

**ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO NA
INSULARIDADE ULTRAPERÍFERICA:
EM BUSCA DE UM MODELO DE DESENVOLVIMENTO
PARA O ARQUIPÉLAGO DOS AÇORES**

Helder Filipe Teixeira Martinho

Dissertação de Mestrado
em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientador:

Prof. Doutor Sandro Mendonça,
Prof. Auxiliar, Departamento de Economia
ISCTE Business School

Coorientador:

Dr. João Abel Freitas

Outubro 2015

Agradecimentos

Ao orientador Prof. Sandro Mendonça e ao coorientador Dr. João Abel Freitas pelas suas recomendações, pelo seu apoio e compreensão e, principalmente, por terem sempre acreditado ser possível atingir-se as metas definidas para a dissertação.

Ao Dr. Luís Morais da empresa Cem Palavras, pelo apoio com as bases de dados da acreditação interna de processos (empresas açorianas).

Aos colegas de turma Barbara Pinheiro, Rui Mateus, Tânia Lopes e Marco Brito, por todo o apoio e motivação em alturas absolutamente decisivas.

Aos colegas do trabalho, por toda a paciência e disponibilidade demonstrada.

Às “Uchas”, em especial à Rita, pelo apoio, carinho e paciência desde sempre presentes.

Resumo

A economia contemporânea está em transição face aos desafios da sociedade: globalização e a constante inovação tecnológica. Nos debates sobre a equidade e desenvolvimento, tem ganhado relevância o tema do desenvolvimento económico e social de pequenas economias isoladas com características e vulnerabilidades permanentes, que restringem de forma significativa o seu potencial económico.

Esta dissertação procura analisar o fenómeno das pequenas economias, na medida em que é necessário encontrar novas trajectórias de desenvolvimento económico e social sustentado. Para tal foi dado enfoque à abordagem evolucionista da economia da inovação e ao enquadramento teórico dos sistemas regionais de inovação, que permita formular uma nova moldura conceptual de um modelo de desenvolvimento competitivo e sustentado para economias ultraperiféricas. Nomeadamente, no caso do arquipélago dos Açores *Outermost Region* Europeia. Assim, a dissertação respondeu às seguintes perguntas:

Como enquadrar analiticamente os desafios sofridos por regiões isoladas, fragmentadas e ultraperiféricas numa globalização dinâmica baseada em conhecimento? Como refrescar o modelo de desenvolvimento económico numa PEI como os Açores através de uma reengenharia do seu ecossistema de inovação?

A resposta à problemática foi suportada, na revisão da seguinte evidência: i) análise de livros, e artigos no âmbito da teoria *neo-Schumpeteriana*; ii) relatórios de instituições internacionais de referência; iii) documentação empírica obtida através de registos de marcas e processos de acreditação e complementada com a análise de indicadores disponíveis para regiões ultraperiféricas.

A dissertação contribui para o estudo científico dos ecossistemas de inovação no contexto ultraperiférico, criando uma referência e metodologia própria a utilizar em futuros trabalhos científicos.

Palavras-chave: Competitividade, Ecossistema, Inovação, Ultraperiferia.

Classificações JEL: (*Classification system*): O e R

Abstract

The contemporary economy is facing great challenges: globalization and the constant technological innovation. One of the relevant topics, on the discussions of equality and development, is the economic and social development of small isolated economies with permanent characteristics and vulnerabilities, causing serious limitations to its economic potential.

This paper analyzes the phenomenon of small economies, with a careful analysis to find new paths of economic and social sustainable development. For this, the approach is based on the innovation economy and the regional innovation systems theory, to allow the creation of a new framework for a competitive and sustainable development model of the outermost economies. Particularly the case of Azores a European Outermost Region. Therefore, this paper answered the following questions:

How to frame the challenges suffered by the isolated, fragmented and outermost regions in a dynamic and knowledge-based world? How to refresh the economic model of an isolated economy as Azores, through a reengineering of its ecosystem of innovation?

The answer to this questions was supported with the following evidence: i) books and articles in the context of neo-Schumpeterian theory; ii) reports of international institutions; iii) empirical documentation obtained from records of brands and accreditation processes, complemented by a quantitative analysis of indicators available for the Outermost regions.

This paper, contributes to the scientific study of innovation ecosystems in the outermost context, and creates a reference and a methodology that can be used on future scientific papers.

Keywords: Competitiveness, Innovation, Ecosystem, Outermost regions.

JEL Classification: (*Classification system*): O and R

Índice Geral

Agradecimentos.....	II
Resumo.....	III
Abstract.....	IV
Índice de Tabelas.....	VII
Índice de Gráficos.....	VIII
Índice de Caixas.....	IX
Índice de Anexos.....	X
Lista de Abreviaturas.....	XI
1. Introdução.....	1
1.1 Apresentação.....	1
1.2 Objectivos e motivações.....	2
1.3 Problemática.....	2
1.4 Estrutura e Metodologia.....	3
2. Desenvolvimento Económico: Localização geográfica e inovação.....	5
2.1 O impacto da globalização.....	5
2.2 Concentração geográfica.....	6
3. Sistemas Nacionais de Inovação.....	10
3.1 Enquadramento.....	10
3.2 Abordagem e funções do ecossistema de inovação.....	12
3.3 Conclusões e reflexões preliminares.....	16
4. Pequenas economias isoladas.....	17
4.1 Conceito.....	17
4.2 Vulnerabilidades Próprias.....	18
4.2.1 Insularidade e acesso remoto.....	21
4.2.2 Reduzida dimensão do mercado.....	22
4.2.3 Excessiva dependência de alguns produtos.....	24
4.3 Conclusões e reflexões preliminares.....	25

5. Competitividade dos Territórios.....	26
5.1 Conceito	26
5.2 A competitividade e as PEI	32
5.3 Conclusões e reflexões preliminares	35
6. Estudo Empírico.....	37
6.1 Enquadramento e Objectivos	37
6.2 Metodologia	37
6.3 Análise do ecossistema económico do Arquipélago dos Açores	40
6.3.1 Retrato dos Açores	40
6.3.2 Actividade empresarial nos Açores.....	43
6.3.3 Amostra seleccionada e obtenção de dados	51
6.3.4 Acreditação interna de processos	54
6.3.5 Registo de marcas.....	57
6.3.6 Conclusões e reflexões preliminares	65
7. Matriz de inovação	67
7.1 Conceito	67
7.2 Aplicação ao caso dos Açores	69
8. Conclusões e Contributos.....	73
9. Bibliografia.....	77
10. Anexos.....	81

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Grupos de pequenas economias isoladas	18
Tabela 2 - Alcance das políticas públicas e económicas nas PEI	20
Tabela 3 - Os 12 Pilares da Competitividade (<i>ranking do WEF</i>).....	27
Tabela 4 - PIB <i>per capita</i> e Competitividade (TOP 10)	29
Tabela 5 - Desempenho das PEI no ranking da competitividade 2006-2014	33
Tabela 6 - Resumo das estratégias e métricas de avaliação do ecossistema de inovação.....	39
Tabela 7 - Principais indicadores económicos e sociais dos Açores.....	41
Tabela 8 - Evolução do PIB <i>per capita</i> nos Açores	42
Tabela 9 - Subsídios recebidos pelos Açores no período 1985 - 2008	43
Tabela 10 - Contribuição por actividades para o VAB (2013)	44
Tabela 11 - Perfil jurídico e dimensão das empresas açorianas.....	50
Tabela 12 – Indicadores de inovação nos Açores (2013).....	51
Tabela 13 - Amostra: definição de micro, pequenas e médias empresas	52
Tabela 14 - Resultados da acreditação por sectores empresariais.....	56
Tabela 15 - Produtos e serviços associados às marcas registadas.....	61
Tabela 16 - Interações na matriz de inovação	68
Tabela 17 - Análise sectorial dos quadrantes do ecossistema de inovação (Açores).....	70

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Evolução do saldo da balança comercial dos Açores (2003-2013)	47
Gráfico 2 - Localização empresarial por ilha (Açores)	49
Gráfico 3 - Localização empresarial da amostra por ilha (Açores).....	53
Gráfico 4 – Peso dos sectores empresariais na amostra	53
Gráfico 5 - Percentagem de empresas por sector (com pelo menos uma marca registada)	59
Gráfico 6 - Marcas registadas / classificação Nice em 2010 e 2015	63
Gráfico 7 - Marcas registadas (na amostra) período de 2004 a 2015.....	64
Gráfico 8 – Matriz de inovação	67
Gráfico 9 - Distribuição da amostra pelos quadrantes da matriz de inovação	69
Gráfico 10 – Matriz de inovação (radar de empresas açorianas)	71

Índice de Caixas

Caixa 1. Modelo da concentração geográfica de Krugman	8
Caixa 2. Suíça.....	30
Caixa 3. Liechtenstein e Luxemburgo.....	31
Caixa 4. Singapura	31
Caixa 5. Bermudas	31
Caixa 6. Fileiras de negócio (Lacticínios, Carne e Pesca)	45
Caixa 7. Fileiras de negócio (Turismo).....	46
Caixa 8. Empresas açorianas (“líderes na inovação”).....	72

Índice de Anexos

Anexo 1 – Lista de SIDS	81
Anexo 2 – Lista de LLDC	82
Anexo 3 – Volume de Exportações do Arquipélago dos Açores (2013)	83
Anexo 4 – Destino das Exportações do Arquipélago dos Açores (2013)	84
Anexo 5 - Ranking 100 maiores empresas açorianas (2013 vs. 2008)	85
Anexo 6 – Gastos em Investigação e Desenvolvimento (2013).....	87
Anexo 7 – 100 maiores empresas dos Açores.....	88
Anexo 8 – Acreditação: resultados do teste à amostra.....	90
Anexo 9 - Marcas: resultados do teste à amostra	90
Anexo 10 - Marcas: Dados de registo (data, nome, classificação Nice).....	91
Anexo 11 - Listagem de produtos açorianos com rotulagem e certificação de origem	94
Anexo 12 – Repartição dos sectores pelos quadrantes da matriz de inovação	95
Anexo 13 - Matriz de inovação (radar de empresas açorianas)	96

Lista de Abreviaturas

C&T	Ciência e Tecnologia
CRL	União de Cooperativas
D&B	<i>Dun & Bradstreet</i>
DO	Denominação de origem
EA	<i>European cooperation for Accreditation</i>
IAF	<i>International Accreditation Forum</i>
IDE	Investimento directo estrangeiro
IG	Indicação Geográfica
ILAC	<i>International Laboratory Accreditation Cooperation</i>
INE	Instituto nacional de estatística
INPI	Instituto nacional de propriedade industrial
IPAC	Instituto português de acreditação
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
LLDC	<i>Landlocked Developed Countries</i>
OCDE	Organização para a cooperação e desenvolvimento económico
OMPI	Organização mundial da Propriedade Intelectual
ONU	Organização das Nações Unidas
OR	<i>Outermost Regions</i>
PEI	Pequenas economias isoladas
PAEF	Programa de assistência económica e financeira
PIB	Produto interno bruto
RAA	Região Autónoma dos Açores
SNI	Sistemas Nacionais de Inovação
SIDS	<i>Small Island Developing States</i>
SLI	Sistema Local de Inovação
SA	Sociedade Anónima
SREA	Serviço regional de estatística dos Açores
SRI	Sistema regional de Inovação
UE	União Europeia
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
UNESCO	<i>United Nations Educational, Scientific and Cultural</i>
VAB	Valor acrescentado bruto
WEF	<i>World Economic Forum</i>

1. Introdução

1.1 Apresentação

Desde o século XVIII que é uma preocupação económica, explicar o porquê de alguns países terem sucesso na geração de riqueza. Ainda hoje, esta questão, é debatida e um central tema de pesquisa científica. O presente trabalho lança o foco no caso especial de regiões apartadas e fragmentadas.

O contexto da economia contemporânea é caracterizado por uma expansão da globalização, mas também de grandes desafios da sociedade, dado que as assimetrias persistem e existe uma expressiva concentração geográfica de recursos acumuladores de riqueza. Compreender e explicar a distribuição do desenvolvimento económico no espaço, continua a ser uma agenda respeitável e vibrante.

Nos debates sobre a equidade e política de desenvolvimento tem ganho relevância o desenvolvimento económico e social das pequenas economias isoladas (doravante, designadas por PEI) com características e vulnerabilidades permanentes que restringem de forma significativa o seu potencial económico. As características peculiares deste tipo de economias “*apriosticamente limitadas e condicionadas por vários factores desfavoráveis*” Lopes (2000:7) estão na agenda dos principais organismos internacionais como o caso das Nações Unidas¹.

Dentro do perímetro das PEI encontram-se: as *Small Island Developing States* (SIDS) grupo de pequenos ilhas ou arquipélagos que partilham as mesmas vulnerabilidades económicas e desafios de desenvolvimento sustentável, os *Landlocked Developed Countries* (LLDC) estados enclausurados dentro de outra nação e/ou rodeados por zonas montanhosas, sendo por fim de incluir nas PEI as *Outermost regions*, conceito definido no Artigo nº 299 do Tratado da União Europeia (UE)² para designar regiões que partilham das mesmas questões dos SIDS e dos LLDC, mas que são parte integrante de

¹ Em <http://bit.ly/U9EWJ0>, é possível consultar a agenda além de toda a documentação organizada pelas Nações Unidas, sobre a temática.

² Prevê a criação, de políticas especiais de desenvolvimento, para estas regiões: “*agravada pelo grande afastamento, pela insularidade, pela pequena superfície, pelo relevo e clima difíceis e pela sua dependência económica em relação a um pequeno número de produtos, factores estes cuja persistência e conjugação prejudicam gravemente o seu desenvolvimento (...)*”.

uma nação Europeia. Na UE existem nove territórios³ assim designados, destes Portugal participa com as regiões autónomas da Madeira e dos Açores.

As fragilidades que caracterizam estas regiões pequenas e distantes podem ser sistematizadas de acordo, com a abordagem pioneira (Briguglio, 1995) sobre a temática das vulnerabilidades das PEI, como a reduzida dimensão (território, população e mercado interno); insularidade e acesso remoto; maior propensão para desastres naturais e impacto de factores ambientais e climáticos. Estas restrições ao desenvolvimento, quando comparadas a territórios contíguos e menos periféricos, constituem desafios específicos ao desenvolvimento.

1.2 Objectivos e motivações

O objectivo geral deste trabalho passa por estudar o fenómeno das pequenas economias isoladas, considerando que estas (economias) devem ser objecto de uma cuidada análise para encontrar novas trajectórias de especialização em produtos com valor acrescentado e maior diversificação do tecido empresarial. A existência na Europa e em Portugal de regiões ultraperiféricas que encaixam nesta tipificação e o estado em progresso da reflexão são motivos para a realização do estudo do fenómeno.

Este trabalho procurará enquadrar o fenómeno das pequenas economias arquipelágicas e ultraperiféricas na teoria dos sistemas (regionais) de inovação *neo-schumpeteriana*. A exploração da problemática passará por rever a literatura relevante, em particular os seus contributos qualitativos (sobre a natureza da inovação nestes contextos) e quantitativos (indicadores internacionais disponíveis). O estudo sobre o arquipélago dos Açores fará inventário da sua posição estrutural com base em indicadores económicos de inovação (por exemplo, de produto e de processo).

1.3 Problemática

Nas regiões que anteriormente destacamos (PEI) o risco (de alta probabilidade) é de um arrastamento de uma atitude passiva, acompanhado do “queixume” dos custos da globalização, conjugado com o recebimento de subsídios avultados e dependência do exterior. Mas serão estes apoios suficientes para conjugar de forma sustentável

³ As nove regiões distribuem-se por três países: Martinique, Guadalupe, Guiana Francesa, Reunião, Mayotte e Saint-Martin (França), Ilhas Canárias (Espanha) Açores e Madeira (Portugal).

entidades públicas e privadas na superação das vulnerabilidades próprias da região visando dar resposta aos desafios cada vez mais contundentes e imediatos da competitividade internacional?

A motivação para a elaboração da dissertação está directamente ligada à questão da necessidade de desenhar um modelo de desenvolvimento sustentável para as PEI, sendo que o enfoque no caso Português, o arquipélago dos Açores, se torna ainda mais interessante pelo potencial analítico e utilidade para a política pública. Que oportunidades existem de uma *Outermost Region* como os Açores desenvolverem um posicionamento na cena global que permita ser mais resiliente e menos carente de políticas públicas solidárias.

Um cenário é uma nova geração de políticas endógenas de inovação. A ciência e a tecnologia (C&T) são sem dúvida uma fonte de crescimento económico. Contudo, se as *Outermost Regions* têm recebido nas últimas décadas financiamento comunitário isso pode ser compreendido como um modelo tradicional de apoio linear. Desta forma, a teoria disponível lança suspeitas sobre a sustentabilidade do impacto destas medidas, além de que estimular holisticamente o sistema de inovação local também nas suas dimensões multi-actor, *multi-sector* e *multi-factor* pode ainda ter um potencial por explorar (cf. Caraça et al., 2009).

A dissertação procurará assim dar resposta às seguintes perguntas, encadeadas e complementares: *Como enquadrar analiticamente os desafios sofridos por regiões isoladas, fragmentadas e ultraperiféricas numa globalização dinâmica baseada em conhecimento?* e *Como refrescar o modelo de desenvolvimento económico numa PEI como os Açores através de uma reengenharia do seu ecossistema de inovação?*

A literatura económica de natureza *neo-Schumpeteriana* existente tem definido alguns marcos teóricos para dinamizar sistemas de inovação a nível regional e local. No entanto, considerando as especificidades de regiões ultraperiféricas existe ainda uma lacuna para a satisfação para a qual o presente projecto pode contribuir.

1.4 Estrutura e Metodologia

Para suportar a resposta às perguntas referidas na anterior secção foram efectuadas opções sobre o suporte teórico de investigação. Na base da literatura disponível (e.g.

Freeman 1987, Lundvall 1992, Nelson 1993) com suporte em múltiplas fontes de carácter científico como sejam: livros, artigos, textos, relatórios entre outros, o modelo de análise irá contemplar os seguintes elementos, constituintes do Ecosistema: Organizações (estruturas formais criadas com propósitos explícitos, como seja o lucro, ou o fomento de actividades científicas) e Instituições (conjunto de hábitos, normas, rotinas, práticas estabelecidas, regras e relações entre pessoas, grupos e organizações).

Dentro destes parâmetros propõe-se realizar, um conjunto de tarefas, como sejam: a) descrever as especificidades da malha institucional açoriana, nomeadamente a sua organização, seus principais actores, o quadro institucional, o estabelecimento de redes de competências; b) compreender o fenómeno do ecossistema económico específico dos Açores.

Relativamente à informação empírica, a dissertação utilizará base de dados com os registos de acreditação recolhida junto do IPAC e registo de marcas, junto do INPI. Os dados serão, filtrados e sistematizados de modo a construir-se uma base de dados própria.

A dissertação iniciar-se-á com uma parte de enquadramento. O Capítulo 2 faz uma introdução teórica ao tema, enquadrando primeiramente as PEI, no contexto da globalização, considerando as teorias geográficas da economia. Seguidamente, no capítulo 3, a introdução e exploração da teoria *neo-schumpeteriana* dos sistemas nacionais e regionais de inovação, no Capítulo 4, será realizada uma revisão da literatura sobre os problemas específicos de territórios ultraperiféricos, no Capítulo 5, é abordada a competitividade internacional, considerando o contexto das PEI quer de forma qualitativa (revisão literatura) quer quantitativa (através de indicadores internacionais). O Capítulo 6 dedica-se ao estudo do ecossistema económico dos Açores, começando pelo diagnóstico do panorama actual (contemplando a análise de dados empíricos empresariais: registo de marcas, e acreditação de produtos ou processos) para em seguida, no capítulo 7 testar a nova moldura conceptual aprimorando a criação de uma grelha, capaz de conduzir pequenas economias isoladas no caminho da competitividade. Por fim, a dissertação terminará com as conclusões alcançadas, a sua contribuição científica e futuros tópicos que poderão ser desenvolvidos.

2. Desenvolvimento Económico: Localização geográfica e inovação

2.1 O impacto da globalização

O primeiro passo, para introduzir a análise ao desenvolvimento económico e social entre as nações, é entender a relação geográfica e económica de cada território em relação aos restantes, citando Ernâni Lopes (2000:8) “...a articulação sobre Economia e Geopolítica constitui o quadro conceptual (obrigatório) prévio a qualquer actuação consistente.”. Neste capítulo, será explorada a relação entre: o desenvolvimento económico e a localização geográfica, considerando o contexto da globalização.

Para acentuar este debate (geográfico e económico), nas últimas décadas, têm-se assistido a um importante conjunto de factores, como a globalização e/ou “...a evolução tecnológica que têm vindo a alterar e a desmaterializar as noções de espaço físico, da sociedade e da economia” (Freitas 2000:4). A globalização que é um fenómeno marcante, permitindo conectar e integrar as várias regiões do mundo, no entanto, a extensão dos seus impactos, ainda hoje, é debatida e explorada académica e institucionalmente.

No início, da designada “Nova economia” (globalizada e focada no conhecimento) vários economistas (Friedman, Krugman, Feldman, entre outros), as grandes organizações mundiais de desenvolvimento e cooperação económico e social⁴ e todos os restantes entusiastas da globalização, tinham na sua lista de potenciais *winner*s com todo este processo, países e regiões que estavam na sombra do desenvolvimento económico (como por exemplo: nações em África, pequenas ilhas isoladas,..), vislumbrava-se um futuro risonho para estes territórios, que finalmente teriam assegurada a passagem do subdesenvolvimento e do isolamento, ao potencial da inserção global.

No século XX, a partir dos anos 70, nos debates internacionais, nomeadamente na *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*⁵ soaram os primeiros alarmes de que o fenómeno da globalização, ao contrário das expectativas

⁴ Referência às instituições: Nações Unidas, OCDE e UE.

⁵ Organismo das Nações Unidas, criado em 1964, com o objectivo de realizar estudos e conferências no âmbito do desenvolvimento das nações.

iniciais, não estava a proporcionar uma distribuição equitativa da riqueza entre nações, antes pelo contrário, proporcionava ganhos em determinados países à custa de outros.

Nos anos 80 (século XX) após os primeiros alertas, os economistas e investigadores que estudam o fenómeno da globalização perceberem que o comércio internacional resultante da “nova economia global”, representava uma especialização arbitrária baseada em rendimentos crescentes, mais do que um esforço em ter vantagens nas diferenças exógenas em recursos ou diferenças de produtividade Feldman (1999), Dixit e Stiglitz (1977) (teoria da concorrência monopolística⁶).

2.2 Concentração geográfica

Foi no entanto, já nos anos 90 do século XX, que os estudos sobre esta temática atingiram o “seu auge”, nomeadamente, com os trabalhos de Paul Krugman⁷ (*Geography and Trade*, 1991, e *The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade*, 1999) que além de abrandarem a euforia aos entusiastas da globalização e do livre comércio, demonstraram que para as economias periféricas, o potencial da inserção global estaria ainda longe, e seria de difícil concretização. Com efeito, Krugman introduziu o conceito de Nova Geografia Económica: “*o onde é que as coisas acontecem em relação a outras*”, fornecendo quatro grupos de contribuições:

- Teoria sobre localização;
- Teoria do comércio;
- Modelo de organização da economia mundial;
- Modelo da concentração urbana.

As contribuições de Paul Krugman ajudaram a explicar a passagem de uma economia de base (principalmente industrial) para a designada “Nova Economia”, globalizada suportada na ciência, no conhecimento como consequência: da globalização económica e do progresso tecnológico. Para o presente trabalho, é especialmente relevante da sua literatura duas teorias: a da localização e a do comércio.

A teoria sobre localização com enfoque na concentração geográfica, analisa a interacção da procura, rendimentos crescentes, os custos de transporte e o modo como a dinâmica e

⁶ Modelo baseado na observação de sectores compostos por vários pequenos produtores, com produtos diferenciados. Este modelo combina a concorrência e a diferenciação de produto.

⁷ Economista norte-americano; Professor na universidade de Princeton e vencedor do Nobel de Economia de 2008 com aos seus trabalhos na área da “Nova Geografia Económica”.

a interacção destes factores, origina um processo cumulativo de divergência entre estados que estão ao centro (dentro do aglomerado geográfico com capacidade de decisão, conhecimento e riqueza) e os restantes países (periferia) na procura de externalidades.

Na Caixa 1 explicamos em detalhe como, por exemplo: a descida dos custos dos transportes ou das comunicações abaixo do nível crítico (teoricamente benéfica para países fora do centro de decisão) proporcionaria numa primeira fase da descida dos custos, ganhos aos países do centro e perdas aos da periferia, sendo que só numa segunda fase de descida dos preços é que existem ganhos para países periféricos. Em suma, conclui-se, que uma (se não, mesmo a principal) condicionante económica para os países periféricos, estará relacionada com as diferentes fases de desenvolvimento, em relação à globalização e aos avanços tecnológicos.

A nova teoria do comércio de Krugman, fundamenta as relações entre o comércio internacional e o crescimento. Para tal, absorveu informação das teorias de crescimento endógeno de economistas, como Paul Romer (1986) quanto aos rendimentos crescentes e às economias de escala. O *core* desta teoria está fortemente associado ao facto de as economias de escala gerarem um incentivo ao comércio (internacional). Para se obter benefícios das economias de escala, cada país deverá concentrar a sua produção num número limitado de bens. Se cada país produzir apenas alguns bens, então cada bem pode ser produzido numa escala maior do que se cada país tentasse produzir tudo, podendo a economia mundial produzir mais de cada bem (princípio de especialização e enfoque em produtos de valor acrescentado, que será novamente, abordado na secção das estratégias competitivas para as PEI).

Além dos aspectos já referidos, o comércio internacional proporciona condições para um mercado integrado de dimensão superior ao mercado de qualquer país, tornando possível oferecer simultaneamente aos consumidores uma maior variedade de produtos a preços mais baixos. Ainda outro factor, analisado por Krugman e partilhado por outros economistas, como: Arrow (1962), Feldman (1994) ou Porter (1990) relaciona-se com os paradigmas da mudança tecnológica no contexto global.

Caixa 1. Modelo da concentração geográfica de Krugman (1991)

Este modelo de desenvolvimento endógeno, de geografia económica de centro-periferia, tem suporte na interacção de economias de escala, custos de transporte e migrações. Considerando economias de escala suficientemente fortes, cada produtor procura o mercado nacional a partir de uma única localização. Para minimizar os custos de transporte, selecciona uma localização com uma procura local elevada, sendo que a procura local é maior onde a maioria dos produtores se estabelece, formando-se um ciclo vicioso em torno de uma localização.

Para explicar este fenómeno, Krugman considerou um país com duas localizações, Norte e Sul, e produzia dois tipos de bens: agrícolas e industriais. Utilizou os seguintes pressupostos:

- A produção agrícola é homogénea, com rendimentos constantes e concorrência perfeita, os bens agrícolas são produzidos usando um factor específico de localização (a terra);
- Os bens industriais podem ser produzidos em qualquer uma das localizações, ficando os custos de transporte suportados pelo mercado receptor;
- A força de trabalho industrial é proporcional à produção industrial de cada lugar, e a procura de bens industriais em cada região é proporcional à localização da população;
- Os salários dos agricultores e dos operários (bens industriais) são iguais;
- Os custos de transporte são contabilizados, considerando que só parte de um bem que é embarcado chega ao destino final (assim, os custos de transporte estão incluídos no bem transportado);
- Dado que existem um número elevado de bens industriais potenciais, cada um deles produzido sujeito a economias de escala, não existem razões para duas firmas tentarem produzir o mesmo bem; a estrutura de mercado de bens industriais é considerada por essa razão competitiva monopolisticamente.

Verifica-se que existem duas forças “centrípetas” com a tendência a manter a existência do centro industrializado, e uma força “centrifuga” tendente a despedaçá-lo. As forças centrípetas são:

- O desejo das firmas de se localizarem junto dum mercado maior;
- O desejo dos trabalhadores terem acesso a bens produzidos por outros trabalhadores.

Tendendo a separar o centro (força centrifuga) é o incentivo das firmas se moverem para fora, para servirem o mercado da periferia agrícola.

A concentração da produção depende da procura de externalidades. As indústrias localizam-se onde o mercado é maior, e o mercado é maior onde as indústrias se localizam.

Conclusões:

- Os rendimentos crescentes ao nível das firmas individuais e as externalidades resultantes da interacção das decisões destas firmas são importantes;
- Os processos cumulativos são importantes;
- Um acidente histórico pode ser decisivo para iniciar um processo de mudança.

Neste sentido, a partir dos anos 90 (século XX), surgiram teorias, que a associavam taxas de crescimento económico ao conhecimento, à educação (capital humano) e à tecnologia, suportados de acordo com Feldman (1999:7) “...na concepção de que os produtos e serviços incorporadores de inovação e conhecimento podem ser exportados com elevado valor”.

Desta forma, surgem também “outras vozes” a referir que a aglomeração e a concentração de conhecimento, em determinada área (territorial), facilita e incrementa os processos de desenvolvimento e pesquisa, fomentando a coordenação entre os

diversos agentes económicos, gerando riqueza de acordo com Porter (1990) e Feldman (1994). Emergem, assim dois importantes conceitos:

- *Knowledge spillover*: as aglomerações ou concentrações geográficas de conhecimento proporcionam formas de obter informação, aumentar a intensidade de desenvolvimento e pesquisa. Regra geral facilitam a coordenação de tarefas, são uma importante fonte de rendimentos crescentes;
- *Cluster*: é uma aglomeração de empresas que se relacionam por possuírem características semelhantes e coabitarem no mesmo local. Elas colaboram entre si, tornando-se, mais eficientes e competitivas⁸.

Estes conceitos estão fortemente amarrados ao tema explorado na próxima secção: Os Sistemas Nacionais de Inovação.

⁸No original: “clusters are geographic concentrations of interconnected, clusters encompass array of linked industries and other important to competition.”

3. Sistemas Nacionais de Inovação

3.1 Enquadramento

Na sequência do anterior capítulo (onde abordamos a relação entre a localização geográfica e o desenvolvimento económico) e no sentido de explorar em detalhe os fundamentos que explicam a existência de regiões onde a concentração e aglomeração de conhecimento e riqueza é maior, neste capítulo, abordamos o porquê e o como do sucesso destas regiões: os sistemas nacionais de inovação.

Os primórdios dos sistemas nacionais e regionais de inovação, remontam pelo menos ao início do século XIX, e a Friedrich List, na elaboração do seu programa económico, “...onde a maior preocupação era recuperar o atraso em relação à Grã-Bretanha” Freeman (1995:6).

No entanto, a actual concepção do sistema de inovação (doravante, designado como SNI) têm origem nas teorias de Joseph Schumpeter, e na sua análise pioneira no início do século XX. *Schumpeter* defendia que novas ideias e protótipos em estado bruto se tornam inovação ao serem testadas e posteriormente bem-sucedidas no mercado, atraindo esforços de imitação que, por um lado proporcionam prosperidade generalizada, por outro “alguma instabilidade e incerteza” na evolução do sistema económico (Pressman, 1999).

Os sistemas de inovação, de base *neo-schumpeteriana*, inspirados pelas obras de Schumpeter: *The Theory of Economic Development (1934)* e *Business Cycles (1939)* onde pela primeira vez de forma explícita foram elaboradas distinções entre invenção, inovação e difusão tecnológica, proporcionando suporte conceptual para o aparecimento no final dos anos 80 (com o processo de globalização) da noção sistémica da inovação.

O primeiro contributo e utilização explícita do conceito de Sistema Nacional de Inovação são atribuídos, a um documento não publicado de Christopher Freeman em 1982 no âmbito do seu trabalho como perito de inovação, tecnologia e inovação na OCDE, intitulado: *Technological Infrastructure and International Competitiveness*, que tinha o objectivo de relevar a importância do papel activo dos governos nacionais na promoção e construção de condições e infra-estruturas incentivadoras da mudança tecnológica, (Lundvall,2007).

Este primeiro contributo de Freeman é posteriormente explorado, no seu trabalho sobre Política Tecnológica e Performance Económica do Japão em 1987, onde colocou no centro da análise as instituições e os subsistemas específicos da nação como: a organização e produção de I&D (investigação e desenvolvimento) dentro das empresas. Ainda hoje a sua definição, de sistemas de inovação é uma referência: “...*rede de ligações e actividades entre os diferentes agentes públicos e privados na criação, e difusão de novas tecnologias*” (Freeman,1987:1).⁹

Através da análise dos primeiros contributos de Freeman (suportados na teoria *neoschumperiatana*) surgem outras importantes abordagens e publicações internacionais sobre os sistemas de inovação: Lundvall (1992), Nelson (1993) e Edquist (1997). O trabalho de Nelson, centrou-se na compilação e análise de estudos-caso em diferentes países, Lundvall e Edquist procuram conceptualizar e organizar as diferentes dimensões e perspectivas dos sistemas nacionais de inovação.

A contribuição de Bengt-Ake Lundvall (1992) aprofunda aspectos mais “micro”, no campo da interacção entre os diferentes actores, sendo o sistema de inovação encarado como um processo constante e extremamente dinâmico, com a aquisição de conhecimento no papel de principal recurso e a difusão e aprendizagem, como principais processos de proliferação de todo o sistema. Na prática ou os elementos do sistema de inovação se reforçam mutuamente, através do network e da cognição conjunta, ou pelo contrário se bloqueiam, estrangulando todo o processo.

A abordagem de Richard Nelson (1993) segue uma orientação “macro”, analisando os padrões mais gerais de interacção e relacionamento institucional, considerando-se que na generalidade dos países o papel das empresas é a produção de bens e serviços, ficando para a estrutura pública a implementação e manutenção do sistema de ciência base. Esta teoria vai mais longe e ultrapassa mesmo o conceito de nação como unidade de análise, considerando a existência de agentes transnacionais que tornam a noção do sistema de nacional ou regional de inovação, extremamente complexa e dinâmica.

Por sua vez, Edquist (1997:14) define o sistema de inovação como: todos os importantes factores económicos, sociais, políticos, organizacionais e outros que influenciam o desenvolvimento, difusão e utilização das inovações o que significa que o

⁹ De acordo, com o original: “*the network of institutions in the public and private sectors whose activities and interactions initiate, import, and diffuse new technologies*”.

enfoque na abordagem aos sistemas de inovação, deverá recair sobre os determinantes da inovação e não sobre as suas consequências (nível de crescimento, nível de desemprego, condições de vida). Desde que o conceito de inovação esteja definido, o ponto crítico da análise é identificar os seus determinantes, ou seja, as actividades ou funções do sistema de inovação.

Entre estas três abordagens, existe alguma confrontação de ideias e de perspectivas sobre os SNI, no entanto, a sobreposição de conceitos e de dimensões é reduzida, (tornando estas abordagens, complementares), o que só por si reforça, que os conceitos de sistema e ecossistema de inovação, estão bem vivos, e em plena fase de desenvolvimento.

3.2 Abordagem e funções do ecossistema de inovação

A abordagem dos sistemas de inovação foi, anteriormente, enquadrada ao nível histórico e bibliográfico. Relativamente ao significado epistemológico (que estuda o significado das palavras) a definição de inovação tem suporte na escola *Shumpetariana*, (referida anteriormente) enquanto a dimensão sistémica, deve ser entendida, no sentido clássico da ciência: conjunto de elementos interdependentes que se formam e integram espacialmente e temporalmente.

A dimensão sistémica por analogia a outras ciências (como a biologia ou a física) deveria ser definida, “...*através de uma fórmula ou equação do sistema de inovação*”, (Fagerberg *et al.*, 2004:187), no entanto, é preferível evitar uma abordagem funcionalista (Lundvall, 2007:27) considerando a vasta abrangência do SNI que envolve, por exemplo um subsistema social (complexo e difícil de avaliar).

No entanto, vários outros investigadores têm procurado definir as funções do sistema de inovação: Johnson and Jacobsson com uma lista de cinco funções, Rickne apontou para uma lista de onze, Fagerberg mencionou dez funções, mas sem nunca encontrar consenso académico e científico sobre a temática: “...*Clearly, there is no consensus as to which functions or activities should be included in a system of innovation and this provides abundant opportunities for further research*”, (Fagerberg, 2004:189).

As significativas vantagens do SNI, de acordo com (Fagerberg *et al.*, 2004), podem ser definidas, em quatro tópicos:

- Visão holística e interdisciplinar;
- É considerada a inovação ao nível do produto e processo, além de outras subcategorias;
- Visão interdependente e não-linear;
- Dá relevância ao papel das instituições.

Nos próximos parágrafos, exploramos além das referidas vantagens e do funcionamento do SNI, através de: i) descrição das componentes do SNI e ii) explicação do processo de relacionamento e interacção entre os diferentes componentes.

i) Componentes do SNI

De acordo, com (Fagerberg *et al.* 2004;182) “*a razão de ser do sistema de inovação*” é incentivar, desenvolver e difundir a inovação, tendo para tal efeito há de se considerar: os componentes do sistema e as respectivas relações entre eles. Os componentes dividem-se em organizações e instituições:

- Organizações: são estruturas formais criadas para propósitos explícitos, como seja, o lucro, ou o fomento de actividades científicas;
- Instituições: conjunto de hábitos, normas, rotinas, práticas estabelecidas, regras e relações entre pessoas, grupos e organizações.

As organizações e instituições, variam entre países e regiões. Encontramos diferentes exemplos como: os Estados Unidos e a Europa onde o I&D é significativamente efectuado pelas universidades, no Japão é maioritariamente realizado no seio das empresas. No entanto, os actores (organizações) na grande maioria dos países e regiões são: as empresas, as universidades, os *policy-makers* (incluindo, os governos nacionais) e as organizações de venture capital, (Fagerberg *et al.*, 2004).

ii) Interacções entre componentes

A teoria dos sistemas de inovação, considera que o papel das relações (rede de interacções) fornece além da compreensão destes sistemas, suporte base aos *policy-makers* e a todos os agentes em geral para o desenvolvimento da sua performance inovadora e competitiva. De acordo com (Lundvall, 2007:28), “...as interacções entre os diferentes actores envolvidos no desenvolvimento tecnológico são tão ou mais importantes do que os investimentos em investigação e desenvolvimento e são fundamentais para converter os *inputs* em *outputs*”.

Assim, os relacionamentos e interacções existentes podem ser analisados sobre distintas tipologias, de acordo com, (Fagerberg *et al.*,2004:192):

- Competição: processo dinâmico onde actores e rivais criam incentivos para a inovação;
- Transacção: processo de troca de bens, serviços ou conhecimento entre os diferentes actores económicos;
- Redes: Processo de transferência de conhecimento, através de colaboração, cooperação ou compromissos de longo tempo.

Estas três interacções no contexto do SNI são dinâmicas e estão suportadas em dois processos fundamentais: o conhecimento e a aprendizagem “..o recurso mais importante da nova economia é o conhecimento, sendo o mais importante processo a aprendizagem”¹⁰ (Lundvall, 2007:19).

O conhecimento, pode se definir como a aplicação do saber de qualquer campo ou fonte, novo ou velho, ao estímulo do desenvolvimento económico e aprendizagem. Por sua vez a aprendizagem é o processo e a capacidade dos agentes em se adaptarem e construir novas competências (Lundvall, 2007). O processo de aprendizagem e conhecimento estabelece-se de forma dinâmica, considerando os relacionamentos e interacções anteriormente mencionadas: competição, transacção e redes (*networking*).

Para que o processo de conhecimento e aprendizagem, se torne economicamente estimulante e socialmente útil, é necessário ultrapassar a fase de pesquisa e estudo e através do processo de difusão (dissemina o *know-how*) permitir que as novas técnicas e processos gerados pela inovação sejam, conhecidos pelos respectivos consumidores e utilizadores (Rogers, 2003).

Desta forma, a teoria dos sistemas de inovação (Fagerberg *et al.*, 2004) considera três tipologias de difusão e conseqüente processo de aprendizagem:

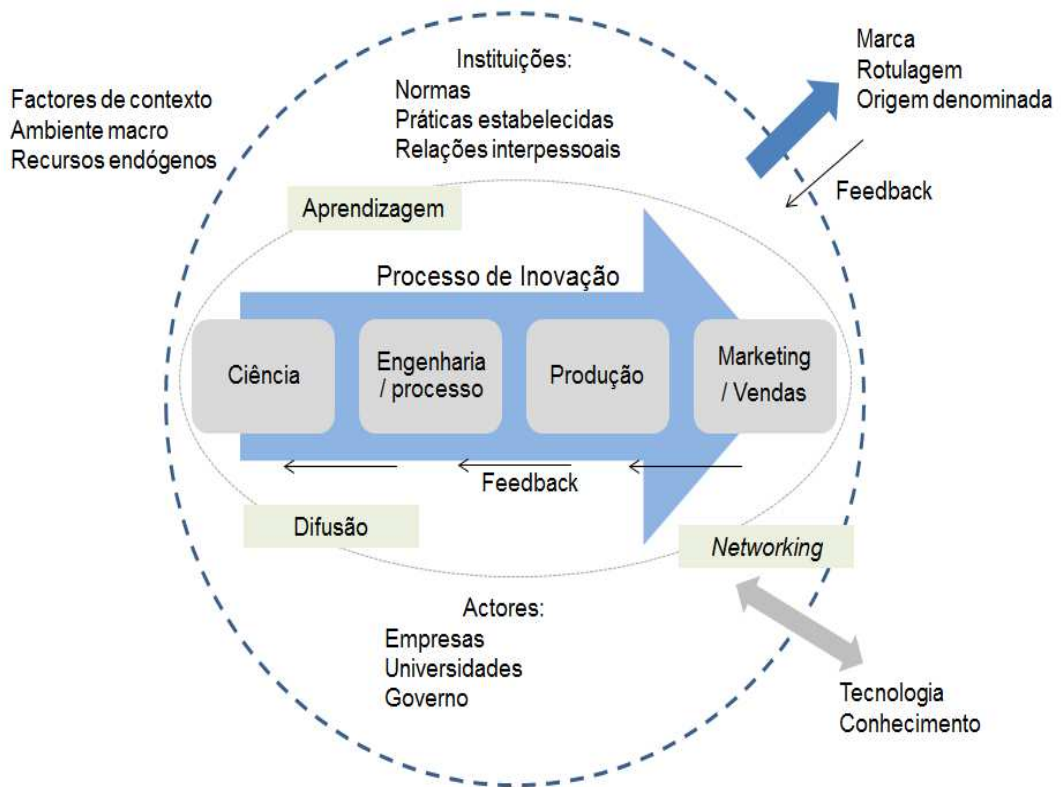
- Inovação (produto e processo): ocorre maioritariamente em empresas e leva à criação do capital estrutural (controlado pelas empresas), por oposição ao capital humano;
- Investigação e desenvolvimento: é feito significativamente em universidades, através de research e financiamento público;
- Construção de competências: ocorre em escolas e universidades, sendo controlado, por cada indivíduo.

¹⁰ No original: “The most fundamental resource in the modern economy is knowledge and, accordingly, the most important process is learning”.

Por fim, há ainda que salientar, a perspectiva regional e local dos sistemas de inovação, que recentemente (a partir do final da década de 90 do século XX), tem vindo “a ganhar espaço” na agenda dos *policy-makers*, com os trabalhos de Asheim (1995) e Cooke (1999) e várias publicações institucionais¹¹, sobre os Sistemas Regionais de Inovação (SRI) e os Sistemas Locais de Inovação (SLI).

A abordagem local e regional dos sistemas de inovação (similar em vários aspectos aos sistemas nacionais) distingue-se “fundamentalmente da abordagem nacional, por considerar a análise das características dos processos territoriais de inovação, no sentido de definição de políticas, especificando os mecanismos e processos que promovem a inovação em certas regiões, ou seja, as especificidades e a localizações territoriais podem produzir distintas dinâmicas tecnológicas e organizacionais (Storper, 2003)”.

Figura 1 - Ecosistema de Inovação



Fonte: Edição própria, a partir de Fagerberg *et al.*,(2004)

¹¹ UNESCO e UE.

3.3 Conclusões e reflexões preliminares

A globalização, como fenómeno económico e social, deveria de acordo com a literatura (que foi revista) e das expectativas iniciais, ter desempenhado um papel de equilíbrio na distribuição da riqueza e na correcção das divergências económico-sociais regionais e nacionais. No entanto, os “alertas” de relatórios internacionais¹² tem demonstrado que a realidade é bem distinta do “sonho” da equidade económica e social global, ou seja, têm existido uma crescente divisão e fragmentação das diferentes nações: em blocos regionais e entre o centro e a periferia (teoria da concentração geográfica).

Esta disparidade de riqueza e conhecimento (em algumas zonas e regiões específicas) parece (com o desenvolvimento e evolução tecnológica) estar cada vez menos associada a custos (transporte e armazenagem), começando neste âmbito, a se destacar a teoria dos sistemas de inovação, onde diferentes actores (agentes económicos, políticos e cidadãos em geral) estão envolvidos num processo de aprendizagem e geração de conhecimento, dinâmico e constante, apoiados numa teia de relações e interacções única. Ao nível comparativo (regional e nacional) estes aglomerados (regiões) *multi-actores* e *multi-processos* (Figura 1) parecem ser eficientes e muito competitivos¹³ face a tudo o resto.

Desta forma, enquadrar pequenos territórios isolados, no contexto global e na teoria dos ecossistemas de inovação, é um desafio interessante, que será explorado nos próximos capítulos.

¹² Por exemplo: UNESCO, UNCTAD.

¹³ A validar no Capítulo da Competitividade dos Territórios.

4. Pequenas economias Isoladas

4.1 Conceito

A Organização das Nações Unidas (ONU) considera a existência de 195 países. É discutido em fóruns e conferências se esta lista de países contempla (ou não) todos os territórios independentes e pequenas ilhas. Nestes “fóruns”, debate-se ainda uma outra questão: as inegáveis diferenças, desequilíbrios económicos e sociais entre os diferentes territórios, que são usualmente mensurados através de métricas como o *PIB per capita*, ou por indicadores que incorporaram maior subjectividade, como: as condições de vida.

Na agenda (com várias conferências e seminários realizados) para o desenvolvimento económico e social dos institucionais (como: a ONU, ou a OCDE) está o estudo e a procura de um modelo economicamente sustentável, para as PEI que como a própria designação sugere, são territórios que estão fora do contexto central e de decisão.

Na literatura sobre a temática são definidos três grandes grupos, nos quais as PEI se podem dividir. Embora distintos entre si, partilham desafios, fragilidades, oportunidades e na grande maioria dos casos, fases de desenvolvimento:

- *Small Island Developing States* (SIDS);
- *Landlocked Developed Countries* (LLDC);
- *Outermost Regions* (OR).

As *Small Island Developing States*: são ilhas ou arquipélagos (juridicamente constituídos como, estados soberanos) que tendem a partilhar problemas e desafios de sustentabilidade, como a pequena dimensão, recursos limitados, ou o acesso remoto (conforme definido pela UNESCO¹⁴). No Anexo 1, encontra-se a lista global do conjunto de estados integrantes deste grupo.

Os *Landlocked Developed Countries*: são estados soberanos, totalmente enclausurados, que encontram todo o seu espaço territorial, rodeado por um outro estado ou fazem fronteira para um mar fechado (conforme definido pela UNCTAD¹⁵). No Anexo 2, apresenta-se o conjunto de estados integrantes deste grupo.

¹⁴ Informação disponível, em: <http://bit.ly/1LHEzcm>.

¹⁵ Disponível em: <http://bit.ly/1POz2XA>.

As *Outermost Regions* (OR) são regiões autónomas e uma concepção Europeia, introduzido pelo Artigo nº 299 do Tratado da União Europeia (UE)¹⁶ para designar regiões (ilhas) que partilham fragilidades, desafios e oportunidades similares aos SIDS e aos LLDC, mas com numa situação jurídica diferente, dado que são parte integrante de uma nação Europeia. Na UE existem nove territórios¹⁷, assim designados¹⁸, destes Portugal participa com as regiões autónomas da Madeira e dos Açores.

A Tabela 1 sintetiza os diferentes grupos de PEI, as suas características e respectiva localização geográfica:

Tabela 1 - Grupos de pequenas economias isoladas

	Estado (nação)	Vulnerabilidades naturais / territoriais	Continentes onde se localizam
SIDS	Sim	Territórios arquipelágicos	Caraíbas; Pacífico; África; Ásia
LLDC	Sim	Rodeado por montanhas, Dificuldades de acesso ao mar e / ou rotas comerciais.	África, Asia, e Europa (zona do Cáucaso)
OR	Região de outra nação	Territórios arquipelágicos	Europa

Fonte: Edição Própria

4.2 Vulnerabilidades Próprias

As PEI (na sequência do anteriormente referido), ao sofrerem de “má localização” (a periferia dos centros de decisão e conhecimento) inclusivamente alguns territórios a estão localizados em regiões propensas a furacões ou actividade vulcânica, têm colocado as dificuldades que enfrentam os pequenos estados, na agenda política e académica global (Easterly, 1999).

As organizações internacionais (em especial a ONU) têm vários estudos realizados, sobre problemas específicos dos pequenos estados, chegando mesmo a ser confusa a forma como se apresentam estas questões, em alguns autores e instituições são

¹⁶ Artigo que prevê a criação de políticas especiais para estas regiões: “agravada pelo grande afastamento, pela insularidade, pela pequena superfície, pelo relevo e clima difíceis e pela sua dependência económica em relação a um pequeno número de produtos, factores estes cuja persistência e conjugação prejudicam gravemente o seu desenvolvimento (...)”.

¹⁷ As nove regiões distribuem-se por três países: Martinique, Guadalupe, Guiana Francesa, Reunião, Mayotte e Saint-Martin (França), Ilhas Canárias (Espanha) Açores e Madeira (Portugal).

¹⁸ Salienta-se que na literatura, e em alguns casos a própria Comissão Europeia, utiliza por vezes a designação RUP (regiões ultraperiféricas) em vez de OR.

utilizados os termos: *Problems, Vulnerability, Small in Dangerous* ou até numa versão mais exótica *Paradise Lost*.

No presente trabalho, utilizar-se-á o termo vulnerabilidades para caracterizar as fragilidades no desenvolvimento destas pequenas economias periféricas resultantes de especificidades próprias dos seus territórios, dado que, é a designação utilizada pela ONU para identificar países menos desenvolvidos, através do *economic vulnerability index*.

Este instrumento (*economic vulnerability index*) utilizado para a identificação de zonas economicamente sensíveis e frágeis deve a sua origem, aos vários estudos pioneiros nesta área, orientados pelo Prof. Lino Briguglio¹⁹ que anos 90 (século XX), através do trabalho intitulado *Small Island Developing States and Their Economic Vulnerabilities*, desenvolveu a primeira referência académica e bibliográfica sobre as vulnerabilidades destas pequenas economias.

Este trabalho pioneiro, que analisou 21 SIDS, não se focou no PIB *per capita*, ou em variáveis directamente correlacionadas. O objectivo da investigação e do próprio *Index*, não foi a pobreza ou o subdesenvolvimento, mas a vulnerabilidade, a fragilidade ou a falta de resiliência económica dos estados, ou seja, independentemente da fase de desenvolvimento, se um estado pode ou não ser economicamente vulnerável. O estudo considerou cinco grandes grupos de desvantagens específicas das pequenas economias:

- Reduzida dimensão: populacional, territorial e mercado interno, recursos naturalmente mais limitados, geram necessidades (dependência) crescentes do exterior;
- Insularidade e acesso remoto: relacionando a “má localização” com elevados custos de transporte e armazenagem de produtos;
- Maior propensão para desastres naturais;
- Factores ambientais;
- Outros factores como: a forte dependência de financiamento externo e factores demográficos.

Este estudo de Briguglio (1995) permite retirar algumas conclusões, como:

- A enorme fragilidade destes estados perante as forças que estão fora do seu controlo (desastres naturais, crescimento da economia mundial, entre outros);

¹⁹ Além de membro do Board: *SSNED, Small States Network for Economic Development*, é director do *Islands and Small States Institute* da Universidade de Malta e uma referência na União Europeia, nesta matéria.

- Um número significativo dos estados analisados, alcança valores do PIB *per capita* comparativamente elevado (face a todas vulnerabilidades) concedendo a impressão errada, de que se está na presença de economias relativamente fortes.

As referidas conclusões, actualmente, ainda são analisadas, exploradas e continuam a ser fortemente debatidas, o presente trabalho, procura contribuir para este mesmo debate. Desta forma, no próximo capítulo sobre a competitividade dos territórios, será elaborado um pequeno estudo empírico que permita perceber a relação entre o PIB *per capita*, a sustentabilidade e a competitividade da economia (segunda conclusão, do trabalho de Briguglio). Relativamente à fragilidade destas pequenas economias perante as forças fora do seu controlo (primeira conclusão do trabalho de Briguglio) abordaremos a temática, nos próximos parágrafos.

Através dos cinco grandes grupos de vulnerabilidades (anteriormente referidos) e interpretando o papel de *policy-maker* (como as Nações Unidas ou a União Europeia e na sequência, do que foi a conferência Europeia de 2006: “*The Outermost Regions*”) a Tabela 2 sumariza, as opções possíveis (no âmbito do alcance da acção humana) de mitigar as vulnerabilidades próprias destas regiões através de políticas públicas e económicas.

Tabela 2 - Alcance das políticas públicas e económicas nas PEI

Vulnerabilidades	Alcance das políticas públicas e económicas		
	Total	Parcial	Praticamente Nula
Reduzida dimensão (população, mercado)	✓		
Insularidade e acesso remoto		✓	
Propensão para desastre naturais			✓
Factores ambientais			✓
Dependência de poucos produtos	✓		

Fonte: Edição própria

Nota: Além das vulnerabilidades mencionadas por Briguglio, foi adicionada: “a dependência de poucos produtos”. Esta vulnerabilidade, é tratada em vários documentos pelas Nações Unidas e pela UE, assumindo um papel de relevância, dado que muitos destes pequenos estados, são economias monoprodutoras ou estão muito perto disso.

Na análise à Tabela 2 verifica-se (na coluna mais à direita) que é “humanamente” impossível reverter ou atenuar os efeitos das vulnerabilidades associadas a factores ambientais, climáticos e desastres naturais como: terremotos, erupções vulcânicas, fortes chuvadas, os quais embora possam ter forte impacto social e económico (quando

ocorrem), não são um impedimento final ao desenvolvimento das PEI, mas fenómenos extraordinários, com os quais os pequenos países têm de aprender a “conviver”.

Desta forma, nos próximos subcapítulos este trabalho exploramos em maior profundidade, as vulnerabilidades (com soluções e estratégias mitigadoras para estes constrangimentos) que podem ser minimizados através de políticas económicas.

4.2.1 Insularidade e acesso remoto

A insularidade e o acesso remoto são uma vulnerabilidade profundamente relacionada com a territorialidade e a geografia. É o conceito *remote* que permite definir a localização geográfica (centro, periferia, ultraperiferia) considerando no contexto económico, que “*remote* significa que o transporte de e para esse sítio, envolve elevados recursos financeiros”, (Krugman,1991).

Directamente, associado ao acesso remoto está o transporte (pessoas e mercadorias) e consequentemente os seus custos (um factor negativo da insularidade). Os custos de transporte e posterior armazenagem são um fardo que as PEI têm de suportar, quer pelo aumento verificado nas últimas décadas do preço dos combustíveis nos mercados internacionais, quer pelo transporte de quantidades racionalizadas, face à reduzida dimensão do mercado interno (Briguglio,1995).

Em teoria, com os avanços de tecnologia ou do processo de globalização, a redução dos custos de transporte parece benéfica. No entanto, existe evidência do oposto (conforme anteriormente referido) através da Nova Geografia Económica de Krugman, a análise institucional da OCDE e EU ou a opinião de vários economistas, como por exemplo: (Behrens, 2006)²⁰ defensor que a diminuição dos custos de transporte favorece as exportações e as importações, permitindo a empresas estrangeiras (com maior eficiência) ganhar quota num mercado já por sido reduzido” (vulnerabilidade própria das PEI).

²⁰ Economista, Professor da Universidade do Québec e investigador na área dos impactos regionais da globalização.

Outros estudos, como por exemplo: David Hummels (2007)²¹ em “*Transportation Cost and International Trade in the second era of Globalization*” exploraram dados relativos aos custos dos transportes aéreos e marítimos ao longo dos últimos anos, o que permitiu concluir, que os custos de transporte têm vindo a cair, nomeadamente, ao nível marítimo e para viagens longas. O fenómeno das companhias aéreas *low-cost*, também têm permitido reduzir os efeitos negativos dos custos de transporte de pessoas (relevante, para actividades turísticas).

Existe, ainda um outro tópico, sobre insularidade e custos de transporte e que tem sido implementado nas OR (os Açores e a Madeira, são disso exemplo): a menor tributação / concessão de benefícios fiscais²² a estas regiões de modo a atenuar os elevados custos de insularidade (incluindo custos de transporte). Relembramos que o objectivo deste trabalho é procurar um modelo de desenvolvimento para as PEI, assente em medidas públicas sustentáveis, nomeadamente, de incentivo à inovação (produto e processo). A temática fiscal (conjuntural) resulta de estratégias públicas (com opções políticas subjacentes) desta forma, não será uma variável que iremos considerar para este trabalho.

4.2.2 Reduzida dimensão do mercado

Os pequenos estados (em muitos casos, com população inferior a 1 milhão²³), são caracterizados por um baixo nível populacional, e fraco nível do poder de compra (Behrens, 2004). A reduzida dimensão, “quando combinada com custos elevados, pode gerar uma procura diminuta, e provocar elasticidade nos preços, ao nível interno (Behrens, 2004). Desta forma economistas e *policy-makers* elegem como estratégia para aumentar a dimensão do mercado, a exportação. Há, no entanto, alguns riscos associados, como sejam a feroz concorrência e competitividade no exterior (mercados internacionais). A Tabela 3 sintetiza as diferentes estratégias de abordagem à entrada nos mercados estrangeiros (exportações) para as PEI.

²¹ Professor da universidade do Michigan.

²² No caso dos Açores e Madeira. Esta temática foi revista no ano de 2011, com a Lei das Finanças Regionais, a prever que as taxas de IVA, IRC e IRS praticadas nos territórios insulares apenas poderão ser 20% inferiores às aplicadas no Continente. Na Madeira, devido ao PAEF, esta situação encontra-se suspensa.

²³ Definição UNESCO.

Tabela 3 - Exportação, estratégias de abordagem aos mercados estrangeiros

Dimensão do mercado	Custos de Transacção	
	Elevados	Baixos
Reduzida	Não vender	Exportação
Grande	IDE	Exportação / IDE

Fonte: Adaptado de Behrens (2006)

Para além da “solução” exportadora, a literatura económica prevê ainda três outras estratégias relacionadas com a reduzida dimensão do mercado, Behrens (2006) e Crozet (2004): i) a imigração; ii) o aumento do poder de compra; iii) a redução interna dos custos de transporte.

- i) O recurso à imigração é uma opção mais teórica, do que realista, será com grande dificuldade que as PEI (a grande maioria são países em estado de desenvolvimento) conseguirão atrair fluxos migratórios, que se deslocam, normalmente na procura de melhores condições de vida. As PEI, são usualmente países de emigrantes, precisamente o oposto ao pretendido (Crozet, 2004).
- ii) O aumento do poder de compra, criado a partir de artifícios monetários / financeiros, com efeitos no curto-prazo, como seja: a injeção de moeda, pelos Bancos Centrais (nas PEI que têm moeda própria), ou pela via de fundos de terceiros, no caso das *Outermost Regions* (Europa) os fundos comunitários. Esta temática, têm sido objecto de um vasto escrutínio, com os vultosos subsídios concedidos às *Outermost Regions*, superiores à média por habitante de toda a UE (fonte: Eurostat), a não alcançarem os resultados esperados. Os casos Portugueses (Açores e Madeira) são “típicos”, com o recebimento de avultados subsídios Europeus, que aparentemente pouco impacto produziram nos níveis da sustentabilidade da economia local. O caso Açoriano, será explorado no âmbito do estudo empírico realizado (capítulo seis).
- iii) Por fim, a redução dos custos de transporte a nível interno (dentro do espaço do arquipélago) é talvez a mais “sólida” estratégia alternativa às exportações, embora o seu impacto económico, seja reduzido, poderá ser benéfica quer para a mobilidade de pessoas, quer para a actividade económica, especialmente no caso de arquipélagos (Crozet, 2004). No caso dos Açores esta abordagem têm um peso importante, dado o elevado custo de transporte²⁴ das deslocações inter-ilhas.

²⁴ A partir de Março de 2015, começaram os primeiros voos de companhias aéreas *low-cost* para o arquipélago dos Açores. À data da elaboração deste trabalho, ainda sem dados oficiais e consistentes, (considerando a informação de fontes empíricas: jornais locais) a entrada das *low cost* nos Açores, provocou no primeiro semestre de 2015, uma nova dinâmica no número de passageiros a viajar entre ilhas e um crescimento na casa dos 20%, por exemplo no turismo.

4.2.3 Excessiva dependência de alguns produtos

Um número significativo de PEI²⁵, têm associada uma excessiva dependência económica na produção de determinados produtos (quer pela escassez de recursos, quer pela falta de incentivos ou políticas de diversificação de produção). A inserção de novos produtos, permite mobilizar os recursos locais, sendo uma forma eficiente de no longo prazo, promover o desenvolvimento económico (Behrens, 2006). No entanto, face aos mencionados elevados custos de transporte das regiões ultraperiféricas, “a penetração de produtos em mercados estrangeiros (exportação) exige margens comerciais mais elevadas e a incorporação nos produtos, de vantagens competitivas de diferenciação (Behrens, 2006).

Esta estratégia é das mais consensuais entre os *policy-makers*, a própria Comissão Europeia, têm incentivado a produção e promoção de novos produtos para nichos de mercado, aproveitando os recursos únicos de cada OR. Citando o Tratado de Lisboa (2007):

“We believe that there is a real opportunity for developing the outermost regions via a specialization in niche products that primarily rely on immobile local factors, when combined with investments in location-specific human capital and the right infrastructural investments.”

A Comissão Europeia, têm impulsionado o caminho do desenvolvimento destas regiões, para o aproveitamento das condições climáticas únicas, na melhoria de processos da indústria agro-pecuária (*produto*) e posteriormente, na fase de *output* para a rotulagem e certificação de origem denominada e protegida. Existem já vários casos de sucesso, como por exemplo: a ultraperiférica La Réunion (ilha Francesa localizada, no Índico) que produz vinhos com o rótulo de “*appellation contrôlée*” and “*vin de pays*”, aproveitando as condições naturais e climáticas únicas que lhe permitem obter duas colheitas (receita futura) por ano.

²⁵ Alguns exemplos: as ilhas do Pacífico, onde mais de 50% do PIB é gerado através da pesca, as ilhas Samoa e Fiji, onde os produtos dos coqueiros representam cerca de 30% do PIB anual. Existem também as economias de pequenas ilhas nas Caraíbas onde 30% do PIB anual é gerado através de receitas do turismo (ONU, 2014).

4.3 Conclusões e reflexões preliminares

As PEI são territórios com características especiais quer pela sua localização, reduzida dimensão populacional e escassez de recursos. Parte destas características, são: vulnerabilidades, algumas relacionadas com factores territoriais, climáticos e naturais, que estão fora do controlo das actuais possibilidades do alcance humano. No entanto, existem, outras que, podem ser positivamente influenciadas (mitigadas) por políticas públicas e económicas. Nesta perspectiva, analisamos em detalhe, algumas vulnerabilidades (a insularidade e acesso remoto, a reduzida dimensão de mercado interno, a excessiva dependência económica de poucos produtos) e as respectivas estratégias que podem minorar os seus efeitos económicos negativos.

Na sequência do que analisamos anteriormente, é em primeiro lugar, a localização geográfica e o acesso remoto, que colocam estes territórios, numa posição periférica e vulnerável economicamente. Assim, procuramos validar inicialmente (em teoria) um possível impacto positivo da redução dos custos de transporte, para desta forma aproximar estas pequenas economias isoladas dos centros de decisão e conhecimento, no entanto, esta estratégia parece ser uma “faca de dois gumes” pois se por um lado é benéfica para a exportação de produtos e serviços, por outro “abre a porta” às importações a partir de mercados mais eficientes (o que só por si, agrava as debilidades económicas destas pequenas economias).

Validamos ainda, uma outra possibilidade que nos parece mais assertiva, consensual e de elevado potencial, a aposta na criação e diversificação do portefólio produtivo, com enfoque em nichos de mercado, aproveitando os recursos únicos existentes em cada território (como o exemplo da ilha La Réunion e a sua produção de vinho com rotulagem e denominação de origem protegida) e a criação de valor incorporado no produto, e na sua comercialização (marca).

5. Competitividade dos Territórios

5.1 Conceito

O conceito de competitividade, apesar de constantemente mencionado, é tal como o termo globalização utilizado de forma comum (nos fóruns de discussão académico e económico), não sendo a sua definição consensual no âmbito nacional e regional “*by not being clear about what is and is not competitiveness, it can end up as a chimera, (Martin 2006:26)*”.

Um dos clássicos trabalhos sobre a temática é: *The Competitive Advantage of Nations* de Michael Porter (1990) onde se procura conceptualizar a competitividade ao nível nacional e regional, partindo de uma extrapolação da análise empresarial. Com este trabalho, Porter criou a *diamond framework* (observação e análise de *clusters*, com um pequeno número de indústrias, onde a competitividade se associa à performance de outras empresas, através da criação de uma cadeia de valor, que se torna relevante, ao nível local) suportada nos seguintes elementos:

- *Factor conditions;*
- *Demand conditions;*
- *Related and supporting industries;*
- *Firm strategy, structure and rivalry.*

Esta foi uma adaptação de Porter e da sua *five forces theory*²⁶ largamente aplicada ao meio empresarial. Na visão de Porter esta teoria também poderia ser utilizada para mensurar a competitividade ao nível regional e nacional, para além dos indicadores tradicionais como: o PIB *per capita* ou taxas de desemprego. No entanto, a *diamond framework* não ficou isenta de críticas e ao longo do tempo, vários foram os economistas, que criticaram esta abordagem, com os seguintes argumentos:

- A análise de Porter foi elaborada, considerando o mercado interno (especialmente, para países de maior dimensão) menosprezando o efeito das exportações, que para pequenos países (com economias abertas), são um factor crítico, pois parte significativa da riqueza é obtida *overseas* (exportação),

²⁶ As Cinco Forças de Porter: são um modelo desenhado em 1979, com o objectivo de analisar a competição entre empresas. A Teoria considera cinco factores; rivalidade, poder negocial dos clientes e dos fornecedores, ameaça de novos concorrentes e ameaça de produtos substitutos, como as "forças" competitivas, que devem ser estudados para que se possa desenvolver uma estratégia empresarial eficiente.

tornando-se inclusivamente “o diamante dos países importadores dos seus produtos mais relevantes do que o próprio diamante do país”, Krugman (1991);

- A *diamond framework*, também não considera aspectos de natureza cultural e social de cada país ou região.

Nos anos mais recentes (após a pioneira tentativa de Porter) têm surgido outros ensaios e teorias, nomeadamente, ao nível institucional, que para além de procurarem conceptualizar a competitividade²⁷ ao nível nacional e regional, “vão mais além”, e criam uma metodologia de procedimentos que a permitam mensurar.

Uma das instituições, em maior destaque nesta temática, é o *World Economic Forum* (WEF) organismo independente e reconhecido internacionalmente pelos diversos estudos sobre a competitividade, a cooperação público-privada e a melhoria das condições de vida no mundo. De acordo com o (WEF, 2014) define competitividade nacional e regional, como: “o conjunto de instituições, políticas e factores que determinam a produtividade de um país”.

Anualmente, é publicado pelo WEF um *ranking*, que analisa a competitividade entre nações (não incorpora nenhuma das OR). Embora este (*ranking*) gere várias discussões públicas sobre os diferentes critérios que são adoptados para a avaliação da competitividade nacional, é actualmente a referência mundial ao nível da nesta temática. Ao nível metodológico, a avaliação do WEF considera 12 pilares de competitividade, conforme Tabela 3 (maior abrangência de factores, do que o *diamond framework* de Porter) divididos em 3 grandes grupos (Figura 2).

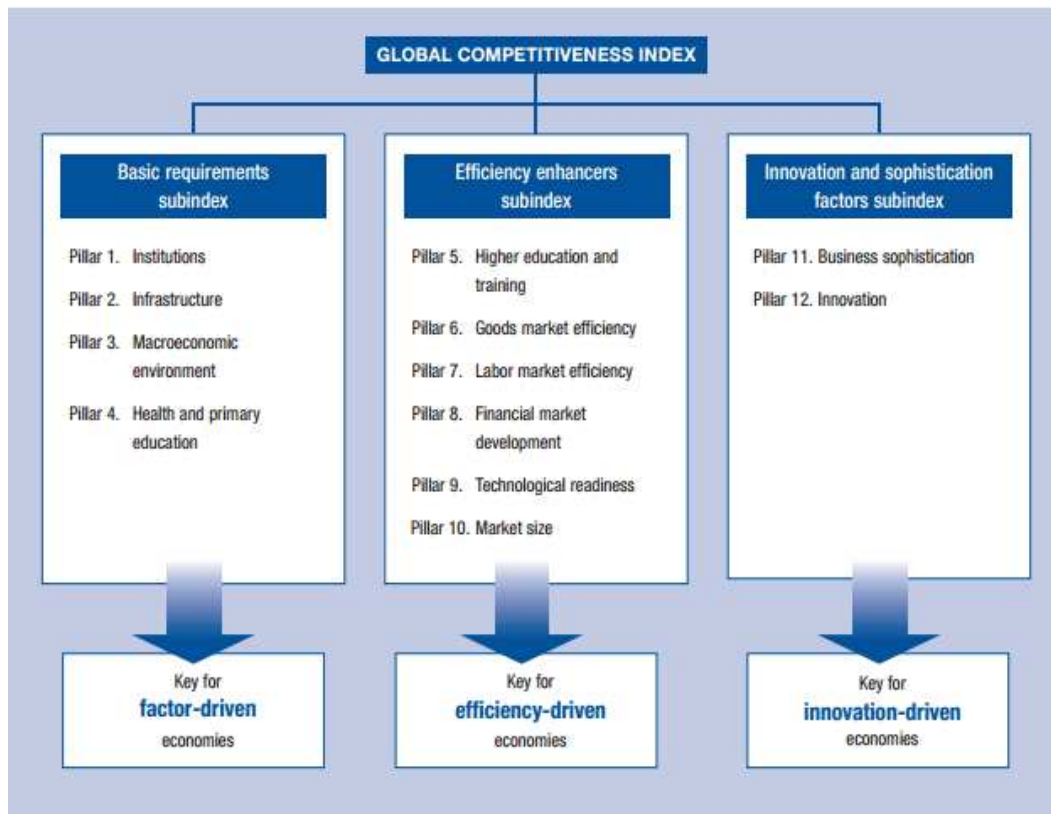
Tabela 3 - Os 12 Pilares da Competitividade (*ranking do WEF*)

Pilar	Descrição
Instituições	Ambiente regulatório e legal, que afecta os agentes económicos.
Infra-estruturas	Comunicações e transportes, permitem encurtar distâncias e aproximar negócios.
Ambiente Macro	Ambiente macroeconómico e estabilidade monetária (ex: dívida pública, inflação).
Saúde e educação	Pontos-criticos para a produtividade e competitividade.
Educação superior	A crescente complexidade global, exige trabalhadores cada vez mais especializados.
Eficiência do mercado transaccionável	Abertura aos mercados no exterior e grau de liberdade económica dos agentes
Eficiência do mercado laboral	Eficiência e flexibilidade do mercado laboral, permitindo oscilação salarial sem ruptura social.
Desenvolvimento do mercado financeiro	Regulação adequada do sector bancário e financeiro.
Literacia informática e tecnológica	No actual mundo informatizado, os cidadãos devem estar aptos a lidar com a tecnologia.
Dimensão do mercado	Afecta a produtividade, mercados maiores permitem ganhos de escala.
Sofisticação do negócio	Práticas de negócios sofisticadas, conduzem a maior eficiência na produção.
Inovação	Novas tecnologias, aportam maior valor acrescentado, do que utilizar as já existentes.

Fonte: WEF e edição própria

²⁷ No texto original: “the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country”.

Figura 2 - Global Competitiveness Index (WEF)



Fonte: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2014-2015

Explorando a metodologia do WEF (Figura 2), o primeiro conjunto de factores avalia os elementos “macro”, que influenciam economicamente cada estado, nomeadamente as instituições, as infra-estruturas existentes e os níveis de educação da população. No segundo segmento, analisa-se as medidas de eficiência, relacionadas com a produção de bens e serviços e a produtividade dos recursos humanos, por fim é abordada a temática da inovação e da sofisticação dos negócios e produtos (terceiro segmento). A metodologia do WEF embora globalmente aceite, não está isenta de críticas, nomeadamente, que os indicadores são bastante susceptíveis, às mudanças conjunturais da economia de ano para ano e não existindo intemporalidade na análise.

Na primeira análise, aos dados mais recentes do PIB *per capita* e ao *ranking* de competitividade do WEF entre nações, contrariamente ao que a teoria anteriormente analisada preconiza (rendimentos crescentes e economias de escala), os países mais competitivos e com maior PIB *per capita*, são de pequena dimensão e população, conforme se observa na Tabela 4.

Tabela 4 - PIB *per capita* e Competitividade (TOP 10)

Posição	PIB <i>Per Capita</i> (2012)	Ranking Competitividade (2014-2015)
1	Mónaco	Suíça
2	Liechtenstein	Singapura
3	Luxemburgo	Estados Unidos
4	Noruega	Finlândia
5	Qatar e Bermuda	Alemanha
6	Suíça e Macau	Japão
7	Austrália	Hong Kong
8	São Marino	Holanda
9	Dinamarca	Reino Unido
10	Suécia	Suécia
	<i>Fonte: World Bank</i>	<i>Fonte: WEF</i>

Na coluna, do PIB *per capita* (excepto, o caso da Austrália) as primeiras posições são ocupadas por pequenos países. Ao prolongarmos a Tabela do TOP 10 para o TOP 15, encontramos no 12º lugar Singapura, no 13º o Kuwait, no 14º a Isle de Man e em 15º a Áustria. O “domínio” dos pequenos países parece inequívoco (mesmo considerando o argumento de que o PIB *per capita*, é um rácio que possa ser influenciado pelo numerador (a dimensão da população), e que no caso de países mais pequenos é comparativamente inferior).

A coluna do *ranking* de competitividade é mais homogénea, com uma divisão mais equilibrada no TOP 10 entre grandes e pequenos países: 40% grandes (Estados Unidos, Alemanha, Japão e Reino Unido) e 60 % pequenos países (Suíça, Singapura, Finlândia, Hong Kong, Holanda e Suécia), sendo de salientar, que os primeiros dois lugares do pódio são de pequenos países (Suíça e Singapura) e que no caso da Suíça, é uma liderança que decorre desde 2010.

Para aprofundar esta análise (sem considerar para já aspectos relacionados com a localização geográfica) e explorando quais as principais razões da liderança e sucesso destes países, em seguida (nas Caixas 2 a 5) sintetizamos os principais factores e políticas económicas que levam ao “êxito” destas economias. Para tal efeito, utilizamos dados estatísticos e estudos da OCDE, ONU e do *World Bank*, complementadas, com outras três fontes empíricas:

- Relatório “*Sucess of small countries*” (2015) do Banco Credit Suisse - Research Institute, (departamento especializado, nesta temática) e independente aos *policy-makers*;
- Reports da Nesta²⁸ organização Inglesa, cuja missão é estudar e ajudar organizações no processo de geração da inovação;
- Relatórios do *World Economic Forum*, nomeadamente: o *Global Competitiveness Report*, 2014.

Nas Caixas seguintes, uma breve síntese, dos factores críticos de sucesso económico dos seguintes países: Suíça²⁹; Luxemburgo e Liechtenstein; Singapura e Bermudas.

Caixa 2. Suíça

Localização: Europa, mais precisamente nos Alpes, fazendo fronteira com a França, Alemanha, Itália, Áustria e Liechtenstein:

- População 2012 (Globalstat): 8 milhões de pessoas
- PIB *per capita* 2014 (Globalstat): US\$55.327

No livro, “*Swiss Made: The Untold Story Behind Switzerland’s Success*” (Breiding, 2013) são relatados, alguns dos principais segredos para o sucesso da economia Suíça (que na teoria e considerando que se trata, de um país enclausurado no meio montanhoso, com dificuldades de comunicação e transporte, teria tendência ser um país fragilizado economicamente). Um dos primeiros “segredos” para este sucesso (é histórico e está relacionado com a postura neutra que a Suíça adoptou na segunda guerra mundial, o que lhe permitiu acumular riqueza nesse período face a alguns países Europeus.

Além da localização central na Europa, e da gestão diplomática-militar existem outros dois factores fundamentais economicamente a destacar:

- Forte sistema nacional de inovação: considerado um dos mais avançados do mundo, pela sua orientação e especialização para produtos de elevada qualidade, suportada quer ao nível de *research* público quer privado, permitindo criar várias marcas reconhecidas internacionalmente exemplos: Swatch, Nestlé. De acordo com (Breiding, 2013) este sistema e cultura de inovação não nasceu do vazio mas de um misto de vários elementos individuais, empresariais e governamentais. De salientar que a Suíça faz parte dos países que gasta acima de 2% (Nesta, 2014) em Research e Desenvolvimento (a média europeia ronda os 1,2%).
- Serviços financeiros: que se associam ao sigilo fiscal e às vantagens legais existentes para a gestão de fortunas e que fazem da Suíça, um dos mais atractivos locais do mundo para investidores. Salienta-se que esta estratégia financeira, é um tema “quente e forte” das agendas internacionais, sendo fortemente questionado até quando se poderá manter este tipo actuação, por parte da Suíça.

²⁸ Site oficial: <http://www.nesta.org.uk/>.

²⁹ O caso Suíço, é um dos mais paradigmáticos ao nível de políticas de inovação. No link: <http://bit.ly/1M7ZiFr>; encontra-se um estudo pormenorizado da OECD, com as suas políticas publicas no âmbito da inovação e o respectivo êxito económico.

Caixa 3. Liechtenstein e Luxemburgo

Localização: são dois pequenos países “enclausurados” no centro da Europa, o Liechtenstein entre a Áustria e a Suíça, o Luxemburgo entre a Bélgica, Alemanha e a França.

- População 2010 (Globalstat): O Liechtenstein tem 37 mil habitantes, o Luxemburgo 500 mil habitantes.
- PIB *per capita* 2010 (Globalstat): US\$81.835

Estas duas nações, partilham além da reduzida dimensão a localização no centro da Europa, (por exemplo: 40% da mão-de-obra no Luxemburgo, é residente na Alemanha, França e Bélgica) partilham a mesma abordagem económica, de “centros financeiros”. O Liechtenstein é mesmo considerado um paraíso fiscal e o Luxemburgo (que no início deste século XX chegou a ser um produtor de minério) especializou-se na área financeira, com cerca de um terço do seu PIB a ter proveniência do sector financeiro (fonte: União Europeia, 2014) é actualmente a segunda maior praça financeira do Mundo, com uma legislação única para fundos de investimento.

Caixa 4. Singapura

Localização: é uma cidade-estado localizada na ponta sul da Península da Malásia, num estreito único entre a Malásia e a Indonésia.

- População 2010 (Globalstat): 5,4 milhões de pessoas
- PIB *per capita* 2010 (Globalstat) : US\$81.835

É um dos maiores portos de toda a Ásia, e um centro de comércio, de toda a zona Sudoeste da Ásia. Singapura é conhecida pelo milagre da Ásia, dado que passou de uma economia do Terceiro Mundo, ainda que com uma posição relevante no comércio marítimo criada pelos britânicos durante o período colonial, para o Primeiro Mundo em apenas uma geração. Hoje lidera em produto por habitante os outros “tigres” asiáticos, como Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan. Este “milagre” económico impressionou muitos dirigentes políticos nas economias emergentes e mesmo no mundo desenvolvido

Além do aproveitamento da sua óptima localização, existem outros factores, a destacar no êxito económico de Singapura:

- Políticas públicas activas com um modelo de planeamento estratégico de Estado alavancado em empresas ligadas ao governo em sectores estratégicos e na criação ao longo de infra-estruturas (universidades, centros de pesquisa) de várias décadas, sem alternância política, o que transformou o país à escala global das cadeias de fornecimento mundiais das multinacionais e mais recentemente em polo financeiro atraindo “cérebros” em diferentes áreas do conhecimento. Os gastos públicos de Singapura em I&D também ultrapassam os 2% (fonte: Nesta, 2014);
- Enorme abertura e flexibilidade económica aos mercados externos quer ao nível de exportações, quer pelo apelo ao incentivo directo estrangeiro (IDE) de acordo com o estudo da Nesta, de 1998 a 2008 o IDE em Singapura triplicaram

Caixa 5. Bermudas

Localização: Pequeno Arquipélago no meio do Oceano Atlântico. Antiga colónia Britânica.

- População 2010 (Globalstat): 66 mil habitantes
- PIB *per capita* 2010 (Globalstat): US\$76.403

A sua economia (com uma elevada taxa de importações) baseia-se fundamentalmente em dois principais vectores:

- Política fiscal: com taxas de imposto das baixas do mundo (paraíso fiscal);
- Turismo: nomeadamente no domínio do turismo de Luxo.

Desta breve síntese (estudo empírico) sobre estes países, salientamos dois factores que parecem suportar o sucesso económico, e permitem atingir o topo da competitividade:

- Política fiscal agressiva: com a crescente globalização, a localização geográfica têm assumindo novos contornos em que a variável fiscal e bancária se revela como um factor fundamental (Faria, 2000) favorecendo assim, o aparecimento e crescimento de zonas insulares que anteriormente, estavam desprovidas de recursos de valor económico sustentado. Alguns destes países (além dos já anteriormente, referidos casos) desenvolveram estratégias de atracção de capitais estrangeiros suportados em políticas fiscais de impostos sobre o rendimento. No entanto, as discussões, debates e alertas sobre a “sustentabilidade deste tipo de abordagens financeiro-fiscais” sucedem-se em relatórios internacionais (OCDE, 1998). Directamente associada a esta questão, está também todo “o negócio do *private banking* e actividades de trust que contribuem para 4/5 do negócios financeiros das *offshores*³⁰” (Faria, 2000);
- Forte sistema nacional de inovação: temática que exploramos ao longo no capítulo quatro. A inovação é particularmente, importante para estas pequenas economias para que ultrapassem as fronteiras do conhecimento e possibilitem a geração de maior valor acrescentado, face ao obtido pela mera integração e adaptação a tecnologias exógenas. O próprio WEF nos seus relatórios reconhece que embora os países menos avançados possam ainda melhorar a sua produtividade através da adopção de tecnologias já existentes para aqueles que já tenham atingido algum nível de desenvolvimento estas (tecnologias) já não são suficientes para aumentar a produtividade. As empresas destes países devem projectar e desenvolver produtos e processos de “ponta” para manter uma vantagem competitiva e avançar na direcção de actividades com maior valor agregado. Esta progressão exige um ambiente propício para a actividade inovadora, suportada tanto no apoio público como privado (têm acontecido nos exemplos: Suíça e Singapura).

A principal constatação desta primeira análise (suportada: no PIB *per capita* e *ranking* de competitividade) é que parece válida a hipótese de que afinal os pequenos países podem ser competitivos, desde que adoptem políticas e estratégias adequadas e sustentadas na criação de valor. No entanto, se adicionarmos critérios geográficos e de localização a esta análise, verificamos que todos (excepto: as Bermudas) estes pequenos países, estão junto aos centros de decisão, conhecimento e inovação tecnológica (a maioria faz mesmo parte do continente Europeu). Desta forma, no próximo capítulo, exploramos a competitividade (e respectivo *ranking*) de pequenas economias isoladas.

5.2 A competitividade e as PEI

Um das características já anteriormente analisada das PEI é o seu isolamento (localização ultraperiférica), muitas são ilhas perdidas no Oceano Pacífico, Índico, e no caso Europeu, Atlântico. A expectativa inicial, para as PEI face aos argumentos (má localização geográfica, vulnerabilidades próprias) anteriormente referidos é que possam

³⁰ Estado ou região autónoma, onde a lei fiscal oferece taxas de tributação muito baixas.

ter um desempenho competitivo negativo, nos *rankings* internacionais sobre a temática (como o do WEF). A Tabela 5 (em seguida) apresenta a evolução ao longo dos últimos 8 anos, da posição no *ranking* de competitividade do WEF, das PEI.

Tabela 5 - Desempenho das PEI no ranking da competitividade 2006-2014

País	Posição no Ranking do WEF								
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Armenia	80	93	97	97	98	92	82	79	85
Azerbaijan	62	66	69	51	57	55	46	39	38
Bahrain	48	43	37	38	37	37	35	43	44
Barbados	41	50	47	44	43	42	44	47	55
Belize						123			
Bhutan								109	103
Bolivia	99	105	118	120	108	103	104	98	105
Botswana	57	76	56	66	76	80	79	74	74
Burundi	122	130	132	133	137	140	144	146	139
Cape Verde					117	119	122	122	114
Chad	121	131	134	131	139	142	139	148	143
Dominican Republic	93	96	98	95	101	110	105	105	101
Guinea							141	147	144
Guyana	113	126	115	104	110	109	109	102	117
Haiti						141	142	143	137
Jamaica	67	78	86	91	95	107	97	94	86
Kazakhstan	50	61	66	67	72	72	51	50	50
Kyrgyz Republic	110	119	122	123	121	126	127	121	108
Lesotho	101	124	123	107	128	135	137	123	107
Macedonia, FYR	84	94	89	84	79	79	80	73	63
Malawi			119	119	125	117	129	136	132
Mali	115	115	117	130	132	128	128	135	128
Mauritius	55	60	57	57	55	54	54	45	39
Moldova					94	93	87	89	82
Mongolia	89	101	100	117	99	96	93	107	98
Nepal	104	114	126	125	130	125	125	117	102
Paraguay	107	121	124	124	120	122	116	119	120
Rwanda					80	70	63	66	62
Seychelles							76	80	92
Singapore	8	7	5	3	3	2	2	2	2
Suriname						112	114	106	110
Swaziland					126	134	135	124	123
Tajikistan	96	117	116	122	116	105	100		91
Timor-Leste	120	127	129	126	133	131	136	138	136
Trinidad and Tobago	76	84	92	86	84	81	84	92	89
Zambia	118	122	112	112	115	113	102	93	96
Zimbabwe	112	129	133	132	136	132	132	131	124
Nº PEI em análise e com ranking no ano	26	26	27	27	31	34	35	35	36
Nº Países ranking WEF / ano	120	128	132	132	139	142	144	148	144
Média Ranking PEI	86	96	97	96	99	101	99	98	96
Média / Nº Países Ranking	72%	75%	73%	73%	71%	71%	69%	66%	66%
Média Ranking PEI (sem considerar Singapura)	90	99	101	100	102	104	102	101	98

Fonte: Elaborado a partir de dados do WEF

Nota: O WEF, não têm dados disponíveis para todas as PEI, e mesmo para os territórios onde existem dados, nem sempre é possível aceder à informação histórica (de todos os anos). A Tabela foi construída com base nos dados disponíveis no *Global Competitiveness Index Historical Dataset* de 2006-2014).

Em primeira análise aos resultados obtidos, há que “destacar” o caso de Singapura, que é uma exceção à regra (face às restantes PEI) pois está no topo da competitividade internacional (analisado no subcapítulo anterior). Desta forma, na referida Tabela, foi acrescentada uma linha, com a média da posição no *ranking* das PEI sem considerar o “efeito Singapura”, o que naturalmente produziu um ligeiro agravamento da posição média das PEI no *ranking*.

Os dados obtidos do WEF, apresentados na Tabela 5 (aproximadamente: com 140 países, este número varia anualmente) podem ser considerados uma amostra representativa das PEI, estando contempladas (nos anos mais recentes) cerca de 35 a 36 PEI, o que representa 50% das PEI existentes (infelizmente, a restante metade nem é considerada pelo WEF). Da análise aos resultados obtidos, há que salientar desde já, os seguintes aspectos:

- A grande maioria das PEI ocupa posições no último terço do *ranking* da competitividade mundial, com a agravante de que este cenário está inalterado nos últimos 8/9 anos com a posição média das PEI no ranking a ser constante, (situando-se no intervalo de posições entre a nº90 e a nº105). Salienta-se ainda que esta análise da posição média no *ranking* por parte das PEI, deve ser interpretada com atenção, pois trata-se de uma medida de concentração, podendo existir desvios em relação à tendência central, um exemplo: em 2014-2015 a posição média é a nº 96, mas quase 60% (21 em 36) das PEI está posicionada no *ranking* para além da posição média;
- As PEI ocupam as últimas posições do *ranking*, o que confirma a expectativa (na sequência do enquadramento teórico anterior) de que a localização ultraperiférica condiciona significativamente a competitividade.

A leitura destes dados (competitividade da PEI), além de demonstrar um assimétrico desenvolvimento económico e social entre diferentes territórios, torna evidente e urgente a necessidade de criar e desenvolver uma abordagem de inovação para regiões ultraperiféricas. Neste sentido existem, algumas estratégias e sectores de actividades para os quais os diversos institucionais (Comissão Europeia, UNEP e UNESCO) têm estado a apontar como indicados para os futuros modelos de desenvolvimento sustentável destas pequenas economias:

- Turismo (sustentável): Além de benefícios económicos, permite estabelecer relações com as comunidades que o rodeiam, e incorporar a consciencialização da população sobre a degradação do ambiente, bem como, a preocupação em estudar as suas causas, possíveis soluções e as alternativas para os problemas. Desta forma princípios de sustentabilidade relacionados

com o desenvolvimento turístico, contribuem para a promoção dos sectores públicos e privado e geram benefícios para as comunidades de acolhimento;

- Agro-indústria: aposta na diferenciação deste tipo de produtos (certificação e rotulagem), sendo a denominação de origem protegida um veículo preponderante, que permite:
 - Ao nível qualitativo: aproximar pessoas melhorando o conhecimento do produto, preservando e desenvolvendo capacidades;
 - Ao nível qualitativo: a certificação, acompanhada pela promoção de produtos origina normalmente um aumento da procura;
 - Ao nível do ordenamento do território e conservação da biodiversidade: a certificação é um instrumento que ajuda a estabelecer e a fortalecer a gestão da terra e da biodiversidade (preservando as paisagens tradicionais);
 - No tocante aos aspectos sociais: a certificação favorece a regeneração de áreas desfavorecidas e a sua valorização.

5.3 Conclusões e reflexões preliminares

O conceito de competitividade ao nível nacional e regional não é consensual, entre economistas, académicos e público em geral. No entanto, o *World Economic Forum*, entidade independente que avalia a competitividade entre nações, divulga anualmente um *ranking* (aceite pela comunidade em geral) e que utilizamos neste trabalho como ferramenta de diagnóstico do desempenho económico e competitivo entre diferentes nações.

Na análise efectuada a este *ranking* constatamos os seguintes aspectos: (face às expectativas iniciais, considerando a revisão da literatura dos anteriores capítulos):

Em primeiro lugar, validamos que as vulnerabilidades específicas das pequenas economias isoladas têm um impacto negativo na respectiva competitividade económica, pois a maioria das PEI (excepto o caso de Singapura) ocupa um lugar muito secundário (*último terço do ranking*) no palco da competitividade global. O próximo capítulo (estudo empírico) com a exploração dos bastidores da C&T no arquipélago dos Açores, permitirá perceber ainda melhor este fenómeno.

Em segundo lugar (embora a maioria das PEI se encontre mal posicionada na competitividade global) fica reforçada a conclusão de anteriores capítulos (ver tópicos em 4.3) de que vulnerabilidades como a reduzida dimensão populacional e mercado interno são constrangimentos possíveis de ultrapassar, analisamos vários casos de

pequenas nações que ocupam um lugar de destaque no *ranking* da competitividade (exemplo: Suíça).

É assim, evidente (como aliás já, a UNESCO e a Comissão Europeia têm vindo a reconhecer), que o desenvolvimento económico e social destes pequenos territórios isolados não pode continuar suportado na “bengala” financeira de outras nações ou regiões (com especial atenção para as OR, que podem usufruir da “solidariedade” nacional e Europeia, exemplo: subsídios comunitários). Desta forma, o caminho de futuro apontado para as PEI, parece estar associado a estratégias e políticas activas nos domínios da economia da inovação e do conhecimento (geração de valor acrescentado de forma sustentada) como é o caso dos dois sectores que mencionamos: o turismo (vertente da sustentabilidade) e o sector da agro-indústria (com a exploração da rotulagem e a denominação de origem).

6. Estudo Empírico

6.1 Enquadramento e Objectivos

A segunda parte da dissertação aplica na prática a teoria desenvolvida nos capítulos anteriores. Desta forma (e conforme preconizado anteriormente), este capítulo procurará a criação de uma moldura conceptual para servir de alicerce ao modelo de desenvolvimento económico específico, para as PEI.

Directamente ligada à necessidade, de desenhar um modelo de desenvolvimento sustentável para as PEI, está no caso Português, o arquipélago dos Açores, que se torna interessante pelo potencial analítico, pela utilidade para a política pública, e validação das oportunidades existentes para uma *Outermost Region* de desenvolver um posicionamento na cena global que permita ser mais resiliente e menos carente de políticas públicas solidárias.

Este capítulo está, assim, confinado à análise empírica do ecossistema de inovação no arquipélago dos Açores, começando pelo diagnóstico do actual “cenário” (através da análise de dados empíricos empresariais: acreditação de processos e registo de marcas) para, em seguida, testar a nova *framework* da criação de uma grelha, com potencial de aplicação e desenvolvimento da competitividade em pequenas economias isoladas.

6.2 Metodologia

Ao nível metodológico, considerando a literatura anteriormente revista (e.g. Freeman 1987, Lundvall 1992, Nelson 1993) o estudo empírico emprega algumas opções sobre o suporte teórico. Desta forma, o modelo de análise exploratório contempla os seguintes elementos:

- Organizações: estruturas formais criadas com propósitos explícitos, como, o lucro e/ou o fomento de actividades científicas;
- Instituições: conjunto de hábitos, normas, rotinas, práticas estabelecidas, regras e relações entre pessoas, grupos e organizações;
- Constituintes do Ecossistema: Organizações e Instituições.

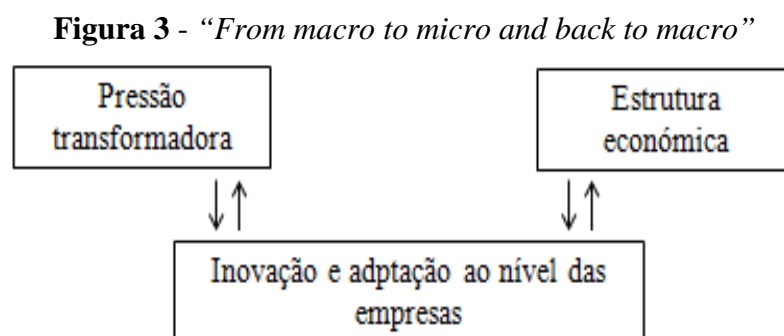
Levando em conta os referidos elementos realizamos um conjunto de tarefas, como a descrição das especificidades do ecossistema económico açoriano, nomeadamente a sua organização, seus principais actores, o quadro institucional e o estabelecimento de redes

de competências, tendo para tal considerado as seguintes organizações locais e nacionais:

- Empresas Locais;
- Governo Regional do Açores;
- Universidade dos Açores;
- Câmaras de Comércio;
- Instituto Português de Acreditação (IPAC);
- Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Esta análise exploratória está assente num modelo de “processo-produto”, que permite: em primeiro lugar, mapear o fluxo e a intensidade do conhecimento, a aprendizagem e dinâmica empreendedora, para em segundo lugar, avaliar a estrutura e funcionamento do ecossistema de inovação perante factores de pressão e mudança como: vulnerabilidades próprias de territórios ultraperiféricos, elevados subsídios e incentivos fiscais que os Açores receberam nas últimas décadas.

Desta forma, construímos, uma metodologia para analisar o ecossistema económico dos Açores, partindo da abordagem: “*from macro to micro and back to macro*”, (Lundvall ,1999) utilizada, por exemplo, no âmbito do “*Disko Project*” (projecto que analisou o sistema de inovação Dinamarquês) e que se explica muito sucintamente, através do esquema seguinte (Figura 3):



Fonte: Adaptado de Lundvall (1999)

Esta abordagem permite tirar uma fotografia à economia local como um todo, dado que faz em simultâneo o “*link*” entre as transformações e ajustamentos de inovação ao nível empresarial, as pressões e estímulos externos (ex. políticas públicas, subsídios) e a estrutura económica da região. Para dar seguimento a tal abordagem, foi necessário, considerar alguns factos estilizados, como:

- As empresas Açorianas desempenham o papel mais importante no sistema de inovação;
- As empresas Açorianas interagem entre si e com as estruturas de conhecimento;
- Empresas de diferentes sectores contribuem de forma diferenciada para o processo de inovação.

Perante tais factos, esta análise exploratória analisa e avalia o ecossistema de inovação económico dos Açores, percorrendo os seguintes passos:

- 1) Detalhar as especificidades regionais, utilizando para tal, indicadores macroeconómicos, como: o *PIB per capita*, a demografia, a taxa de emprego, as habilitações literárias dos recursos humanos e/ou outros que se demonstrem capazes de influenciar a competitividade do território;
- 2) Estudo e análise dos processos internos de acreditação empresarial junto de organismo especializado, o que permite avaliar o desenvolvimento dos processos internos de organização (melhores práticas), considerando as características locais e de cada sector de actividade;
- 3) Estudo e análise do “produto” através da geração de marcas (o seu registo oficial) a nível nacional e internacional, percepcionando, assim, o desenvolvimento de um produto ou serviço que pretende suprir uma necessidade do mercado ainda não existente e a criação de ligações comerciais ao nível externo (fora do arquipélago).

No final, a informação recolhida e analisada em cada um destes passos é revertida para uma matriz conceptual de desenvolvimento do ecossistema de inovação para as PEI.A Tabela 6 reúne os passos a percorrer, as respectivas estratégias, análises a efectuar e as principais fontes de informação que lhe estão associadas.

Tabela 6 - Resumo das estratégias e métricas de avaliação do ecossistema de inovação

Estratégia / métricas de avaliação		Análise	Principais Fontes de Informação Empírica
1)	Especificidades regionais ao nível da competitividade	Qualitativa e Quantitativa	INE; Pordata; SREA
2)	Processos internos acreditados	Qualitativa e Quantitativa	IPAC
3)	Geração e registo de marcas e (<i>network</i>)	Qualitativa e Quantitativa	INPI

Fonte: Edição própria

As principais fontes de informação empírica, de suporte a todo o estudo empírico, são:

- INE (instituto nacional de estatística), Pordata (base de dados da fundação Manuel dos Santos) e SREA (instituição açoriana, especializada em estatísticas do arquipélago açoriano);

- IPAC (instituto português de acreditação) e respectiva base de dados com registos de acreditação, em: <http://bit.ly/1PLEf2m>;
- INPI (instituto nacional da propriedade industrial) e respectiva base de dados de registos de marcas, em: <http://bit.ly/1GyU2yU>.

A recolha dos dados utilizados decorreu no período de Janeiro 2015 a Setembro 2015. O conjunto de empresas (amostra) seleccionada para estudo, e respectivos procedimentos adoptados estão explicados no capítulo 6.3.3, no entanto existem desde já algumas limitações ao estudo empírico, que importa desde já mencionar:

- A base de dados do IPAC permite aceder a todos os processos de acreditação (e respectivas empresas certificadas), no entanto é omissa quanto à data em que as mesmas foram atribuídas. Assim, não foi possível obter e analisar, para a amostra estudada, o histórico e consequentemente a evolução temporal da acreditação de processos empresariais. No sentido de reforçar a obtenção desta informação, ainda consultamos a empresa Cem Palavras, empresa responsável nacional pela publicação, Barómetro de Certificação e especialista nesta temática, mas foi um “esforço” sem resultados positivos;
- A comparabilidade dos dados e resultados obtidos no estudo Açores, com outros arquipélagos, ou pequenas economias isoladas. O presente estudo é uma análise pioneira, não existindo a mesma tipologia de dados e análise para territórios semelhantes, o que não permite efectuar análises comparativas (*benchmarking*). Teria sido interessante (podendo, no entanto ser objecto de estudo em outros trabalhos académicos) submeter, os arquipélagos da Madeira ou Canárias, à mesma metodologia de análise, dado que são *Outermost Regions* e geograficamente também estão localizados na Macaronésia (designação dos vários grupos de ilhas no Atlântico Norte, perto da Europa e de África).

6.3 Análise do ecossistema económico do Arquipélago dos Açores

6.3.1 Retrato dos Açores

Para iniciar a exploração empírica ao ecossistema económico do arquipélago dos Açores, analisamos em primeiro lugar o retrato do arquipélago a vários níveis, como: território, funcionamento e condições jurídicas³¹ e económico-socialmente. O território dos Açores abrange nove ilhas, divididas em três grupos de origem vulcânica:

³¹ Ter em conta que se trata de uma região autónoma portuguesa cuja acessibilidade está dependente da política do país cujo modelo adoptado pode ser benéfico ou negativo para a sua competitividade. É um constrangimento de natureza “determinante”.

- O grupo oriental, formado pelas ilhas São Miguel e Santa Maria;
- O grupo central, formado pelas ilhas Terceira, Faial, Pico, São Jorge e Graciosa;
- O grupo ocidental, formado pelas ilhas Flores e Corvo.

As ilhas estendem-se por uma faixa de cerca de 600 km, com uma área territorial total de 2330 km², estão situadas numa zona de grande actividade sísmica e vulcânica, na junção de três placas tectónicas (numa área anticiclónica, com um clima subtropical).

Ao nível jurídico, o arquipélago dos Açores está organizado, como uma região autónoma, nas mesmas condições jurídicas de Portugal Continental, mas com poderes autónomos exercidos por uma assembleia eleita ao nível regional, integrando a União Europeia com o estatuto de região ultraperiférica conforme, declaração anexa ao Tratado de Maastricht, 1992.

Tal como já referido anteriormente, os Açores sofrem de vulnerabilidades, comuns às pequenas economias isoladas (como: a localização periférica ou a reduzida dimensão) e consequentemente fragilidades e vulnerabilidades económicas. Por outro lado, têm um enorme potencial económico por explorar, aproveitando o crescente desenvolvimento e interesse do público em geral por certas actividades e produtos como: o gosto pela natureza e o consumo de produtos únicos e de origem tradicional e natural, que conforme discutido anteriormente, geram oportunidades económicas específicas e únicas para estas pequenas ilhas (UNESCO, 2012).

Ao nível económico e social a Tabela 7, sintetiza os principais indicadores dos Açores (comparando-os com os dados de Portugal):

Tabela 7 - Principais indicadores económicos e sociais dos Açores

Indicadores (2012)	Açores	Portugal
População (residente)	247.372	10.516.844
População com ensino superior	10,0%	13,8%
Taxa de desemprego	11,1%	13,2%
PIB <i>per Capita</i>	14.688€	16.136€

Fonte: Pordata e INE (2014)

A população residente nos Açores, em 2012, conforme consta na Tabela 7 é de aproximadamente 247 mil habitantes, com uma estrutura menos envelhecida do que o Portugal ³², Percentagem de idosos Açores 13% vs. 19,2% Portugal (Pordata, 2014).

Ao nível educacional, as habilitações ao nível do ensino superior (indicador relevante para a produtividade e competitividade internacional que se torna diariamente mais exigente, complexa e especializada) os números dos Açores são inferiores aos de Portugal, com 76,8% da população a não ter completado o ensino secundário (Portugal 69,5%) e com apenas 10% da população com o ensino superior (Portugal 13,8%).

A taxa de desemprego (indicador variável e conjuntural) foi em 2012 de 11,1% ligeiramente inferior à média de Portugal 13,2%. No entanto, sobre esta temática (dados do “emprego”) há que salientar ainda que a percentagem de empregados no sector primário (agricultura e pecuária) nos Açores foi de 8,5%, superior à média de Portugal 3,1% (Pordata, 2014).

Por fim, e no que respeita ao último indicador, da Tabela 7. a geração de riqueza (PIB *per capita*) verifica-se um “atraso” em relação ao PIB *per capita* de Portugal e Europeu (PIB *per capita* médio europeu 27.474 €). No entanto, ao analisar a Tabela 8 com a evolução do PIB *per capita* dos Açores dos últimos 20 anos, verifica-se que o arquipélago dos Açores, nesta matéria, têm vindo a “recuperar terreno” para o PIB *per capita* de Portugal.

Tabela 8 - Evolução do PIB *per capita* nos Açores

PIB <i>Per Capita</i> / ano	1995	2000	2011	2012	2013
Portugal (PT)	8 155 €	11 300 €	16 686 €	16 136 €	16 372 €
RAA	5 711 €	8 800 €	15 266 €	14 688 €	14 927 €
RAA / PT	70%	78%	91%	91%	91%

Fonte: Pordata e SREA

A leitura destes dados deve ter em conta o impacto dos avultados subsídios comunitários recebidos. A Tabela 9 resume os vários subsídios recebidos pelos Açores, em especial através dos programas FEDER e FSE no período de 1985 a 2008. O montante total a que ascenderam estes subsídios é de aproximadamente 3.192 milhões

³² Referência a Portugal Continental, sem considerar as regiões autónomas dos arquipélagos da Madeira e dos Açores.

de euros (valor significativo, se considerarmos que o valor do PIB nos Açores entre o ano 2010 a 2014 esteve no intervalo 3.000 a 3.800 milhões de euros).

Apesar da atribuição e aplicação destes (subsídios comunitários) não ser directamente explorado nesta dissertação, estes estão “presentes” em toda a análise. O objectivo do estudo empírico dos próximos capítulos é diagnosticar o actual panorama económico dos Açores, mas também perceber se o impacto destas “injecções de capital” foram positivas no médio-longo prazo e incentivaram alterações na estrutura económica dos Açores, colocando-a na rota da economia do conhecimento, inovação e tecnologia, com geração de riqueza de modo sustentado.

Tabela 9 - Subsídios recebidos pelos Açores no período 1985 - 2008

Período temporal	Instrumento Pré-Adesão	FEDER	FSE	FEOGA-O / FEADER	IFOP / FEP	FEOGA-G / FEAGA	Fundo de Coesão	Total
1985 - 1988	22.511.163,73	19.756.072,54	1.616.094,00	113.099,32	0,00	S/ Inf.	0,00	43.996.429,59
1989 - 1993	24.298.228,66	289.406.947,05	371.481,20	1.715.709,11	0,00	42.322.409,27	0,00	358.114.775,29
1994 - 1999	0,00	547.936.750,64	61.647.416,57	104.857.329,53	15.027.529,78	138.460.515,76	0,00	867.929.542,28
2000 - 2006	0,00	723.403.447,55	126.683.090,78	264.180.815,95	36.325.046,56	330.924.102,86	49.748.975,86	1.531.265.479,56
2007 - 2008	0,00	166.823.638,57	15.844.169,92	72.382.775,48	7.180.874,06	104.846.140,28	23.595.884,93	390.673.483,24

Fonte: Tribunal de Contas, anexo das contas regionais dos Açores (2013)

6.3.2 Actividade empresarial nos Açores

Nos anteriores capítulos, efectuamos a revisão dos principais indicadores económico-sociais dos Açores, neste capítulo é explorada a actividade empresarial nos Açores, sendo para tal efeito, analisados os seguintes aspectos:

- i) Valor acrescentado bruto (VAB);
 - ii) Balança comercial e comércio internacional;
 - iii) Perfil do tecido empresarial açoriano;
 - iv) Actividades de I&D nos Açores.
- i) Valor acrescentado bruto

A Tabela 10 (em seguida) sintetiza a contribuição de cada actividade produtiva (no ano de 2013) para o VAB (corresponde ao resultado final da actividade produtiva, no decurso de um período).

Tabela 10 - Contribuição por actividades para o VAB (2013)

Contribuição para o VAB por Actividades	RAA	Portugal
1 - Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	8,4	2,1
2 - Indústrias extrativas; indústrias transformadoras; produção e distribuição de eletricidade, gás, vapor e ar frio; captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	8,3	16,6
3 - Construção	5,8	5,5
4 - Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos; transportes e armazenagem; atividades de alojamento e restauração	24,4	23,5
5 - Atividades de informação e comunicação	2,0	3,7
6 - Atividades financeiras e de seguros	3,6	7,0
7 - Atividades imobiliárias	11,4	10,8
8 - Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares; atividades administrativas e dos serviços de apoio	3,6	7,0
9 - Administração pública e defesa; segurança social obrigatória; educação; saúde humana e ação social	29,5	21,0
10 - Atividades artísticas e de espetáculos; reparação de bens de uso doméstico e outros serviços	3,2	2,9

Fonte: SREA (2014)

As rubricas que mais contribuem para o VAB dos Açores, ou as que apresentam maior disparidade face aos valores de Portugal Continental, são seguidamente comentadas:

- **Serviços públicos:** com uma contribuição de quase 30% (superior ao verificado em Portugal 21%). Este é um resultado “esperado”, dado que é comum em pequenas economias isoladas, onde os serviços públicos têm um papel preponderante ao nível do emprego³³ e estímulos à economia. O caso dos Açores tem ainda um factor “adicional” (nesta matéria: a base militar das Lajes³⁴ (na ilha Terceira) que faz disparar este contributo para o VAB;
- **Agricultura, produção animal, caça e floresta:** contribuição de 8,4% (em Portugal é de 2,1%) o que demonstra a importância para a economia local: das fileiras do leite e lacticínios, carne, pesca. Na Caixa 6 (em seguida) é analisado em detalhe a actividade e estratégia actualmente seguida para estas fileiras de negócio (e que são relevantes para o presente estudo, na sequência do que foram as conclusões preliminares do capítulo 4.3);

³³ Nas PEI existem reduzidas possibilidades de recrutamento, a mão-de-obra especializada além de escassa é formada fora do arquipélago (e nem sempre retorna) o que obriga a um esforço financeiro adicional para conseguir contratar ou reter os melhores profissionais. Acresce também, que com uma população pequena, onde os laços familiares estão bem presente no recrutamento, há espaço para situações de conflitos de interesses, imparcialidades, corrupção e a uma cultura de promoção profissional totalmente alheia ao mérito e ao esforço (Briguglio, 1995).

³⁴ Base militar da NATO de cooperação entre portugueses e norte-americanos que se iniciou durante a II Guerra Mundial, e que além da importância geopolítica, é vital para a economia da ilha da Terceira, considerando não só os 650 militares americanos residentes na base, como os 900 trabalhadores civis portugueses directamente associados. No início do ano de 2015, a administração americana, têm vindo a acentuar a hipótese de redução do investimento dos EUA na base das Lajes, o que têm gerado ampla discussão mediática e política.

- Fraca contribuição para o VAB de actividades terciárias como: a informação e comunicação (2%), actividade de consultoria financeira e de seguros (3,6%), actividades de consultoria científica e técnica e similares (3,6%) indicando algum “atraso” para a economia açoriana entrar na economia do conhecimento (desenvolvimento e contributo do sector dos serviços);
- O sector dos Turismo, que têm enorme potencial, mas ainda pouca expressão no VAB regional. Na Caixa 7, exploramos com algum detalhe os dados e o panorama actual deste sector na região.

Por fim, é de salientar a modesta contribuição das indústrias nos Açores (8,3%) face a Portugal (16,6%).

Caixa 6. Fileiras de negócio (Lacticínios, Carne e Pesca)

Fileira do Leite e dos Lacticínios

Para o total da produção de leite de vaca em Portugal em 2012, os Açores contribuíram com cerca de 30%, representando a ilha de São Miguel 64,9% do total do arquipélago. Relativamente aos produtos lácteos, a produção de queijo é aquela que revela maior expressão, e os iogurtes de maior dinamismo, seguindo-se a estratégica da aposta em produtos com maior valor acrescentado em detrimento de produtos industriais com menor valorização (como o leite em pó ou a manteiga). É de salientar que o queijo produzido nos Açores representou em 2010, 30% da produção nacional de queijo, existindo na região dois queijos com denominação de origem protegida: o queijo de São Jorge e o Queijo do Pico.

Fileira da Carne

A fileira da carne encontra-se muito concentrada na carne de bovino, facto que está directamente associado à produção de leite. Em 2012, o número de cabeças de gado bovino ascendia a 273 mil, cerca de 18,2% do total nacional, representando as vacas leiteiras 33,70% do total. Existe denominação de origem protegida para a “*carne dos Açores*”.

Fileira da Pesca

O sector das pescas representou, em 2012, 46% das exportações açorianas (peixe e conservas de atum) e cerca de 5% do emprego na região. Em 2011, a pesca nos Açores representou 15% do valor pescado a nível nacional. O *cluster* das pescas encontra-se integrado na economia local, com interligação à indústria dos tunídeos, parecendo existir boas estruturas ao nível das embarcações bem como de refrigeração e congelação. Têm existido vários programas da administração local para a actividade da pesca, nomeadamente, na valorização comercial do pescado, na requalificação da rede de frio, no estímulo da criação de uma rede de distribuição de lojas de pescado e no desenvolvimento da capacidade da indústria conserveira e de transformação. Nos últimos anos têm-se acentuado as preocupações para que seja respeitada a exploração sustentável dos recursos piscatórios.

Fonte: SREA (2013), BES Research (2010), Pordata (2014)

Caixa 7. Fileira de negócio (Turismo)

Os Açores são um arquipélago deslumbrante composto por grande diversidade natural, entre “o verde das fajãs e o mar azul das baleias” (OMT, 2012), um paraíso isolado que continua perdido na natureza a preservar e a redescobrir, onde é possível apostar no turismo de referência e na excelência dos seus produtos. Vários prémios têm sido ganhos como por exemplo: o título de melhor destino turístico “verde” global da Europa, uma distinção atribuída pela *European Coastal and Marine Union* (EUCC).

No entanto, apesar dos prémios e menções em revistas de relevo mundial a relevância do sector turístico no VAB dos Açores ainda é reduzida, cerca de 6% em 2012 (SREA, 2012). Esta informação é ainda complementada pelos seguintes dados:

- A capacidade hoteleira, aumentou de 61 unidades para 83 unidades desde o ano 2000 até ao ano de 2012, mas actualmente está estabilizada em torno das 80 unidades (Observatório do Turismo, 2012);
- A nível da ocupação do turismo rural (fundamental face às características dos Açores) os dados obtidos apontam para uma estadia média entre 3 a 4 noites em casas de campo e hotéis rurais (respectivamente) e uma taxa média de ocupação entre 37,25% e 13,78% (Observatório do Turismo, 2012).
- As receitas obtidas, com o turismo têm vindo a diminuir (cerca de -24%) desde 2005 até 2012 (observatório do Turismo, 2012). Este facto é explicado pelo Turismo de Portugal e pelas instituições governamentais Açorianas, como resultado da crise económica internacional, por sua vez o Observatório do Turismo parece ir mais longe, explicando a quebra nas receitas, com a inadequada estratégia de captação de turistas, bem como, a uma oferta sem a necessária qualidade e ainda pouco estruturada (explicação esta que no meu entendimento, tem maior adesão á realidade).

Saliente-se ainda a importante opinião dos turistas, que de acordo com os inquéritos realizados pelo Observatório de turismo dos açores (2012), revelam algumas tendências, como sejam:

- Cada vez mais os açores são visitados por turistas nórdicos (embora o maior peso de visitantes, sejam ainda turistas nacionais);
- 90% dos turistas estão na faixa etária entre os 25 e os 55 anos (turistas activos e que procuram actividades e experiências diferentes);
- Os pontos mais valorizados pelos turistas são a natureza, a paisagem, o ambiente calmo, a novidade e o exotismo das ilhas;
- Os pontos negativos apontados pelos turistas estão relacionados com as infra-estruturas (estradas, sinalização de percursos turísticos, aeroportos) com os transportes aéreos e marítimos entre as ilhas do arquipélago, e com o défice de apoio turístico prestado.

Em suma, o turismo no arquipélago dos Açores que tem potencialidades únicas, no tocante aos seus recursos naturais, parecem estar a subaproveitados, as taxas de ocupação e os factores acima mencionados assim o demonstram, com uma oferta pouco estruturada, conjugada com fraca promoção internacional (Observatório do Turismo, 2012), bem como, ao nível das infra-estruturas, nomeadamente, transportes e apoio aos turistas onde há indícios de melhorias a serem efectuadas.

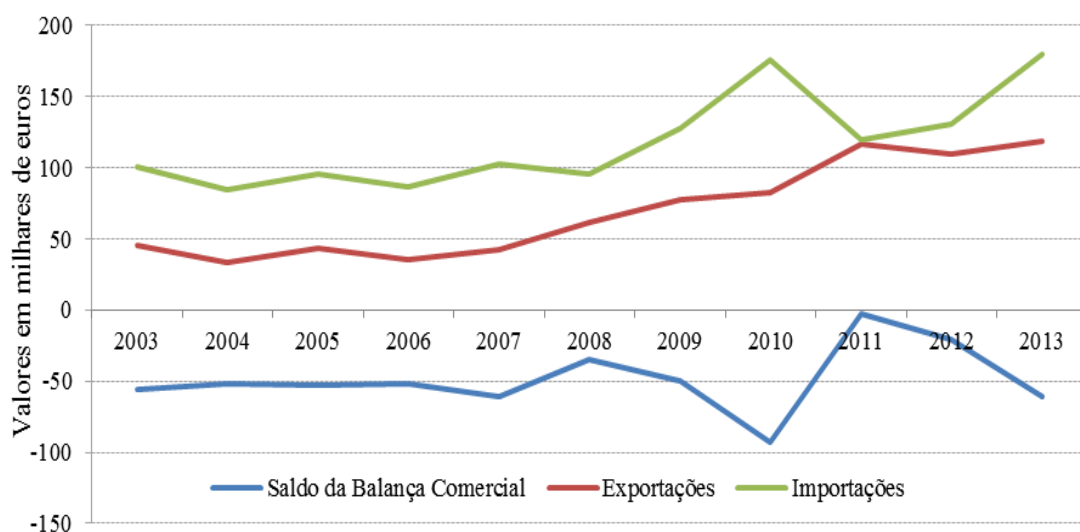
ii) Balança Comercial e Comércio Internacional

No ano de 2013 a balança comercial dos Açores obteve uma taxa de cobertura (exportados / importações) de 63% (SREA, 2014) com exportações de 119.185 milhares de euros, e importações de 180.308 milhares de euros.

Historicamente, a balança comercial dos Açores é deficitária (Gráfico 1). No entanto, nos últimos anos há que salientar o substancial aumento das exportações, especialmente a partir dos anos de 2008 e 2009 onde o valor das exportações duplicou face ao presente (ano 2013). Além do aumento das exportações, verificamos ainda, os seguintes aspectos:

- Os principais bens e serviços exportados estão associados ao sector da alimentação e bebidas, aproximadamente 77,8% (dados de 2013) do total de exportações, (Anexo 3) corroborando a importância para o VAB das fileiras do leite e carne (analisado no tópico anterior), além de projectar a abertura da janela de oportunidades (dado, a aparente boa aceitação em mercados externos) dos produtos agrícolas de origem açoriana em mercados internacionais (estrangeiros);
- Pouca diversificação dos mercados de destinos das exportações. Em 2013, de acordo com dados da SREA (Anexo 4) em 2013 (o histórico de anos anteriores, é semelhante) dois terços das referidas exportações, são relativas a transacções com mercados tradicionais, e historicamente associados a Portugal: países Africanos de língua Portuguesa aproximadamente 38% e Espanha 28%. Estes dados revelam numa análise preliminar “pouco esforço” da parte dos agentes económicos Açorianos na procura de novas abordagens, estratégias e mercados para os seus produtos (será interessante validar esta análise, com o estudo sobre a geração de marcas nos próximos capítulos).

Gráfico 1 - Evolução do saldo da balança comercial dos Açores (2003-2013)



Fonte: SREA (2014)

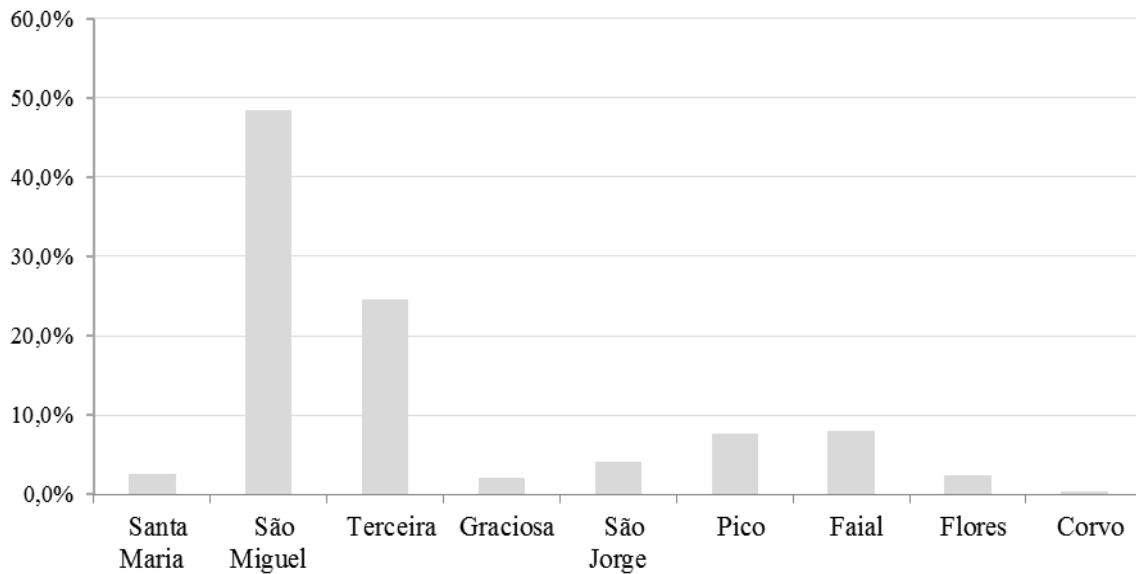
iii) Perfil do Tecido Empresarial Açoriano

Todos os anos, o jornal regional *Açoriano Oriental* que se dedica editorialmente à região dos Açores publica uma edição especial sobre o tecido empresarial dos Açores, incluindo um *ranking* das maiores e melhores empresas Açorianas em cada ano. Esta edição refere (além de outras características do perfil do tecido empresarial), que as empresas Açorianas (tal como acontece em Portugal) são na sua grande maioria (80%) jovens empresas (menos de 20 anos de existência).

Além das características que serão nas próximas páginas exploradas, o mencionado *ranking* (de onde foi seleccionada a amostra que será estudada) “nos seus bastidores esconde” um traço sombrio do perfil empresarial nos Açores mas relevante e constrangedor para a evolução do ecossistema económico local: 85% das 20 maiores empresas do *ranking* estão nestes lugares cimeiros há vários anos. Se a análise for alargada das 20 maiores empresas para as 50 maiores, continuamos a observar uma elevada percentagem (68%) das empresas que constam nestas posições no *ranking* de 2013, também já lá se encontravam em 2007, (Anexo 5). Assim, embora 80% das empresas açorianas sejam jovens, os principais *players* nos diversos sectores, estão confortavelmente na sua posição a rentabilizar a sua quota no mercado. De acordo, com a teoria analisada anteriormente, os fundamentos da inovação *neo-schumpeteriana* (revista em capítulos anteriores) preconizam que para um bom funcionamento do respectivo ecossistema são importantes as interacções de transacção e sobretudo de competição entre os diferentes actores (tal não parece, que se esteja a verificar no ecossistema económico Açoriano).

Ao nível geográfico, a actividade empresarial nos Açores, conforme se observa no Gráfico 2, é bastante concentrada na ilha de São Miguel e na ilha Terceira, onde se encontram sedeadas a significativa maioria das empresas e empresários em nome individual.

Gráfico 2 - Localização empresarial por ilha (Açores)



Fonte: SREA (2014)

Ao nível da dimensão e forma jurídica, as empresas açorianas são compostas maioritariamente por microempresas (volume de negócios inferior a 2 milhões de euros) e de empresários em nome individual (conforme Tabela 11). No ano de 2013 existiam cerca de 21.3 mil empresários em nome individual e 4.4 mil sociedades. Estes dados, revelam mais uma característica do perfil empresarial dos Açores: “a gestão familiar” onde pequenas empresas são geridas de forma informal e menos profissional (muitas vezes com vários membros da mesma família), o que regra geral (de acordo com os vários estudos de consultoras ou relatórios institucionais (OCDE, 2004) empobrece o governo das sociedades, e em nada incentiva a implementação das melhores práticas (a confirmar no capítulo do estudo empírico: acreditação) e é pouco motivador para a geração de novo *know-how* e inovação.

Por fim, há ainda que salientar o indicador de concentração do volume de negócios (Tabela 11) das 4 maiores empresas: 13,03 o dobro de Portugal e outro forte indício (além dos referidos anteriormente) da existência de abuso de posição dominante (por exemplo: monopólios e oligopólios) em determinados sectores de actividade (característico, em pequenas economias isoladas).

Tabela 11 - Perfil jurídico e dimensão das empresas açorianas

	Proporção de empresas individuais	Proporção de empresas com menos de 250 pessoas ao serviço	Proporção de empresas com menos de 10 pessoas ao serviço	Pessoal ao serviço por empresa	Indicador de concentração do volume de negócios das 4 maiores empresas
Portugal Continental	66%	99,9%	96%	3,3	6,85
R. A. A	82%	99,9%	97%	2,6	13,03

Fonte: SREA (2014)

iv) Actividade de I&D nos Açores

As organizações são um dos elementos que compõe o ecossistema de inovação (conforme capítulo 3.2). Embora para o presente estudo (conforme mencionado na metodologia), tenhamos escolhido a asserção de que são as empresas que desempenham o papel mais importante no sistema de inovação, não podemos deixar de lado, as restantes organizações açorianas. Desta forma, esta secção aborda o esforço, contributo e interacções com tais entidades.

O Governo Regional dos Açores, têm vindo a lançar vários programas de incentivo e promoção ao empreendedorismo e inovação, sendo tópicos, aliás bastante focados no último relatório e plano de acção para 2014-2020: *“As regiões ultraperiféricas da União Europeia: Parceria para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo”*. Além do planeamento e dos programas locais de incentivos, existem também outras entidades além da Governo regional e da Universidade dos Açores, que actuam especificamente no desenvolvimento e inovação tecnológica local, como:

- SDEA (Sociedade para o desenvolvimento empresarial dos Açores): concebe e executa políticas de estímulo ao desenvolvimento empresarial, visando o reforço da competitividade e produtividade das empresas açorianas, bem como a promoção da inovação e do empreendedorismo;
- INOVA (instituto de inovação tecnológica dos Açores): tem o objectivo de potenciar o desenvolvimento tecnológico, a transferência de tecnologia, a prestação de serviços especializados e de qualidade de apoio à indústria regional e promovendo a investigação aplicada.

No entanto, apesar da existência destas organizações e esforços, os dados estatísticos demonstram que os níveis de actividade de I&D na região são baixos e há uma fraca interacção, entre as diversas instituições. Na análise ao quadro do Anexo 6, verificamos que os gastos em I&D nos Açores são de apenas 0,59% do PIB, um valor baixo comparado a Portugal 1,46% (ou conforme analisado no capítulo 5, os casos da Suíça e

Singapura que gastam 2% do PIB em I&D). Nesta análise existem ainda outros aspectos significativos que importa relevar:

- A despesa em I&D (SREA, 2013) dos Açores é significativamente, efectuada no ensino superior 44%, e em apenas 18,3% pelas empresas (valor reduzido face á proporção da despesa das empresas em Portugal 50,1%, ou, no arquipélago da Madeira 23,7%);
- A percentagem de diplomados no ensino superior em áreas científicas e tecnológicas, nos Açores é de 4,33% face a 23,26% em Portugal e 6,83% no arquipélago da Madeira.

As relações (na sequência da literatura, dos sistemas de inovação) são um importante factor para o ecossistema, sobre este ponto conforme se observa na Tabela 12 (ano 2013) os indicadores são baixos: fraca intensidade da inovação e o volume de negócios resultante da venda de novos produtos é apenas 11,4%.

Tabela 12 – Indicadores de inovação nos Açores (2013)

	Intensidade de inovação				Volume de negócios resultantes da venda de produtos novos			
	Total	Indústria	Construção	Serviços	Total	Indústria	Construção	Serviços
Portugal	1,4	1,6	0,8	1,2	20,5	22,7	14,4	18,8
Continente	1,4	1,6	0,2	1,3	20,6	22,8	14,4	18,9
Norte	1,9	2,3	0,2	1,6	27,3	32,6	17,5	21,8
Centro	1,7	2,2	0,0	1,0	15,4	20,1	x	7,6
Lisboa	1,1	1,1	0,2	1,2	18,7	17,7	11,0	19,5
Alentejo	1,3	1,5	x	0,6	34,5	39,9	x	10,7
Algarve	1,6	1,1	x	1,8	10,8	12,0	x	10,5
R. A. Açores	0,6	0,5	x	0,6	11,4	6,2	x	16,4
R. A. Madeira	2,1	0,5	7,5	0,9	16,9	19,3	x	16,0

Fonte: SREA, 2014

6.3.3 Amostra seleccionada e obtenção de dados

Após a conclusão do primeiro passo da metodologia da análise exploratória ao ecossistema açoriano (exploração dos dados macros e especificidades da economia regional) para testar as “métricas” do modelo em estudo (acreditação e marca), foi necessário seleccionar uma amostra representativa da realidade empresarial nos Açores. Desta forma, seleccionamos as cem maiores empresas açorianas³⁵. O critério principal para o apuramento das cem maiores empresas foi o volume de negócios, atingido nos anos de 2012 e 2013 (últimos dados disponíveis à data da elaboração da tese).

³⁵ Entenda-se empresas juridicamente constituídas na R.A.A.

As mencionadas cem maiores empresas açorianas (doravante, designada por amostra) foram obtidas a partir da publicação anual “As Maiores e as Melhores Empresas dos Açores em 2013” do jornal *Açoriano Oriental* conforme apresentado no Anexo 7. Há que referir, que os dados constantes na referida publicação foram obtidos, filtrados e analisados pela multinacional *Dun & Bradstreet* consultora especializada e reconhecida internacionalmente pelo tratamento de informação financeira de empresas. Desta forma, consideramos à partida esta listagem uma base credível, sólida e íntegra para poder ser trabalhada.

Ao nível de representatividade a listagem das cem maiores empresas totaliza mais de 50% do somatório do volume de negócios total das empresas açorianas. No ano de 2012 (INE³⁶) o total do volume de negócios nos Açores ascendeu a cerca de 4.814 milhões de euros, o que perante o volume de negócios, da amostra (conforme Anexo 7), para o mesmo período 2.579 milhões de euros, proporciona que a análise do presente estudo (assente nas 100 maiores empresas), represente cerca de 54% do volume de negócios total (a percentagem, considerando o ano de 2013, é idêntica, ligeiramente acima de 50%).

Ainda, relativamente ao volume de negócios é possível validar, seguindo os critérios da recomendação da Comissão Europeia nº2003/261 (relativamente à definição de micro, pequenas e médias empresas) que 86% das empresas da amostra se classificam como pequenas e médias empresas. Estes dados (conforme consta na Tabela 12) estão de acordo com a elevada percentagem existente nos Açores, quer de empresários em nome individual, quer de empresas com menos de 10 trabalhadores.

Tabela 13 - Amostra: definição de micro, pequenas e médias empresas

Dimensão da empresa	Volume de negócios (2013)	Nº empresas da amostra
Média	≤ 50 Milhões de euros	14
Pequena	≤ 10 Milhões de euros	86
Micro	≤ 2 Milhões de euros	0
	TOTAL	100

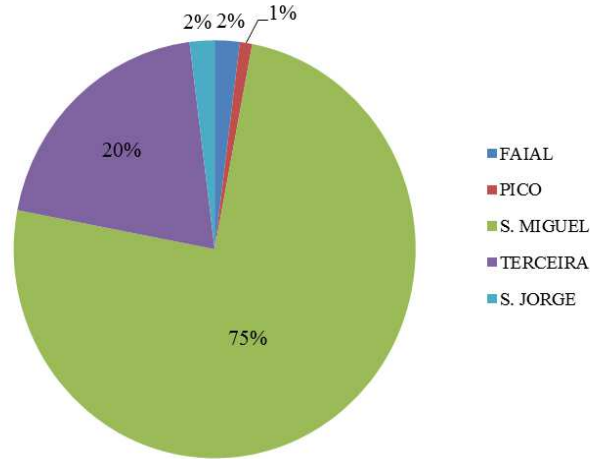
Fonte: Edição própria a partir da recomendação da Comissão Europeia nº 2003/261

Outro aspecto, no qual a amostra está alinhada, com os dados macro anteriormente analisados é a localização empresarial por ilha no arquipélago dos Açores das empresas

³⁶ Fonte <http://bit.ly/1NxLis8>

da amostra: 75% das empresas têm a sua sede na ilha de S. Miguel, 20% na ilha Terceira (Gráfico 3)

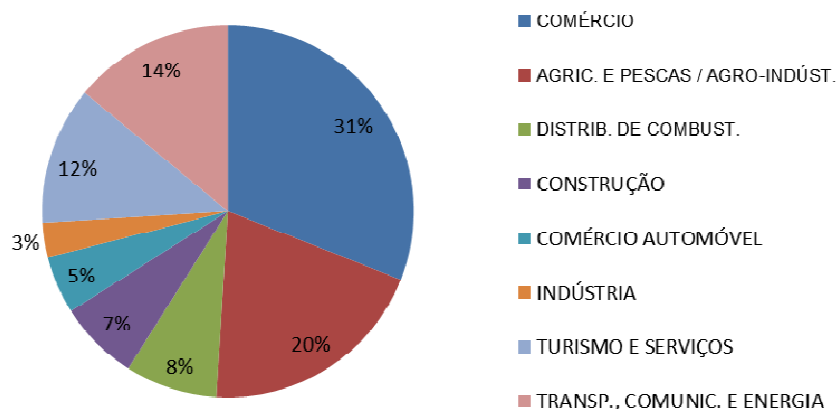
Gráfico 3 - Localização empresarial da amostra por ilha (Açores)



Fonte: Edição própria, a partir da base de dados das 100 maiores empresas açorianas

No que se refere, aos sectores de actividade (Gráfico 4) os mais representados na amostra são: o comércio (não automóvel)³⁷ 31%, a agricultura e pesca / agro-indústria com 20%, os transportes e energia com 14% e os serviços e turismo com 12%. Esta distribuição, da amostra pelos diferentes sectores, além de estar em “linha” com a análise anterior do VAB, proporciona um satisfatório grau de diversificação sectorial (não existe na amostra um sector predominante que enviesasse a análise da realidade local).

Gráfico 4 – Peso dos sectores empresariais na amostra



Fonte: Edição própria a partir da base de dados das 100 maiores empresas açorianas

³⁷ Conceito abrangente que incluiu o retalho (grossista, distribuição) exceto o directamente relacionado com a venda de automóveis, que é tratado em rubrica própria.

Em suma, perante todos os factos anteriormente apresentados (representatividade, tipologia de empresas abrangidas, localização e diversidade de sectores) consideramos, a listagem das 100 empresas da publicação anual do Jornal *Açoriano Oriental*, uma base sólida, adequada e sobretudo representativa da realidade local, para efeitos da análise empírica pretendida com o presente trabalho.

6.3.4 Acreditação interna de processos

O segundo passo da metodologia de análise do modelo é o estudo e análise da acreditação ao nível empresarial. A actividade de acreditação, consiste na avaliação e reconhecimento por parte de um organismo independente e especializado em normas específicas (de determinado sector) da competência técnica de entidades para realizar actividades específicas (definição IPAC). Em Portugal o IPAC³⁸ é o único organismo independente e nacional de acreditação, conforme disposto no Decreto-lei n.º 23/2011 e na legislação comunitária (regulamento UE 765/2008) dado que o processo de acreditação é harmonizado globalmente, o que facilita a livre circulação de bens e serviços que ficaram abrangidos.

A acreditação, enquanto processo é uma ferramenta de produtividade, gestão e competitividade utilizada constantemente por reguladores e proprietários de marcas, como requisito para o acesso dessas marcas a determinados mercados. Neste sentido, a acreditação por um signatário dos acordos mútuos internacionais da EA / IAF / ILAC. É um elemento crítico nas entidades acreditadas e para as empresas que com elas trabalham, permitindo captar valor acrescentado através da garantia de utilização das “melhores práticas” (método e/ou técnica) que demonstram consistentemente resultados superiores aos obtidos com outros meios, criando assim uma referência no mercado (Bogan and English, 1994).

O processo de acreditação, além do que já foi referido (de acordo com o IPAC) tem algumas vantagens como:

- Aumento da credibilidade;
- Redução de custos operacionais;
- Atractividade para investidores;

³⁸ O IPAC é membro das organizações internacionais de acreditação: EA - *European cooperation for Accreditation* (www.european-accreditation.org); ILAC - *International Laboratory Accreditation Cooperation* (www.ilac.org); IAF - *International Accreditation Forum* (www.iaf.nu).

- Melhor controlo de gestão;
- Melhoria do serviço aos clientes.

Relativamente à sua tipologia as acreditações podem assumir diversas formas e abrangem vários departamentos dentro das organizações, desde áreas mais operacionais da produção ou da qualidade do serviço prestado, até à formação dos recursos humanos ou o planeamento e gestão do processo de pesquisa e desenvolvimento. As normas de acreditação, de acordo com os registos do IPAC, com maior requisição e implementação nacional, são:

- ISO 9100 - Gestão da qualidade: define critérios para um adequado sistema de gestão ao nível da qualidade técnica do produto e atendimento ao cliente;
- ISO 14001 - Gestão ambiental: enfoque nos sistemas ambientais e com uma abordagem específica, assente em auditorias, comunicações, etiquetagem e análise do ciclo de vida do produto, além de validar os requisitos e os desafios ambientais como, as alterações climáticas;
- OHSAS 18001 / NP 4397 - Sistemas de gestão da segurança e saúde do trabalho: ferramenta com orientações sobre como uma organização pode implementar e ser avaliada em relação aos procedimentos de saúde e segurança no trabalho;
- ISO 22000 - Sistemas de segurança alimentar: especifica os requisitos para organizações da cadeia de fornecimento de produtos alimentares, que pretendam demonstrar a sua aptidão para fornecer produtos seguros para o consumidor final.

Além das mencionadas normas, existem outras (com menor implementação nacional) mas relevantes para o ecossistema de inovação como: a NP 4457 sistemas de gestão de investigação, desenvolvimento e inovação ou a NP 4512 sistemas de gestão da formação profissional.

A amostra (em estudo) foi analisada quanto à obtenção da acreditação de processos internos, por uma entidade externa (IPAC). Primeiramente foi efectuada a recolha e filtragem dos dados, no motor de busca e base nacional de dados do IPAC (<http://bit.ly/1PLEf2m>), sendo posteriormente, a consistência dos dados (recolhidos) confirmada pela empresa Cem Palavras (empresa especializada nesta área específica e que publica anualmente o Barómetro da Certificação).

Os resultados obtidos, demonstram que apenas 23 empresas têm pelo menos um processo interno acreditado (no Anexo 8, está um quadro resumo com o detalhe destes

resultados). As creditações implementadas pelas empresas da amostra foram as seguintes:

- ISO 14001 Sistemas de gestão ambiental (1 empresa);
- ISO 22000 Sistemas de segurança alimentar (1 empresa);
- ISO 9100 Sistemas gestão da qualidade (15 empresas);
- ISO 9100 Sistemas gestão da qualidade e ISO 22000 Sistemas de segurança alimentar (1 empresa);
- ISO 9100 Sistemas gestão da qualidade e ISO 14001 Sistemas de gestão ambiental (3 empresas);
- ISO 14001 Sistemas de gestão ambiental e ISO 22000 Sistemas de segurança alimentar (2 empresas);

Ao nível sectorial, os resultados alcançados (Tabela 14) foram os seguintes:

- Sistemas de gestão de qualidade: sectores com maior percentagem de implementação, indústria (67%), comércio automóvel (40%) e distribuição de combustíveis (38%);
- Sistemas de gestão ambiental: os sectores com maior percentagem de implementação (cerca de 15% da amostra) foram a agricultura / agro-indústria e a construção;
- Sistemas de segurança alimentar: os sectores com maior percentagem de implementação foram, a distribuição de combustíveis 13% e agricultura e pescas 10%.

Tabela 14 - Resultados da acreditação por sectores empresariais

Sector de Actividade	nº empresas	nº. empresas da amostra por sector e processo interno acreditado			% de empresas do sector e processos internos acreditados				
		ISO 14001	ISO 22001	ISO 9100	ISO 14001	ISO 22001	ISO 9100	s/ qualquer acreditação	Total
COMÉRCIO	31	1	1	2	3%	3%	6%	87%	100%
AGRIC. E AGRO-INDÚST.	20	3	2	2	15%	10%	10%	65%	100%
DISTRIB. DE COMBUST.	0	0	1	3	0%	13%	38%	50%	100%
CONSTRUÇÃO	7	1	0	2	14%	0%	29%	57%	100%
COMÉRCIO AUTOMÓVEL	5	0	0	2	0%	0%	40%	60%	100%
INDÚSTRIA	3	0	0	2	0%	0%	67%	33%	100%
TURISMO E SERVIÇOS	12	1	0	2	8%	0%	17%	75%	100%
TRANSP., COMUNIC., ENERGIA	14	0	0	4	0%	0%	29%	71%	100%
Total	100	6	4	19					

Fonte: Elaboração própria a partir de dados recolhidos, na base de dados da IPAC

Os resultados apurados, tanto ao nível empresarial como sectorial, são em geral pouco satisfatórios (com apenas 23% da amostra a implementar internamente pelo menos uma norma acreditada). Da análise efectuada, destacamos ainda os seguintes aspectos:

- Os surpreendentes baixos níveis de acreditação (< 20%) em sectores como o turismo (sector emergente de enorme potencial) e a agricultura / agro-indústria, relevante fileira económica local (conforme anteriormente analisado);
- Os processos de acreditação interno nas empresas da amostra estão bastante associados a: gestão da qualidade do produto, segurança alimentar e/ou gestão ambiental. Estas tipologias de acreditação são importantes, no entanto, a sua implementação pode ser interpretada com preocupações de carácter quase legal/obrigatório dos respectivos sectores. Um sinal positivo para o ecossistema de inovação, seria ter encontrado na amostra registos de acreditação dos processos de gestão de recursos humanos ou de investigação e desenvolvimento;
- A percentagem de empresas com sistemas de acreditação implementados, é superior (cerca de 53%) nas empresas com volume de negócios superior a 50 milhões de euros (15 primeiras empresas do ranking) do que em pequenas empresas (v.n. <50 milhões) apenas 18%³⁹.

Estas constatações validam (o anteriormente mencionado) cariz “familiar” da maioria das empresas açorianas, parecendo que existe pouco cuidado, atenção e interesse pelo governo das sociedades, práticas e rotinas de gestão empresarial. Esta situação tem impacto prático e directo quer na produtividade, quer na eficiência dos recursos afectos e conseqüentemente, na competitividade empresarial e regional, no momento actual e futuro.

Por fim, relembramos a literatura (anteriormente revista) dos ecossistemas nacionais de inovação, nomeadamente que são constituídos por instituições (o conjunto de práticas e rotinas implementadas) e que face aos resultados de um reduzido número de empresas da amostra, ter processos internos acreditados, será expectável um “impacto” negativo para o ecossistema regional de inovação.

6.3.5 Registo de marcas

O derradeiro passo da metodologia de análise é o estudo do *output* produtivo, explorando-se a geração de marcas registadas. Este (registo da marca) é um processo voluntário, sendo a única via pela qual é obtida a propriedade e usufruto exclusivo sobre a marca detida.

A nível económico o registo de uma marca procura criar inelasticidade, sobre um bem/serviço e atingir um determinado preço *premium* (Mendonça *et al.*, 2004). Neste

³⁹ Esta constatação é resultante da análise efectuada, e que se encontra no Anexo 8.

contexto, as marcas são um ativo fundamental na diferenciação do novo bem/serviço, informando e comunicando ao mercado alvo, a razão pela qual determinado bem é especialmente capaz de satisfazer a procura. Uma vez que as empresas têm de pagar taxas para registar as suas marcas e renovar os seus direitos de propriedade industrial associados às mesmas, além de impedir que outros registem sinal igual ou semelhante para produtos ou serviços idênticos ou afins, existe todo um esforço envolvido no desenvolvimento de uma nova marca e a sua manutenção revela uma decisão económica importante na estratégia comercial e marketing das empresas (Mendonça *et al.*, 2004).

Desta forma o registo de uma nova marca reflecte o desenvolvimento de um produto que pretende suprir uma necessidade de mercado para a qual as soluções existentes não têm capacidade de resposta. Estes foram os motivos para utilizar, o registo das marcas como a métrica, e indicador da tendência de introdução de novos produtos/serviços no mercado e de processos de inovação.

Tal como efectuado para o processo de acreditação, a amostra foi analisada, também ao nível do registo de marcas por parte das empresas. Os resultados obtidos (ao nível geral) são de que apenas 34 empresas (pouco mais de um terço da amostra) têm pelo menos uma marca registada (Anexo 9). Para analisar estes dados com maior detalhe, foram consideradas as seguintes perspectivas:

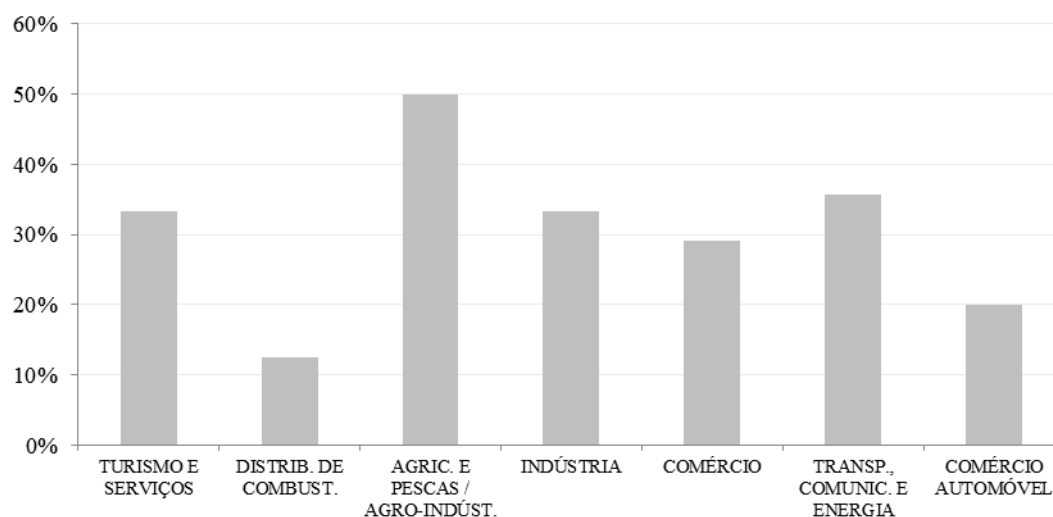
- i) Ao nível sectorial: quais as áreas da economia Açoriana mais “pujantes” ao nível da geração de marcas e *networking*;
- ii) Análise dos produtos e serviços associados a cada marca registada, através do código da classificação de Nice;
- iii) Evolução histórica do registo de marcas: com o objectivo de avaliar o desempenho no registo de marcas, ao longo dos últimos anos;
- iv) Registo e alcance territorial da protecção da marca: explorar se o registo efectuado por cada marca é de âmbito nacional, europeu ou mundial. Esta análise permite perceber a estratégia comercial na introdução de novos produtos/serviços em novos mercados.

i) Ao nível sectorial

Sectorialmente o Gráfico 5, demonstra quais os sectores com empresas mais dinâmicas no registo de marcas (pelo menos uma). Através destes resultados com a percentagem de empresas que actualmente têm pelo menos uma marca registada é possível, dividir a amostra em três grupos:

- Mais de 50% das empresas do sector (com pelo menos uma marca registada): Agricultura, Pescas / Agro-Indústria;
- Entre 40% a 30% das empresas do sector (com pelo menos uma marca registada): Turismo e Serviços, Indústria e os Transporte e Comunicações e Comércio;
- Abaixo de 30% (com pelo menos uma marca registada): todos os restantes sectores.

Gráfico 5 - Percentagem de empresas por sector (com pelo menos uma marca registada)



Fonte: Edição própria a partir de dados recolhidos, na base de dados do INPI

A análise a estes dados, demonstra que o sector mais activo no registo de marcas é o da agricultura e pescas / agro-indústria (com importantes fileiras produtivas) onde cerca de metade das empresas têm pelo menos uma marca registada. Associada à temática da marca para esta tipologia de produtos (agro) está a rotulagem (especialmente no domínio da certificação de origem) que tem sido debatida, difundida e apontada no seio da Comissão Europeia, como uma estratégia fundamental no aproveitamento dos recursos únicos que podem sustentar o crescimento económico destas pequenas ilhas Europeias⁴⁰.

Estas estratégias apontam a diferenciação como vantagem competitiva. A diferenciação deste tipo de produtos agrícolas passa pela marca, certificação e rotulagem, com a menção à denominação de origem protegida, que se torna assim tornando-se um veículo preponderante. A Comissão Europeia tem realizado, nos últimos anos, uma série de recomendações e publicações como por exemplo: “*EU Island Farming and the*

⁴⁰ Que sofrem de restrições e vulnerabilidades semelhantes aos Açores.

Labelling of its products” (2013), para promover e proteger os produtos originados nas diversas *Outermost regions*.

Têm sido realizadas, abordagens de incentivo à produção agrícola diversificando e protegendo os nomes dos produtos contra à indevida utilização ou imitação, concedendo informações específicas (como a origem, geografia e tradicional na produção) ajudando assim os produtores e consumidores. Actualmente existem insígnias relativas a regimes de protecção/certificação que podem ser atribuídos, exemplos: Denominação de Origem (DO); Indicação Geográfica (IG)⁴¹.

No entanto, apesar das recomendações Europeias e da especificidade dos produtos únicos dos Açores, considerando a referida importância comercial dos regimes de certificação / protecção, o número de produtos agro-alimentares, a que foi concedido este tipo de protecções nos Açores é ainda bastante reduzido, apenas sete (Anexo 11), o que representa 1,3% no total de territórios insulares europeus, percentagem inclusivamente inferior ao verificado no arquipélago da Madeira 6,1% (Eurostat, 2013).

Em suma, embora os “números” do registo de marcas no sector da agricultura e pescas / agro-indústria pareçam satisfatórios (face aos restantes sectores da economia local), ainda existe potencial económico não explorado ao nível da rotulagem e certificação da denominação de origem.

ii) Produtos e serviços associados às marcas registadas

Os resultados obtidos com os registos de marcas (para a amostra), além dos aspectos já mencionados, permitem também explorar os produtos e serviços associados a cada registo, através, da classificação de Nice⁴² que estabelece o código que relaciona cada marca à uma tipologia (classe) de bens e serviços.

No Anexo 10 encontra-se um quadro resumo com as empresas, respectivas marcas registadas, e o código da classe de Nice que está associado (à marca). Nesta análise observamos algumas marcas sem código da classificação de Nice ou com a menção *undefined*. No entanto, utilizando os dados possíveis construímos a Tabela 15 que sumariza por cada classe de Nice os registos das respectivas marcas. Verificamos que as

⁴¹ No site do INPI, está disponível toda a informação necessária para requerer a utilização destas insígnias.

⁴² Acordo internacional, para o registo de marcas.

classes mais abrangidas são: a 29 - Carne, peixes, frutos, legumes (em conserva) doces, compotas, ovos, leite, lacticínios, entre outros, e a 35 - Publicidade, gestão de negócios comerciais, administração comercial e trabalhos de escritório.

Tabela 15 - Produtos e serviços associados às marcas registadas

Classe de Nice	Nº de marcas	Descrição
29	31	Carne, peixe, aves e caça; extratos de carne; frutos e legumes em conserva, secos e cozidos; geleias, doces, compotas; ovos; leite e lacticínios; óleos e gorduras comestíveis
35	15	Publicidade; gestão de negócios comerciais; administração comercial; trabalhos de escritório
39	9	Transporte; embalagem e entreposto de mercadorias; organização de viagens
31	8	Grãos e produtos agrícolas, hortícolas, e florestais não incluídos noutras classes; animais vivos; frutos e legumes frescos; sementes; plantas e flores naturais; alimento para animais, malte
30	7	Café, chá, cacau, açúcar e sucedâneos do café; arroz; tapioca e sagu; farinhas e preparações feitas de cereais; pão, pastelaria e confeitaria; gelados comestíveis; açúcar, mel e xarope de melaço; levedura e fermento em pó; sal; mostarda, vinagre, molhos (condimentos); especiarias; gelo para refrescar
Várias (outras)	18	Códigos de classe de Nice (de menor representatividade) abrangidas por uma ou duas marcas
Total	88	

Fonte: Edição própria, a partir de dados do INPI

Estes resultados reforçam as anteriores constatações, de que o sector mais dinâmico no registo de marcas é o da agro-pecuária, mas revela (de forma inesperada) que em segundo lugar (associado ao registo de marcas) está a área da publicidade e gestão de negócios comerciais. Analisando estes resultados, e nomeadamente, o caso da empresa Fromageries BEL Portugal, S.A. (doravante, designada BEL) que é na amostra a empresa que maior número de marcas tem registadas (12), conforme Anexo 10, exploramos sinteticamente nos próximos parágrafos a sua actividade, investimentos e perfil de inovação.

A principal marca (lacticínios) de que esta empresa é detentora é o queijo “Terra Nostra” Esta empresa tem registado todas as suas marcas com a classificação Nice classe 29 e algumas (metade) com a classe 35, estando este último código relacionado com os serviços de publicidade e gestão comercial (o que demonstra, preocupação na protecção da marca, ao nível do produto como também ao nível de processo (neste caso, comercial).

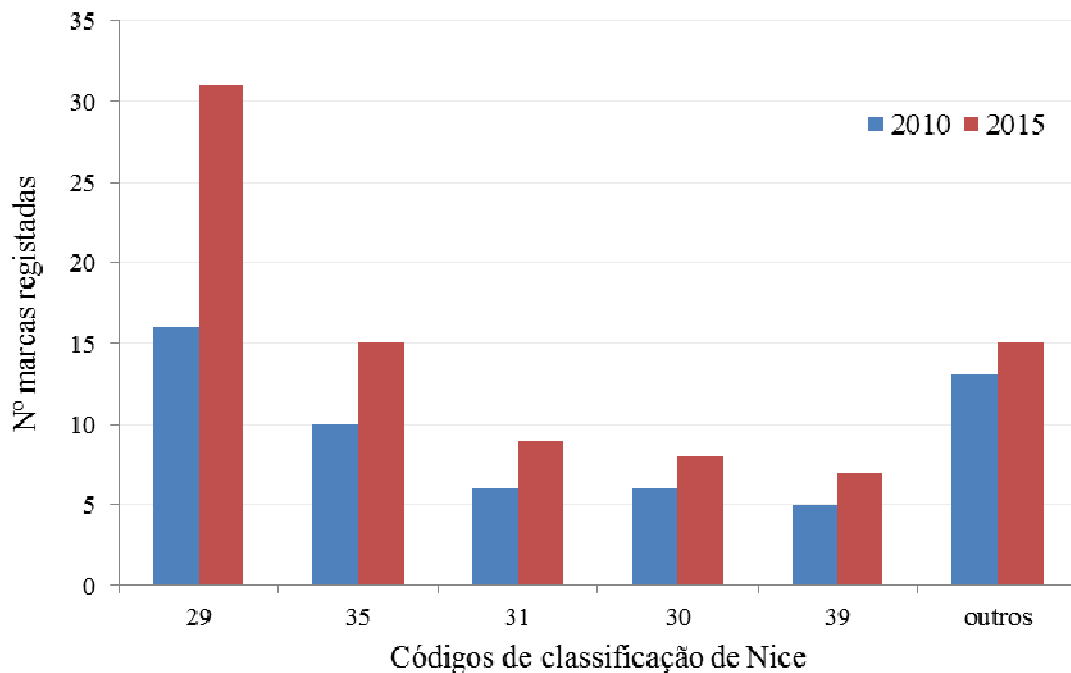
É relevante (podendo ser considerada uma referência) o programa “Leite de Vacas Felizes” da BEL que visa distinguir o leite produzido nos Açores, onde a empresa explora duas fábricas do leite que designa de "o melhor do mundo".

A estratégia passa por utilizar o leite produzido nos Açores, e criar produtos com o maior valor acrescentado possível. Este programa já tem quase três anos de preparação e estão a ser auditados os seus 500 fornecedores de leite nos Açores para que possam obter a certificação do programa 'Leite de Vacas Felizes' onde os produtores têm que assegurar um conjunto de boas práticas e de requisitos para obterem o selo de certificação, sendo que em causa está a pastagem, o bem-estar animal, a qualidade e segurança alimentar, a produção sustentável e a eficiência. Esta estratégia é também uma resposta da BEL ao fim das quotas leiteiras na União Europeia. Como realça a Dra. Ana Cláudia Sá (CEO da empresa) numa recente entrevista, *"...é completamente impossível combater os baixos preços" da produção do Norte da Europa e uma das respostas é a diferenciação*", a preocupação *"é não perder mercado para os concorrentes estrangeiros, temos de ter cuidado para não permitir a entrada de produtos mais baratos afinal, o consumidor valoriza a saúde e a qualidade"* (Jornal Diário Económico, dia 13 de Janeiro de 2015).

A estratégia e atitude por parte desta empresa enquadra-se nos requisitos de inovação e contributo para o ecossistema local (conforme preconiza a teoria anteriormente revista). A aposta na diferenciação, na postura pró-activa e capacidade de superação de obstáculos exógenos (como, o fim das quotas leiteiras na UE) e o estabelecimento de importantes relações de cooperação com outros *players* do mercado (no caso fornecedores), potenciando as suas capacidades produtivas, de gestão e qualidade (acreditação), tornam empresas como a BEL uma referência e alavanca quer para o sector do leite e derivados (dinamização do *cluster*) quer para o ecossistema local.

Se analisarmos, ainda o registo de marcas (Gráfico 6), mas considerando a variação nos últimos anos do número de registo por código de classe da classificação Nice validamos que têm existido um aumento do registo de marcas (para além dos códigos 29 e 35) da classe 31 e 30 (relativa a produtos também do sector da agro-industrial). O aumento de marcas com estes códigos associados, poderá inicialmente ser interpretado como o aparecimento de novos produtos (para além das fileiras tradicionais), mas uma análise mais atenta permite perceber que o aumento verificado com o código da classe de Nice 31 e 30 está relacionado com farinhas alimentares e rações para animais (de empresas como a Finançor, cujo *core* do negócio é a nutrição animal) e não propriamente a uma diversificação do portefólio produtivo local (fileira de negócio da carne e do leite).

Gráfico 6 - Marcas registadas / classificação Nice em 2010 e 2015



Fonte: Edição própria a partir de dados do INPI

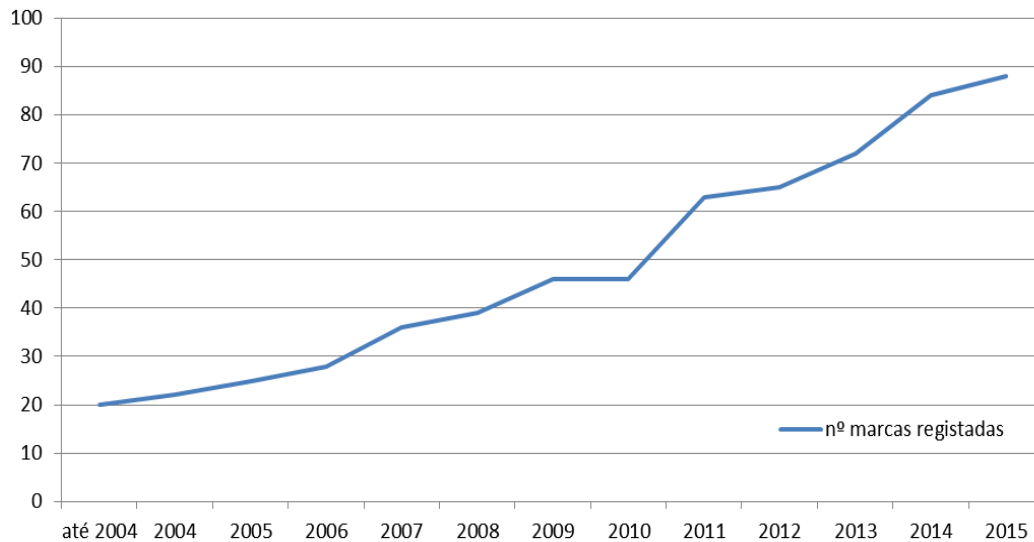
iii) Evolução do número de marcas registadas

A marca, conforme (anteriormente referido) possibilita ao seu titular o registo e o usufruto de todos os benefícios que lhe estejam associados, têm o efeito de dissuadir potenciais infracções e garante a possibilidade de transmissão do registo ou concessão de licenças de exploração a favor de terceiros, a título gratuito ou oneroso. No entanto estas “vantagens” têm duração limitada (à validade do registo), no caso do INPI são 10 anos. Assim, para manter os registos activos, existe uma periódica e automática renovação dos registos.

No Gráfico 7, com a evolução do número de marcas registadas (consideramos o período de análise entre 2004 a 2014/2015, devido à renovação automática de 10 em 10 anos) e há que salientar a elevada percentagem de marcas (77% da amostra) que foram registadas no referido período (claro indício que têm existido uma evolução positiva no registo de marcas). Um outro aspecto interessante de explorar, é que nos últimos cinco anos (especialmente a partir do ano de 2011) se têm verificado um substancial aumento do registo de marcas, o que pode ser interpretado como indicador de alteração na estratégia comercial e aposta em novos destinos para os produtos açorianos. Esta “mudança”, pelo que foi possível validar junto de fontes empíricas (jornais, revistas,

publicações e sites locais) está associada a alguns factores, como: a maior promoção e atenção das políticas públicas no sentido de encorajamento e aposta em exportações para novos mercados (que no entanto, não conseguimos validar, pelos análise relativos ao destino das exportações).

Gráfico 7 - Marcas registadas (na amostra) período de 2004 a 2015



Fonte: Edição própria a partir de base de dados do INPI

iv) Protecção e registo territorial da marca

O registo de uma marca em Portugal pode ser feita junto do INPI e produzir efeitos (protecção) para o território Português. Adicionalmente e mediante opção (voluntária) do requerente, o registo da marca poderá ficar válido ao nível europeu e internacional (em todos os países que pertencem à União de Madrid⁴³), através do sistema administrado pela OMPI (Organização Mundial da Propriedade Intelectual).

A obtenção de um registo internacional é obviamente importante para empresas que estejam a actuar em mercados externos, pois possibilita que determinada marca usufrua de protecção (dissuadindo outros agentes económicos de a utilizar). O registo internacional (conforme referido anteriormente), é um indicador da geração de *network* (fora do ecossistema regional) pois demonstra preocupação empresarial na penetração de uma marca (com o respectivo produto e empresa) em mercados externos.

⁴³ O Sistema da União de Madrid é uma plataforma de registo e gestão de marcas em 95 territórios membros.

Na amostra apenas 34 empresas, têm pelo menos uma marca registada. Ao nível da protecção territorial, 7 empresas (reduzida percentagem, face ao tamanho da amostra), também optaram por registar as suas marcas com protecção para além do território nacional (Anexo 9):

- A Bencom, com registo de marcas ao nível do território Espanhol;
- Quatro empresas (Fromageries BEL, Unileite, Sata Air Açores, Lotaçor) com registo de marcas ao nível Europeu;
- A SATA Internacional e a Cofaco Açores, com marcas registadas ao nível mundial.

Estes resultados (com poucas empresas a alargarem o âmbito de protecção das suas marcas para fora de Portugal) reforçam a anterior constatação (na análise às especificidades regionais) de que significativa parte do escoamento da produção açoriana não se destina a ser exportada, e que nos casos em que tal acontece os mercados de destino estão fortemente ligados a Portugal, por exemplo: Angola.

6.3.6 Conclusões e reflexões preliminares

Na sequência das questões levantadas na problemática, neste capítulo exploramos o ecossistema económico do arquipélago dos Açores. Para tal, recorreremos (a três passos metodológicos) em duas distintas fases, a primeira relacionada com uma análise mais “macro” da economia local, passando posteriormente (numa segunda fase), para os bastidores da criação da ciência, inovação e conhecimento, com a análise da acreditação interna de processos e da geração de marcas (produto). Nesta segunda fase, analisamos as 100 maiores empresas açorianas (conforme destacado no capítulo 5.3.2, uma amostra representativa do tecido empresarial açoriano).

Na primeira análise (aos dados macro dos Açores), o cenário encontrado é semelhante ao que se verifica em outras PEI que ocupam os derradeiros lugares no ranking do *WEF*. (anteriormente analisado). O impacto das vulnerabilidades como: a reduzida dimensão ou a insularidade estão bem presentes na economia Açoriana, o baixo *PIB per capita* (face a Portugal e à média Europeia) a balança comercial deficitária, a falta de qualificação e especialização dos recursos humanos, são disso evidências.

Ainda a este nível, a exploração dos dados empresariais e a actuação dos agentes económicos permitiu perceber que as actividades que geram valor acrescentado na região estão, são o sector público e à agricultura / pescas. O perfil empresarial dos

Açores está assente no pilar da “visão familiar do negócio” com a grande maioria do tecido empresarial a ser constituído por micro ou pequenas empresas e baixa conectividade da economia do arquipélago ao exterior (exportações que além do baixo peso relativo no volume de negócios, são pouco diversificadas ao nível de produtos e destinos, com transacções maioritariamente para dois ou três países com forte ligação a Portugal, exemplo: Angola). Os gastos em investigação e desenvolvimento são ainda baixos (e efectuados maioritariamente pela universidade local) além da pouca ligação das empresas à universidade e entidades de desenvolvimento tecnológico.

A análise aos bastidores dos indicadores “macro” permitiu confirmar o ciclo vicioso da economia local, onde o ambiente e condições “macro” são simultaneamente “réu e vítima”, pois se, por um lado, não incentivam o ecossistema de inovação, por outro, não recebem adequado *feedback* dos restantes elementos do ecossistema.

A segunda fase considerou a análise das cem maiores empresas Açorianas. O estudo efectuado à acreditação de processos internos, demonstrou uma fraca implementação das “melhores práticas” nas empresas açorianas, apenas cerca de um quarto das empresas analisadas têm pelo menos um processo interno acreditado, mesmo sectores-chaves da economia local como: a indústria agro-alimentar, não têm procurado as melhores práticas (tão importantes na actual economia complexa) que permitam potenciar o *know-how* e a eficiência operativa.

A análise à geração de marcas apresenta resultados mais satisfatórios, mas com a mesma tendência da acreditação, somente um terço da amostra têm registado pelo menos uma marca, e apenas 7% (da amostra) já optou pelo respectivo registo ao nível internacional (factor sinalizador da preocupação comercial em entrar em novos mercados). Ao nível sectorial, destaca-se o sector da agro-indústria, o único que tem um desempenho mais activo e satisfatório (validado pelas análises do número de marcas registadas por sector e classificação de Nice) e que “já estava sinalizado” nas conclusões preliminares dos anteriores capítulos, como de elevado potencial económico.

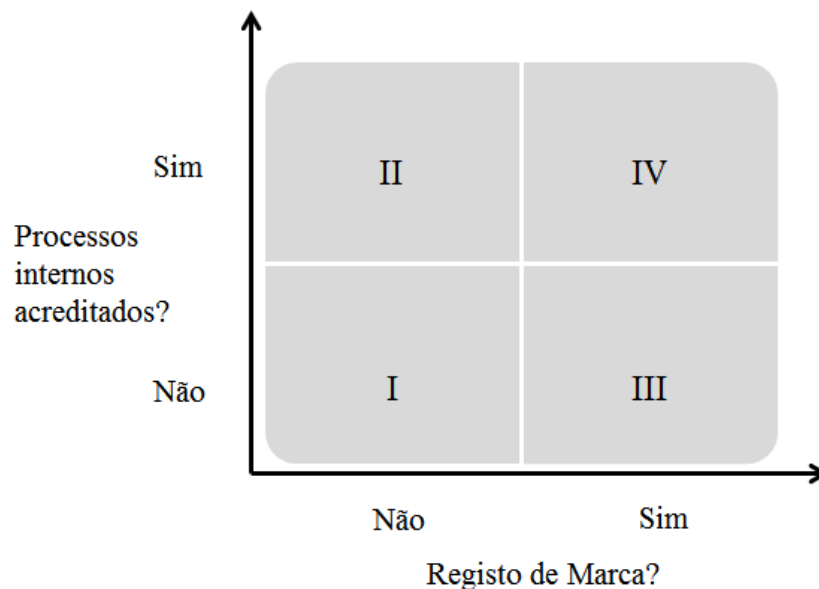
Estes resultados preliminares são reveladores de que o desenvolvimento e desempenho do ecossistema de inovação no arquipélago dos Açores é fraco. No próximo capítulo com o apoio de uma grelha operativa criada a partir dos vectores acreditação interna e marca, validaremos esta conclusão preliminar.

7. Matriz de inovação

7.1 Conceito

Na anterior secção, através dos dados recolhidos foram analisadas as duas métricas (acreditação interna e marca) do modelo “processo-produto”. Neste capítulo efectuamos a “fusão” entre esses dois vectores, agregando os dados empresariais numa grelha de inovação que na prática corresponde a um radar da participação e envolvimento empresarial no ecossistema regional de inovação. Esta matriz de inovação, é a “prometida” (no capítulo da introdução) grelha operativa que, responde às questões da problemática (subjacente a esta dissertação), e que permite numa primeira fase diagnosticar e posteriormente, refrescar o ecossistema de inovação de uma PEI.

Gráfico 8 – Matriz de inovação



Fonte: Edição Própria

Esta matriz de inovação (Gráfico 8) é constituída por dois eixos (vectores):

- O eixo vertical é utilizado para a acreditação de processos, avalizando-se a existência ou não de procedimentos em conformidade com as “melhores práticas” de cada sector;
- O eixo horizontal destinado ao registo de marcas (por empresa e sector) verifica a existência (ou não) do respectivo registo oficial;

O espaço entre cada um dos eixos da matriz, é “ocupado” com os respectivos dados empresariais e sectoriais, proporcionando-se assim na relação entre os eixos, quatro diferentes quadrantes, correspondendo cada um destes respectivamente a uma fase de

desenvolvimento e contribuição para o ecossistema de inovação. Nos próximos parágrafos, explicamos sucintamente, a interpretação e significado de cada um destes quadrantes:

- No primeiro quadrante da matriz, encontram-se as empresas que estão fora do ecossistema de inovação local, dado que não têm processos internos acreditados e ainda não interagem com o exterior (consumidores, mercado, público em geral), através, de marcas registadas;
- No segundo quadrante, estão empresas que já desenvolvem esforços para implementar processos internos de “Melhores Práticas”, ao nível da qualidade do produto, gestão ambiental ou de recursos humanos ou pesquisa e desenvolvimento de novos produtos/serviços. No entanto, a estratégia comercial e de interacção com o exterior, nomeadamente a procura de novos mercados (registo de marcas) e de *networking* (parcerias internacionais) estará ainda na fase embrionária (em desenvolvimento);
- No terceiro quadrante, inserem-se empresas, com pelo menos uma marca registada, e que já estão a desenvolver estratégias (através de uma abordagem diferenciadora) de distribuição e comercialização em actuais e novos mercados. No entanto, os procedimentos e práticas internas estão ainda em fase de consolidação, e não estão devidamente acreditados;
- No quarto quadrante, encontram-se as empresas com plena participação no ecossistema da inovação, quer pela implementação das “melhoras práticas” ao nível interno quer pela criação e gestão de marcas, potenciando assim uma abordagem diferenciadora junto de mercados actuais e potenciais. Este quadrante é o “hipotético, cenário ideal” onde é desejável encontrar significativa (> 75%) parte das empresas (com enfoque para os sectores mais relevantes da economia local).

Podemos ainda analisar a matriz de inovação, integrando as tipologias de relacionamentos e interacções entre os diferentes agentes do ecossistema (de acordo com a revisão teórica dos capítulos teóricos), com os quadrantes da matriz de inovação (Tabela 16).

Tabela 16 - Interacções na matriz de inovação

Interacções	Quadrante I	Quadrante II	Quadrante III	Quadrante IV
Competição	Interna	Interna	Interna e Externa	Interna e Externa
Transacção	Inadequado	Adequada	Inadequada	Adequada
<i>Networking</i>	Interna	Interna	Interna e Externa	Interna e Externa

Fonte: Edição própria a partir de Fagerberg (2004)

O quadrante IV é o mais dinâmico e contributivo com um forte “influxo” de aprendizagem e difusão de conhecimento (através da competição com rivais no exterior

e as boas práticas internas adquiridas), enquanto o quadrante II se relaciona e compete mais a nível interno (comercialmente pouco dinâmico) e o quadrante III está mais direccionado para o consumidor e mercados externos (e menos para as práticas internas).

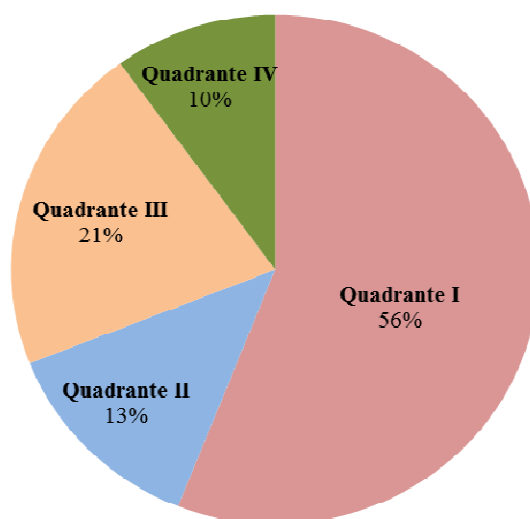
7.2 Aplicação ao caso dos Açores

Formulada a matriz (radar) da inovação, neste capítulo utilizamos esta ferramenta, para a amostra em estudo, com o objectivo de diagnosticar a fase de desenvolvimento do ecossistema económico específico dos Açores. Esta exploração prática, à amostra, foi efectuada a dois níveis: empresarial e sectorial. O Gráfico 8 e a Tabela 15, apresentam os resultados obtidos, de suporte à respectiva interpretação e análise próximos parágrafos.

A nível empresarial, os resultados verificados estão longe do cenário ideal, apenas 10% das empresas, se encontram, no quadrante IV. As restantes 90% das empresas, estão divididas por:

- 34% no quadrante III / II (no quadrante II pela adopção de melhores práticas, no quadrante III pela abordagem diferenciadora junto do mercado), a contribuir parcialmente para o ecossistema local;
- 56% das empresas encontram-se fora do ecossistema de inovação (sem qualquer marca registada ou processo interno acreditado).

Gráfico 9 - Distribuição da amostra pelos quadrantes da matriz de inovação



Fonte: Edição própria

Ao nível sectorial, os sectores mais dinâmicos e com melhor “performance” no radar (matriz) de inovação, são: o sector da agricultura/pesca e agro-indústria e o sector dos transportes, comunicações e energia.

A Tabela 17 e o Gráfico do Anexo 12 apresentam os resultados sectoriais, pelos respectivos quadrantes, destacando-se os seguintes aspectos:

- Sector da agricultura/pesca e agro-indústria: 10% das empresas encontram-se no quadrante II, 35% no quadrante III e 15% no quadrante IV, o que demonstra que a maioria das empresas já desenvolve esforços no processo regional da inovação, nomeadamente ao nível do registo das marcas;
- Sector dos transportes, comunicações e energia: sector díspar ao nível das fase de desenvolvimento, com aproximadamente um terço das empresas já no quadrante IV (ou perto disso) encontrando-se os restantes dois terços se no quadrante I (sem acreditação interna ou registo de marcas);
- Os dados do sector da Indústria devem ser interpretados, com atenção dado que o número de observações analisadas é de apenas 3 empresas.

Tabela 17 - Análise sectorial dos quadrantes do ecossistema de inovação (Açores)

	Nº Empresas	Quadrante I	Quadrante II	Quadrante III	Quadrante IV	Total
COMÉRCIO	31	68%	3%	26%	3%	100%
AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	20	40%	10%	35%	15%	100%
DISTRIB. DE COMBUST.	8	50%	38%	13%	0%	100%
CONSTRUÇÃO	7	71%	29%	0%	0%	100%
COMÉRCIO AUTOMÓVEL	5	40%	40%	0%	20%	100%
INDÚSTRIA	3	33%	33%	0%	33%	100%
TURISMO E SERVIÇOS	12	50%	17%	33%	0%	100%
TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	14	64%	0%	7%	29%	100%

Fonte: Edição Própria

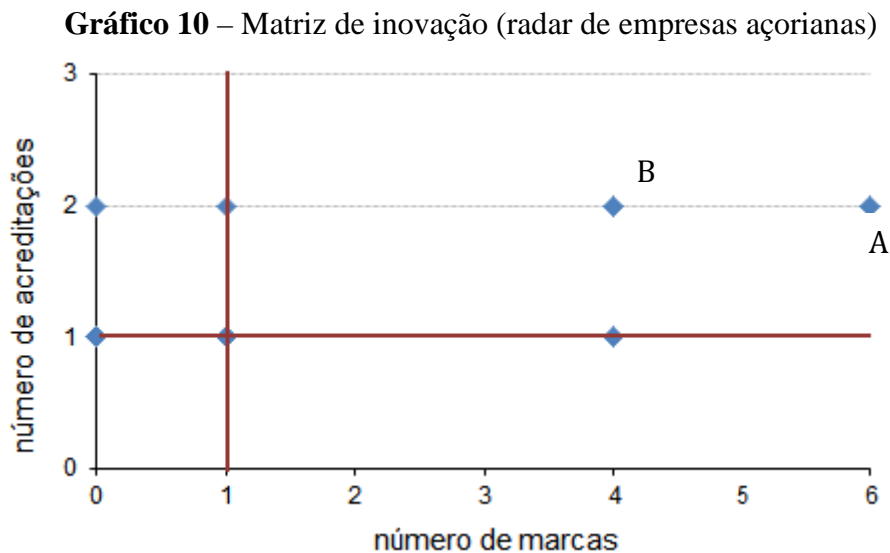
Por fim, com os dados (marca e acreditação) por empresa, disponíveis procedemos ao detalhe possível (Anexo 13) exploramos os dados das empresas que têm processos acreditados fazendo a sua intersecção com as respectivas marcas (Gráfico 10), ou seja, procedemos a decomposição (possível) das empresas (individualmente) pelos quadrantes da matriz de inovação (as linhas a cor vermelha, no Gráfico 10, fazem a delimitação dos quadrantes da matriz, decidimos ampliar a escala dos eixos a mais do que uma marca e uma acreditação, ficando desta forma o quadrante IV com maior amplitude).

Esta análise permite perceber que existe um conjunto de empresas a liderar o processo de inovação do ecossistema, com várias marcas registadas e mais do que um processo

interno acreditado (ponto A e B). No ponto A estão as empresas: Fromageries BEL, e Finançor Agro-Alimentar S.A. e no ponto B as empresas Unileite CRL e Marques S.A.

As três primeiras empresas (Fromageries, Finançor e a Unileite) são do sector da agro-indústria, a Marques S.A. por sua vez actua no sector do retalho. Na Caixa 8 exploramos um pouco da actividade e potencialidades destas empresas (expeto, o caso da Fromageries BEL, que já foi anteriormente citado e explorado).

Existe depois uma segunda “linha” de empresas (cujos pontos, ficam sobre as linhas a vermelho no Gráfico 10) como a EDA a SATA Internacional e a SATA Air Açores, todas do sector dos transportes, comunicações e energia, bem posicionadas no radar. No entanto, há que considerar que estas empresas controlam (quota maioritária) a disponibilização a nível interno (Açores) de recursos fundamentais como a electricidade ou o transporte inter-ilhas (situação, que futuramente pode sofrer alterações com a entrada de novos *players low-cost* no espaço aéreo açoriano) o que torna estas empresas, menos interessantes ao nível do contributo para o ecossistema do que as anteriormente mencionadas (estas têm que “lutar” para vencer em condições e mercados mais concorrenciais e competitivos, o que naturalmente obriga a um maior esforço de inovação e aporta valor acrescentado à região).



Fonte: Edição Própria

Nota: Limitamos o número de marcas ao máximo de 6 (eixo X), por questões de controle e apresentação do gráfico.

Caixa 8. Empresas açorianas (“líderes na inovação”)

Finançor – Agro-Alimentar, S.A.

É o sector do leite que dá escala à indústria de rações açoriana da Finançor, líder no arquipélago. Além das rações animais, o grupo Finançor produz carne de bovino, suíno e aves, ovos, desmancha de carnes e comercialização de transformados. Têm presença em sete ilhas, onde emprega 460 trabalhadores.

Anualmente saem 140 mil toneladas de alimento. Na fábrica podem ser produzidas até 250 fórmulas diferentes de ração. Nos últimos seis anos investiram em activos nove milhões de euros. Para os próximos três anos estão a prever a modernização da área de produção de rações, numa nova unidade de desmancha de carnes, e têm intenção de lançar uma central de produção de energia a partir de biomassa vegetal.

Unileite, CRL

É a maior cooperativa leiteira dos Açores. Têm vindo nos últimos anos a unir cooperativas, como o caso do ano de 2004, onde em conjunto com as cooperativas do Faial e São Jorge, criaram a Lactaçoeres, virada para a comercialização do leite junto do mercado nacional e europeu.

Os indicadores registados pela Unileite são animadores. No ano passado (2013), registou um volume de negócios na ordem dos 82 milhões de euros. A produção é consumida em 20% nos Açores, 70% no continente português e 10% é exportado para países como: Alemanha, França, Espanha, Estados Unidos da América, Canadá.

Marques, comércio a retalho S.A

Empresa do Grupo Marques, que se dedica ao comércio a retalho. É uma pequena empresa familiar que desenvolve a sua atividade no setor da distribuição a retalho e por grosso. Neste sentido têm registado várias marcas como a: Sol*mar; A loja da casa - móveis & decorações; Modamar; MDM, correspondente a diferentes produtos vendidos nas suas lojas.

8. Conclusões e Contributos

8.1 Síntese do trabalho desenvolvido

A distribuição da riqueza entre indivíduos e nações é uma questão com alguns séculos que inclusivamente levou Adam Smith a produzir a sua “A Riqueza das Nações”. Considerando a actual vaga da globalização e revolução tecnológica, será este o momento, em que a gigantesca divergência na repartição da riqueza é eliminada ou pelo menos mitigada? Esta é uma das questões definidoras do século XXI, uma grande área temática situada na intersecção da economia da inovação e da economia do conhecimento. Neste sentido, a problemática estudada passou por enquadrar os desafios sofridos por regiões isoladas, fragmentadas e ultraperiféricas numa era de globalização suportada em conhecimento, para em seguida fazer análise aos modelos de desenvolvimento económicos até agora seguidos pelas PEI.

Para tal, começamos por abordar o fenómeno da concentração geográfica de riqueza, conhecimento e tecnologia explorando primeiramente os seus limites territoriais, através da teoria “centro-periferia” de Krugman, para posteriormente penetrar no ecossistema de inovação que suporta estas concentrações (através da literatura relevante de cariz neo-Schumpeteriano). Esta primeira abordagem permitiu perceber que a globalização, como fenómeno económico e social, deveria ter desempenhado um papel de equilíbrio e de correcção das divergências regionais e nacionais, protegendo mais pequenas economias isoladas, destes aglomerados (regiões) *multi-actores* e *multi-processos* que parecem ser eficientes e muito competitivas face a tudo o resto. Seguidamente, no intuito de compreender melhor os problemas económicos e competitivos das PEI estudámos as suas vulnerabilidades próprias, como: a reduzida dimensão; a insularidade e acesso remoto; factores climáticos; entre outros.

Utilizamos o espírito crítico e procuramos soluções alternativas de políticas públicas mitigadoras dos efeitos menos positivos das respectivas vulnerabilidades. Encontramos na criação e diversificação do portefólio produtivo (com enfoque na diferenciação e aposta em nichos de mercado), aproveitando os recursos únicos existentes em cada território, para a criação de valor (incorporado no produto e presente na sua promoção: marca) uma estratégia consensual e de elevado potencial.

Por fim e ainda no âmbito da revisão da literatura, misturamos os ingredientes anteriores (periferia, ecossistemas de inovação, vulnerabilidades) na “panela” da competitividade entre regiões e analisamos o *ranking* do WEF. A análise efectuada validou que as vulnerabilidades específicas das PEI, são um forte constrangimento ao desenvolvimento económico-social, dado que, a maioria das PEI ocupa um lugar “sombrio” (últimos lugares do ranking do WEF) no palco da competitividade global. Por outro lado também percebemos (não há impossíveis) que com políticas públicas e económicas acertadas (analisamos alguns desses casos) é possível a uma região (ou nação) isolada ser competitivas na cena internacional.

Finalizada a análise teórica, passamos à acção e exploramos numa abordagem empírica, e pioneira, o caso das *Outermost Regions* Portuguesas, nomeadamente, o arquipélago dos Açores. Este foi um desafio, desde logo, aliciante quer pelo diagnóstico efectuado após as injeções de capitais recebidas nas últimas décadas provenientes de apoios comunitário, quer pelas soluções alternativas que possam permitir aos Açores desenvolverem um posicionamento na cena global de forma mais resiliente e menos carente de políticas públicas solidárias.

Para nos debruçarmos sobre este tópico-desafio fizemos escolhas teóricas explícitas. A paisagem de fundo foi o corpo de saberes habitualmente designados como economia da inovação, que assume o progresso tecnológico como o motor da transformação económica, uma abordagem específica baseada na literatura anteriormente revista assente nos “Ecossistemas Nacionais de Inovação”. Este conceito forneceu um quadro analítico operacional que tomou a inovação como uma atividade interativa, envolvendo diferentes atores e organizações, atuando e relacionando-se num contexto próprio.

Ao nível metodológico esta análise exploratória empregou um modelo empírico, partindo da abordagem de Lundvall para investigar os bastidores da ciência e tecnologia nos Açores (região isolada). Foram utilizados, como as principais fontes de evidência empírica, a acreditação interna e o registo de marcas, corroborados sempre por uma análise “macro” das especificidades da economia local.

Estas métricas (acreditação e marca) foram depois “colocar á prova” o arquipélago dos Açores, para o qual foi seleccionada e analisada uma amostra representativa (cem maiores empresas da região).

Os resultados obtidos (descritos no próximo capítulo: contributos da dissertação) com este estudo empírico permitiram explorar em detalhe, o grau de implementação da acreditação de processos internos e de registo de marcas nas empresas região.

Por fim, toda a informação obtida na exploração da realidade Açoriana, foi vertida numa matriz conceptual com os vectores: acreditação interna e marca, permitindo diagnosticar a fase de desenvolvimento do ecossistema de inovação e as empresas que são já uma referência regional nesta temática.

8.2 Contributos da dissertação

As escolhas teóricas e metodológicas a que se procedeu diferenciam-se do estado da arte da investigação existente. A reflexão sobre a inovação é aplicada empiricamente com referência aos Açores, além de pioneira é pertinente, tendo em conta as lacunas de conhecimento nesta matéria e a importância das agendas em que toca. Desta forma ao nível teórico, este trabalho permitiu:

- Clarificar as vulnerabilidades económicas e sociais das regiões ultraperiféricas;
- Construir um modelo de diagnóstico e incentivo à inovação e competitividade económica nos Açores.

Através do estudo empírico a observação dos dados, a apreciação dos padrões e as tendências reveladas são resultados que permitem conhecer melhor o potencial para uma renovação sustentável da economia regional Açoriana. Entre os principais factos detectados, destacam-se:

- A ausência de costumes, práticas e rotinas de boas práticas ao nível da gestão empresarial nos Açores, com apenas aproximadamente um quarto das empresas estudadas a terem práticas de gestão acreditadas por uma entidade externa;
- A inexistência de uma marca global “Açores” e a fraca percentagem (cerca de um terço da amostra) de empresas que tem pelo menos uma marca registada;
- A existência de algumas empresas (nomeadamente, do sector da agro-indústria) que estão a contribuir positivamente para o ecossistema local com a colocação em prática de estratégias de valor acrescentado, suportadas na diferenciação de produto e processo.

Estes factos (nomeadamente os dois primeiros) apontam para que os impactos e transformações expectáveis na economia local (face aos avultados subsídios comunitários) não parecem ter acontecido e que o ecossistema de inovação está ainda numa “fase precoce” de desenvolvimento, esta constatação é reforçada pelos resultados

obtidos no nosso estudo, bem como, nos indicadores “macro” da região, por exemplo o PIB *per capita* (muito inferior á média Europeia).

Por fim utilizamos os dados empresariais obtidos, para construir uma matriz de inovação, que permite conhecer e diagnosticar o ecossistema de inovação nas PEI. Testamos esta matriz, sob a forma de radar para as empresas açorianas estudadas, e encontramos alguns casos de estudo (referência) de boas práticas (acreditação e marca) ao nível da inovação: empresas (grupos) BEL Fromageries, Unileite e Finançor.

8.3 Orientações de política pública e pesquisa futura

Defende-se nesta dissertação que a aposta nacional e regional na inovação é essencial no caminho para a convergência real, face a territórios fragmentados e periféricos como é o caso dos Açores. Surgem assim algumas implicações potenciais para a definição de políticas públicas nos Açores, e que vêm já, no sentido de algumas recomendações da Comissão Europeia:

- O investimento em infra-estruturas, que possa potenciar actividades como o turismo;
- Sistema de incentivos públicos: ao desenvolvimento de competências internas nas empresas;
- A aposta na criação de uma marca global: “Açores”, com reforço na rotulagem e certificação de denominação de origem;
- Criação de parcerias entre empresas ou entre empresas e instituições de I&D.

Ao nível académico, será interessante explorar a moldura conceptual de inovação que à criação da matriz / radar de inovação (capaz de diagnosticar o ecossistema de inovação de pequenas economias isoladas no caminho da competitividade) nomeadamente, realizar um *benchmarking* comparativo entre regiões ultraperiféricas Europeias (*Outermost Regions*) como os arquipélagos da Madeira ou Canárias (Macaronésia). Esta abordagem poderá, também ser utilizada na criação de um observatório para regiões ultraperiféricas e fragilizadas economicamente, que anualmente fosse diagnosticando o estado de evolução da economia local e do respectivo ecossistema de inovação.

9. Bibliografia

Livros e artigos científicos:

Asheim B. & Gertler M. (2004), *The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems* em Fagerberg J., D.C. Mowery e R.R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation: Oxford University Press*, pp. 291-318.

Briguglio L. (1995), *Small Island Developing States and their Economic Vulnerabilities*, *World Development*, vol.23, pp. 1615-1632.

Behrens, K., C. Gaigné (2006), *Developing the Outermost Regions of Europe: Some lessons from economy geography*, Paper prepared for the conference on “The outermost regions of Europe.

Behrens, K., C. Gaigné, G.I.P. Ottaviano and J.-F. Thisse (2006), *Is remoteness a locational disadvantage?*, *Journal of Economic Geography* 6, 347-368.

Bogan C., English M. (1994), *Benchmarking for Best Practices*, McGraw Hill, United States of America.

Breiding, R. (2013), *Swiss Made: The Untold Story Behind Switzerland's Success*, Profile Books, London.

Caraça J., Lundvall B. e S. Mendonça (2009), *The changing role of science in the innovation process: From Queen to Cinderella?*, *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 76, pp. 861-867.

Castellacci F., Stine, G., Mendonça, S. & Wibe, W. (2005), *Advances and challenges in innovation studies. Journal of Economic Issues*, pp. 91-121.

Cooke P. (1992), *Regional innovation systems: Competitive regulation in the new Europe*, *Geoforum*, pp. 365-382.

Cooke P., Uranga, M.G., Etxebarria, G. (1997), *Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions*, *Research Policy*, pp. 475-491.

Crozet M. (2004), *Do Migrants Follow Market Potentials? An Estimation of a New Economic Geography Model*, *Journal of Economic Geography* 4, 439-458.

Easterly W., Kraay A. (1999), *Small States, Small Problems? Income, Growth and Volatility in Small States*, World Bank, Washington pp. 2-31.

Edquist, C. (1997), *Institutions and organizations in systems of innovation. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Pinter Publishers, London, 1-63.

Edquist C. (2004), *Systems of Innovation: Perspectives and Challenges* em Fagerberg, J., D.C. Mowery e R.R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation: Oxford University Press*, pp. 181-209.

Feldman M. (1998), *The New Economics of Innovation, Spillovers and Agglomeration: A review of Empirical Studies*, Overseas Publishers, Institute for Policy Studies Johns Hopkins University, pp. 5-25.

Feldman M. (2014), *The character of innovation places: entrepreneurial strategy, economy development, and prosperity*, Springer Science, New York, pp 3-12.

Freeman C. (1987), *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan*, Pinter Publishers, London and New York.

Freeman C. (1988), *Japan: a new national system of innovation? Technical Change and Economic Theory*, Printer, London, pp. 330-348.

Fosfuri A. (2003): *Patent protection, imitation and the mode of technology transfer*, Universidad Carlos III de Madrid.

Kaur I., Singh N. (1942), *The Economics of the Pacific Rim*, The Oxford Handbook: Oxford University Press pp 198-230.

Krugman P. (1991), *Increasing Returns and Economic Geography*, Journal of Political Economy – University of Chicago.

Lundvall B. (2007), *National Innovation System: Analytical Focusing Device and Police Learning Tool*. Working Paper R2007:004, Swedish Institute for Growth Policy Studies.

Lundvall B. (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Pub Ltd.

Lundvall B., Christensen J. (1999), *Extending and Deepening the Analysis of Innovation Systems - with Empirical Illustrations from the DISCO-project*, Working Paper No. 99-12.

Malerba F. (2004), Sectorial systems. How and why innovation differs across sectors em Fagerberg, J., D.C. Mowery e R.R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation*,: Oxford University Press, pp. 380-406.

Martin R., Kitson M., Tyler P. (2006), *Regional Competitiveness*, Routledge, New York.

Mendonça, S., T.S. Pereira e M.M. Godinho (2004), *Trademarks as an indicator of innovation and industrial change*, *Research Policy*, 33, 385-404.

Mendonça, S. (2011), *Estudo Sobre o Contributo das Marcas para o Crescimento Económico e para a Competitividade Internacional*, Coleção Leituras de Propriedade Industrial, Lisboa: INPI.

Ministério da Economia (2000), *Economias de Pequena Dimensão e Isoladas – A Dimensão Ultraperiférica da Europa*, Economia & Prospectiva, Gabinete de Estudos e Política Económica do Ministério da Economia.

Nelson, R. (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford University Press, USA.

Porter M. (1998), *Clusters and the economics of competition*, Harvard Business Review, pp.77-90.

Porter M. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review pp.2-21.

Pressman S. (1999), *Fifty Major Economist*, London: Routledge.

Storper M., Scott A. (2003), *Regions, Globalization, Development*, Regional Studies, vol. 37: 6&7, pp 579- 593.

Schumpeter J. (1934), *Theory of economic development*, Harvard University Press.

Schumpeter J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brothers, pp.81.

Rogers M. (2003), *Diffusion of Innovations*, Free Press New York: pp 300 -362.

Romer. P (1986), *Increasing Returns and Long-Run Growth*, *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5. pp. 1002-1037

Outras fontes de informação:

BES Research (2009), Região autónoma dos Açores – Potencial Sectorial.

Comissão Europeia (2011), Labelling of agricultural and food products of mountain farming, Joint Research Centre: Institute for Prospective Technological Studies.

Comissão Europeia (2013), EU Island Farming and the Labelling of its products, Joint Research Centre: Institute for Prospective Technological Studies.

Comissão Europeia (2003), Recomendação nº 2003/261, definição de micro, pequenas e médias empresas.

Credit Suisse (2015), The Success of small countries and markets, Research Institute.

Diário Económico (2015), Grupo BEL investe 10 milhões para vencer guerra dos preços, notícia na versão on-line de 13 de Janeiro de 2015, <http://bit.ly/1N4C2sI>, acedido a 25 de Outubro.

Jornal Açoriano Oriental (2014), Revista as maiores e as melhores empresas dos açores em 2013, Açores.

Pordata (2014), Retrato dos Açores – Edição 2014.

NESTA (2007), Hidden Innovation: How Innovation Really Happens in Six “Low Innovation” Sectors, London: NESTA Research Report. <http://bit.ly/1KQHsps>.

NESTA (2014), When Small is Beautiful: Lessons from Highly-Innovative Smaller, London: NESTA Research Report. <http://bit.ly/1GGYKus>.

Observatório do Turismo dos Açores (2011), Revista Turismo em Observação.

- Observatório do Turismo dos Açores (2012), Revista Turismo em Observação.
- OCDE (2004), Corporate Governance, a Survey of OECD Countries.
- SREA (2013), Anuário Estatístico da Região Autónoma dos Açores 2012.
- SREA (2014), Anuário Estatístico da Região Autónoma dos Açores 2013.
- UNEP (2014), Emerging Issues for Small Islands Developing States, Results of UNEP Foresight Process.
- UNESCO (2013), Islands of the Future – Building resilience in a changing world.
- WEF (2014), Global Competitiveness Report.
- UE (2008), Regulamento nº 765, estabelece os requisitos de acreditação e fiscalização do mercado relativos à comercialização de produtos, <http://bit.ly/1P4I9Dt>.
- UE (1997), Tratado de Amesterdão.
- UN (2014), Conference on Small Island Developing States, <http://bit.ly/1MAApJb>.

Lista de Websites relevantes utilizados:

- Eurostat: disponível em <http://ec.europa.eu/eurostat>, acedido a 20 de Setembro de 2015.
- Global *Competitiveness Index Historical, Dataset* de 2006-2014: disponível em <http://bit.ly/1RIZI52>, acedido a 24 de Abril de 2015.
- Globalstat: disponível em <http://bit.ly/1N4DjQE>, acedido a 10 de Outubro de 2015.
- INPI: disponível em <http://bit.ly/1GyU2yU>, acedido a 13 de Setembro de 2015.
- IPAC: disponível em <http://bit.ly/1PLEf2m>, acedido a 13 de Setembro de 2015.
- Pordata: disponível em <http://bit.ly/1HI2bS7>, acedido a 20 de Setembro de 2015.
- SREA: disponível em <http://estatistica.azores.gov.pt/>, acedido a 28 de Outubro de 2015.
- Tribunal de contas (contas regionais dos Açores): disponível em <http://bit.ly/1NKjnoW>, acedido a 13 de Outubro de 2015.
- Worldbank: disponível em <http://data.worldbank.org/>, acedido a 20 de Setembro de 2015.
- UNCTAD: disponível em <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>, acedido a 26 de Outubro de 2015

10. Anexos

Anexo 1 – Lista de SIDS

1. Antigua and Barbuda
2. Bahamas
3. Bahrain
4. Barbados
5. Belize
6. Cape Verde
7. Comoros
8. Cook Islands
9. Cuba
10. Dominica
11. Dominican Republic
12. Fiji
13. Grenada
14. Guinea-Bissau
15. Guyana
16. Haiti
17. Jamaica
18. Kiribati
19. Maldives
20. Marshall Islands
21. Mauritius
22. Federated States of Micronesia
23. Nauru
24. Niue
25. Palau
26. Papua New Guinea
27. Samoa
28. São Tomé and Príncipe
29. Singapore
30. St. Kitts and Nevis
31. St. Lucia
32. St. Vincent and the Grenadines
33. Seychelles
34. Solomon Islands
35. Suriname
36. Timor-Leste
37. Tonga
38. Trinidad and Tobago
39. Tuvalu
40. Vanuatu

Fonte: UNESCO

Anexo 2 – Lista de LLDC

Afghanistan	Malawi
Armenia	Mali
Azerbaijan	Moldova (Rep. of)
Bhutan	Mongolia
Bolivia	Nepal
Botswana	Niger
Burkina Faso	Paraguay
Burundi	Rwanda
Central African Republic	Swaziland
Chad	Tajikistan
Ethiopia	Turkmenistan
Kazakhstan	Uganda
Kyrgyzstan	Uzbekistan
Lao People's Democratic Republic	Zambia
Lesotho	Zimbabwe
Macedonia (Former Yugoslav Rep. of)	

Fonte: UNCTAD

Anexo 3 – Volume de Exportações do Arquipélago dos Açores (2013)

Unidade: milhares de euros

	Total		Comércio Intra-UE		Comércio Extra-UE	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações
R. A. Açores	119 185	180 308	54 440	122 377	64 746	57 931
Produtos alimentares e bebidas	92 670	73 902	53 080	45 672	39 590	28 230
Fornecimentos industriais não especificados noutras categorias	742	42 067	348	16 071	394	25 996
Combustíveis e lubrificantes	7 610	45 765	0	45 755	7 610	10
Máquinas, outros bens de capital (exceto material de transporte) e seus acessórios	14 665	10 394	168	8 823	14 498	1 571
Material de transporte e acessórios	2 094	3 372	0	1 674	2 094	1 697
Bens de consumo não especificados noutras categorias	1 283	4 805	844	4 380	439	424
Bens não especificados noutras categorias	121	4	0	ø	121	4

Fonte: SREA (2013)

Anexo 4 – Destino das Exportações do Arquipélago dos Açores (2013)

	Região Autónoma dos Açores		Portugal	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações
Comércio Intra-UE 28	54 440	122 377	33 227 654	40 954 053
Alemanha	866	2 810	5 503 373	6 465 670
Áustria	a	180	257 448	271 803
Bélgica	689	19 185	1 338 385	1 423 045
Bulgária	13	585	55 353	141 033
Chipre	136	0	25 136	5 953
Coreia	0	0	14 099	7 910
Dinamarca	0	193	317 407	253 272
Eslóvaquia	0	0	88 990	126 028
Eslóvenia	4	2	29 085	42 675
Espanha	33 205	51 304	11 174 703	10 335 573
Estónia	0	47	29 190	29 783
Finlândia	0	80	218 723	132 204
França	2 734	12 076	5 494 459	3 818 970
Grécia	2 055	1	192 395	120 236
Hungria	0	9	178 791	209 604
Irlanda	7	17	147 065	546 945
Itália	11 204	1 769	1 559 285	2 915 769
Letónia	0	a	19 201	5 080
Lituânia	0	46	37 160	54 380
Luxemburgo	523	a	67 673	80 270
Malta	0	62	18 601	22 101
Países Baixos	2 320	30 475	1 889 387	2 852 664
Polónia	127	969	441 449	433 759
Reino Unido	540	1 712	2 601 762	1 663 889
República Checa	0	27	286 486	317 292
Roménia	17	765	302 303	134 720
Suécia	1	50	441 517	540 971
Comércio Extra-UE	64 746	57 931	14 038 846	15 952 014
Do qual				
Países Africanos de Língua Portuguesa	44 670	a	3 762 185	2 706 067
Angola	36 736	0	3 113 305	2 631 734
Cabo Verde	846	a	202 089	11 384
Guiné-Bissau	24	0	69 794	184
Moçambique	6 227	0	326 651	62 721
São Tomé e Príncipe	837	0	50 345	45
Países mais importantes no comércio externo de Portugal				
Abastecimento e provisões de bordo no âmbito das trocas comerciais com países terceiros	7 756	0	586 711	0
Arábia Saudita	a	0	151 600	695 323
Argélia	61	0	527 449	400 716
Brasil	501	2 472	739 044	831 911
Camarões	0	0	24 363	809 985
China	102	442	607 660	1 370 360
Estados Unidos da América	4 911	14 192	1 998 799	842 682
Marrócos	93	5 236	732 628	143 667
Nigéria	0	3 768	61 430	747 538
Rússia (Federação da)	19	0	263 131	1 000 104
Suíça	480	66	419 157	280 418
Turquia	0	12	381 162	519 956
Outros países importantes no comércio externo da região				
Benin	0	2 223	9 191	2 539
Canadá	3 513	489	213 134	174 666
Costa do Marfim	0	6 933	40 126	18 485
Indonésia	0	12 166	13 080	102 727
Maurícias	0	3 393	2 688	4 064

Fonte: SREA (2013)

Anexo 5 - Ranking 100 maiores empresas açorianas (2013 vs. 2008)

Posição no Ranking 2013	Empresa	Presença no ranking de 2008 das 100 maiores
1	EDA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A.	X
2	SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	X
3	INSCO - INSULAR DE HIPERMERCADOS, S.A.	X
4	FROMAGERIES BEL PORTUGAL, S.A.	X
5	J.H.ORNELAS & CA., SUCESSOR, LDA	X
6	HOSPITAL DIVINO ESPÍRITO SANTO DE PONTA DELGADA, E.P.E.	
7	GALP AÇORES - DISTRIB. E COM. DE COMBUST. E LUBRIFICANTES, S.A.	X
8	BENCOM - ARMAZENAGEM E COM. DE COMBUST., S.A.	X
9	COFAÇO AÇORES - INDÚSTRIA DE CONSERVAS, S.A.	X
	UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITE DA I. S.MIGUEL, C.R.L.	X
10		
11	LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DE LACT. DOS AÇORES, U.C.R.L.	X
12	PRONICOL - PROD. LÁCTEOS, S.A.	X
13	HOSPITAL DE SANTO ESPÍRITO DE ANGRA DO HEROÍSMO, E.P.E.	
14	COOP. AGRÍCOLA DO BOM PASTOR, C.R.L.	
15	MARQUES, COM. A RETALHO, S.A.	X
16	FINANÇOR - AGRO-ALIMENTAR, S.A.	X
17	AMARAL & FILHOS - DISTRIB., S.A.	X
18	COOP. UNIÃO AGRÍCOLA, C.R.L.	X
19	PROCONFAR - PROD. DE CONSUMO E FARMACÉUTICOS, S.A.	X
20	SOMAGUE - EDIÇOR, ENGENHARIA, S.A.	X
21	JOSÉ TOMÁS DA CUNHA & FILHOS, LDA	
22	TECNOVIA - AÇORES, SOC. DE EMPREITADAS, S.A.	X
23	FÁBRICA DE TABACO MICAELENSE, S.A.	X
24	MARQUES, S.A.	X
25	SATA AIR AÇORES - SOC. AÇORIANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	X
26		
28	PROLACTO - LACTÍCIOS DE SÃO MIGUEL, S.A.	X
27	INSULAC - PROD. LÁCTEOS AÇOREANOS, S.A.	X
28	BAHNHOF, UNIP., LDA	
29	DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA	
30	EMATER - EMPRESA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS TERCEIRENSE, S.A.	X
31	COMPICO - COMPANHIA DE PESCA DO PICO, S.A.	
32	MUTUALISTA AÇOREANA DE TRANSPORTES MARÍTIMOS, S.A.	
33	EDA RENOVÁVEIS, S.A.	
34	HOSPITAL DA HORTA, E.P.E.	
35	A.C.CYMBRON, S.A.	X
36	EUROSCUT AÇORES - SOC. CONCESSIONÁRIA DA SCUT DOS AÇORES, S.A.	
37	ALMEIDA & AZEVEDO, S.A.	X
38	PORTOS DOS AÇORES, S.A.	
39	NOS AÇORES COMUNICAÇÕES, S.A.	X
40	BENTRANS - CARGA E TRANSITÁRIOS, S.A.	X
41	MARQUES - COM. POR GROSSO, S.A.	X
42	TERCEIRENSE DE RAÇÕES - SOC. PRODUTORA DE RAÇÕES, S.A.	
43	CIMENTAÇOR - CIMENTOS DOS AÇORES, LDA	X
44	AFAVIAS - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES - AÇORES, S.A.	
45	AUTO AÇOREANA DE RUI & GASTÃO, LDA	X
46	VARELA & CA., LDA	X
47	DIANICOL - REPRESENT. COMERCIAIS, SOC. UNIP., LDA	X
48	SOC. TÉCNICA AÇOREANA, LDA	X
49	ANTÓNIO MINEIRO & ANDRADE, LDA	
50	QUINTA DOS AÇORES - PRODUÇÃO ALIMENTAR, LDA	

Posição no Ranking 2013	Empresa	Presença no ranking de 2008 das 100 maiores
51	MARQUES BRITAS, S.A.	
52	BENSAÚDE - AGENTES DE NAVEGAÇÃO, LDA	X
53	AUTO - VIAÇÃO MICAELENSE, LDA	
54	SODRIL - REPRESENT. INSULARES, LDA	X
55	TERAUTO - SOC. TERCEIRENSE DE AUTOMÓVEIS, LDA	
56	TOP ATLÂNTICO DMC - VIAGENS E TURISMO, S.A.	
57	QUINTA DA MAIA - POSTO DE ABASTECIMENTO DE COMBUST., UNIP., LDA	
58	SICOSTA - SOC. INDUSTRIAL DE CARNES, LDA	
59	SALSIÇOR - SALSICHARIA DOS AÇORES, S.A.	
60	NSL - COMBUST. E AGENTES DE NAVEGAÇÃO, SOC. UNIP., LDA	
61	CARLOS SOARES DE MENDONÇA & CA., LDA	
62	WALTER OLIVEIRA DA PONTE, LDA	X
63	REFECON-AÇORES - DISTRIB. ALIMENTAR E COORDENAÇÃO TÉCNICA, LDA	
64	GELMARIENSE - COM. ALIMENTAR, SOC. UNIP., LDA	
65	PESCATUM - CONSERVAS E PESCA, S.A.	
66	HTA - HOTÉIS, TURISMO E ANIMAÇÃO DOS AÇORES, S.A.	X
67	SANTA CATARINA - INDÚSTRIA CONSERVEIRA, S.A.	
68	LURDES NARCISO - COM. DE PROD. ALIMENT., IMPORT. E EXPORT., LDA	X
69	FRUTARIA S.MIGUEL - MARTINS, AMARAL & CA., LDA	
70	NANQUES FARMA - SOC. DE COM. DE PROD. QUÍM. E FARMACÊUT., LDA	
71	OLIVEIRA LEITÃO & PENA, S.A.	
72	INSULARTRÁFEGO - AG. DE TRANSPORTES E TRÂNSITOS DOS AÇORES, LDA	
73	AVIGEX - SOC. DE EMPREENDIMENTOS AVÍCOLAS E DE FRIO, LDA	
74	CARLOS COSTA CABRAL, LDA	X
75	SIMOSIL - COM. INDÚSTRIA E EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	
76	SERRALHARIA DO OUTEIRO, LDA	
77	LOTAÇOR - SERVIÇO DE LOTAS DOS AÇORES, S.A.	X
78	REPRAÇORES-COMERCIO E REPRESENT., S.A.	
79	CTLIMPE - SOC. DE LIMPEZAS, LDA	
80	THOMÉ DE CASTRO, SUCESSORES, LDA	
81	MONTALVERNE & CA., S.A.	
82	ANTERO REGO, CONCESSIONARIOS AUTO ILHA VERDE, LDA	
83	PROVISE - SOC. DE PROTECÇÃO, VIGILÂNCIA E SEGURANÇA, S.A.	X
84	MENESES & MCFADDEN, CARTOR, VITOR HUGO CARVALHO, LDA	
85	EMPRESA DE VIAÇÃO TERCEIRENSE, LDA	
86	BENSAÚDE, S.A.	X
87	JOÃO BORGES LIMA AGUIAR, LDA	
88	COPRAVE - SOC. AVÍCOLA, LDA	
89	TABACARIA AUTONOMISTA, LDA	
90	FAV - COM. AGRÍCOLA, LDA	
91	EDT - EMPRESA DISTRIB. DA TERCEIRA, LDA	
92	PESCAROMAS, UNIP., LDA	
93	REGO, COSTA & TAVARES, LDA	
94	SEGMA - SERVIÇOS DE ENGENHARIA, GESTÃO E MANUTENÇÃO, LDA	X
95	SINAGA - SOC. DE INDÚSTRIAS AGRIC. AÇOREANAS, S.A.	X
96	JOSÉ MONJARDINO, S.A.	
97	AGENCIA AÇOREANA DE VIAGENS, S.A.	X
98	SALSIÇOR TERCEIRA, S.A.	
99	ANTÓNIO RODRIGUES MOTA & FILHOS, LDA	X
100	ÂNGELO AMARAL, LDA	

Fonte: Edição própria a partir dos dados do Jornal “Açoriano Oriental”

Anexo 6 – Gastos em Investigação e Desenvolvimento (2013)

	Despesa em I&D no PIB	Repartição da despesa total em I&D por setor de execução				Pessoal (ETI) em I&D na população ativa	Investigadores/as (ETI) em I&D na população ativa	Despesa média em I&D por unidade	Doutoradas/os do ensino superior, em áreas científicas e tecnológicas por mil habitantes	Diplomadas/os do ensino superior em áreas científicas e tecnológicas por mil habitantes
		Empresas	Estado	Ensino superior	Instituições privadas sem fins lucrativos					
		%								
2012								2013	2012/2013	
Portugal	1,41	49,7	5,4	36,5	8,5	8,8	0,79	660,1	0,75	22,21
Continente	1,46	50,1	5,1	36,4	8,4	9,1	0,82	669,3	0,78	23,26
Norte	1,45	53,6	3,5	33,5	9,4	7,6	0,66	577,7	0,66	20,51
Minho-Lima	0,42	58,7	2,1	39,1	0,0	x	x	354,8	0,00	14,13
Cávado	1,59	20,8	15,1	64,1	0,0	x	x	599,3	1,64	44,25
Ave	1,74	81,2	0,6	15,8	2,4	x	x	619,7	0,00	1,96
Grande Porto	2,01	51,5	2,6	30,9	14,9	x	x	658,5	1,28	33,83
Tâmega	0,14	58,8	0,4	40,7	0,0	x	x	159,4	0,00	1,04
Entre Douro e Vouga	0,99	97,7	1,0	1,4	0,0	x	x	283,8	0,00	2,09
Douro	0,82	1,8	0,1	96,8	1,3	x	x	600,3	0,35	20,86
Alto Trás-os-Montes	0,60	32,6	0,2	67,2	0,0	x	x	586,4	0,00	25,38
Centro	1,37	46,4	2,0	43,5	8,1	7,9	0,71	461,2	0,92	27,93
Baixo Vouga	2,24	51,6	1,1	46,6	0,7	x	x	505,3	2,47	40,98
Baixo Mondego	3,41	27,5	2,9	50,4	19,1	x	x	701,7	2,89	82,84
Pinhal Litoral	0,88	78,2	0,3	21,5	0,0	x	x	274,9	0,00	26,46
Pinhal Interior Norte	0,35	99,2	0,5	0,3	0,0	x	x	311,4	0,00	1,43
Dão-Lafões	0,48	66,9	4,4	28,7	0,0	x	x	249,7	0,00	10,57
Pinhal Interior Sul	0,0	0,0	0,0	x	x	...	0,00	0,00
Serra da Estrela	0,0	0,0	0,0	x	x	...	0,00	0,00
Beira Interior Norte	0,20	15,8	0,3	83,8	0,0	x	x	202,6	0,00	9,47
Beira Interior Sul	0,48	26,5	0,0	73,5	0,0	x	x	542,1	0,00	36,23
Cova da Beira	1,87	21,4	2,4	76,1	0,0	x	x	336,9	2,01	63,06
Oeste	0,60	97,6	1,8	0,6	0,0	x	x	311,7	0,00	1,98
Médio Tejo	0,31	56,9	0,0	43,1	0,0	x	x	258,4	0,00	10,72
Lisboa	1,80	50,4	7,1	33,9	8,5	14,9	1,35	992,1	1,01	28,83
Grande Lisboa	1,91	48,7	7,8	34,6	9,0	x	x	1 009,3	1,11	30,89
Península de Setúbal	1,19	66,7	1,2	27,6	4,5	x	x	854,5	0,74	23,42
Alentejo	0,49	49,4	2,1	48,4	0,0	2,9	0,26	389,7	0,28	9,00
Alentejo Litoral	0,11	74,3	2,7	23,0	0,0	x	x	163,8	0,00	0,39
Alto Alentejo	0,35	73,4	0,3	25,8	0,5	x	x	442,9	0,00	5,31
Alentejo Central	1,32	29,8	0,0	70,2	0,0	x	x	632,9	1,30	22,44
Baixo Alentejo	0,27	67,5	0,2	32,3	0,0	x	x	354,1	0,00	10,11
Lezíria do Tejo	0,35	75,9	8,9	15,3	0,0	x	x	229,2	0,00	4,53
Algarve	0,43	13,1	12,8	73,8	0,4	3,4	0,33	360,4	0,45	11,47
R. A. Açores	0,59	18,3	24,9	44,1	12,7	3,0	0,25	367,9	0,27	4,33
R. A. Madeira	0,25	23,7	24,2	39,6	12,5	2,0	0,18	292,5	0,14	6,83

Fonte: SREA (2014)

Anexo 7 – 100 maiores empresas dos Açores

Nº Amostra	Empresa	Sede	Sector	VN 2013	VN 2012
1	EDA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	208.792	211.819
2	SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	150.359	151.895
3	INSCO - INSULAR DE HIPERMERCADOS, S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	139.972	136.694
4	FROMAGERIES BEL PORTUGAL, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	121.344	118.081
5	J.H.ORNELAS & CA., SUCESSOR, LDA	S. MIGUEL	DISTR B. DE COMBUST.	101.297	65.682
6	HOSPITAL DIVINO ESPÍRITO SANTO DE PONTA DELGADA, E.P.E.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	96.491	73.618
7	GALP AÇORES - DISTRIB E COM. DE COMBUST. E LUBRIFICANTES, S.A.	S. MIGUEL	DISTR B. DE COMBUST.	87.331	94.310
8	BENCOM - ARMAZENAGEM E COM. DE COMBUST., S.A.	S. MIGUEL	DISTR B. DE COMBUST.	81.837	92.273
9	COFACO AÇORES - INDÚSTRIA DE CONSERVAS, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	72.579	55.995
10	UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITE DA I. S.M GUEL, C.R.L.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	71.233	67.331
11	LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DE LACT. DOS AÇORES, U.C.R.L.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	67.379	70.045
12	PRONICOL - PROD. LÁCTEOS, S.A.	TERCEIRA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	63.388	61.428
13	HOSPITAL DE SANTO ESPÍRITO DE ANGRA DO HEROÍSMO, E.P.E.	TERCEIRA	TURISMO E SERVIÇOS	60.017	48.137
14	COOP. AGRÍCOLA DO BOM PASTOR, C.R.L.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	54.941	49.574
15	MARQUES, COM. A RETALHO, S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	52.711	58.458
16	FINANÇOR - AGRO-ALIMENTAR, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	48.781	40.505
17	AMARAL & FILHOS - DISTRIB., S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	46.669	46.440
18	COOP. UNIÃO AGRÍCOLA C.R.L.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	46.492	42.421
19	PROCONFAR - PROD. DE CONSUMO E FARMACÊUTICOS, S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	45.431	40.358
20	SOMAGUE - EDIÇOR. ENGENHARIA, S.A.	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	43.457	35.456
21	JOSÉ TOMÁS DA CUNHA & FILHOS, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	40.829	29.964
22	TECNOVIA - AÇORES, SOC. DE EMPREITADAS, S.A.	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	40.200	47.014
23	FÁBRICA DE TABACO MICAELENSE, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	35.435	34.946
24	MARQUES, S.A.	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	33.554	38.122
25	SATA AIR AÇORES - SOC. AÇORIANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	33.464	32.907
26	PROLACTO - LACTÍCIOS DE SÃO MIGUEL, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	33.422	27.083
27	INSULAC - PROD. LÁCTEOS AÇOREANOS, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	32.703	30.073
28	BAHNHOF, UNIP., LDA	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	31.782	27.126
29	DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	29.733	23.690
30	EMATER - EMPRESA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS TERCEIRENSE, S.A.	TERCEIRA	COMÉRCIO	28.839	27.873
31	COMPICO - COMPANHIA DE PESCA DO PICO S.A.	PIÇO	COMÉRCIO	27.335	16.408
32	MUTUAL STA. AÇOREANA DE TRANSPORTES MARÍTIMOS, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	26.900	25.795
33	EDA RENOVÁVEIS, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	25.679	12.359
34	HOSPITAL DA HORTA, E.P.E.	FAIAL	TURISMO E SERVIÇOS	22.586	-
35	A.C.CYMBRON, S.A.	S. MIGUEL	DISTR B. DE COMBUST.	22.126	23.911
36	EUROSCUT AÇORES - SOC. CONCESSIONÁRIA DA SCUT DOS AÇORES, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	20.908	21.008
37	ALMEIDA & AZEVEDO, S.A.	S. JORGE	COMÉRCIO	20.058	18.162
38	PORTOS DOS AÇORES, S.A.	FAIAL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	18.267	17.746
39	NOS AÇORES COMUNICAÇÕES, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	17.773	16.656
40	BENTRANS - CARGA E TRANSITÁRIOS, S.A.	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	17.492	16.673
41	MARQUES - COM. POR GROSSO, S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	16.747	38.258
42	TERCEIRENSE DE RAÇÕES - SOC. PRODUTORA DE RAÇÕES, S.A.	TERCEIRA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	14.134	13.038
43	CIMENTAÇOR - CIMENTOS DOS AÇORES, LDA	S. MIGUEL	INDÚSTRIA	13.577	16.716
44	AFAVIAS - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES - AÇORES, S.A.	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	13.442	16.241
45	AUTO AÇOREANA DE RU & GASTÃO, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	13.182	13.497
46	YARELA & CA., LDA	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC E ENERGIA	13.016	12.542
47	DIANCOL - REPRESENT. COMERCIAIS, SOC. UNIP., LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	12.801	13.643
48	SOC. TÉCNICA AÇOREANA, LDA	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	12.349	6.938
49	ANTÓNIO MINEIRO & ANDRADE, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	12.332	14.072
50	QUINTA DOS AÇORES - PRODUÇÃO ALIMENTAR, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	12.317	10.608

Nº Amostra	Empresa	Sede	Sector	VN 2013	VN 2012
51	MARQUES BRITAS, S.A.	S. MIGUEL	INDÚSTRIA	11.911	12.090
52	BENSAÚDE - AGENTES DE NAVEGAÇÃO, LDA	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	10.557	8.260
53	AUTO - VIAÇÃO MICAELENSE LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	10.192	8.698
54	SODRIL - REPRESENT. INSULARES, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	10.157	9.361
55	TERAUTO - SOC. TERCEIRENSE DE AUTOMÓVEIS, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	9.565	10.320
56	TOP ATLÁNTICO DMC - VIAGENS E TURISMO, S.A.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	9.457	9.263
57	QUINTA DA MAIA - POSTO DE ABASTECIMENTO DE COMBUST., UNIP., LDA	TERCEIRA	DISTRIB. DE COMBUST.	8.371	7.371
58	SICOSTA - SOC. INDUSTRIAL DE CARNES, LDA	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	8.293	8.376
59	SALSIÇOR - SALSICHARIA DOS AÇORES, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	8.236	8.391
60	NSL - COMBUST. E AGENTES DE NAVEGAÇÃO, SOC. UNIP., LDA	S. MIGUEL	DISTRIB. DE COMBUST.	8.220	41.383
61	CARLOS SOARES DE MENDONÇA & CA., LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	7.874	7.482
62	WALTER OLIVEIRA DA PONTE, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	7.843	15.291
63	REFECON-AÇORES - DISTRIB. ALIMENTAR E COORDENAÇÃO TÉCNICA, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	7.843	7.555
64	GELMARIENSE - COM. ALIMENTAR, SOC. UNIP., LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	7.620	7.950
65	PESCATUM - CONSERVAS E PESCA, S.A.	TERCEIRA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	7.606	7.465
66	HTA - HOTÉIS TURISMO E ANIMAÇÃO DOS AÇORES, S.A.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	7.586	7.031
67	SANTA CATARINA - INDÚSTRIA CONSERVEIRA, S.A.	S. JORGE	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	7.283	6.310
68	LURDES MARCISO - COM. DE PROD. ALIMENT., IMPORT. E EXPORT., LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	7.151	6.073
69	FRUTARIA S.MIGUEL - MARTINS, AMARAL & CA., LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	6.779	6.431
70	NANQUES FARMA - SOC. DE COM. DE PROD. QUÍM. E FARMACÊUT., LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	6.714	6.295
71	OLIVEIRA LEITÃO & PENA, S.A.	TERCEIRA	COMÉRCIO	6.611	5.697
72	INSULARTRÁFEGO - AG. DE TRANSPORTES E TRÂNSITOS DOS AÇORES, LDA	S. MIGUEL	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	6.583	6.028
73	AVIGEX - SOC. DE EMPREENDIMENTOS AVÍCOLAS E DE FRIO, LDA	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	6.555	6.441
74	CARLOS COSTA CABRAL, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	6.553	7.466
75	SIMOSIL - COM. INDÚSTRIA E EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	S. MIGUEL	CONSTRUÇÃO	6.546	2.100
76	SERRALHARIA DO OUTEIRO, LDA	S. MIGUEL	INDÚSTRIA	6.367	6.433
77	LOTAÇOR - SERVIÇO DE LOTAS DOS AÇORES, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	6.292	3.200
78	REPRaçORES-COMÉRCIO E REPRESENT., S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO	6.208	5.872
79	CTLIMPE - SOC. DE LIMPEZAS, LDA	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	6.173	2.287
80	THOMÉ DE CASTRO, SUCESSORES, LDA	TERCEIRA	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	6.132	7.635
81	MONTALVERNE & CA., S.A.	S. MIGUEL	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	6.065	4.709
82	ANTERO REGO, CONCESSIONARIOS AUTO ILHA VERDE, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	5.989	4.182
83	PROVISE - SOC. DE PROTECÇÃO, VIGILÂNCIA E SEGURANÇA, S.A.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	5.985	6.383
84	MENESES & MCFADDEN, CARTOR, VTOR HUGO CARVALHO, LDA	TERCEIRA	CONSTRUÇÃO	5.785	600
85	EMPRESA DE VIAÇÃO TERCEIRENSE, LDA	TERCEIRA	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	5.751	6.142
86	BENSAÚDE, S.A.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	5.559	5.491
87	JÓÃO BORGES LIMA AGUIAR, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	5.524	4.503
88	COPRAVE - SOC. AVÍCOLA, LDA	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	5.510	5.724
89	TABACAR A AUTONOMISTA, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	5.460	5.181
90	FAV - COM. AGRÍCOLA, LDA	TERCEIRA	DISTRIB. DE COMBUST.	5.427	5.251
91	EDT - EMPRESA DISTRIB. DA TERCEIRA, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	5.426	5.370
92	PESCAROMAS, UNIP. LDA	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	5.350	8.949
93	REGO, COSTA & TAVARES, LDA	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	5.331	4.834
94	SEGMA - SERVIÇOS DE ENGENHARIA, GESTÃO E MANUTENÇÃO LDA	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	5.288	5.198
95	SINAGA - SOC. DE INDÚSTRIAS AGRIC. AÇOREANAS, S.A.	S. MIGUEL	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	5.188	5.217
96	JOSÉ MONJARDINO, S.A.	TERCEIRA	DISTRIB. DE COMBUST.	5.145	15.475
97	AGENCIA AÇOREANA DE VIAGENS, S.A.	S. MIGUEL	TURISMO E SERVIÇOS	5.119	4.981
98	SALSIÇOR TERCEIRA S.A.	TERCEIRA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-NDÚST.	4.967	5.047
99	ANTÓNIO RODRIGUES MOTA & FILHOS, LDA	S. MIGUEL	COMÉRCIO	4.941	4.646
100	ÁNGELO AMARAL, LDA	TERCEIRA	COMÉRCIO	4.883	4.607

Anexo 8 – Acreditação: resultados do teste à amostra

Certificação					
Nº Amostra	Empresa	Sector	ISO 14001	ISO 22000	ISO 9100
			Sistemas de Gestão Ambiental	Sistemas de Segurança Alimentar	Sistemas de Gestão da Qualidade
1	FDA - FIDELIDADE DOS AÇORES, S.A	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA			X
2	BATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA			X
3	INSCO - INSULAR DE HIPERMERCADOS, S.A.	COMÉRCIO	X		
4	FROMAGERIES BEL PORTUGAL, S.A.	AGRIC. E PISCAS / AGRO-INDÚST.	X		
7	GALP AÇORES - DISTRIB. E COM. DE COMBUST. E LUBRIFICANTES, S.A.	DISTRIB. DE COMBUST.			X
8	BENCOM - ARMAZENAGEM E COM. DE COMBUST., S.A.	DISTRIB. DE COMBUST.		X	X
10	UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITE DA I. B. MIGUEL, C.R.L.	AGRIC. E PISCAS / AGRO-INDÚST.	X	X	
11	LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DE LACT. DOS AÇORES, U.C.R.L.	COMÉRCIO		X	X
16	FINANÇOR - AGRO-ALIMENTAR, S.A.	AGRIC. E PISCAS / AGRO-INDÚST.	X		X
20	ROMARQUE - FRIÇÃO, ENGENHARIA, S.A.	CONSTRUÇÃO			X
24	MARQUES, S.A.	CONSTRUÇÃO	X		X
25	BATA AIR AÇORES - SOC. AÇOREANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA			X
27	INSULAC - PROD. LÁCTEOS AÇOREANOS, S.A.	AGRIC. E PISCAS / AGRO-INDÚST.		X	
33	EDA RENOVÁVEIS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA			X
43	CIMENTAÇOR - CIMENTOS DOS AÇORES, LDA	INDÚSTRIA			X
45	AUTO AÇOREANA DE RUI & GASTÃO, LDA	COMÉRCIO AUTOMÓVEL			X
51	MARQUEZ BRITAS, S.A.	INDÚSTRIA			X
53	AUTO - VIAÇÃO NICALENSE, LDA	COMÉRCIO AUTOMÓVEL			X
66	RAI RIÇOR - SAI RICHARIA DOS AÇORES, S.A.	AGRIC. E PISCAS / AGRO-INDÚST.			X
80	NSL - COMBUST. E AGENTES DE NAVEGAÇÃO, SOC. UNIP., LDA	DISTRIB. DE COMBUST.			X
79	CTLIMPE - SOC. DE LIMPEZAS, LDA	TURISMO E SERVIÇOS	X		X
81	MONTALVERNE & CA., S.A.	COMÉRCIO AUTOMÓVEL			X
93	REGO, COSTA & TAVARES, LDA	TURISMO E SERVIÇOS			X
TOTAL			6	4	19

Fonte: Edição própria a partir de dados IPAC

Anexo 9 - Marcas: resultados do teste à amostra

Nº Amostra	Empresa	Sector	Scope registo da marca			
			PT	ES	EM	WO
1	EDA - ELECTRICIDADE DOSAÇORES, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	x			
2	SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	x		x	x
4	FROMAGERIES BEL PORTUGAL, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x		x	
9	COFAÇO AÇORES - INDÚSTRIA DE CONSERVAS, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x	x		x
10	UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITE DA I. S. MIGUEL, C.R.L.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x		x	
11	LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DELACT. DOSAÇORES, U.C.R.L.	COMÉRCIO	x			
15	MARQUES, COM. A RETALHO, S.A.	COMÉRCIO	x			
16	FINANÇOR - AGRO-ALIMENTAR, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
17	AMARAL & FILHOS - DISTRIB., S.A.	COMÉRCIO	x			
18	COOP. UNIÃO AGRÍCOLA, C.R.L.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
19	PROCONFAR - PROD. DE CONSUMO E FARMACÊUTICOS, S.A.	COMÉRCIO	x			
25	SATA AIR AÇORES - SOC. AÇORIANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	x		x	
29	DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA	COMÉRCIO	x			
30	EMATER - EMPRESA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS TERCEIRENSE, S.A.	COMÉRCIO	x			
33	EDA RENOVÁVEIS, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	x			
36	EUROSCUT AÇORES - SOC. CONCESSIONÁRIA DA SCUT DOSAÇORES, S.A.	TRANSP., COMUNIC. E ENERGIA	x			
42	TERCEIRENSE DE RAÇÕES - SOC. PRODUTORA DE RAÇÕES, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
43	CIMENTAÇOR - CIMENTOS DOSAÇORES, LDA	INDÚSTRIA	x			
50	QUINTA DOSAÇORES - PRODUÇÃO ALIMENTAR, LDA	COMÉRCIO	x			
56	TOP ATLÁNTICO DMC - VIAGENS E TURISMO, S.A.	TURISMO E SERVIÇOS	x			
58	SICOSTA - SOC. INDUSTRIAL DE CARNES, LDA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
63	REFECON AÇORES - DISTRIB. ALIMENTAR E COORDENAÇÃO TÉCNICA, LDA	COMÉRCIO	x			
66	HTA - HOTÉIS, TURISMO E ANIMAÇÃO DOSAÇORES, S.A.	TURISMO E SERVIÇOS	x			
67	SANTA CATARINA - INDÚSTRIA CONSERVEIRA, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
68	LURDES NARCISO - COM. DE PROD. ALIMENT., IMPORT. E EXPORT., LDA	COMÉRCIO	x			
73	AVIGEX - SOC. DE EMPREENDIMENTOS AVÍCOLAS E DE FRIO, LDA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
77	LOTAÇOR - SERVIÇO DE LOTAS DOSAÇORES, S.A.	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x		x	
81	MONTALVERNE & CA., S.A.	COMÉRCIO AUTOMÓVEL	x			
83	PROVISE - SOC. DE PROTECÇÃO, VIGILÂNCIA E SEGURANÇA, S.A.	TURISMO E SERVIÇOS	x			
86	BENSAÚDE, S.A.	TURISMO E SERVIÇOS	x			
88	COPRAVE - SOC. AVÍCOLA, LDA	AGRIC. E PESCAS / AGRO-INDÚST.	x			
94	SEGMA - SERVIÇOS DE ENGENHARIA, GESTÃO E MANUTENÇÃO, LDA	TURISMO E SERVIÇOS	x			
96	JOSÉ MONJARDINO, S.A.	DISTRIB. DE COMBUST.	x			
97	AGENCIA AÇOREANA DE VIAGENS, S.A.	TURISMO E SERVIÇOS	x			
Total			34	1	5	2

Legenda:
PT- Portugal
ES – Espanha
EM- União Europeia
WO - Mundial

Fonte: Edição própria a partir de dados INPI

Anexo 10 - Marcas: Dados de registo (data, nome, classificação Nice)

Nº amostra	Empresa	Marca	Âmbito Registo	Status	Nice Class	Data de Aplicação
1	EBA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A.	EBA ELECTRICIDADE DOS AÇORES	PT	Registada	undefined	17/04/2007
2	SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	SATA Internacional	EM	Registada	35,37,38	05-11-2007
		SATA INTERNACIONAL	PT	Registada	35,37,38	05-11-2007
		SATA Internacional	WO	Registada	35,37,38	07-08-2008
4	FROMAGERIES DEL PORTUGAL, S.A.	TERRA NOSTRA AÇORES QUEIJO FLAMENGO 275 G	FI	Registada	29	06-02-2006
		TERRA NOSTRA, NATURAL DOS AÇORES	PT	Registada	29	20-03-2003
		Dê mais Açores à Sua Vida	CM	Registada	29,35	03-05-2014
		PRODUZIU-NOS AÇORES	EM	Registada	29,35	30-09-2011
		TERRA NOSTRA DÊ MAIS AÇORES À SUA VIDA	EM	Registada	29,35	09-05-2014
		TERRA NOSTRA DÊ MAIS AÇORES À SUA VIDA CHEIO DE SABOR... NATURALMENTE	EM	Registada	29,35	09-05-2014
		TERRA NOSTRA DÊ MAIS AÇORES À SUA VIDA PURO LEITE AÇORIANO CHEIO DE SABOR	EM	Registada	29,35	09-05-2014
		TERRA NOSTRA NATURAL DOS AÇORES	EM	Registada	29,35	30-08-2011
		TERRA NOSTRA NATURAL DOS AÇORES	FM	Registada	29	30-08-2011
		TERRA NOSTRA NATURAL DOS AÇORES LEITE DE VAÇAS FELIZES	EM	Registada	29	10-04-2012
5	COFAGO AÇORES - INDÚSTRIA DE CONSERVAS, S.A.	QUEIJO FLAMENGO	EM	Registada	29	30-09-2011
		TERRA NOSTRA Natural dos Açores. SEM Conservas Conservantes. Puro Sabar Açoriano. Produzido nos Açores. Nataes de Leite de Vacas Felizes simplesmente batidas com sal.	CM	Registada	29	15-07-2013
		BOM PETISCO TRADIÇÃO AÇORES	PT	Registada	29,30,31	30-10-2000
10	UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITEUAI. S.MIGUEL C.N.L.	TRADIÇÃO AÇORES BOM PETISCO	PT	Registada	29	13-12-2013
		BOM PETISCO TRADIÇÃO AÇORES	WO	Registada	29	02-07-2000
		COFAGO COMERCIAL E FABRIL DE CONSERVAS, S.A. PONTA DELGADA AÇORES 'AS DO MAR	ES	Registada	29	18-10-1993
11	LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DE LACT. DOS AÇORES, U.C.N.L.	NOVA AÇORES	PT	Registada	29	30-11-1988
		NOVA AÇORES	PT	Registada	29	18-04-2002
		NOVA AÇORES NATURVICA	PT	Registada	29	05-11-2009
		UNILEITE AÇORES	PT	Registada	29	30-11-1988
24	MARQUES, S.A.	LACTAÇORES UNIÃO DAS COOPERATIVAS DE LACTICÍNIOS DOS AÇORES - UICRI	PT	Registada		31-05-2009
		BOLIMAR	PT	Registada	29	10-08-2003
		A1 CIA DA CASA - MÓVEIS E DECORAÇÃO	PT	Registada	4,8,11,20,21,24,25	13-10-2008
		MONTAMAR	PT	Registada	29	01-09-2008
16	FINANÇOR - ABBOT-ALIMENTAR, S.A.	NDM	PT	Registada	3,14,15,24,25	01-09-2009
		AÇORES DA FINANÇOR AÇORES DE CONFIANÇA	FI	Registada	31	08-02-2015
		PRIMATA	PT	Registada	31	28-08-2011
		MULATA	PT	Registada	30	09-07-2013
		MUAYUNH	FI	Registada	30,31	23-03-2000
		RAÇORES LACTA	PT	Registada	31	13-10-2014
		NAKO - TALLIO & TAKEAWAY	PT	Registada	43	20-04-2012
		PRUMILK	FI	Registada	31	03-02-2011
17	AMARAL & FILIHO - DISTRIBUIÇÃO, S.A.	MCAÇOR KIDR	PT	Registada	30	14-10-2011
		MCA	PT	Registada	30	14-10-2011
		LARANJADA SABOR DOS AÇORES FLAVOUR OF AZORES	PT	Registada	undefined	14-08-2011
18	COOP. UNIÃO AGRÍCOLA, S.R.L.	LARANJADA SABOR DOS AÇORES	PT	Registada	22	10-02-2011
19	PROCONFAR - PROD. DE CONSUMO E FARMACEUTICOS, S.A.	COOPERATIVA UNIÃO AGRÍCOLA, S.R.L. S. MIGUEL	PT	Registada		20-02-2014
25	SATA AIR AÇORES - SOC. AÇORIANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	PROCONFAR	PT	Registada	35,44	11-07-2014
		SATA Air Açores	EM	Registada	35,37,38	05-11-2007
		SATA AIR AÇORES	PT	Registada	35	10-01-1994
		SATA AIR AÇORES	PT	Registada	37	17-01-1984
		SATA AIR AÇORES	PT	Registada	38	18-01-1984
		SATA AIR AÇORES	PT	Registada	41	10-01-1994

Nº amostra	Empresa	Marca	Âmbito Registo	Status	Nice Class	Data de Aplicação
26	DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA	DAMIÃO DE MEDEIROS	PT	Registada		04-08-2014
30	EMATER - EMPRESA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS TERCEIRENSE, S.A.	EMATER EMATER EMPRESA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS TERCEIRENSE SA	PT	Registada	28,3	14-03-2002
32	EDA RENOVÁVEIS, S.A.	EDA RENOVÁVEIS GRUPO EDA	PT	Registada	31,23	22-05-2014
36	NOS AÇORES COMUNICAÇÕES, S.A.	NOS AÇORES	PT	Registada	8,10,35,36,37,38 41,42	14-05-2014
42	TERCEIRENSE DE RAÇÕES - SOC. PRODUTORA DE RAÇÕES, S.A.	TERCEIRENSE DE RAÇÕES	PT	Registada	31	28-03-2003
50	QUINTA DOS AÇORES - PRODUÇÃO ALIMENTAR, LDA	LACTICINIOS CAPRIAÇORES QUINTA DOS PRAZERES S. MIGUEL- AÇORES QUINTA DOS AÇORES ELEGANT QUINTA DOS AÇORES GRUPO BARCELOS QUINTA DOS AÇORES GRUPO BARCELOS QUINTA DOS AÇORES SABER FAZER NATURAL QUINTA DOS AÇORES SIMBIOTIC	PT PT PT EM EM PT	Registada Registada Registada Registada Registada Registada	29 29 41 25,29,30 25,29,30 29	22-02-2008 11-02-2011 17-03-2008 21-05-2009 29-02-2011 11-02-2011
56	TOP ATLÂNTICO DMC - VIAGENS E TURISMO, S.A.	TOP ATLÂNTICO AÇORES	PT	Registada	35,39,42,43	22-02-2007
58	SICOSTA - SOC. INDUSTRIAL DE CARNES, LDA	DOBRODINHA SICOSTA FUNHEIRO DOS AÇORES CHOUFIÇO SICOSTA GRUPO SICOSTA SICOSTA SICOSTA II INTERNACIONAL, S.A.	PT PT PT PT PT	Registada Registada Registada Registada Registada	35 28	15-11-2011 12-10-2015 11-05-2015 01-05-2015 01-05-2011
59	SALSIÇOR - SALSICHARIA DOS AÇORES, S.A.	GRUPO S SALSIÇOR A SUPER QUALIDADE SALSIÇOR SALSIÇOR KIDS	PT PT PT	Registada Registada Registada		27-01-2005 27-01-2005 13-10-2011
63	REFECONAÇORES - DISTRIB. ALIMENTAR E COORDENAÇÃO TÉCNICA, LDA	REFECON	PT	Registada	39	16-12-2003
66	HIA - HOTÉIS, TURISMO E ANIMAÇÃO DOS AÇORES, S.A.	PESTANA BAHIA, PRAIA, NATURE & BEACH RESORT S. MIGUEL AÇORES PORTUGAL	PT	Registada	41,43	03-10-2014
67	SANTA CATARINA - INDÚSTRIA CONSERVEIRA, S.A.	SANTA CATARINA S. JORGE AÇORES	PT	Registada		04-10-2011
68	LURDES NARCISO - COM. DE PROD. ALIMENT., IMPORT. E EXPORT., LDA	LURDES NARCISO, LDA PRODUTOS FRESCOS E ULTRA CONGELADOS LURDES NARCISO, LDA PRODUTOS FRESCOS E ULTRA CONGELADOS	PT PT	Registada Registada		18-02-2013 18-02-2013
77	LOTAÇOR - SERVIÇO DE LOTAS DOS AÇORES, S.A.	AzorFish, pescado à linha no Mercado Açores	EM	Registada	29	22-12-2009
81	MONTALVERNE & CA., S.A.	CAETANO & MONTALVERNE, DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR, S.A. CAETANO & MONTALVERNE, IMOBILIÁRIA, S.A. CAETANO & MONTALVERNE, SÓFOS, S.A. J.M. MONTALVERNE & FILHOS, S.A.	PT PT PT PT	Registada Registada Registada Registada		02-02-2007 02-02-2007 02-02-2007 02-02-2007
83	PROVISE - SOC. DE PROTEÇÃO, VIGILÂNCIA E SEGURANÇA, S.A.	PROVISE - SOCIEDADE DE PROTEÇÃO, VIGILÂNCIA E SEGURANÇA, SA PROVISE SEGURANÇA	PT PT	Registada Registada		08-10-2013 12-01-1990
88	BENSAUDE, S.A.	BENSAUDE	PT	Registada	38	26-10-1992
88	CÓPRAVE - SOC. AVICOLA, LDA	CÓPRAVE - SOCIEDADE AVICOLA, LDA	PT	Registada		20-05-2000
94	SEGMA - SERVIÇOS DE ENGENHARIA, GESTÃO E MANUTENÇÃO, LDA	SEGMA	PT	Registada		13-05-2004
95	SINAGA - SOC. DE INDÚSTRIAS AGRIC. AÇOREANAS, S.A.	SINAGA SOCIEDADE DE INDÚSTRIAS AGRÍCOLAS AÇOREANAS, S.A.	PT	Registada	5,3	03-12-2013
98	JOSÉ MONJARDINO, S.A.	AZORIA AZORIA AZORIA	PT PT PT	Registada Registada Registada		08-07-1997 08-03-2008 08-07-1997
97	AGÊNCIA AÇOREANA DE VIAGENS, SA	AGÊNCIA AÇOREANA DE VIAGENS	PT	Registada	39	08-04-1990

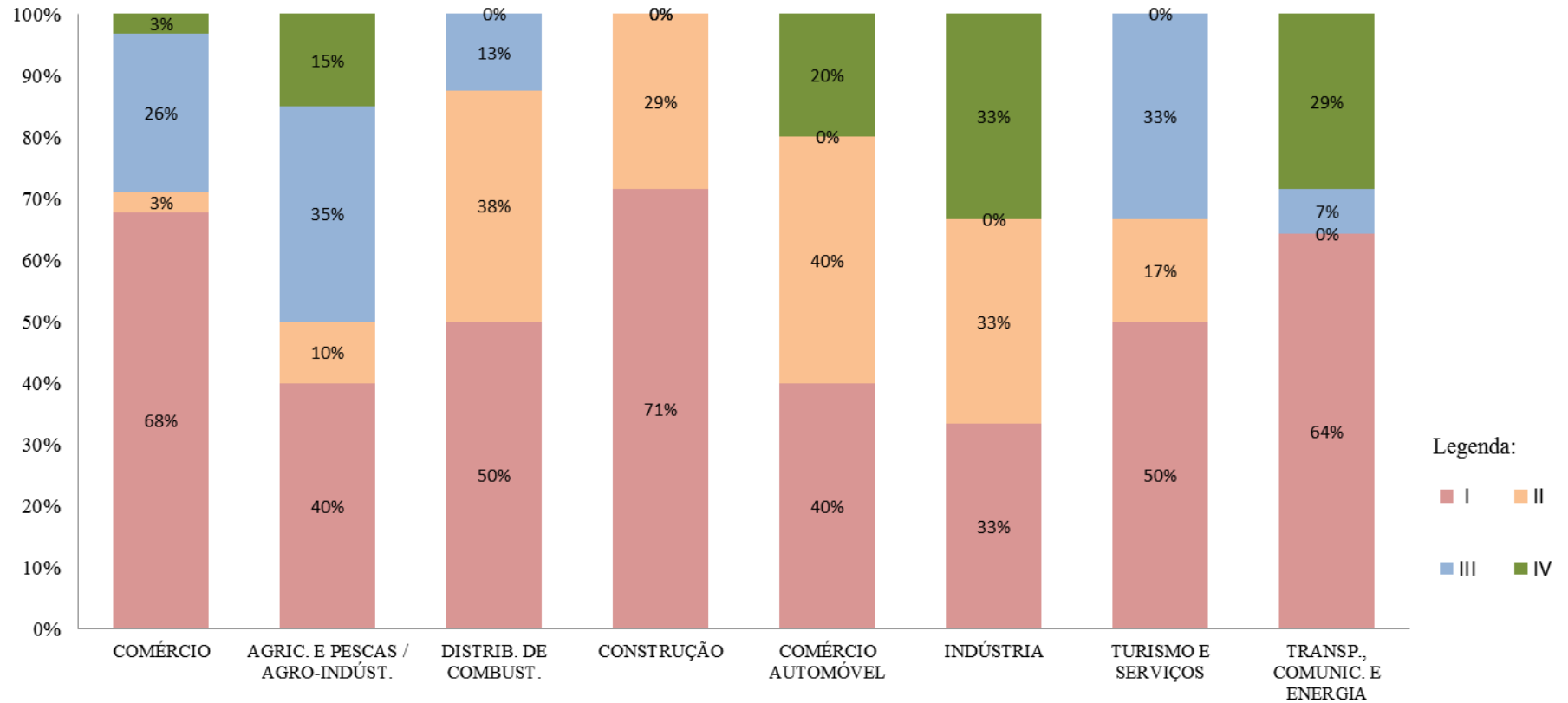
Fonte: Edição própria

Anexo 11 - Listagem de produtos açorianos com rotulagem e certificação de origem

- Carne dos Açores
- Ananás dos Açores/São Miguel
- Maracujá dos Açores/S. Miguel
- Mel dos Açores
- Queijo do Pico
- Queijo São Jorge

Fonte: Comissão Europeia (2013)

Anexo 12 – Repartição dos sectores pelos quadrantes da matriz de inovação



Fonte: Edição própria

Anexo 13 - Matriz de inovação (radar de empresas açorianas)

Empresas	Número de marcas	Numero de creditações
EDA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A.	1	1
SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	1	1
INSCO - INSULAR DE HIPERMERCADOS, S.A.	0	1
FROMAGERIES BEL PORTUGAL, S.A.	6	2
GALP AÇORES - DISTRIB. E COM. DE COMBUST. E LUBRIFICANTES, S.A.	0	1
BENCOM - ARMAZENAGEM E COM. DE COMBUST., S.A.	0	1
UNILEITE - UNIÃO COOP. AGRIC. LACT. E PROD. DE LEITE DA I. S. MIGUEL, C.R.L.	4	2
LACTAÇORES - UNIÃO DAS COOP. DE LACT. DOS AÇORES, U.C.R.L.	1	2
FINANÇOR - AGRO-ALIMENTAR, S.A.	6	2
SOMAGUE - EDIÇOR, ENGENHARIA, S.A.	0	1
MARQUES, S.A.	4	2
SATA AIR AÇORES - SOC. AÇORIANA DE TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	4	1
INSULAC - PROD. LÁCTEOS AÇOREANOS, S.A.	0	1
EDA RENOVÁVEIS, S.A.	1	1
CIMENTAÇOR - CIMENTOS DOS AÇORES, LDA	0	1
AUTO AÇOREANA DE RUI & GASTÃO, LDA	0	1
MARQUES BRITAS, S.A.	0	1
AUTO - VIAÇÃO MICAELENSE, LDA	0	1
SALSIÇOR - SALSICHARIA DOS AÇORES, S.A.	1	1
NSL - COMBUST. E AGENTES DE NAVEGAÇÃO, SOC. UNIP., LDA	0	1
CTLIMPE - SOC. DE LIMPEZAS, LDA	0	2
MONT'ALVERNE & CA., S.A.	4	1
REGO, COSTA & TAVARES, LDA	0	1

Fonte: Edição própria

ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO NA INSULARIDADE ULTRAPERIFÉRICA:
EM BUSCA DE UM MODELO DE DESENVOLVIMENTO PARA O ARQUIPÉLAGO DOS AÇORES

Helder Filipe Teixeira Martinho