



School of Economics and Management

TECHNICAL UNIVERSITY OF LISBON

Department of Economics

Amélia Branco e João Carlos Lopes

Vantagens da concentração geográfica da produção: o caso da indústria corticeira de Santa Maria da Feira.

WP 04/2013/DE/GHES/UECE

WORKING PAPERS

ISSN Nº 0874-4548



Vantagens da concentração geográfica da produção: o caso da indústria corticeira de Santa Maria da Feira.

Amélia Branco* e João Carlos Lopes**

* Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) – Universidade Técnica de Lisboa (UTL) e Gabinete de Estudos em História Económica (GHES)

** Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) – Universidade Técnica de Lisboa (UTL) e Unidade de Estudos sobre Complexidade e Economia (UECE)

Introdução

O sector corticeiro português é muito interessante para o estudo da problemática da concentração geográfica das actividades económicas. Acresce a este interesse o facto de Portugal se apresentar na actualidade como o maior produtor, transformador e exportador de cortiça, sendo esta das mais importantes componentes da chamada fileira florestal.

Segundo Natividade (1950), a região do mediterrâneo ocidental revelou-se com condições óptimas para acolher o *Quercus suber*, destacando-se o sudoeste da Península Ibérica como a região onde as condições edafo-climáticas são mais favoráveis a esta espécie. Portugal e Espanha emergem, assim, como os países onde a área do sobreiro tem aumentado de forma mais significativa nos últimos 200 anos (Pausas, Pereira e Aronson 2009: 13), resultado igualmente explicado pela protecção desta espécie providenciada por legislação mais restritiva quanto ao seu aproveitamento produtivo. A nível mundial, o sobreiro ocupa 2,1 milhões de hectares, dos quais 34 por cento estão em Portugal, garantindo este país o primeiro lugar em termos de área da espécie mas também na produção corticeira, concentrando 49,6 por cento das mais de 200 mil toneladas produzidas mundialmente (APCOR 2011).

A esta posição cimeira na produção de cortiça corresponde também uma liderança na transformação e exportação de produtos corticeiros, onde Portugal representa 62 por cento dos 804,7 milhões de Euros exportados em valor a nível mundial. As rolhas de cortiça lideram as exportações portuguesas deste produto (cerca de 70%, o correspondente a 563 milhões de Euros, dos quais 352 milhões são exportações de rolhas naturais). No cômputo das exportações portuguesas, a cortiça contribui com mais de 2% para o seu valor e com mais de 30% para as exportações dos produtos florestais (APCOR 2011). O principal destino das exportações encontra-se nos países produtores de vinho, destacando-se a França, os EUA e a Itália.

As cerca de 600 empresas pertencentes ao sector empregam mais de 8 mil operários e produzem cerca de 40 milhões de rolhas por dia e destas, 35 milhões são produzidas no Norte do País (APCOR 2011). Devido à localização de um número elevado de empresas em Santa Maria da

Feira, distrito de Aveiro, trata-se de um caso de estudo interessante para avaliar as vantagens e inconvenientes da concentração geográfica da actividade económica.

Igualmente de salientar, a performance do sector é, em grande medida, determinada pela presença de uma grande empresa corticeira, a Corticeira Amorim¹, cuja actividade se estende por mais de 100 países, através de uma rede de 77 empresas (28 empresas industriais) e 200 agentes. A rolha representa 58% das exportações desta empresa, o equivalente a uma quota mundial de 26%. Ainda em termos de quota de mercado mundial desta empresa, destaca-se a sua liderança nos revestimentos de cortiça (65%), nos aglomerados compósitos (55%) e nos aglomerados expandidos (80%)².

Como já foi referido, deste panorama do sector corticeiro português sobressaem dois aspectos essenciais para a análise que se pretende desenvolver: a concentração geográfica da indústria corticeira no Norte do país, mais concretamente no concelho de Santa Maria da Feira, ainda marcada pela presença de uma grande empresa líder mundial no sector corticeiro; a vantagem competitiva do sector corticeiro português no mercado mundial.

Estarão estes dois aspectos relacionados? O conceito de *cluster* surge como útil para esta ligação. Em 1994, e relativamente a Portugal, Michael Porter referia o *cluster* da cortiça como um exemplo que permitiu a pequenas e médias empresas captar 78% da quota do mercado mundial de rolhas de cortiça (Monitor Company 1994: 74). Ainda segundo o relatório apresentado por Porter, este sucesso explica-se pelo acesso por parte destas empresas a determinadas fases do processo produtivo que lhes são comuns (caso da esterilização das rolhas, distribuição, etc.), fornecidas por uma grande empresa, a Corticeira Amorim. A concorrência dos produtos substitutos era apontada como aspecto crítico deste *cluster* (Monitor Company 1994: 135).

Não constitui objectivo deste trabalho a delimitação das fronteiras geográficas ou mesmo a confirmação da existência do *cluster* da cortiça. Pretende-se, antes, determinar o tipo de vantagens competitivas que as empresas corticeiras localizadas na Feira evidenciam, ou não, e como estas têm evoluído. Considerando o período de análise de 1986 a 2009, esta evolução foi marcada por crescentes desafios externos à competitividade do *cluster* corticeiro de Santa Maria da Feira, que vão desde a adesão à União Europeia; passando pela adesão ao Euro e crescente apreciação desta moeda em relação ao Dólar e, ainda, pelo despoletar da crise macroeconómica em 2008.

Perante estes desafios, como reagiu o *cluster* da cortiça? Evidenciou resiliência em grau elevado ou está a desaparecer? As vantagens competitivas têm sido as mesmas ao longo do tempo?

¹ A primeira empresa do Grupo Amorim foi fundada em 1922, a Amorim & Irmãos, Lda., dando origem à que é hoje a Corticeira Amorim, criada em 1963.

² Cf. Amorim (2011).

Para responder a estas questões, e depois desta introdução, estruturou-se este trabalho em três partes, seguidas de algumas conclusões. Depois de um enquadramento teórico e metodológico em torno das importantes noções de *clusters* e *distritos industriais*, onde se privilegiou o modelo do ciclo de vida adaptativo, faz-se uma detalhada análise das origens históricas da indústria corticeira de Santa Maria da Feira, a que se segue uma quantificação da performance económica das unidades industriais desta região relativamente à das empresas que se localizam noutras regiões do país, através de uma série de indicadores empíricos obtidos a partir da base de dados dos Quadros de Pessoal do Ministério do Emprego e da Solidariedade Social, com o objectivo central de verificar se se detectam, ou não, vantagens económicas relevantes na concentração geográfica da produção de produtos da cortiça.

2. Quadro teórico e metodológico

Constitui tema recorrente da geografia económica abordar a concentração geográfica das actividades económicas enquanto contributo para a construção de vantagens competitivas³. Alfred Marshall, na sua obra *Principles of Economics* (1890), foi um dos pioneiros no desenvolvimento deste tipo de abordagem, identificando três tipos de economias externas resultantes da concentração geográfica das actividades económicas especializadas, quando esta concentração contribui para melhor eficiência em termos de diminuição dos custos médios de produção. As vantagens da concentração identificadas por Marshall estavam ligadas à especialização das diferentes empresas em diferentes fases do processo de produção e ao desenvolvimento de indústrias subsidiárias; à disponibilidade de mão-de-obra especializada e à difusão do conhecimento tecnológico.

Na década de 70 do século XX, e aplicada ao caso italiano, esta abordagem deu origem à teoria dos *distritos industriais* (DI) desenvolvida por Giacomo Becattini, juntamente com Sebastiano Brusco e Arnaldo Bagnasco⁴. Reunindo os contributos destes três autores, o conceito de DI considera, para além das economias externas *marshallianas*, elementos adicionais resultantes da concentração de um número elevado de empresas industriais actuando num mesmo sistema produtivo. Estas vantagens decorrem da identidade sociocultural com raízes locais e históricas, que envolvem as relações produtivas destas empresas, viabilizando o desenvolvimento de saberes específicos. Estas empresas, geralmente de pequena e média dimensão, acabam por retirar vantagens competitivas da concentração geográfica. Por sua vez, a coesão do DI sai reforçada pelos aspectos sociais e culturais envolvidos, permitindo relações de confiança e reciprocidade, apesar da concorrência entre elas.

³ Uma das referências centrais para a renovação do interesse dos economistas por esta temática é Krugman (1991).

⁴ Sobre a abordagem *marshalliana* e *distritos industriais* ver Becattini, Bellandi e De Propris (eds) (2009), Soler e Marco (2008: pp. 11-40) e Catalan, Miranda e Muñoz (2011: 9-36).

Na década de 80 e 90, a abordagem das economias externas *marshallianas* foi igualmente desenvolvida por Michael Porter (1990, 1998), através da introdução do conceito de *Cluster*, definido em termos de um conjunto de empresas inter-relacionadas, de fornecedores especializados, de prestadores de serviços, de empresas industriais relacionadas e instituições associadas, competindo e cooperando no mesmo espaço geográfico. Este conceito surge enquadrado na vantagem competitiva nacional e competitividade internacional em que o sucesso das empresas exportadoras depende de um “diamante competitivo” nacional favorável, determinado por um conjunto de factores: estratégia das empresas, estrutura e rivalidade; dotação de factores produtivos; condições da procura; indústrias subsidiárias. Quanto mais desenvolvidas e intensas as inter-relações entre estes aspectos do “diamante”, maior será a produtividade das empresas. Michael Porter acrescenta ainda que a intensidade destas inter-relações aumenta se as empresas estiverem geograficamente concentradas ou em *cluster*, na medida em que esta concentração potencia o desenvolvimento do “capital social”, ligado a questões históricas e culturais, reforço essencial para as interligações entre empresas e instituições. Estas interligações conferem identidade ao *cluster* e garantem a sua continuidade na medida em que criam economias externas e *spillovers* em relação ao conhecimento.

O *Cluster* surge como um conceito mais amplo comparativamente ao conceito de DI, em termos de dimensão das empresas, sectores de actividade em que se inserem e ainda à sua proximidade geográfica. Esta plasticidade do conceito conduz alguns autores a considerar o conceito de *cluster* como vago, pouco rigoroso, caótico e confuso, uma espécie de “panaceia política” (Martin e Sunley 2003). Utilizando a tipologia de *cluster* da OECD (1999), o “cluster local” ou “micro-cluster” aproxima-se do conceito de DI e, nesta medida, utilizamos indistintamente os dois conceitos para efeitos da avaliação da concentração geográfica de estabelecimentos corticeiros em Santa Maria da Feira.

Nos últimos anos, o paradigma evolucionista da geografia económica tem tentado melhorar o conceito de *cluster* através de uma abordagem que considera o seu ciclo de vida (Boschma e Frenken 2006; Martin e Sunley 2006; Boshma e Martin 2007; Martin e Sunley 2011), o que permite discutir a capacidade de adaptação e sobrevivência do *cluster* a alterações no seu ambiente externo e interno.

Os limites ao crescimento e expansão do *cluster* podem ser endógenos ou exógenos e a forma como o cluster se adapta pode, igualmente, conduzir a resultados diferentes. Segundo a abordagem do “ciclo de vida adaptativo” os choques externos são os que mais perturbações podem causar, pois é deles que resultam, geralmente, os grandes choques competitivos. Efectivamente, estando exposto a choques externos enquanto competidor em mercados externos e globais, a fragilidade do *cluster* revela-se quase sempre neste contexto.

Considerando a abordagem do “ciclo de vida”, numa primeira fase o *cluster* experimenta uma expansão rápida e acumulação de recursos em termos de capital especializado, conhecimento e instituições de apoio. Numa segunda fase, evidencia estabilidade em termos de estrutura e forma. O grau de interligação é elevado e isto torna o *cluster* menos resiliente. No entanto, o *cluster* pode ficar nesta fase de maturidade bastante tempo, dependendo da flexibilidade do sistema económico criado e do tipo de choques externos a que vai sendo exposto. Perante um choque competitivo, o *cluster* pode desaparecer ou contrair-se. No entanto, a transição para uma fase de desaparecimento não é assim tão linear. Há sempre lugar para renovação e substituição.

A resiliência pode ser entendida como a capacidade de adaptação do sistema. Neste caso, estamos perante um conceito de *cluster* semelhante à de sistemas complexos e com capacidade de adaptação, conhecendo os mesmos duas tendências que conflituam entre si: por um lado, estes sistemas aumentam as suas interligações internas; por outro lado, estas crescentes interligações tendem a reduzir a capacidade adaptativa do sistema em relação a choques externos. Quer isto dizer que existe um *trade-off* entre interligações e resiliência: quanto mais interligadas forem as partes do sistema, mais rígido se torna o mesmo em termos estruturais e funcionais.

O modelo do ciclo de vida adaptativo procura conciliar estas duas tendências, embora com resultados imprevisíveis em termos de sucesso e sobrevivência. No cumprimento do “ciclo de vida adaptativo”, e perante um choque competitivo externo, consideram-se seis possibilidades em relação à evolução de um *cluster* maduro: surgimento de um novo *cluster* que aproveita os recursos e capacidades inerentes ao antigo; mutação constante do *cluster* e, neste caso, este adapta-se e evolui constantemente, tanto para novos ramos de actividade como para actividades relacionadas (elevado grau de resiliência); estabilização do *cluster* durante um período longo, por exemplo, através do aproveitamento de nichos de mercado, mas sempre com a ameaça de desaparecimento (grau modesto de resiliência); orientação do *cluster*, correspondendo à emergência de um novo *cluster*; falhanço do *cluster* emergente, por não alcançar a massa crítica para explorar as economias externas; desaparecimento do *cluster*, de acordo com o ciclo de vida clássico.

No caso do *cluster* da cortiça, importa perceber quando surgiu e em que fase do ciclo de vida se encontra, considerando as alterações do ambiente competitivo que enfrenta, ao nível do comportamento macroeconómico dos mercados de destino, produtos concorrentes e política económica. Como se formou e que vantagens competitivas apresentava o *cluster*? Como evoluíram no contexto de mudança? A análise histórica ajuda a responder a estas questões.

3. Enquadramento histórico

Em termos históricos, o significado económico deste produto natural, a cortiça, no qual Portugal tem vantagens absolutas, sempre se evidenciou com algum relevo no contexto da economia nacional, nomeadamente desde o século XIX, onde assumiu, desde logo, uma vocação exportadora.

As exportações corticeiras portuguesas marcaram presença no comércio externo português desde o século XVIII. Mas era a cortiça em matéria-prima que se evidenciava, tendo como destino a Inglaterra. Na segunda metade do século XIX, Portugal reforçou a sua posição enquanto exportador e no final do século a sua especialização produtiva era já dirigida à produção de prancha de cortiça. As quotas de exportação deste produto confirmavam a sua importância, ocupando o terceiro lugar no contexto exportador português (Parejo 2010: 16). O segundo maior produtor de cortiça, a Espanha, exportava produtos transformados, liderando o sector corticeiro na Península Ibérica. Contudo, a indústria da cortiça, de rolas e aglomerados, era dominada pela Inglaterra, França, Alemanha e EUA, patenteando assim o atraso da Península Ibérica, nomeadamente de Portugal, no que concerne à industrialização.

Este quadro sofre uma primeira alteração na década de 1930, onde vários factores⁵ afastaram a Espanha da sua posição cimeira, a partir desse período ocupada por Portugal. Parejo (2010: 23-25) qualifica de “comportamento em tesoura” a evolução das exportações portuguesas e espanholas de produtos corticeiros ao longo do século XX. A recuperação das exportações espanholas na década de 1950 não foi suficiente para afastar Portugal do primeiro lugar: o país tinha alterado em definitivo a sua especialização, assumindo já as exportações de cortiça transformada mais de 50% do valor exportado. Esta alteração na especialização produtiva é contemporânea do que Santiago Zapata (2002) designou por “Iberização” do negócio corticeiro, cujo significado se espelha na concentração de todas as fases do negócio corticeiro na Península Ibérica. Segundo Sampaio (1985), os custos elevados da matéria-prima e do trabalho conduziram ao encerramento de muitos estabelecimentos corticeiros nos países mais industrializados mas não detentores de matéria-prima. Consequentemente, as características do comércio mundial dos produtos corticeiros alteraram-se definitivamente na década de 1960, passando Portugal a exportador para todo o mundo da cortiça transformada⁶.

Enquanto matéria-prima, a cortiça assume a sua maior expressão no Alentejo, região com clara vantagem natural absoluta no contexto mundial, desenvolvendo-se o sobreiro no contexto de um sistema silvo-pastoril tradicional, o montado (a região contém 84% da área de montado, com destaque para o concelho de Coruche, com a maior área) [APCOR 2011; Pinto-Correia e Fonseca 2009)].

⁵ Sobre a discussão destes factores v. Branco e Parejo (2008).

⁶ Relativamente ao comportamento das exportações corticeiras ibéricas v. Zapata *et al.* (2009).

Sendo a componente da matéria-prima tão importante na indústria corticeira, condicionou este facto a localização das unidades produtivas industriais ligadas à cortiça? Num contexto histórico, e recuando ao século XIX, a resposta à questão é afirmativa. No entanto, ao longo do século XX, o padrão geográfico da indústria corticeira foi sendo diferenciado, afastando-se progressivamente dos principais centros produtores da matéria-prima. Neste processo, Santa Maria da Feira, concelho do distrito de Aveiro, tornou-se o principal centro transformador da cortiça, mas com um papel de produtor de cortiça extremamente reduzido. Saliente-se, no entanto, a característica comum que atravessou estas estratégias de localização da indústria corticeira: a concentração geográfica das unidades produtivas.

A evolução em termos da estratégia de localização apresentou motivações diferenciadas e tipologias de indústria igualmente díspares. Segundo Ruivo (1996), a delimitação de três regiões de implantação da indústria corticeira – a Norte do rio Tejo, no Centro e a Sul do Tejo - corresponde a lógicas produtivas, comerciais e de gestão diferenciadas.

No século XIX, onde se observou o primeiro impulso de crescimento das exportações portuguesas de cortiça, a indústria privilegiava a proximidade da matéria-prima, predominando a indústria preparadora de cortiça. Segundo Sampaio (1985: 44), o distrito de Faro era o que empregava o maior número de trabalhadores (1.128), distribuídos por 15 estabelecimentos.

Ao longo da primeira metade do século XX, por um lado, o crescente dinamismo exportador do sector em termos de cortiça em prancha, por outro, o aparecimento dos aglomerados de cortiça no final do século XIX, conduziram a uma crescente concentração geográfica de estabelecimentos corticeiros no litoral, nomeadamente em Setúbal, onde, para além da proximidade de portos fluviais e marítimos, a indústria beneficiava ainda de uma mão-de-obra industrial abundante.

A partir da segunda metade do século XX, o norte do país ganhou protagonismo em termos de localização dos estabelecimentos industriais rolheiros. Ainda assim, até à década de 1970, as unidades industriais corticeiras concentravam-se a Sul do rio Tejo, destacando-se os distritos de Setúbal, Évora e Faro, com cerca de 70% das unidades produtivas, percentagem que desceu para 27% no final da década. Em 1980⁷, o distrito de Aveiro concentrava já 70% das unidades industriais corticeiras e esta concentração geográfica era acompanhada pela reduzida dimensão dos estabelecimentos, dedicados à actividade de transformação (Mira 1994,1998b).

⁷ Segundo Matos e Pinto (2003: 303), a especialização industrial de Santa Maria da Feira teve lugar na segunda metade do século XX, de acordo com as Estatísticas Industriais (1950-1970), referindo ainda estas autoras a tese apresentada por José Luís Calheiros no IV Congresso Florestal Mundial, referindo o ano de 1964 como aquele em que a Feira dominava já em termos de fábricas de transformação de cortiça simples e mistas, enquanto Setúbal dominava em termos de indústria preparadora. No entanto, estas autoras salientam que esta data não é consensual entre os especialistas corticeiros.

Embora distante das matérias-primas, o distrito de Aveiro mantinha a proximidade dos pontos de escoamento do produto final (portos fluviais e marítimos), a que se juntava a proximidade dos centros produtores do vinho do Porto, facto determinante para o desenvolvimento da indústria rolheira no concelho de Santa Maria da Feira. Segundo Ruivo (1996), a localização das indústrias corticeiras em Setúbal e Feira, corresponde a fases diferentes do ciclo exportador da cortiça, no caso da Feira claramente ligado à especialização produtiva e exportadora em rolhas de cortiça. No caso de Setúbal, grupos estrangeiros marcaram presença nos aglomerados, ainda assim num ciclo exportador dominado pela cortiça semi-transformada. Saliente-se a importância destes grupos no Condicionamento Industrial⁸, impedindo por algum tempo o aparecimento noutras regiões da indústria dos aglomerados, nomeadamente na Feira, onde as aparas resultantes da produção de rolhas poderiam constituir uma importante matéria-prima para a indústria granuladora e de aglomerados.

Neste contexto evolutivo, em termos de localização, três questões se impõem: indagar se a localização da Feira correspondeu a uma deslocalização da indústria corticeira ou à criação de estabelecimentos transformadores mais competitivos; identificar os factores determinantes da concentração geográfica em Santa Maria da Feira; e, finalmente, perceber se a liderança assumida por Portugal, em termos mundiais, nas exportações corticeiras, se explica por ganhos resultantes desta concentração geográfica.

Relativamente à primeira questão, de acordo com Matos e Pinto (2003), a concentração geográfica no concelho de Santa Maria da Feira correspondeu a um desenvolvimento intrínseco e não correspondeu a uma deslocalização dos estabelecimentos. Tratava-se de uma indústria quase exclusivamente rolheira e cujo desenvolvimento se explica essencialmente por factores endógenos, evidenciando o tecido industrial corticeiro especificidades locais, que nos remetem para a matriz caracterizadora de “distrito industrial”. A classificação da Feira como “distrito industrial” foi estudada por vários autores, destacando-se Ruivo (1992, 1995) e ainda Branco e Parejo (2011). Como referem Matos e Pinto (2003), as unidades produtivas rolheiras, de pequena dimensão estão, muitas vezes, em “simbiose com o espaço familiar”.

Indaga-se, então, sobre os factores que estiveram na base desta concentração. Destacam-se essencialmente dois: o diferencial salarial favorável ao distrito de Aveiro; a localização de uma grande empresa em Santa Maria da Feira desde o início do século XX, a Amorim & Irmãos⁹.

Quanto ao primeiro aspecto, uma das vertentes características da indústria transformadora corticeira neste distrito, com incidência histórica no período do Estado Novo, remete para a importância do diferencial salarial entre o Norte, Centro e Sul do País (Ruivo 1996,1995,1992; Matos e Pinto 2003; Branco e Parejo 2010). Este diferencial, regulamentado por lei no período

⁸ Cf. Brito (1989).

⁹ V. nota 1.

do Estado Novo, granjeou para o concelho da Feira uma posição mais favorável em termos de custos de produção, apesar da distância relativamente aos centros produtores de matéria-prima. No entanto, outras regiões do Norte beneficiavam deste diferencial e não atraíram a indústria corticeira.

Também a proximidade dos principais centros produtores do vinho do Porto, assim como a proximidade do porto de Leixões, afiguram-se como factores a considerar. Do mesmo modo pode-se afirmar que outras regiões do Norte poderiam beneficiar dessa vantagem.

Segundo Mira (1998a), a pequena dimensão dos estabelecimentos reduz a importância das economias de escala, não existindo significativas barreiras à entrada de novos estabelecimentos no sector, em resultado das fracas exigências de capital, caracterizando-se estes estabelecimentos por tecnologias pouco intensivas em capital e grande diferenciação de produtos. Estas características permitem a permanência de um elevado número de pequenas empresas, coexistindo com empresas de grande dimensão.

A presença destes estabelecimentos de pequena dimensão confere à realidade produtiva da Feira várias particularidades diferenciadoras da realidade de Setúbal. Os trabalhos de Ruivo (1992, 1995) salientam estas especificidades, destacando-se os estreitos laços entre o espaço familiar e o espaço empresarial, assim como a possibilidade de transmissão de saberes e a criação de ligações informais entre os vários estabelecimentos. Estes saberes vão desde a produção de rolhas até à maquinaria necessária para essa produção. Segundo Branco e Parejo (2011), esta realidade não foi contrariada pelo Condicionamento Industrial, que acabou por se revelar tolerante, não só com o crescimento da indústria rolheira como também, e associado a esta, com as denominadas “indústrias caseiras”.

De novo se coloca a chamada de atenção para o facto de regiões do Norte do país terem beneficiado destas vantagens, reforçadas até pela criação do Grémio Regional dos Industriais de Cortiça do Norte, criado em 1956, e que inscreveu obrigatoriamente todas as indústrias corticeiras dos distritos de Aveiro, Bragança, Coimbra, Porto, Viana do Castelo, Vila Real e Viseu.

Finalmente, Ruivo (1992, 1995, 1996) destaca ainda as relações que se estabeleciam entre os estabelecimentos corticeiros de grande dimensão e estas pequenas indústrias. A procura muito oscilante por parte dos mercados internacionais de rolhas de cortiça e a intermitência possível nos pequenos estabelecimentos e não nos de maior dimensão, conduz estes últimos a procurarem expandir a sua oferta sem aumentar os custos associados ao aumento da escala de produção. Assim, perante aumentos da procura externa, os pequenos estabelecimentos tornam-se o suporte de maior oferta do produto.

Este aspecto remete-nos para o que é hoje a maior empresa corticeira do mundo, a Corticeira Amorim¹⁰. Em 1908, começou por ser um pequeno estabelecimento de produção de rolhas em Santa Maria de Lamas (freguesia pertencente ao concelho de Santa Maria da Feira). Mas esta sociedade foi fundada só em 1922. Em 1930 era já uma das maiores fábricas da região Norte de Portugal, empregando 150 operários. Em 1944, o número de operários era já de 321 e produziam 70 mil rolhas diariamente. Segundo Branco e Parejo (2011), aquando da adesão de Portugal à União Europeia, 85% das vendas deste grupo eram realizadas fora de Portugal.

Finalmente, a terceira questão: a liderança assumida por Portugal, em termos mundiais, nas exportações corticeiras explica-se por ganhos resultantes desta concentração geográfica das unidades produtivas corticeiras?

Os ciclos de exportação foram diferenciados e acompanharam a localização das unidades produtivas (Ruivo 1996: 96): um ciclo exportador de matérias-primas e produtos semi-transformados e um ciclo de produtos transformados, coincidindo este último com a liderança portuguesa das exportações corticeiras a nível mundial. Esta evolução foi acompanhada, igualmente, por alterações significativas na geografia de localização da indústria corticeira a nível mundial, tendo os países desenvolvidos abandonado a transformação da cortiça, em resultado do aumento dos custos salariais associados. A ocorrência simultânea entre a crescente concentração geográfica da indústria no concelho da Feira e as alterações registadas no sector corticeiro em Portugal, assim como a classificação da Feira como “distrito industrial corticeiro” coloca o enfoque na discussão das vantagens que podem resultar de uma concentração com estas características, o que merece um cuidadoso trabalho empírico.

4. Análise empírica do sector da cortiça em Portugal

Nesta secção faz-se a quantificação da performance económica e empresarial das unidades de transformação da cortiça do concelho de Santa Maria da Feira, relativamente à das unidades que se localizam noutras regiões do país, com o objectivo central de verificar se se detectam, ou não, vantagens económicas relevantes na concentração geográfica da produção de produtos da cortiça.

A base de dados utilizada é a dos Quadros de Pessoal (QP) do Ministério do Emprego (actualmente, Ministério da Solidariedade Social). Trata-se de uma base de dados muito minuciosa, que abrange elementos relativos a empresas, estabelecimentos e trabalhadores, do sector privado, cobrindo em 2009 cerca de 330 mil empresas e 3 milhões de trabalhadores.

¹⁰ V. nota 1.

O período em análise é relativamente extenso, tendo sido escolhidos como pontos de referência marcos históricos importantes, em termos económicos: 1986, ano de adesão à (então) CEE, 1999, ano que marca o início da efectivação prática da UEM, com a fixação irrevogável das paridades de cada moeda nacional com a moeda única, o Euro, e finalmente, 2009, por ser o último ano disponível nos QP.

A primeira abordagem à pujança económica de um sector pode fazer-se através da análise da evolução do número de empresas que o constituem. No Quadro 1 pode constatar-se que a indústria corticeira portuguesa atravessou um período de grande dinamismo entre 1986 e 1999, com um aumento de 65,5% no número de empresas, sendo que este dinamismo se baseia essencialmente na afirmação do *cluster* corticeiro da Feira (aumento de 102,1%) e de uma estagnação desta indústria no resto do país (insignificante aumento do número de empresas, de 192 para 195).

Verifica-se, deste modo, um significativo reforço do peso relativo da Feira, de 64 para 78%. Infelizmente, este dinamismo ao nível da criação de empresas não se verificou ao nível do factor trabalho, bem pelo contrário, dado que se assistiu a uma significativa diminuição, quer do número de trabalhadores (-22%), quer do número de horas de trabalho (-28%), tendo para isto contribuído essencialmente a retracção fora do concelho da Feira (quedas superiores a 50%).

No período posterior à entrada em vigor da UEM, o sector corticeiro sofre uma generalizada contracção, quer em termos de número de empresas, quer de trabalhadores e de horas trabalhadas (cerca de 30%). Mais uma vez, as perdas são superiores fora do concelho de Santa Maria da Feira (menos 42% no número de empresas, queda superior a 50% no factor trabalho). Chegamos assim ao período actual com um peso esmagador do *cluster* da Feira, com mais de 80% de empresas e de trabalhadores nesta indústria, o que aponta, implicitamente, para a existência de vantagens económicas da concentração geográfica da produção.

Estas tendências, de melhor comportamento económico do sector no período anterior à moeda única e de maior resiliência das unidades industriais de Santa Maria da Feira no período posterior, são confirmadas com a análise da evolução do volume de vendas, nominais e reais (ver Quadro 2), que fazem com que o peso económico desta região no sector seja actualmente quase 90%.

Quadro 1: Empresas, trabalhadores e horas de trabalho mensais na indústria da cortiça

Ano	Empresas							
	Feira			Não Feira			Total	
	Nº	% do tot.	Tx. var. (%)	Nº	% do total	Tx. var. (%)	Nº	Tx. var. (%)
1986	336	63,6	-	192	36,4	-	528	-
1999	679	77,7	102,1	195	22,3	1,6	874	65,5
2009	484	81,1	-28,7	113	18,9	-42,1	597	-31,7
Ano	Trabalhadores (tempo completo + tempo parcial)							
	Feira			Não Feira			Total	
	Nº	% do total	Tx. var. (%)	Nº	% do total	Tx. var. (%)	Nº	Tx. var. (%)
1986	9702	59,2	-	6679	40,8	-	16381	-
1999	9673	75,7	-0,3	3105	24,3	-53,5	12778	-22,0
2009	7387	84,7	-23,6	1336	15,3	-57,0	8723	-31,7
Ano	Horas de trabalho mensais (normais + extraordinárias)							
	Feira			Não Feira			Total	
	Nº (10 ³)	% do total	Tx. var. (%)	Nº (10 ³)	% do total	Tx. var. (%)	Nº (10 ³)	Tx. var. (%)
1986	1503,5	58,3	-	1073,2	41,7	-	2576,7	-
1999	1410,1	75,8	-6,2	450,0	24,2	-58,1	1860,0	-27,8
2009	1104,7	84,9	-21,7	196,5	15,1	-56,3	1301,3	-30,0

Fonte: QP

Quadro 2: Evolução do volume de vendas das empresas da indústria da cortiça

Ano	Volume de vendas (nominais)							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (10 ⁶ €)	% do total	tmca (%)	v.a. (10 ⁶ €)	% do total	tmca (%)	v.a. (10 ⁶ €)	tmca (%)
1986	154,4	64,6	-	84,7	35,4	-	239,1	-
1998	893,2	79,6	15,8	228,8	20,4	8,6	1122,0	13,7
2008	1002,6	86,7	1,2	153,7	13,3	-3,9	1156,3	0,3
Ano	Volume de vendas (reais - preços de 1986)							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (10 ⁶ €)	% do total	tmca (%)	v.a. (10 ⁶ €)	% do total	tmca (%)	v.a. (10 ⁶ €)	tmca (%)
1986	154,4	64,57	-	84,7	35,4	-	239,1	-
1998	279,0	79,61	5,1	71,5	20,4	-1,4	350,5	3,2
2008	301,1	86,71	0,8	46,2	13,3	-4,3	347,2	-0,1

Nota: os valores das vendas foram deflacionados com o Índice de Preços da Indústria da Madeira e Cortiça

Fontes: QP, Banco de Portugal (Séries Longas) e INE (Contas Nacionais)

Curiosamente, o significativo reforço económico do sector na Feira, em termos quantitativos (empresas, trabalhadores, horas trabalhadas, volume de vendas) não é acompanhado por um correspondente reforço em termos qualitativos. De facto, se olharmos para um dos indicadores de eficiência económica mais utilizados, a produtividade bruta (vendas por trabalhador ou por hora de trabalho), verificamos que se assistiu, em média, a uma diminuição da vantagem das

empresas da Feira, de 109% da média nacional em 1986, para 105% em 1999 e para 102% em 2009 (ver Quadro 3).

Esta tendência, que num certo sentido contraria as anteriores referências às aparentes vantagens da concentração geográfica da produção, exigiria um trabalho de investigação mais minucioso e sofisticado. Era importante, designadamente, centrar a atenção na chamada produtividade líquida (VAB por trabalhador ou por hora de trabalho), que não se consegue obter nos QdP.

Quadro 3: Evolução da Produtividade Bruta das empresas da indústria da cortiça

Ano	Volume de vendas por trabalhador							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	tmca (%)
1986	15914,2	109,0	-	12684,5	86,9	-	14597,4	-
1998	28843,6	105,2	5,1	23013,8	83,9	5,1	27427,0	5,4
2008	40754,8	102,4	3,5	34551,2	86,8	4,1	39804,6	3,8
Ano	Volume de vendas por hora de trabalho							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	tmca (%)
1986	102,7	110,66	-	78,9	85,1	-	92,8	-
1998	197,9	105,01	5,6	158,8	84,3	6,0	188,4	6,1
2008	272,5	102,13	3,3	234,9	88,0	4,0	266,8	3,5

Fonte: QP

Outro indicador económico interessante, e geralmente muito correlacionado com o anterior, diz respeito às remunerações do factor trabalho. Como pode ver-se no Quadro 4, as remunerações mensais nominais crescem a uma taxa média anual de 11% entre 1986 e 1999 e a uma taxa inferior a 2% no período seguinte. Se tivermos em conta a inflação média nestes períodos, isto equivale a uma relativa estagnação das remunerações reais do factor trabalho no sector. Em termos geográficos, também a este nível se constata um reforço das unidades industriais de Santa Maria da Feira, que de um peso de 56% nas remunerações mensais globais em 1986, passam para 77% em 1999 e para 86% em 2009. Quanto às remunerações por hora de trabalho, é importante referir que já não se verifica, em 1986, uma das vantagens históricas da concentração geográfica desta indústria na Feira, os baixos salários. Com efeito, neste ano a hora de trabalho média é neste concelho remunerada 6% acima da média nacional (0,886 €na Feira, contra 0,798 €fora da Feira). Contudo, e como já tínhamos referido a propósito da análise da produtividade bruta do trabalho, também nas remunerações horárias se verifica uma tendência de convergência no todo nacional.

Quadro 4: Evolução das Remunerações do Trabalho nas empresas da indústria da cortiça

Ano	Remunerações Mensais (valores nominais)							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	tmca (%)
1986	1199164,5	55,8	-	950649,0	44,2	-	2149813,6	-
1999	5710983,4	76,6	13,9	1742186,0	23,4	5,2	7453169,5	10,9
2009	7576655,9	86,2	2,9	1209138,4	13,8	-3,6	8785794,3	1,7
Ano	Remunerações Horárias (valores nominais)							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	% do total	tmca (%)	v.a. (€)	tmca (%)
1986	0,886	106,2	-	0,798	95,6	-	0,834	-
1999	4,050	101,1	13,5	3,872	96,6	14,1	4,007	14,0
2009	6,858	101,6	5,4	6,152	91,1	4,7	6,752	5,4

Fonte: QP

O retracto global da indústria corticeira em Portugal, decorrente dos indicadores acima descritos, não é muito auspicioso, sobretudo no período posterior à adesão de Portugal à moeda única. Duas das possíveis razões explicativas para esta aparente debilidade são, entre outras, a reduzida dimensão média das empresas do sector e a fraca dotação de capital humano.

Com efeito, a esmagadora maioria das empresas corticeiras são micro ou pequenas empresas (com um número de trabalhadores inferior a 50), e esta pulverização aumentou entre 1986 e 1999, de 87 para 95%, tendo estabilizado no período seguinte (ver Quadro 5).

Trata-se de uma realidade transversal aos limites geográficos das unidades produtivas, sendo de destacar apenas que na Feira há ligeiramente mais micro empresas e ligeiramente menos pequenas e médias empresas. Todavia, é também de destacar que o número de grandes empresas (com 250 ou mais trabalhadores) que era igual nas duas unidades geográficas aqui tratadas (Feira/não Feira), 6 empresas, passou a ser distinto em 1999 e 2009, havendo 4 grandes empresas localizadas em Santa Maria da Feira e nenhuma fora deste concelho.

Finalmente, há que referir que a indústria corticeira partilha com outras indústrias tradicionais uma das mais graves vulnerabilidades da economia portuguesa, a fraca dotação em capital humano.

No Quadro 6 apresenta-se a evolução do grau de escolaridade dos trabalhadores corticeiros, sendo de destacar que a esmagadora maioria deles tem uma escolaridade que não vai além do ensino básico.

Quadro 5: Estrutura dimensional das empresas da indústria da cortiça

Escalão	1986					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Micro	188	56,0	97	50,5	285	54,0
Pequenas	107	31,8	68	35,4	175	33,1
Médias	35	10,4	21	10,9	56	10,6
Grandes	6	1,8	6	3,1	12	2,3
Total	336	100,0	192	100,0	528	100,0
Escalão	1999					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Micro	519	76,4	122	62,6	641	73,3
Pequenas	129	19,0	57	29,2	186	21,3
Médias	27	4,0	16	8,2	43	4,9
Grandes	4	0,6	0	0,0	4	0,5
Total	679	100,0	195	100,0	874	100,0
Escalão	2009					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Micro	366	75,6	79	69,9	445	74,5
Pequenas	90	18,6	28	24,8	118	19,8
Médias	21	4,3	6	5,3	27	4,5
Grandes	4	0,8	0	0,0	4	0,7
Total	484	100,0	113	100,0	597	100,0

Fonte: QP

As duas tendências positivas a reter no período em causa são: a significativa diminuição da percentagem de trabalhadores sem qualquer grau de escolaridade, de 19% em 1986 para cerca de 2% em 2009; o ligeiro aumento da percentagem de trabalhadores com formação média ou superior, de cerca de 3% em 1986 para 7,5% em 2009, o que é manifestamente insatisfatório num horizonte temporal tão alargado.

Em termos de análise geográfica, não existem diferenças significativas na dotação de capital humano, com a excepção de que, no início do horizonte temporal em causa, havia claramente mais trabalhadores não escolarizados nas empresas localizadas fora do concelho de Santa Maria da Feira. Contudo, esta diferença foi-se esbatendo e é hoje em dia praticamente residual. De facto, o perfil de escolaridade das empresas da indústria da cortiça é em 2009, e em média, muito semelhante na Feira e nas restantes regiões portuguesas onde esta indústria se localiza, essencialmente Algarve, Alentejo e Setúbal. Isto não significa, evidentemente, que não existam diferenças pontuais assinaláveis, designadamente associadas à dimensão média das empresas, que mereceriam uma análise detalhada, a um nível local, microeconómico e empresarial.

Quadro 6: Evolução do grau de escolaridade dos trabalhadores da indústria da cortiça

Grau	1986					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Inferior ao Básico	1282	13,2	1836	27,5	3118	19,0
Básico	7733	79,7	4479	67,1	12212	74,5
Secundário	285	2,9	174	2,6	459	2,8
Superior	78	0,8	78	1,2	156	1,0
Total	9702	100,0	6679	100,0	16381	100,0
Grau	1999					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Inferior ao Básico	378	3,9	193	6,2	571	4,5
Básico	8250	85,3	2511	80,9	10761	84,2
Secundário	596	6,2	260	8,4	856	6,7
Superior	173	1,8	54	1,7	227	1,8
Total	9673	100,0	3105	100,0	12778	100,0
Grau	2009					
	Feira		Não Feira		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Inferior ao Básico	140	1,9	52	3,9	192	2,2
Básico	6692	90,6	1180	88,3	7872	90,2
Secundário	120	1,6	28	2,1	148	1,7
Superior	429	5,8	75	5,6	504	5,8
Total	7387	100,0	1336	100,0	8723	100,0

Fonte: QP

Passando agora à análise da evolução recente do VAB e das exportações da indústria da cortiça, usando os dados do INE para o período 2004-2011 (ver Quadro 7), confirma-se a difícil situação que este sector tem vivido nos últimos anos.

Com efeito, verifica-se uma retracção em valor do VAB e das Exportações de cerca de 10%, sendo ainda de destacar a deterioração da posição relativa das empresas do concelho da Feira, ligeira no caso das vendas ao exterior, mais significativa em termos de peso no VAB. Ou seja, da análise de todos estes indicadores empíricos, não emerge com clareza uma vantagem competitiva da localização geográfica da produção de produtos de cortiça em Santa Maria da Feira.

Quadro 7: Evolução das Exportações e do VAB da indústria da cortiça

Ano	Exportações - Massa							
	Feira			Não Feira			Total	
	Ton.	% do tot.	Tx. var. (%)	Ton.	% do tot.	Tx. var. (%)	Ton.	Tx. var. (%)
2004	134,92	83,5	-	26.668	16,5	-	161.590	-
2011	134.679	81,7	-0,2	30.145	18,3	13,0	164.824	2,0
Ano	Exportações - valor							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (10 ⁶ €)	% do tot.	Tx. var. (%)	v.a. (10 ⁶ €)	% do tot.	Tx. var. (%)	v.a. (10 ⁶ €)	Tx. var. (%)
2004	759,2	88,5	-	99,1	11,5	-	858,4	-
2011	677,2	87,8	-10,8	94,4	12,2	-4,8	771,6	-10,1
Ano	VAB							
	Feira			Não Feira			Total	
	v.a. (10 ⁶ €)	% do tot.	Tx. var. (%)	v.a. (10 ⁶ €)	% do tot.	Tx. var. (%)	v.a. (10 ⁶ €)	Tx. var. (%)
2004	233,2	73,6	-	83,6	26,4	-	316,8	-
2010	188,3	67,1	-19,2	92,5	32,9	10,6	280,8	-11,4

Fonte: INE

5. Conclusão

A indústria corticeira portuguesa fornece um estudo de caso interessante a vários níveis. Por um lado, Portugal é o líder económico mundial deste sector, tanto em termos de produção, valor acrescentado e emprego, como em termos de exportações. Por outro lado, há uma apreciável concentração geográfica da produção no concelho de Santa Maria da Feira, no que pode considerar-se um *distrito industrial*, apropriado para analisar e testar as economias de aglomeração *marshallianas* e as vantagens competitivas de um *cluster*, evidenciadas por Porter.

Contudo, da análise de uma série de indicadores aqui abordados, de nível regional e mesoeconómico, pode concluir-se que não há evidência empírica que sustente de forma inequívoca as vantagens económicas e empresariais da concentração geográfica da produção de produtos da cortiça, tendo que fundamentar-se noutras dimensões, histórica, política e sócio-institucional as origens do *cluster* corticeiro de Santa Maria da Feira.

Trata-se de um *cluster* maduro, cuja formação tem as suas raízes na segunda metade do século XX, associada à instalação nesta área geográfica de uma empresa-chave, a Corticeira Amorim. Este *cluster* está ligado a um sector no qual Portugal apresenta vantagens absolutas e cuja especialização em produtos transformados se baseou em salários mais baixos.

Considerando a abordagem do ciclo de vida adaptativo, a evolução a partir da segunda metade da década de 80 sugere que o *cluster* da cortiça ou o *distrito industrial* corticeiro de Santa Maria da Feira se encontra numa situação de estabilização. Como foi sublinhado, as vantagens resultantes desta concentração geográfica surgem fortemente ligadas a salários mais baixos e mão-de-obra especializada, com relações entre empresas determinadas por aspectos históricos, culturais e sociais.

Quanto aos dois primeiros aspectos, observou-se que os salários e a produtividade das empresas da Feira tenderam a convergir para a média nacional, não havendo a destacar por este lado uma clara vantagem económica da *clusterização*.

Resta o último aspecto, que pode subsumir-se numa concepção abrangente da noção de *capital social*, e que sendo, por razões óbvias, de muito difícil avaliação quantitativa, é sem dúvida aquele que tem justificado a persistência e reforço deste *cluster* no passado, e pode continuar a fornecer-lhe resiliência no futuro.

Agradecimentos. Este trabalho beneficiou do apoio da Fundação para a Ciência e a Tecnologia - FCT, ao abrigo do financiamento plurianual do GHES e da UECE, que agradecemos. Agradecemos ainda a colaboração do Prof. Vitor Escária no tratamento dos dados do QP.

Bibliografia

- Amorim A. (2011), “Cortiça. Uma história com mais de 140 anos”, Amorim Holding II, SGPS SA, Portugal.
- Aronso, J., Pereira, J. S. and Pausa, J. G. (2009), “The tree” in Aronso, J.; Pereira, J. S.; Pausa, J. G. (eds), *Cork Oak Woodlands on the Edge*, Island press, Washington, USA, pp. 11-23.
- Associação Portuguesa da Cortiça (APCOR) (2012), “Cortiça. Estudo de Caracterização Sectorial 2011”, APCOR, Portugal.
- Becattini, G., Bellandi, M. and De Propris, L. (eds) (2009), *A Handbook of Industrial Districts*, Edwar Elgar, United Kingdom.
- Boschma, R. A. and Martin, R. L. (2007), “Constructing an evolutionary economic geography”, *Journal of Economic geography*, 7, pp. 537-548.
- Boschma, R. A. and Frenken, K. (2006), “Why is economic geography not an evolutionary science?”, *Journal of Economic Geography*, 6, pp. 273-302.
- Branco, A. e Parejo, F. M. (2011), “Distrito industrial y competitividad en el mercado internacional: la industria corchera de Feira em Portugal” in Catalan, J., Miranda, J. A. e Ramon-Muñoz, R. (eds) (2011), *Distritos e Clusters en la Europa del Sur*, LID Editora Empresarial, Madrid, Espanha, pp. 123-142.

- Branco, A. e Parejo, F. M. (2008), “Incentives or obstacles? The institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930-1975)”, *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin America Economic History*, 1, pp. 17-44.
- Brito, J. M. B. (1989), *A industrialização portuguesa no pós guerra (1948-1965). O Condicionamento Industrial*, Edições Dom Quixote, Lisboa,
- Catalan, J., Miranda, J. A. e Ramon-Muñoz, R. (2011), “Distritos, *Clusters*, y ventaja competitiva: interpretaciones y debates” in Catalan, J.; Miranda, J. A. e Ramon-Muñoz, R. (eds) (2011), *Distritos e Clusters en la Europa del Sur*, LID Editora Empresarial, Madrid, Espanha, pp. 9-36.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Matos, C. e Pinto, M. (2003), “A indústria transformadora de cortiça em Santa Maria de lamas, anos 50 e 60”, *Revista da Faculdade de Letras HISTÓRIA*, Porto, III Série, Vol. 4, pp. 247-341.
- Martin, R. L. and Sunley, P. J. (2011), “Conceptualizing Cluster Evolution: Beyond the life Cycle Model?”, *Regional Studies*, Vol. 45, 10, pp. 1299-1318.
- Martin, R. L. and Sunley, P. J. (2006), “Path dependence and regional economic evolution”, *Journal of Economic Geography*, 6, pp. 395-437.
- Martin, R. L. and Sunley, P. J. (2003), “Deconstructing Clusters: chaotic concept or policy panacea”, *Journal of Economic Geography*, 3, pp. 5-35.
- Mira, N. (1998a), “Concentração Industrial: o mercado corticeiro português” in *III Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, Vol. I, pp. 401-412.
- Mira, N. (1998b), “Modelo com custos de transporte explicativos das decisões de localização: aplicação ao sector corticeiro português”, *Estudos de Economia*, Vol. XVIII, 3, pp. 373-384.
- Mira, N. (1994), “Uma estratégia de localização industrial para o sector corticeiro”, *Economia e Sociologia*, 58, pp. 165-177.
- Monitory Company (1994), *Construir as vantagens competitivas de Portugal*, Fórum para a Competitividade, Lisboa.
- Natividade, J. V. (1950), *Subericultura*, Direcção Geral dos Serviços Florestais e Aquícolas, Lisboa, Portugal.
- OECD (1999), *Boosting Innovation. The cluster Approach*, OECD Proceedings, OECD, France.
- Parejo, F. (2010), “El negocio del Corcho en España durante el siglo XX”, *Estudios de Historia Económica*, 57, Banco de España, Madrid.
- Pinto-Correia, T. and Fonseca, A. M., “Historical Perspective of Montados: The Example of Évora”, in Aronso, J., Pereira, J. S. and Pausa, J. G. (eds), *Cork Oak Woodlands on the Edge*, Island Press, Washington, USA, pp. 49-58.
- Porter, M. (1998), *On Competition*, Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London.

- Ruivo, M. (1996), “O impacto do espaço familiar na diferenciação regional da indústria da cortiça em Portugal”, *Sociedade e Território*, 23 (Outubro), pp. 95-105.
- Ruivo, M. (1995), “A indústria da cortiça na Feira – um distrito industrial?” in VVVAA (coords.), *Por onde vai a economia portuguesa?*, Actas da Conferência realizada por ocasião do jubileu académico de Francisco Pereira de Moura, ISEG, Lisboa.
- Ruivo, M. (1992), *Logiques familiales, flexibilité pProductive et main-d’ouvre secondaire. Le cas du district industriel du liège à Feira (Portugal)*, These pour le doctorat en sciences économiques, Université de Paris I – Pantheon – Sorbonne, Paris.
- Sampaio, J. S. (1985), “Evolução da cortiça em Portugal e no Mundo. Evolução do cultivo do Sobreiro no Mundo”, *Boletim do Instituto dos Produtos Florestais*, 562, Portugal.
- Soler i Marco, V. (ed.) (2008), *Los Distritos Industriales*, Coleção Mediterraneo Economico, CAJAMAR, Espanha.
- Zapata, S., Parejo, F. P., Branco, A., Gutierrez, M., Blanco, J., Renaud, P. and Voth, A. (2009), “Manufacture and Trade of Cork Products: An International Perspective” in Aronso, J., Pereira, J. S. and Pausa, J. G. (eds), *Cork Oak Woodlands on the Edge*, Island press, Washington, USA, pp. 189-200.
- Zapata, S. (2002), “Del suro a la cortiça. El ascendo de Portugal a la primera potencia corchera del mundo”, *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 109-137.