

ATAS *Proceedings*

FAMILY AND REGIONAL DEVELOPMENT

20th APDR WORKSHOP

28th April 2014 Fátima, Portugal

ISBN 978-989-8780-00-3

FAMILY AND REGIONAL DEVELOPMENT

The Portuguese Association for Regional Development brings together scientists that discuss the interactions of man with the territory or, in other words, the issues related to the development of people and places. The mobilizing themes evolve according to fashions and so it's going talking about the location of public and private efforts, and the location and size of the companies and the interactions between them, migration, desertification of the peripheries and congestion of the centres. There are also sectoral issues with strong spatial reference that come to the floor like tourism, communications, infrastructure, environment, agriculture and transport. The discourse on recognizable entities such as SMEs, NGOs, IPSS, municipalities, stakeholders, state and multinationals is also important for the regional development. And do not forget the names of evolving terms such as human capital, cultural, social and institutional issues; economies of scale, agglomeration or context. All these concepts and models that connect them are important and help us to realize and understand regional development.

The strange thing is that we never speak explicitly on Family and Regional Development. There is some literature on economic development and family on the role of women in development and on social capital and development. Talking about other settings, family is sometimes referred to as an obstacle to development in Africa or as an intrinsic part in the development process in China.

However it seems to clearly avoid the term family and regional development even though it appears the family dimension in educational processes, in ownership regimes and in the spatial distribution of their budgets, on corporate sustainability, in dynamic migration, transport systems, networks of communication, the environment of housing and many other dimensions that influence the development of people and places.

In Gilles Duranton and Andres Rodriguez-Pose article (Economic Geography 85 (1):23-47) 2009 say that while the literature recognizes the role of institutions in development there are less common studies on regional development and the family. And although that article reaches some interesting correlations there is a great space to explore that challenges us.

This workshop aims, on the one hand, to introduce the family dimension in the analysis of regional development and, on the other hand, to include spatial reflections on family and development. There is definitely a starting point since much has been said about family and regional development. This meeting is a cross road for prospective cognitive models that integrate family and regional development, methods of observation that allow to test ideas and decision support tools that consider the dynamics and effectiveness of family capital.

SCIENTIFIC COMMITTEE

Ana Sargento (IP Leiria)

Andrés Rodríguez-Pose(London School of Economics, UK)

João Luís César das Neves (UCP)

João Seabra (Padre)

Luís Inácio João (Padre)

Tomaz Dentinho (UAçores)

ORGANISING COMMITTEE

Ana Sargento (IP Leiria)

Elisabete Martins (APDR)

João Seabra (Padre)

Tomaz Dentinho (UAçores/ APDR)

ORGANIZATION











TABLE OF CONTENTS

FAMILY AND REGIONAL DEVELOPMENT	1
[Digite o título da barra lateral]	1
SCIENTIFIC COMMITTEE	2
ORGANISING COMMITTEE	2
ORGANIZATION	2
TABLE OF CONTENTS	3
KEYNOTE SPEECH ABSTRACTS	4
FAMILY TYPES AND THE PERSISTENCE OF REGIONAL DISPARITIES IN EUROPE	4
DOCTRINE OF THE CHURCH, THE FAMILY AND REGIONAL DEVELOPMENT	4
REGULAR SESSIONS	5
[1000] SEMI-SUBSISTENCE FARMS IN PORTUGAL: KEY CONCEPTS	5
[1001] DEFINING FAMILY BUSINESS IN AN ULTRA-PERIPHERAL ECONOMIC CONTEXT: TERC	EIRA ISLAND,
AZORES	5
[1002] TRANSITION TO ADULTHOOD AND FAMILIAR STRATEGIES: CHANGES AND CONTINUITI	ES. LOOKING
AT THE NORTHWEST PORTUGAL REGION	18
[1003] QUALIDADE DE VIDA E CAPITAL SOCIAL: EVIDÊNCIAS SOBRE OS MORADORES DA VIL	
[1004] O NOVO PARADIGMA DE PLANEAMENTO E GESTÃO TERRITORIAL: QUE CONSEQUÊNC	IAS PARA AS
FAMÍLIAS E PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL?	31
[1005] COMO INVERTER O DESPOVOAMENTO DAS REGIÕES DO INTERIOR?	41
[1006] FEMALE ENTREPRENEURSHIP IN A FAMILY BUSINESS	42
[1007] REDES COLABORATIVAS E CADEIA DE ABASTECIMENTO: UMA ANÁLISE REGIONAL A	PLICADA AO
SECTOR VITIVINICOLA	47
[1008] R&D ACTIVITIES IN FAMILY FIRMS	59
[1009] HUMAN BASIC SOCIAL ORGANIZATION: THE BIOLOGY OF ECONOMICS OR JOR-EL REVI	SITED67
[1010] O DESENVOLVIMENTO DOS LUGARES A PARTIR DA FORMAÇÃO EDUCACIONAL/I	:AMILIAR DE
PESSOAS	68

KEYNOTE SPEECH ABSTRACTS

FAMILY TYPES AND THE PERSISTENCE OF REGIONAL DISPARITIES IN EUROPE

Gilles Duranton¹, Andrés Rodríguez-Pose² and Richard Sandall²

1University of Toronto, Canada - gilles.duranton@utoronto.ca; 2London School of Economics, United Kingdom - a.rodriguez-pose@lse.ac.uk, r.b.sandall@lse.ac.uk

Abstract. This article examines the association between one of the most basic institutional forms, the family, and a series of demographic, educational, social, and economic indicators across regions in Europe. Using Emmanuel Todd's classification of medieval European family systems, we identify potential links between family types and regional disparities in household size, educational attainment, social capital, labor participation, sectoral structure, wealth, and inequality. The results indicate that medieval family structures seem to have influenced European regional disparities in virtually every indicator that we considered. That these links remain, despite the influence of the modern state and population migration, suggests that such structures are either extremely resilient or in the past were internalized within other social and economic institutions as they developed.

DOCTRINE OF THE CHURCH, THE FAMILY AND REGIONAL DEVELOPMENT

João Luís César das Neves

Catholic University of Lisbon, Portugal - jcn@ucp.pt

Why should we care about this topic? This doctrine must be faced by a scientist as the formulation of judgments; not of fact but of value. It is thus the specification of utility function for real choices.

Social doctrine of the Church. Social doctrine of the Church is unique among the social ideologies. Being the religion of over a billion persons, it has unique reach and influence. Existing for about 2000 years, with a long coherence and integration of thought, has large definition and solidity. From the start, the Christians have created an intense dialogue with philosophies and cultures, which gave it great affirmation and clarity. Having a Pope and well-defined hierarchy, it shows unique definition and authority. The social involvement of Christians gave it practical relevance and presence.

Doctrine of Church on Development. The first doctrinal treatment of «development» appears in the 1961 encyclical *Mater et Magistra* of pope St. John XXIII. The topic gained large presence after an encyclical solely dedicated to the theme, *Populorum Progressio*, by Paul VI in 1967. Social doctrine of the Church sees development as a duty and a vocation from God. Its purpose is man's complete development and the common development of mankind.

Doctrine of the Church on the Family. The Church has a very well defined doctrine on the family. It stresses the priority of family over the State and other social groups. It also is based upon human dignity and the natural right of marriage, as natural base of family and the centrality of sexual identity, rejecting the ideology of gender.

Family and Regional development. Joining both elements, we have a reversion of the normal scientific approach to development. The good of the family, not success of development is the purpose. The centrality of the principles solidarity and subsidiary translates itself on many political recommendations.

REGULAR SESSIONS

[1000] SEMI-SUBSISTENCE FARMS IN PORTUGAL: KEY CONCEPTS

Maria José Dos-Santos

Universidade Lusófona do Porto, Portugal - mjpls1963@gmail.com

ABSTRACT. Drawing principally on the literature and in primary data we analyze the farm structure in Portugal and explain the duality agrarian system between Southern and Northern of the country, introduce a new concept semi-subsistence farms in Portugal. After we analyze the main reasons for agricultural households in Portugal which possess a large subsistence and semi-subsistence farming sector. The study indicates that the contributions of subsistence farming to household incomes, social and rural development is significant and have potential to development due the macroeconomic situation in Portugal. But concerning that, stronger quantitative analysis and studies are needed. Due the prevalence and importance of small farms in Portugal, the main EU Common Agricultural Policy instruments must suited to respond to the specific needs of these subsistence farmers.

[1001] DEFINING FAMILY BUSINESS IN AN ULTRA-PERIPHERAL ECONOMIC CONTEXT: TERCEIRA ISLAND, AZORES

Duarte Pimentel and Tomaz Dentinho

Universidade dos Açores, Portugal - <u>duartepimentel@uac.pt</u>, <u>tomazdentinho@uac.pt</u>

ABSTRACT. The objective of this paper is to present, a brief definition and characterization of family business in terms of power, experience and culture, for the case of Terceira Island. The purpose of this article is to understand what defines and characterizes a family business or firm, and furthermore to perceive what is the role of the family and the family members in the family-owned business. To do it, we assess the extent and the quality of family influence in the business, keeping in mind the specific and particular economic context of Terceira Island. In order to collect data in the three proposed aspects, the F-PEC scale, develop by Astrachan, Klein and Smyrnios (2002) was utilized. The empirical study was conducted using a sample of 24 small and medium-sized local companies known and recognized as being family-based firms. We obtained a set of results that helped us build a prototype of these companies, providing a better knowledge and understanding about family owned businesses in Terceira Island.

Keywords: Family Business, F-PEC Scale, Terceira Island, Ultra-peripheral Region.

DEFINIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS FAMILIARES NUM CONTEXTO ECONÓMICO ULTRAPERIFÉRICO: ILHA TERCEIRA, AÇORES.

RESUMO. O objetivo deste artigo é apresentar uma breve definição e caracterização das empresas familiares em termos de poder, experiência, e cultura, para o caso da Ilha Terceira. Este artigo procura compreender o que define e caracteriza uma empresa ou negócio de família, e perceber qual é o papel da família e dos seus membros na empresa. Para tal foi avaliada a extensão, e a qualidade da influência da família nos negócios, tendo em conta o contexto económico específico e particular da Ilha Terceira. A fim de recolher dados para os três aspectos propostos, a escala F- PEC, desenvolvida por Astrachan, Klein e Smyrnios (2002) foi utilizada. Este estudo conta com uma amostra de 24 pequenas e médias empresas locais, reconhecidas como sendo empresas de base familiar. O conjunto de resultados obtidos permitiu a construção de um protótipo destas empresas, o que contribui para um maior conhecimento, e melhor compreensão das empresas familiares da Ilha Terceira.

Palavras-chave: Empresas Familiares, Escala F-PEC, Ilha Terceira, Região Ultraperiférica.

1 INTRODUCTION

What is a family business? What defines and characterizes a family business? Does the family truly own and manage its business? What is the influence of the family and family members in the business?

This same first question was raised by Langsberg, Perrow and Rogolsky, in the editorial note of first issue of *Family Business Review*, back in 1988. There is still not a definitive answer to this question since definitions of family business abound in literature (Desman & Brush, 1991; Chua, Chrisman, & Sharma, 1999; 2003) and definitional ambiguity persists (Upton, Vinton, Seaman & More, 1993; Astrachan et al., 2002).

This ambiguity in the concept of family business remains one of the most discussed topics among family business researchers, and it is this same issue that drive us, using an exploratory approach, to define, characterize, and understand the reality of family business in a small and remote location such as Terceira Island in the Azores.

It is generally accepted that family business and firms have a major impact in any economy and are responsible for a large portion of wealth generation, also contributing to the creation of the vast majority of jobs in a country. Regarding the Azores, and in particular Terceira Island, the importance and impact of such firms in the local economy is even greater, since these companies play a key role not only as the main economic engine but also as one of the most important contributors of socioeconomic development.

According to Robinson and Stubberud (2012) Small and Medium Enterprises (SMEs) constitute the largest part of the global economy, and a significant proportion of global SMEs (45-70%) are classified as family business (Vozikis, Weaver & Liguori, 2013). In Portugal, as in most countries, these companies are responsible for the largest share of GDP generated annually (over 50% of the Portuguese GDP (Association of Family Enterprises, 2011)). As reported by the same Association it is estimate that in Portugal about 70 to 80% of all business is family business, therefore representing an important part of the country economic life, which is demonstrated by the 12 billion Euros these companies turnover reached in 2008 and 2009. These companies also contribute to approximately 60% of all jobs created in Portugal. Available data from Instituto Nacional de Estatística (2010) reinforce the importance of the family firms showing that they were responsible for around 60% of the entire turnover volume in Portugal during 2007 and 2008.

Although there is no quantitative or qualitative data available regarding the economic impact of family firms in Terceira, or in the Azores, or even how many family firms there are, their size, culture, experience, or management style. It is widely recognized that these companies constitute an important part of the regional business community. Family firms operate in all areas of business, representing one of the most important vehicles for job creation in a sustainable way, and generating wealth.

This paper aims to help define and characterize the family business in Terceira, seeking to understand if, and in which degree the families are in control of their own business, which generation manages the company, what is family involvement in the business, and how these firms are outlined in terms of corporate culture.

1.1 Family Business Definition.

Although the field of family businesses has been regarded as a separate academic discipline since the early 1990s (Bird, Welsh, Astrachan & Pistrui, 2002), only recently it has been embraced within mainstream research (Chrisman, Chua, & Steier, 2003; Stewart, 2003). One reason why family business has not been more widely accepted as a topic of serious research is that there is not a generally accepted definition of what constitutes a family firm. Handler (1989) suggests that

"defining the family business or firm is the first and most obvious challenge facing family business researchers". Until this day, over a quarter of century later, this discussion is still a hot topic and the challenge remains. To this day there is still not a totally accepted definition. Instead, the literature continuously reports a wide range of various definitions. In this way addressing the "family business definition dilemma" (Astrachan et al., 2002, p. 45) remains as a crucial point for the advancement of this field (Chrisman, Chua & Sharma, 2003).

According to Uhlaner (2002) part of the challenge regarding the definition of family business is that it is multidimensional in nature. Thus, it is difficult to pinpoint one characteristic that is so all encompassing that both practitioners and academics can agree. However, there do appear to be cumulative effects such that the more characteristics that are present, the more "family-oriented" the company is likely to be in its objectives, strategies, and corporate culture. For this reason, several researchers have proposed definitions based on multiple criteria, to replace the 'broad versus narrow' paradigm (Litz, 1995).

A review of definitions employed in studies, carried out by Astrachan et al. (2002), reveals no widely accepted demarcation between family and nonfamily businesses. As reported by the same authors, a review of the literature suggests three principal ways in which definitions can be considered: content, purpose, and form (e.g., Flören, 2002, provides an overview of more than 50 definitions). Most definitions focus on content (e.g., Handler, 1989; Heck & Scannell, 1999). Many early definitions concerned ownership (e.g., Berry, 1975; Lansberg et al., 1988), management involvement of an owning family (Barnes & Hershon, 1976; Burch, 1972), or generational transfer (Ward, 1987). In contrast, more recent definitions concentrate on family business culture (Chua et al., 1999; Dreux IV& Brown, 1994). Possibly owing to practical reasons, a number of recently published articles have utilized definitions that have concentrated, once again, on family ownership (Anderson & Reeb, 2003; Klein & Blondel, 2002).

1.2 Ultra-peripheral Regions (European Union) and Terceira Island.

According to Lorincz (2011) currently, nine of the regions in the European Union are classified as ultra-peripheral or "outermost". They are: the Spanish Autonomous Community of the Canary Islands; the four French overseas departments (departments d'outre-mer, DOM): Guadeloupe, French Guyana, Martinique and Réunion; the two French overseas collectivity: Saint Barthélemy and Saint Martin; and the Portuguese autonomous regions of the Azores and Madeira.

The ultra-peripheral regions of the European Union have well-defined specifications from which the most determinates are the remoteness, insularity and relatively small sized territory with difficult topography and climate. Due to these factors, these regions have some level of economic dependence. However, these regions also have major assets and the potential not only to contribute to their own development, but also to that of Europe as a whole (Lorincz, 2011).

The Azores are an autonomous overseas region of Portugal and an Outermost Region of the European Union, situated in the centre of the Atlantic Ocean about 1,500 kilometers from Lisbon and Morocco and 3,900 kilometers from the east coast of North America. The Azores archipelago consists of nine islands with a total area of 2,333 square kilometers of emerged land. (Petit & Prudent, 2008, p. 133).

Terceira is one of nine volcanic islands situated in the middle of the North Atlantic Ocean that compose the Archipelago of the Azores. It's the second most populous island with a 56.610 inhabitants, the 3rd largest in terms of area with 400 square kilometers (Pordata, 2014), and it's the second most important economic contributor of the Azores. According to Sánchez, Gil, Sabater and Dentinho (2011) the main industries are: agriculture, dairy farming, minor livestock ranching, fishing and tourism.

1.3 Family Business and Regional Development.

The objective of this paper is not to study or comprehend the direct impact of the family business in regional development, but instead, as said before, to define and characterize family business in a particular economic context. It remains, however, important to briefly consider and discuss the obvious interrelation of both these concepts (family business and regional development) due the easily observed impact of family-owned business on regional development of small economic context, and vice-versa, since regional development, naturally, influences how a family business is characterized in terms of power, experience and mainly culture. This mutual influence is indubitably present in the family business research field making these concepts intrinsically connected and inseparable.

According to Getz and Nilsson (2004), family businesses are commonly characterized by having a vision that puts the needs and personal and/or family preferences above company performance, growth, and profit maximization (Getz & Carlsen, 2005), this helps to explain the fact that this type of firms present, in most cases, a lower performance and growth rate than nonfamily firms (Buhalis & Peters, 2004). This may be due to the fact that the family firms are involved in a number of aspects closely linked to the family, community, and region in which they are located. Aspects to which they effectively must respond, as is the case of ensuring the livelihood of family, to create sustainable jobs in their region, to strive for the company survival over several generations, and to fight for the company to remain in the hands of family (ownership and control).

These aspects make family firms dominate in rural and remote areas, which is due largely to the inability of large corporations to operate in these marginal economies (Getz & Nilsson, 2004). These companies are therefore of utmost importance to regional development, contributing directly and indirectly to regional socioeconomic development, and providing significant improvements in the life quality of the inhabitants (Sharma & Dyer, 2009).

As discussed above and according to most of practitioners and researchers, private family business and firms have an important impact on shaping economic development, particularly the development of rural, peripheral, areas and economies. Therefore family firms have been found to be overrepresented in rural areas (Westhead & Cowling, 1998). The survival and development of family firms can have, once more, a profound impact on local economic development as well as social cohesion. Johannisson and Huse (2000) suggest that family firm sustainability and development calls for continued family involvement, well defined family members roles and professional management. Despite the size of the family firm phenomenon and the importance of these firms to local economic development, there is still little or no knowledge about the impact these firms in ultra-peripheral regions.

1.4 F-PEC Scale.

According to Zainol, Daud and Muhammad (2012) the F-PEC proposes that there are discrete and particular qualities or characteristics of family businesses, and measures these on continuous scale.

Klein, Astrachan and Smyrnios (2005) suggest that this instrument (F-PEC) possibilities the differentiation between levels of actual and potential family involvement and can provide a framework that integrates different theoretical and methodological approaches to the study of the family business. Since family businesses are often highly complex organizations, measuring the extent to which a family is able to influence the business can be keys to understanding how they effectively function (Klein et al., 2005; Penttila, 2003). By assessing family influence, we can understand the family businesses more precisely. In fact, and as proposed by Zainol et al. (2012) family influence on family businesses has attracted considerable study, and the view of family business researchers seems to be shifting toward recognition of the importance of family influence (Penttila, 2003).

Based on their review of the literature, Astrachhan et al. (2002) identified three specific dimensions of family influence that were used in the development of the F-PEC Scale. Thus this scale is composed of 3 parts: power, experience and culture. As suggested by Klein et al. (2005) these three sources combined can lead to functional resources, including knowledge and skills. Power refers to dominance exercised through financing the business and through leading and/or controlling the business through management and/or governance participation by the family. Experience refers to the sum of the experience that the family brings into the business and is operationalized by the generations in the firm's management and ownership. According to Klein et al. (2005), the more generations, the more opportunities for relevant family memory to develop and culture refers to values and commitments. The underlying assumption is that commitment is rooted in and shaped by the value of family (Klein et al., 2005).

Past research finds that even where two or more members of the same family are involved with the company as owners, they may not intend to pass the company to the next generation. Thus, this criterion usually is part of a more narrow definition of family business. Finally, the third dimension is that of culture. The F-PEC assesses the extent to which family and the business' values overlap as well as the family's commitment to the business, derived from a subscale developed by Carlock and Ward (2001).

2 RESEARCH METHODOLOGY

2.1 Participants and Data Collection.

The target population of this study was small and medium-sized family businesses (fewer than 200 employees) located in Terceira Island. Evidence relating to Terceira's family firms is still not available or published, and in order to explore the family firm phenomenon, primary data needs to be collected, which can be costly and time-consuming. Therefore we decided to use a convenience sample, and thanks to Azores Business Development Society who provided an updated database of the family businesses in Terceira, we were able to identify the companies that participated in this study.

The online questionnaires were sent by e-mail with covering statement that guaranteed the confidentiality of the responses. After a three-wave mailing, 24 valid questionnaires were obtained from an initial sample of 92 family companies, achieving a valid response rate of 26,1%.

Since the objective of this study is to define and characterize family business, our sample, relates to independent private companies that are at least 10 years old, this way we were able to obtain and understand the inter-generational factor.

In order to control for response bias, a single respondent was targeted, generally an owner or a family member with a management position in the company. This choice was made in the light of the key role played by the owners and managers in family firms. Within these firms, owners and managers are directly involved in the business (Preisendorfer & Voss, 1990) and have first-hand information on the firm's characteristics, strategic activities and operations (Yusof & Aspinwall, 2000).

Demographic information of the family firms that participated in this study was also collected, including: sector of activity, years in business, number of workers, and total turnover. The data was collected through Qualtrics Web-survey software, and statistically analyzed using Statistica 8 and SPSS 19.

2.2 Measuring Instrument.

The literature review provided valuable insight into the identification of issues regarding the definition of what a family business is. Based on the literature review we chose a standardized and

valid instrument; the F-PEC Scale proposed by Astrachan et al. (2002), this scale is a well recognized instrument that is able to measure the family influence on the business, as discussed before, in three dimensions: Power, Experience, and Culture. According the authors F-PEC Scale "enables the assessment of family influence on a continuous scale rather than restrict its use as a categorical (e.g., yes/no) variable." (Astrachan et al., 2002, p. 45).

The Power and the Experience dimensions were assessed by asking direct questions to the respondents, e.g. "Please indicate the proportion of share ownership held by family and nonfamily members.", "Does the business have a management board?", "What generation owns the company?", "How many family members participate actively in the business?".

For the dimension Culture two multi-item scales were used, the first to assess family influence in business, which contained three statements evaluated on a 3-point scale (where "not at all" = 1 and "to a large extent" = 5). The second multi-item scale, was utilized to gauge the culture in family business, and included ten statements. The respondents were requested to rate on a scale of 1 (strongly disagree) to 5 (strongly agree) on each of the statements (Likert scale).

Although this particular measuring instrument is not adapted to the Portuguese population, the types of questions that are included in the questionnaire do not raise major validity issues. However we present the reliability analysis by assessing the internal consistency between the items in the measuring instrument, Cronbach alpha coefficients. The F-PEC achieved, for our sample, an acceptable level of reliability ($\alpha = 0.843$).

3 DATA ANALYSIS RESULTS

3.1 Demographic Characterization.

The trade sector accounts for 50% of the family companies located in Terceira therefore representing the main sector activity, followed by agricultural businesses (16,7%). The remaining firms (33,3%) operate in sectors such as construction, industry, transport, tourism and health services.

Most family firms headquartered in the Terceira Island maintain its activity for over 50 years (37,5%), being also significant the number of companies with 25 to 30 years of activity (25%). The vast majority of the family companies hold between 1 to 25 employees (91,7%), and only 8,3%, of family firms in this study, employ more than 50 people.

The companies turnover in the last year (2013) ranged in 45,8% of the cases, between €100.000 and €500.000, followed by 25% of the firms between €750.000 and €1.000.000, and finally 29,2% of Terceira's of family companies had a turnover superior to €1.000.000 in the last fiscal year.

3.2 Family and Power: Ownership and Management Participation.

In terms of the proportion of share ownership held by family and nonfamily members, 100% of the family companies located in Terceira are held and controlled by the family. None of the firms involved in this study held shares in a holding company or similar entity (e.g. trust).

Only 6 of the 24 family companies have a management board. In average the management boards compromises 2 people, being these always family members.

3.3 Family and Experience: Generation in Charge.

Regarding the generation who owns the family company and as shown in Figure 1, half of the family firms in Terceira Island are owned by the family second generation. As to the generation that manages the family company the results are similar, 54,2% of the firms are managed by the second generation of the family. As illustrated, also, in Figure 1, 33,3% of family business in the island are owned and managed by the founding generation.

The third generations are responsible for just 16,7% of the ownership, and 12,5% of the management in the family firms.

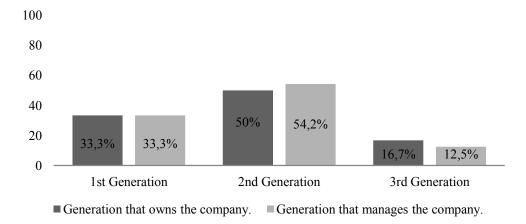


Figure 1: Family Generation (Ownership and Management).

In relation to the participation of the family members in the family business, as shown in Table 1, in average, family firms located in Terceira, hold 2,75 family members that participate actively in the business. The results also show that, in average, by family, there are 2 family members who do not participate actively but are interested. Finally, in average, 1,46 family members are not (yet) interested at all in the family business.

Table 1: Family Participation in Business.

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
How many family members participate actively in the business?	1	7	2,75	1,23
How many family members do not participate actively in the business but are interested?	0	6	2,00	1,64
How many family members are not (yet) interested at all?	0	5	1,46	1,41

3.4 Family and Culture: Family Values and Commitments.

The family influence and values in business is presented in Table 2. A manifest 70,8% of the family firms' owners or managers recognize that the family has a major influence on the business. As it can be observed 66,7% consider that the family members share similar values. Finally, 55% of the respondents believe that the family and business share similar values.

Table 2: Family Influence in Business.

	Not at all	Somewhat	To a large extent
Your family has influence on your business.	8,3%	20,9%	70,8%
2. Your family members share similar values.	4,2%	29,1%	66,7%

3. Your family and business share similar values. 4,2% 40,8% 55%

Table 3, allows a global view of the corporate culture of family firms based in Terceira Island.

Results of some relevant items for the definition and characterization of family businesses are noteworthy, e.g., Item 1, Item 3, Item 5, Item 8 and Item 9, which are intrinsically connected with commitment, belief, pride, and loyalty to the family business and where the large majority of the respondents agree or strongly agree with the statements.

Table 3: Values and Commitments in Family Business.

		Strongly Disagree	Disagree	Undecided	Agree	Strongly Agree
1.	Our family members are willing to put in a great deal of effort beyond that normally expected in order to help the family business be successful.	4,2%	4,2%	20,7%	29,2%	41,7%
2.	We support the family business in discussions with friends, employees, and other family members.	0%	12,5%	12,5%	41,7%	33,3%
3.	We feel loyalty to the family business.	0%	0%	4,2%	45,8%	50%
4.	We find that our values are compatible with those of the business.	0%	12,5%	20,8%	25%	41,7%
5.	We are proud to tell others that we are part of the family business.	0%	12,5%	10,8%	30,8%	45,8%
6.	There is so much to be gained by participating with the family business on a long-term basis.	0%	16,7%	20,8%	33,3%	29,2%
7.	We agree with the family business goals, plans and policies.	0%	8,3%	12,5%	37,5%	41,7%
8.	We really care about the fate of the family business.	0%	12,5%	12,5%	20,8%	54,2%
9.	Deciding to be involved with the family business has a positive influence on my life.	4,2%	4,2%	16,6%	41,7%	33,3%
10.	I understand and support my family's decisions regarding the future of the family business.	8,3%	4,2%	16,7%	50,0%	20,8%

After performing a Principal Component Analysis (PCA), for the culture sub-scale, 3 principal components were extracted (loyalty, belief, and pride). These 3 components are strongly linked with statements like: "We feel loyalty to the family business.", "We really care about the fate of the family business.", and "We are proud to tell others that we are part of the family business."

As shown in Figure 2, family firms located in Terceira show a great homogeneity regarding the 3 principal components which are associated with the family-business culture within the companies.

As a result of this analysis we highlight some cases that we believe deserve further attention. In the first case (companies 10 and 19) it appears that its owners or managers do not demonstrate a high

level of belief and pride in the companies, but their loyalty to the family business is very high. In the second case (companies 18 and 24) owners and managers show high levels of belief in the family firm, but, do not consider to have a great loyalty or great pride in the company. Finally, the most salient case refers to company 12, in which the owners or managers consider to have no pride in the family business, while demonstrating some level of loyalty and belief.

A further analysis of the cases presented above, found that there are no significant differences, between these 5 companies, regarding two of the main variables in family businesses (family influence in business, and generation in control).

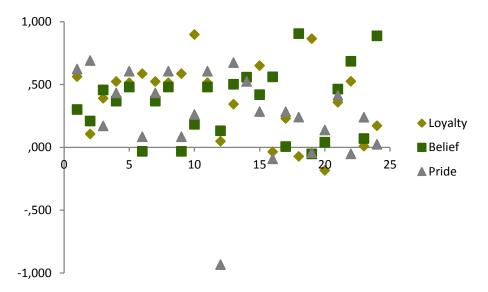


Figure 2: PCA - Family Business Culture.

4 DISCUSSION

Addressing the demographic characterization of Terceira family business in terms of sector of activity, our results show that the core sector is the trade sector with 50% of the companies operating in it, followed by agricultural businesses (16,7%). These results were expected and clearly reflect the business activity in Terceira Island. It is commonly know that most of the family and nonfamily business in Terceira are small shops, restaurants, supermarkets, and the main industries are, agriculture, dairy farming, minor livestock ranching (Sánchez et al., 2011).

As to the numbers of employees, most family companies in Terceira hold between 1 to 25 employees (91,7%), and only 8,3% of family firms in this study employ more than 50 people. According to our result we are able to characterize these family firms, in terms of size, as small and medium enterprises, corroborating the existing literature which states that a significant proportion of the family business are classified as SMEs (45-70%) (Vozikis et al., 2013).

Parallel to the number of employees is the companies' turnover which ranged between €100.000 and €500.000 for most firms (45,8%), 25% of the family companies lied between €750.000 and €1.000.000, and superior to €1.000.000 in 29,2% of the cases. Although these results show a good performance of the family companies located in Terceira, taking into account the economic crisis and the small, ultra-peripheral context in which they operate in. These results are, also, consistent with the idea that family businesses are commonly characterized by having a vision that puts the needs and personal and/or family preferences above company performance, growth, and profit maximization (Getz & Nilsson, 2004; Getz & Carlsen, 2005), this helps to explain the fact that this type of firms present, in most cases, a lower performance and growth rate than nonfamily companies (Buhalis & Peters, 2004). Moreover it is possible to identify, in recent literature, arguments in favour of a lower orientation towards financial performance in family-owned companies, at least in the short term (Zahra, Hayton & Salvato, 2004). In this sense, Carney (2005)

stated that family control imposes capital constraints that can inhibit corporate performance and growth. Likewise, family businesses tend to put continuity before financial performance so that they prioritize a desire to maintain the status quo (Salvato, 2004).

One of the most interesting results of this study is fact that a significant percentage (37,5%) of the family firms maintain their activity for over 50 years. This result is remarkable since the lifespan of family businesses is consider by many researchers as relatively short (Shanker & Astrachan, 1996; Neubauer & Lank, 1998). This unusual longevity may be associated with the fact that in a specific and small context, such as Terceira Island, there is a continuous need for people to create their own jobs. These way family firms make their best efforts in order to maintain the jobs created, since in an ultraperipheral economic context like Terceira Island, there is not much employment opportunities, therefore this need to maintain the jobs and to somehow build a career, inside the family firms, can contribute to the long lifespan that our results show.

Regarding the family power and management participation our results show that all of the family companies located in Terceira are owned and controlled exclusively by family members, demonstrating that these firms can be defined in their essence as true family businesses. This is consistent with both early and recent literature, where a significant number of published articles proposed that the family business definition should be concentrated on family ownership (e.g., Berry, 1975; Lansberg et al., 1988; Anderson & Reeb, 2003; Klein & Blondel, 2002), and management involvement of the owning family (Barnes & Hershon, 1976; Burch, 1972). Some combination of family representation in ownership, and management or governance is widely used by different research groups as a base definition of family business (Cowling & Westhead, 1996; Cromie, Stevenson & Monteith, 1995; Daily & Dollinger, 1992; Flören, 1998; Heck & Trent, 1999; Hulsoff, 2001; Klein, 2000; Martin & Suarez, 2001).

The fact that none of the family firms held shares in a holding company or similar entity, and only 6 of the 24 family companies have a management board may be explained by the economic reality in which these companies are located. Considering, even, that these family companies are classified as *small and medium enterprises* (Vozikis et al., 2013) and in which there's not a primary need to hold shares in a holdings, or to have a dedicated management board.

In relation to the family experience assessed by the generation in charge (Figure 1), the results demonstrate that one third of the family firms in Terceira are owned and managed by the founding generation, around half of the companies are controlled by the second generation, and finally only 16,7% and 12,5% owned and managed, respectively, by the family third generation, these results are consistent with what is suggested in the literature. In his book, *Family Business*, Poza (2007) explained that approximately 85% new businesses fail within their first five years of operation and among those that survive; only 30% are successfully transferred to the second generation of the founding-family owners. And the odds get worse in the transition between the second and the third generations, and the third to the fourth generations, when only 12% and 4% of such businesses, respectively, remain in the same family.

Furthermore, in regard to the participation of the family members in the family business, as shown in Table 1, there are around 3 family members that participate actively in the business. The results also show that, in average, by family, there are 2 family members who do not participate actively but are interested, and, in average, about 1,5 family members are not (yet) interested at all in the family business. These results reveal the importance and impact of the companies in the family everyday life since, in average, the number of family members actively involved in the business is superior to the number of members that not participate actively or are not (yet) interested at all in the family business. The obtained results may be interpreted according to Casillas, Vázquez, and Díaz (2007), and Westhead (1997) who propose that family businesses revolve around some fundamental aspects and objectives: family control over the company; inclusion of family members in management; transfer ownership to the next generation; maintain financial independence of the family and the business; and ensure the survival of the family business as a going concern.

Concerning the family influence in business (Table 2) the results show that the large percentage of the owners and managers consider that the family has a great influence in the business (over 70%), the results also demonstrate that in most cases, (around two thirds) the family members share similar values, and 55% of the owners and managers believe that their family and businesses share similar values. Once again these results can be simply explained by the families' total control over the ownership of their companies. Being the firms owned, controlled and managed by the family it is likely that they illustrate the family influence and values.

In terms of family business culture (Table 3) which compromises family values and commitment, it is easily perceptible that a substantial percentage of the owners and managers of the family firms located in Terceira show a strong connection to the business in terms of values and commitments. Mainly the ones intrinsically connected with effort, belief, pride, and loyalty to the family business. This is explain by the fact that our respondents have a strong emotional bound with the family business since, in most cases, the company was founded by their parents, or by themselves, and they may feel that they grew up within companies and vice versa.

Finally, the performed principal component analysis (PCA) extracted, for our sample, three principal components (loyalty, belief, and pride) from the culture sub-scale, and demonstrates that the family firms who took part in this study are very homogeneous regarding these principal components. The results can be easily explained firstly by the fact that the sample of this study is somewhat limited, which may contribute to the obtained homogeneity. Furthermore, and most important, is the fact that these family businesses are based in Terceira Island, an island with less than 60,000 inhabitants and where the family culture and business culture are undistinguished. Moreover, the fact that the family companies are exclusively owned by founding family members, and being inserted into the same social and economic context, often facing the same difficulties and adaptation needs certainly contributes to the portrayed homogeneity.

5 LIMITATIONS

As with any study, there are several noteworthy limitations. First, the F-PEC Scale is not adapted or validated for the Portuguese population which may pose some limitations regarding the interpretation of some items. Second, the fact the contact with the initial sample of family companies was carried out by e-mail may have contributed to a lower participation since in some family firms the e-mail account is not consulted on a daily basis. Furthermore, the results were collected using a web-survey tool, and in small, rural, context as the one found in Terceira, some of the companies owners and managers still do not feel conformable responding to a questionnaire which is presented in digital support.

Although 24 family companies is a sizable sample for an exploratory analysis, future research should recruit a larger sample size, and replicate this study for non peripheral regions in order to understand if remoteness is effectively important for the profile of family businesses.

6 CONCLUSION

This research contributes to the under-explored field of family business in ultra-peripheral areas, through an outlook of the family firms located of Terceira Island. The collected data, results and consequent knowledge helped us characterize and draw a first profile of the family firms in Terceira.

According to the results set of this study we were able to build a prototype of a family business based in Terceira Island. This family firm operates in the trade sector, counts with 1 to 25 employees, has been in business for over 50 years and has a turnover ranging between €100.000 and €500.000.

Regarding ownership and management participation, the company is totally owned by family members, and does not have a management board. Its owners and managers are the family second generation. Three family members participate actively in the business, 2 family members do not

participate actively but are interested, and 1 family member is not (yet) interested at all in the family business. The family members share similar values and consider that the family has a high influence on the business, and also believe that both family and business share the similar values. Finally the owners and managers show a great and strong connection with the family business culture mainly regarding aspects as loyalty, belief and pride.

This article presents itself as a starting point for this topic and aims to be an impulse for new and better research that can improve our knowledge about family business in an ultra-peripheral economic context.

One of the most important debates in the family business field was revisited in this paper, defining and characterizing these companies. More work is, indubitable, required to fully understand and quantify the reality of the family business in Terceira Island.

7 ACKNOWLEDGEMENTS

The authors would like to thank Lara Martinho from the Management Board of SDEA (Azores Business Development Society, EPER) for providing part of the companies' database included in this paper.

REFERENCES

Anderson, R., Mansi, S., & Reeb, D. (2003), Founding family ownership and the agency cost of debt, Journal of Financial Economics, 68, pp. 263–285.

Astrachan, J., Klein, S., & Smyrnios, K. (2002), The F-PEC scale of family influence: a proposal for solving the family business definition problem, Family Business Review, 15, pp. 45–58.

Astrachan, J., & Shanker, M. (2003), Family businesses' contribution to the US economy: a closer look, Family Business Review, 16, pp. 211–219.

Associação de Empresas Familiares. (2011), http://www.empresasfamiliares.pt/estatisticas, Retrieved 27 February 2014.

Barnes, L., & Hershon, S. (1976), Transferring power in the business, Harvard Business Review, pp. 105–114.

Berry, B. (1975), The development of organization structure in the family firm. Journal of General Management, 3(1), pp. 42–60.

Bird, B., Welsh, H., Astrachan, J., & Pistrui, D. (2002), Family business research: the

evolution of an academic field, Family Business Review, 15(4), pp. 337-350.

Buhalis, D., & Peters, M. (2004), <u>Family hotel businesses: Strategic planning and the need for education and training</u>, Education + Training, 46 (8/9), pp. 406–415.

Burch, P. (1972), Managerial revolution reassessed: Family control in America's largest corporations, Lexington, MA: Lexington Books.

Carlock, R., & Ward, J. (2001), Strategic planning for the family business - Parallel planning to unify the family and business, Houndsmill, NY: Palgrave.

Carney, M. (2005), Corporate governance and competitive advantage in family-controlled firms, Entrepreneurship Theory and Practice, 29 (3), pp. 249–265.

Casillas, J., Vazquez, A., & Diaz, D. (2007), Gestão da empresa familiar: conceitos, casos e soluçõe, São Paulo: Thomson Learning.

Chrisman, J., Chua, J., & Sharma, P. (2005), Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm, Entrepreneurship Theory and Practice, 29, pp. 555–575.

Chua J., Chrisman J., & Sharma P. (1999), Defining family business by behavior. Entrepreneurship: Theory and Practice, 24, pp. 19–39.

Chua, J., Chrisman, J., & Sharma, P. (2003), Succession and nonsuccession concerns of family firms and agency relationship with nonfamily managers, Family Business Review, 16, pp. 89–107.

Chua, J., Chrisman, J., & Steier, L. (2003), Extending the theoretical horizons of family business research, Entrepreneurship Theory and Practice, 27, pp. 331–338.

Cowling, M., & Westhead, P. (1996), Ownership and management issues in the first- and multi-generation family firm, CSME Working Paper 43, Warwick Business School, University of Warwick, UK

Cromie, S., Stevenson, B., & Monteith, D. (1995), The management of family firms: An empirical investigation, International Small Business Journal, 13 (4), pp. 11–34.

Daily, C., & Dollinger, M. (1992), An empirical examination of ownership structure and family and professionally managed firms, Family Business Review, 5, pp. 117–136.

Desman, R., & Brush, T. (1991), Family business: State of the notion, Paper presented at the annual meeting of the Family Firm Institute, Beaver Creek, CO.

Dreux, D., IV, & Brown, B. (1999), Marketing private banking services to family businesses, Available:http://www.genusresources.com/Mark.Priv.Bank.Dreux 5.html

Flören, R. (1998), The Significance of Family Business in the Netherlands, Family Business Review, 11 (2), pp. 121–134.

Flören, R. (2002), Crown princess in the clay. An empirical study on the tackling of succession challenges in Dutch family farms, Assen: Van Gorcum.

Getz, D. & Nilsson, P. (2004), Responses of family businesses to extreme seasonality in demand: the case of Bornholm, Denmark Tourism Management, 25 (1), pp. 17–30.

Getz, D., & Carlsen, J. (2005), Family Business in Tourism-State of art, Annals of Tourism Research, 32 (1), pp. 237–258.

Handler, W. (1989), Methodological issues and considerations in studying family businesses, Family Business Review, 2 (3), pp. 257–276.

Heck, R., & Scannell T. (1999), The prevalence of family business from a household sample, Family Business Review, 12 (3), pp. 209–224.

Hulsoff, H. (2001), Strategic study: family business in the Dutch SME-sector—definitions and characteristics, EIM Business and Policy Research.

Instituto Nacional de Estatistica. (2010), Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas, Lisboa: INE.

Johannisson, B., & Huse, M. (2000), Recruiting outside board members in the small family business: an ideological challenge, Entrepreneurship & Regional Development, 12, pp. 353–378.

Klein, S. (2000), Family businesses in Germany: significance and structure, Family Business Review, 13 (3), pp. 157–181.

Klein, S., Astrachan, J., & Smyrnios, K. (2005), The F-PEC scale of family influence: construction, validation and further implication for theory., Entrepreneurship Theory and Practice, 29 (3), pp. 321–339.

Klein, S., & Blondel C. (2002), Ownership structure of the 250 largest listed companies in Germany, INSEAD working paper (2002/123/IIFE).

Lansberg, I., Perrow, E., & Rogolsky, S. (1988), Family business as an emerging field, Family Business Review, 1 (1), pp. 1–8. Litz, R. (1995), The family business: toward definitional clarity, Proceedings of the Academy of Management, pp. 100–104.

Lorincz, A. (2011), The Importance of the Outermost Regions for the Strengthening EU Foreign and Regional Relations, International Conference on The EU as a Global Actor - From the Inside Out: The Internal Development of the European Union and its Future Role in an Interdependent World. Berlin.

Martin, J., & Suarez, K. (2001), Behavior and Performance of listed family companies versus listed non-family companies, Proceedings, Family Business Network, Rome, Italy.

Neubauer, F., & Lank, A. (1998), The Family Business: Its Governance for Sustainability, London: Macmillan.

Penttilä, P. (2003), The portrait of family entrepreneurship in the Finnish content, FBN-IFERA Publications Doctoral Track Proceedings Lausanne, pp. 96-109.

Petit, J., & Prudent, G., (2008), Climate change and biodiversity in the European Union overseas entities, International Union for Conservation of Nature (IUCN): Brussels.

Pordata – Base de Dados de Portugal. (2014), http://www.pordata.pt/Portugal, Retrieved 27 February 2014.

Poza, E. (2007), Family Business (3rd edition), Thomson South-Western.

Preisendorfer, P., & Voss, T. (1990), Organizational Mortality of Small Firms: The Effects of Entrepreneurial Age and Human Capital, Organization Studies, 11 (1).

Robinson, S., & Stubberud, H. (2012), All in the Family: Entrepreneurship as a Family Tradition, International Journal of Entrepreneurship, 16, Special Issue.

Salvato, C. (2004), Predictors of entrepreneurship in family firms, Journal of Private Equity, 7 (3), pp. 68-76.

Sánchez, A., Gil, F., Sabater, L., & Dentinho, T. (2011), A Q Methodology approach to define urban sustainability challenges in a small insular city, 51st European Congress of the Regional Association International, Barcelona.

Shanker, M., & Astrachan, J. (1996), Myths and realities: Family businesses' contribution to the US economy - A framework for assessing family business statistics, Family Business Review, 9 (2), pp. 107–123.

Sharma, B., & Dyer, P. (2009), Residents` involvement in tourism and their perceptions of tourism impacts, Benchmarking: An International Journal. 16 (3), 351–371.

Stewart, A. (2003). Help one another, use one another: Toward an anthropology of family business. Entrepreneurship Theory & Practice, 27, 383-396.

Uhlaner, L. (2002), The use of the Guttman scale in development of a family business index, Research Forum Proceedings of 13th Annual World Conference of Family Business Network, Helsinki

Upton, N., Vinton, K., Seaman, S., & Moore, C. (1993), Research note: Family business consultants - Who we are, what we do, and how we do it? Family Business Review, 6 (3), pp. 301–311.

Vozikis, G., Weaver, K., & Liguori, E. (2013), Do Family Cohesion and Family Member Skill Evaluation Affect Family Business Internal or External Hiring Decisions?. Journal of Management Policy and Practice, 14 (1), pp. 75–89.

Ward, J. (1987), Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth profitability and family leadership, San Francisco: Jossey-Bass.

Westhead, P., & Cowling, M. (1998), Family firm research: the need for a methodological rethin, Entrepreneurship Theory and Practice, 23, pp. 31–56.

Westhead, P. (1997), Ambitions, External' environment and strategic factor differences between family and nonfamily companies, Entrepreneurship and Regional Development, 9, pp. 127–157.

Yusof, S., & Aspinwall, E. (2000), Critical success factors for total quality management implementation in small and medium enterprises. Total Quality Management, 10 (4/5), pp. 803–809.

Zainol F., Daud W., & Muhammad H. (2012), Entrepreneurial Orientation (EO) In Malay Family Firm: Evidence from F-PEC Model, International Journal of Business and Social Science, 3 (20), Special Issue.

Zahra, S, Hayton, J., & Salvato, C. (2004), Entrepreneurship in family vs. non-family firms: a resource-based analysis of the effect of organizational culture, Entrepreneurship Theory and Practice, 28 (4), pp. 363–382.

[1002] TRANSITION TO ADULTHOOD AND FAMILIAR STRATEGIES: CHANGES AND CONTINUITIES. LOOKING AT THE NORTHWEST PORTUGAL REGION

Joana Nogueira Santos¹ and David S. Reher²

¹ Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Portugal - <u>joananogueira@esa.ipvc.pt</u>; ² Universidad Complutense de Madrid, Espanha - <u>dreher@geps.es</u>

Abstract. Families are central units of strategic decision and resource mobilization. Transition to adulthood is a particularly central process for families, as it defines the main lines of continuity and change, accordingly to complex interactions between culture (the relative strength of values and traditions versus the challenges of cultural change and intergenerational cultural gaps), economy (family resources, market resources, social policies related resources) and society (local communities, social nets, weak social ties). Considering broad development goals, this centrality may be pertinent as a positive or a negative factor, but rarely is an irrelevant one. It is widely recognized that the Demographic Transition has large economic and social implications, even if this side of change is not always mentioned as a causal factor and more as a consequence. Demographic change has large implications in family level investments in child well-being and education, and in more equal opportunities and live chances for women. Late demographic change at this level implies lower levels of educational attainment, lower levels of gender equality and, possibly, lower levels of economic growth and productive modernization at a national or regional level. More recently, late marriage and late childbearing are considered important indicators of change in the pattern of transition to adulthood including, in some contexts, the growth of a period of independent living as single or in informal unions. However, national and regional differences in pathways to adulthood are quite evident across contemporary Europe. Portugal is an interesting case study, as it follows several 'Mediterranean' trends, but also shows some specificities of its own, as well as internal regional differences. This paper presents some results of current research undertaken in northwest Portugal, with original data from a survey conducted in 2008 - where transition to adulthood trajectories of 214 individuals (25-35 year old) are contrasted with family and territorial backgrounds, including the rural-urban dimension. Long term influences of family traditions are present in our results, implying an historical knowledge of regional familiar traditions. Different patterns of transition to adulthood are detected through a Multiple Correspondence Analysis method. We propose the existence of three patterns of transition- traditional, modern and innovator - accordingly to its characteristics, as well as consistent associations between these models and family and territorial backgrounds. Changes in school and professional trajectories are accompanied by changes at the calendar and nature of family formation transitions. We can see both in the context of innovation adoption by families, through changes in their strategies. More investigation must be made to better understand how these innovations emerge differently (sooner or later, with restricted or wide diffusion) as a result of different family backgrounds (social class, family dimension), territorial backgrounds (rural, intermediate and urban) and migration patterns. Focusing on current family strategies and their current tendencies appears to have important information for policy. This is especially the case if long term continuities – including regional and rural-urban disparities – are to be overcome.

[1003] QUALIDADE DE VIDA E CAPITAL SOCIAL: EVIDÊNCIAS SOBRE OS MORADORES DA VILA EMATER II, MACEIÓ

Keuler Hissa Teixeira¹, Iago de Macedo Mendes² and Rodrigo Gomes da Silva²

¹ FEAC/UFAL, Brasil - <u>keulerht@yahoo.com.br</u>; ² FDA/UFAL, Brasil - <u>iagomacedo@gmail.com</u>, <u>gomesrodrigo.rgs@gmail.com</u>

RESUMO. A Vila Emater II é o local de moradia de 200 famílias que sobrevivem trabalhando como catadores de materiais recicláveis no antigo lixão de Maceió, localizada no estado de Alagoas, Brasil. Problemas com moradia, saneamento básico, falta de renda estável são alguns dos problemas que refletem diretamente na qualidade de vida desses moradores. O objetivo geral deste estudo foi analisar as possíveis diferenças entre a qualidade de vida dessas famílias decorrentes da presença/ausência de capital social traduzidos pela participação em alguma forma de organização social. Para realizar o trabalho foram empregados dados de origem primária e secundária. Utilizou-se pesquisa de campo, pesquisa bibliográfica, análise tabular e descritiva, e a construção de um índice de qualidade de vida, levando em consideração um painel de contraposição de situações entre o "associados/cooperados" e os "não associados/cooperados". Os resultados mostraram que o grupo de moradores que fazem parte de alguma rede de cooperação possui um maior estoque de capital social e desfrutam de uma melhor qualidade de vida quando comparado ao grupo de moradores que não manifestam nenhuma forma de organização social. Os resultados desse trabalho servem de subsídios para elaboração de políticas voltadas à melhoria da qualidade dessas famílias, pois esclarecem a existência ou não de capital social, como também, onde ele se encontra e como se manifesta.

Palavras-chave: Qualidade de Vida, Capital Social e Vila Emater II.

QUALITY OF LIFE AND SOCIAL CAPITAL: EVIDENCE FOR RESIDENTS OF THE VILLAGE EMATER II, MACEIÓ.

ABSTRACT. The Village Emater II is the home place of 200 families who survive by working as recyclable material collectors in former landfill of Maceio, located in the state of Alagoas, Brazil. Problems with housing, sanitation, unstable income are some of the difficulties that directly reflect the quality of life of residents. The aim of this study was to analyze possible differences between the quality of life of these families from the presence / absence of capital represented by the participation of these individuals in some form of social organization. To conduct the research we use data from primary and secondary source. Therefore, we use the field research, literature review, descriptive and tabular analysis. Then built an index of quality of life, taking into consideration a panel of contrast between the situations of "associates / members," and "not associated / cooperative". The results showed that the group of residents who participate in any cooperative network has a larger stock of social capital and enjoy a better quality of life when compared to the group of residents who do not manifest any form of social organization. The findings in this study serve as input for development policies aimed at improving the of quality of life of those families, because these results clarify the existence or absence of social capital, and where this capital is located and how it manifests itself.

Keywords: Quality of Life, Social Capital e Vila Emater II.

1. INTRODUÇÃO

Nos debates e reflexões de políticas públicas que visam identificar as causas e soluções para melhoria da qualidade de vida das pessoas, o conceito sobre capital social tem tido cada vez mais espaço nessas discussões. De maneira geral, o capital social tem sido empregado para explicar os benefícios individuais ou coletivos oriundos da articulação em diferentes redes de relacionamento dos indivíduos e coletividade.

O precursor dos estudos do Capital Social, Pierre Bourdieu o entende como "el agregado de los recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una reddurable de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuos mas o menos institucionalizadas" (Bourdieu, 1986, p.14). James Coleman (1990) sugere o capital social como recurso estrutural proveniente das relações sociais.

Este trabalho tem como objetivo avaliar empiricamente a relação entre capital social e qualidade de vida dos moradores de um território de alta vulnerabilidade social – a comunidade da Vila Emater II, localizada no bairro de Jacarecica, em Maceió/AL, Brasil. Com dados da pesquisa realizada na localidade em 2014, buscamos inferir sobre um possível padrão que caracteriza a relação entre capital social e qualidade de vida naquele território. Em outras palavras, pretendemos analisar as possíveis diferenças entre a qualidade de vida das famílias, decorrentes da presença/ausência de capital social com intuito de obter subsídios para elaboração de um diagnóstico que auxilie políticas destinadas à melhoria da qualidade de vida desses moradores.

Para tanto, buscamos por meio da aplicação de questionários, entrevistas e visitas à comunidade, gerar um índice relativo à qualidade de vida na Vila Emater II que incluam os aspectos associados às características educacionais, habitacionais, de saúde, econômicas e de organização social.

Além desta introdução, o presente trabalho será distribuído da seguinte forma: na segunda seção será apresentado o referencial teórico sobre capital social e índice de qualidade de vida, na terceira seção será feita uma breve contextualização da origem e trajetória de desenvolvimento da Vila Emater II. Na seção seguinte, apresenta-se o procedimento metodológico que será utilizado com objetivo de atender os nossos objetivos. A seção 5 apresenta os resultados encontrados nesta pesquisa e, por fim, na última seção serão apresentados as conclusões do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Capital Social

Segundo Pierre Bourdieu, para entender o mundo social dentro do sistema capitalista, é necessário discutir o capital em todas suas formas, não apenas limitado pela teoria econômica, que o reduz apenas ao aspecto da troca. Essa visão acaba escondendo a percepção não econômica do capital, que engloba os conceitos de capital cultural e capital social. (BOURDIEU, 1986). O capital social pode ser definido, primeiramente, como a capacidade de produção formada por um fortalecimento do tecido social de cada comunidade.

James Coleman introduziu capital social como uma ferramenta conceitual para entender uma orientação teórica para a ação social, que combina componentes de perspectivas sociológicas e econômicas (FELDMAN e ASSAF, 1999). Como outras formas de capital social, o capital social é produtivo e possibilita a realização de certos objetivos que não seriam alcançados sem ele. Ele ainda define capital social como recursos sócio-estruturais que consistem um ativo de capital para o indivíduo e facilitam certas ações de indivíduos dentro dessa estrutura (COLEMAN, 1988).

Coleman ainda enumerou três formas básicas de capital social que podem ser encontradas dentro dessa estrutura. A primeira trata da confiança e reciprocidade, em relação à aceitação das obrigações a serem exercidas por cada indivíduo estruturante. A segunda relaciona a troca de informações dentro da comunidade e a terceira se refere às normas e sanções estruturantes do corpo social, que têm a função de retirar o foco dos interesses próprios em prol de um bem comum dos integrantes. (COLEMAN apud TEIXEIRA, 2004).

Assim como Coleman, Putnam (1996) relaciona a reciprocidade e a confiança com o capital social, sendo elementos catalizadores para a cooperação espontânea. Ele prova que as sociedades que já tem um estoque anterior de capital social, por meio das regras de reciprocidade e confiança, tendem a ter uma integração maior do que as outras. O referido autor cita o exemplo das associações de crédito rotativo, que se trata de um agrupamento de pessoas que define uma quantia a ser depositada em nome da associação para que a cada período de tempo um participante receba esse montante. Nessas associações, a única razão que faz uma pessoa depositar a quantia acertada é a confiança de que quando for sua vez de receber o "bolo" os outros membros também irão contribuir para que a associação continue funcionando.

Conforme Putnam (1996), o capital social tem que ser formado pela confiança, esta não pode ser formada pelo próprio capital. Assim, o capital social tem uma característica própria que o distingue de todas as outras formas de capital, ele é um bem público, enquanto outros tipos de capitais tem como pressuposto básico ser um bem privado. Por isso, o capital social normalmente é insuficientemente valorizado, sendo deixado de lado pelos benefícios individuais de cada um. Dessa forma, o referido autor, chega à conclusão de que "o capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas".

Apesar da interpretação sobre o que é efetivamente capital social, ainda há um espaço aberto para intensos debates e essa diversidade conceitual começa a convergir para uma formulação que o delineia em três grandes categorias (GROOTAERT, 1998). Conforme Woolcock (1998), vários tipos e dimensões sobre o capital social permitem incorporar uma nova visão multidimensional e dinâmica do seu conceito, contrariamente à concepção determinista e estática, presente em Putnam (2000) e em outros autores sobre o tema. Esses tipos de categorias variam conforme a posição das relações sociais, a saber: capital social comunitário, capital social extra-comunitário e capital social institucional (WOOLCOCK e NARAYAN, 1999).

O capital social comunitário está associado a organizações locais, grupos cívicos e redes informais que nutrem as normas de confiança e reciprocidade necessárias para o comportamento cooperativo. Nesse sentido, a coesão interna do grupo é sinal de maior capital social. Essa categoria de capital social refere-se à capacidade que estes grupos possuem para produzir relações sociais baseadas em reciprocidade e confiança nas suas comunidades, além do potencial organizativo que estas mesmas comunidades possuem.

A segunda categoria chama-se capital social extra-comunitário, que se agrega à primeira categoria na importância das ligações tanto verticais quanto horizontais entre pessoas de um mesmo grupo quanto com outros grupos. Esta se refere aos laços fracos caracterizados pelas relações entre grupos sociais distintos (WOOLCOCK e NARAYAN, 1999).

A terceira categoria, de acordo com o mesmo autor, diz respeito ao capital social institucional, que agrega às duas primeiras os aspectos políticos e sociais que moldam a estrutura social e permitem que as normas de cooperação e reciprocidade se desenvolvam. Diz respeito especificamente ao acesso e à interferência que os grupos sociais têm sobre organizações formais, como o governo, sistema judiciário ou empresas. Esta categoria assume a ideia de que, além de coesão interna e da capacidade de interagir para além das suas fronteiras, o engajamento com instituições formais é crucial para aumentar a capacidade do grupo social em agir em prol de seus interesses coletivos (WOOLCOCK e NARAYAN, 1999).

2.2. Qualidade de Vida

A associação entre o conceito de desenvolvimento e do crescimento econômico ainda tem sido comum, geralmente com a finalidade de simplificar as maneiras de medir desenvolvimento. Nesse sentido, a evolução de indicadores tradicionais da economia, como, por exemplo, Produto Inter Bruto *per capita* é quase sempre levado em consideração para referida análise.

Conforme Scheneider e Freitas (2013), estudos sobre os fenômenos econômicos baseados exclusivamente em análises do PIB, comportamento das exportações ou evolução do mercado são insuficientes para avaliação do desenvolvimento. As atuais discussões sobre o tema entenderam a importância em escolher alguns indicadores que, juntos, pudessem permitir uma análise do desenvolvimento que transcendesse o viés estritamente econômico buscando a compreensão desse conceito em suas várias formas.

Segundo os referidos autores, a proposta não é descartar das análises de desenvolvimento tratadas aqui o conceito do desenvolvimento econômico tradicional, mas torná-lo mais uma variável na compreensão da realidade do bem-estar. Sendo assim, o desenvolvimento passa a ser por um lado

compreendido como um processo de mudança social, que implica em melhoria das condições e da qualidade de vida, e em outra perspectiva é visto como redução e alteração das condições de vulnerabilidade social.

Para Sen (1996), a qualidade de vida pode ser definida como sendo a representação de combinações de atividades ou aptidões que um indivíduo é capaz (capacitações) de fazer ou ser, e as funcionalidades, que representa partes do estado de uma pessoa — as várias competências que ela faz ou é. Em outras palavras, podemos dizer que a qualidade de vida pode ser analisada em termos da capacitação para alcançar as funcionalidades que envolvem aspectos que vão desde nutrir-se, ter saúde, educação, bem como, àqueles atributos ligados ao autorrespeito e integração social.

Portanto, a compreensão sobre o desenvolvimento não se restringe apenas a uma análise das condições de renda dos indivíduos, mas deve-se considerar também uma abordagem mais ampla, que verifica também os funcionamentos e as capacitações dos indivíduos na busca de melhorias das suas condições de vida. Conforme Scheneider e Freitas (2013), a condição de vulnerabilidade social diz muito mais que apenas "estar abaixo da linha da pobreza"; deve-se ir além de indicadores como a carência econômica das populações. Devem-se considerar também outros tipos de carência como desnutrição, condições precárias de habitação e saneamento, subemprego, subconsumo, falta de integração e suporte familiar e baixos níveis educacionais e culturais que têm a mesma importância que a carência econômica.

Lemos (1995) propôs no seu trabalho publicado pela Universidade da Califórnia, Riverside, nos EUA o Índice de Desenvolvimento Relativo (IDR). O referido autor argumenta que nas economias atrasadas, em que as carências são generalizadas, não poderia negligenciar a inclusão de indicadores sociais, como: acesso da população dessas regiões aos serviços de abastecimento de água tratada e de saneamento básico, padrões adequados de suprimento de alimentos (elemento fundamental para o planejamento de uma política de segurança alimentar) e taxa de mortalidade infantil.

3. ORIGEM E A TRAJETÓRIA DE DESENVOLVIMENTO DA VILA EMATER

O processo de urbanização é um fenômeno global que caracteriza a cidade como o espaço de desenvolvimento econômico pós-industrial. No Brasil, esse processo se reverteu em dois aspectos específicos: a exclusão social e a segregação espacial. Devido a esse processo de urbanização desenfreada e sem planejamento, as cidades adotaram algumas áreas de total incompatibilidade ambiental para construir os seus "lixões". Nesse sentido, Maceió adotou a área situada entre o bairro de Cruz das Almas e Jacintinho, um local extremamente próximo do oceano. Como tudo na lógica do mercado tem uma reação, uma atividade de "catação de lixo" começou a ser desenvolvida para que algumas pessoas tivessem a possibilidade de se manter. Dessa forma, uma comunidade começou a habitar as redondezas do lixão de Maceió.

A Vila Emater é o resultado da acomodação dos catadores nas regiões circunvizinhas do antigo lixão, que se desenvolveu e hoje é limitada pelos bairros de Jacarecica e do Sítio São Jorge, além dos anteriormente citados. Trata-se de um assentamento precário localizado em área pública pertencente ao Governo do Estado de Alagoas, ocupado por 250 famílias, cerca de 1.100 moradores. A situação dos moradores da Vila Emater II é emblemática, expressão extrema da pobreza urbana, segregação e grave risco social que atinge parte significativa da população de Maceió (COOPVILA, 2014). O fechamento do lixão de Maceió em 2010, pouco importou em termos de políticas públicas de inserção dos antigos catadores de lixo em outras atividades profissionais. Apenas para uma minoria, cooperativada, representou certa inclusão social.

A população da Vila Emater II encontra-se organizada em associação com a finalidade de conquistar a regularização fundiária do local. Desde de 2004, a Associação de Moradores da Vila Emater (ASMOVE) encaminhou petição solicitando a Concessão Especial de Uso para Fins de Moradia para o funcionamento da Cooperativa de Reciclagem, e Doação para fins de moradia e interesse social, ambos os institutos com base no Estatuto da Cidade. Somente após 8 anos, o Governo do Estado

autorizou a doação das terras para a associação, uma grande luta mobilizada pelos moradores e líderes da Associação. Essa forma de organização na figura da associação configura um empenho dos indivíduos pertencentes à comunidade em fortalecer o tecido social frente às demandas coletivas, dessa forma, se caracteriza como capital social comunitário.

Além disso, a comunidade da Vila Emater II também conta com a COOPVILA – Cooperativa dos Catadores de Lixo da Vila Emater, fundada em 8 de dezembro de 2008, com o objetivo de lutar pela valorização da profissão dos catadores. A cooperativa mobiliza demandas perante o Estado como a remuneração do serviço de coleta seletiva realizado na cidade. A COOPVILA é constituída, atualmente, por 30 cooperados, sendo a maioria do sexo feminino e antigas catadoras de lixo do "antigo lixão" que fora desativado em abril de 2010, na Vila Emater II.

A COOPVILA também representa uma forma de capital social comunitário, porém, de acordo com o acompanhamento da instituição, podemos perceber que a cooperação entre os participantes da cooperativa é insuficiente para fazer com que a COOPVILA consiga competir no mercado, não só pelas condições subjetivas, mas principalmente pelas condições objetivas. Há a dificuldade de custear equipamentos como prensa e o funcionamento do caminhão, que aumentariam a capacidade da cooperativa de recolher e distribuir os elementos reaproveitados do lixo. Isso fragiliza a relação entre os indivíduos que estão inseridos internamente na cooperativa, configurando um capital social incipiente.

Existe também uma ligação entre o Centro de Educação Ambiental São Bartolomeu e os moradores da Vila Emater. A ONG teve a competência de agir na fundação e organização da COOPVILA, dando todo apoio jurídico e burocrático necessário, além de coordenar a própria reunião de catadores com o objetivo de materializar a ideia da união.

Além disso, outras oportunidades foram captadas e aproveitadas pelo CEASB para o fortalecimento comunitário como a criação do Baú dos Guerreirinhos por meio de um edital do Ministério da Cultura. O Baú dos Guerreirinhos era um projeto que tentava por meio de incentivo à leitura e atividades lúdicas, estimular a criatividade e a cultura das crianças moradoras da vila. O projeto contou com ajuda de estudantes do curso de direito da Faculdade de Direito de Alagoas da Universidade Federal de Alagoas (FDA/UFAL) como agentes culturais. O Projeto é um exemplo de capital social extra-comunitário, pois engloba ações promovidas por agentes pertencentes ou não a comunidade.

Outro projeto que foi incentivado por instituições fora da comunidade foi a montagem do espetáculo teatral Histórias Recicladas, desenvolvida pela Companhia de Teatro Munganga de Amsterdam (Holanda), sob a coordenação do diretor Carlos Lagoeiro, em parceria com o CEASB, realizado através do Programa Petrobras Desenvolvimento & Cidadania. O espetáculo conta a história real da vida de nove catadoras da COOPVILA, montada de uma forma que gera uma reflexão sobre a questão social (o que faz alguém sobreviver da catação de lixo) e do próprio cuidado com o meio ambiente. Além do apoio para a realização do espetáculo, o programa trouxe ainda melhorias na infraestrutura da cooperativa, como equipamentos para garantir a saúde e a segurança dos cooperados.

4. PROCEDIMENTO METODOLÓGICO

4.1 Área de estudo e Justificativa

A área de estudo diz respeito à Villa Emater II, que está localizada entre os bairros de Cruz das Almas e Jacintinho, numa área que acompanha a faixa litorânea norte de Maceió. O estudo da localidade citada acima se justifica em função de ser uma área numa situação emblemática, caracterizada por alta vulnerabilidade social dos moradores.

4.2 Fontes de dados e o tamanho da amostra

A base de dados que irá compor a construção do índice de Qualidade de Vida dos moradores da Vila Emater II, será proveniente de dados primários oriundos da aplicação de questionários para o levantamento de informações quantitativas e dados secundários de natureza bibliográfica referente ao tema proposto, ou seja, no exame de diversos livros, artigos e periódicos que informarão os aspectos do tema na atualidade da pesquisa documental.

No que tange aos dados primários, a pesquisa de campo foi realizada com o objetivo geral de verificar se os integrantes das diversas formas de capital social tem uma qualidade de vida melhor do que os moradores da comunidade que não estão inseridos nas instituições comunitárias. Para que isso fosse verificado, as perguntas foram aplicadas com uma cisão clara em relação às pessoas que realizam alguma forma de trabalho comunitário ou não.

Assim sendo, dentre as 250 (duzentas e cinquenta) famílias residentes até o momento da pesquisa na Vila Emater II, em Maceió, Brasil, foi retirada aleatoriamente uma amostra formada por 70 (setenta) destes moradores, entre empregados, comerciantes, subempregados, empregados e cooperados. Essa diferença da natureza do trabalho foi realmente significativa em relação à inserção de cada pessoa dentro de sua comunidade.

4.3 Método de análise e técnica de pesquisa

Para mensurar o Índice de Qualidade de Vida (IQV), foi utilizado o modelo proposto por Fernandes (1997) e utilizado por Monte (1999), Barreto e Khan (2006) e Mayorga et al. (2008), o qual foi organizado pelas etapas a seguir: estabelecer os indicadores que irão compor o índice de qualidade de vida e atribuir escores às variáveis que compõem cada indicador. Desta forma, com propósito de mensurar a qualidade de vida das famílias entrevistadas na Vila Emater II, foram elaborados sete indicadores com informações importantes que possibilitam a avaliação da qualidade de vida destas. Portanto cada indicador utilizado possui um papel importante definido a seguir:

- Indicador Informação e Comunicação: indicador que verifica a distância da comunidade em relação ao centro da cidade, os acessos à estrada, ao serviço de telefonia, rádio e televisão. Espera-se que comunidades bem informadas e com bons serviços de comunicação tenham uma melhor qualidade de vida.
- Indicador Conflito e Violência: indicador que analisa o grau de violência existente na comunidade. Espera-se que quanto menor o grau de violência na comunidade melhor será a qualidade de vida.
- Indicador Saúde e Educação: indicador que verifica a disponibilidade de serviços de saúde e educação na comunidade. Espera-se que a comunidade que apresenta melhores serviços de saúde e educação tenha melhor qualidade de vida.
- Indicador Habitação: indicador que verifica o tipo de construção e iluminação das residências de uma comunidade. Espera-se que a comunidade com melhores residências, em relação à construção e iluminação, terá melhor qualidade de vida.
- Indicador de Condições Sanitárias e Higiene: este indicador verifica o tipo de destino dados aos dejetos humanos, tipo de tratamento dado à água para o consumo humano e o destino dado ao lixo domiciliar.
- Indicador Econômico: indicador que verifica a renda média mensal das famílias de uma comunidade. Espera-se que a comunidade com melhor renda seja convertida no consumo de bens duráveis e provavelmente terá uma melhor qualidade de vida.
- Indicador de Capital Social: Este indicador verifica o grau de confiança e solidariedade existente na comunidade, bem como, ação coletiva e cooperação que analisa a presença de trabalhos comunitários. Espera-se que quanto maior for este indicador na comunidade melhor será a qualidade de vida.

Assim, o Índice de Qualidade de Vida de uma comunidade (IQV_i) , foi definido da seguinte maneira:

$$IQV_i = \frac{1}{M} \sum_{s=1}^{M} Cs \tag{1}$$

A contribuição (Cs) de cada indicador no Índice de qualidade de Vida foi obtida da seguinte maneira:

$$Cs = \frac{1}{F} \sum_{j=1}^{F} \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} E_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} E_{\max ij}} \right)$$
 (2)

Onde, IQV_i = Índice de Qualidade de Vida das famílias da comunidade i; E_{ij} = escore da i-ésima questão, obtida pela j-ésima família; $E_{\max ij}$ = escore máximo da i-ésima questão; Cs = contribuição do indicador (s) no Índice de Qualidade de Vida das famílias da comunidade i; F = número de famílias; n = número de questões de cada indicador e M = número de indicadores. Assim, teremos um:

- Baixo nível do Índice de Qualidade de Vida quando $0 < IQV \le 0.5$
- Médio nível do Índice de Qualidade de Vida quando $0.5 < IQV \le 0.8$
- Alto nível do Índice de Qualidade de Vida quando $0.8 < IQV \le 1.0$

A fim de fazer uma análise comparativa entre dois grupos de moradores da comunidade buscou-se mensurar a Relação entre o Indicador de Qualidade de Vida (RIQV) entre eles. O primeiro grupo está associado àqueles que exerçam alguma forma de organização social, seja por meio de associação ou por cooperativas, enquanto que o segundo grupo diz respeito aos moradores que não participam de nenhum tipo de ação coletiva. Assim, a Relação entre o Indicador de Qualidade de Vida será determinada pela divisão entre o Indicador de Qualidade de Vida dos Chefes de família do primeiro grupo IQV_1 e o Indicador de Qualidade de Vida dos Chefes de família que integram segundo grupo IQV_2 . Assim, temos:

$$RIVQ = \frac{IQV_1}{IQV_2} \tag{3}$$

Em que:

- \bullet RIQV > 1, os chefes de família que participam de alguma forma de ação coletiva (cooperativa/associação) possuem uma melhor qualidade de vida do que aqueles que não exercem tal atividade.
- ullet RIQV=1, os chefes de família que participam de alguma forma de ação coletiva (cooperativa/associação) possuem a mesma qualidade de vida do que aqueles que não exercem tal atividade.
- \bullet RIQV < 1, os chefes de família que não participam de alguma forma de ação coletiva (cooperativa/associação) possuem uma melhor qualidade de vida do que aqueles que participam de alguma forma de organização social.

5. RESULTADOS

5.1 Perfil dos moradores

a) Acesso à informação e comunicação

O Quadro 1 abaixo mostra que a comunidade analisada tem um acesso à informação relativamente fácil, tendo em vista que nenhuma das famílias entrevistadas alegou demorar mais de uma hora da sua residência ao centro da cidade. Enquanto que a grande maioria, 77,1% das famílias entrevistadas, afirmaram que o tempo gasto da sua residência ao centro da cidade é de aproximadamente de 15 a 30 minutos.

Quadro 1: indicador para Informação e Comunicação

	Mais de 1h	31 a 60 min	15 a 30 min	Menos 15 min	de
Qual à distância entre sua residência e o centro da cidade?	0,0%	22,9%	77,1%	0,0%	

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

b) Acesso à segurança

O Indicador sobre Conflito e Violência mostra que 100% dos entrevistados acham a comunidade pacífica, afirmando desconhecer sobre a presença do tráfego de drogas e assaltos na localidade, conforme Quadro 2 a seguir.

Quadro 2: Indicador para Conflito e Violência

	Pacífica	Nem Pacífica e Nem Violenta	Violenta
Em sua opinião, a sua comunidade é:	100,0%	0,0%	0,0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

c) Acesso à saúde e educação:

Conforme o Quadro 3.1, observamos que 100% dos entrevistados afirmam ter a sua disponibilidade os serviços médicos de saúde na forma de atendimento médico. Este fato decorre da presença de um posto de saúde na comunidade.

Quadro 3.1: Indicador Saúde

	Nenhum		Atendimento por agente de saúde	Atendimento médico
Qual a disponibilidade de serviços de saúde da sua família?	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

Os dados do Quadro 3.2 mostram que 18,6% dos membros familiares dos residentes entrevistados em idade escolar não têm acesso a escolas de alfabetização na própria comunidade em que moram. Quanto à escola de ensino fundamental, 64,37% das famílias as possuem. Para as escolas do ensino médio apenas 17,1% dos entrevistados afirmaram possuir. O fato de não haver a presença física de escolas nos assentamentos cobrindo todos os cursos não significa privação para os alunos terem acesso à educação.

Quadro 3.2: Indicador Educação

	Ausência de escolas públicas ou comunitárias	Escolas de cursos de alfabetização	Escolas de ensino fundamental	Escolas de ensino médio
Qual a utilização de serviços educacionais para as famílias da sua comunidade?		0,0%	64,3%	17,1%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

d) Condições de moradia

Os dados do Quadro 4.1 mostram que em relação ao tipo de construção, 72,9% das famílias entrevistadas dizem que moram em casa de ripa (madeira), 27,1% moram em casas de tijolo com reboco e piso e nenhum dos assentados mora em casas de tijolo, sem reboco e piso.

Quadro 4.1: Indicador para Habitação

	Casa de ripa (madeira)	Casa de tijolo, sem reboco e piso	Casa de tijolo, com reboco e piso
Qual o tipo de construção da sua residência?	72,9%	0,0%	27,1%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

Já para a fonte de energia residencial, de acordo com o Quadro 4.2, 100% das famílias analisadas dispõem desse serviço em suas residências.

Quadro 4.2: Indicador para Habitação

	Lampião a querosene ou a gás ou lamparina e/ou velas	Energia elétrica
A principal fonte de iluminação da sua residência é	0,0%	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

e) Condições sanitárias e higiene

Conforme o Quadro 5.1, no caso do destino aos dejetos humanos, os dados da pesquisa revelam que 61,4% dos entrevistados afirmaram que estes dejetos são jogados a céu aberto ou enterrados, enquanto que 38,6% destas famílias residentes na Vila Emater dizem direcionar os dejetos à fossa ou a rede de esgoto.

Quadro 5.1: Indicador para Condições Sanitárias e Higiene

	Jogado ou ente			aberto	Dirigido rede de e			ou
Qual destino aos dejetos humanos	61,4%		38,6%					

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

No que se refere ao destino dado ao lixo domiciliar, os dados da pesquisa de acordo com o Quadro 5.2, mostram que 54,3% dos entrevistados jogam ao solo ou queimam, enquanto que 45,7% afirmam que enterram ou que este lixo é recolhido por meio de uma coleta domiciliar.

Quadro 5.2: Indicador de Condições Sanitárias e Higiene

	Jogado ao solo ou	Enterrado ou recolhido através de coleta domiciliar
Qual destino dado ao lixo domiciliar	54,3%	45,7%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

No caso do tratamento da água consumida pelos entrevistados e sua família a maioria, 52,9%, afirma que não prestam nenhum tipo de tratamento e apenas 22,22%, alegam que ferve ou filtra a água, segundo o Quadro 5.3.

Quadro 5.3: Indicador de Condições Sanitárias e Higiene

	Nenhum tratamento	Fervida, filtrada ou com hipoclorito de sódio
Qual tipo de tratamento dado à água para o consumo	52,9%	47,1%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

f) Aspectos das ações coletivas

No que tange ao aspecto sobre capital social, os resultados da pesquisa demonstrados no Quadro 6, indicam a presença de um forte espírito de confiança entre os membros daquela comunidade, 72,9% dos chefes de família entrevistados afirmaram que confiam na maioria dos moradores da Vila Emater. No entanto, este sentimento não é revertido em ações coletivas, pois apenas 24,3% destes entrevistados alegaram ter realizado algum trabalho comunitário.

Quadro 6: Indicador para Capital Social

	Sim	Não
Em sua opinião, você confia na maioria dos membros da sua comunidade?	72,9%	27,1%
Você já realizou algum trabalho comunitário?	24,3%	75,7%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

g) Condições sobre a renda

Os dados da pesquisa mostram no Quadro 7 que a maioria dos chefes de família entrevistados, 54,3%, ganha menos que um salário mínimo, enquanto que aqueles que ganham entre 1 a 3 salários mínimos representam 41,4% dos entrevistados e somente uma pequena minoria, 4,3%, possui rendimentos acima de 3 salários mínimos.

Quadro 7: Indicador Econômico

	· •	Entre 1 a 3 salários mínimos	Maior do que 3 salários mínimos
Sua família possui renda	54,3%	41,4%	4,3%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

Resultado geral do perfil dos entrevistados mostra que a maioria das famílias da Vila Emater II tem sua principal fonte de renda fora da comunidade, seja por meio de prestação de serviços informais ou empregados formais, como secretárias, motoristas e trabalhadoras domésticas. Outra parcela dos moradores entrevistados é formada por comerciantes locais da comunidade e a única a conter famílias com renda superior a três salários mínimos. Outra característica marcante deste grupo

analisado é que a sua menor participação em ações coletivas e maior desconfiança no crescimento da comunidade.

Por outro lado, os moradores entrevistados que exercem alguma forma de organização social e que participam de alguma ação coletiva recebem em torno de um e três salários mínimos. No entanto, como a cooperativa é formada quase que em sua totalidade por mulheres, as que são casadas complementam a renda com o trabalho do marido e acabam conseguindo viver melhor que a parcela subempregada. As cooperadas que não são casadas informaram que recebem o complemento de renda pelo "Programa Bolsa Família¹".

5.2 Análise do Índice de Qualidade de Vida - IQV

Essa análise permite mostrar se há ou não diferença no bem-estar da população pesquisada entre aqueles moradores que de alguma maneira participam de ações coletivas dentro da comunidade quando comparada àqueles moradores que não praticam tal ação. Além disso, pretende-se determinar as contribuições de cada indicador selecionado para a construção do índice de qualidade de vida.

Os resultados apresentados a seguir indicam a contribuição absoluta e relativa de cada um dos indicadores que compõem o índice de qualidade de vida das famílias da amostra total, nos diferentes grupos pesquisados, isto é, aqueles que praticam algum tipo de ação coletiva e os que não atuam em qualquer forma de organização social, como, por exemplo, pertencer alguma associação e/ou cooperativa.

Analisando-se a contribuição individual de cada indicador, na formação do IQV para amostra total das famílias entrevistadas na Vila Emater II, segundo o Quadro 8, pode-se verificar que os indicadores de conflitos e violência; saúde e educação e capital social se destacam como os de maior contribuição, o que demonstra a sua importância relativa no bem-estar da população. Estes dados revelam ainda que o indicador econômico é o que possui a menor contribuição demonstrando que para aquelas famílias entrevistadas há outros fatores relativamente mais importantes no bem-estar do que a renda.

Ainda no mesmo quadro, ao analisar a contribuição individual de cada indicador, na formação do IQV entre estes dois grupos de entrevistados, verificamos que os indicadores de capital social, conflitos e violência; saúde e educação se destacam como os de maior contribuição no grupo das famílias que praticam alguma forma de organização social, o que demonstra a importância relativa destes indicadores no bem-estar destas famílias. Enquanto que para o grupo das famílias entrevistadas que não praticam algum tipo de ação coletiva, observamos que os indicadores "conflitos e violência", "saúde e educação" e habitação têm os maiores pesos para o bem-estar destas famílias.

Quadro 8: Participação de cada indicador na construção do índice de qualidade de vida (IQV) e a Relação do IQV dos moradores da Vila Emater

Indicadores	Geral		Cooperados		Não cooperados		RIQV
	C _i	%	C _i	%	C _i	%	
Informação e Comunicação	0,099	13,56	0,102	12,59	0,0982	13,83	1,0387
Capital Social	0,1061	14,53	0,1429	17,62	0,0969	13,65	1,4747
Conflitos e Violência	0,1429	19,57	0,1429	17,62	0,1429	20,12	1,0000
Saúde e Educação	0,1214	16,63	0,1301	16,05	0,1193	16,8	1,0905

¹ O Programa Bolsa Família (PBF) é um programa do <u>Governo Lula (2003)</u> de transferência direta de renda com condicionalidades, que beneficia famílias em situação de pobreza e de extrema pobreza. Consiste na ajuda financeira às famílias pobres (definidas como aquelas que possuem <u>renda per capita</u> de 70 até 140 <u>reais</u>) e extremamente pobres (com renda per capita menor que 70 reais). A contrapartida é que as famílias beneficiárias mantenham seus filhos e/ou dependentes com frequência na escola e vacinados.

3	0	

Habitação	0,1012	13,86	0,0939	11,58	0,1031	14,52	0,9108
Condições Sanitárias	0,0881	12,07	0,1037	12,8	0,0842	11,86	1,2316
Econômico	0,0714	9,78	0,0952	11,75	0,0655	9,22	1,4534
IQV	0,7301	100	0,8107	100	0,71	100	1,1418

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2014)

Vale ressaltar também que, da mesma maneira como ocorreu para amostra total, os resultados mostram que o indicador econômico continua tendo menor contribuição para a qualidade de vida das famílias para os dois grupos analisados, embora este seja maior para as famílias que estão inseridas em uma forma de organização social, seja por meio de uma cooperativa ou por meio de uma associação. Este fato sugere que o envolvimento entre as famílias entrevistadas com a associação e/ou cooperativa vem fortalecendo o tecido sócio-produtivo nesta comunidade.

Por fim, ainda no Quadro 8, ao observar a relação entre os Índices de Qualidade de Vida entre os dois grupos analisados (RIQV), podemos observar que este foi maior que um, portanto, isto indica que as famílias pertencentes ao grupo que possui um estoque de capital social maior também desfruta de um melhor bem-estar. Desta forma, os resultados corroboram com nossa hipótese inicial de que capital social importa para qualidade de vida dos moradores.

6. CONCLUSÕES

A Vila Emater II tem em sua história o fato de abrigar catadores de lixo por ser uma região próxima ao antigo lixão. Além disso, várias outras dificuldades dos habitantes para conseguirem se estabelecer com uma vida digna fez com que houvesse um processo de união entre os moradores.

Com isso, alguns pilares básicos para a formação de um capital social foram surgindo, como reciprocidade e confiança. Dessa forma, o tecido social foi fortalecido e isso se materializou em formas como a Associação de Moradores da Vila Emater II (ASMOVE) e a Cooperativa dos Catadores da Vila Emater II (COOPVILA).

Dessa forma, as instituições representativas dos moradores e trabalhadores da região foram responsáveis por conquistar objetivos impossíveis para indivíduos sozinhos, como, por exemplo, a presença do "Programa Minha Casa, Minha Vida²" na região e a estruturação, ainda que básica, da cooperativa.

A partir desses dados históricos, foi possível aplicar questionários visando medir o índice de qualidade de vida dos moradores da Vila Emater II de uma forma geral. Diante desse índice, conseguimos verificar a confirmação da teoria em prática. Portanto, as famílias que possuem um maior estoque de capital social também se beneficiam de uma melhor qualidade de vida quando comparada àquele grupo de famílias que possui um estoque de capital social menor ou nenhum.

Dessa forma, o capital social é um elemento presente na Vila Emater II e tem sido fator importante para melhoria da qualidade de vida daqueles moradores inseridos em uma forma de organização social presente na referida comunidade.

Concluímos que políticas públicas voltadas à formação de capital social dentro de qualquer comunidade em geral é válida e proveitosa. Além disso, ações estatais positivas que fortaleçam e estruturam as formas de capital social são imprescindíveis para que essa forma de desenvolvimento seja concretizada.

7. BIBLIOGRAFIA

² O Minha Casa Minha Vida é um programa do governo federal que se propõe a subsidiar a aquisição da casa própria para famílias com renda até R\$ 1.600,00 e facilitar as condições de acesso ao imóvel para famílias com renda até R\$ 5 mil

Barreto, Ricardo Candéa Sá; Khan, Ahmad Saeed (2006), Capital Social e Qualidade de Vida dos Assentamentos do Município de Caucaia-Ce. XLIV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER. Fortaleza.

Bourdieu, Pierre (1986), The Forms of Capital. In Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Ed. J. Richardson. N.Y., Greenwood.

Coleman, James (1990), Foundation of social theory. Cambridge, man: Harvard University.

______(1988), Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology. 94 : S95 - S120.

COOPVILA – Cooperativa dos Catadores da Vila Emater (2014), Disponível em < http://coopvila.blogspot.com.br/2014 01 01 archive.html >. Acesso: Março, 2014.

Fernandes, Aristóteles Viana (1997), Qualidade de vida rural com sustentabilidade na Amazônia: o caso da reserva extrativista no Estado do Amapá – Fortaleza: UFC/DEA, 93p. (Dissertação de Mestrado em Economia Rural).

Feldman, Tine Rossing; Assaf, Susan (1999), Social capital: conceptual frameworks and empirical evidence, an annotated bibliografhy. Social capital initiative, world brank. Working paper nº5.

Grootaert, Christiaan (1998), Social capital: the missing link? The world bank, social capital iniciative, working paper n.3, Washington, April.

Lemos, José de Jesus Sousa (1995), Constructing an Index of Relative Development (IRD): na alternative methodology. California: University of California. 22p. (Working Paper in Economics).

Mayorga, Ruben Dario et al. (2008), Impacto do artesanato na qualidade de vida da comunidade de Porto dos Barcos, município de Itarema, Estado do Ceará. XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER. Rio Branco-Acre.

Monte, Francisca Silvânia de Sousa (1999), Efeito da Implantação do Complexo Industrial e Portuário do Pecém-CE na Qualidade de Vida das Famílias Rurais da Região: o caso do reassentamento do Cambeba. 144. (Dissertação de Mestrado em economia Rural) — Universidade Federal do Ceará, Fortaleza.

Putnam, Robert David (1996), Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna. Rio de Janeiro, FGV.

Putnam, Robert David (2000), Bowling alone: the collapse and revival of American community. New york: Simon e Schuster. Scheneider, Sérgio; Freitas, Tanise Dias (2013), Qualidade de Vida, Diversificação e Desenvolvimento: referências práticas para análise do bem-estar no meio rural. Olhares Sociais (02): 121 -142.

Sen, Amartya Kumar (1996), Capacidad y Bienestar. In: Nussbaum, Martha C.; Sen, Amartya. La Calidad de Vida. México: Fondo de Cultura Económica.

Teixeira, Keuler Hissa (2004), Capital social e arranjo produtivo local: um estudo do caso Pingo D'Água.Fortaleza: Universidade Federal do Ceará. (Dissertação, Mestrado em Economia Rural).

Woolcock, Michael; Narayan, Deepa (1999), Social Capital: implications for development theory, research and policy (mimeo).

Woolcock, Mcihael (1998), Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. Theory and Society; renewal and critique in social theory. (Vol. 27/2). 1998.

[1004] O NOVO PARADIGMA DE PLANEAMENTO E GESTÃO TERRITORIAL: QUE CONSEQUÊNCIAS PARA AS FAMÍLIAS E PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL?

Emília Malcata Rebelo

CITTA – Centro de Investigação do Território, Transportes e Ambiente, Universidade do Porto, Faculdade de Engenharia, Departamento de Engenharia Civil, Secção de Planeamento do Território e Ambiente, Portugal - emalcata@fe.up.pt

RESUMO. A revisão da Lei de Bases da Política de Solos, do Ordenamento do Território e Urbanismo, - articulada com as revisões do Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial, do Regime Jurídico da Urbanização e Edificação, e da Nova Lei Cadastral -, veio corrigir alguns dos constrangimentos e incongruências da anterior Lei de Bases, nomeadamente decorrentes da sobreposição e complexidade dos planos de ordenamento do território (que prejudicava a transparência das regras aplicáveis), da existência de vários modelos individuais em cada concelho (que dificultava a articulação sustentável e o desenvolvimento integrado), e do modelo de planeamento assente na espacialização da expansão urbana (que não conteve a rápida proliferação de terrenos expectantes). Esta revisão reflete um novo paradigma do planeamento territorial, assente em três ideias-chave: flexibilização do planeamento, reforço do Plano Diretor Municipal como instrumento estratégico, e aposta na reabilitação urbana para desenvolver as cidades. O trabalho de investigação relatado neste artigo – que consiste na proposta de inserção de um modelo económico-financeiro nos planos e programas territoriais, prevista na nova Lei de Bases - insere-se nos objetivos deste novo paradigma de planeamento, nomeadamente no que se refere ao reforço da integração das políticas no território, à melhoria da eficácia dos mecanismos de execução dos planos, à sustentabilidade económica e financeira dos processos de desenvolvimento urbano, e à promoção da equidade e da coesão social. Neste artigo expõe-se, justifica-se sob o ponto de vista económicofinanceiro, e aplica-se ao Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII, em Fátima, uma parte desta proposta, que consiste no lançamento de um novo instrumento de gestão territorial de taxação e compensação perequativa dentro de cada município. Este instrumento visa a assegurar a sustentabilidade do regime económico-financeiro do solo e do ordenamento do território, e a transparência e equidade na distribuição perequativa dos benefícios e custos que resultam das decisões de planeamento, nomeadamente através da clarificação das origens e das aplicações de fundos destinados às atividades de urbanização; da avaliação transparente, parametrização objetiva, e cobrança justa aos promotores/construtores dos benefícios resultantes das mais-valias fundiárias resultantes de decisões de planeamento; e da garantia de uma maior justiça e equidade na distribuição de benefícios e custos resultantes da urbanização entre a população de cada Município e entre as populações dos diferentes Municípios. Apuram-se os valores das edificabilidades/m² médias decorrentes de intervenções urbanísticas na zona do Plano de Pormenor em estudo, para os diversos lotes, tipos de usos previstos, e parâmetros urbanísticos aplicáveis. Simulam-se os valores previsíveis das mais-valias atribuídas por este plano, bem como os valores potencialmente cobráveis por este novo instrumento, e avaliam-se os benefícios e custos resultantes para o município de Ourém. Conclui-se, debatendo-se a importância deste novo paradigma de planeamento territorial - em especial do seu regime económico-financeiro e do instrumento de gestão territorial aqui proposto para a atração, fixação, e qualidade de vida das famílias nas regiões, no quadro da promoção de um desenvolvimento regional sustentável.

Palavras-chave: Lei de Bases da Política de Solos, do Ordenamento do Território e do Urbanismo; Planos territoriais; Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão do Território; Sustentabilidade económico-financeira dos Municípios

THE NEW PARADIGM OF TERRITORIAL PLANNING AND MANAGEMENT WHAT CONSEQUENCES FOR FAMILIES AND REGIONAL DEVELOPMENT?

ABSTRACT. The revision of the Land, Territorial Ordinance and Urbanism Act, currently under way in Portugal – linked together with the revision of the Juridical Regime of the Territorial Management Instruments, the Juridical Regime of Urban Development and Edification, and the new Cadastral Lawcame up to correct some drawbacks and inconsistencies of the previous Act, namely arising from the overlapping and complexity of territorial ordinance plans (that affected the clearness of applicable rules), the existence of different individual models in each municipality (that made integrated development and sustainability harder), and the planning model founded on spatial urban sprawl (that was unable to prevent the quick growth of expectant land). This revision shapes a new territorial planning paradigm, founded on three key-ideas: planning increased flexibility, reinforcement of Municipal Master Plans, and urban rehabilitation to promote town development. The research reported in this article - that consists in a proposal to insert in territorial plans an economic and financial model, predicted in the new Territorial Ordinance and Urbanism Act - fits the goals of this new planning paradigm, namely in what concerns the integration of territorial policies, a better efficiency for plan execution devices, the economic and financial sustainability of urban development, and the promotion of equity and social cohesion. The current article reports, justifies from an economic and financial standpoint, and applies to the Detail Plan of Avenida Papa João XXIII, in Fátima (Portugal), part of this proposal, that consists in launching a new territorial management instrument designed to tax surplus-values resulting from plans, directing them to municipal social purposes. This new instrument aims at clearing up the origins and applications of municipal funds, supporting the economic and financial sustainability of municipal finance, ensuring a fair equal development distribution of costs and benefits that derive from urban development within each municipality and among different municipalities. Values of average building capacities/m² that accrue from the studied Detail Plan are reckoned for the different urban development units, anticipated uses, and applicable parameters. Surplus values assigned by this plan are predicted, as well as the values collectable by this new instrument. Finally, benefits and costs provided to the municipality of Ourém are assessed. From this research one can conclude that the new paradigm of territorial planning — especially in what concerns the new instrument here proposed for municipal economic and financial sustainability — will certainly attract new families for regions, enhancing their quality of life, within the scope of a sustainable regional development approach.

Keywords: Juridical Regime of the Territorial Management Instruments; Land, Territorial Ordinance and Urbanism Act; Municipal economic and financial sustainability; Territorial plans

1 ENQUADRAMENTO JURÍDICO E NOVO PARADIGMA DO PLANEAMENTO DO TERRITÓRIO E URBANISMO

Todo o regime jurídico associado ao ordenamento do território e ao urbanismo está correntemente a ser revisto. Trata-se de uma revisão estrutural, atendendo às datas de entrada em vigor da anterior legislação, às fortes mudanças económicas e sociais que ocorreram em Portugal ao longo das duas últimas décadas, às dificuldades e estrangulamentos (muitas vezes perversos) que foram surgindo ao longo do tempo decorrentes da aplicação da anterior legislação, e aos novos desafios de ordenamento do território e de desenvolvimento urbano que, entretanto, têm surgido. De facto, a anterior Lei de Bases da Política de Ordenamento do Território e Urbanismo datava de 1998, e a anterior Lei dos Solos foi aprovada em 1976. No âmbito das reformas estruturais do estado houve, assim, necessidade de repensar profundamente todo o sistema, começando pela revisão da Lei de Bases (Proposta de Lei n.º 183/XII), de forma articulada com a revisão do Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial, do Regime Jurídico da Urbanização e Edificação, e da Nova Lei Cadastral.

Esta revisão integrada assume uma dimensão profunda, e passa pelo estabelecimento de um novo paradigma. Embora o anterior sistema de gestão territorial fosse estruturado, veio a revelar-se infrutífero, sobretudo devido às dificuldades de compatibilização de planos, e aos tempos de tramitação procedimental dos instrumentos de gestão territorial. Estas dificuldades resultaram, principalmente, da sobreposição e da complexidade dos diversos planos de ordenamento cuja aplicação se sobrepunha em determinados territórios, da existência de diferentes modelos de gestão territorial aplicáveis a diferentes concelhos, e de um modelo de planeamento fundamentalmente assente na espacialização da expansão urbana. A sobreposição de planos num determinado território teve graves consequências a nível da falta de transparência e do conhecimento de regras, os modelos de gestão territorial individualizados a nível municipal constituíram-se como obstáculos ao desenvolvimento integrado e à articulação sustentável de políticas, e a espacialização da expansão urbana não conseguiu deter a proliferação de terrenos expectantes (www.portugal.gov.pt).

Consequentemente, o novo paradigma da política de planeamento territorial assenta em três travesmestras: flexibilização do planeamento, reforço do Plano Diretor Municipal como instrumento estratégico, e aposta na reabilitação urbana como forma de desenvolvimento das cidades. A nova Lei de Bases da Política de Solos, do Ordenamento do Território e do Urbanismo estabelece, assim, como objectivos: o reforço da integração das políticas do território, o reforço da eficácia dos mecanismos de execução dos planos, a sustentabilidade económica e financeira dos processos de desenvolvimento urbano, a simplificação e facilitação das condições em que se realizam as operações urbanísticas, e a promoção da equidade e da coesão social.

Estes objetivos consubstanciam-se em dez principais intervenções no sentido de: clarificar o modelo de classificação do solo, que passa a integrar apenas as categorias de rústico e urbano, deixando de existir a classificação de solo urbanizado; concentrar no Plano Diretor Municipal todas as normas e regulamentos que sejam vinculativos para os particulares, corrigindo a dispersão e sobreposição de programas e planos anteriormente aplicáveis aos mesmos locais; reforçar a cooperação entre os municípios, com vista a assegurar sinergias e ganhos de escala na gestão das infraestruturas, equipamentos e recursos naturais; assegurar uma maior celeridade ao planeamento territorial através de um PDM mais estratégico, programado, e flexível, que permita uma mais rápida transformação do solo, e que melhor se adeqúe às necessidades económicas, tornando mais flexível

a sua revisão (nomeadamente através de planos de urbanização e de pormenor); propor novos instrumentos que garantam aos municípios uma mais eficiente gestão do território, nomeadamente no sentido da promoção da regeneração urbana³; propor um novo modelo que assegure a viabilidade económico-financeira das operações urbanísticas; distribuir os encargos e benefícios de modo a proteger a biodiversidade e o património cultural; desenvolver os aglomerados urbanos já existentes através da sua reabilitação (só se procedendo à expansão urbana quando estritamente necessário); realçar os procedimentos de comunicação prévia no planeamento, de modo a atrair e simplificar o investimento, promovendo a partilha de responsabilidades entre o estado e os particulares; e promover a regularização das operações urbanísticas e das atividades económicas que atualmente não cumprem os instrumentos de gestão territorial aplicáveis, através da aplicação de mecanismos desbloqueadores de impasses.

As imperfeições no funcionamento do mercado fundiário podem conduzir a formas de desenvolvimento urbano e de uso do solo que não sejam socialmente aceitáveis. Torna-se, portanto, necessária a intervenção do planeamento no sentido de ultrapassar estas imperfeições, nomeadamente através de políticas de solos. As políticas de solos podem traduzir-se (Correia, 1993) no controle direto sobre o desenvolvimento urbano; no controle fiscal do desenvolvimento urbano; e na influência geral sobre o desenvolvimento urbano. Destes três diferentes tipos de políticas, as medidas fiscais – que se traduzem na influência sobre o desenvolvimento urbano geral ou específico dos locais e dos usos através de instrumentos de taxação – são as que se repercutem mais diretamente sobre o mercado e sobre os usos do solo, e podem influenciar substancialmente o atingimento das metas de planeamento, embora não afetem directamente a sua implementação. Além disso, a sua eficiência pode ser avaliada através das consequências que exercem sobre o planeamento e sobre o financiamento do desenvolvimento urbano (DGOTDU, 2011).

A taxação do solo tem como objectivos: assegurar à administração pública uma fonte de rendimento (semelhantemente a outros impostos); redistribuir a riqueza de forma a assegurar a função social do solo, promovendo a equidade e a redução das desigualdades; devolver à sociedade as mais-valias introduzidas no valor do solo como resultado de decisões de planeamento e de investimentos públicos; e aumentar a oferta de solo destinado ao desenvolvimento urbano (DGOTDU, 2011).

Para que os instrumentos de taxação do solo sejam eficazes terão necessariamente de assentar num sistema de avaliação assente em parâmetros objetivos, que garanta uma base de referência comum a avaliadores e a proprietários, assegurando igualdade de tratamento aos proprietários, e orientando as mais-valias decorrentes de decisões de planeamento ou de investimentos públicos para o interesse social geral.

No âmbito dos objetivos estabelecidos na nova Lei de Bases do Solo, da Política de Ordenamento do Território e Urbanismo – em especial no que se refere à garantia da sustentabilidade económica e financeira dos processos de desenvolvimento urbano – neste artigo apresenta-se uma proposta de recuperação das "mais-valias" resultantes de, decisões urbanísticas que impliquem um acréscimo concreto de capacidade construtiva e/ou uma alteração de usos do solo (expressas no Plano Diretor Municipal, planos de urbanização, planos de pormenor, loteamentos, ou outros instrumentos de gestão territorial). Esta proposta prevê que essas mais-valias sejam recuperadas através da taxação da diferença entre a edificabilidade média concreta permitida pelo plano em vigor em determinada localização e a edificabilidade média abstrata municipal. Este novo instrumento é aplicado, a título exemplificativo, ao Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII, em Fátima (Aviso nº 15622/2009).

A aplicação deste novo instrumento de gestão territorial permitirá: o reforço das finanças municipais no sentido de assegurar a sustentabilidade económico-financeira dos municípios; a clarificação das origens e das aplicações de fundos municipais decorrentes do desenvolvimento de atividades de urbanização; e a quantificação objetiva dos valores concretos das contribuições obteníveis.

³ Por exemplo, através da venda e o arrendamento forçado de prédios urbanos cujos proprietários não cumpram os deveres a que estão obrigados no plano territorial, ou a transferência de edificabilidade.

O objectivo último deste novo instrumento consiste em redistribuir socialmente o valor do solo, ou seja, fazer reverter para benefício público as mais-valias que resultam de decisões de planeamento territorial, reduzindo o valor máximo do solo e evitando a especulação, e não se traduzindo numa agravamento fiscal para a maioria da população, nem num agravamento do custo de construção (Smolka e Amborski, 2003; Hong, 1998). Consegue-se, assim, assegurar uma maior transparência na redistribuição de benefícios e encargos entre estado e privados, e uma maior justiça equitativa dentro de cada município (Smolka e Amborski, 2003).

2 METODOLOGIA

Propõe-se a aplicação de uma taxa de 20% sobre o aumento do valor do solo (mais-valia) que resulta da atribuição de um direito de construção superior ao índice médio/m² de edificabilidade municipal. Esta mais-valia é determinada a partir da diferença entre o índice de utilização líquido/m² permitido numa determinada operação urbanística e a edificabilidade média/m² abstrata municipal, valorada monetariamente através dos preços/m² de solo decorrentes da análise das transações de mercado com características semelhantes: quando o valor da utilização líquida permitida na área de intervenção seja superior ao valor da edificabilidade média abstrata municipal, sobre esta diferença deverá incidir uma taxa de 20%; se ocorrer a situação contrária, o valor assim calculado deverá reverter a favor do proprietário.

A edificabilidade média abstracta municipal/m² representa a área bruta (expressa em m²) que os instrumentos de planeamento territorial em vigor permitem construir por m² de solo em determinada área de intervenção. Calcula-se a partir do quociente entre o somatório das áreas sobre as quais incidem parâmetros urbanísticos de diferentes instrumentos de planeamento, multiplicadas pelos respetivos índices de ocupação (quociente entre a área de implantação e a área do solo, expresso em %) e de utilização (quociente entre a área bruta total de construção e a área de solo, expresso em m² por m² de solo), ponderadas pela percentagem afeta a cada tipo de uso, e a área total edificável (urbana e urbanizável) do município.

A edificabilidade/m² média para determinada operação urbanística resulta da aplicação direta dos parâmetros urbanísticos em vigor no plano aplicável, ponderada pelas áreas respetivas de aplicação desses parâmetros.

3 ESTUDO DE CASO

3.1. Determinação da edificabilidade/m2 média municipal

Na determinação da edificabilidade/m² média do município de Ourém seguiu-se a seguinte metodologia, atendendo a que neste município são aplicáveis diferentes instrumentos de planeamento territorial:

- Identificação das áreas contidas nos perímetros urbanos de Fátima onde se aplica o Plano de Urbanização de Fátima (Portaria nº 633/95; RCM n.º 148-B/2002; <u>Aviso n.º 2766/2009</u>; <u>Aviso n.º 18200/2009</u>);
- Identificação das áreas contidas na cidade de Ourém aglomerados urbanos de nível 1, aos quais se aplica o PDM de Ourém (RCM n.º 148-A/2002; Aviso n.º 5416/2009; Aviso n.º 18200/2009; Aviso n.º 11779/2010; DR n.º 1614/2010; Aviso n.º 7841/2011; Aviso n.º 4800/2013; Aviso n.º 4735/2013);
- Dentro do perímetro urbano de Fátima, identificação das áreas em que são aplicáveis Planos de Pormenor (Planos de Pormenor da Avenida Papa João XXIII (Aviso nº 15622/2009) e Plano de Pormenor do Quarteirão formado pela Rua Francisco Marto, Estrada da Lomba de Égua e Rua Mercado (Portaria nº 67/99));

- Dentro do perímetro urbano da cidade de Ourém, identificação das áreas em que são aplicáveis Planos de Pormenor (PP da zona industrial de Casal dos Frades (Despacho nº 195/91); PP da Zona do Centro de Saúde de Ourém (Portaria nº 190/97); PP da Caridade (Portaria nº 496/93; Declaração nº 376/99); e PP da Quinta do Ribeirinho (RCM nº 159/2000));
- Identificação das áreas urbanas de níveis 2 e 3 no concelho de Ourém; e respetiva aplicação dos parâmetros urbanísticos do Plano Diretor Municipal correspondentes a cada uma destas zonas,
- Para cada uma das áreas identificadas anteriormente, cálculo das respetivas áreas brutas de construção máximas permitidas decorrentes da aplicação dos parâmetros urbanísticos aplicáveis;
- Determinação, para cada uma destas zonas, da edificabilidade concreta/m², a partir do quociente entre a área bruta máxima de construção permitida (expressa em m²) e a respetiva área territorial;
- Determinação da percentagem que a superfície de cada uma destas zonas representa em relação à área urbana e urbanizável total do Município de Ourém;
- Cálculo da edificabilidade média municipal a partir do somatório estendido a todas as áreas territoriais consideradas, do produto entre a respetiva percentagem relativamente ao total da área do espaço urbano e urbanizável em estudo, e a correspondente edificabilidade.

Os cálculos efetuados decorrentes da aplicação desta metodologia permitiram apurar uma edificabilidade média abstrata no concelho de Ourém de 0,1716 m² de área bruta de construção/m² de área de solo (Quadro 1):

Quadro 1: Síntese da edificabilidade/m² média abstracta do concelho de Ourém (Fonte: autora)

	Área (m²)	% da área em relação à área total do concelho	Edificabilidada/m²
Área total da zona urbana de Fátima	9.830.000	15,00%	0,4262
Área total da zona urbana de Ourém	3.952.000	6,03%	0,6119
Áreas urbana e urbanizável dos aglomerado de nível 2 (m²)	22.444.000	34,25%	0,1125
Área urbana e urbanizável dos aglomerado de nível 3 (m²)	29.307.000	44,72%	0,0720
Área urbana e urbanizável total do concelho de Ourém	65.533.000	100,00%	0,1716

3.2. Determinação do preço/m² médio municipal baseado nas transações de mercado

Na determinação do preço/m² médio municipal baseado nas transações de mercado, começou por se calcular a área bruta anual média de construção no município de Ourém (Quadro 2):

- Recolha de informação estatística referente ao número total anual de edifícios concluídos [1] (construções novas, ampliações, alterações ou reconstruções) para um período de quatro anos (no sentido de evitar variações de preços conjunturais);
- Estimativa da área bruta total de construção [6] para usos urbanos, dada pelo produto entre o número total de edifícios concluídos [1], e a área média habitável por edifício habitacional. Esta área média é calculada a partir do produto entre o número médio de pavimentos por edifício [2], o número médio de fogos por pavimento [3], o número médio de divisões por fogo [4], e a superfície média habitável das divisões [5] (expressa em m²).
- A área bruta total de construção resulta da divisão da área média habitável total por 0,65 (considerando que, em média, a área habitável representa cerca de 65% da área bruta).

Quadro 2: Estimativa da área bruta anual de construção no Município de Ourém para os anos de 2008, 2009, 2010 e 2011, e correspondente valor médio anual (Fonte: INE, autora)

	2008	2009	2010	2011	Total	Média
Nº total de edifícios concluídos [1]	345	276	246	258	1.125	281
Pavimentos por edifício (nº) [2]	2,6	2,3	2,2	2,20	9,3	2,3
Fogos por pavimento (nº) [3]	0,7	0,6	0,6	0,70	2,6	0,7
Divisões por fogo (nº) [4]	5,2	5,7	5,7	5,30	21,9	5,5
Superfície média habitável das divisões (m²) [5]	19,957	21,500	21,3	20,8	83,6	20,9
Área bruta total de construção (m²) [6]=[1]x[2]x[3]x[4]x[5]/0,65	106.480,7	71.810,5	60.652,7	67.385,5	306.329	76.582

O preço do solo/m² baseado nas transacções de mercado do município de Ourém foi calculado para cada ano, do seguinte modo (Quadro 3):

- Recolha nos Anuários Estatísticos da Região Centro dos montantes totais dos prédios urbanos transacionados no mercado nos anos de 2008, 2009, 2010 e 2011 (€) [1];
- Como se pretende apurar o preço/m² de solo, é necessário exprimir a área de construção em função da área de solo (m²) que lhe está subjacente. Neste caso admitiu-se que a área bruta construída foi realizada na sua quase totalidade nas áreas urbanas de nível 1 (em que a edificabilidade média tem um valor de 0,4795 m² de área bruta de construção/m² de solo, aplicando a metodologia de cálculo da edificabilidade anteriormente descrita). Determina-se, assim, a área de solo correspondente à área bruta de construção [3], através do quociente entre a área bruta de construção [2] e aquela edificabilidade;
- Finalmente, o preço do solo/m² [4] é dado pelo quociente entre o valor das transacções de prédios urbanos [1] e a área de solo subjacente à área bruta de construção efectivamente edificada [3]⁴.

Quadro 3: Estimativa do preço do solo/m² no Município de Ourém para os anos de 2008, 2009, 2010 e 2011, e correspondente valor médio anual (Fonte: INE, autora)

	2008	2009	2010	2011	Total	Média anual
Valor total das transações de prédios urbanos (€) [1]	58.065.000	41.098.000	45.109.000	23.630.000	167.902.000	41.975.500
Área bruta de construção (m²) [2]	106.481	71.811	60.653	67.385	306.329	76.582
Área de solo correspondente à área bruta de construção (m²) [3]=[2]/0,4795	222.066	149.761	126.492	140.533	638.852	159.713
Valor das transações de prédios urbanos/m ² de solo [4]=[1/[3]]	261	274	357	168	1.061	265

Chega-se, assim, a um valor médio anual de transação de solo edificado de 265 €/m².

3.3 Breve caracterização do Plano de Pormenor da Av. Papa João XXIII

O objetivo do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII consiste em estabelecer as normas urbanísticas e de desenho urbano no sentido da regulamentação da ocupação do solo, e respetiva infra-estruturação, edificação, e articulação com o espaço público existente e proposto (Terraforma e José Lamas e Associados, 2009). É constituído por um conjunto de peças escritas e desenhadas, de caracterização e de proposta. Seguidamente apresenta-se a planta de implantação (Figura 1), bem como a respetiva subdivisão em unidades urbanísticas (Figura 2) e a caracterização da proposta de ocupação (Quadro 4) (Aviso nº 15622/2009):

3/

 $^{^4}$ Supondo que a totalidade da intervenção construtiva ocorreu nos aglomerados urbanos de nível 1



Figura 1: Planta de implantação do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII (Fonte: DGT)

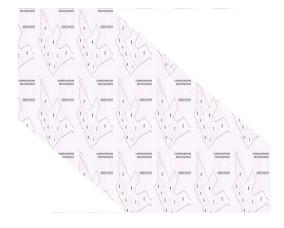


Figura 2: Unidades urbanísticas do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII (Fonte: DGT)

Quadro 4: Proposta de ocupação das unidades urbanísticas (Fonte: Relatório do PPAPJ)

Unidades urbanísticas	Lotes: Hab., Com., Serv. e Tur. (m ²)	Equip./Constr. Religiosas (m²)	Equipam. Coletivos (m²)	Vias e Estacionamento (m²)	Grandes Parques Estacionamento (m²)	Passeios e Estadias (m ²)	Esp. Utilização Coletiva (m²)	Esp. Utilização Coletiva c/ Projeto (m²)	Grandes Parques Verdes (m ²)	TOTAIS (m²)
A	28.905		9.371	60.302	30.122	41.346	30.027			200.073
В		41.750		16.779	15.353	36.103	40.348	43.171		193.504
С		11.406		17.624	14.890	17.596	8.522	1.973	52.335	124.346
D	56.068			51.790		42.441	12.645	1.598		164.542
E	38.071			20.892		8.439	20.148	1.470		89.020
F	19.710			18.724		11.453	4.925	2.640		57.452
G				5.042		9.691	5.355		49.338	69.426
Н	23.880			21.175		16.257	3.188			64.500
I	44.861			15.331		8.844	4.914			73.950
TOTAL	211.495	53.156	9.371	227.659	60.365	192.170	130.072	50.852	101.673	1.036.813

3.4. Determinação da taxa de 20% sobre o aumento do valor do solo decorrente da implementação do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII

Foi seguida a seguinte metodologia na determinação da taxa de 20% sobre a diferença entre a edificabilidade média concreta/m² no Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII, e a edificabilidade média abstracta/m² do Município de Ourém:

- Determinação do índice de utilização líquida/m² de cada unidade urbanística [4], através do quociente entre a área bruta de construção com fins lucrativos [3] e a área do lote [1];
- Cálculo da diferença [5] entre o índice de utilização líquida/m² de cada unidade urbanística para cada tipo de uso [4] e a edificabilidade/m² abstrata municipal (0,1716 m² de área bruta de construção/m² de solo da totalidade das zonas urbana e urbanizável do concelho);
- O valor da mais-valia considerando o preço médio do solo/m² baseado nas transações de mercado [6], resulta do produto entre o valor da diferença em relação à edificabilidade média abstrata municipal [5], o preço do solo/m² baseado nas transações de mercado (265 €/m²), e a área bruta máxima de construção permitida [3];
- Calculam-se, seguidamente, os montantes correspondentes a 20% do valor desta mais-valia [7] (Quadro 5).

Quadro 5: Cálculo de 20% do aumento do valor do solo (mais-valia) que resulta da atribuição de um direito de construção superior ao índice médio/m² de edificabilidade municipal em cada uma das unidades urbanísticas do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII, em Fátima (Fonte: autora)

Unidade			Unidade A	Unidade D	Unidade E	Unidade F	Unidade H	Unidade I	Total PP
Área das unidades i	urbanísticas	s (m²) [1]	28.905,2	56.068,2	38.071,0	19.710,0	23.880,0	44.861,1	211.495,6
	TOTAL		63.703	141.608	22.436	60.370	73.155	12.775	374.047
Área Bruta Máxima de Construção		Habitação	40.328	94.392	20.000	48.000	60.855	12.775	276.349
(m²) [3]	Por Usos	Comércio e/ou Serviços	4.275	32.067	0	5.370	6.000	0	47.712
		Turismo	19.100	15.150	2.436	7.000	6.300	0	49.986
Índice de utilização líquida (m² de	TOTAL		2,20	2,53	0,59	3,06	3,06	0,28	1,77
, ,		Habitação	1,40	1,68	0,53	2,44	2,55	0,28	1,31
área bruta/m² de área dos lotes)	Por Usos	Comércio e/ou Serviços	0,15	0,57	0,00	0,27	0,25	0,00	0,23
[4]=[3]/[1]		Turismo	0,66	0,27	0,06	0,36	0,26	0,00	0,24
Diferença em relação à	TOTAL		2,03	2,35	0,42	2,89	2,89	0,11	1,60
edificabilidade média municipal		Habitação	1,22	1,51	0,35	2,26	2,38	0,11	1,14
[5]=[4]-0,1716	Por Usos	Comércio e/ou Serviços	-0,02	0,40	-0,17	0,10	0,08	-0,17	0,05
[0]-[4]-0,11-10		Turismo	0,49	0,10	-0,11	0,18	0,09	-0,17	0,06
Valor da mais-valia, considerando	TOTAL		15.525.084	41.616.387	1.805.324	29.278.417	38.609.722	383.115	84.662.320
o preço médio do solo/m² baseado		Habitação	13.075.952	37.818.702	1.874.793	28.794.417	38.329.109	383.115	83.122.035
no mercado (€) [6]=[3]x[5]x265	Por Usos	Comércio e/ou Serviços	-26.852	3.401.803	0	143.515	126.653	0	682.649
iio iiercado (ε) [σ]=[σ]x[σ]x2σσ		Turismo	2.475.984	395.881	-69.469	340.485	153.960	0	857.636
TOTAL 20% do valor da mais-valia (€)	TOTAL		3.105.017	8.323.277	361.065	5.855.683	7.721.944	76.623	16.932.464
	-	Habitação	2.615.190	7.563.740	374.959	5.758.883	7.665.822	76.623	16.624.407
[7]=0,2x[6]	Por Usos	Comércio e/ou Serviços	-5.370	680.361	0	28.703	25.331	0	136.530
		Turismo	495.197	79.176	-13.894	68.097	30.792	0	171.527

Considerando o preço médio do solo/m² de transação de mercado no concelho de Ourém, conclui-se que as mais-valias que resultam da atribuição de um direito de construção superior ao valor médio

abstracto/m² de edificabilidade municipal ascendem a 84 662 320 euros, sendo proposta a cobrança de uma taxa de 20% sobre o seu valor que, para a intervenção urbanística correspondente ao Plano de Pormenor em estudo, assume um montante de 16 932 464 euros.

4. CONCLUSÕES

O estudo aqui apresentado foi aplicado ao Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII em Fátima, localizado no município de Ourém. Apoia as decisões municipais, já que permite parametrizar e definir indicadores objetivos no cálculo dos valores que o Município de Ourém poderá previsivelmente obter a partir das diferentes unidades urbanísticas e para os diferentes tipos de usos na área de intervenção do Plano de Pormenor em estudo.

Poderá, além disso, ser facilmente aplicável a outros territórios municipais e a outras áreas de intervenção de Planos Diretores Municipais, Planos de Urbanização e Planos de Pormenor, já que se baseia em informação e metodologias que permitem efetuar comparações intermunicipais.

Este novo instrumento de gestão territorial – que consiste na cobrança de uma taxa de 20% sobre o aumento do valor do solo (mais-valia) que resulta da atribuição de um direito de construção superior à edificabilidade/m² média abstracta municipal:

- Garante uma maior equidade intramunicipal na distribuição de benefícios e encargos correspondentes a operações urbanísticas equivalentes;
- Reforça as finanças municipais e suporta a sustentabilidade económico-financeira dos Municípios;
- Clarifica as origens e as aplicações de fundos dos Municípios decorrentes do desenvolvimento de atividades de urbanização;
- Assegura o pagamento justo ao Município das infraestruturas e facilidades por ele disponibilizadas aos privados, não sobrecarregando o Município com encargos que deverão ser assegurados pelos próprios promotores/construtores/vendedores;
- Garante que as mais-valias geradas pelas operações urbanísticas revertem em favor do interesse geral da população e não de interesses privados específicos;
- Prenuncia uma maior justiça equitativa entre toda a população na distribuição de benefícios e de encargos decorrentes dos processos de urbanização.

Conclui-se, assim, que o novo paradigma do planeamento e gestão territorial, nomeadamente no que se refere à garantia de sustentabilidade económico-financeira de planos, em especial através deste novo instrumento de gestão territorial, permitem uma forte consolidação do desenvolvimento regional. Irão, consequentemente promover a fixação das famílias nas regiões, e melhorar substancialmente a sua qualidade de vida.

Referencias

Correia, P. (1993), Políticas de solos no planeamento municipal, Edição da Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, 403 pp. DGOTDU (2011), "Preparação do projecto da nova Lei do Solo: Workshop com especialistas", Documento de apoio ao debate, Lisboa.

http://www.portugal.gov.pt/pt/os-ministerios/ministerio-do-ambiente

Hong, Y. (1998), "Transaction Costs of allocating increased land value under public leasehold systems: Hong Kong", Urban Studies, Vol. 35, n^9 9, pp. 1577-1595.

Legislação:

Aviso n.º 18200/2009

Aviso n.º 2766/2009

Aviso n.º 5416/2009

Aviso n.º 18200/2009

Aviso nº 15622/2009, de 4 de Setembro

40

Aviso n.º 11779/2010

Aviso n.º 7841/2011

Aviso n.º 4735/2013

Aviso n.º 4800/2013

Declaração nº 376/99, de 17 de novembro

Declaração de Retificação n.º 1614/2010, de 12 de agosto

Despacho nº 195/91, de 3 de Dezembro de 1991

Portaria nº 496/93, de 10 de maio

Portaria nº 633/95, de 21 de junho

Portaria nº 190/97, de 20 de março

Portaria nº 445/97, de 7 de julho

Portaria nº 67/99, de 28 de janeiro

Proposta de Lei nº.º 183/XII — Proposta de Lei de Bases da Política Pública de Solos, de Ordenamento do Território e de Urbanismo

Resolução do Conselho de Ministros n.º 148-A/2002 de 30 de dezembro

Resolução do Conselho de Ministros nº 159/2000, de 20 de novembro

Smolka, M.; Amborski, D (2003), "Recuperación de plusvalías para el desarrollo urbano: una comparación inter-americana", EURE – Revista LatinoAmericana de Estudios Urbano Regionales, Vol. 29, pp. 55-77.

Terraforma, Sociedade de Estudos e Projectos, Lda.; José Lamas e Associados, Estudos de Planeamento e Arquitectura, Lda. (2009) "Relatório do Plano de Pormenor da Avenida Papa João XXIII", Câmara Municipal de Ourém.

[1005] COMO INVERTER O DESPOVOAMENTO DAS REGIÕES DO INTERIOR?

Carlos Silva, José Martins and Eduardo Castro

University of Aveiro, Portugal - carlosjorge@ua.pt, jmm@ua.pt, ecastro@ua.pt

ABSTRACT. As populações das regiões do interior português decrescem e envelhecem: à persistente e acentuada quebra da natalidade e da fecundidade junta-se a saída de muitos jovens entre 20 e 30 anos. Como contrariar estas tendências? Acresce que, na maioria destas regiões, o efetivo de mulheres em idade fértil (15-49 anos) já não é suficiente para repor as gerações, ainda que com hipotéticas (e não verificadas) subidas significativas das taxas de fecundidade. Assim, apenas através da atração de população jovem será possível inverter a realidade atual. Mas como atrair população jovem? A resposta reside, fundamentalmente, na economia e na capacidade de as regiões criarem emprego. De facto, as oportunidades de emprego são um fator determinante na geração de fluxos imigratórios, em particular de populações em idade ativa. Assim surgiu a necessidade de uma abordagem conjunta da economia e da demografia, entendidas em coevolução permanente. O projeto DEMOSPIN - Demografia economicamente sustentável - Reverter o declínio em áreas periféricas – definiu como principal objetivo a disponibilização de uma ferramenta de apoio à decisão política que permitisse estabelecer e medir a relação enunciada entre a demografia e a economia. Para o alcançar foi construído um modelo integrado que estima os impactos do comportamento económico na dimensão e na estrutura da população, assim como as alterações produzidas na economia pela evolução demográfica. A metodologia seguida na construção do modelo integrado conduziu ao desenvolvimento de dois módulos: um económico e outro demográfico. A ligação entre eles efetuou-se através dos fluxos migratórios gerados pela variação de oportunidades de emprego nas regiões. Este artigo apresenta resultados da aplicação do modelo desenvolvido no âmbito do DEMOSPIN, nomeadamente i) projeções de populações fechadas, considerando cenários demográficos relativos à dimensão populacional e à evolução da fecundidade; ii) estimação das imigrações necessárias para manter populações estacionárias nos territórios em análise e iii) cálculo da quantidade de empregos potencialmente geradores das imigrações estimadas. Através dos resultados obtidos foi possível demonstrar que a reversão do declínio demográfico nas regiões do Interior não é possível apenas com o aumento da fecundidade. Atrair população jovem é vital para este objetivo. Estimar a dimensão e a estrutura etária dos saldos migratórios deste tipo de população, necessários à sustentabilidade demográfica destas regiões, é um dos contributos do modelo desenvolvido. Este permite ainda a modelação de cenários futuros para calcular o número de empregos que a evolução económica deveria proporcionar em cada região e que pudessem constituir fator de atração de população em idade ativa.

[1006] FEMALE ENTREPRENEURSHIP IN A FAMILY BUSINESS

Luísa Carvalho

Open University of Portugal, and CEFAGE, University of Evora, Portugal - luisam.carvalho@uab.pt

ABSTRACT. The paper explores the case of a Portuguese family business, a winery managed for four generations by women. The Freitas family has a winery since 1920 and they originally produced wines and sold wholesale and unbranded. In the third generation a woman entrepreneur introduced significant changes to the business. She decided to take on the challenge that is involved in creating an own brand wine and introduce company's in a new beginning in wine making, with red wine, being the first to be produced and bottled on the premises of the Ermelinda Freitas winery. This paper illustrates the role of a woman in the management of a traditional family business. It also highlights the role of four generations of women entrepreneurs in introducing modernity and innovation in the products supplied to global markets by a family business.

Keywords: Family Business, Gender, Wine sector, Women's Entrepreneurship.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Family business (FB): Perspectives and contributes

In most countries the majority of businesses may be defined as a family business (FB) (La Porta, et al, 1999). Shanker and Astrachan (1996) refers that in the US 80% of the businesses are run by families.

The literature proposes numerous definitions to FB. This diversity is related with the perspective regarded by each definition, i.e., size, that's vary from a small store to a large multinational (Birley and Godfrey, 1999), percentage of ownership, strategic control, commitment of multiple generations, and the intention for the business to continue in the family (Astrachan and Shanker, 2003).

A consensual and popular definition presented by Litz (1995), consider a business as a FB when ownership and control are concentrated on the family's hands. Astrachan, et al (2002), proposed a scale to standardize the measurement techniques of the family influence on the companies in three dimensions (sub-scales): power, culture and experience. The power subscale measured ownership, governance and management. Culture measures the overlap between family and business values and also the FB commitment. At last, the experience subscales assess, which was the generation with the ownership, how active in management and active on the governance board this generation was and the number of contributing family members.

Astrachan and Shanker (2003) classified FB into three definitions:

- A broader definition includes companies with some family participation in management and control over the strategy;
- A middle definition includes FB where company remain in the family and the founder or descendant is the responsible for the management;
- A last definition where multiple generations are present in the business and more than one are member of the owner's family with management responsibility.

Moreover, Chua et al (1999: 25) defined a FB as a "business governed and/or managed with the intention to shape and pursue the vision of the business held by a dominant coalition controlled by members of the same family or a small number of families in a manner that is potentially sustainable across generations of family or families".

In summary we can state that there is no consensus among theorists on the definition of FB and is not possible identify with one unique definitions the difference between family and business. Mustakallio (2002) classifies the definitions into six themes:

- 1.Ownership (family owned)
- 2. Management (family run)
- 3. Generations (passed a generational transfer)
- 4. Intention (the family's intention to continue as a FB)
- 5. Family goals (that may be broader than short term market prices)
- 6.Interaction between the family and business.

1.2. FB and socio emotional wealth

In the study of FB, is also important consider the role of non-economic factors in the management of the company as the key distinguishing element that separate family companies from other organizational forms. Some authors identify crucial socio emotional aspects, such as: stock of affect-related values that a family derives from its controlling position in a particular company (Gomez-Mejia, et al, 2007) and "affective endowment" of family owners (Berrone et al, 2010).

Gomez-Mejia et al (2011) argue that socio emotional wealth has a major impact on strategic decision in FB, for the reason that tend to reflect the family's desire to preserve its socio emotional wealth apart from efficiency or economic instrumentality considerations.

Chua et al (1999) propose that the FB could be distinguish from non-family business due some characteristics intrinsic of this type of business, such as, the combination of rules, values and aspirations of the family and from the business. Furthermore, Chrisman, et al (2005) refers that traditional family studies fail in explain why family involvement leads to behaviors and results that differs from non-family businesses.

1.3. FB types

Considering the FB types, they could be large or small, internationalized, national or just have a local actuation, nevertheless they have some idiosyncratic features. Attending to Holland and Boulton (1984), FB face huge challenges into balance the internal and external influences within the business. The same authors recommend dividing FB into four categories attending to the different management strategies: pre-family, family, adaptive family and post-family. This theory allows introducing the evolution concepts of the family companies; commonly they start as a small family owned business and than grow in terms of size, revenue, employees, structure, improve the professionalized and evolutes to the next category.

The founder of the business initiates the category pre-family, and intends a concentration of the power on one individual and focuses their actuation on survival and succession of the business. The second category knows as family, begin with the entry of a relative of the founder into management or ownership. The third category, adaptive family, starts with the sale of stocks to non-family members and the power is established on management position and stock ownership and in this case the objective is the performance. The last category, post-family, respects the liquidation of the family stock holdings and the relationship is focus on the ability to function in the new type of organization and on adjustments (Holland and Boulton, 1984).

1.4. FB and women management

Women as business owners tends to create work environments consistent with their goals and values and greater opportunity for financial independence, autonomy, flexibility, achievement, and the challenge of making it on their own (Bird and Brush, 2002; Buttner and Moore, 1997; DeMartino and Barbato, 2003; Mattis, 2005).

However some studies reveals some contradictions in the women business owners in comparison with men business owners, such as, stronger self-imposed barriers to growth (Cliff, 1998; de Bruin, Brush and Welter, 2007; Morris et al., 2006), lower expectations for success (Wilson, et al, 2007), greater interest in pursuing entrepreneurship as a means of balancing work and family rather than as a means of achieving financial success (DeMartino and Barbato, 2003), and higher aversion towards risk (Morris et al., 2006).

Additionally, Chell and Baines (1998) argued that not much is know about the interaction of gender and management practices and the effect of that interaction on family business performance. Generally, women may not measure success according to traditional financial indicators (Anna et al., 1999); they may prioritize family business decisions based on balancing work and family due their primary responsibility for children (Danes et al., 2007).

Figure 1 present a conceptual model developed from the literature review. This model considers the owner characteristics and the influences of the women management style on the business, the business characteristics, the influence of the community context and the responses of the family business to the market and disruptions. This research is exploratory and just applies part of this model.

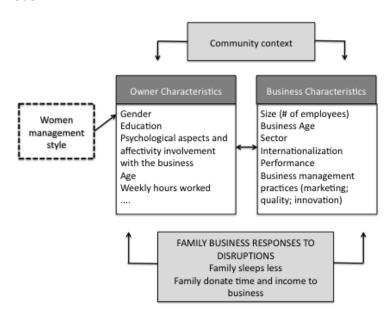


Figure 1: Conceptual Model Source: Author elaboration

2. EMPIRICAL STUDY

2.1. Methodology

This research aims to study a traditional FB managed by a woman. This case also presents features associated with a FB a Portuguese winery managed for four generations by women.

Through, an exploratory methodology the case study research allows study a FB managed by women. Furthermore, the adoption of a case-intensive methodology prevents the authors from collecting superficial data, thus deeply understanding the particular FB characteristics (Litz cited in Graves and Thomas, 2008).

Consequently, this qualitative research applied to a Portuguese winery allows study the FB managed by women in wine sector supported on FB theories. The empirical part of this research was carried

out by applying case study methodology, which, according to Yin (1989), it refers to empirical research that investigates a contemporary phenomenon within a real-life context when the boundaries between the phenomenon and context are not clearly evident and where multiple sources of evidence could be used. Comparing case study methodology with other methodologies, Yin (1989) states that in order to define the method to be used, issues that are raised by the research must be analyzed. This method is specifically suitable for answering explanatory 'how' and 'why' questions and deals with operational facts that occur over time rather than frequencies or incidence. To achieve a better understanding about FB managed by women particularly in the wine sector. The case unit of analysis is the organization, i.e., the Ermelinda Freitas winery. The choice of this case followed criteria that guaranteed reliability. As mentioned in the first part of this research the studies about FB managed by women, mainly the applied to wine sector companies are understudied and still at their infancy. This finding has led to the application of case study research. According to Yin (1989), any research is typified as a case study when there is a desire to understand a complex social phenomenon, and its investigation retains the holistic and meaningful characteristics of real-life events.

2.2. Ermelinda Freitas Winery

2.2.1. Company overview

Founded in 1920 by Deonilde Freitas, and continued by Germana Freitas and later by Ermelinda Freitas, the company always had a special interest in wine. On the early death of her husband, Manuel João de Freitas, Ermelinda assumes the management of the company. In this she was helped by her only child, her daughter Leonor, who although untrained in the art of wine making took charge of the company, consolidating the already firmly female profile of the existing management structure.

When the company first started, wines were produced and sold wholesale and unbranded. It was the current management that decided to take on the challenge that is involved in creating an own brand wine. 1997 was the year of the company's new beginning in wine making, with red wine "Terras do Pó tinto", being the first to be produced and bottled on the premises of the Ermelinda Freitas winery.

On 10 June 2009 Leonor Freitas was awarded the Order of Merit for Agriculture, Commerce and Industry for the work she has carried out in this area, receiving the rank of Commander of Agricultural Merit from His Excellency the President of the Republic of Portugal, Aníbal Cavaco Silva.

Leonor Freitas inherited 60 ha of vineyard made up of just two grape varieties, Castelão and Fernão Pires, located in Fernando Pó in the region of Palmela. This entrepreneur tries to innovate and make improvements in company. She took the decision to introduce a wider range of grape varieties, which included Trincadeira, Touriga Nacional, Aragonês, Syrah, and Alicante Bouschet, amongst others.

Ermelinda Freitas company currently owns 315 hectares of vineyard, 60% of them planted with the Castelão variety (known in the area of Palmela as "Periquita"), 30% red varieties such as Touriga Nacional, Trincadeira, Syrah, Aragonês, Alicante Bouschet, Touriga Franca, Merlot and Petit Verdot, and 10% of white varieties such as Fernão Pires, Chardonnay, Arinto, Verdelho, Sauvignon Blanc and Moscatel de Setúbal.

The winery is fully equipped with the most up-to-date technology, and is a blend of both old and new. Different areas of the winemaking process are brought together under one roof, from initial production, to ageing in oak barrels and then to bottling of the wine. They have the capacity to ferment 8 million litres of wine in temperature controlled stainless steel vats.

2.2.1. Women management and FB

Leonor Freitas is the current manager of the family business. She has a degree in Sociology and worked in the health sector until 1997.

Leonor Freitas is the fourth generation of the company Ermelinda Freitas. The entrepreneurial concerns feel a great responsibility for continuing the business of previous generations, which engaged and dedicated to rural activities, specifically the vineyard.

In the first times in the Ermelinda Freitas Company Leonor Freitas front some challenges in the adaptation to this new activity. She believes that was a great change in their life and tried to take this role in the best way. Therefore Leonor Freitas create teamwork to support their management. This team was fundamental to help her to overcome the difficulties mainly with more technical issues related with wine production. Enhances specially the collaboration of the winemaker Jaime Quendera. Other difficulties when Leonor take the management of the FB was learn to live with a constant economic instability so characteristic of the rural regions. This company have a strong connection with the region and the local community. The family has always lived in a rural area of the municipality of Palmela and still lives in the same place close to the vineyards and winery in Setubal peninsula region.

Leonor Freitas has revealed a high entrepreneurial spirit and promote business growth and internationalization. When she assumes the management of the company they had 60 ha of vineyards and today they explore 240 ha.

She also have an important role in modernization and on innovation of the company. introduced new varieties of grapes. When she arrived the company had 55 ha of Castellan and 5 ha of Fernão Pires, the varieties used in the region. Today under their responsibility have several white grape varieties such as Chardonnay, Verdelho, Muscat, Viusinho, Fernão Pires, Arinto, Sauvignon Blanc. In red varieties have Castellan, Trincadeira, Petit Verdot, Touriga Nacional, Touriga Franca, Syrah, Cabernet Sauvignon, Alicante Bouschet, Merlot and Aragonese and continue to restructure vineyards and planting modern varieties.

On average, produce six million gallons per year. And in addition to grape production company also purchased grapes in the region to small agricultural holdings. And exports about 40 percent of production.

The policy of the company is to invest not to do but to produce the best. Increasingly focus more on quality produce and represent the best that is in your region and in Portugal is the company motto.

In terms of working hours devoted to business, claims to be a job that requires great dedication and are not possible to have schedules. The entrepreneur says that what motivates her is the passion for what she do, and the trust in her work team.

CONCLUDING REMARKS

The present research is a exploratory study that examined the case of a Portuguese winery managed for four generations by women. The last woman in management Leonor Freitas reveals an entrepreneur profile and launches some innovations in the market that contributes to the growth of the company.

The profile of Leonor Freitas reveal some traits highlight in the literature about FB, such as compromise with the family business and responsibility, involvement with community and region, a leadership style based on confidence in team work, vision and strategies to ensure the company sustainability in long term

Futher research should continue to examine these relationships by studying family business and gender effect through a deeply study with data that allows to apply all conceptual model presented.

Anna, A. L., Chandler, G. N; Jansen, E., Mero, N. P. (1999) "Women business owners in traditional and non-traditional industries", *Journal of Business Venturing*, 15, 279–303.

Astrachan, J. H., Shanker, M. C. (2003). "Family Businesses. Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look". Family Business Review, 16(3), 211-216.

Astrachan, J. H., Klein, S. B., Smyrnios, K. X. (2002). "The F-PEC Scale of Family Influence: A proposal for solving the family business definition problem". Family Business Review, 15 (1), 45-58.

Birley, S., Godfrey, A. (1999). "The family and the business". Long-Range planning, 32 (6), 598-608.

Bird, B.; Brush, C. (2002). "A gendered perspective on organizational creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 41–65.

Berrone, P., Cruz, C. C., Gómez-Mejía, L. R., Larraza Kintana, M. (2010). "Socioemotional wealth and corporate response to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less?" *Administrative Science Quarterly*, 55(1), 82-113.

Buttner, E. H.; Moore, D. P. (1997) "Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success", *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34–46.

Chell, E.; Baines, S. (1198) "Does gender affect business 'performance'? A study of microbusinesses in business services in the UK", Entrepreneurship Regional Development, 10(2), 117–35.

Cliff, J. E. (1998) "Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size", *Journal of Business Venturing*, 13, 523–542.

Chua, J. H., Chrisman, J. J., Pramodita, S. (1999). "Defining the Family Business by Behavior". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19-39

Chrisman, J. J., Chua, J. H., Sharma, P. (2005). "Trends and Directions in the development of a strategic management theory of a Firm". Entrepreneurship Theory and Practice, 555-575.

Danes, S.; Stafford, K.; Loy, J. (2007) "Family business performance: The effects of gender and management", *Journal of Business Research*, 60, 1058–1069.

de Bruin, A., Brush, C. G., Welter, F. (2007) "Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 323–339.

DeMartino, R.; Barbato, R. (2003) "Differences between women and men MBA entrepreneurs: Exploring family flexibility and wealth creation as career motivators", *Journal of Business Venturing*, 18, 815–832.

Gomez-Mejia, L.R., Haynes, K.T., Nunez-Nickel, M., Jacobson, K.J.L., Moyano-Fuentes, J. (2007). "Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills". *Administrative Science Quarterly*, 52, 106-137.

Gomez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., De Castro, J. (2011). "The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms". *Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707.

Holland, P. G., Boulton, W. R. (1984). "Balancing the "Family" and the "Business" in the family business". *Business Horizons*, 16-21.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., (1999). "Corporate ownership around the world". *Journal of Finance*, 54, 471-517

Litz , R. A. (1995). "The Family Business: Toward Definitional Clarity". Family Business Review, 8(2) , 71-81.

Mattis, M. C. (2005) "I'm out of here: Women leaving companies in the USA to start their own businesses." In S. L. Fielden & M. J. Davidson (Eds.), *International handbook of women and small business entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 221-235.

Morris, M. H.; Miyasaki, N. N.; Watters, C. E.; Coombes, S. M. (2006) "The dilemma of growth: Understanding venture size choices of women entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221–244.

Mustakallio, M. (2002) "Contractual and relational governance in family firms: effects on strategic decision-making quality and firm performance", Doctoral dissertation 2002/2, Helsinki University of Technology

Shanker MC, Astrachan JH. (1996). "Myths and realities: Family businesses' contribution to the US Economy - A framework for assessing family business statistics". Family Business Review, 9 (2), 107-123

Yin, R. K. (1989). Case Study Research - Design And Methods, USA, Sage Publications Inc.

Wilson, F.; Kickul, J.; Marlino, D. (2007) "Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intensions: Implications for entrepreneurship education", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 387–406.

Websites

Leonor Freitas in http://mulher.sapo.pt/vida-e-carreira/carreira/artigo/leonor-feitas
Ermelinda Freitas in http://www.ermelindafreitas.pt/

[1007] REDES COLABORATIVAS E CADEIA DE ABASTECIMENTO: UMA ANÁLISE REGIONAL APLICADA AO SECTOR VITIVINICOLA

Luísa Carvalho¹ and Maria João Lima²

¹Departamento de Ciências Sociais e de Gestão, Universidade Aberta e CEFAGE, Universidade de Évora, Portugal - luisam.carvalho@uab.pt; ²Instituto Politécnico de Setúbal, Portugal - mjsp.lima@gmail.com

RESUMO. O aumento da complexidade e da competitividade dos mercados, assim como a imprevisibilidade gerada no actual contexto económico passaram a constituir factores envolventes

de acrescida exigência para as empresas. Neste cenário, a colaboração entre empresas formando redes colaborativas assumiu-se como um tema dominante na gestão da cadeia de abastecimento e tem vindo a ser reconhecida como um factor determinante para melhorar a sua força competitiva. Este artigo tem por objectivo apresentar uma visão geral da evolução da investigação relacionada com a colaboração na cadeia de abastecimento, com particular aplicação ao setor vinícola, numa perspetiva de desenvolvimento regional. Este artigo pode dar contributos que permitem servir de referencial para o desenvolvimento de metodologias e de instrumentos que permitam monitorizar o desempenho da colaboração, bem como avaliar boas práticas que resultem da sinergia da colaboração inter-empresas e que sejam passíveis de disseminação e adopção, quer em termos de políticas públicas regionais, quer em termos empresariais.

Palavras-Chave: benefícios; cadeia de abastecimento; redes colaborativas; setor vitivinícola

COLLABORATIVE NETWORK AND SUPPLY CHAIN: A REGIONAL APPROACH APPLIED TO WINE SECTOR

ABSTRACT. The increased complexity and competitiveness of markets and the unpredictability generated in the current economic environments impose new challenges to the companies. In this scenario, collaboration between companies and creation of collaborative networks has been seen as a dominant theme in the management of the supply chain and has been recognized as a key factor for improving its competitiveness. This article aims to present an overview of the evolution of the research about collaboration in the supply chain, with particular application to the wine industry. Additionally this research could provide some contributions that allow serving as a reference for the development of methodologies and tools to monitor the performance of the collaboration networks, as well as good practices resulting from the synergy of inter-company collaboration helpful to regional public policy.

Key words: Benefits; supply chain; collaborative networks; wine sector

1. INTRODUÇÃO

Entende-se por colaboração o acto, acção ou efeito de colaborar, ou seja, de trabalhar em conjunto contribuindo para que determinado objectivo comum se concretize (Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea, 2001).

Na cadeia de abastecimento a rede colaborativa caracteriza um conjunto de entidades (fornecedores, fabricantes, prestadores de serviços, clientes) interligadas por via de relações de colaboração, entre as quais circulam elementos materiais (produtos) e imateriais (informação, dados, conhecimento) de acordo com regras que, para não porem em causa a subsistência das relações, devem estar pré-estabelecidas entre as partes.

Diversos investigadores Peck e Jüttner (2000), Chan, Chung e Wadhwa (2004), Danilovic e Winroth (2005), Angerhofer e Angelides (2006), Attaran e Attaran (2007), Kim, Kumar e Kumar (2010), Braziotis e Tanoock (2011) têm atestado, ao longo da última década, que o formato das empresas em redes colaborativas é promotor do desenvolvimento de sinergias nos espaços de interacção que se criam e que se configuram como geradores de oportunidades, comportando benefícios que convergem para o aumento da competitividade das empresas, possibilitando-lhes uma quota de maior ganho e que não é expectável que pudesse ser gerada de forma individual (Cao e Zhang, 2010).

Particularmente para as PMEs, com escassos recursos e com bases de conhecimento limitadas, Danilovic e Winroth (2005) referem que uma das formas para ultrapassar o dilema que enfrentam, de fazer face às actuais características do mercado será, precisamente, o trabalho conjunto desenvolvido em redes colaborativas. Integradas em rede, as empresas têm possibilidade de partilhar riscos (Bititci, Martinez, Albores e Parung, 2004), aceder a recursos complementares (Stank, Keller e Daugherty, 2001), reduzir custos (Chan et al., 2004) e desenvolver capacidades, habilidades e

as competências (Zacharia, Nix e Lusch, 2011) necessárias para responderem de forma mais eficiente e adequada à grande volatilidade que os mercados apresentam.

O setor vitivinícola configura-se como um setor com enorme importância para Portugal sendo motor do desenvolvimento regional em muitas regiões periféricas. A estrutura deste setor e a sua capacidade para trabalhar em rede podem ser um vetor chave para a promoção do desenvolvimento regional nesses territórios.

2. EVOLUÇÃO DA COLABORAÇÃO NA CADEIA DE ABASTECIMENTO:

A colaboração na cadeia de abastecimento tem registado uma progressão assinalável ao longo das últimas décadas (Skjoett-Larsen, Thernoe e Andresen, 2003; Parung e Bititci, 2006; Zacharia, Nix e Lusch, 2011) evoluindo da colaboração pontual entre empresas, mediada pela transferência de alguma informação e apenas estabelecida para ultrapassar uma ocorrência esporádica e que lhes era desfavorável, observando-se que o posicionamento no mercado era determinado pelo princípio da competição pelo custo, para a perspectiva de trabalho conjunto (Matopoulos, Vlachopoulou, Manthou e Manos, 2007), envolvendo um determinado grau de partilha de informação, de recursos e de competências, mas também de riscos e com repartição de benefícios, verificando-se a participação conjunta nos processos de decisão (Stank *et al.*, 2001) e no planeamento estratégico. Relações desta natureza são claramente sustentadas em parcerias com um horizonte de médio-longo prazo, ou seja, com uma dimensão relacional que vai muito para além das meras relações comerciais (Matopoulos *et al.*, 2007; Cao e Zhang, 2010).

2.1. Cadeia de Abastecimento

De uma forma genérica, podemos definir uma Cadeia de Abastecimento como sendo uma sequência de empresas autónomas, mas que dependem umas das outras para colocarem os seus produtos e serviços no mercado. A posição que cada empresa ocupa na cadeia qualifica um nível sequencial do sentido dos bens que se estende desde o fornecedor até ao consumidor final (fornecedor, fabricante, grossista, retalhista e consumidor). Embora se verifiquem entre as empresas, fluxos permanentes de mercadorias (matérias-primas, materiais, produtos), financeiros e de informação, cada um deles apresenta direcção e sentido únicos e representam, em termos de relacionamento entre as empresas, pouco mais do que simples transacções comerciais, visando garantir apenas a colocação dos seus produtos no mercado e, por consequência, garantir a sua própria continuidade.

O modelo simplificado apresentado pelos autores Jagdev e Thoben (2001) e retratado na Figura I, atesta esta configuração da cadeia de abastecimento, na qual cada nó opera de forma independente, como cliente e como fornecedor. Enquanto cliente, ele compra bens inacabados de fornecedores a montante, usa as suas competências para agregar valor ao produto e vende-o ao próximo nó a jusante da cadeia.

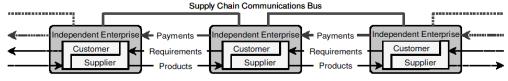


Figura I – Modelo simplificado de uma cadeia de abastecimento

Fonte: Jagdev e Thoben (2001, p.444)

Os referidos autores, citados em Skjoett-Larsen et al. (2003, p.531) certificam esta acepção da cadeia de abastecimento quando caracterizam o formato tradicional das trocas comerciais nas décadas de 70 e de 80, o qual se baseava em "relações transaccionais com foco na operação de transacção de um único produto e com uma partilha limitada de informação", resultando em relações comerciais vulneráveis, determinadas pelo baixo grau de confiança mútuo e por práticas de competição nas quais o preço "assumia o papel de principal diferenciador" (Handfield e Bechtel, 2002, p.368).

Esta interpretação da cadeia de abastecimento pretende transmitir a abordagem mais tradicional das empresas ao mercado, claramente dominada por uma visão intra-empresa, na qual se entende existir uma posição de rivalidade, qualificada pela medição de forças entre elas, com base numa filosofia do tipo "ganhar-perder" e que, por assentar num baixo grau de confiança mútuo apresenta uma quase inexistência de práticas colaborativas. Estas práticas, quando ocorrem, são geralmente desencadeadas por obstáculos ou desafios que surgem na cadeia e cuja superação exige mais do que as meras relações estabelecidas por via dos processos de transacção comercial (Zacharia *et al.*, 2011). Perante situações desta natureza, de dificuldades surgidas, os autores referem que as empresas são propensas a uma participação mais agregada, acabando por envolvendo-se com outras empresas na definição de acções conjuntas que possibilitem a resolução dos problemas e a concretização dos seus objectivos, através da partilha de habilidades e de conhecimentos de natureza interna e externa.

Matopoulos *et al.* (2007), por exemplo, fazem referência a vários autores (Huxham, 1996; Corbett *et al.*, 1999; Barratt e Oliveira, 2001; Wagner *et al.*, 2002) que corroboram este padrão de comportamento das empresas ao afirmarem que as práticas de colaboração surgem sempre que as mesmas identificam no contexto de mercado, circunstâncias nas quais trabalhar ou agir de forma individual não é suficiente para resolver dificuldades que lhes são comuns e que as impedem de atingir os objectivos que estão preconizados.

No entanto, para diversos investigadores o conceito de Cadeia de Abastecimento não comunica esta ideia de quase permanente insularidade das empresas:

- "Uma série de actividades ligadas que se preocupa com o planeamento, coordenação e controle de materiais, peças e produtos acabados do fornecedor ao cliente." Stevens (1989) citado em Wang e Chan (2010, p.333);
- "Rede de organizações que interligam os fornecedores, fabricantes e distribuidores nos diferentes processos e actividades que produzem valor na forma de produtos e serviços prestados ao consumidor final." Christopher (1992), citado em Parung e Bititci (2006, p.118);
- "Um conjunto de actividades pelas quais várias empresas (denominadas de nós) se comprometeram a contribuir com seu conhecimento para a conclusão e fornecimento de um produto final comum." Jagdev e Thoben (2001, p.443);
- "Um conjunto de três ou mais entidades (organizações ou indivíduos) directamente envolvidas nos fluxos a montante e a jusante de produtos, serviços, financeiros e de informação desde a origem até ao cliente." Mentzer, Witt, Keebler, Min, Nix, Smith e Zacharia (2001, p.4);
- "Todos os esforços envolvidos na produção e entrega de um produto final ou serviço, desde o fornecedor do fornecedor para o cliente do cliente." Supply Chain Council (2013).

Embora não anunciem acções explícitas de colaboração nas definições que concebem, os autores deixam subentendida uma extensão das ligações entre as empresas ao nível dos processos de negócio, que aparentam ter uma continuidade.

2.2. Gestão da Cadeia de Abastecimento

Skjoett-Larsen *et al.* (2003, p.531) assinalam o final dos anos 80 como sendo o período de surgimento do conceito de Gestão da Cadeia de Abastecimento representado por um grande foco na *"information-sharing collaboration"* e no qual se evidenciam relações firmadas entre empresas, caracterizadas por uma maior durabilidade, até ao surgimento, a partir de meados da década de 90, de parcerias estratégicas, suportadas "numa abordagem mais proactiva das empresas", instituídas com o objectivo de desencadear processos de negócio mais ágeis através de uma troca aberta de informações e que resultam na redução de custos e na melhoria do desempenho. Ou seja, assistiu-se a uma clara passagem de um foco interno, na empresa, para um foco externo, na cadeia.

Também Jagdev e Thoben (2001) tinham atestado, no período indicado, uma maior anuência por parte das empresas à gestão da cadeia de abastecimento. Esta terá sido motivada por pressões do mercado, uma vez que passou a existir um maior esforço para atender às especificações e exigências determinadas pelos clientes, direcionando as empresas para um comportamento *market-oriented*, bem como pelas ideias emergentes do *just-in-time*⁵ (JIT) da produção e de outras iniciativas de melhoria, nomeadamente da qualidade, proporcionando-lhes o aumento da flexibilidade e a diminuição dos custos.

Lambert (2008) menciona que a Gestão da Cadeia de Abastecimento é cada vez mais reconhecida como a gestão das relações em toda a cadeia de abastecimento, aludindo que a própria cadeia de abastecimento é, também ela, cada vez menos vista como uma cadeia de empresas, como apresentado anteriormente na Figura I, e cada vez mais como uma rede de negócios e de relacionamentos entre empresas.

Da investigação que fizeram e que se propunha à clarificação do conceito de Gestão da Cadeia de Abastecimento, também Naslund e Williamson (2010, p.13) concluem que as definições parecem indicar o sentido de "um afastamento da analogia de cadeia para uma analogia de rede." Ou seja, no âmbito da Gestão da Cadeia de Abastecimento as relações colaborativas começam a formar-se com parceiros comerciais directos, estendendo-se posteriormente a outros membros da cadeia incluindo concorrentes. Esta configuração assenta na noção de "co-opetição" apresentada por Carvalho *et al.* (2010) e também referida por Cheng, Yeh e Tu (2008) e na qual as empresas colaboram para competir, ou seja, na relação que estabelecem coexistem a colaboração e a competição.

2.3. Colaboração na Gestão da Cadeia de Abastecimento

A colaboração, no contexto da Gestão da Cadeia de Abastecimento, retracta o "relacionamento mais próximo que pode existir entre os parceiros" (Parung e Bititci, 2006, p.117), traduzindo-se no desenvolvimento de actividades conjuntas, que na óptica de Peck e Jüttner (2000) e de Angerhofer e Angelides (2006) são a fonte de vantagem competitiva das empresas que interagem na cadeia. Para além de assegurar uma resposta mais eficiente e adequada das empresas às necessidades de um mercado dinâmico, os seus efeitos sinérgicos possibilitam a cada membro uma quota de maior ganho e que não é expectável que pudesse ser gerada por cada um de forma individual (Cao e Zhang, 2010).

Observando-se que também no âmbito destas interacções se aplica o princípio geral da teoria holística na qual "o todo é maior do que a simples soma das suas partes" (Aristóteles, 384 a.C.- 322 a.C.), a cadeia de abastecimento, por via do incremento do seu desempenho global, torna-se, ela própria, "numa entidade competitiva" (Peck e Jüttner, 2000, p.34,) contudo, apenas sustentável se das relações de colaboração resultar uma nova e unificada proposição de valor, traduzida no aumento dos benefícios conjuntos, ou seja, "numa situação de win-win-win para todos os parceiros participantes, incluindo o cliente final" (Bititci, Martinez, Albores e Parung, 2004, p.252).

Face ao exposto, o objectivo da colaboração é, na perspectiva de Angerhofer e Angelides (2006) o de reforçar a posição competitiva das empresas no mercado, por via da melhoria do desempenho global da cadeia, justamente através de uma abordagem holística, ao invés de melhorar a ligação entre cada uma das empresas de forma independente.

Moura (2006, p.74) atesta ser actualmente e cada vez mais reconhecido pelas empresas que "ser competitivo não exclui, antes promove e incentiva a cooperação entre os participantes da cadeia na procura de soluções do tipo "ganhar-ganhar" e isto porque para as empresas, e atendendo à crescente complexidade e instabilidade da sua envolvente externa, é cada vez mais premente a necessidade de mitigar riscos e de superar ineficiências quer internas, quer as do próprio mercado.

⁵ É uma filosofía na qual as operações são organizadas de forma a ocorrerem somente quando são necessárias. O objectivo é a eliminação total do desperdício. De referir que Carvalho *et al.* (2010, p.76), sugerem que a abordagem JIT, por estar muito associada à relação dos produtores e fornecedores, deve ser "enquadrada como um conceito/técnica de colaboração na Cadeia de Abastecimento."

produtores e fornecedores, deve ser "enquadrada como um conceito/técnica de colaboração na Cadeia de Abastecimento."
⁶ Hibrido entre colaboração e competição que reflecte as parcerias estabelecidas a montante e a jusante na cadeia mas agregando também os *players* concorrentes.

Em muitos casos, as relações de colaboração na cadeia de abastecimento tornaram-se de tal forma determinantes para o desempenho das empresas, que "a sua capacidade de competir está directamente relacionada com a sua capacidade de colaborar com outras empresas" (Matopoulos *et al.*, 2007, p.177).

Kim, Kumar e Kumar (2010, p.187) certificam que as empresas que estabelecem parcerias na cadeia de abastecimento têm registado, para além de "um crescimento significativo", também ele "mais rápido e sustentado do que as empresas que não têm parcerias com os membros na cadeia".

A percepção, por parte das empresas, de que o efeito sinérgico da combinação de recursos com actuações coordenadas no mercado é gerador de vantagens competitivas (Zacharia *et al.*, 2011) pode ter desencadeado a adopção de práticas colaborativas na gestão da cadeia de abastecimento, uma vez que as mesmas "estão a consolidar-se como o caminho a seguir para as operações de negócios bem sucedidas e sustentáveis" (Attaran e Attaran, 2007, p.390).

Simatupang e Sridharan (2005, pp.258 e 259), no contexto que está a ser analisado, definem colaboração como "duas ou mais empresas independentes que trabalham em conjunto para criar uma vantagem competitiva e lucros mais elevados dos que seriam alcançados se agissem sozinhas", mas, à semelhança da diversidade exibida sobre o conceito de Gestão da Cadeia de Abastecimento, também estes autores advertem que o termo se apresenta conceptualizado por vários investigadores de diferentes maneiras, em função das áreas em que desenvolvem os seus estudos. Todavia, fazem menção ao facto das pesquisas realizadas com base nos processos inerentes à cadeia de abastecimento encararem este conceito como "um esforço conjunto das empresas para redesenhar as operações da cadeia" que lhes são mais impactantes, de modo a que as mesmas resultem na prestação de um melhor serviço ao cliente e na redução dos seus custos.

Estas práticas colaborativas, mais disseminadas, consistentes e duradouras do que os episódios pontuais de colaboração referidos no ponto que abordou sobre a Cadeia de Abastecimento, foram e continuam a ser estimuladas pelas mudanças ocorridas no ambiente altamente competitivo em que as empresas actuam, "apresentando-se cada vez mais como uma necessidade do que como uma opção" (Matopoulos et al., 2007, p.177). Perante a variabilidade desse ambiente, a capacidade para responder de forma rápida, flexível e com qualidade, do produto ou do serviço, ao menor custo condicionará, indubitavelmente, a permanência das empresas nos mercados em que operam, despertando nas mesmas a consciencialização de que não será possível atender a estes objectivos sem trabalhar em parceria e de forma coordenada com outros participantes na cadeia de abastecimento. Nesta circunstância, o desafio para os gestores centra-se no facto de passarem da necessidade de gerir não apenas as suas próprias empresas de forma sustentável, mas também as suas relações com outras organizações, na mesma ou até noutras cadeias de abastecimento, constituindo esta, uma situação de efectiva mudança de paradigma para as empresas.

Pode-se então afirmar que o desempenho das empresas é cada vez menos determinado, apenas, pelas decisões e acções que ocorrem internamente, estando as actuações de todos os membros envolvidos na cadeia de abastecimento a contribuir, definitivamente, para o resultado global, ou seja, "as organizações encontram-se progressivamente dependentes de ter cadeias de abastecimento eficazes, ou redes, para competir com sucesso na economia global de mercado" Lambert (2008) citado em Naslund e Williamson (2010, p.11).

Atrás foi referido que destas relações inter-empresas resulta o incremento do desempenho global da cadeia de abastecimento, tornando-se, ela própria, uma entidade competitiva. Daqui decorre, nas palavras de Christopher (1996, p.23) o surgimento de um novo modelo de competição no qual "são as cadeias de abastecimento que competem e não as empresas" e que Lambert (2008, p.17) designa de "um novo paradigma, o da competição inter-rede".

Ainda no âmbito da necessidade de uma resposta rápida e de qualidade das empresas às circunstâncias do mercado e no seio das suas relações de colaboração, Jagdev e Thoben (2001, p.444) defendem que a maior ou menor eficiência de resposta está dependente da "capacidade das empresas trabalharem de forma sincronizada". Skjoett-Larsen *et al.* (2003) também atestam a

importância da sincronização das actividades e dos processos de negócio para a eficácia de resposta das empresas e Carvalho et al. (2010, p.72) chegam mesmo a condicionar o desempenho de toda a cadeia de abastecimento a essa competência, referindo que "não chega integrar e partilhar informação, é também necessário desenvolver os mecanismos de sincronização/coordenação em termos de execução."

Esta capacidade de agir sincronizadamente está inerente à concretização de práticas de colaboração efectivas e consistentes, as quais dependem de uma indubitável disposição dos parceiros para superar divergências, e que está nitidamente regulada pelo nível de consciencialização da sua condição de interdependência (Zacharia *et al.*, 2011) para a obtenção de melhores resultados e aumento da sua força competitiva.

2.4. Redes Colaborativas na Cadeia de Abastecimento

O termo "rede", do latim rete, retis, ilustra o entrelaçamento de fios formando uma malha com espaçamento regulares. O conceito primitivamente associado a utensílios (rede de pesca ou de caça, saco de rede, cama de rede, etc.) ganhou dimensão ao ser aplicado noutras áreas (rede de estradas, rede de transportes, rede eléctrica, etc.) e extrapolou a sua tangibilidade quanto passou a descrever um conjunto abstracto e intrincado de ligações: redes de dados, de serviços, sociais, colaborativas (adaptado do Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea, 2001)

Na Cadeia de Abastecimento a "rede" caracteriza um conjunto de entidades (clientes, fornecedores, fabricantes, prestadores de serviços, clientes) interligadas por via de relações de colaboração com direcção vertical, horizontal e possíveis combinações das mesmas, entre as quais circulam elementos materiais (produtos) e imateriais (informação, dados, conhecimento) de acordo com regras que, para não porem em causa a subsistência das relações, devem estar pré-estabelecidas entre as partes.

Essas regras podem incluir a definição "do tipo de informação a partilhar, dos meios de comunicação a utilizar, da forma de repartição de despesas financeiras decorrentes das actividades de colaboração, da partilha de proveitos e de benefícios obtidos, do nível serviço a oferecer ao cliente, do procedimento para tomada de decisões conjuntas, das penalidades por incumprimento" (Chan *et al.*, 2004, p.3 e Danilovic e Winroth, 2005, p.152), "da representação externa, de questões de sigilo, da renegociação de contractos e das formas de rescisão e de exclusão da rede" (Danilovic e Winroth, 2005, p.152). Chan *et al.*, (2004, p.3) ilustram com um exemplo do que deve ser acautelado numa relação de colaboração em rede: "se suceder que mais do que uma empresa possa fornecer o mesmo produto a um cliente, as empresas devem determinar as regras para reger a alocação dos pedidos de clientes."

Para Chituc e Nof (2007, p.174) uma rede colaborativa na cadeia de abastecimento é entendida como "uma colecção de organizações heterogéneas, com competências diferentes mas complementares e com interesses simbióticos." Em termos operacionais, estas organizações interagem combinando o conjunto mais adequado de competências e de recursos, propondo-se atingir um objectivo comum, com uma rentabilidade mais elevada, formando uma estrutura habilitada a alcançar uma competitividade superior.

Esta perspectiva da colaboração em rede aplicada ao conceito de Gestão da Cadeia de Abastecimento tem adquirido uma progressiva aceitação, muito por consequência do crescente desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (Moura, 2006; Fritz e Hausen, 2009) que permitem coordenar, fomentar e apoiar as suas actividades (Chituc e Nof, 2007) através de ligações rápidas e eficientes entre os vários intervenientes, contribuindo para o aumento da capacidade de integração na cadeia (Stank *et al.*, 2001).

Embora sejam elementos facilitadores da troca de informação em tempo real e, como revelado nas referências anteriores a vários autores, claramente decisivos para a evolução observada nas relações na cadeia de abastecimento, a perspectiva "operacional" de rede colaborativa fica significativamente desvirtuada se a fizermos depender apenas da utilização destes recursos.

Barnes e Liao (2012, pp.889 e 895) mencionam que a confiança representa um papel determinante na manutenção de relações de longo prazo entre os parceiros e que a mesma resulta da "combinação da consciência organizacional (...) e da competência da rede". Daqui podemos inferir que a confiança não pode ser imposta, mas antes gerada a partir de uma estrutura e de um contexto adequados, no qual se desenvolvam relações sociais que sejam conducentes a um investimento em parcerias estratégicas, que resultem na concretização de objectivos comuns. A definição de rede apresentada por Bititci et al. (2004, p.263) está alinhada com os atributos de relacionamento que foram referidos, uma vez que a considera como "um modo distinto de organização na qual as organizações participantes trabalham juntas em equidade, compromisso e confiança, troca de informações, partilha de actividades e de recursos, elogiando e reforçando as capacidades de cada um para o benefício mútuo e para um objectivo comum através da partilha de riscos, responsabilidades e recompensas", obtendo um desempenho dos seus negócios maior do que o que seria alcançável individualmente (Manthou, Vlachopoulou e Folinas, 2004). E no seio da rede, nas relações de colaboração inter-organizacionais que estabelecem, segundo Parung e Bititci, (2006, p.123 e 2008, p.662) e Whipple e Russel (2007, p.174) as empresas costumam envolver-se em acções a diferentes níveis: "estratégico, de gestão e operacional". Ao nível estratégico são tomadas decisões que influenciam a direcção da rede e que determinam o seu futuro; ao nível da gestão existe a preocupação do planeamento, da análise de riscos e da optimização de recursos e ao nível operacional estão tarefas como o controlo de stocks, a programação de produção ou o agendamento de transporte.

2.4.1. Factores promotores da colaboração em rede

Reflectindo sobre a matéria exposta podemos inferir que a evolução das relações de colaboração na cadeia de abastecimento tem sido influenciada por um conjunto de factores de diferente natureza: interna, relacionados com a estrutura organizacional e que traduzem a relação entre departamentos/áreas funcionais; externa e que abarcam tudo o que no macro-ambiente afecta a posição de mercado da empresa e de relação, isto é, aqueles que determinam o tipo de ligação que a empresa estabelece com os parceiros. Danilovic e Winroth (2005, p.143) apelidam estes factores de "driving forces" e categorizam-nos, respectivamente, segundo três perspectivas: "internal driving forces, external driving forces e strategic driving forces".

Não pretendendo estimar a sua maior ou menor importância porque todos têm relevância no desenvolvimento das relações da colaboração, podemos dizer que a expressiva modificação das relações entre as empresas se sucedeu ao fenómeno da globalização, responsável pela evolução das condições de competição no mercado, auxiliado pela também rápida expansão e constante evolução das tecnologias de informação e de comunicação. Dyer e Singh (1998) citados em Simatupang e Sridharan (2005, p.257) certificam que "a era da informação e a globalização estão a forçar as empresas a colocar um prémio na colaboração como uma nova fonte de vantagem competitiva", evidenciando-se que a possibilidade de partilha e de troca de informações em tempo real possibilitam processos de decisão mais descentralizados, facilitando acções preventivas sobre situações indesejadas ou pelo menos a correcção, em tempo útil, de ocorrências anómalas, tornando-se fundamentais para melhorar a eficácia da resposta ao mercado.

Um outro factor e que Christopher (2011) considera dos mais marcantes para o desenvolvimento de processos de colaboração entre as empresas foi "o reconhecimento de que mesmo a maior empresa terá apenas algumas competências em que pode reivindicar distinção real". Este reconhecimento levou "os gestores a acreditar que a competitividade e a rentabilidade da sua empresa podiam aumentar se as actividades internas e os processos-chave de negócios estivessem ligados aos de outras empresas e fossem geridos transversalmente, isto é, pelas várias empresas" (Lambert, 2008, p.5). Como resultado, tem-se assistido, nos últimos anos, ao regresso das empresas às suas competências-chave e capacidades estratégicas, ou seja, a focarem-se e a desenvolverem o seu *core business*⁷ e a dirigirem as restantes actividades, isto é, todas as que não forem consideradas de

 $^{^{7}}$ É a parte central de um negócio ou de uma área de negócios, geralmente definido em função da estratégia da empresa para o mercado e que é inteiramente gerido pela própria empresa.

importância estratégica para a posição de mercado ocupada pela empresa, para *outsourcing*⁸ (Jagdev e Thoben, 2001; Christopher, 2011 e Zacharia et al., 2011). Esta deslocação das actividades não estratégicas de *insourcing*⁹ para *outsourcing*, conduziu à crescente especialização das empresas e constitui um pré-requisito para a realização de uma cadeia de abastecimento em rede (Fritz e Hausen, 2009).

3. BREVE CARACTERIZAÇÃO DO SECTOR VITIVINÍCOLA

3.1. Perspectiva mundial

A Europa ocupa um lugar cimeiro no mercado mundial do vinho sendo responsável por 66% da produção total (IVV¹⁰, 2012).

França, Itália e Espanha ocupam os primeiros lugares de entre os 10 maiores países produtores mundiais, com uma quota conjunta de 54%, seguidos dos EUA, Argentina, China, Austrália, Chile, África do Sul e Alemanha (IVV, 2012).

Apesar de integrar um segundo grupo de produtores de média dimensão da União Europeia, no qual só é ultrapassado pela Alemanha em volume produzido e ainda que com uma quota de apenas 3%, Portugal ocupa o 11º lugar no ranking mundial dos países produtores de vinho a que correspondeu, em 2011, uma produção de 5,6 milhões de hectolitros (Mhl) e a 10º posição como país exportador, com um acréscimo de 14% em volume exportado de 2010 para 2011, num total de 2,9 Mhl exportados (IVV, 2012), disfrutando de um ritmo semelhante no ano de 2012 (ViniPortugal, 2013).

Embora exista uma forte concorrência nos mercados internacionais, agravada pela emergência de países produtores não tradicionais (Argentina, Chile, EUA, Austrália e África do Sul), a crescente orientação para o mercado externo constitui uma oportunidade para os produtores portugueses.

3.2. O sector em Portugal

As excelentes condições edafoclimáticas¹¹ associadas à existência de uma variedade de castas autóctones¹² e à tradição na produção vinícola são factores que conferem ao país uma enorme potencialidade para a qualidade e para a tipicidade dos vinhos que produz.

Com uma superfície na ordem dos 240 mil hectares, a vinha ocupa aproximadamente 7% da superfície agrícola útil (SAU¹³), o que corresponde a pouco menos de 3% do território continental (IVV, 2013).

Nos últimos anos tem-se observado uma expressiva melhoria na qualidade da produção, decorrente do melhoramento vegetativo da vinha, mas também do esforço de investimento em tecnologia e equipamento por parte dos produtores/transformadores, factores que se revelaram determinantes para o incremento registado no desempenho do sector.

Não obstante a melhoria mencionada e embora se verifiquem grandes disparidades na estrutura da propriedade agrícola entre as regiões norte e sul do país, a elevada fragmentação na cultura da vinha, para além de explicar a existência de um número muito expressivo de pequenos produtores, é um dos factores que se apresenta como limitativo à rentabilização das explorações vitícolas,

55

⁸ Representa a sub-contratação de serviços. Refere-se normalmente à transferência das atividades que não são estratégicas (nucleares) para uma empresa terceirizada e com a qual se estabelece um vínculo de parceria.

⁹ Corresponde à cessação por uma empresa contratada, de uma actividade de negócios e o início da sua realização internamente.

¹⁰ IVV – Instituto da Vinha e do Vinho é a entidade responsável pela coordenação, regulação e controlo do sector vitivinícola em Portugal, bem como pela representação nacional nas organizações internacionais UE e OIV e pela dinamização da promoção do vinho e seus derivados.

¹¹ Relativas aos solos e ao clima.

¹² Diz-se daquilo que é natural da região onde ocorre.

¹³ São consideradas para determinação da SAU quer as terras da exploração agrícola quer as de baldio, neste caso apenas quando utilizadas na alimentação do efectivo pecuário da exploração (IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas).

desencorajado o investimento, tornando-se uma barreira ao aumento da competitividade do sector (ViniPortugal, 2003).

As declarações de colheita e produção da campanha 2012/2013 revelaram que a produção atingiu os 6,3 Mhl, representando um aumento de 0,7 Mhl face à campanha anterior. De acordo com estes dados, a produção de vinho passou a representar cerca de 15% da produção agrícola, validando a tendência que se tem vindo a registar de incremento do seu peso no ramo agrícola nacional (IVV, 2013).

Embora se tenha verificado um aumento de produção na maioria das regiões do país, as regiões de Lisboa, Tejo e Península de Setúbal foram as que registaram um melhor desempenho, com aumentos compreendidos entre os 33% e os 67% no período de referência indicado (IVV, 2013).

E se até 2004 os países da UE eram o principal destino das exportações de vinho português, particularmente o Reino Unido, a Alemanha e a França, desde 2006 assinala-se uma tendência para os mercados de países terceiros quer em volume quer em valor, nomeadamente Angola, EUA, Brasil e China (MADRP, 2013). A predisposição destes países para os vinhos portugueses de qualidade (ViniPortugal, 2003) augura a possibilidade de aumentar o valor gerado para o sector.

Na sequência do seu progressivo desempenho e de acordo com os dados relativos ao ano de 2012 divulgados pela ViniPortugal, o sector vitivinícola assumiu relevância elevada no seio das Indústrias Alimentares e Bebidas, representando 66% da exportação dos produtos "bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres", 1,6% do valor total das exportações nacionais e 11% do VAB desta Indústria.

4. REDES COLABORATIVAS E COOPERAÇÃO INTER EMPRESAS E PRODUTORES NO SETOR VITIVINÍCOLA

No âmbito do setor vitivinícola encontram-se diversos modelos de colaboração, nomeadamente:

- 1. Cooperativas: o sistema de produção organizado em cooperativas de produção é popular em Portugal e noutros países europeus produtores como a França. A existência de quintas de pequena dimensão numa região pode favorecer este tipo de organização. Em alguns países existem ainda cooperativas de serviços, que privilegiam a partilha de serviços comuns entre produtores de vinho.
- 2. Redes Organizacionais: as redes organizacionais entre produtores de vinho são concebidas com o intuito de promover a distribuição conjunta de diferentes tipos de vinho, tanto no mercado interno como no estrangeiro e favorecem a criação de redes colaborativas de configuração horizontal neste sector. Existem ainda exemplos de cooperação entre cooperativas para a distribuição de vinho, principalmente no estrangeiro.
- 3. Redes Inter-fase: este tipo de colaboração ocorre entre produtores de uvas, produtores de vinho, distribuidores e consumidores. Este tipo de colaboração é mais escassa. Em França existem redes entre produtores e distribuidores que têm uma base solidária e que fazem chegar ao mercado outros produtos agrícolas, como vegetais e frutas. Este sistema permite ao produtor ter uma relação directa com o consumidor.

4.1. Boas práticas e benefícios da cooperação

As empresas ou organizações envolvidas na cooperação poderão usufruir de um conjunto de vantagens e benefícios que muitas vezes não seriam alcançáveis isoladamente (Chan *et al.*, 2004; Moura, 2006; Carvalho *et al.*, 2010; Cao e Zhang, 2010), de que se destacam os seguintes:

- Maior concentração nas competências chave da empresa,
- Acesso a recursos complementares,
- Optimização e redução dos recursos próprios,

- Mais facilidade no desenvolvimento de produtos,
- Melhoria da qualidade,
- Aumento das vendas,
- Redução de custos,
- Melhoria da margem¹⁴,
- > Aumento da flexibilidade para responder a mudanças,
- Melhoria do nível de serviço ao cliente,
- Redução dos níveis de stock e maior eficiência na sua gestão,
- Redução dos ciclos de encomenda,
- Obtenção de economias de escala,
- Fortalecimento do poder de negociação e de compra (massa crítica),
- Aumento da competitividade,
- Maior acesso e maior facilidade na implantação de conhecimento,
- Maior capacidade de investimento,
- Expansão dos negócios (mais rápido acesso e melhores condições para actuar nos mercados, incluindo mercados internacionais),
- Partilha e utilização de know-how de outra empresa,
- Partilha de riscos e de custos de explorar novas oportunidades, realizando experiências em conjunto,
- Aumento da guota de mercado,
- Melhoria da imagem da empresa.

Acrescenta-se que Cao e Zhang (2010, p.359) advertem que "os benefícios associados à colaboração podem não ser imediatamente visíveis", mas enfatizam que as potenciais recompensas de uma relação que se mantenha a longo-prazo são atraentes e estratégicas para as empresas, razão pela qual "as empresas devem investir esforços para fazê-la funcionar" (Cao e Zhang, 2011, p.175).

Nesse sentido, o aumento da intensidade de colaboração e a consolidação das eventuais relações colaborativas, particularmente no sector vitivinícola da Península de Setúbal, passam necessariamente por uma definição adequada da forma de organização em rede, pela identificação dos objectivos comuns, alinhados com uma visão estratégica que seja análoga entre as empresas e pela interiorização da necessidade de execução conjunta de actividades, requerendo, inevitavelmente, de mecanismos de coordenação eficientes e eficazes. Atendendo à prevalência de uma cultura de participação pouco desenvolvida, impõe-se um foco em práticas e rotinas de colaboração efectiva entre os vários parceiros, potencialmente com visões divergentes, dada a sua heterogeneidade, mas conciliáveis se alinhadas com objectivos conjuntos, sendo que o maior desafio que se coloca ao desenvolvimento e consolidação do sector será o encontro de equilíbrios e de consensos que possibilitem gerar respostas adequadas, atempadas e sustentáveis às necessidades do mercado (Lima, 2014, p.60).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

.

¹⁴ O aumento da rentabilidade foi certificado por um estudo realizado pela *AMA Research* e citado em Attaran e Attaran (2007, p.391) que indica que "a colaboração na cadeia de abastecimento pode adicionar até três pontos percentuais à margem de lucro para todos os tipos de intervenientes na cadeia."

O fundamento da colaboração perante a variabilidade do mercado globalizado é o de que uma empresa não pode competir com sucesso por si só. Nesse sentido, a colaboração entre empresas na cadeia de abastecimento despontou como um instrumento capaz de gerar sinergias conducentes a um melhor desempenho e ao aumento da competitividade de todos os intervenientes. Os casos que ilustram insucessos nestas relações acabam por ser resultado da inabilidade das empresas para superar os obstáculos que naturalmente podem surgir num processo de transição de um comportamento de concorrência pura para o de colaboração.

O sucesso da colaboração em rede depende sobretudo de princípios que sustentem a constante reciprocidade das interacções, bem como sejam capazes de atenuar as tensões que naturalmente ocorrem nas relações de colaboração, designadamente: comprometimento organizacional, coordenação, liderança, confiança, comunicação, técnicas de resolução de conflitos e partilha de recursos. O sector vitivinícola evidencia a colaboração assente em cooperativas de produção ou em parcerias que asseguram a distribuição dos produto.

Os próximos estudos pretendem consolidar e recolher informação mais pormenorizada sobre as estratégias de colaboração aplicadas a determinadas regiões em Portugal continental.

Bibliografia:

Angerhofer, Bernhard J. e Angelides, Marios C. (2006) A model and a performance measurement system for collaborative supply chains. *Decision Support Systems*, 42, pp. 283-301, Science Direct

Attaran, M.; Attaran, S. (2007) Collaborative supply chain management The most promising practice for building efficient and sustainable supply chains. *Business Process Management Journal*, 13(3), 390-404

Barnes, Jane e Liao, Ying (2012) The effect of individual, network, and collaborative competencies on the supply chain management system. *International Journal Production Economics*, 140, 888-899

Bititci, Umit S.; Martinez, Veronica; Albores, Pavel e Parung, Joniarto (2004) Creating and Managing Value in Collaborative Networks. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 34(3-4), 251-268

Braziotis, Christos e Tannock, James (2011) Building the extended enterprise: key collaboration factors. *The International Journal of Logistics Management*, 22(3), 349-372

Cao, Mei e Zhang, Qingyu (2010) Supply chain collaborative advantage: a firm's perspective. *International Journal of Production Ecomonics*, 128, 358-367

Cao, Mei e Zhang, Qingyu (2011) Supply chain collaboration: impact on collaborative advantage and firm performance. Journal of Operations Management, 29, 163-180

Carvalho, José C.; Guedes, Alcibíades P.; Arantes, Amílcar J. M.; Martins, Ana L.; Póvoa, Ana P. B.; Luís, Cristina A.; Dias, Eurico B.; Dias, João C. Q.; Menezes, João C. R.; Ferreira, Luís M. D.; Carvalho, Maria S.; Oliveira, Rui C.; Azevedo, Susana G. e Ramos, Tânia (2010) Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento, 1ª Edição, Edições Sílabo, Lisboa

Chan, Felix T. S.; Chung, S. H. e Wadhwa, S. (2004) A heuristic methodology for order distribution in a demand driven collaborative supply chain. *International Journal of Production Research*, 42(1), 1-19

Cheng, Jao-Hong; Yeh, Chung-Hsing e Tu, Chia-Wen (2008) Trust and knowledge sharing in green supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 3(4), 283-295

Chituc, Claudia-Melania e Nof, Shimon Y. (2007) The Join/Leave/Remain (JLR) decision in collaborative networked organizations. *Computers & Industrial Engineering*, 53, 173-195

Christopher, Martin (1996) Networks and Logistics: Managing Supply Chain Relationships. <u>Asia-Australia Marketing Journal</u>, 4(1) 19–24

Christopher, Martin (2011) Logistics and Supply Chain Management, 4th edition, Financial Times Prentice Hall, 276 páginas http://www.amazon.com/Logistics-Supply-Management-Edition-Financial/dp/0273731122 consultado em 20/06/2013

Danilovic, Mike e Winroth, Mats (2005) A tentative framework for analyzing integration in collaborative manufacturing network settings: a case study. *Journal of Engineering and Technology Management*, 22, 141-158

Daugherty, P. (2011) Review of logistics and supply chain relationship literature and suggested research agenda. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 41(1), 16-31 VER BENEFICIOS PAG 22

Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea da Academia das Ciências de Lisboa, II volume, 2001, Editora Verbo

Fritz, Melanie e Hausen, Tobias (2009) Electronic supply network coordination in agrifood networks Barriers, potentials, and path dependencies. *International Journal Production Economics*, 121, 441-453

Handfield, Robert B., Bechtel, Christian (2002) The role of trust and relationship structure in improving supply chain responsiveness. *Industrial Marketing Management*, 31, 367-382

Jagdev, H. S. e Thoben, K. D. (2001) Anatomy of enterprise collaborations. *Production Planning & Control: The Management of Operations*, 12(5), 437-451

Kim, Dong-Young; Kumar, Vinod e Kumar, Uma (2010) Performance assessment framework for supply chain partnership. Supply Chain Management: An International Journal, 15(3), 187-195 Lambert, Douglas M. (2008) An Executive Summary of Supply Chain Management: Processes, Partnerships, Performance. Supply Chain Management Institute, Sarasota, Florida, United States of America

Lima, Maria João S.P., (2014) Redes Colaborativas na Gestão da Cadeia de Abastecimento: o Sector Vitivinícola na Península de Setúbal. Tese de mestrado, Ciências Empresariais, Escola Superior de Ciências Empresariais, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, policopiado

Manthou, Vicky; Vlachopoulou, Maro; Folinas, Dimitris (2004) Virtual e-Chain (VeC) model for supply chain collaboration. *International Journal of Production Economics*, 87, 241-250

Matopoulos, A.; Vlachopoulou, M. e Manthou, V.; Manos, B. (2007) A conceptual framework for supply chain collaboration: empirical evidence from the agri-food industry. *Supply Chain Management: An International Journal*, 12(3), 177-186

Mentzer, John T.; Witt, William De; Keebler, James S.; Min, Soonhong; Nix, Nancy W.; Smith, Carlo D. e Zacharia, Zach G. (2001) Defining Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 22(2), 1-25

Moura, Benjamim do Carmo (2006) Logística - Conceitos e Tendências, 1ª Edição, Lisboa, Editor Centro Atlântico, Lda.

Naslund, D. e Williamson, S. (2010) What is Management in Supply Chain Management? - A Critical Review of Definitions, Frameworks and Terminology. *Journal of Management Policy and Practice*, 11(4), 11-28

Parung, Joniarto e Bititci, Umit S. (2006) A conceptual metric for managing collaborative networks. *Journal of Modelling in Management*, 1(2), 116-136

Parung, Joniarto e Bititci, Umit S. (2008) A metric for collaborative networks. *Business Process Management Journal*, 14(5), 654-674

Peck, Helen e Jüttner, Uta (2000) Strategy and relationships: defining the interface in supply chain contexts. *International Journal of Logistics Management*, 11(2), 33-44

Simatupang, Togar M. e Sridharan, Ramaswami (2005) An integrative framework for supply chain collaboration. *The International Journal of Logistics Management*, 16(2), 257-274

Skjoett-Larsen, Tage; Thernoe, Christian e Andresen, Claus (2003) Suplly chain collaboration: Theoretical perspectives and empirical evidence. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 33(6), 531-549

Stank, T., Keller, S., Daugherty, P. (2001) Supply chain collaboration and logistical service performance. *Journal of Business Logistics*, 22(1), 29-48

Supply Chain Council (www.supply-chain.org) http://archive.supply-chain.org/cs/root/about_us/faq

Wang, William Y.C. e Chan, Hing Kai (2010) Virtual organization for supply chain integration: Two cases in the textile and fashion retailing industry. *International Journal Production Economics*, 127, 333-342

Whipple, Judith M. e Russell, Dawn (2007) Building supply chain collaboration: a typology of collaborative approaches. *International Journal of Logistics Management*, 18(2), 174-196

Zacharia, Zach G.; Nix, Nancy W.; Lusch, Robert F. (2011) Capabilities that enhance outcomes of an episodic supply chain collaboration. *Journal of Operations Management*, 29, 591-603

[1008] R&D ACTIVITIES IN FAMILY FIRMS

Inna Sousa Paiva

Lusofona University of Humanities and Technology, Portugal - innapaiva@hotmail.com

ABSTRACT. Motivation: Family firms represent a large number of businesses in the economy. They are considered a source of patient capital. Some family firms exist for more than 200 years and have been successfully transferred from one generation to the next generation. Family firms are commonly assumed to be more long-term oriented than comparable non-family firms. This view, however, is largely based on examples and case studies, while large-scale quantitative studies are so far missing. In more detail, we have very limited knowledge about how family and non-family firms compare along dimension of long-term orientation such as R&D activity. Research Objectives: This paper explores R&D spending in family firms. R&D spending is used as an indicator for long-term orientation in innovative industries. Long-term orientation refers to the stance of a firm that focuses on benefits accruing over the long term. The following research question is analysed: Are family firms spending more on R&D than non-family firms? Methodological design: This study defines family firms according to the following criteria - 25 percent of the equity is owned by the family and one representative of the family or kin is formally involved in the governance of the firm. A multivariate statistical analysis was performed with classical regression techniques. Factors included in research model are ownership structure, organizational factors, family firm structure and firm performance. Results/ Contributions: Family firms invest more in R&D than comparable non-family firms. This paper makes an important contribution to the understanding of R&D activities of family firms, suggesting that that family ownership, and not family management, is responsible for the strong entrepreneurial orientation of successful family firms.

Keywords: Family firms, R&D spending, Germany

1 INTRODUCTION

Family firms represent a large number of businesses in the economy. There are many are family firms around the world, both small and large. For example, more than 60% of all German firms with a revenue greater than one million Euro belong to the group of family firms (Klein, 2000). In the US, 20% of Fortune 500 firms have a family as the largest holder of voting rights (Villalonga and Amit, 2006).

Some family firms exist for more than 200 years and have been successfully transferred from one generation to the next generation. Family firms are commonly assumed to be more long-term oriented than comparable non-family firms. Empirical research provide evidence that firm's ownership structure and its corporate practices likely affect its expenditures on R&D (e.g., Block, 2009; Bushee, 1988; David et al., 2001; Graves, 1988; Zahra, 2005). This view, however, is largely based on examples and case studies, while large-scale quantitative studies are scarce. In more detail, we have very limited knowledge about how family-controlled firms use expenditures on R&D as an indicator of long-term orientation and entrepreneurial innovation *vis-à-vis* non-family firms. R&D can be extremely important to firms. Successful R&D investments can lead to new and better products and cheaper ways to manufacture them and therefore to increased long-term orientation and entrepreneurial innovation.

In this context, we address main research question: Are family firms spending more on R&D than non-family firms? Therefore, our study covers issue that is of increasing interest to practitioners and scholars in the corporate fields, namely, family business model and investment decisions. Examining the effects of family control on specific corporate dimensions is a matter of considerable importance because family firms account for a large percentage of the corporate sector on the world (La Porta et al., 1999).

The empirical analysis was based on Germany data for 2001-2012. In this study we define listed family firms if 25 % of the equity is owned by the family and one representative of the family is formally involved in the governance of the firm. We focus on the level of R&D spending, as a responsible for the strong entrepreneurial orientation of successful family firms. A multivariate statistical analysis was performed with classical regression techniques. We find that family firms spend more on R&D than non-family firms is in line with the contention that, over time, family firms become less conservative and more entrepreneurial (Miller et al., 2003).

This study makes several contributions to the corporate governance literature. Firs, we show that R&D spending by family firms is higher than as compared with non-family firms. R&D spending is used as an indicator for long-term orientation in innovative industries. Therefore, our result provide an explanation for the strong entrepreneurial orientation in family corporations. Second, we contribute to the corporate governance literature by paying special attention to identity (i.e. family *versus* non-family) of the largest shareholders in the company instead of analysing the effect of ownership concentration on R&D spending.

The remainder of the paper is organized as follows. The next section review previous literature on R&D activities and presents our hypothesis. In the third section, we describe the data and research method. The fourth section presents the descriptive analysis and regression results. In the last section, we highlight our conclusions.

2 PRIOR RESEARCH AND HYPOTHESIS

A number of researchers have examined different types of ownership structures to see if some are more conducive to R&D. Empirical findings have been mixed. Francis and Smith (1995) find some evidence that firms with a high percentage of management ownership or firms that have a significant blockholder perform more R&D than firms whose shares are widely held. These results are consistent

with the idea that concentrated ownership and/or monitoring can reduce agency costs of innovation. On the other hand, Yafeh and Yosha (2003) find that concentrated ownership (defined as the total ownership of the 10 largest shareholders) is associated with less R&D intensity for a sample of Japanese firms. Additionally, empirical evidence from Block's (2009) study show that there are not evidence that family firms in general invest more resources in R&D than non-family firms for 500 S&P firms. As regards family ownership and family management Block (2009) find that family management is negatively correlated with a higher level of R&D spending, whereas a large degree of family ownership have a positive impact.

Other researchers have examined in more depth whether large shareholders help to promote R&D. Empirical findings is not conclusive. See, for example, Wahal and McConnell

(2000), Graves (1988), and Chung, Wright, and Media (2003) for the impact of institutional shareholders on R&D intensity. Tribo, Berrone, and Surroca (2007) find that the impact of large blockholders on R&D intensity depends on the type of blockholder. Banks have a negative influence, nonfinancial corporations have a positive impact and individuals have an insignificant influence. Some academics have focused on the impact of corporate practices on R&D spenditures. Lhuillery (2009), for example, finds that shareholder-oriented governance practices increase R&D intensity. Scholars have also studied whether reducing the likelihood of hostile takeovers encourages more R&D. One possibility is that if the probability of hostile takeovers is lowered, managers become more entrenched and thus less likely to conduct R&D. On the other hand, some researchers have argued that the threat of hostile takeovers makes managers worry about short-term performance and if freed from that threat will concentrate more on long-term goals and do more R&D. The research has been decidedly mixed as to whether R&D intensity increases subsequent to antitakeover amendments (e.g., Johnson & Rao, 1997; Meulbroek, Mitchell, Mulherin, Netter, & Poulsen, 1990; Pugh, Page, & Jahera, 1992). In summary, a firm's ownership structure and its corporate practices likely affect its expenditures on R&D. However, the literature on whether family-controlled firms use expenditures on R&D as an indicator of long-term orientation and entrepreneurial innovation vis-àvis non-family firms is scarce. As yet, none of the past studies has thoroughly investigated the level of R&D investment in the Germany family firms.

In this context, we address main research question: Are family firms spending more on R&D than non-family firms? Two arguments suggest a positive relationship between family ownership and expenditures on R&D. First, corporate practice for managerial opportunism should be less of a problem, since the incentives to engage in effective monitoring are greater for family shareholders than for other shareholders. Previous literature suggests that family owners are better able to mitigate management decisions because they can more effectively monitor professional managers (Anderson and Reeb, 2003; Demsetz and Lehn, 1985). The better monitoring of management in family firms is likely to lessen managers' opportunistic behavior designed to maximize managers' own wealth. In addition, since the fraction of ownerships are typically higher than with other investors, economic benefits from monitoring are also higher; the free-rider problem associated with firms that have dispersed shareholders is unlikely to exist in a family firm (Fama, 1980). With more extensive and more effective monitoring in family firms, managers have less latitude to engage in opportunistic behavior.

Second, information asymmetry between owners and management is less of a problem in family firms since business-owning families have usually known their businesses for a long time and have developed a thorough understanding of its underlying processes. As a result of this familiarity of the owner with the workings of a firm, there is less need for a manager to use strong short-term results as a signaling device to indicate her competence to the owner (Thakor, 1990). From this consideration of the properties of family firms, the following hypothesis is proposed:

Family firms have a higher level of R&D spending, when compared to non-family firms.

3.1 Sample and data

The empirical study investigates firms listed in the Germany from 2001 to 2012. We need two different types of information to estimate the empirical models. First, we require financial and stock data to compute dependent and explanatory variables of the model. Second, we need detailed information on firms' ownership structures of firms to identify the family firms in the sample. In this study we define listed family firms if 25 % of the equity is owned by the family and one representative of the family is formally involved in the governance of the firm. These data are obtained from two different sources. We extract the financial and stock information from Thomson Worldscope Database and we use de database developed by Faccio and Lang (2002) to obtain information on the ownership structure of firms. Additionally, we use the firm's annual reports and firm's site to obtain information about founder and management.

To ensure that our results are not influenced by unusual or extreme observations, we performed a two-step outlier. First, we winsorize the extreme values of all variables to the 1 and 99 percentiles. Second, we estimate the regression model and compute studentized residuals. The observations for which the absolute value of the studentized residual is higher than two were also removed from the sample. The final sample is an unbalanced panel consisting of 4345 family firm-year observations and 1500 non-family firm-year observations. The structure of the full sample by industry is provided in Table 1.

Table 1 - Sample composition by industry

	Large family f	irms	Non-fam	ily firms	All firms	
Industry	N.	%	N	%	N	%
Mining and manufacturing (SIC 1, 2 and 3)	2500	60	603	40	2204	
Utilities (SIC4)	2598 388	60 9	603 97	40 6	3201 485	55 8
Trade and wholesale (SIC 5)	344	8	106	8	450	7
Services (SIC 7 and 8)	1015	23	694	46	1709	30
Total	4345	100	1500	100	5845	100

Table 1 displays the distribution of large family firms, small family firms and non-family firms by groups of industry based on the SIC using a one-digit code. When all the firms are considered together, the manufacturing sector is the most dominant with 55%, followed by services (30%). The smallest representation are for the utilities group (8%) and the trade and wholesale (7%). Family firms and non-family firms are all found in each industry group.

3.2 Dependent variable

The main dependent variable in the regression is the ratio of R&D expenditures to total assets (*R&D/Total Assets*). In order of the robustness of results we also use the ratio of R&D expenditures to sales (*R&D/Sales*).

3.3 Independent variables

To analize defferences between family and non-family firms in terms of R&D spending, we use the binary variable which assumes the value 1 is the firm is the family firm and 0 otherwise.

The following variables are used as a controls. Cash flow from operations (CFO) this variable accounts for the firm's state of liquidity. We also control for the firm's market-to-book ratio (MB) and interpret it as an indicator of the firms' growth and investment opportunities. Companies with high growth potential are generally dependent upon raising equity (Francis et al., 2005) or debt capital to fund profitable investment projects. The variables firm size (SIZE) and leverage (LEV) are used to account firm size and capital structure. We control the model for return on equity (ROE) as a proxy for firm performance. A high level of profitability signals the presence of economic rents. These rents could proxy for a rich investment opportunity. To distinguish between fast and slow growing firms, we employ the variable net income to total assets (NI). In our model, we also considered the systematic risk (BETA) because riskier firms will have greater incentives to greater investment activities in order to reduce the perception of risk. Finally, we include an INDUSTRY dummy variable to control for the possible industry effect and a YEAR dummy variable to control for the possible year effect. All control variables used in our empirical work are described in Appendix 1.

3.4 Research model

The goal of this study is to examine defferences between family and non-family firms in terms of R&D spending. We expect that family firms have a higher level of R&D spending ($\beta_1>0$) compared to that of non-family firms.

The following model is estimated:

$$R\&D/Total \ Assets_{i,t} = \theta_0 + \theta_1 FAMILY_{i,t} + \theta \kappa Control Variables_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$
 (1)

where:

 $R\&D_{i,t}$ Is the ratio of R&D expenditures to total assets;

FAMILY_{i.t} Dummy variable that takes the value 1 for family firms and 0

otherwise;

CONTROL VARIABLES_{i,t} As defined in Appendix 1;

 $\epsilon_{i,t}$ Residual term.

4 RESULTS

4.1 Descriptive analysis

The main summary statistics of the variables included in our model (mean, standard deviation, minimum, median and maximum) are shown in Table 2. In general, we find that compared to nonfamily firms, family firms report higher level of size, cash flow from operation, net income and systematic risk, suggesting that these firms have more prosperity to invested activities and growth. The level of variable R&D spending (*R&D/Total Assets*) is higher for sample to family firms as compared to non-family firms. These results indicate that family firms are move R&D investment firms as compared to non-family firms.

Table 2: Summary statistics

Variable	Mean	Standard deviation	Minimum	Median	Maximum
Panel A: Family firms					
R&D/Total Assets	0.03	0.06	0.00	0.00	1.07

CFO	1.27	42.83	-380.22	6.62	68.00
MB	2.24	2.44	-0.86	1.56	16.83
SIZE	12.34	2.07	7.60	12.06	18.46
LEV	30.46	25.41	0.00	28.58	97.44
ROE	-2.87	47.83	-284.55	8.10	99.69
NI	0.03	0.08	-0.80	0.03	0.49
BETA	0.44	0.43	-0.71	0.25	2.42
Panel B: Non-family firms					
R&D/Total Assets	0.02	0.06	0.00	0.00	0.69
CFO	-8.65	62.46	-380.22	4.89	68.00
MB	2.21	2.77	-0.86	1.34	16.83
SIZE	10.44	1.74	-7.62	10.32	18.46
LEV	25.11	26.33	0.00	16.88	97.44
ROE	-13.51	56.67	-284.55	2.10	99.69
NI	0.02	0.06	-0.56	0.03	89.67
BETA	0.34	0.51	-3.26	0.25	1.55
Panel C: All firms					
R&D/Total Assets	0.02	0.06	0.00	0.00	1.07
Family	0.74	0.44	0	1	1
CFO	-1.28	48.82	-380.22	6.32	68.00
MB	2.24	2.53	-0.86	1.51	16.83
SIZE	11.85	2.16	7.62	11.55	18.46
LEV	29.09	25.75	0.00	25.75	97.44
ROE	-5.60	50.46	-284.55	6.5	99.69
NI	0.02	0.07	-0.80	0.03	0.49
BETA	0.42	0.46	-3.26	0.25	2.42

4.2 Regression results

Do family firms have a higher level of R&D spending relative to non-family firms? To examine this question, we estimate two regression models with *R&D/assets* as the dependent variable, using independent variables. Table 3 presents the results of regressions comparing family and non-family firms. The family firms plays a significant role in the level of R&D spending. The results indicated that R&D spending is higher in family firms than in non-family counterparts (C1 and C2).

Controls variables have a strong effect. Analysis indicate the negative effect of cash flow, return of equity, net income and leverage on R&D spending. Market-to-book ratio, risk and size indicate the positive effect on R&D spending.

Family firms invest more in R&D than comparable non-family firms. Keeping the entrepreneurial spirit alive is essential to the survival of a family business and must be properly managed in the firm's intergenerational transition (Habbershon and Pistrui, 2002). Some authors argue that the patient capital provided by family owners creates a hospitable environment for entrepreneurial activities (Aldrich and Cliff, 2003; Rogoff and Heck, 2003). Long-term orientation helps the firm to recognize and exploit opportunities, which are the core elements of entrepreneurship.

As argued above, R&D spending is correlated with three specific dimensions of entrepreneurial orientation: innovativeness, willingness to take risks, and proactiveness (Lumpkin and Dess, 1996). The result demonstrated that family firms spend more on R&D than non-family firms is in line with

the contention that, over time, family firms become less conservative and more entrepreneurial (Miller et al., 2003).

Table 3: Regression estimates of R&D expenditures

/ariables	(C1)	(C2)	
	(t-statistic)	(t-statistic)	
Intercent	-0.22***	-0.24***	
Intercept			
	(-3.627)	(-3.97)	
FAMILY	0.009***	0.003**	
	(5.061)	(1.98)	
CFO	0.000***	0.000***	
	(-10.95)	(-10.92)	
MB	0.002***	0.002***	
	(6.746)	(7.075)	
SIZE	0.001**	0.002***	
	(2.43)	(3.61)	
LEV	0.000***	0.000***	
	(-15.23)	(-15.38)	
ROE	0.000***	0.000***	
	(-6.23)	(-6.28)	
NI	-0.002***	-0.001***	
	(-4.67)	(-4.27)	
BETA	0.016***	0.015***	
	(9.09)	(8.41)	
Industry dummies	Yes	Yes	
Year dummies	Yes	Yes	
Adj. R ²	0.36	0.35	
N observations	5845	5845	

^{***, **} and * indicate significance at the 1%, 5% and 10% levels, respectively

5 CONCLUSION

We investigates R&D spending in family firms as compared to non-family firms in Germany context, where family firms paly a very important role. To this end, we use a R&D spending is used as an indicator for long-term orientation in innovative industries. We find that family firms spend more on R&D than non-family firms. Consequently, we argue that is family firms have strong entrepreneurial orientation in context of Germany family firms.

Our findings have useful implications for practitioners and policy makers. Our results indicate that investors can benefit from the presence of a controlling family in the companies in which they invest because this type of control leads to long-term goals. For policy makers, the evidence that family firms use more R&D spending and to be more long-term oriented, suggest that governments and regulators should put in place the necessary mechanisms to non-family firms that lead to needed economic growth.

There are several promising avenues for further research. Family ownership and control is dominant among publicly traded firms throughout the world (Burkart et al., 2003). Note however that the comparison we provide between the earnings management practices of the family and non-family firms in the Germany may not apply to firms in other countries. One avenue to further research would be to focus on the national differences to answer questions such as: Do different features of capital markets distinct effects on R&D investment by family firms?

There are also possibilities for further research connected to R&D investment and executive compensation in family firms compared to non-family firms. So far, there is a gap in applying this analyses to family business topics. For example, executive compensation could shed further light on the issue of succession, the role of non-family managers working in family firms, and the relationship within the owning family. This is due to the fact that family firms have unique characteristics, such as altruism, socio-emotional wealth and pursuit of family rather than business goals. Building models that capture the uniqueness of family firms is both a challenge and an opportunity.

References

Aldrich, H. E., Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. Journal of Business Venturing, Vol.18, n.º 5, pp. 573-596.

Anderson, R.C. and D. M. Reeb (2003), Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500, Journal of Finance, Vol. 58, n.º 3, pp. 1301-1328.

Block, J. (2009), "Long-Term orientation of family firms", Ed. Gabler Research, Wiesbaden.

Bushee, B. J. (1998), The influence of institutional investors on myopic R&D investment behaviour. The Accounting Review, Vol. 73, n.º 3, pp. 305-333.

Chung, K., Wright, P., and Media, B. (2003), Corporate governance and market valuation of capital and R&D investments. Review of Financial Economics, Vol. 12, pp. 161–172.

David, P., Hitt, M., Gimeno, J. (2001), The influence of activism by institutional investors on R&D. Academy of Management Journal, Vol. 44, n.º 1, pp. 144-157.

Demsetz, H., and K. Lehn (1985), The structure of corporate ownership: Causes and consequences, Journal of Political Economy, Vol. 93, n.º 6, pp. 1155–1177.

Fama, E. (1980), Agency problems and the theory of the firm, Journal of Political and Economics, Vol. 88, n.º 2, pp. 288-307. Francis, J. and Smith, A. (1995), Agency costs and innovation: Some empirical evidence. Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, pp. 383–409.

Habbershon, T. G., Pistrui, J. (2002), Enterprising families domain: family influenced ownership groups in pursuit of transgenerational wealth. Family Business Review, Vol. 15, n.º 3, pp. 223-237.

Graves, S. B. (1988), Institutional ownership and corporate R&D in the computer industry.

Academy of Management Journal, Vol. 31, n.º 2, pp. 417-428.

Johnson, M. S. and Rao, R. P. (1997), The impact of antitakeover amendments on corporate financial performance. The Financial Review, Vol. 32, pp. 659–690.

Klein, S. B. (2000), Family businesses in Germany: significance and structure. Family Business Review, Vol. 13, n.º 3, pp. 157-182.

La Porta, R., F. Lopes-de-Silanes and A. Shleifer (1999), Corporate ownership around the world, Journal of Finance, Vol. 54, n.º 2, pp. 471-517.

Lhuillery, S. (2009), The impact of corporate governance practices on R&D efforts: A look at shareholders rights, cross-listing, and control pyramid. Working paper, Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne.

Lumpkin; G. T., Dess, G. G. (1996), Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, Academy of Management Review, Vol. 21, n.º 1, pp. 135-172.

Miller, D., Steier, L., Le Breton-Miller, I. (2003), Lost in time: intergenerational succession, change and failure in family business, Journal of Business Venturing, Vol. 18, n.º4, pp. 513-531.

Miller, D., I. Le Breton-Miller, R. H. Lester and A. A. Cannela (2007), Are family firms really superior performers? Journal of Corporate Finance, Vol. 13, n.º 5, pp. 829–858.

Pugh, W. N., Page, D. E., and Jahera, J. S. Jr (1992), Anti-takeover charter amendments: Effects on corporate decisions. Journal of Financial Research, Vol. 15, pp. 57–68.

Thakor, A. V. (1990), Investment myopia and the internal organization of capital allocation decisions. Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 6, n.º 1, pp. 129-154.

Tribo, J. A., Berrone, P., & Surroca, J. (2007), Do the type and number of blockholders influence R&D investments? New evidence from Spain. Corporate Governance: An International Review, Vol. 15, pp. 828–842.

Meulbroek, L., Mitchell, M., Mulherin, H., Netter, J., and Poulsen, A. (1990), Shark repellents and managerial myopia: An empirical test. Journal of Political Economy, Vol. 98, pp. 1108–1117.

Rogoff, E. G., Heck, R. K. Z. 2003. Evolving research in entrepreneurship and family business: recognizing family as the oxygen that feeds the fire of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, n.º 5, pp. 559-566.

66

Villalonga, B. and R. Amit (2006), How do family ownership, control and management affect firms value?, Journal of Financial Economic, Vol. 80, n.º 2, pp. 385-417.

Wahal, S. and Mcconnell, J. J. (2000), Do institutional investors exacerbate managerial myopia? Journal of Corporate Finance, Vol. 6, pp. 307–329.

Zahra, S. A. (2005), Entrepreneurial risk taking in family firms. Family Business Review, Vol. 18, n.º 1, pp. 2340.

Yafeh, Y. and Yosha, O. (2003), Large shareholders and banks: Who monitors and how? The Economic Journal, Vol. 113, pp. 128–146.

Appendix 1 - Variables used in the study

Variable label	Variable name	Variable measurement
Research and development	R&D/Total Assets	Ratio of R&D expenditures to total assets (Worldscope)
Family firms	FAMILY	Dummy variable that takes the value 1 for family firms and 0 otherwise (Faccio and Lang, 2002)
Cash flow from operations	CFO	Cash flow from operation scaled by sales (Worldscope)
Financial Leverage	LEVERAGE	Ratio of total debt to total assets at the beginning of the fiscal period (Worldscope)
Market-to-Book Ratio	MB	Firm's market-to-book ratio (Worldscope)
Size	SIZE	Logarithm of total assets (Worldscope)
Net income	NI	Net income to total assets (Worldscope)
Systematic Risk		Firm's systematic risk (Worldscope)
Return of Equity	BETA	Earnings before extraordinary item divided by total assets(Worldscope)
neturn or Equity	ROE	Ratio of return of assets (Worldscope)

[1009] HUMAN BASIC SOCIAL ORGANIZATION: THE BIOLOGY OF ECONOMICS OR JOR-EL REVISITED

Luiz Oosterbeek

Instituto Terra e Memória, ITM, Mação, Portugal - <u>loost@ipt.pt</u>

ABSTRACT. The current so-called crisis is, indeed, a long term complex depression, characterized by geo-strategic major changes, disruption the international monetary system, economic growth through technology and jobs sparing, growing gap between technological innovation and human scale mobility, climatic changes implying environmental disruptions, all these leading to instability and uncertainty. Socialization traditional structures could not escape from this trend, and it is for decade's clear that churches, political parties, schools, sport teams, private corporations, national states...all these engaged in a dispersion mode that was to a certain extent anticipated by Nietzsche, whose diagnosis proved to be much more useful than his followers thinking. There isn't a specific, isolated, regional problem that might be separated from this material, tangible trend towards humans' basic life conditions disarticulation and hyper-urbanization, which is followed by nihilism

and short term thinking. Humans are primates, with a specific mode of survival based on neoteny, i.e., with a very strong focus on learning and extra-somatic behaviour. And they are a natural species any way, and they are not to escape to the need for reproduction, or they will become extinct. Social structures are crucial for this double need, starting with a basic nexus of a few hundreds of individuals organized in small units (we call them "families") and balancing the advantages of demographic concentration with the risks of social tension (to be controlled either through social fission or hierarchic dominance). Complex social structures do not cancel the need for basic small social units, since only in these may individuals develop a sense of lasting identity, which is a requirement for mid and long term collective agendas. Population decay occurred in the past on occasions, although never at this global scale, because no global economy existed in the past, as it does today. But in ancient Rome or in the last period of the Mesoamerican Maya's civilization, urban concentration, rural depopulation, ageing in the cities, birth decay, loss of jobs or prevalence of individual interests, were also present. Desertification, water shortage, global warming, land surface reduction, or growing complexity of communications are also present under the current climatic and environmental changes, causing stress on agricultural productivity and imposing a growing mobility in the planet (people escaping from wars and hunger, looking for increasingly unstable jobs or diverting from purposeless spaces through excursionist tourism). This process has significant economic implications, because ageing and, ultimately, population reduction, implies a reduction of resilient GRP, the current finance driven economy being already an expression of this danger, since it merely disguises, through virtual speculation, global impoverishment (knowledge alienation, networks entropy, resources exhaustion). No lasting solution in the planet will emerge without organised mobility with a better and more even distribution of the population (adapting to environmental changes), jobs creation (like it was made during the 19th century long depression or the 20th century great depression), regional clustering and global governance (adjusting major social structures to global economics). But none of these will occur without basic social units, and this brings back the issue of families. After 7 million years of human evolution, rooted in primates behaviour, several types of families have been documented, but no developing societies without a matrix of basic family units were ever recognised, from Laetoli footprints in Tanzania to nuclear families in the 20th century. Repopulating territories, for instance, will not occur without a families' strategy. But to debate the role of families in regional development implies facing the population decrease issue. While debates on overpopulation and birth control still occupy the mainframe of public debate, humans already entered a process of demographic decay and genetic impoverishment. To the exception of Africa, for the moment, the rate of birth is no longer any near of the minimum required for maintaining the existing population numbers, and because trends point always in one direction, once growth is no longer to be, the way is paved for ageing and decrease. Indeed, this is the first notion which one needs to understand: either there is population growth or population decrease, but population stability necessarily means either ageing (announcing decrease) or child mortality (announcing growth). The communication will address these issues pointing towards a converging framework of integrated landscape management and the obvious need for an holistic response to a global threat.

[1010] O DESENVOLVIMENTO DOS LUGARES A PARTIR DA FORMAÇÃO EDUCACIONAL/FAMILIAR DE PESSOAS

Daniel Cirilo Augusto¹ and Márcia da Silva²

¹Universidade Estadual de Maringá e Universidade de Lisboa, Brasil/Portugal - <u>danielciriloaugusto@hotmail.com</u>; ²Universidade Estadual do Centro-Oeste e Universidade Estadual de Maringá, Brasil - <u>smarcia@superig.com</u>

RESUMO. Este trabalho tem como fundamento analisar o desenvolvimento dos lugares a partir da formação educacional e familiar das pessoas. Através da família e da escola, por exemplo, elucida-se nesta investigação que o comportamento eleitoral é um provável indício de capacidade reflexiva acerca do desenvolvimento dos lugares pelos chamados "eleitores". Demonstra-se com os resultados que índices de escolaridade e renda condicionam estes eleitores a refletir os aspectos político-

ideológicos dos lugares que eles estão inseridos. Pode-se ainda mencionar que estas pessoas são aquelas que possuem capacidade de agir no sentido de "pensar" estratégias para o desenvolvimento de seus lugares. Em geral, nota-se também que há entre eleitores um distanciamento com a política partidária e que estes, a *priori*, não consideram importante a participação em pleitos eleitorais. As discussões aqui estabelecidas iniciam-se pela seguinte inquietação: existem elementos que formalizem uma ligação entre eleitores e política partidária? Diante disso, o trabalho aqui demonstrado tenta responder a esta pergunta recorrendo aos debates teóricos sobre a temática, bem como colocando exemplo de realidades anteriormente investigada.

Palavras-chave: Comportamento eleitoral. Desenvolvimento regional. Formação educacional e familiar.

THE DEVELOPMENT OF SOME PLACES SINCE PEOPLE'S EDUCATIONAL AND FAMILY FORMATION

ABSTRACT. The objective of this work is analyzing the development of some places since people's educational and family formation. Basing on family and school, for example, we explain into this research that electoral behavior is a voters' probable evidence of reflexive aptitude about development of some places. Results demonstrate that index of educational level and revenue allows these voters think about political and ideological characteristics of some places where they are. We can say that these people are able to think about strategies to develop the place where they live. In general, we also observe that voters and partisan policy are far one to another and voters, *a priori*, do not consider that the participation in electoral actions is important. Discussions on this work start from this question: are there any elements responsible to formalize a connection between voters and partisan policy? Then this work tries to answer this question based on theoretical debates about the subject and exemplifying realities before studied.

Keywords: Electoral Behavior. Regional Development. Educational and Family Formation.

Introdução

A investigação aqui demonstrada, busca evidenciar o papel da formação educacional e familiar para o desenvolvimento dos lugares. Ressalta-se que o exemplo demonstrado é de um município brasileiro, ao qual utilizou-se como enfoque para analisar o comportamento eleitoral.

As discussões entorno desta perspectiva se dão pela compreensão de que o eleitor comporta-se no ato de votar a partir de seu contexto social. De acordo com Antunes (2008) três são as obras para referir-se aos fundadores desta perspectiva: *The people's Choice* realizada por Lazarsfeld e Gaudete (1944), *Voting* por Lazarsfeld e Mcphee (1954) e *Personal Influence* por Katz e Lazarsfeld (1955). Esta teoria originou-se na chamada Escola de Columbia com a publicação do Livro *The people's Choice*.

Os estudos da Universidade da Columbia trouxeram como pressupostos os resultados que a relação encontrada entre o comportamento eleitoral e os grupos sociais a que pertenciam os eleitores foi considerável a ponto de ser possível explicar as escolhas eleitorais recorrendo apenas a três fatores utilizados na pesquisa: estado socioeconômico, religião e área de residência Antunes (2008). Neste sentido, os determinantes socioeconômicos e culturais são elementos fortemente enfatizados nesta teoria. O pressuposto é o de que eleitores que estejam em situação social semelhante desenvolvam condutas e atitudes político-eleitorais também semelhantes. O desenvolvimento dos lugares, bem como das regiões, perpassa pelas próprias atitudes de cada pessoa. No caso em questão é relevante refletir sobre a atuação da família e da escola como elementos que influenciam na formação de eleitores. As discussões que ocorrem entre pessoas da mesma família, por exemplo, leva à construção de eleitores e assim, o contexto educacional em que os estudantes (por exemplo) estão inseridos, possibilita o entendimento acerca de processos políticos, política partidária e estratégias políticas para o desenvolvimento. Diante disso, a formação profícua de pessoas enquanto eleitores (concretizada através do contexto educacional e familiar), possibilita o crescimento de pessoas aptas

a refletir sobre suas reais necessidades no ambiente de vivência, estando estes, aptos a analisar as demandas de políticas públicas para o próprio desenvolvimento regional.

1. A FORMAÇÃO DA PESSOA ENQUANTO ELEITOR: DEBATES TEÓRICOS SOBRE AS TEORIAS DO COMPORTAMENTO ELEITORAL

Entende-se como comportamento eleitoral, as atitudes que pessoas aptas a votar possuem em períodos eleitorais. Entretanto, pode-se afirmar que o comportamento eleitoral extrapola os períodos de intensa atividade eleitoral, ele é construído no decorrer da vida da pessoa, podendo este ser modificado de acordo com o contexto social que o eleitor vive, ou passa a viver.

Para as discussões mencionadas, elencou-se três teorias explicativas do comportamento eleitoral, sendo elas: 1. Teoria Sociológica; 2. Teoria Psicológica ou Psicossocilógica e; 3. Teoria da Escolha Racional. O quadro 1 sintetiza as principais características das teorias explicativas do comportamento eleitoral.

Quadro 1: Abordagens acerca das teorias do comportamento eleitoral

Teorias	Enfoque	Autores utilizados	Características
Sociológica	Contexto social	Precursores advém da Escola de Colúmbia nos Estados Unidos. Neste trabalho citamos basicamente os brasileiros Lago (2005), Radman (2001) e Antunes (2008).	Considera a decisão do eleitor como atitude influenciada pelo seu entorno. Possui dois viés de analise: Através da ótica marxista e a não marxista.
Psicossociológica	Cognitivo	Antunes (2008)	O eleitor é a unidade de análise. Esta teoria se baseia nas motivações e percepções que levam o comportamento eleitoral.
Escolha Racional	Racionalidade do eleitor	Carreirão (2007) e Kinzo (2005)	O centro desta teoria está na capacidade do eleitor pensar racionalmente o voto. Possui dois grandes pressupostos. A aptidão do eleitor decidir seu voto via aspectos da economia (voto retrospectivo) e capacidade do eleitor pensar seu voto pelos benefícios que o mesmo venha a obter futuramente com a escolha (voto prospectivo).

Através do enfoque geral acerca das singularidades das três teorias que explicam o comportamento eleitoral, busca-se adentrar numa análise mais detalhada das abordagens do quadro 1. Para o estudo da decisão do voto, portanto, torna-se fundamental uma discussão sobre estas três teorias (Sociológica, Psicossociológica e Escolha Racional).

1.1 Teoria Sociológica

A origem da Teoria Sociológica advém da preocupação em entender o contexto social no qual o eleitor está inserido. As discussões entorno desta perspectiva se dão pela compreensão de que o eleitor comporta-se no ato de votar a partir de seu contexto social. Desta forma, a importância da Teoria Sociológica está também na diversidade de variáveis usadas na análise, como, por exemplo, os valores associados à tradição e à identidade religiosa, variáveis reconhecidas como uma espécie de "contrato" capaz de estabelecer vínculos de representação.

Os estudos da Universidade da Columbia trouxeram como pressupostos os resultados que a relação encontrada entre o comportamento eleitoral e os grupos sociais a que pertenciam os eleitores foi considerável a ponto de ser possível explicar as escolhas eleitorais recorrendo apenas a três fatores utilizados na pesquisa: estado socioeconômico, religião e área de residência Antunes (2008).

Neste sentido, os determinantes socioeconômicos e culturais são elementos fortemente enfatizados nesta teoria. O pressuposto é o de que eleitores que estejam em situação social semelhante desenvolvam condutas e atitudes político-eleitorais também semelhantes. Radmann (2001) sustenta que os contextos sociais podem ser compreendidos como contextos políticos e sociais e a distinção está na teoria usada para a identificação da estrutura social e dos diversos grupos ou classes sociais que a compõem.

1.2 Teoria Psicológica ou Psicossociológica

A Teoria Psicossociológica surgiu dos estudos de um grupo de pesquisadores da Universidade de Michigan¹⁵, nos Estados Unidos. Nesta teoria, o eleitor é o centro da análise, ou seja, suas motivações ao nível psicológico constituem unidade de análise. Basicamente o pressuposto desta teoria é que o comportamento eleitoral é atribuído em função das crenças do eleitor e também da estrutura de personalidade.

Segundo Antunes (2008), a Teoria Psicossociológica surgiu a partir dos estudos sobre as eleições presidenciais americanas de 1948, cujos resultados foram analisados e explicados por Campbell e Kahn (1952) intitulado: *The People Elect a president* em que, posteriormente, culminou com a publicação do livro *The American Voter*.

Nas afirmações de Antunes (2008) entende-se que o conceito central da teoria do comportamento eleitoral é o de identificação partidária. Segundo ele, a identificação partidária é concebida como afinidade psicológica, estável e duradoura em relação a um partido político, porém, não se apoia necessariamente numa ligação concreta, ou seja, numa verdadeira militância junto ao partido político.

A explicação a respeito da noção de identificação partidária foi introduzida no estudo do comportamento eleitoral, segundo Antunes (2008), por Campbell, em 1960. Este foi influenciado pelo conceito de *grupo de referência*, ao qual tem no eleitor uma socialização antecipatória, ou seja, define e escolhe um grupo e acaba agindo de forma semelhante a este grupo.

Desta forma, a finalidade desta teoria é a de compreender como o eleitor concebe a sua existência através de opiniões expressas no contexto social e, ainda, como se dá a estruturação destas opiniões que, possivelmente, originam diferentes decisões. Esta teoria busca, ainda, a identificação de como os eleitores aprendem a organização da sociedade em que vivem e suas relações sociais.

Na Teoria Psicológica, a ideologia não é um elemento decisivo na determinação do voto e, sendo assim, a identificação partidária (por exemplo) não ocorre por laços ideológicos ou pragmáticos, mas se baseia em crenças, sentimentos e laços afetivos. É neste sentido que se pode mencionar que o interesse pela política partidária varia de pessoa para pessoa e que este pode se modificar de acordo com a importância e os estímulos políticos do seu grupo social. Mas as atitudes políticas e os estímulos não seriam atribuídos pelas origens sociais e econômicas ou pela classe social. Os estímulos políticos¹⁶ começariam no ambiente social do eleitor, desde o processo inicial de formação através de sua família, sendo que o grau de importância da política resultaria na socialização política que se processaria no sistema de atitudes compartilhado por eleitores com características socioeconômicas e culturais semelhantes

As relações de convívio que o eleitor estabelece tornam-se primordiais para sua escolha, sendo a família o primeiro elemento influenciador. Diante disso Lago (2005) explica que, nesta corrente, estudos demonstraram que as preferências partidárias não ocorrem através do processo de

¹⁵ Escola de Michigan é o nome dado ao grupo de pesquisadores da Universidade de Michigan, EUA, sob a liderança de Angus Campbell. Criada no final dos anos 1950, o modelo de Michigan tem sua maior expressão no Livro *The American Voter* de Campbell (1960) e Figueiredo (2008)

¹⁶ Por estímulos políticos compreende-se as motivações que o indivíduo possui em sua vida. Conversas informais, noticiários a respeito da política partidária, ensinamentos repassados pela família, são exemplos de estímulos que a pessoa tem no decorrer de sua vida. Estas motivações contribuem para uma aproximação maior entre o indivíduo e a política partidária Lago (2005).

socialização, mas, em especial, a partir de tradições familiares. Ou seja, o eleitor "escolhe" primeiro o partido (de acordo com as indicações realizadas pelos demais eleitores de sua família) para, posteriormente, buscar uma justificativa para tal escolha. Portanto, a identidade partidária parece ser menos definida por uma identificação de caráter político-ideológico do que em função de relações de amizade e parentesco (contexto social) ao qual cada eleitor pertence.

A Teoria psicossociológica pode ser, assim, um elemento importante para a análise da decisão do voto, tendo em vista sua contribuição a respeito do sujeito atuante enquanto grupo, principalmente, como passível de influências de ordem coletiva, como, por exemplo, sua família e seu contexto social.

1.3 Teoria da Escolha Racional

A perspectiva mencionada nesta teoria leva em consideração a capacidade racional do eleitor em decidir o seu voto. Ela é considerada, dentre as citadas, aquela que mais individualiza o ato de votar, ou seja, o eleitor decide seu voto pelos aspectos que ele, diretamente, considera importante.

Os pressupostos desta teoria foram estabelecidos por Anthony Downs em seu trabalho intitulado: *economic Theory of Democracy*. Esta teoria é habitualmente referenciada como Teoria da Escolha Racional, pois tenta explicar o comportamento eleitoral pelos parâmetros econômicos utilizados pelo eleitor para decidir seu voto Antunes (2008).

A Teoria da Escolha Racional se divide em três abordagens de estudos (Corrente economicista, Modelos prospectivo e Teoria dowsiana): 1) Corrente economicista - o eleitor, *a priori*, leva em consideração os aspectos da economia para decidir seu voto e rejeita os componentes psicológicos das motivações individuais. Segundo Radmann (2001), no enfoque do *Homus Econumicus*, cada eleitor isoladamente age e reage continuamente em resposta ao que percebe e experimenta em relação à economia e responde, positivamente, aos partidos/candidatos da situação quando a economia vai bem, e opta pelos partidos/candidatos de oposição quando a economia vai mal.

Nas palavras de Antunes (2008) o pressuposto utilizado por Antony Dows é relativamente simples: se as hipóteses de escolhas racionais são capazes de explicar o funcionamento do mercado, então podem explicar também o funcionamento da racionalidade do voto. Segundo o autor, o funcionamento da Teoria da Escolha Racional se consolida em três premissas: 1. Todas as decisões (tanto de eleitores quanto de partidos políticos) são racionais; 2. O sistema político democrático tem implícito as decisões tomadas por eleitores e partidos políticos e; 3. O sistema democrático possui um nível de incerteza importante para permitir a diferenciação das opções de escolha.

Diante disso, uma decisão racional deveria ser lógica, no qual o processo de decisão encontra-se relacionado com os atos do grupo partidário e/ou candidato. O eleitor avalia de forma positiva as propostas que estão próximas de seus interesses e o desempenho futuro através do desempenho que o candidato obteve no passado. Todo este processo de análise pode ser visto como elemento de maximização da ação do eleitor, enquanto, por outro lado, a escolha racional supõe a inter-relação lógica entre posições e ideias políticas dos eleitores. Para isso, espera-se que este eleitor seja adepto a posições que condizem com o escopo ideológico de determinado grupo partidário (por exemplo), que possua uma posição política X sobre o assunto Y. Cada ato de decisão política racional é tomado através de consulta a este quadro valorativo de referência que contém uma articulação entre o mundo social político e sua explicação Silveira (1998).

A nova escolha não-racional, diferentemente, não é lógica. O eleitor escolhe o candidato intuitivamente, sem relacionar logicamente opiniões e avaliações políticas, mas através do percurso de "ir dentro", de captar o significado de cada candidatura para estabelecer identidade com uma delas ou rejeitá-las, não participando das eleições (não comparecendo, votando em branco ou anulando o voto). O voto é definido através de uma identificação construída em função do gosto, a partir dos sentimentos e da sensibilidade do eleitor. Ele identifica o candidato do seu gosto do

mesmo modo que julga a beleza de um objeto ou como define o gosto pelas pessoas no cotidiano (gosto de uma pessoa pelo jeito de ser, pelo que ela passa Silveira (1998: 209).

Muitas vezes o que se imagina ser racional é considerado também (neste caso por Silveira, 1998), como apenas uma escolha intuitiva, pautada em julgamento por sensibilidade, como observado anteriormente. Assim, considera-se a estruturação ideológica deste eleitor como fraca, pois este não pensa coerentemente a fim de estabelecer uma corrente entre eleitores e ideologia. O que se observa são eleitores com baixa capacidade de participação no "mundo da política".

A Teoria da Escolha Racional, bem como suas diversas contraposições, pode ser considerada como de suma importância para o debate acerca do comportamento eleitoral. O entendimento de como ocorre à estruturação do pensamento do eleitor através das correntes "downsiana" e economicista demonstra as particularidades de eleitores que podem se localizar em diferentes realidades. Contudo, para o estudo do comportamento eleitoral é necessário ponderar algumas afirmações desta dimensão, já que a escolha racional remete muito mais de elementos sensitivos e pessoais dos eleitores.

2. A FORMAÇÃO EDUCACIONAL/FAMILIAR COMO INSTRUMENTO PARA O DESENVOLVIMENTO: EXEMPLOS SOBRE O COMPORTAMENTO ELEITORAL

Busca-se neste item, analisar o comportamento cognitivo das pessoas enquanto eleitores. Para este fato, entende-se que a formação do eleitor através, por exemplo da família e de seus ambientes educacionais, possuem relevância na construção do comportamento eleitoral.

Pode-se aferir que o desenvolvimento de uma família ou de uma sociedade, perpassa por situações positivas de renda e escolaridade. Para o comportamento eleitoral é possível mencionar que a renda e a escolaridade também são elementos à construir uma capacidade de refletir sobre aspectos políticos ou estratégias de desenvolvimentos de seus lugares de vivência (país, município ou freguesia, por exemplo). O estabelecimento de bons índices de renda e escolaridade, tornam-se assim, elementos de estruturação de um eleitor com capacidade de realizar reflexões sobre sua realidade.

Assim, esta contribuição busca evidenciar estudos realizados em um município brasileiro, especificamente, Guarapuava-PR¹⁷. Através deste contexto possibilitou a identificação de vários elementos, os quais contribuem para o desenvolvimento do município, dentre eles o comportamento eleitoral. Para isso, o enfoque da pesquisa, permitiu observar a relevância dos elementos "renda e escolaridade" para o desenvolvimento cognitivo dos eleitores, que se diferenciaram através de posições político-eleitorais.

As posições político-eleitorais, bem como as demais capacidades cognitivas do eleitor (potencializadas ou não pela renda e escolaridade) contribuem para a tomada de decisões e influências destas em diversos meios da sociedade. O fato contribui assim, para um fortalecimento de um lugar coeso em pessoas e famílias aptas a refletir o desenvolvimento regional, por exemplo.

Diante do exposto pode-se ter como referência que a renda e a escolaridade condicionam um comportamento reflexivo e qualificado das pessoas (ao qual o comportamento eleitoral está incluso), possibilitando a transformação territorial através daqueles que conhecem em detalhes a realidade do lugar: os próprios moradores.

No caso brasileiro, elencou-se a instituição "partido político" para analisar o conhecimento que as pessoas possuem sobre tal instituição. Considera-se aqui que conforme o eleitor conhece ou utiliza-se do partido político como elemento à decidir o voto, maior é seu conhecimento acerca dos elementos que interferem no desenvolvimento de seu município (neste exemplo, os partidos

73

¹⁷ Guarapuava localiza-se no estado do Paraná (sul do Brasil), possui uma população de 170 mil habitantes.

políticos). A tabela a seguir, mostra os elementos para a decisão do voto segundo o grau de escolaridade.

Tabela 2: Guarapuava: Elementos para a decisão do voto segundo o grau de escolaridade

Escolaridade*	Elementos para a decisão do voto (%)				
Escolaridade"	A pessoa, o candidato	O partido político			
Até 4ª série - Ensino Fundamental (séries iniciais)	91	9			
5ª a 8ª série - Ensino Fundamental	86	14			
1ª a 3 ª Série - Ensino Médio	87	13			
Graduação	75	25			
Pós-Graduação (especialização, mestrado e doutorado)	25	75			

^{*}A referência pela escolaridade, equivale se dá pelo nível que o eleitor frequentou a escola, independente se houve ou não a conclusão do curso.

Ao comparar os dados do eleitorado com maior nível de escolaridade com aqueles com menor nível de escolaridade é possível observar que há diferenças significativas entre a decisão do voto. As diferenças entre eleitores da pós-graduação em comparação àqueles pertencentes às séries iniciais do ensino fundamental foram de 66%, quando se observa a utilização dos partidos políticos como base para a decisão do voto.

Estas diferenças decorrem da maior aptidão do eleitorado com maior grau de escolaridade em utilizar, por exemplo, as posições ideológicas dos partidos políticos para decidir seu voto. Para este tipo de eleitor sua decisão é uma forma facilitada em que muitas vezes sequer precisa analisar as propostas de campanhas, como neste exemplo resultante da aplicação dos questionários. "Como eu voto apenas em candidatos do partido PT, eu não preciso me preocupar com as diferentes propostas que têm nas eleições. Eu já imagino como será o governo [...]" (Eleitor, 37 anos, microempresário).

Outro elemento verificado foi a renda, mas sem deixar de compreender que renda e escolaridade são critérios interligados no processo de determinação do voto, pois esta geralmente (nem sempre) resulta em níveis mais altos de escolaridade. Os resultados da pesquisa em Guarapuava, a partir da aplicação dos questionários, demonstram que os níveis de renda foram significativamente diferenciados, conforme tabela 3.

Tabela 3: Guarapuava: Elementos para a decisão do voto segundo a renda

Rendimento familiar mensal*	Elementos para a decisão do voto (%)	
	A pessoa, o candidato	O partido Político
Até ½ salário mínimo	100	0
½ a 1 salário mínimo	89	11
1 a 2 salários mínimos	95	5
2 a 3 salários mínimos	82	18

3 a 5 salários mínimos	90	10
5 a 10 salários mínimos	75	25
Acima de 10 salários mínimos	25	75

^{*}A referência é o salário mínimo de R\$ 724,00 – setecentos e vinte e quatro reais, aproximadamente € 215,00 - duzentos e quinze euros.

Em uma análise mais detalhada da tabela 3 pode-se inferir que alguns números não demonstram uma aparente influência da renda na decisão do voto por pessoa ou por partido político, isso porque alguns resultados decorrentes de níveis mais elevados de escolaridade revelam semelhanças com níveis mais baixos de rendimento mensal. Exemplo está nos eleitores pertencentes a níveis de renda entre 3 e 5 salários mínimos, que apresentaram números menos expressivos na decisão do voto por partidos políticos comparados aos eleitores pertencentes a níveis mais baixos de renda (respectivamente, ½ a 1 salário mínimo e 2 a 3 salários mínimos).

As diferenciações ocorrem por diversos motivos, dentre eles o crescimento de oportunidades de estudos de vários segmentos dos extratos sociais, bem como aqueles eleitores que possuem nível de renda elevado, porém seu nível de escolaridade é baixo. E, por último, aquele eleitor que está desmotivado pela política partidária e, com isso, vota na pessoa que imagina possuir algum diferencial em relação aos demais, conforme demonstra o conjunto das análises dos questionários.

Os casos citados, possibilitaram a compreensão de como ocorreu o desenvolvimento das pessoas através dos elementos citados (renda e escolaridade). Neste sentido, a família por exemplo, está estreitamente ligada a influência da "renda" já que utilizamos os níveis de renda por família nas amostras. Então, logo for o aumento da renda, há também o aumento da escolaridade. O dois elementos somados, possibilitam a formação de eleitores e/ou pessoas com possibilidades maiores de atuar no seu contexto, ou seja, possuem também maiores possibilidades para desenvolver os seus lugares, já que no caso citado, a reflexão e entendimento sobre a política partidária e o voto, se configuram como escolhas aptas a contribuírem para o desenvolvimento local-regional.

Diante do exposto, coloca-se aqui a relevância da família para a atuação das pessoas nas diversas esferas da sociedade, que no estudo proposto, pautou-se na análise destas pessoas como atuantes na política partidária, enquanto eleitores. A tabela 4 apresenta o total de respostas referentes aos ambientes onde ocorrem discussões relativas à política partidária. É perceptível o número relevante de pessoas que utilizam a família como forma de discutir o tema.

Tabela 4 – Guarapuava: Discussão sobre política partidária em meios de convivência dos eleitores.

Meios de convivência dos eleitores	Total* (números absolutos)
Não há discussão	31
Família	24
Trabalho	11
Universidade	4
Igreja	2
Escola	2
Outros**	5

^{*}O total representa as respostas dos eleitores acerca da existência de discussões sobre política partidária em seus meios de convivência. Vale lembrar que cada eleitor poderia indicar mais de um local de discussão ou até mesmo todos.

^{**}Alguns eleitores mencionaram outros lugares que também podem ser considerados como relevantes para a discussão sobre política partidária no dia-a-dia, tais como áreas de lazer, bares, restaurantes e associações de moradores.

Diante dos resultados é possível observar que a maior parte do eleitorado pesquisado não discute política partidária em seus diferentes locais de convivência¹⁸. Em diferentes momentos da realização da pesquisa observou-se que alguns eleitores entendiam a política partidária de uma forma específica, ou seja, possuindo os partidos políticos como base para este entendimento. Para eles a política partidária se resume nos partidos políticos e, desta forma, os demais temas que envolvem a política partidária como, por exemplo, candidatos, eleições e voto não fazem parte desta discussão.

Numa segunda interpretação é possível observar os números que envolvem a discussão sobre política partidária referente aos meios familiares e pertencentes ao local de trabalho. Nesses dados foram analisadas as observações realizadas na teoria psicossociológica em que esta elucida a importância da família e dos demais meios de convivência do eleitor para definir seu caráter individual e também suas opiniões sobre temas como o da política partidária.

De acordo com Radmann (2001), as motivações políticas são iniciadas no ambiente social do eleitor desde o seu processo primeiro de formação através da família, sendo que o grau de importância da política partidária resultaria na socialização política, que se processaria no sistema de atitudes compartilhado por eleitores com características socioeconômicas semelhantes.

Com isso, entende-se que a participação da família como elemento motivador da discussão sobre política partidária faz-se importante para a consolidação de eleitores conhecedores dos processos eleitorais e, ainda, providos de conhecimento sobre os partidos políticos, o que pode levar a identificação partidária.

Concomitantemente, devem ser observados (tabela 4) os demais números referentes a universidade, igreja e escola que são inexpressivos se comparados àqueles números mencionados anteriormente. A escola, a universidade e a igreja são grupos que possuem grande capacidade de expressão e de formação de opiniões, de tal modo que são grupos considerados vitais para muitos. Apesar disso, a política partidária não é debatida nestes meios de convivência, pelos dados da pesquisa, já que a escola, por exemplo, é apresentada por um inexpressivo número de eleitores como ambiente de discussão da política partidária.

Por conseguinte, é através destes diversos grupos que os debates sobre temática "política partidária" poderiam ocorrer com mais frequência e que o voto poderia ser entendido (através da socialização de ideias) como elemento importante para a sociedade, sendo utilizado como forma de atuar e desenvolver os lugares.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos debates expostos durante este texto, procurou-se evidenciar a importância da família e do contexto educacional para a formação de pessoas aptas à contribuir para o desenvolvimento de seus lugares de vivência. Obteve-se como enfoque a análise sobre a capacidade destas pessoas em refletir sobre temáticas intrínsecas na política partidária. Esta capacidade, influenciou o comportamento eleitoral desses eleitores que tiveram na renda e escolaridade condicionantes de suas aptidões para tal reflexão.

Aborda-se assim que esta capacidade reflexiva, logo leva as pessoas contribuírem para a tomada de decisões políticas e assim, a tomada de decisões que interferem para o desenvolvimento local-regional. No contexto brasileiro, observa-se que os baixos níveis de renda e escolaridade por exemplo, influenciaram os eleitores a não conhecerem as propostas político-ideológica dos partidos políticos, o que interferiu para eles não votarem pela identificação partidária. O fato também pode ser colocado como elemento de desconhecimento de seus direitos e deveres no que tange ao melhoramento de serviços públicos por exemplo. Este eleitor desprovido de conhecimento político,

¹⁸ Apesar de não ocorrer "discussões" ou debates em grande número em todas as categorias mencionadas, pode-se observar que o número de discussões sobre política partidária no meio familiar é considerável. O facto justifica a investigação realizadas sobre o desenvolvimento dos lugares através da formação familiar/educacional, tendo em vista a relevância destes elementos para o debate sobre temas pertinentes ao desenvolvimento, como é o caso da política partidária.

possivelmente não contribui de forma atuante no desenvolvimento de novas estratégias para seus respectivos lugares.

Para isso, o contrário ocorreu naqueles eleitores com altos índices de escolaridade e renda. As famílias providas de conhecimento político, além de influenciar diretamente nas discussões sobre o tema "política", potencializou também a formação educacional de seus entes. Logo, pessoas que pertencem para este meio, obtiveram reais capacidades de conhecimentos sobre política e partidos políticos, por exemplo, havendo então uma contribuição no que diz respeito as reflexões sobre demandas e necessidades dos seus respectivos lugares. Existindo estes fenômenos, pode-se afirmar que a formação familiar/educacional das pessoas contribuiu para o desenvolvimento dos lugares.

REFERÊNCIAS

Antunes, Rui (2008). "Identificação partidária e comportamento eleitoral: factores estruturais, atitudes e mudanças no sentido do voto". Coimbra.

Carreirão, Yan (2007), "Identificação ideológica, partidos e voto na eleição presidencial de 2006", Revista Opinião Pública, Vol.13.

Carreirão, Yan (2002), "A Decisão do Voto nas Eleições Presidenciais Brasileiras", Florianópolis, Editora da UFSC.

Castro, Iná (2005). "Geografia e Política", Rio de Janeiro, Editora Bertrand Brasil.

Figueiredo, Marcus (1991), "A decisão do Voto: Democracia e Racionalidade", Encontro da ANPOCS, 1991.

Lago, Ivann (2005). "O significado do voto em eleições municipais: análises dos processos de decisão de voto em eleições para prefeito em Itajaí/SC". Florianópolis.

Radmann, Elis (2001). "O eleitor brasileiro: uma análise do comportamento eleitoral". Porto Alegre.

Silveira, Flávio (1998), "A decisão do voto no Brasil", Porto Alegre, Editora Edipucrs.

Singer, André (2000), "Esquerda e Direita no Eleitorado Brasileiro", São Paulo, Editora Edusp.

Trigal, Lorenzo; Pozo, Benito, "Geografía Política", in Trigal, Lorenzo (coord.), Comportamiento electoral y lós sistemas políticos, Madrid, Editora Cátedra, pp. 35-101.