

Os clusters artesanais e o desenvolvimento das regiões: o caso da BIN

Maria Manuela Natário- Instituto Politécnico da Guarda (m.natario@ipg.pt)

Ascensão Braga- Instituto Politécnico da Guarda (sbraga@ipg.pt)

Constantino Rei- Instituto Politécnico da Guarda (cmrei@ipg.pt)

Resumo

A globalização e integração dos países teve repercussões positivas ao nível do seu desenvolvimento económico e social, mas simultaneamente evidenciou assimetrias regionais, exigindo novos modelos explicativos para atenuar as disparidades existentes. Os paradigmas mais recentes valorizam as características endógenas do território, que surgem como determinantes do seu desenvolvimento e as regiões e os seus actores locais deverão identificar novas formas de organização da produção e de relacionamento, destacando-se os *clusters*. Dado que na Beira Interior Norte as actividades artesanais assumem uma relativa importância económica e social, o presente *paper* tem como propósito verificar se este sector adquire a classificação de *cluster* na região e seguidamente fazer a sua caracterização enquanto potencial *cluster* a promover e a desenvolver.

1. Introdução

“Mais do que um simples conceito, o desenvolvimento local é um ideal. Traz consigo a promessa de um modelo alternativo de desenvolvimento, de uma solução para o problema do desenvolvimento desigual, para o crescimento impelido por forças exteriores” Polèse (1998:217)

A crescente globalização e integração dos países teve repercussões positivas ao nível do desenvolvimento económico e social, mas simultaneamente evidenciou as assimetrias regionais. Estas desigualdades mostraram a necessidade de encontrar novos modelos explicativos para atenuar as disparidades existentes. Nessa explicação, os paradigmas mais recentes valorizam o papel do espaço e as características endógenas do território, que surgem como determinantes no desenvolvimento das regiões.

As limitações das teorias clássicas da localização, nomeadamente a falta de uma teoria económica consistente e o de estarem confinadas ao espaço nacional, deram origem a novas abordagens, onde começaram a ser desenvolvidas as teorias de desenvolvimento regional. Dentro do paradigma de desenvolvimento regional endógeno e no contexto de crescente globalização das economias, as regiões defrontam-se com o duplo paradoxo na procura de vantagens competitivas: pensar local e agir global. Neste sentido, as regiões terão de apostar nas especificidades locais (informação, conhecimento, relações, motivação, cultura, valores, usos e costumes, etc) e valorizar os recursos endógenos subutilizados, reaproveitando as vantagens competitivas herdadas e construídas para sobreviver no contexto de concorrência acrescida dos territórios.

Deste modo, na procura de vantagens competitivas as regiões e os seus actores locais deverão identificar formas de organização da produção para melhorar o seu modo de produzir e de se relacionarem, onde se destacam os *clusters*. Relativamente às regiões de baixa densidade populacional, parece difícil que as mesmas sejam capazes de gerar a necessária massa crítica de concentração de negócios para atrair serviços e adquirir a classificação de *cluster* (Rosenfeld, 1997).

Neste sentido, sendo a Beira Interior Norte, uma região caracterizada por frágil tecido económico, envelhecimento da população e baixa densidade populacional, onde as actividades artesanais assumem uma relativa importância económica e social para a região, o presente *paper* tem como propósito verificar se este sector adquire a classificação de *cluster* na região e seguidamente fazer a sua caracterização enquanto potencial *cluster* a promover e a desenvolver, valorizando os recursos endógenos, criando riqueza e fomentando-se assim a competitividade e o desenvolvimento da região onde se insere.

O presente *paper* apresenta a seguinte estruturação: primeiro começa-se por fazer uma breve revisão bibliográfica das teorias explicativas do desenvolvimento regional assimétrico realçando a importância e o papel dos *clusters* nesta problemática. Posteriormente apresenta-se a metodologia utilizada e os resultados alcançados na análise efectuada. Por fim, nas reflexões finais, sugerem-se algumas estratégias de desenvolvimento para os *clusters* artesanais.

2. Revisão de literatura

A crescente globalização e integração dos países teve repercussões positivas ao nível do seu desenvolvimento económico e social mas, simultaneamente, evidenciou as assimetrias regionais. Na procura de respostas para o desenvolvimento regional desigual é possível encontrar diversas teorias: as Teorias Clássicas de Localização, as Teorias de Desenvolvimento Regional com ênfase nos factores de aglomeração e uma abordagem mais recente que valoriza as características endógenas do território como determinantes do desenvolvimento.

Nas Teorias Clássicas de Localização inserem-se todo um conjunto de trabalhos que encontram origens em von Thünen (1826), Weber (1909), Christaller (1933), Lösch (1944) e Isard (1956), entre outros, que procuraram explicar as formas de organização espacial (localização) em função das diversas actividades económicas, nomeadamente a agricultura, a indústria e os serviços. Estas teorias foram alvo de várias críticas, por considerarem a empresa isoladamente; pelo seu carácter estático e inexistência de relações de interdependência; por não considerarem os efeitos dos custos de transporte na localização óptima das empresas e, ainda, por pressuporem que os agentes económicos são sempre racionais e que a circulação da informação é perfeita.

Todavia, os seus contributos foram importantes e constituíram um impulso para as bases das teorias posteriores, destacando-se as teorias tradicionais da convergência/divergência regional que enfatizam os factores de aglomeração onde se incluem autores como Alfred Marshall (1890); François Perroux (1955) e Gunnar Myrdal (1957). Estas teorias surgem como resultado do processo de modernização, de reestruturação tecnológica e do fenómeno da mundialização. A variável espaço adquire um novo sentido, “o espaço não é mais, como para os neoclássicos, um elemento a integrar, igualizar e uniformizar mas, pelo contrário, ele é a base da desigualdade técnica, económica e social” Aydalot (1985:112). Desta forma, o crescimento económico não é um processo homogéneo, mas descontínuo nos vários lugares, onde os desequilíbrios tendem a manter-se e em alguns casos a agravarem-se.

Marshall (1890), utilizou o conceito de “distrito industrial”, para demonstrar as vantagens da aglomeração das pequenas e médias empresas localizadas ao redor das

grandes indústrias dos subúrbios das grandes cidades inglesas. Considerando o pressuposto de rendimentos crescentes à escala, defendeu que a aglomeração de empresas inter-relacionadas potencia economias externas difíceis de alcançar caso actuassem isoladamente.

Perroux (1955), com a teoria dos pólos de crescimento, veio defender que o crescimento não se manifesta de forma homogénea no espaço, mas em pólos de crescimento com diferente intensidade e com efeitos externos variáveis em toda a economia. O crescimento tem início numa “empresa motora” ou pólo de crescimento que, pela sua dimensão e posição, tem uma acção propulsora do desenvolvimento económico local.

Por sua vez Myrdal (1957), introduziu um conceito revolucionário, o da “causalidade circular e cumulativa”, onde o sistema económico é encarado de forma dinâmica. Analisando as relações existentes entre os espaços desenvolvidos de forma desequilibrada, concluiu que a mobilidade dos factores produtivos vai agravar as disparidades de forma cumulativa pois, “o jogo das forças de mercado opera no sentido da desigualdade” Myrdal (1957:42). No seguimento das questões da aglomeração, surgiu também a análise de Hirschman (1958), que adoptou uma visão intervencionista e discutiu a questão regional com os conceitos de efeitos a montante e a jusante da implementação das empresas.

Na década de setenta, a crise do modelo fordista de produção, o esgotamento da visão funcionalista do desenvolvimento e a incapacidade dos modelos tradicionais explicarem as mudanças registadas nas hierarquias espaciais, deram origem a uma nova corrente dita territorialista do desenvolvimento endógeno, em que o território assume um papel estratégico.

Nesta linha de pensamento, os primeiros contributos para a teoria do desenvolvimento regional endógeno surgem com Friedmann & Weaver (1979) e Stöhr & Taylor (1981)¹ que defendem o desenvolvimento a partir de baixo em que, para ganhar uma dinâmica auto-sustentada e combater as desigualdades, é necessário o reforço das interacções intra e inter-regiões, bem como um estímulo aos factores endógenos geradores de

¹ Os primeiros adoptaram a designação “territorialista” e os segundos a designação “*from below*”.

mudança. Trata-se de um desenvolvimento endógeno que assenta no território e nas suas especificidades locais. O espaço deixa de ser um elemento neutro e passa a ser uma variável estratégica fundamental do desenvolvimento, que é agora definido em função das necessidades e do bem-estar das populações. O desenvolvimento da região é o resultado da participação de toda a população nas suas diversas dimensões (culturais, sociais, históricas, técnicas, económicas, sectoriais), da valorização dos recursos naturais e tem uma perspectiva dinâmica e inovadora, assente numa economia flexível, na autarcia selectiva e na pequena escala (Aydalot, 1985).

O desenvolvimento endógeno é, assim, um processo que envolve a permanente ampliação da capacidade da região para acrescentar valor à produção, para absorver e reter o excedente económico gerado localmente, bem como atrair excedentes provenientes de outras regiões (Malinvaud, 1993). Neste processo, importa saber como as regiões podem gerar mecanismos endógenos de criação de riqueza com base nos seus recursos específicos. Como resposta surgiram diversos modelos ou perspectivas de desenvolvimento associados ao perfil e à estrutura do sistema produtivo local com destaque para os distritos industriais, os meios inovadores e os *clusters*.

Refira-se, antes de mais que os Sistemas de Produção Local (SPL) são locais de integração de conhecimentos gerados internamente e externamente, permitindo incorporar factores de natureza territorial na explicação dos processos de inovação, difusão e acumulação tecnológica (Marques, 1998; Silva & Mota, 1996). Englobam um conjunto de actividades interdependentes, técnica e economicamente organizadas e territorialmente aglomeradas (Peyrache-Gadeau, 1995; Courlet & Pequer, 1992), em que os diferentes actores locais convivem da mesma realidade, desenvolvem-se de forma colectiva e partilham informações, problemas e soluções.

A emergência dos modelos de desenvolvimento endógeno e a importância dada ao território levaram à revitalização dos distritos industriais Marshallianos retomados por Becattini (1979). Estes são considerados entidades sócio-territoriais com a presença activa de uma comunidade aberta, de pessoas e de empresas, dentro de um espaço geográfico e histórico (Becattini, 1992) com capacidade de desenvolver e organizar um sistema coerente e consensual de relações entre os actores locais. Mais do que a presença de um conjunto de empresas territorializadas sobressai a partilha de uma

cultura e valores comuns (Courlet, 1999) entre os agentes locais e a presença de factores histórico-sociais. Os distritos industriais baseiam-se na especialização flexível e em externalidades, numa lógica territorial não hierarquizada, diferente do modelo Fordista de produção em massa (Benko & Lipietz, 1992) e da organização hierárquica das grandes empresas.

Para tentar descrever os comportamentos inovadores dos sistemas de produção localizados surge, na década de oitenta, o conceito de meio inovador, resultado dos trabalhos das equipas do GREMI² (Aydalot, 1986; Aydalot & Keeble 1988; Camagni, 1991; Maillat & Perrin, 1992; Maillat et al. 1993; Ratti et al. 1997; Crevoisier & Camagni, 2000; Camagni et al. 2004), que salientam o papel do meio (*milieu*) no processo de desenvolvimento dos territórios. “A empresa não é um agente inovador isolado, ela é parte do meio que a faz agir” (Aydalot, 1986). O meio é entendido como um conjunto territorializado, aberto ao exterior, que integra os saber-fazer (técnicos, comerciais, organizacionais e relacionais) e é inovador quando se desenvolvem interacções entre os agentes económicos e pela convergência de formas mais eficientes de gestão dos recursos e aprendizagens (Maillat e tal., 1993).

O meio inovador, como conjunto sócio-territorial, integra recursos materiais (empresas, infra-estruturas, etc), imateriais (conhecimento) e institucionais (regras), dominado por uma cultura historicamente enraizada de saber-fazer, assente num sistema relacional de concorrência/cooperação dos actores locais (Lecoq, 1991). Um meio inovador pressupõe, assim, a criação e a constante renovação de recursos, essencialmente de natureza imaterial (saber, saber-fazer, processos de aprendizagem colectiva, cooperação, canais informacionais, etc.). Ele é o centro dos processos de mudança e educação permanentes, uma combinação criativa de saber-fazer e competências específicas, onde são criados e desenvolvidos novos saber-fazer (Maillat, 1996).

Assim, o meio inovador articula três dimensões complementares e interdependentes: dimensão cognitiva (processos de aprendizagem ligados ao paradigma tecnológico e adaptáveis aos sistemas produtivos específicos); dimensão organizacional (processos de aprendizagem a regular as interacções entre actores) e dimensão territorial (meio como

² Groupe de Recherche Européen sur les Milleux Innovateurs. Desenvolveram diversos trabalhos agrupados em diversas fases desde o GREMI I (1986) ao GREMI VI (2002).

unidade e homogeneidade favorável à criação de factores externos de proximidade e de vantagem comparativa específica ao território) (Quévit & Van Doren, 1996).

A inovação surge, assim, como resultado de um processo colectivo, complexo e interactivo, que integra relações formais e informais entre os actores (públicos e privados) e de uma combinação criativa de saber-fazer e competências específicas radicadas no meio. Assim sendo, a noção de meio inovador deve vir associada a redes de inovação (interacções que animam a dinâmica interna e externa do meio), que ajudam a gerir a complexidade crescente associada aos processos de inovação. Estas são definidas como “um conjunto coordenado de actores heterogéneos (laboratórios públicos, centros de pesquisa técnica, empresas, etc.) que participam colectivamente na concepção, na elaboração, na produção e na difusão de procedimentos de produção de bens e de serviços” Maillat (1996:13) e supõem a existência de ligações directas e não hierárquicas entre os diversos elementos (Maillat et al. 1993).

No seguimento da abordagem dos meios inovadores surgiu o conceito de *learning regions* inserido no paradigma da *learning economy* (Lundvall, 1996). Este conceito procura considerar a emergência de um novo paradigma da produção baseado nas tecnologias de informação e comunicação e nos desafios da economia do conhecimento, onde as regiões ocupam um papel central adoptando “princípios de criação de conhecimento de aprendizagem contínua” Florida (1995:532).

Florida (1995) utilizou o conceito *learning regions* para os territórios que tinham como função a recolha e o repositório de conhecimentos e ideias, bem como proporcionar o ambiente e as infra-estruturas favoráveis aos fluxos do conhecimento, ideias e de práticas de aprendizagem. Acrescenta que estas regiões são territórios de excelência, quer em termos de interacção, quer em termos de aprendizagem e inovação.

As *learning regions* contribuem também, segundo Ferrão (1996), para o aprofundamento das relações entre o território, a inovação e o desenvolvimento, considerando as condições territoriais de desenvolvimento; a integração dos contributos recentes das diversas ciências regionais; a compreensão de forma sistémica das relações entre os actores (individuais e colectivos); e a crescente importância atribuída às políticas de base territorial. Além disso, as *learning regions* são estádios avançados de sistemas

de produção locais onde se procura utilizar não só as novas tecnologias como, também, as novas oportunidades organizacionais de cooperação inter-empresarial por elas proporcionadas (Asheim, 1996).

Uma outra abordagem dentro do paradigma de desenvolvimento regional endógeno, mas mais abrangente, diz respeito à análise dos *clusters*. Com efeito, na procura de vantagens competitivas as regiões e os seus actores locais deverão identificar formas de organização da produção para melhorar o seu modo de produzir e de se relacionarem. Isto é possível através da concentração geográfica de empresas e instituições interligadas (instituições governamentais e não governamentais, instituições de ensino superior, associações profissionais, associações empresariais e comerciais, etc) numa área específica, que Porter (1985,1990, 1998) denominou de *clusters*.

Os *clusters* podem ser definidos como redes de produção e empresas fortemente interdependentes ligados entre si numa cadeia de produção de valor acrescentado, podendo integrar alianças com empresas e universidades, institutos de investigação, serviços às empresas intensivos em conhecimento, agentes de interface (como os *brokers* e consultores) e clientes (Roelandt et al., 2000).

Segundo o Porter (1998), o mapa económico do mundo é actualmente dominado pelos chamados *clusters*, que são aglomerados críticos de um sucesso concorrencial fora do vulgar, num campo particular. Os *clusters* influenciam a competitividade dentro e entre territórios, na medida em que aumentam a produtividade das empresas, direccionam as actividades inovadoras e estimulam a formação de novos negócios expandindo e fortalecendo o próprio *cluster*. A base de sustentação de um *cluster* é a mobilização total entre os agentes de uma região, através da cooperação/interacção privada e pública-privada e os efeitos sinérgicos e economias externas daí resultantes. Os *clusters* oferecem uma forma construtiva para mudar a natureza do diálogo entre os sectores público e privado.

Os *clusters* abarcam um conjunto diversificado de canais e clientes, ligados lateralmente a produtores de bens complementares e a empresas relacionadas, tendo como limites as ligações e a complementaridade existente entre as empresas e as instituições do território (Porter, 1998). Os *clusters* para além de promoverem a competição, também

são passíveis de promover a cooperação, na medida em que a cooperação (maioritariamente vertical) pode existir envolvendo empresas de indústrias relacionadas e instituições locais, logo constituem uma forma alternativa de organizar a cadeia de valores (Leitão, 2006).

A análise aos *clusters* pode ser feita a diferentes níveis, segundo diferentes abordagens (Roelandt et al., 2000; PROINOV, 2002; Ketels, 2003; Leitão, 2006; etc). Roelandt et al. (2000), adoptaram a seguinte classificação (Quadro 1):

Quadro 1- Níveis da análise de cluster

Nível de análise	Conceito de <i>cluster</i>	Ênfase da análise
Nível Nacional (macro)	Grupo de indústrias relacionadas na estrutura económica	Padrões de especialização da economia nacional/regional Necessidades de inovação e de melhoria de produtos e processos em mega-clusters.
Nível da Indústria ou Ramo (meso)	Indústrias inter e intra-relacionadas nas diferentes etapas da cadeia de produção do mesmo produto final	Análise de Swot e de benchmark das indústrias Explorar as necessidades de inovação
Nível de empresa (micro)	Fornecedores especializados em torno de uma empresa ou um pequeno núcleo de empresas (relações inter-empresas)	Desenvolvimento de negócios estratégicos Análise e gestão da cadeia Desenvolvimento de projectos de inovação em colaboração

Fonte: Roelandt et al. (2000:11)

No PROINOV (2002) é possível distinguir 4 tipos de *cluster* que permitem prosseguir objectivos diferentes em termos de política de inovação (Quadro 2).

Quadro 2- Tipos de Cluster e Utilidade para a Política Integrada da Inovação

Tipos de Cluster	Conceito de <i>cluster</i>
Micro cluster ou cluster local	Conjunto geograficamente próximo de empresas e instituições inter-relacionadas e por elementos comuns e complementariedades, actuando num campo particular de actividade (no mesmo sector ou eventualmente no mesmo segmento de um sector); essas empresas simultaneamente concorrem entre si no mercado dos produtos (ou serviços) e são capazes de cooperar entre si, e ao fazerem-no aumentam a competitividade do conjunto, o caso dos “distritos industriais italianos” caberiam nesta noção, em que a focalização das empresas num leque reduzido de actividades ou de segmentos de actividades é uma característica chave.
Clusters industriais ou simplesmente cluster	É um conjunto de empresas inter-relacionadas de fornecedores especializados, de prestadores de serviços, de empresas pertencentes a indústrias relacionadas e de instituições associadas (desde universidades a centros de certificações de qualidade e associações comerciais) que desenvolvem a sua actividade em campos diferentes recorrendo a tecnologias distintas mas complementares, e que pela inovação que umas geram se concretizam benefícios para as outras, beneficiando todas da melhoria da competitividade das partes

<p>Cluster regional</p>	<p>É no essencial um cluster industrial cujas articulações principais funcionam no interior de um dado espaço regional (sub-nacional) podendo essas articulações repetir-se total ou parcialmente noutras regiões do mesmo país; a este nível são mais pertinentes os efeitos de proximidade geográfica sobre a dinâmica de inter-acção entre actores e seus efeitos ao nível da competitividade e inovação do conjunto</p>
<p>Mega cluster</p>	<p>É um conjunto de actividades distintas, mas cujos bens ou serviços satisfazem a procura de uma mesma Área funcional da procura final, recorrendo a competências básicas complementares e podendo explorar vantagens de interligação e articulação em rede entre si e com outras entidades, nomeadamente as que permitem a acumulação do capital imaterial para o conjunto das empresas envolvidas</p>

Fonte: PROINOV (2002:14)

Como se pode constatar, na definição de *cluster* os diversos autores enfatizam diferentes factores e várias dimensões. A maioria das definições engloba os seguintes elementos: concentração geográfica (espacial); concentração sectorial; cooperação versus competição; especialização e interdependência.

Verifica-se que o conceito de *cluster*, enfatiza as relações de cooperação entre empresas e entre concorrentes, mas não exclui a competição. O necessário equilíbrio entre cooperação/competição deu origem ao termo *co-opetition* (co-opetição). Os actores do *cluster* estabelecem entre si um sistema de interacções e interdependências capazes de gerar sinergias e de contribuir para o crescimento económico das empresas e para o desenvolvimento dos territórios.

Assim, como principais componentes de um *cluster industrial*, no sentido amplo e não apenas para as indústrias transformadoras, seguindo o PROINOV (2002) podemos apontar:

- **As relações numa cadeia de fornecimentos:** actividades que estão fortemente ligadas por relações directas ou indirectas 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 relações de afinidade:** actividades que estão fortemente ligadas por relações directas ou indirectas na exploração de tecnologias similares para fins distintivos, na exploração de circuitos de distribuição comuns e sinergias de marca, no

aproveitamento do mesmo tipo de competências exigindo elevada acumulação de conhecimentos não codificados;

- **As instituições de suporte em cadeia:** instituições não mercantis que fornecem apoio ao desenvolvimento do *cluster* nomeadamente Instituições de Educação (cursos profissionais tecnológicos, no ensino secundário, institutos politécnicos, faculdades ou departamentos universitários), de Formação, Investigação, Certificação de Qualidade, Reguladores, etc.

Relativamente ao *cluster* regional, este não é mais do que um cluster industrial cujos agentes económicos beneficiam da sua proximidade geográfica. O *cluster* regional é no essencial um *cluster* industrial cujas articulações principais funcionam no interior de um dado espaço regional (sub-nacional), podendo estas articulações repetir-se total ou parcialmente noutras regiões do mesmo país (PROINOV, 2002:34). Entre os principais elementos que poderão estimular o desenvolvimento dos *clusters* regionais, Rosenfeld (1997) e o PROINOV (2002) destacam os seguintes:

- o saber acumulado ao longo de gerações, i.é. o conjunto de saberes que resultam de uma acumulação histórica e tradicional: o *learning-by-doing*;
- o envolvimento da comunidade local, a criação de sinergias e a coesão comunitária;
- o acidente histórico de determinada região que levou à concentração geográfica de actividades conexas;
- os mecanismos ou “canais activos” de interacção e aprendizagem que se desenvolveram entre os agentes económicos;
- a consolidação de centros tecnológicos e de centros de formação profissional (envolvimento institucional) que permite o reforço da capacidade tecnológica das empresas industriais e atrai para a região novas empresas;

Nesta lógica dos *clusters regionais* Enright (1996) e PROINOV (2002) propõem 3 tipologias:

- *Clusters activos*, que são concentrações geográficas de empresas conexas que através da interacção e interdependência conseguem maiores volumes de produção do que operando isoladamente;

- *Clusters latentes*, onde a concentração geográfica e a interdependência existem mas estão ainda longe do seu potencial (na maior parte dos casos porque a interacção entre agentes económicos é ainda fraca);
- *Clusters potenciais* que detêm já certos elementos dos clusters, mas denotam ainda a ausência de atributos e pré-requisitos importantes para o alcance das plenas vantagens da concentração geográfica.

No entanto, de acordo com Rosenfeld (1997), parece difícil que as regiões de baixa densidade populacional, sejam capazes de gerar a necessária massa crítica de concentração de negócios para atrair serviços e adquirir a classificação de *cluster*. O que em nosso entender se aplica claramente às regiões periféricas, em particular à Beira Interior Norte (BIN). Todavia, nos territórios rurais ou semi-rurais, é possível encontrar uma densa malha de comunidades/relações assentes na confiança e na facilidade de comunicação e cooperação subjacentes ao conceito de *cluster* (Enright, 1996).

Neste sentido, Rosenfeld (1997) identifica formas típicas para formar *clusters* em regiões de baixa densidade, nomeadamente:

- Pequena concentração de empresas que podem constituir uma identidade colectiva e que operam como um sistema e desenvolvem algumas formas de recursos especializados.
- Satélite de *clusters*, isto é, agrupamentos de empresas similares ou relacionadas, com necessidades de serviços especializados e que podem ser encontrados num *cluster* urbano dentro da região.
- *Clusters* que extravasam as fronteiras geográficas da região, incluindo áreas rurais. Estes *clusters* requerem uma gestão de vontades para percorrer longas distâncias para obter os benefícios da interacção e colaboração.
- Regiões que englobam negócios diferentes mas que mantêm suficientes ligações/interacções e necessidades e interesses comuns que justificam ser classificados e tratados como um *cluster*.

Face a estas considerações pode-se afirmar que uma região que pretenda desenvolver-se tem a possibilidade de apoiar-se em mais do que um *cluster* e procurar trazer para o seu interior uma maior densidade de articulações chave desses *clusters*.

Para efectuar a identificação dos *clusters* numa região pode-se utilizar o conceito de quociente de localização. Segundo Delgado & Godinho (2002), o quociente de localização é definido como uma taxa que identifica a concentração de trabalhadores de um determinado sector numa dada região relativamente ao todo nacional. O quociente de localização (QL) do sector *k* na unidade territorial *i* compara o contributo da unidade territorial *i* para o valor da variável no sector *k*, com o contributo relativo dessa mesma unidade territorial para um agregado de referência. Permite avaliar a concentração relativa do sector de actividade *k* na unidade territorial *i*.

$$QL_{ik} = \frac{\frac{X_{ik}}{X_k}}{\frac{X_i}{X}}, QL_{ik} \geq 0$$

Na interpretação deste indicador toma-se como valor de referência a unidade. Se $QL_{ik} > 1$, o sector *k* está relativamente mais concentrado na unidade territorial *i* do que no espaço de referência, ou seja, o sector *k* está sobre-representado na unidade territorial *i*, se $QL_{ik} < 1$, o sector *k* não está relativamente concentrado na unidade territorial *i*, comparativamente ao espaço de referência (Delgado & Godinho; 2002).

Tendo em conta as reflexões anteriores, conhecidas as fragilidades das regiões periféricas em termos de desempenho económico associado à diminuição e envelhecimento das populações que nelas residem e, simultaneamente, ao afastamento relativo destes territórios face às regiões centrais quanto aos mercados e aos serviços, é importante que cada território identifique, dentro das suas especificidades locais e dos potenciais recursos endógenos, os seus *clusters* (activos, latentes ou potenciais).

É fundamental que cada território seja capaz de identificar tanto os *clusters* em funcionamento, como os potenciais a promover/desenvolver. Mesmo quando não atingem essa classificação, por não cumprirem os requisitos/atributos, é importante identificar na região se há formas de organização de produção que se aproximem dos denominados *clusters*, para os promover e estimular, valorizando os recursos endógenos, criando riqueza e fomentando-se assim a competitividade e o desenvolvimento da região onde se insere. Deste modo, pretende-se verificar se na BIN as actividades artesanais adquirem essa classificação e, posteriormente, fazer a sua caracterização enquanto potencial *cluster* a promover e a desenvolver.

3. Metodologia

A Beira Interior Norte (BIN) é um território do interior da região Centro de Portugal que faz fronteira com Espanha (província de Salamanca) apresentando uma posição geo-estratégica privilegiada nas ligações multimodais Portugal-Espanha/Europa. Administrativamente, a BIN integra nove municípios do distrito da Guarda: Almeida, Celorico da Beira, Figueira de Castelo Rodrigo, Guarda, Manteigas Meda, Pinhel, Sabugal e Trancoso com uma superfície total de cerca de 4.063 Km², distribuídos por duzentas e trinta e nove freguesias. A densidade populacional da BIN é baixa, variando entre 13,1 e 62,1 habitantes/km² sendo a média de 27,1 habitantes/km², de acordo com dados do INE (2007).

Esta região apresenta fortes debilidades em termos estruturais relacionadas essencialmente com o despovoamento, a debilidade do sistema urbano, o envelhecimento demográfico e com a fragilidade do tecido económico e social. No entanto, é rica em recursos hídricos (rio Côa, Mondego e Zêzere e afluentes); em termos paisagísticos e cinegéticos, abrangendo algumas zonas protegidas (Parque Natural da Serra da Estrela, Reserva Natural da Serra da Malcata); em recursos naturais e vegetais (fonte importante de matérias-primas para a medicina, química, cosmética e indústria agro-alimentar (floresta, plantas aromáticas e medicinais); em património construído (antas, gravuras rupestres do Vale do Côa, as pontes, estradas e outras edificações do período de ocupação romana, os castelos medievais, os pelourinhos, solares e casas brasonadas); em gastronomia e artesanato (cestaria, cutelaria, cerâmica, tapeçaria, etc) (Diputación de Salamanca, 2006).

Face a esta realidade da BIN e dado que as actividades artesanais assumem uma relativa importância económica e social para a região, o objectivo deste trabalho consiste em verificar se este sector adquire a classificação de *cluster* na região, bem como fazer a sua caracterização, no sentido de identificar as suas debilidades e apontar estratégias que possam assegurar o desenvolvimento auto-sustentável do mesmo.

Para concretizar este propósito utilizou-se uma metodologia quantitativa e qualitativa apoiada em fontes documentais e estatísticas e em inquéritos. Numa primeira fase, solicitou-se informação ao PPART (Programa para a Promoção dos Ofícios e das

Microempresas Artesanais) e recorreu-se aos dados do Relatório Anual da Região Centro (INE, 2007), para calcular o quociente de localização, no sentido de averiguar a existência ou não de um *cluster* nas actividades artesanais na BIN. Numa segunda fase, procurou-se fazer a sua caracterização recorrendo a inquéritos.

Para identificar os artesãos na BIN, começou-se por solicitar, por carta, a todos os presidentes de Juntas de Freguesia³ (239 freguesias), informações sobre o nome, contacto e tipo de actividade dos artesãos residentes da sua freguesia. Simultaneamente, solicitou-se a mesma informação em outras instituições que, de alguma forma, estivessem ligadas às actividades artesanais, nomeadamente ao NERGA (Núcleo Empresarial da Região da Guarda) e à PRORAIA (Associação de Desenvolvimento Integrado da Raia Centro Norte). Solicitou-se, também, informação ao PPART e à Associação de Artesãos da Serra da Estrela e simultaneamente recolheu-se a informação disponível nos seus sites. Destas pesquisas efectuadas identificámos uma listagem de 279 produtores de actividades artesanais.

A principal fonte de dados utilizada neste estudo resultou de um inquérito realizado a produtores de actividades artesanais⁴. Foram realizados 122 inquéritos, representando 44% do total dos produtores das actividades artesanais identificados e visitaram-se, na maioria dos casos, os produtores *in situ*.

4. Resultados

Aplicando o conceito de quociente de localização (Delgado & Godinho, 2002), para identificar a existência ou não de um *cluster* das actividades artesanais na região em estudo e com base na informação disponibilizada pelo PPART e INE, utilizaram-se as variáveis: Número de Trabalhadores nas UPAs (Unidade Produtiva Artesanal) na BIN e no país (Fonte: PPART) e Emprego em milhares de indivíduos para o ano 2005 (Fonte: INE, 2007) donde resulta o seguinte indicador:

³ Solicitou-se informação aos presidentes de junta porque, tendo um contacto mais próximo com os agentes locais, possuiriam um melhor conhecimento dos artesãos em actividade na sua freguesia.

⁴ No âmbito do projecto CTBIN-SAL2-SP3.P56/03- Directório Transfronteiriço Produtores Biológicos e Artesanais realizado 2007/2008

$$QL_{BIN, Actividades Artesanais} = \frac{\frac{N^{\circ} \text{ de Trabalhadores nas UPAs na BIN}}{N^{\circ} \text{ de Trabalhadores nas UPAs no País}}}{\frac{\text{Emprego (milhares de indivíduos) na BIN}}{\text{Emprego (milhares de indivíduos) no País}}}$$

Este quociente permite identificar a concentração de trabalhadores nas Unidades Produtivas Artesanais na BIN relativamente ao todo nacional, obtendo-se o seguinte resultado.

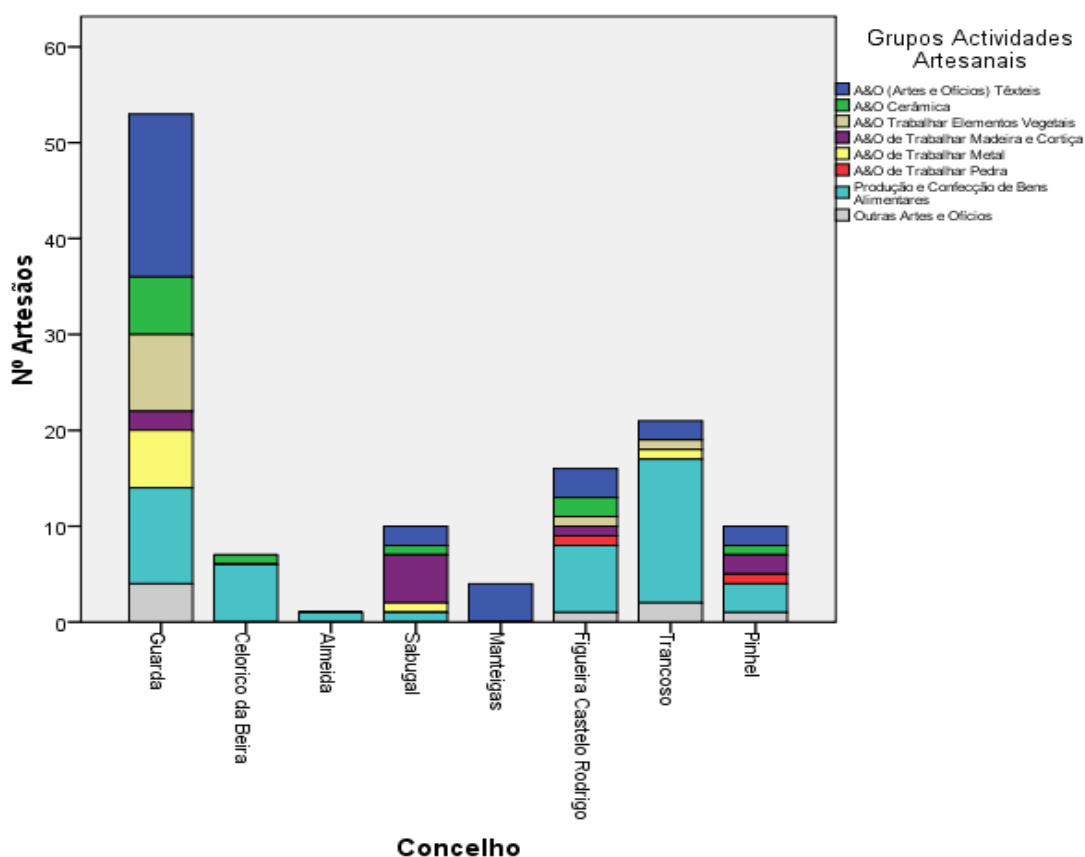
$$QL_{BIN, Actividades Artesanais} = 1,22$$

Daqui pode deduzir-se que a importância relativa das actividades artesanais na BIN é superior à importância no país, ou seja, significa que as actividades artesanais estão mais concentradas na BIN do que no País, o que nos pode sinalizar a emergência de um *cluster* na BIN. Todavia, para identificar a existência efectiva de um *cluster* seria necessário recorrer a outros requisitos, como já foi anteriormente referido, além de que as fontes oficiais utilizadas não contabilizam os empregos informais, típicos nestas actividades. Por seu lado, já foram identificados na Beira Interior Norte, entre outros, os *clusters* tradicionais: *cluster* agricultura - em Produtos regionais e Produtos artesanais, considerando a tipologia de Leitão (2006).

Deste modo, considerando os resultados do indicador QL (apesar das suas limitações), a classificação de Leitão (2006) e a realidade da BIN, pode-se constatar que poderá estar patente um eventual *cluster* neste tipo de actividades, que passamos seguidamente a caracterizar.

De acordo com a Portaria 1193/2003, de 13 de Outubro, os principais grupos de actividades artesanais identificadas nos diferentes Concelhos da BIN foram: Produção e Confecção de Bens Alimentares com 35% da Amostra, Artes e Ofícios Têxteis (25%); Artes e Ofícios Cerâmica (9%); Artes e Ofícios de Trabalho Elementos Vegetais (8%); Artes e Ofícios de Trabalho Madeira e Cortiça (8%); Artes e Ofícios de Trabalho Metal; Artes Ofícios de Trabalho Pedra (2%) e, ainda, Outras Artes e Ofícios que englobam artesanato diverso (recordações de casamentos, baptizados e aniversários; porcelanas, marfinites, gessos, estanhos, produtos decorativos; carteiras e bijutaria; telas; artigos variados pintados à mão; artesanato diverso e redes de pesca, etc.) e representam 7% dos artesãos identificados na amostra (Figura 1).

Figura 1: Grupos de Actividades Artesanais por Concelho



Nos diversos grupos de actividades artesanais, 87% dos inquiridos são produtores em nome individual com um a três trabalhadores, a tempo integral. As Sociedades Comerciais representam 11% do total de inquiridos (empregando entre 3 a 36 trabalhadores a tempo inteiro) e as Sociedades Agrícolas e Associações assumem um valor insignificante. Salienta-se que para uma grande parte dos artesãos, estas actividades não são a principal fonte de rendimento daí que apenas as desempenhem a tempo parcial (como ocupação de tempo ou lazer, gosto pela actividade e ainda porque não é rentável). De referir que 1/3 dos artesãos são pessoas reformadas, com maior incidência nos grupos de A&O de Trabalhar Madeira e Cortiça (70%); A&O de Trabalhar Metal (57%). Em contrapartida todos estão em idade activa nos grupos de A&O de Trabalhar a Pedra; Produção e Confecção de Bens Alimentares e Outras A&O. Estes factores, juntamente com a não obrigatoriedade de licenciamento de algumas destas actividades⁵ podem justificar os 24% dos inquiridos que não estão colectados.

⁵ Nomeadamente A&O Têxteis (rendas, bordados, tecelagem, bonecos de trapos, etc.) com 47% e A&O Cerâmica (Louça em barro e figuras regionais em barro: tosquia, matança, enchidos, ordenha, santos, cerâmica fria: fraldas, chupetas, babetes, guizos, cestos, arranjos de frutos e flores) com (46%).

O modo de produção artesanal recorrendo a técnicas e equipamentos tradicionais é uma característica inerente a este tipo de actividades. No entanto, cerca de 68% dos inquiridos utilizam uma tecnologia de produção artesanal não licenciada e apenas 23% utilizam tecnologia artesanal licenciada com inovação tecnológica. Os restantes (9%) praticam um modo de produção artesanal com auxílio de alguns equipamentos mecânicos (semi-industrializada). Sobressaem dois grupos de actividades, onde unicamente se encontra o modo de produção artesanal não licenciada, nomeadamente: A&O de Trabalhar Madeira e Cortiça; Outras A&O.

As novas tecnologias da informação também começam a ser uma presença constante nas actividades artesanais. Neste sentido, verifica-se que 34% dos artesãos recorrem a elas no desempenho das suas actividades (13% tem Página WEB) e 48% dos não utilizadores actuais manifestaram intenção de o fazer no futuro. Onde há menos receptividade à utilização destas tecnologias é nos grupos A&O Trabalhar Madeira e Cortiça; A&O Têxteis e A&O de Trabalhar Elementos Vegetais.

Apesar de 10% dos artesãos terem respondido que não encontram entraves no desenvolvimento do seu negócio, os restantes identificaram diversos factores que condicionam os negócios nas actividades artesanais, nomeadamente: Não se vende (24%); Custos Excessivos (15%); Concorrência (11%); Regulamentos e normas (8%); Desinteresse nos produtos (6%); Falta de divulgação (5%); Falta de apoio (5%); Idade (5%); Desinteresse na profissão (5%); Colectável e Impostos (2%); Falta de pessoal qualificado (2%) e Falta de cooperação (2%).

Verificando-se que são actividades cada vez mais raras e valiosas, com produtos únicos e originais, são os próprios artesãos que identificam um conjunto de factores que os distinguem de outras actividades. O principal factor distintivo apresentado pelos artesãos foi o facto de o processo de produção utilizado ser fundamentalmente artesanal; seguindo-se a elevada qualidade dos seus produtos face à oferta disponível e o preço relativamente à concorrência. Com menor relevância foram identificados a apresentação comercial do produto e os canais de comercialização utilizados. Saliente-se que o forte cariz das tradições está enraizado neste tipo de actividades e que em muitos casos são a continuidade de uma tradição de família e/ou do gosto e arte por este tipo de actividade.

Trata-se do conjunto de saberes que resultam de uma acumulação histórica e tradicional: o *learning-by-doing*, e que vai alimentando o saber acumulado ao longo de gerações.

Em termos de segmentação sócio-económica os produtos artesanais destinam-se ao mercado em geral e apenas 16% se destina a um nicho de mercado. O principal mercado de escoamento dos produtos artesanais da BIN é, em termos geográficos, o mercado local/regional. Cerca de 1/3 dos produtores vende para mercado nacional e 20% para o mercado internacional (A&O Têxteis-Itália, Holanda, França, Japão, Espanha; A&O Trabalhar Madeira e Cortiça- Europa e América; A&O Cerâmica- Espanha, França, Itália e Filipinas; A&O Trabalhar Metal- Austrália, Angola e Espanha).

Relativamente ao sistema de comercialização, a maioria dos inquiridos (66%) efectua as suas vendas a retalho, directamente ao consumidor ou em feiras de artesanato e mercados, e 18% vendem tanto a retalho como por grosso. As vendas por grosso são efectuadas recorrendo a armazenistas e a intermediários locais/regionais. Para os grupos de actividades A&O Têxteis; A&O Cerâmica; e Outras Artes e Ofícios o principal sistema de comercialização utilizado para escoar os seus produtos são as feiras, mercados e exposições. De salientar que um pequeno número de artesãos (5%) referiu que não efectuam quaisquer vendas.

Apesar de na BIN se constatar a existência de um diverso conjunto de actividades artesanais, apenas um número irrisório (16%) se encontra certificado/registado como artesão (com carta de artesão) devido, essencialmente, a questões relacionadas com burocracia e elevados custos não compensados pela baixa lucratividade. Merece destaque a Produção e Confecção de Bens Alimentares por ser o grupo onde se regista a maior percentagem de actividades com entidade certificadora. A maioria dos artesãos (62%) vende produtos sem marca própria e, dos que possuem marca própria só 12% a tem registada.

Longe vão os tempos em que não havia dificuldades de escoamento dos produtos e que produção era quase sinónimo de vendas. Actualmente a realidade é bastante diferente e tornam-se necessários esforços de tempo, dinheiro e criatividade para desenvolver actividades de promoção, mas nem todos os agentes estão conscientes desta nova

realidade e das novas exigências dos mercados, pois para cerca de 1/3 dos artesãos as actividades de promoção não são relevantes.

Dos artesãos que se preocupam com as actividades de promoção, a maioria opta por o fazer de forma individual e existe um pequeno número que divulga os seus produtos em parceria com agentes locais (Câmaras Municipais, Associações, Núcleo empresarial). Cerca de 57% não possuem infra-estruturas de promoção e venda. Os restantes têm um espaço destinado à exposição e à venda, mas que se localiza no domicílio e há, também, quem coloque os seus produtos em espaços de exposição dos municípios ou casas da cultura (6%).

As relações de cooperação versus concorrência são um dos principais atributos para se alcançar a classificação de *cluster*. Nos diversos grupos de actividades artesanais em estudo constatou-se que as relações de cooperação se sobrepõem às de concorrência. Cerca 35% dos artesãos sentem que existe concorrência directa com outros agentes, sobressaindo o grupo A&O de Trabalhar a Pedra como o que sente maior concorrência. Relativamente à relações de cooperação, cerca de 44% manifestaram que existe cooperação com outros agentes locais neste tipo de actividades (com associações a que pertencem e autarquias locais e com o núcleo empresarial), sobressaindo a A&O de trabalhar Elementos Vegetais como sendo o que apresenta maior cooperação.

5. Considerações finais

No paradigma do desenvolvimento regional endógeno o território surge como uma estratégia mais activa e interactiva, como agente de desenvolvimento integrado que valoriza os recursos locais e engloba os aspectos sociais, culturais, técnicos e económicos, bem como a participação activa de toda a população.

Em regiões de baixa densidade populacional como é o caso da BIN é difícil gerar a necessária massa crítica de concentração de negócios/relações para alcançar a classificação de *cluster*. Todavia, constata-se uma concentração de UPAS, com um conjunto de saberes resultante de uma acumulação histórica e tradicional, com uma identidade colectiva e com comunidades/relações assentes na confiança e na facilidade

de comunicação e cooperação e que desenvolveu algumas formas de recursos especializados, isto é, uma forma típica de *cluster* em regiões de baixa densidade.

Assim, na BIN, as actividades artesanais podem ser consideradas um *cluster latente*, na terminologia de Enright (1996), caracterizado por concentração geográfica e interdependência mas ainda longe do seu potencial, em parte pela reduzida interacção entre os agentes económicos locais e pela ausência (ou reduzida densidade) de atributos, tais como:

- Instituições de apoio do *cluster*: instituições de ensino e centros tecnológicos com cursos, investigação, certificação e regulamentos direccionados para estas actividades;
- Relações de afinidade: articulação e interacção na exploração de circuitos de distribuição comuns, sinergias de marca, aproveitamento de competências e aprendizagens comuns;
- Envolvimento da comunidade local, a criação de sinergias e a coesão comunitária, etc.

Estratégias para o desenvolvimento dos *clusters* das actividades artesanais

Como refere Suzuki (2005), o desenvolvimento das actividades artesanais exige políticas de desenvolvimento coerentes e o apoio de várias instituições públicas no campo da investigação, da gestão e do financiamento. Contudo, o esforço não pode ficar apenas pelos programas públicos de apoio ao desenvolvimento: o estabelecimento de ligações efectivas entre sistemas de apoio públicos e serviços privados de cariz técnico e de gestão devem ser o elemento chave estratégico para maximizar o esforço promocional.

Os produtores artesanais nas áreas rurais do interior precisam de ultrapassar os problemas colocados pela sua pequena dimensão, que caracteriza a maioria dos casos. A sua incapacidade em resolverem os seus problemas de dimensão deriva do seu isolamento: em geral não estão aptos nem predispostos a receberem apoio do ambiente negocial que os rodeia, como os bancos e instituições promotoras do desenvolvimento. A abordagem de *cluster* é uma forma de alcançar a eficiência colectiva: quando aplicada em áreas rurais os *clusters* e as redes de produtores artesanais potenciam o seu dinamismo económico e competitividade.

A metodologia de desenvolvimento de *clusters* (Clara, et al., 2000), parte da identificação das áreas de problemas comuns entre produtores artesanais (fase do estudo de diagnóstico) e termina com um plano de acção vasto e global para o *cluster*. O estudo, avalia, entre outros aspectos, a vontade de cooperação dos artesãos na resolução dos problemas. A identificação de um agente de desenvolvimento do *cluster* é com frequência o passo seguinte. Este agente pode ser uma instituição financeira, um agente comercial, uma cooperativa ou os organismos representantes dos produtores artesanais que podem actuar como líderes do desenvolvimento do *cluster*. A metodologia inclui a implementação de projectos-piloto no sentido de encontrar a solução para as restrições operacionais comuns entre os membros do *cluster*.

O envolvimento de instituições públicas técnicas e financeiras na fase de implementação tem-se provado ser crucial para assegurar o desenvolvimento auto-sustentável do *cluster*. Através deste processo de integração e colaboração, o *cluster* torna-se capaz de modificar a natureza do diálogo com o sector público (Porter, 1998).

Uma vez identificado o *cluster* há pelo menos cinco tipos de iniciativas que os decisores políticos podem considerar para apoiar o seu crescimento (Rosenfeld, 2007): estabelecimento de uma base sólida; a construção de redes e relações; o aprofundamento das competências e do talento; o alinhamento de investimentos inovadores e o fomento do empreendedorismo. Individualmente, ao artesão exige-se cada vez mais um leque variado de competências, desde a concepção do produto, o domínio técnico da sua produção, a gestão da sua empresa e o relacionamento com o mercado.

O desenvolvimento e fortalecimento dos *clusters* artesanais pressupõem a superação de uma série de obstáculos, destacando-se a necessidade de se trabalhar nas áreas da qualidade e design, com a implementação de estratégias adequadas de promoção dos produtos, actuando sobretudo no nível da percepção dos consumidores. Inclui-se aqui a renovação da oferta de produtos como modo de dinamizar as relações comerciais entre os artesãos e o mercado, gerando mais trabalho e maiores rendimentos sem descaracterizar os produtos originais.

A execução das estratégias para o desenvolvimento de *clusters* artesanais, deve

considerar um conjunto de procedimentos, obedecendo-se a uma lógica sistémica em torno de toda a cadeia de produção e comercialização.

Estes procedimentos incluem a identificação e análise da procura (identificação adequada dos públicos compradores, os seus hábitos, gostos e preferências, criando-se critérios de segmentação do mercado); a identificação e análise da oferta (identificação dos produtores, o que produzem, como, onde e para quem); a melhoria e desenvolvimento de novos produtos (a partir da identificação da procura, criação de produtos diferentes, que venham ao encontro das expectativas não satisfeitas até então); a inovação (optimização dos processos produtivos, tornando a produção mais ágil e competitiva, tornando os produtos mais adequados às novas exigências do mercado, sem contudo os descaracterizar ou se afastar dos valores tradicionais e da história particular de cada núcleo artesanal); a capacitação (formação permanente de artesãos, de modo a desenvolver a compreensão em torno da necessidade de mudança de visão e postura de trabalho, buscando-se as melhores práticas e metodologias) e o acesso ao mercado (fortalecimento da identidade visual dos produtos, viabilizando a clara identificação da sua origem, impressa nas cores, texturas e marcas deixadas pelas mãos dos artesãos em cada peça, adoptando-se estratégias de promoção diferenciadas em função do público consumidor a que os produtos se destinam).

Bibliografia:

- Asheim, B. (1996), Industrial districts as learning regions: a condition for prosperity?, *European Planning Studies*, (4), pp.379-400.
- Aydalot, P. (1985), *Économie régionale et urbaine*, Paris: *Economica*.
- Aydalot, P. (1986), L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation in Federwisch, J.; Zoller, H., *Technologie nouvelle et ruptures régionales*. Paris: *Économica*, pp. 40-58.
- Aydalot, P.; Keeble, D. (1988), *High- technology industry and innovative environments: the european experience*. London: Routledge-GREMI.
- Becattini G. (1979), Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia Industriale*, (1), pp.8-32.
- Becattini, G (1992), Le district industriel: milieu créatif, in *Espaces et Sociétés*, (66-67), pp.147-163.
- Benko, G.; Lipietz, A. (1992), *Les régions qui gagnent-districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. *Économie et Liberté*, PUF: Paris.
- Camagni, R.(1991), *Innovation networks: spatial perspectives*, London: Pinter.
- Camagni, R.; Maillat, D.; Matteaccioli, A. (2004), *Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local*, IRER, EDES, Neuchâtel. ISBN 2-8305-0334-1.

- Christaller, W. (1933), *Die Zentealen Orde in Suddeutschland* (trad. Ingl., Baskin, C., *Central Places in Southern Germany*, N York, 1966).
- Clara, M.; Russo, F.; Gulati (2000), *Cluster Development and Promotion of BD: UNIDO's Experience in India*. UNIDO PDS Technical Working Paper; p. 6
Coordenação: OAEDR – DPS; CCDRC; Equipas de Trabalho: USAL, IPG e UBI
- Courlet, C. (1999), *Territoire et développement in Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (3), pp. 533-546.
- Courlet, C.; Pecquer (1992), *Les systèmes industriels localisés en France: un nouveaux modèle de développement in Benko et Lipietz (1992), Les régions qui gagnent. districts et réseaux: le nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris : PUF.
- Crevoisier, O.; Camagni R. (2000), *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*, Neuchâtel: EDES-GREMI.
- Delgado, A.; Godinho, I. (2002), *Medidas de Localização das Atividades e da Especialização Regional in Costa, J. (Coord), Compêndio de Economia Regional, Coleção APDR*
- Diputación de Salamanca (2006), *Beira Interior Norte. Província de Salamanca. Valorizar a História e Conquistar o Futuro*, Salamanca.
- Enright, M. (1996), *Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda in Udo, Staber; Norbert, Schaefer; Basu Sharma (edis), Business Networks: Prospects for Regional Development (New York: De Gruyter, 1996)*, pp.190-214.
- Ferrão, J. (1996), *Educação, sociedade cognitiva e regiões inteligentes: uma articulação promissora in Inforgeo*, (11), pp.97-104.
- Florida, R. (1995), *Toward the learning region, Futures*, vol.27, (5), pp.527-536.
- Friedmann, J.; Weaver, C. (1979), *Territory and Function*, Berkeley, University of Califórnia Press.
- Hirschman, A. (1958), *The strategy of economic development*, New Haven: Yale U.P.
- INE (2007), *Anuário da Região Centro*.
- Isard, W. (1956), *Location and space economy*, Nova Iorque: MIT Press.
- Ketels, C. (2003), *The development of the cluster concep- present experiences and further developments (Web document)*.
- Lecoq, B. (1991), *Organisation industrielle, organisation territorial: une approche intégré fondée sur le concept de réseau in Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (3-4), pp.321-342.
- Leitão, J. (2006), *Open Innovation Clusters: The Case of Cova da Beira Region (Portugal), Conference Proceedings of ISBE, 2006 - (<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/488/>)*.
- Losch, A (1944), *Die raumliche ordnung der wirtschaft (trad. Ing.) in William W. Woglom, The economics of location*. New Haven: Yale University (1971).
- Lundvall, B. (1996), *The social dimension of the learning economy, DRUID, WP*,
- Maillat, D. (1996), *Du district industriel au milieu innovateur: contribution à une analyse des organisations productives territorialités, IRER, WP 9606 (22p), Université Neuchatel*.
- Maillat, D.; Perrin, J-C. (eds) (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial [Innovative firms and regional development]*, Neuchâtel: GREMI, EDES.
- Maillat, D.; Quevit M. e Senn, L. (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional, GREMI, EDES, Neuchâtel*.
- Malinvaud, E. (1993), *Regard d'un ancien sur les nouvelles théories de la croissance, Revue Économique*, v. 44n.2, Mars, pp.171-188, Paris.

- Marques, C. (1998), Inovação e Transferência Tecnológica: o caso da Beira Interior. In Actas do Seminário Beira Interior Norte como região de Fronteira: actualidade e perspectivas, UBI, 30-31, Outubro, pp. 203-230.
- Marshall, A (1890), Principles of Economics. London MacMillan and Co (8th ed.) Principles of Economics (London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920).
- Myrdal, G. (1957), Economic theory and underdeveloped regions. Londres: Duck Worth.
- Perroux, F. (1955), Note sur la notion de pole de croissance in Economie Appliquée, vol.1,2.
- Peyrache-Gadeau, V. (1995), Dynamiques différenciées des économies territoriales: apports de analyses en termes de districts industriels et de milieux innovateurs, Thèse, Université Pierre Mendes, France: Grenoble
- Polèse, M. (1998), Economia urbana e regional- lógica espacial das transformações económicas, Coimbra, Colecção APDR.
- PORTER, M. (1985), Competitive Advantage, The Free Press, Macmillan, New York.
- PORTER, M. (1990), The Competitive Advantage of Nations, Macmillan, London.
- PORTER, M. (1998), Clusters and The New Economics of Competition, Harvard Business Review, November – December, 1998, pp.77 – 89.
- PROINOV (2002). Clusters e política de inovação, Presidência do Conselho de Ministros (Eds)
- Quévit, M.; Van Doren, P. (1996), Dynamiques urbaines et milieux innovateurs: le cas de Charleroi in Colóquio Les Dynamiques Urbaines et les Milieux Innovateur, LECCO, GREMI.
- Ratti, R., Bramanti, A.; Gordon, R.(1997), The dynamics of innovative regions: the GREMI approach, London: Ashgate- GREMI.
- Roelandt, Th.; Gilsing, V.A.; Sinderen, van (2000), New Policies for the New Economy Cluster-based Innovation Policy: International Experiences in 4th Annual EUNIP Conference Tilburg, The Netherlands 7-9 December 2000.
- Rosenfeld, (2007), Cluster-Based Strategies for Growing State Economies, NGA Center for Best Practices and the Council on Competitiveness
- Rosenfeld, S. (1997), Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, European Planning Studies, vol. 5, N°1, pp.3-23
- Silva, M.; Mota, I. (1996), Política de Inovação em Regiões Industriais Atrasadas, in IV Encontro Nacional da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, 21 a 23 Novembro, Covilhã.
- Stöhr, W.; Taylor, F. (eds) (1981), Development from above or below?, John Wiley & Sons, Lda.
- Suzuki, N. (2005), Effective Regional Development in Developing Countries through Artisan Craft Promotion, Chiba University (<http://suzuki-lab.tu.chiba-u.jp/fullversion09142005.pdf>)
- Von Thunen (1826), Der isolierte staat in beziehung auf landwirtschftslehre und nationalökonomie, (trad. ingl). Wartenberg, C. como Von thunen's Isolated State, Perguamon Press, Oxford, (1966).
- Weber, A. (1909), Uber den standort des industrien (trad. Ingl) Friedrich, C. como "Alfred Weber's Theory of the Location of Industries", Cambridge, (1957).