendo um valor que não se aproxima de 1, pode concluir-se que o contributo do setor da cestaria em Gonçalo não é tão elevado como se esperaria quando comparado com o país.

### 4.2.4 Coeficiente de Especialização

O Coeficiente de Especialização (CE) permite medir o grau de concentração que uma determinada região detém em relação aos setores que nela estão inseridas.

$$CE_i = \frac{1}{2} \sum_{k=1}^k = 1 \left( \frac{X_{ik}}{X_k} - \frac{X_i}{X} \right) \quad (0 \leq CE_i \leq 1)$$

$$CE_i = \frac{1}{2} \sum_{k=1}^k = 1 \left( \frac{N.^\circ \text{ de Trabalhadores da Cestaria em Gonçalo}}{N.^\circ \text{ de trabalhadores da Cestaria em Portugal}} - \frac{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Gonçalo}}{\text{Emprego (milhares de indivíduos) em Portugal}} \right)$$

$$CE_i = \frac{1}{2} \sum_{k=1}^k = 1 \left( \frac{10}{33972} - \frac{357}{4361187} \right)$$

$$CE_i = 0,00010625$$

Relativamente ao resultado obtido com o cálculo do coeficiente de especialização, verifica-se que não obtendo um valor igual a zero o grau de concentração do setor da cestaria em Gonçalo é

maior do que em relação a Portugal, isto é, verifica-se especialização na região de Gonçalo face a Portugal, contudo o valor assumido neste é demasiado baixo.

Após o cálculo dos indicadores, tendo por base dados Estatísticos Oficiais, irá ser apresentada a caracterização da cestaria em Gonçalo a partir dos dados obtidos nos Questionários realizados aos artesãos de Gonçalo.

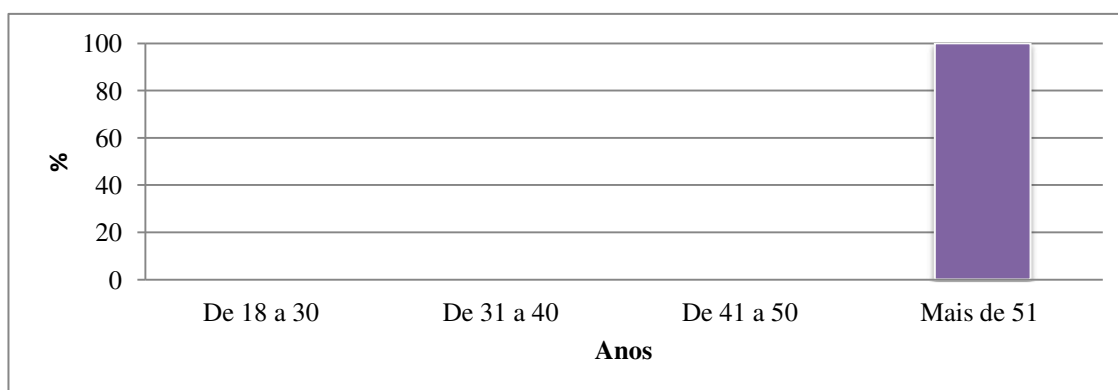
### 4.3 A Cestaria em Gonçalo: Análise do Questionário

#### 4.3.1 Características Pessoais dos Artesãos

A análise aos dados do questionário apenas se baseia na estatística descritiva através do cálculo de valores em percentagem e através da utilização de gráficos e tabelas. Optou-se por esta análise devido à reduzida dimensão da amostra em estudo, apenas dez artesãos, apesar de coincidir com o universo, o que não permite recorrer a outros métodos estatísticos mais sofisticados como por exemplo a estatística bivariada e multivariada. Seguidamente, são apresentados os resultados da análise, bem como, as principais conclusões que daí advêm.

No que diz respeito à idade dos artesãos de Gonçalo, todos os inquiridos têm mais de 51 anos (gráfico n.º2). Desta forma, os indivíduos que trabalham na cestaria representam uma faixa etária elevada podendo, este indicador levar a concluir que num curto espaço de tempo a cestaria provavelmente deixará de existir em Gonçalo, uma vez que não existe a passagem do saber, das técnicas desta arte para os mais jovens que optam por outros ramos profissionais.

**Gráfico n.º 2 – Idade**

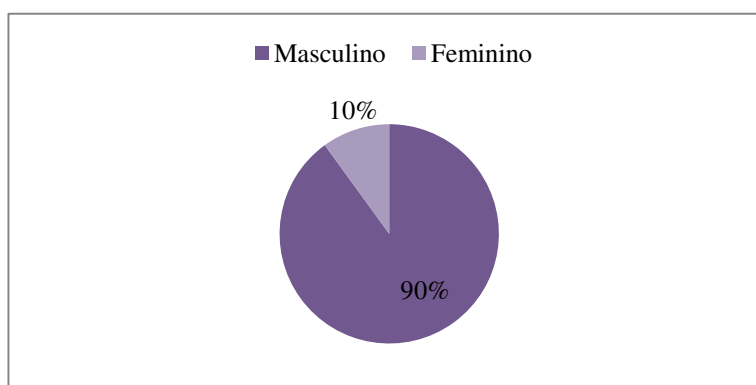


Fonte: Elaboração Própria.



Relativamente ao género dos inquiridos, pode verificar-se no gráfico n.º3 que 90% dos indivíduos que responderam ao questionário são do sexo masculino, contrastando com os 10% do sexo feminino. Desta forma, conclui-se que esta atividade é praticada quase exclusivamente por homens.

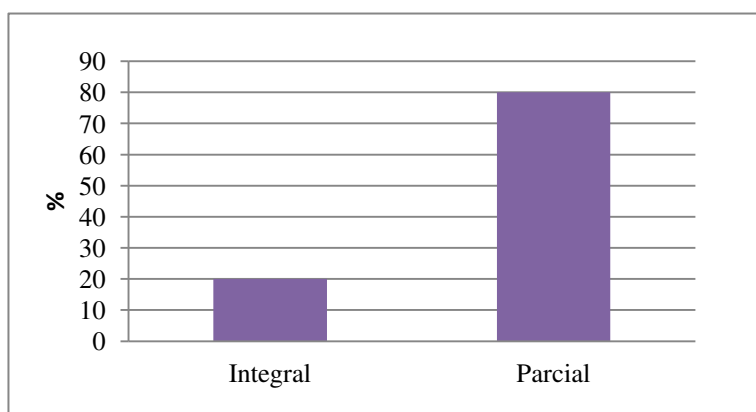
**Gráfico n.º 3 – Género**



Fonte: Elaboração Própria.

No que concerne à profissão de cesteiro constata-se, pela análise do gráfico n.º 4, que 80% dos inquiridos a executam a tempo parcial, sendo que apenas 20% dos artesãos a pratica a tempo inteiro.

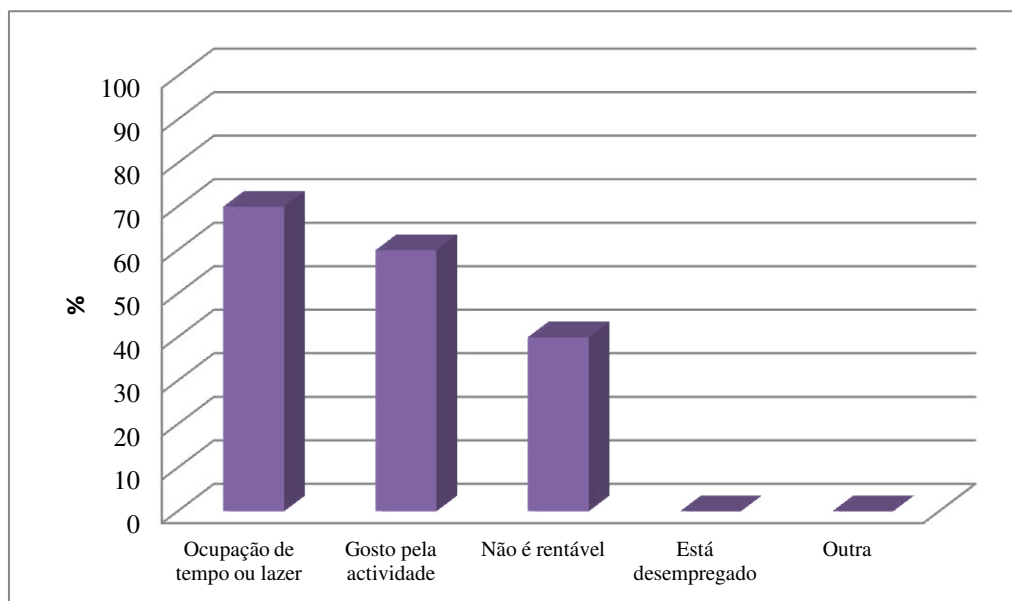
**Gráfico n.º 4 – Dedicção à Profissão de Cesteiro**



Fonte: Elaboração Própria.

Os indivíduos que responderam praticar esta atividade de forma parcial, cerca de 70% pratica-a como forma de ocupar o tempo, 60% dos artesãos mencionaram o gosto pela atividade e cerca de 40% escolheram também o facto de não ser uma atividade rentável (gráfico n.º5).

**Gráfico n.º 5 – Fatores para Praticar a Atividade da Cestaria**



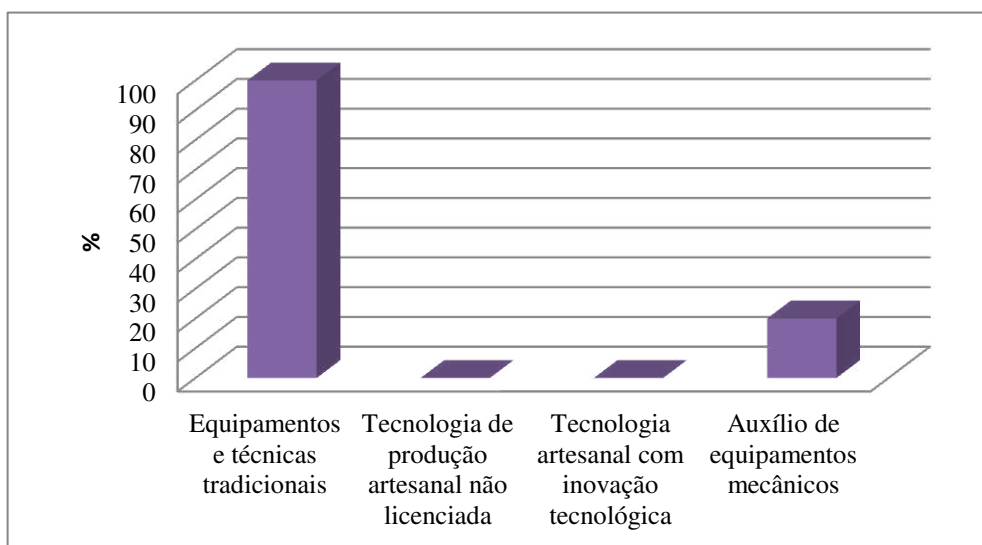
Fonte: Elaboração Própria.

Relativamente à forma jurídica verificou-se apenas a existência de um empresário em nome individual, representando 10% do total dos inquiridos. Este resultado justifica-se por grande parte dos artesãos não desenvolver esta atividade a tempo inteiro, uma vez que praticam outro tipo de atividade, em virtude dos proveitos que tiram desta serem reduzidos. Esta análise vai ao encontro do que já se mencionou anteriormente, isto é, desenvolvem a atividade de cesteiro a tempo parcial como ocupação do tempo, gosto pela atividade mas não é rentável.

#### **4.3.2 Caracterização do Setor da Cestaria em Gonçalo**

Os métodos de produção utilizados pelos inquiridos no desenvolvimento dos produtos de cestaria são técnicas e equipamentos tradicionais, sendo esta, uma característica intrínseca neste tipo de atividade. Contudo, cerca de 20% também já recorre ao auxílio de equipamentos mecânicos, como se pode verificar no gráfico n.º6. Os artesãos ao não recorrerem às novas tecnologias e à mecanização e produção em massa, preservam a originalidade a individualidade e a qualidade dos seus produtos.

**Gráfico n.º 6 – Métodos de Produção da Cestaria**



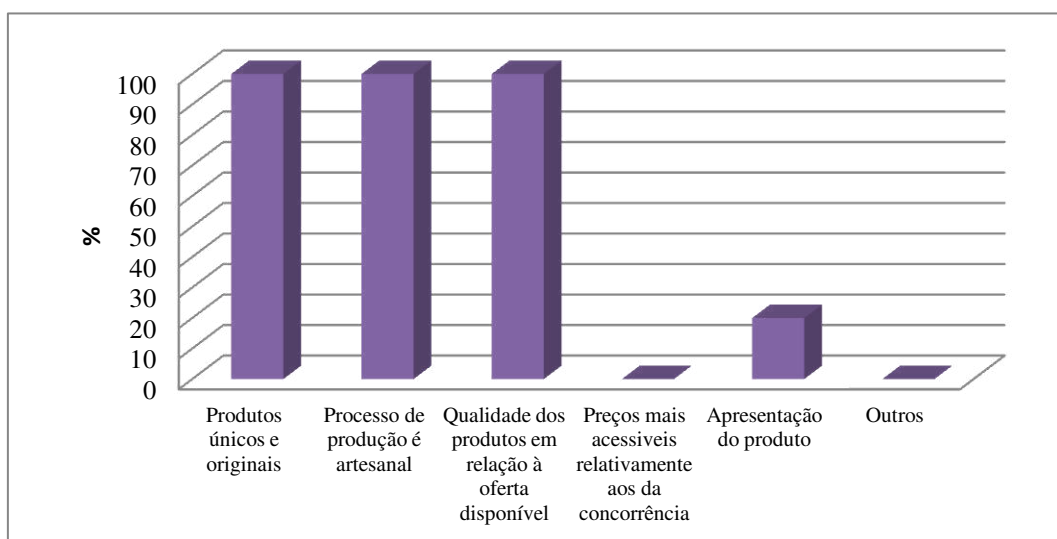
Fonte: Elaboração Própria.

Solicitou-se também aos artesãos que identificassem os principais entraves/dificuldades que encontram para o desenvolvimento do seu negócio, estes indicaram: dificuldades governamentais; aumento da importação de produtos semelhantes, sobretudo de países como a China que não tendo a mesma qualidade, são colocados no mercado nacional a preços mais baixos dificultando, assim, o escoamento do produto nacional. Outra das razões, e não menos importantes que as mencionadas anteriormente, foram os escassos apoios financeiros, a pouca cooperação existente entre as diversas entidades e a dificuldade na procura por este tipo de produtos.

Apesar de todas as condicionantes já referidas por parte dos artesãos para o desenvolvimento da sua atividade, eles não deixam de apontar características que distinguem os seus produtos dos demais. Todos os artesãos referiram que os seus produtos são únicos e originais dos restantes o que os tornam únicos. De salientar, que o processo de produção é efetuado de forma tradicional, sendo esta, talvez, a característica mais relevante na distinção dos seus produtos face à concorrência, bem como, a qualidade que os seus produtos apresentam face a outros produtos disponíveis. Outro fator, mas com menor expressão, com cerca de 20%, é a apresentação do produto (imagem) (gráfico n.º7).

Desta forma, pode concluir-se que a presença histórica das técnicas, do saber fazer manualmente está implícita no processo de produção destes produtos, que resulta de um acumular de conhecimentos que os artesãos adquiriram de gerações anteriores, resta saber, se estes o conseguirão transmitir para as gerações mais novas.

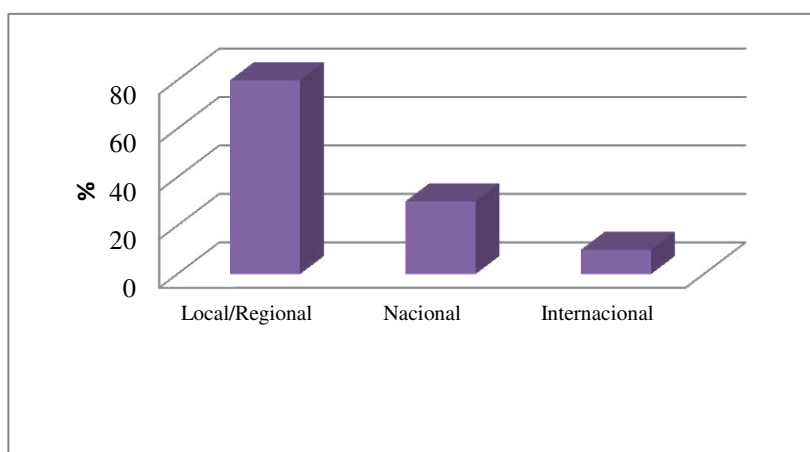
**Gráfico n.º 7 – Fatores que Distinguem os Produtos**



Fonte: Elaboração Própria.

No que concerne aos principais mercados de escoamento dos produtos da cestaria de Gonçalo, uma análise ao gráfico n.º8 permite constatar que estes se destinam maioritariamente ao mercado local/regional, pois cerca de 80% dos inquiridos indicam este mercado como sendo o principal. Seguidamente e representando cerca de 30% está o mercado nacional. Apenas 10% indicam ter mercado para os seus produtos ao nível internacional.

**Gráfico n.º 8 – Principais Mercados**

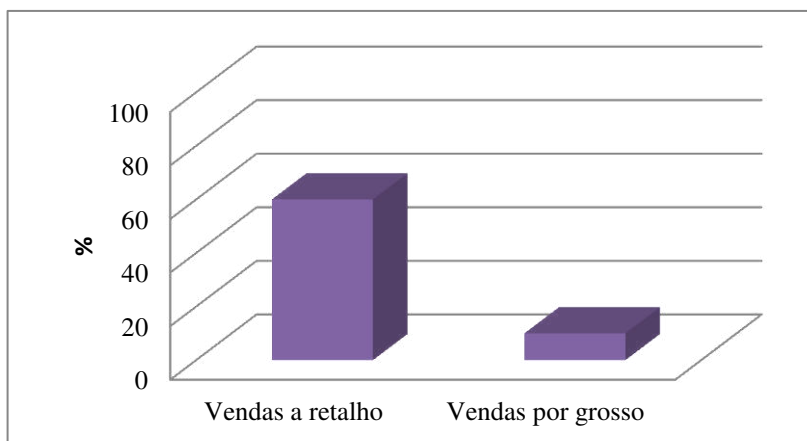


Fonte: Elaboração Própria.

A comercialização dos produtos da cestaria é efetuada para cerca de 60% dos artesãos inquiridos através das vendas a retalho, contudo cerca de 30% dos inquiridos não utiliza nenhum destes canais, ou seja, efetuam as suas vendas a clientes fixos, clientes que vêm ao seu

encontro com o objetivo de efetuarem encomendas e, por último, efetuam as suas vendas diretamente ao consumidor. Apenas 10% dos artesãos mencionam utilizar as vendas por grosso dos seus produtos, como se verifica no gráfico n.º9.

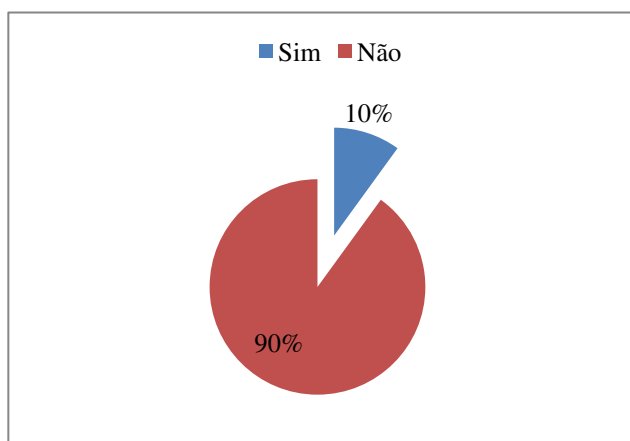
**Gráfico n.º 9 – Comercialização dos Produtos**



Fonte: Elaboração Própria.

Os artesãos também foram questionados sobre a certificação da sua atividade e apenas 10% dos artesãos de Gonçalo referem ter a sua atividade devidamente certificada (gráfico n.º 10).

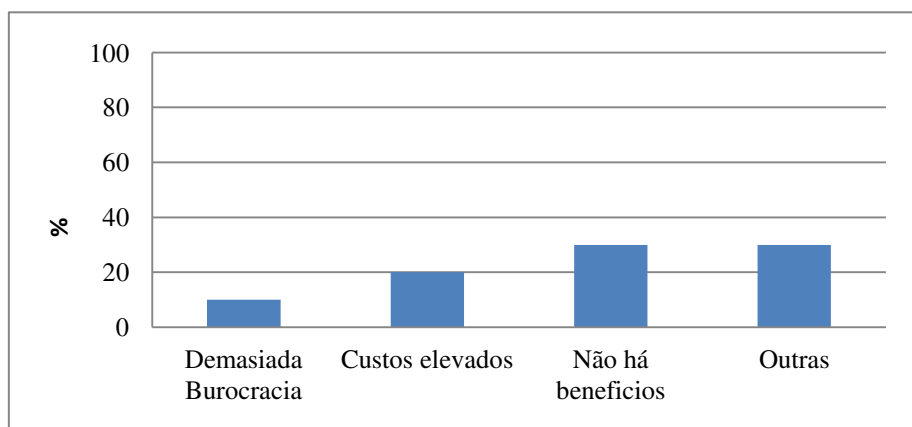
**Gráfico n.º 10 – Certificação da Atividade**



Fonte: Elaboração Própria.

Os restantes indicaram vários fatores para não certificarem a sua atividade, como por exemplo: custos elevados, demasiada burocracia e escassos rendimentos que se retiram desta atividade para suportar encargos extras (gráfico n.º11).

**Gráfico n.º 11 – Razões para a não Certificação da Atividade**

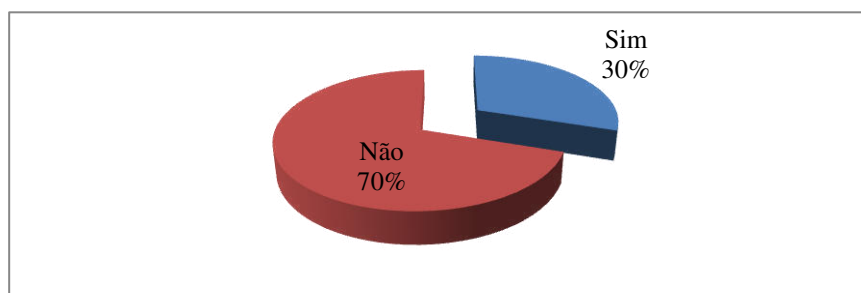


Fonte: Elaboração Própria.

Os artesãos devem adaptar os seus produtos às novas exigências dos mercados e dos consumidores. Neste sentido, e sabendo das dificuldades que daí advêm, sobretudo económicas, não devem descurar a parte promocional dos produtos e a parte criativa, de modo a abrir as portas a novos mercados, a novos clientes, a novas aplicações de produtos, a novas parcerias, etc. (Natário *et al.*, 2009).

É um facto provado, através deste inquérito por questionário, que a maioria dos artesãos de Gonçalo não desenvolve qualquer tipo de atividade promocional dos seus produtos, apenas 30% dos artesãos efetuam atividade promocional através, jornais, televisão, feiras ou em casa, os restantes 70% não desenvolvem atividades de promoção dos seus produtos (gráfico n.º12).

**Gráfico n.º 12 – Atividades de Promoção**



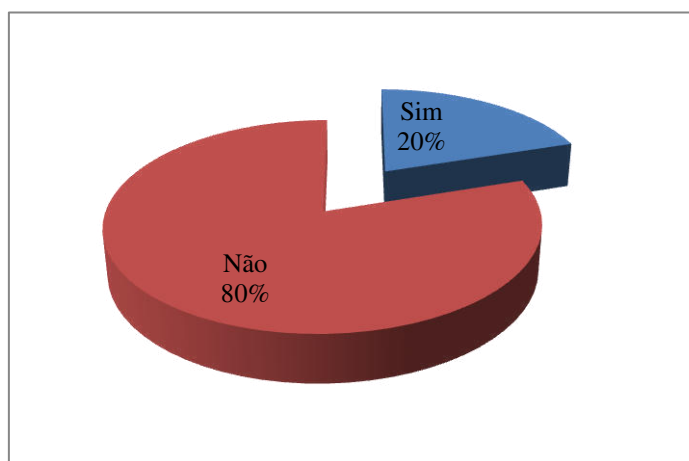
Fonte: Elaboração Própria.

### 4.3.3 Intensidade das Relações

Seguidamente apresenta-se a análise das perguntas do questionário com um carácter mais específico em relação ao tema aqui analisado o *cluster*, de modo, a averiguar a sua existência ou não.

Um das formas de se avaliar a existência ou não de um *cluster*, é através do nível de cooperação existente entre os diversos atores económicos numa determinada região. E no que concerne a Gonçalo, verifica-se que o nível de cooperação entre os artesãos e as mais diversas instituições é fraco (gráfico n.º13). Apenas 20% dos inquiridos desenvolve algum tipo de cooperação, que neste caso em concreto é com a autarquia local em termos de participação em feiras, o que acontece muito esporadicamente.

**Gráfico n.º 13** – Atividades de Cooperação



Fonte: Elaboração Própria.

De referir que apesar de desenvolverem atividades artesanais, nenhum dos artesãos inquiridos faz parte de uma Associação de Artesãos, o que por si só é revelador da forma incipiente e isolada com que os inquiridos desenvolvem esta atividade.

Efetou-se ainda uma questão onde os artesãos de Gonçalo pudessem avaliar a densidade da rede, isto é, o número de instituições que apoiam o desenvolvimento da cestaria. Desta forma, verificou-se que as respostas dadas a esta questão variam entre o apoio inexistente e/ou apoio fraco, mas onde se destacam duas instituições, as autarquias locais e associações empresariais. No que concerne ao apoio dado por associações empresariais ele é considerado fraco para cerca de 40% dos inquiridos; relativamente às autarquias locais cerca de 60% mencionam que o apoio que lhes é dado também é fraco, contrastando com apenas 10% que considera o apoio destas,

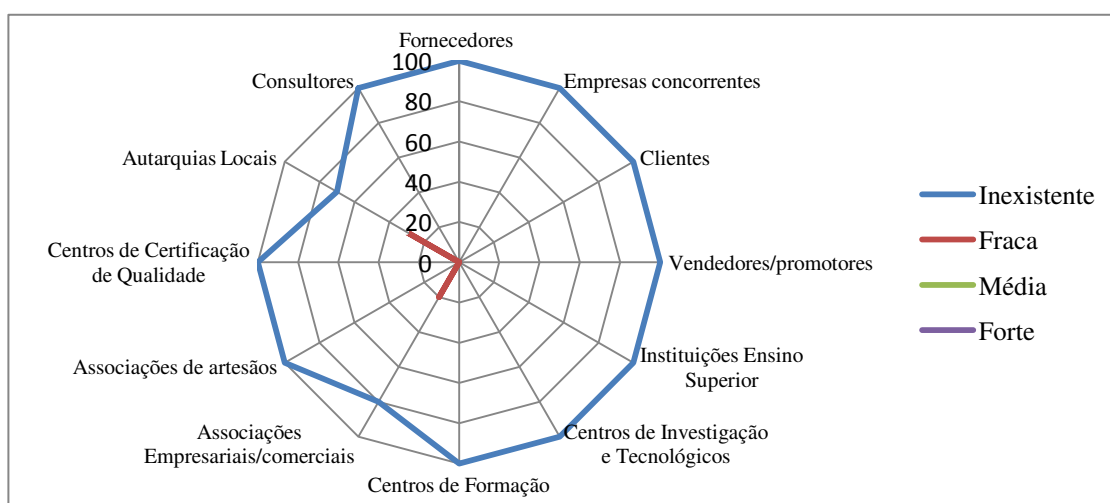
como médio. No que concerne aos outros campos apresentados no questionário as respostas indicam a inexistência de instituições de apoio ao desenvolvimento desta atividade.

No seguimento da análise da densidade das instituições presentes na região, considerou-se fundamental identificar quais as medidas de apoio aos artesãos prestadas por estas instituições, tendo-se, apenas, obtido resposta para uma medida com cerca de 30% dos inquiridos a mencionar que as instituições os apoiam através do marketing, isto é, são apoiados sobretudo na divulgação dos seus produtos.

No sentido de complementar a análise da intensidade das relações dentro do setor do artesanato em Gonçalo, procurou-se avaliar qual a intensidade das relações diretas e indiretas que os inquiridos tem para com os vários atores dentro do setor do artesanato. Neste caso verificou-se, que apenas 10% dos inquiridos respondeu a esta questão, mencionando que discorda das relações apresentadas através do Inquérito por Questionário.

Para finalizar a análise do questionário efetuou-se uma questão no sentido de avaliar em quatro graus (Inexistente, Fraca, Média, Forte) as relações de cooperação e interação entre os artesãos de Gonçalo e os colaboradores. Conclui-se que as relações são fracas. Os colaboradores que foram mais evidenciados pelos artesãos foram, associações empresariais e as autarquias locais. As associações empresariais obtêm um resultado de 20% de nível fraco no que concerne às relações de cooperação, as autarquias locais têm cerca de 30% de fraca cooperação para com os artesãos (gráfico n.º14).

**Gráfico n.º 14 – Relações de Cooperação e Interação entre os Artesãos de Gonçalo e os Colaboradores**



Fonte: Elaboração Própria.



## CONCLUSÕES

As questões do desenvolvimento regional têm marcado presença nos debates sobre o desenvolvimento dos países, onde os temas relacionados com o desenvolvimento das atividades económicas, a criação de políticas de ocupação, a valorização dos recursos endógenos, a participação das comunidades e as articulações interinstitucionais (públicas e privadas), entre outros, têm sido realçados. Assim, o sucesso de um país depende, também, do desenvolvimento das suas regiões, pelo que cada região deve potenciar os seus recursos de forma ativa, valorizando os recursos locais, incentivando a participação ativa da população, sem nunca abdicar, dos aspetos sociais, culturais, técnicos e económicos.

Diretamente associado ao desenvolvimento regional aparece o conceito de *cluster* e a importância que este assume na aceleração e consolidação do desenvolvimento de uma região. A concentração de empresas numa dada região ao agir quer como parceiras quer como concorrentes, influenciam a competitividade dentro e entre territórios e promovem a economia regional. A base de sustentação de um *cluster* está associada à mobilização total dos agentes da região, à cooperação privada e público-privada e aos efeitos de sinergias e às economias externas daí resultantes.

Quanto à Vila de Gonçalo, esta tem vindo a perder população, situação agravada pelo aumento do índice de envelhecimento e diminuição da população jovem. Contudo, Gonçalo dispõe de um conjunto de saberes resultantes de uma acumulação histórica, que representam mesmo a alma de Gonçalo e que está associado à arte de trabalhar o vime.

Face ao exposto o presente projeto aplicado tem como objetivo principal, analisar a existência ou não de um potencial *cluster*, de forma a impulsionar e expandir este setor em Gonçalo, e permitir assim, estimular o desenvolvimento e a competitividade da região, como forma de responder à questão “O *cluster* na cestaria em Gonçalo é uma realidade ou utopia?”.

Para responder ao objetivo definido, a primeira parte deste projeto aplicado baseou-se na informação recolhida através da pesquisa bibliográfica, culminando na determinação dos dados a recolher de forma a verificar determinados pressupostos que permitiu conferir a existência ou não do *cluster* em Gonçalo.

Propõem-se assim, duas formas para conferir a sua existência, a primeira através das medidas de concentração geográfica (indicadores de concentração), e a segunda através da aplicação de um Inquérito por Questionário realizado aos artesãos de Gonçalo.

Da análise aos indicadores de concentração conclui-se que o indicador que obtém melhor resultado é o Quociente de Localização ( $QL=3,59596$ ) indicando que a cestaria é uma atividade mais concentrada em Gonçalo do que em Portugal, o que por si poderá deixar antever a existência de um *cluster* em Gonçalo. Contudo, relativamente Índice Hirschman-Herfindahl modificado ( $HHm=0,020222$ ), ao Índice de Participação Relativa ( $PR=0,028011$ ) e ao Coeficiente de Especialização ( $CE=0,00010625$ ), apesar de assumirem valores que indiciam um certo grau de especialização da cestaria em Gonçalo, comparativamente com o mesmo setor em Portugal, estes não são suficientemente significativos, para fundamentar a existência de um *Cluster* em Gonçalo.

A análise global aos resultados das respostas do questionário aplicado neste estudo também deixa antever que os resultados ficaram aquém do que se pensava inicialmente. Assim, verificou-se que a maioria dos artesãos não está associado e/ou não pertence a nenhuma Associação de Artesãos, o que significa que desenvolvem a sua atividade isoladamente, não beneficiando do apoio de Associações.

Sendo as relações de cooperação/promoção importantes atributos para a definição da existência de um *cluster*, constata-se que em Gonçalo os artesãos não mantêm relações de cooperação e promoção intensas e de afinidade. Em termos promocionais verificou-se que apenas 30% dos inquiridos realiza algumas atividades de promoção dos seus produtos. Em termos de cooperação, apenas 20% dos artesãos manifesta a existência de cooperação entre os agentes locais (em especial com a autarquia local).

Nesta linha de raciocínio, ao nível da densidade da rede, isto é, o número de instituições que de alguma forma contribuem para o desenvolvimento da atividade a cestaria em Gonçalo, constata-se que a rede é fraca. Quer isto dizer que apenas existe um contributo mínimo das autarquias locais e das associações empresariais, não sendo possível por esta via considerar que se está perante um potencial *cluster*. Além disso, o apoio dado por estas fica apenas pela divulgação dos produtos.

Relativamente ao tipo de cooperação e interação entre os artesãos de Gonçalo e os mais variados colaboradores, conclui-se que os resultados apresentam um nível fraco, nomeadamente com as das autarquias locais.

Tal como nos indicadores de concentração as respostas ao Questionário tinham como objectivo avaliar a realidade entre os cesteiros e os demais agentes presentes em Gonçalo. Conclui-se, que

em Gonçalves no que concerne à densidade da rede, cooperação e promoção, estas ainda estão pouco desenvolvidas de forma a se evidenciar um *Cluster*.

Desta forma, não há evidência de um *cluster* em Gonçalves, e a sua existência é uma utopia, uma vez que os dados reunidos não permitem que sejam uma fonte de suporte para que classifique a existência de um *cluster* em Gonçalves. Para além desta evidência, surge também outra importante questão que é o fraco apoio dado pelos agentes locais.

Deste modo, após o cálculo dos indicadores definidos pode concluir-se que em Gonçalves a cestaria não assume o estatuto de *cluster*, uma vez que é atualmente uma região caracterizada por uma concentração reduzida de cesteiros e por fraca predominância ou inexistente de interação entre os atores da região, com destaque para a:

- ❖ Falta de Instituições que contribuam para a formação do *cluster*: instituições de ensino e centros tecnológicos com cursos, certificação e regulamentos direcionados para este tipo de atividades;
- ❖ Inexistência de relações de afinidade: criação de um conjunto de articulações e interações que visem a exploração comum dos circuitos de distribuição, sinergias de marca, melhor aproveitamento dos conhecimentos e técnicas individuais;
- ❖ Ausência de relações de cooperação: necessidade fulcral para o envolvimento de toda a comunidade, de modo, a convergir para a criação de sinergias e coesão.

### **Implicações do Projeto Aplicado**

Este projeto aplicado só fará sentido, se os seus resultados contribuírem para o desenvolvimento da cestaria em Gonçalves. Deste modo, considera-se que este projeto aplicado pode vir a ter implicações importantes na consciencialização dos artesãos para o planeamento de estratégias artesanais através da aplicação de procedimentos centrados sobretudo na produção e comercialização:

Este planeamento deverá incluir:

- ❖ Identificação e a análise da procura;
- ❖ Análise da oferta e sua identificação;
- ❖ Desenvolvimento de novos produtos;
- ❖ Inovação;
- ❖ Formação permanente dos artesãos;
- ❖ Acesso a novos mercados.

Contudo, este planeamento de estratégias artesanais, não deve ficar apenas por aqui, deverá existir também uma consciencialização dos agentes económicos, através de uma maior envolvência, de forma a modificar comportamentos de modo a criar bases futuras para o surgimento de um potencial *cluster* não só em Gonçalo mas também numa escala mais abrangente.

### **Limitações da Investigação**

As principais limitações encontradas na realização deste projeto aplicado recaíram inicialmente na recolha da informação. Os contactos efetuados com várias instituições revelaram-se verdadeiras barreiras na tentativa de efetuar o levantamento do número de artesãos que praticam esta atividade em Gonçalo.

Outra das limitações que se verificou foi em relação aos questionários, apesar de abranger a população total de cesteiros, o número reduzido de inquiridos representa limitações a nível estatístico. Estas limitações implicaram uma análise mais simples assente na estatística descritiva através da aplicação de valores em percentagem, gráficos e tabelas e não permitindo recorrer a outros métodos estatísticos mais sofisticados como por exemplo a estatística multivariada.

### **Sugestões para futuras investigações**

A conclusão deste projeto aplicado não implica que as dúvidas em torno deste tema se tenham dissipado, a obtenção de respostas às perguntas aqui efetuadas permitiu formular novas ideias que podem ser relevantes para futuras investigações.

Consciente das limitações identificadas, é pertinente apresentar estas propostas que futuramente podem facultar novas evidências científicas acerca do tema *clusters*. Desta forma, apresentam-se as seguintes propostas.

- ❖ Alargar o estudo a mais setores de atividade, de modo avaliar a existência de potenciais *clusters* na região;
- ❖ Analisar o papel dos agentes económicos no desenvolvimento dos *clusters*.

Para finalizar este projeto aplicado, importa realçar o papel fundamental que os agentes económicos têm na criação e implementação de medidas de desenvolvimento que visem a

afixação de empresas e população, não só na Vila de Gonçalo mas também noutras zonas do distrito, desta forma combate-se a desertificação e fomenta-se a criação de riqueza.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASHEIM, B.; ISAKSEN, A. (1997), Location, Agglomeration and Innovation: Towards Regional Innovation Systems in Norway?, *European Planning Studies*, 5 (3), 299-330.
- ATKINSON, R.; FLINT, J. (2001), Accessing hidden and hard-to-reach populations: Snowball research strategies. *Social Research Update*. V.33 Surrey: Department of Sociology. University of Surrey, 1-4.
- BECATTINI, G. (1991), Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives *International Studies of Management & Organization*, Vol. 21, (1), 83-90.
- BIERNACKI, P.; WALDORF, D. (1981), Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. *Sociological Method Research*. 10, 141-163.
- BRITTO, J.; ALBUQUERQUE, E. (2002), Clusters Industriais na Economia Brasileira: Uma Análise Exploratória a partir de Dados da RAIS, *Estudos Económicos*, 32, (1), 71-72.
- CHAER, G.; DINIZ, R.; RIBEIRO, E. (2011), A Técnica do Questionário na Pesquisa Educacional. *Araxá*, 7, (7), 251-266.
- CHRISTÄLLER, W. (1993), *Die Zenealen Ord in Sudddeutschland* (trad. Ingl., Baskin, C., Central Places in Southem Germany, N York, 1966).
- COLEMAN, J. (1958), Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. *Human Organization*, 17, 28-36.
- COSTA, J. (cord.) (2002), *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR.
- COTRIGHT, J. (2006), *Making sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development*, discussion paper prepared for the Brookings Institution Metropolitan Policy Program.
- CROCCO, M.; GALINARI, R.; SANTOS, F.; LEMOS, M.; SIMÕES, R. (2006), Metodologias de Identificação de Aglomerações Produtivas Locais, *Revista Nova Economia*, 16, (2), 211-241.
- CZAMANSKI, S. (1974), *Study of Clustering of Industries*, Halifax, Nova Scotia, Canada, Institute of Public Affairs, Dalhousie University.
- CZAMANSKI, S.; ABLAS, L. (1979), Identification of Industrial *Clusters* and Complexes: A Comparison of Methods and Findings, *Urban Studies*, Vol. 16, 61-80.
- DALFOVO, S.; LANA, A.; SILVEIRA, A. (2008), Métodos quantitativos e qualitativos: um resgate teórico. *Revista Interdisciplinar científica Aplicada*, Blumenau, 2, (4), 01-13.
- DEWES, J. (2013), *Amostragem em Bola de Neve e Respondent-Driving Sampling: uma descrição dos métodos*. Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Estatística. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre.

- ENRIGHT, M. (1996), Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda, in U. Staber, N. Schaefer e B. Sharma (eds.) *Business Networks: Prospects for Regional Development*, Berlin: Walter de Gruyter. 190-203.
- ENRIGHT, M. (2001), *Regional Cluster: What we Know and What we Should Know*”, paper present for Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, Kiel, Germany, 12-13 November, 1-28.
- FAUGIER, J.; SARGEANT, M. (1997), Sampling hard to reach populations. *Journal of Advanced Nursing*. 26, 790-797.
- FRIEDMANN, J.; WEAVER C. (1979), *Territory and Function*, Berkeley, University of California Press.
- GIL, A. (1999), *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. Ed. São Paulo: Atlas.
- GOODMAN, L. (1961), Snowball Sampling. *The Annals of Mathematical Statistics*, 32, 148-170.
- GORDON, I.; MCCANN, P. (2000), Industrial Clusters, Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?, *Urban Studies*, 37, (3), 513-532.
- GRANOVETTER, M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- GRILO, R.; VARAJÃO, J.; BASTO-FERNANDES, V.; PEREIRA, A. (2010), Investigação em sistemas de informação em Portugal: caracterização do período de 2004 a 2007, *Revista Electrónica de Biblioteconomia e Ciência da Informação*, 41-55.
- HADDAD, P. (1999), *Os Clusters Produtivos, Estado de Minas Gerais*, Belo Horizonte, Julho.
- HENSLIN, M. (1972), Studying deviance in four settings: research expericens with cabbies, suicide, drug users, and abortionees. in DOUGLAS, J. *Research on deviance*. Nova Iorque: random House, 35-70.
- IAMMARINO, S.; MCCANN, P. (2006), The Structure and Evolution of Industrial Clusters: Transactions, Technology and Knowledge Spillovers, *Policy Research*, 35, (7), 1018-1036.
- INE (2011), *Censos 2011*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2013), *Anuário Estatístico da Região Centro*. Instituto Nacional de Estatística.
- LEITÃO, J. (2006), Open Innovation Clusters: The Case of Cova da Beira Region (Portugal), *Conference Proceedings of ISBE*, (<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/488>).
- MACHADO, T.; CARVALHO, T.; ALMEIDA, D. (2013), *Inovação e Competitividade: Cluster Turismo – Região da Madeira*, Instituto Politécnico da Guarda. Ed.
- MARCONI, A.; LAKATOS, M. (2002), *Técnicas de pesquisa*. 5.º Ed. São Paulo: Atlas.
- MARSHALL, A. (1980), *Principles of Economics*, London MacMillan.
- MUSTAFA, D.; HAYNES, K. (1999), Regional efficiency in the manufacturing sector: Integrated shift-share and data envelopment analysis, *Economica Development Quartely*, May. 13 (2), 183-199.

- MYTELKA, L.; FARINELLI, F. (2000), Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness, *Discussion Paper Series*, The United Nations University, Institute for New Technologies, October, 11-14.
- NATÁRIO, M.; BRAGA, A.; REI, C. (2009), Os *clusters* artesanais e o desenvolvimento das regiões: o caso da BIN, in *CD Atas do I Congresso de Desenvolvimento Regional de Cabo Verde*, 15.º Congresso da APDR., 3483- 3507.
- NATÁRIO, M.; BRAGA, A.; REI, C. (2011), Clustering Craftwork Activities: An Approach to Promote regional Development in Peripheral Region of Portugal, *Investigaciones Regionales*, Nº 19, 97-116.
- OCDE (1999), Boosting Innovation: The *Clusters* Approach, *OCDE Proceedings*, Paris.
- PEREIRA, E. (2011), *Clusters* Industriais e Sistemas de Inovação: o caso da Marinha Grande, *Tese de Mestrado*, Universidade de Aveiro.
- PEREIRA, E.; FERNANDES, A. (2006), The clusters Development as a Factor of Competitive Advantage, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3 (2), 266-276.
- PEREIRA, M. (2009), Capacidade de Inovação Empresarial e Políticas Públicas, *Tese de Mestrado*, Universidade de Aveiro.
- PERROUX, F. (1955), Note sur la notion de pole de croissance. *Economie Appliquée*, vol. 1, 2.
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Basic Books.
- PORTER, M. (1998), Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, 76 (6), 77-90.
- PROINOV (2002), *Clusters e Política de Inovação*, Presidência do Conselho de Ministros (Eds).
- RICHARDSON, J. (1989), *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. São Paulo, Atlas.
- ROELANDT, T.; GILSING, V.; SINDEREN, V. (2000), New Policies for the New Economy Cluster-based Innovation Policy: International Experiences in, *4<sup>th</sup> Annual EUNIP Conference Tilburg*, The Netherlands 7-9 December 2000.
- ROSENFELD, S. (1997), Bringind Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, *European Planning Studies*, 5 (1), 3-23.
- RUSSO, A. (2000), The Sustainable Cultural Cluster-Notes on Agglomeration, Tourism Policy and Information technologies in Tourist Cities, *40<sup>th</sup> Congress of the European Regional Science Association*, Barcelona.
- SALGANIK, J.; HECKATHORN, D. (2004), Sampling and estimation in hidden populations using respondent-driven sampling. *Sociological Methodology*. 34, 193-240.
- SANTOS, C. (2007), Identificando Clusters. Uma Proposta Metodológica com Aplicação Empírica ao Sector do Turismo, *Tese de Mestrado*, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.



- SFORZI, F. (2008), *Unas Realidades Ignoradas: de Marshall a Becattini*, coleção Mediterráneo Economico; Nº 13, Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito, Fundación Cajamar.
- SIMMIE, J. (2004), Innovation and *Clustering* in the Globalised International Economy, *Urban Studies*, 41, (5/6), 1095-1112.
- SIMMIE, J. (2006), Do *Clusters* or Innovation Systems Drive Competitiveness?, in Asheim B., Cooke P. & Martin R. (Eds.), *Clusters and regional Development: Critical Reflections and Explorations*. Routledge, London, 164-187.
- SIMÕES, R. (1995), *Desenvolvimento Regional - Problemática, Teoria, Modelos*, 4ªed., Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- SNIJDERS, T. (1992), Estimation on the basis of snowball samples: how to weight. *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 36, 59-70.
- SPREEN, M. (1992), Rare populations, hidden populations and link-tracing designs: what and why?. *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 36, 34-58.
- STÖHR, W.; TAYLOR, F. (eds) (1981), *Development from above or below?* John Wiley & Sons, Lda.
- THÜNEN, V. (1826), Der isoliert staat in beziehung auf landwirtschftslehre und nationalökonomie, (trad.Ingl).Wartenberg, C. como Vonthunen`s Isolated State, Perguamon Press, Oxford, (1966).
- TRISTÃO, H. (2000), *Cluster e a Cadeia Produtiva de Calçados de França*. França: Facef-França.
- VAN METER, M. (1990), Methodological and design issues: techniques for assessing the representatives of snowball samples. In LAMBERT, Y. The collection and interpretation of data from hidden populations. NIDA *Research Monograph Series*. Rockville, MD: National Institute on Drug Abuse, 98, 31-43.
- WEBER, A. (1909), Uber den standor des industrien (trad. Ingl) Friedrich, C. (1957), como *Alfred Weber`s Theory of the Location of Industries*, Cambridge.

## **WEBGRAFIA:**

<https://www.mun-guarda.pt> acedido em: 23-01-2014.

<https://www.ine.pt> acedido em: 07-12-2014.

# ANEXO I

# QUESTIONÁRIO

Gonçalo – Cestaria

## Instruções do questionário:

O presente questionário faz parte de um projeto de investigação no âmbito da tese de Mestrado em Gestão do Instituto Politécnico da Guarda, sob o tema: “Os *clusters* e o desenvolvimento das regiões: *cluster* na cestaria em Gonçalo uma realidade ou utopia?”.

Neste sentido, são-lhe apresentadas um conjunto de questões que permitirão perceber e aferir qual o nível de interação e cooperação entre os artesãos de Gonçalo de modo a conseguir-se avaliar se estamos perante um *cluster*.

É fundamental que as respostas sejam dadas com o maior rigor e honestidade, uma vez que, só assim, será possível avaliar o que se pretende.

Relativamente às questões que serão apresentadas, **não há respostas certas ou erradas**, pretende-se apenas a sua opinião pessoal.

Este questionário é **confidencial** e o seu **anonimato** será respeitado.

Data \_\_\_\_\_

Assinale sempre que possível com um (X) a resposta que mais se adequa a si:

<b>1. Idade:</b>	(X)
De 18 a 30 anos	
De 31 a 40 anos	
De 41 a 50 anos	
Mais de 51 anos	

<b>2. Género:</b>	(X)
Masculino	
Feminino	

<b>3. Desenvolve a sua profissão de Cesteiro a tempo:</b>	(X)
Integral	
Parcial	

<b>4. Se respondeu <u>Parcial</u> à pergunta 3 indique porquê:</b>	(X)
Ocupação de tempo ou lazer	
Gosto pela atividade	
Não é rentável	
Está desempregado	
Outra	

<b>5. Qual a forma jurídica da sua empresa:</b>	(X)
Empresa em Nome Individual	
Sociedade Comercial	
Sociedade Agrícola	
Associação	
Outra	

<b>6. A produção da Cestaria realiza-se através do recurso a:</b>	(X)
Equipamentos e técnicas tradicionais	
Tecnologia de produção artesanal não licenciada	
Tecnologia artesanal com inovação tecnológica	
Auxílio de equipamentos mecânicos	

<b>7. Indique os principais entraves/dificuldades ao desenvolvimento do seu negócio:</b>

<b>8. Indique quais os fatores que distinguem os seus produtos:</b>	(X)
Produtos únicos e originais	
Processo de produção é artesanal	
Qualidade dos produtos em relação à oferta disponível	
Preços mais acessíveis relativamente aos da concorrência	
Apresentação do produto	
Canais de comercialização utilizados	
Outros	

<b>9. Indique os principais mercados dos seus produtos (em %):</b>	<b>%</b>
Local/Regional	
Nacional	
Internacional	

<b>10. Como é efetuada a comercialização dos seus produtos? (em %):</b>	<b>%</b>
Vendas a retalho (diretamente ao consumidor, feiras de artesanato e mercados)	
Vendas por grosso (armazenistas, intermediários locais/regionais)	

<b>11. A sua atividade é Certificada?</b>	<b>(X)</b>
Sim	
Não	

<b>11.1. Se respondeu <u>negativamente</u> à pergunta 11 indique as razões:</b>	<b>(X)</b>
Demasiada burocracia	
Custos elevados	
Não há benefícios	
Outras	

<b>12. Desenvolve atividades de Promoção dos seus produtos?</b>	<b>(X)</b>
Sim	
Não	

<b>12.1. Se respondeu <u>Sim</u> na pergunta 12 indique quais:</b>	<b>(X)</b>
Página na Internet ( <i>site, facebook</i> )	
Espaço destinado à exposição e venda no domicílio	
Espaços municipais ou casas da cultura ou em associações	
Outras	

<b>13. Desenvolve atividades de Cooperação?</b>	<b>(X)</b>
Sim	
Não	

<b>13.1. Se respondeu <u>Sim</u> na pergunta 13 indique com que Entidades:</b>	<b>(X)</b>
Associações de Artesãos	
Autarquias Locais	
Núcleos Empresariais	
Centros Tecnológicos	
Instituições de Ensino Superior	
Fornecedores	
Vendedores/Promotores	
Outros	

<b>14. Pertence a alguma Associação de Artesãos?</b>	<b>(X)</b>
Não	
Sim. Qual?	

<b>15. Quais os benefícios/vantagens de pertencer a uma Associação de Artesãos:</b>

**16. Na sua opinião, como avalia a densidade da rede (nº) de Instituições que apoia o desenvolvimento da cestaria na região:**

	Inexistente	Fraca	Média	Forte
Instituições Ensino Superior				
Centros de Investigação e Tecnológicos				
Centros de Formação				
Associações Empresariais/Comerciais				
Centros de Certificação de Qualidade				
Autarquias Locais				
Outras? (Quais)				

**17. Em que medidas as Instituições existentes na região apoiam a sua empresa: (X)**

Ações de Formação	
Promoção /Vendas	
Produção	
Marketing	
Novos conhecimentos do Setor	
Novos Materiais	
Novos Mercados	
Outros	

**18. Na sua opinião, dentro do setor do artesanato, verifica-se que em Gonçalo: (X)**

	(1-Discordo totalmente		5- Concordo totalmente)		
	1	2	3	4	5
As atividades estão fortemente ligadas por relações diretas ou indiretas de fornecimento (bens e serviços intermédios, componentes e subsistemas, bens de equipamento e software especializado, serviços de apoio e serviços de investigação aplicada contratualizada).					
As atividades estão fortemente ligadas por relações diretas ou indiretas na exploração de tecnologias similares para fins distintivos.					
As atividades estão fortemente ligadas por relações diretas ou indiretas na exploração de circuitos de distribuição comuns e sinergias de marca.					
As atividades estão fortemente ligadas por relações diretas ou indiretas no aproveitamento do mesmo tipo de competências e conhecimentos.					
As relações de Concorrência entre as empresas do cluster são elevadas					
As actividades estão fortemente ligadas por relações baseadas na confiança e nas alianças estratégicas entre as empresas.					
Existem fortes relações com os agentes económicos e com o meio envolvente.					
A Integração do cluster é importante para o desenvolvimento económico.					

**19. Na sua opinião, como avalia as relações de cooperação e interação entre os artesãos de Gonçalo e os colaboradores:**

	<b>Inexistente</b>	<b>Fraca</b>	<b>Média</b>	<b>Forte</b>
Fornecedores				
Empresas Concorrentes				
Clientes				
Vendedores/Promotores				
Instituições Ensino Superior				
Centros de Investigação e Tecnológicos				
Centros de Formação				
Associações Empresariais/Comerciais				
Associações de Artesãos				
Centros de Certificação de Qualidade				
Autarquias Locais				
Consultores				

Terminou o preenchimento deste Questionário.

Obrigada pela sua Colaboração.