



Provas Académicas na FEUC

Publicam-se regularmente nesta secção notícias ou resumos dos trabalhos e teses apresentadas nas provas de Agregação e Doutoramento.

Teses de Doutoramento

Doutoramento em Gestão de Empresas (Finanças)

Os Sistemas de Medição da Performance nas PME - Factores que Influenciam a sua Implementação e Utilização

César Faustino da Silva Bastos

Durante a década de 80 do século XX, assistiu-se a profundas alterações nos sistemas de gestão e organização da produção, nos sistemas de distribuição, nos sistemas de informação, nas tecnologias e nas telecomunicações, que associadas a uma maior abertura das economias e ao início da globalização, tornaram o mercado onde as empresas operam mais dinâmico, complexo e competitivo. A competitividade passou a basear-se, não apenas nos preços e nos custos, mas também (entre outros), na qualidade, no prazo de entrega, na flexibilidade, nas funcionalidades do produto, na personalização e no tempo. As empresas, em consequência da sua internacionalização e da globalização atingiram dimensões gigantescas, aumentando as necessidades de organização, coordenação e monitorização da sua actividade e da sua envolvente. Estes factores, levaram a que alguns gestores e académicos pusessem em causa a utilidade dos sistemas de informação então existentes, baseados em medidas globais de natureza contabilística e financeira, e propusessem novos sistemas de avaliação da performance das organizações. Estes incorporam outras medidas e dimensões de natureza não financeira, internos (p.e. a investigação e desenvolvimento, a qualidade, os processos) e externos (p.e. os clientes) e estendem-se ao longo da hierarquia das organizações abrangendo os departamentos, as funções, os processos, as actividades operacionais, os recursos e até os colaboradores. Contudo, a sua origem e aplicação centra-se quase exclusivamente nas grandes empresas (GE) as quais, na generalidade dos países, não constituiu a tipologia mais abundante. Esta é ocupada pelas pequenas e médias empresas



(PME) que têm um papel determinante nas economias de todos os países, constituindo um elemento de sustentabilidade social. Adicionalmente, estudos referem que nas PME existem lacunas nas aptidões, competências e capacidades dos seus gestores e colaboradores, nas práticas e processos de gestão, na rentabilidade e produtividade e na capacidade de desenvolvimento, as quais poderiam ser melhoradas através da adopção de sistemas de medição da performance (SMP).

Neste trabalho efectuámos uma extensa revisão da literatura sobre os factores que influenciam a implementação e a utilização do SMP e mais genericamente a sua adopção. Constatámos que esta é influenciada por uma multiplicidade de factores: i) os atributos, aptidões e competências dos gestores de topo e outros colaboradores; ii) a estrutura organizacional das empresas; iii) as tecnologias, sistemas e práticas de gestão utilizados e iv) as características intrínsecas dos SMP (o design, o conteúdo, os propósitos, etc.); v) o contexto externo; vi) o processo e a metodologia de implementação do SMP.

Alguns destes foram classificados em factores do contexto (interno e externo) e outros, em factores do processo e do conteúdo do SMP. Averiguámos, através de dois estudos empíricos, aqueles que influenciam a implementação, a utilização e mais genericamente a adopção de SMP nas PME e nas GE. Para o primeiro grupo (enfoque no contexto), constatámos que a adopção de SMP pelas PME é positiva e significativamente influenciada pelos seguintes factores: o volume de negócios, a integração da PME num grupo económico e financeiro, o grau de conhecimento, formação e experiência do CEO das PME em tecnologias e sistemas de informação e em sistemas de medição da performance organizacional e o recurso ao benchmarking e à automatização em cadeias de abastecimento. Também constatámos uma influência significativa mas negativa, do grau de utilização de tecnologias, sistemas e práticas de gestão avançadas para a eficiência e a automação. No que respeita às GE, os factores que exercem uma influência positiva e significativa na adopção

de SMP, são: o grau de complexidade das GE, o grau de utilização de tecnologias, sistemas e práticas de gestão avançadas para a qualidade e a eficácia e o grau de satisfação com os indicadores financeiros e operacionais.

Sobre os factores que influenciam o sucesso da implementação do SMP (enfoque no processo e no conteúdo) constatámos que, quer nas PME quer no conjunto das empresas (PME+GE), aquele sucesso é positiva e significativamente influenciado pelo empenho forte e activo dos gestores de topo (nesta implementação). A clareza e a definição da estratégia e a participação dos consultores na preparação da implementação do SMP têm um contributo positivo e significativo para aquele sucesso, mas apenas para o conjunto das empresas (PME+GE).

Em relação aos factores que influenciam a utilização do SMP, verificámos que o compromisso dos gestores de topo exerce uma influência positiva e significativa na utilização do SMP quer nas PME quer nas GE. Adicionalmente, nas PME a cultura de aprendizagem têm um impacto positivo e significativo na utilização do SMP e o grau de satisfação com os indicadores de performance tem um impacto significativo, mas negativo na utilização do SMP. Nas GE existem duas variáveis adicionais que também exercem uma influência positiva e significativa: o sucesso na implementação do SMP e a definição e a clareza da estratégia.

O nosso estudo também evidenciou que não existem diferenças estatísticas significativas, entre as PME e as GE, nos custos incorridos e percebidos com as tecnologias e os sistemas de informação (incluindo software) adquiridos para a implementação do SMP. No que respeita ao envolvimento dos consultores, constatámos uma associação significativa entre o custo suportado com estes serviços e o estatuto de PME/GE, que as GE suportam um custo mais elevado que as PME e que estas, numa análise custo benefício, têm uma opinião mais favorável que as GE sobre os benefícios do recurso a estas entidades.

Também averiguámos os efeitos da implementação e da utilização do SMP na performance percebida pelas empresas.



Constatámos que nas PME uma implementação bem sucedida dos SMP tem um efeito positivo e significativo na sua performance financeira, operacional e organizacional, enquanto que o sucesso da utilização do SMP tem um efeito negativo, mas não significativo em qualquer tipo de performance. No grupo das GE, constatámos que a utilização do SMP tem um efeito positivo e significativo na performance financeira e organizacional.

A análise conjunta aos resultados dos dois estudos evidencia a forte importância dos gestores de topo na adopção e no processo de implementação e utilização de SMP, especialmente nas PME. As suas aptidões, conhecimentos e experiência em SMP e em tecnologias e sistemas de informação são fundamentais na sua adopção. O seu empenho forte e activo na resolução de conflitos e na remoção de resistências são importantes para o sucesso da implementação; a adopção de estilos e práticas de gestão que evidenciam e reforçam a utilização das medidas e do SMP para a análise dos negócios, a resolução de problemas e a melhoria contínua, enquadrados numa cultura de aprendizagem, são cruciais para o sucesso da sua utilização.

O nosso estudo também procurou indagar as razões para a não implementação de SMP nas empresas, as quais podem ser agrupadas em três eixos: o principal motivo é o reconhecimento da falta de utilidade e necessidade do SMP, que advém: de estarem satisfeitas com os instrumentos de medição da performance que usam; de terem outras prioridades; da falta de interesse e sensibilização dos seus directores e do próprio desconhecimento do que é um SMP. O segundo é a ausência ou escassez de recursos, financeiros, humanos e de tempo (em termos absolutos e relativos) e a incerteza dos benefícios a obter com o SMP: investimento elevado, baixa qualificação dos recursos humanos, incluindo os gestores, e falta de “estrutura”, são alguns dos motivos invocados. Por último, temos um grupo de motivos, que estão relacionadas com a estrutura e o governo das empresas, nomeadamente a sua natureza familiar, a sua dimensão e a sua integração num grupo económico-financeiro.

Os nossos estudos evidenciam alguma variabilidade no número de empresas que adoptam SMP, já que a percentagem de empresas que têm SMP varia entre 55,7% (1º estudo) e 47,4% (2º estudo) e a percentagem de empresas que não têm SMP varia entre 44,3% (1º estudo) e 52,6% (2º estudo). Os dados agregados, evidenciam uma repartição quase equitativa das empresas respondentes, entre adoptoras de SMP (50,5% do total) e não adoptoras (49,5% do total).

Os testes de Chi Quadrado de Pearson entre a classe de empresa (PME/GE) e a adopção ou não de SMP evidenciam que existe uma forte associação entre aquelas duas variáveis. Isto significa que a proporção de PME que têm SMP é menor que o expectável e que a proporção de PME que não têm SMP é maior que o expectável. Já no que respeita às GE verifica-se o contrário: a proporção de GE que têm SMP é maior que o expectável e a proporção de GE que não têm SMP é menor que o expectável. Contudo, na aplicação da regressão logística e da regressão linear múltipla a todas as empresas, constata-se que a dimensão (medida pelo estatuto de GE/PME ou por outros indicadores, como o volume de negócios e o número de trabalhadores) não surge, nos modelos finais, como uma variável explicativa da adopção de SMP. Isto significa que a adopção de SMP não depende da dimensão das empresas, mas está-lhe associada.

Universidade de Coimbra, 22 de Janeiro de 2013

Doutoramento em Pós-Colonialismos e Cidadania Global***Antigos Combatentes Africanos das Forças Armadas Portuguesas – A Guerra Colonial como Território de (Re)Conciliação*****Fátima da Cruz Rodrigues**

Nas guerras que marcaram os últimos anos da longa presença colonial portuguesa em África, Portugal recrutou soldados africanos para as suas Forças Armadas, tal como já o fizera em muitos conflitos anteriores. Entre 1961 e 1974, foram mais de 400 mil os africanos que combateram na força colonial contra os movimentos de libertação. Este trabalho procura compreender como estes antigos combatentes das Forças Armadas Portuguesas (FAP) que, entretanto, vieram para Portugal, interpretam os seus percursos de vida. Nesse sentido, a pesquisa recorreu predominantemente às narrativas biográficas oferecidas pelos próprios antigos combatentes africanos das FAP, mas percorreu também outros registos. Arquivos históricos, memórias e testemunhos de muitos antigos combatentes da Guerra Colonial, encontros de rememoração da Guerra, foram outras fontes visitadas ao longo desta pesquisa. Para o seu enquadramento teórico foram convocadas perspectivas que permitem questionar legados coloniais, sem, contudo, restringir-se àquelas que o fazem declaradamente. São sugeridas, então, várias propostas analíticas que denunciam as interpretações eurocéntricas do mundo, e que apresentam alternativas epistemológicas que permitem compreender as relações coloniais e pós-coloniais, bem como os sujeitos que as compõem, e os poderes e as forças que as configuram. Deste modo, seleccionaram-se olhares especialmente atentos ao carácter ambíguo e ambivalente que caracteriza as relações e os sujeitos coloniais e (pós) coloniais e que permitem problematizar os percursos de vida destes homens que, aparentemente, assumiram posições diferenciadas e contraditórias ao longo das diversas temporalidades e geografias políticas, ideológicas e culturais que atravessaram até chegarem ao Portugal pós-colonial. O ponto de partida deste trabalho

resume-se a uma interrogação aparentemente simples: Quem são estes antigos combatentes africanos das FAP que residem em Portugal? A resposta que encontrámos foi: estes são homens que procuram um lugar onde possam ser reconhecidos como aquilo que são, que podem ser e que querem ser na Angola, no Moçambique, na Guiné-Bissau e no Portugal pós-coloniais. Para muitos dos antigos combatentes africanos das FAP que colaboraram neste trabalho, esse lugar que procuram é a interpretação que oferecem da guerra. Uma interpretação segundo a qual a guerra é um lugar outro no Portugal pós-colonial. Esse lugar é o da guerra como um território de (re)conciliação. Uma conclusão pouco provável, quando sabemos que a guerra é um território de devastação, e um lugar de transformação ontológica sem retorno. Mas, na verdade, é esta a conclusão a que chegámos neste trabalho, que escolheu olhar a guerra partindo do ponto de vista dos antigos combatentes africanos das FAP.

Universidade de Coimbra, 15 de Fevereiro de 2013





Doutoramento em Economia (Estruturas Sociais da Economia e História Económica)

O Estado na Electrificação Portuguesa: da Lei de Electrificação do País à EDP

João José Monteiro Figueira

Os limites cronológicos deste trabalho são definidos pela publicação da Lei de Electrificação do País, em Dezembro de 1944, e pela constituição da EDP – Electricidade de Portugal, em Junho de 1976, na sequência da nacionalização do sector eléctrico no ano anterior. Aquele diploma legal definiu as bases da electrificação em quase todos os seus aspectos, a definição do conceito de “rede eléctrica nacional”; as regras para o transporte e grande distribuição de energia; as regras para a exploração das concessões, para o estabelecimento de centrais produtoras de linhas de transporte e de grande e pequena distribuição; a definição dos diversos sistemas e subsistemas tarifários; e as condições em que as iniciativas particulares podiam relacionar-se com as redes públicas de distribuição de energia. Na definição do conceito de “rede eléctrica nacional” estava subjacente um novo entendimento sobre o papel que o Estado deveria ter no sector; até aí a sua acção estava confinada à produção de legislação e à fiscalização dos diversos sistemas produtores e do estabelecimento das redes, com este diploma legal o Estado vai estabelecer as condições para um aprofundamento desse envolvimento agora alargado assumindo, para o futuro, a direcção do sistema produtor e distribuidor de energia. Para esse papel vai emparceirar com as grandes empresas eléctricas do País, na constituição de companhias eléctricas de capitais mistos, para a construção de grandes aproveitamentos hidro e termoprodutores que aproveitassem recursos nacionais, e no estabelecimento duma rede nacional de transporte interligando os centros produtores com os do consumo. Deste envolvimento do Estado dividido em participações accionistas em 5 companhias, que eram as maiores

empresas do sector, resultou um extraordinário aumento de todos os indicadores importantes no sector até meados dos anos 1970, ao mesmo tempo que áreas ligadas ao seu desenvolvimento estabeleciam condições de afirmação nacional e internacional. Neste aspecto merecem referência os engenheiros, que projectavam e executavam os grandes projectos, as empresas de material, uma área em que vão igualmente posicionar-se como significativos produtores e fornecedores, e as grandes empresas de construção civil do País que vão afirmar-se no País e no estrangeiro em grande medida pela experiência ganha nestes empreendimentos. No final dos anos 1960 o Estado vai dar mais um passo na definição de um modelo capaz de levar a cabo a concretização da electrificação do País, patrocinando a fusão de todas as companhias do sector em que era accionista criando, em vez delas, uma outra, a Companhia Portuguesa de Electricidade (CPE); através dela o Estado passou a ter um controle directo sobre os maiores centros produtores do País juntamente com a rede de transporte, agora integrados numa mesma entidade. Outros aspectos em que a acção do Estado foi determinante foram o maciço investimento efectuado neste sector no quadro dos Planos de Fomento, tanto de forma directa como através de organismos e entidades sobre as quais tinha autoridade, particularmente as Instituições de Previdência, o Banco de Fomento Nacional e a Caixa Geral de Depósitos, e ainda as “comparticipações”, instrumento através do qual a Estado apoiava as iniciativas de pequena distribuição. Para além disso o Estado foi estipulando “tarifas degressivas”, impondo um novo modelo tarifário aos concessionários de quem era fornecedor em alta tensão, promovendo a gradual harmonização tarifária. Cerca de 1970 e como consequência destas opções assistiu-se à concentração da produção de energia eléctrica numa companhia que representava mais de 90 % da energia produzida em Portugal por essa época, para além de ser a detentora de quase toda a rede de transporte em alta tensão. Ao mesmo tempo observava-se uma diminuição do número de

concessionários, ou através do resgate, da não prorrogação das concessões, ou à concentração dessas concessões nas referidas Federações de Municípios, com particular incidência no interior Norte e Centro do País, e no Sul. Ao mesmo tempo a distribuição regional a clientes industriais e de algumas concessões, ficavam ainda a cargo das empresas de maior dimensão e com área concessionada mais vasta. Mas estas empresas dependiam completamente da política do Estado para o sector, pois a CPE que os abastecia determinava os preços da energia e os sistemas tarifários, ficando-lhes reservado um papel muito circunscrito, salvando a face através das participações accionistas na CPE que o Estado estimulava, dando-lhes uma aparente importância no sector, que efectivamente já não tinham. Essa aparência terminaria com a nacionalização das maiores empresas produtoras e distribuidoras de energia eléctrica do País em Abril de 1975 e a posterior constituição da EDP – Electricidade de Portugal, em Junho de 1976. Esta decisão conjugada com uma outra que determinava que todo o sector eléctrico nacional – pequenos concessionários de produção e de distribuição, Federações de Municípios, Serviços Municipalizados, e outras entidades com responsabilidades neste sector – fossem gradualmente integrados na EDP, ficando de fora só os sistemas de auto-abastecimento; através da EDP o Estado controlaria todo o estratégico sector eléctrico nacional. Se a prevista integração das concessões exploradas por pequenas empresas e pelas Federações de Municípios foi relativamente fácil, o mesmo não se passou com os Serviços Municipalizados de muitas Câmaras Municipais; estas viam esses Serviços como uma importante fonte de receita e de poder, resistindo à integração, nalguns casos, até ao início dos anos 1990. Após cerca de três décadas da vigência da Lei 2 002 todos os indicadores no sector eléctrico apresentavam valores incomparavelmente maiores, quer fossem os da potência instalada, da produção de energia eléctrica, do consumo per capita, ou os do aproveitamento dos recursos nacionais na produção de electricidade. A concentração

do sector eléctrico na EDP, culmina o processo de intervencionismo do Estado que começou a tomar forma nos anos 1940.

Universidade de Coimbra, 13 de Março de 2013





Doutoramento em Gestão de Empresas (Finanças)

Risk Management, Corporate Governance and Firm Value: Evidence from Euronext Non-Financial Firms

Maria João da Silva Jorge

Risk management theories suggest that the use of risk management instruments solely with hedging purposes can enhance firm value through its effect on taxes, financial distress costs, costly external financing, as well as on agency costs. Studies linked to the standard corporate risk management approach have investigated primarily the effect on shareholder value focused on the determinants of hedging and whether the firm's hedging behaviour fits one theory or another. Recently, another strand of research has attempted to examine the direct impact of corporate risk management on firm value, looking for the value premium inherent to hedging activities. Moreover, recent investigation emphasizes the role of risk management in controlling the agency problem, resulting from the separation of ownership and control, and forges a link between corporate hedging and governance structures.

This dissertation is a compilation of three empirical studies that attend to a series of emergent questions regarding corporate risk management and their relation with corporate governance. We accomplish this by generating a firm-level governance index and by conducting an extensive analysis of the general risk management undertaken in a sample of 567 non-financial firms in the four countries with stocks listed in Euronext.

In the first study we investigate whether firms use risk management instruments for hedging or for speculative purposes. Specifically, to identify a firm's hedging or speculative behaviour, we firstly measure the firm's exposure to financial risks and, later, investigate the effect of risk management instruments' usage in the firm's exposures. In addition, we analyse the premise that the hedging decision may be driven by unobserved elements that are indeed associated with financial price exposure.

Building on the results of the first study, we certify the purpose of risk management usage and proceed to the second study, where we examine if a firm's hedging strategy implementation is driven by firm governance structures and by other firm characteristics. In particular, we investigate the idea that a firm's hedging decision is probably undertaken in simultaneity with governance and other financial decisions made by the firm. However, the implementation of a hedging strategy in a company can represent significant costs, despite the potential benefits identified. Explicitly, the ultimate argument for engaging in hedging activities is the one of value creation. Therefore, the third study explores if the use of hedging instruments is consistent with a higher valuation for firms that experience strong firm-level governance structures. Also, in this analysis we seek to control for the existence of possible interrelationships between firm value, hedging behaviour and firm-level corporate governance structures.

Our main conclusions are then threefold: (1) we confirm that the firms in our sample display higher percentages of financial risk in the three categories (exchange rate, interest rate and commodity price risk) of risks analysed. Then, we find that the use of hedging instruments significantly reduces firm's exposure to financial risk. In addition, these results confirm that self-selection is an important issue; (2) we find that strongly governed firms use risk management instruments for hedging purposes. We also confirm the presence of endogeneity in the relationship between firm hedging, corporate governance and investment decisions. In addition, we find evidence showing a link between firm size and the decision to hedge, and finally, (3) after accounting for the possible endogeneity between firm value and hedging, and firm-level governance structures, we find statistical evidence that firms that hedge and are strongly governed have a higher valuation (using Tobin's Q ratio) than firms that do not hedge and are weakly governed. We also find evidence that firms that are more profitable, that are financially constrained, and that have more investment opportunities are more likely to be associated with a significant value premium. Ultimately,

we confirm that firm-level corporate governance has a significant and positive impact on firm value through its impact on firm hedging policy.

Our main contributions are as follows. Firstly, we make use of a hedging variable that accounts for the use of either external (derivatives) and/or internal hedging instruments, which is unusual in the European setting. Secondly, our contribution is also methodological: (1) we expand exposure-based literature by addressing the endogeneity of the hedging decision through a treatment effect methodology; (2) we bring new evidence to the hedging-based literature on the use of instrumental variables probit estimator, and (3) we add to the hedging-value-related literature by explicitly addressing the endogeneity between firm value, hedging and corporate governance choices for the first time. Finally, we add to corporate governance literature by revealing evidence in a specific way by which governance can enhance firm value.

Universidade de Coimbra, 15 de Março de 2013

Doutoramento em Gestão de Empresas (Estratégia)

Determinantes Internos da Inovação e do Desempenho Exportador em Empresas Industriais Exportadoras Brasileiras

Maria da Penha Braga Costa

Exportar é, normalmente, a primeira e mais comum forma de internacionalização das empresas. É considerada uma atividade da maior importância, tanto para empresas quanto para países, uma vez que aquelas precisam, frequentemente, ampliar mercado para se manterem sustentáveis, e estes precisam de saldo comercial para manterem as contas em equilíbrio e elevarem o bem-estar de suas populações. A inovação é considerada um dos principais elementos para a vantagem competitiva das empresas e para a competitividade das nações. Apesar desses pressupostos, o relacionamento específico entre inovação de produto e desempenho exportador tem sido pouco investigado pela academia, notadamente para determinados países, como é o caso do Brasil. Além disso, existe uma lacuna (gap) na literatura de estratégia e marketing internacional sobre o impacto da criatividade organizacional, enquanto competência interna à firma, na inovação de produto e, consequentemente, sobre o desempenho exportador. Neste sentido, o objetivo geral desta pesquisa é analisar os impactos, diretos e indiretos, de recursos e competências específicas à firma sobre a inovação de produto para os mercados internacionais e sobre o desempenho exportador das empresas exportadoras brasileiras. Para alcance desse objetivo, foi definido um modelo conceitual, a partir da revisão em profundidade das literaturas de marketing internacional e de inovação, fundadas nas perspectivas teóricas da Visão Baseada em Recursos (VBR) e Capacidades Dinâmicas da Firma. Para exame desse modelo, foram coletados dados por meio de um questionário formal estruturado junto a uma amostra constituída por 498 empresas industriais exportadoras brasileiras, selecionadas aleatoriamente e estratificadas por região do País e por setor industrial. A análise dos dados e os testes das hipóteses foram





efetuados com a aplicação da técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE). O modelo proposto foi testado e a análise dos Índices o confirmou com um adequado ajustamento. Assim, das 26 hipóteses testadas, 14 foram suportadas. A partir desses resultados, observa-se que os antecedentes, orientação para aprendizagem e orientação para o mercado externo, apresentam apenas efeito indireto sobre inovação de produto e desempenho exportador, enquanto o grau de internacionalização apresenta efeitos diretos e indiretos sobre ambos consequentes, e os antecedentes na forma das competências criatividade organizacional e de relacionamento apresentam um efeito direto sobre inovação de produto e desempenho exportador. Por sua vez, inovação de produto influencia diretamente o desempenho exportador. Logo, no conjunto, esses resultados permitem concluir que as empresas exportadoras brasileiras se utilizam de diversas competências para elevar inovação de produto e desempenho exportador, e que a criatividade organizacional apresenta-se como fator determinante-chave do desempenho exportador das empresas industriais exportadoras brasileiras. A tese finaliza com sugestões de pesquisa e para gestão de estratégia e marketing internacional de empresas exportadoras.

Universidade de Coimbra, 18 de Março de 2013

**Doutoramento em Gestão de Empresas
(Gestão e Pessoas)**

As Perceções de Responsabilidade Social das Empresas e o Capital Psicológico como Antecedentes do Empenhamento e do Desempenho

Susana Cristina Henriques Leal

Este trabalho, envolvendo dois estudos empíricos, insere-se no domínio dos estudos organizacionais positivos. Respondendo ao apelo de alguns investigadores para que se estude a responsabilidade social das empresas (RSE) ao nível individual e se investigue como as perceções de RSE influenciam as atitudes e comportamentos das pessoas no trabalho, a atual pesquisa investiga: (a) a dimensionalidade das perceções de RSE, (b) se as perceções de RSE dos colaboradores predizem diretamente o capital psicológico positivo (PsyCap), o empenhamento afetivo (EA) e o desempenho individual (desempenho próprio do papel e comportamentos de cidadania organizacional), (c) se o PsyCap e o EA medeiam parcialmente a relação entre as perceções de RSE e o desempenho individual, (d) o efeito moderador exercido por variáveis organizacionais (dimensão da empresa, possuir ou não relatório de RSE/sustentabilidade, sector de atividade) e individuais (género do colaborador, idade do colaborador, antiguidade na organização, escolaridade do colaborador, período de convivência entre superior e subordinado) nas relações do modelo.

No primeiro estudo, inquiriram-se 210 membros organizacionais (58% do género feminino, idade média de 31,3 anos), visando desenvolver um novo instrumento de medida das perceções de RSE. No segundo, foi inquirida uma amostra de 279 indivíduos (provenientes de vinte empresas portuguesas, 59% do género masculino, idade média de 38,9 anos, 58,1% oriundos de empresas industriais e os restantes de empresas de serviços), com a qual se testou o modelo conceptual. Os colaboradores descreveram as suas perceções de RSE, o PsyCap e o EA; o seu desempenho individual foi descrito pelos respetivos superiores hierárquicos. O modelo foi testado através de modelos de equações estruturais.

Os principais resultados são os seguintes: (a) os colaboradores distinguem sete dimensões de responsabilidades sociais das empresas (económicas orientadas para os proprietários/acionistas; económicas orientadas para os clientes; legais; éticas; discricionárias orientadas para os colaboradores; discricionárias orientadas para a comunidade; discricionárias orientadas para o ambiente natural); (b) as perceções de RSE predizem diretamente o PsyCap e o EA; (c) o EA de ligação medeia completamente a relação entre as perceções de RSE e o desempenho individual, (d) o PsyCap medeia parcialmente a relação entre as perceções de RSE e o EA de identificação; (e) as perceções de RSE exercem um efeito indireto sobre o desempenho individual; (f) os colaboradores, ao percecionarem inconsistências no desempenho da empresa ao nível das sete dimensões de RSE, reagem com menores níveis de EA de ligação; (g) algumas relações entre as variáveis do modelo são moderadas por fatores como a dimensão das empresas, a empresa possuir ou não relatório de RSE/ sustentabilidade, a idade dos colaboradores, ou a função (chefia versus não chafia) dos respondentes.

Pesem embora as limitações do estudo, a evidência empírica obtida sugere que as perceções de RSE não só concorrem para desenvolver as atitudes e comportamentos dos colaboradores, como contribuem para reforçar as capacidades psicológicas positivas destes.

Universidade de Coimbra, 19 de Março de 2013

Doutoramento em Gestão de Empresas (Finanças)

Relações Bancárias, Governo de Empresa e Desempenho

António Pedro Martins Soares Pinto

Na investigação desenvolvida em torno do relacionamento bancário e da estrutura de propriedade, a análise dos problemas originados pela assimetria de informação e pela divergência de interesses nas relações estabelecidas entre os diferentes participantes na organização empresarial, têm ganho relevância.

A presença de assimetrias de informação nos mercados de crédito bancário gera problemas de seleção adversa e risco moral criando dificuldades acrescidas no acesso ao crédito. O desenvolvimento da relação bancária permite reduzir os problemas de assimetria de informação, incrementar a flexibilidade negocial, desenvolver a reputação e a confidencialidade. Contudo, a informação adquirida pelo banco da relação confere-lhe um poder de monopólio sobre os restantes credores. Outra linha de investigação desenvolve-se em torno dos problemas que a separação da propriedade e controlo originam, constituindo um ponto de partida para as análises que procuram identificar mecanismos de controlo que possam atenuar os custos de agência.

Até à data tem sido difícil reunir consenso sobre o modo como o relacionamento bancário e a estrutura de propriedade condicionam o desempenho empresarial (avaliado pela rentabilidade operacional). A polémica continua em aberto, na medida em que a repartição do valor criado no relacionamento bancário e o efeito supervisor exercido pelos diferentes mecanismos do governo propostos na literatura têm conduzido a resultados contraditórios.

Ao reconhecerem-se as imperfeições do mercado torna-se evidente que cada um dos atributos – relacionamento bancário, estrutura de propriedade e rentabilidade operacional - é função dos outros, não existindo consenso relativamente ao sentido em que atuam. Um número significativo de estudos tem-se





circunscrito às empresas transacionadas no mercado de capitais que porventura não representam a maioria das pequenas e médias empresas (PME's) nem refletem o efeito de um conjunto de imperfeições que podem existir em mercados menos desenvolvidos, como o mercado de crédito bancário.

Esta dissertação tem como principal objetivo analisar a interação entre as relações bancárias, a estrutura de propriedade e a rendibilidade operacional, no contexto das pequenas e médias empresas (PME's) portuguesas.

O estudo realizou-se sobre uma amostra de 4.163 empresas não financeiras e recolheu-se informação relativa ao período de 2003 a 2007. Utilizou-se, num primeiro momento, um modelo de equações simultâneas estimado pelo método dos mínimos quadrados em três fases (3SLS) em que o relacionamento bancário é aferido pelo número de bancos com que a empresa se relacionou durante o período (2003 a 2007) e a estrutura de propriedade pela propriedade interna (propriedade detida por quem desempenha cargos de gestão). Os resultados revelam que o número de bancos e a propriedade interna exercem um efeito negativo na rendibilidade operacional do ativo (ROA), por sua vez, o número de bancos é condicionado positivamente pelo ROA e negativamente pela propriedade interna, finalmente o ROA e o número de bancos estabelecem com a propriedade interna uma relação negativa.

Posteriormente considerou-se a estabilidade da relação bancária, aferida pelo quociente entre o número de bancos comuns e o número de bancos com que a empresa estabelece relações, para medir as relações bancárias e a concentração de propriedade, expressa pela propriedade detida pelos dois principais proprietários, como indicador da estrutura de propriedade. Não foi possível identificar relações de endogeneidade entre as variáveis, pelo que, com o recurso ao método dos mínimos quadrados ordinários, se constatou que a estabilidade da relação e a concentração da propriedade estabelecem com a rendibilidade uma relação quadrática em forma de "U".

Com este trabalho, além da sistematização da vasta literatura existente, o nosso contributo no plano empírico consistiu em analisar as relações entre o relacionamento bancário, a estrutura de propriedade e a rendibilidade operacional. Utilizando o número de bancos, a propriedade interna e a rendibilidade operacional do ativo como indicadores para medir estes atributos, verificou-se que estabelecem entre si relações de interdependência. Porém, quando se adota a estabilidade da relação bancária e a concentração da propriedade como características do relacionamento bancário e da estrutura de propriedade, a causalidade recíproca não se verifica, no entanto, estabelecem com a rendibilidade operacional uma relação não linear.

Universidade de Coimbra, 22 de Março de 2013

Doutoramento em Gestão de Empresas (Estratégia)

Determinantes do Envolvimento de Pesquisadores Académicos Brasileiros na Criação de Spin-Off

Gelso Pedrosi Filho

Ao utilizar uma abordagem comportamental do empreendedorismo, este estudo avalia o impacto de características individuais, fatores do ambiente organizacional e fatores do ambiente externo sobre o envolvimento de pesquisadores académicos brasileiros na criação de *spin-off*, tendo como antecedente o comportamento de patentear. Os dados da amostra deste estudo, constituída por 587 pesquisadores académicos líderes de grupos de pesquisas das áreas de Ciências Agrárias, Ciências Biológicas, Ciências Exatas e da Terra, Ciências da Saúde, e Engenharias de universidades públicas brasileiras, foram submetidos à modelagem por redes neurais artificiais e à modelagem pelo sistema de equações estruturais. A modelagem por redes neurais artificiais forneceu evidências do impacto positivo da orientação individual de pesquisa sobre a quantidade de patentes requeridas. Na modelagem por equações estruturais também se evidenciaram impactos positivos de características individuais do pesquisador e de fatores do ambiente organizacional sobre o comportamento de patentear e de criar *spin-off*. Consistente com estudos anteriores, os resultados dessa investigação parecem confirmar que a criação de *spin-offs* académicos é influenciada por características individuais do pesquisador e pela intervenção das universidades neste processo. Não se constatou neste estudo, no entanto, nenhuma influência de fatores ambientais externos sobre a atividade de patentear ou de criar *spin-off*.

Universidade de Coimbra, 1 de Abril de 2013

Doutoramento em Sociologia (Sociologia da Cultura, do Conhecimento e da Comunicação)

Estudos do Envelhecimento Eritrocitário, Escalas e Outras Multiplicidades em Biomedicina

Maria Strecht Monteiro Mata de Almeida

Em última análise, esta tese trata da dinâmica da biomedicina. Fâ-lo a partir do caso da investigação realizada em torno do processo de envelhecimento de uma célula do sangue – o eritrócito –, desde os seus primórdios pelo início do século XX até ao presente. Estudado no âmbito de disciplinas científicas diversas e que incluem a hematologia, a bioquímica ou ainda a fisiologia, o problema do envelhecimento eritrocitário foi sendo esclarecido e reconfigurado. Estes trabalhos importam não só em termos do conhecimento a respeito destas células, sua biologia e contextos clínicos relacionados, mas também pela sua utilização como modelo experimental. Pelos anos oitenta, o eritrócito de mamíferos parecia constituir um modelo promissor no estudo do envelhecimento biológico. Muitos dos trabalhos de investigação foram realizados nessa perspectiva, tendo sido organizadas algumas iniciativas colaborativas para explorar esta possibilidade. O estudo que aqui se apresenta considera em especial o desenvolvimento de abordagens experimentais na investigação relativa a este problema. Ao longo das últimas décadas, as práticas tornaram-se num dos importantes centros de atenção nos estudos sobre a ciência e este trabalho situa-se nessa linha, focando-se nos objectos epistémicos e explorando o papel de sistemas experimentais na dinâmica de produção de conhecimento. A investigação realizada em torno do envelhecimento eritrocitário refere-se, no seu todo, a uma multiplicidade de escalas em relação com a natureza do objecto em estudo. Decorre daí uma diversidade de equipamentos e arranjos experimentais utilizados bem como de áreas disciplinares envolvidas e nas quais se utilizam linguagens diferentes. É assim importante perceber como se articulam e integram conhecimentos. Importa ainda entender apropriações/deslocamentos na





produção de conhecimento. Em grande parte baseado na análise de dados bibliométricos e também de narrativas em textos publicados, o presente estudo considera ainda como etnografia uma breve experiência laboratorial anterior focada no mesmo problema. Procurou fazer-se um mapeamento do campo de estudos, tendo-se analisado com maior detalhe duas circunstâncias particulares – os cruzamentos da investigação laboratorial com o mundo da clínica e o recurso ao eritrócito como modelo em estudos do envelhecimento. Deste trabalho de análise dos estudos relacionados com o envelhecimento eritrocitário, explorando a sua origem e evolução temporal e em que esses são dissecados numa variedade de escalas implicadas, alguns aspectos mereceram uma reflexão particular. Primeiro, o estabelecimento de sistemas experimentais (para a separação de células com base na idade e para a identificação de células de diferentes idades), explorando-se essas tentativas do ponto de vista de mudanças no próprio entendimento do fenómeno. Depois, as práticas de visualização, explorando-se nesse contexto a articulação de conhecimentos referentes a diferentes escalas, níveis de organização e de análise. Finalmente, as diferentes vertentes dos estudos do envelhecimento eritrocitário, argumentando-se que correspondem a diferentes modos de existência de um objecto biomédico. É assim proposta uma biografia do “eritrócito em envelhecimento” como um objecto múltiplo, analisado em diferentes modos e escalas.

Universidade de Coimbra, 4 de Abril de 2013

Doutoramento em Gestão de Empresas (Gestão e Pessoas)

A Importância Estratégica do Desenho da Função em Contexto de CALL CENTER

Ana Cristina dos Anjos Grilo Pinto de Sá

A standardização das respostas e a redução dos custos deram grande relevância aos *Call Centers* no que se refere à estratégia comercial de muitas empresas de serviços.

O objectivo desta investigação é analisar até que ponto as características da função, tal como foram identificadas por Hackman e Oldham (1980), são determinantes essenciais da qualidade de serviço prestada ao cliente, definindo, a partir dessa análise, o desenho mais adequado à função de contacto no *Contact Center* de uma grande empresa de telecomunicações.

Efectivamente, a literatura sugere claramente que as características da função têm grande influência no modo como os empregados desempenham o seu trabalho, no seu nível de satisfação e, consequentemente, na qualidade de serviço prestada ao cliente. Para responder às questões da investigação identificadas, procedemos à realização de um estudo de caso, apoiado num conjunto de dados recolhidos por meio de pesquisa documental, inquérito por questionário e focus group. Os questionários foram aplicados a clientes e funcionários com o intuito de perceber como percebiam a função de contacto e qual o modelo de atendimento que privilegiam.

Os resultados revelam que os empregados sentem o seu trabalho como sendo altamente estruturado e intensamente monitorizado, podendo prejudicar o desempenho no que se refere ao contacto com o cliente, sobretudo no que respeita à desejada personalização, flexibilidade e resposta num só contacto. Os resultados do inquérito aos clientes confirmam que a satisfação reflecte, em grande medida, o esforço do assistente que o atende e o modo como se avalia o “momento da verdade”.

Integrando toda a informação recolhida, foi construída a Casa da Qualidade (componente essencial da metodologia de planeamento

QFD), permitindo definir as características da redesenhada função de atendimento, com base nos requisitos do cliente. De modo a garantir a satisfação do cliente e dos funcionários de contacto, é apresentada uma solução que reforça as componentes de autonomia e de feedback, ao mesmo tempo que as dimensões orientação para o cliente e monitorização do desempenho ganham notoriedade. A investigação aponta para a necessidade de alterar o modo como as empresas encaram a função dos funcionários de contacto, em contexto de *Call Center*, nem sempre percebida e concebida como estratégica ou determinante da satisfação dos clientes, obrigando a um maior investimento organizacional no redesenho da função.

Universidade de Coimbra, 10 de Abril de 2013

Doutoramento em Pós-Colonialismos e Cidadania Global

O Informal e o Artesanal: Pescadores e Revendedeiras de Peixe na Guiné-Bissau

Raul Mendes Fernandes Júnior

Procura-se saber nesta tese o que significam o 'informal' e o 'artesanal' de que tanto se fala e pouco se sabe, situando a nossa compreensão nas experiências vividas na Guiné-Bissau.

Quem são as pessoas do 'informal' e do 'artesanal'? Como vivem e que percepções têm do seu modo de vida? Quais são as suas expectativas? Para responder a estas questões a nossa escolha recai sobre uma actividade particular, a pesca 'artesanal' na Guiné-Bissau. Esta actividade comporta três dimensões interligadas, as duas primeiras, a produção e a transformação, correspondem às dimensões recobertas pela classificação 'artesanal' e a terceira, a comercialização, recai sob a classificação de 'informal'.

Recorrendo aos estudos pós-coloniais e feministas, a tese visa, por um lado, desconstruir estas duas categorias homogeneizantes do discurso hegemónico, o *informal* e o *artesanal*, e, por outro, mostrar através das narrativas biográficas dos agentes desses espaços de subordinação, os pescadores e as revendedeiras de peixe na Guiné-Bissau, como os representam, como os vivem e como se afirmam como sujeitos sociais.

O estudo parte da ideia de que a relação epistemológica é uma relação entre sujeitos e o conhecimento científico resulta da intersubjectividade como condição de inteligibilidade. A escuta da voz dos sujeitos é não só um procedimento metodológico, mas uma condição do próprio conhecimento dos sujeitos e da cidadania, quer seja da do autor na sua reflexividade, quer seja a voz dos "outros" sujeitos, ou das "outras", com os quais o autor se relaciona nesta aventura epistemológica. Por conseguinte, a voz dos diversos sujeitos que se procura restituir neste estudo, a partir das suas "histórias de vida", é uma prática de inter-relacionamento, de mútua tradução e de interconhecimento.





A pesquisa foi realizada em quatro principais mercados e portos, Bissau, Bubaque, Cacheu, Farim. O inter-relacionamento que permitiu este estudo foi facilitado pelas trocas de experiência vivenciadas durante muitos anos entre o autor e os pescadores e as mulheres vendedoras de pescado, efectuadas entre as ilhas Bijagós e Bissau, e viagens a Cacheu e Farim.

Podemos assim dizer que o estudo procura, por um lado, participar na desconstrução da epistemologia colonial e sexista e contribuir para a emergência de novas “epistemologias do Sul”, sem as quais não haverá justiça social e, por outro, dar visibilidade aos pescadores e revendedoras de peixe, reforçar a sua presença no espaço público.

A tese que se defende nesta dissertação consiste em afirmar que existe uma equivalência entre a dicotomia da diferença colonial, civilizado/indígena, e as dicotomias industrial/artesanal, formal/informal. Estas antinomias e hierarquias são produzidas pela *colonialidade* do poder. As realidades recobertas por estas duas categorias, informal e artesanal, fixadas pela razão colonial não podem, no entanto, ser apreendidas de forma disciplinar ou sectorial na medida em que as subjectividades e experiências dos sujeitos sociais a elas associadas transbordam os limites e as fronteiras impostas pelas lógicas de produção da não-existência inerentes à colonialidade de poder. As identidades diferenciadas desses sujeitos sociais são, ao mesmo tempo, respostas às diferentes formas de subordinação e expressões de um novo cosmopolitismo, o ‘cosmopolitismo no quotidiano’, construídas de forma transgressiva, multiforme e plural, isto é, heterárquica. A subordinação dos pescadores e das revendedoras de peixe, a desvalorização dos seus conhecimentos, estão interligadas com uma política de transformação da natureza em recurso, do mar em recursos haliêuticos. O prosseguimento desta política poderá pôr em risco a sobrevivência destes grupos sociais e a sustentabilidade do ambiente onde agem e vivem.

Universidade de Coimbra, 10 de Abril de 2013

Doutoramento em Sociologia (Sociologia do Estado, do Direito e da Administração)

O Ministério Público e o Acesso ao Direito e à Justiça: Entre as Competências Legais e as Práticas Informais

João Paulo dos Santos Dias

A expansão global do poder judicial, como referiram Neal Tate e Torbjorn Vallinder (1995), foi o mote que permitiu iniciar uma nova fase de atenção e reflexão sobre o papel que a justiça – corporizada pelos tribunais e dentro destes pelos juizes e mais recentemente pelos magistrados do Ministério Público – ocupa na redefinição dos equilíbrios dos poderes dos Estados e na relevância da sua atuação para a consolidação dos sistemas democráticos. A independência da justiça, exercida pelos seus profissionais, é um princípio fundamental para garantir que, no complexo jogo de equilíbrio entre os três poderes estatais da velha conceção de Montesquieu, os direitos de cidadania são cabalmente respeitados e os valores basilares de um sistema democrático são assegurados. Contudo, a aplicação e sustentação deste princípio não depende apenas do poder judicial, dado que o seu desempenho se encontra limitado pelos meios e leis que os outros poderes do Estado colocam à sua disposição. E com o avolumar das crises financeiras e económicas dos Estados ocidentais, entre os quais os integrantes da União Europeia como é o caso de Portugal, perspectiva-se o recrudescimento de tensões entre os diversos titulares dos diferentes órgãos de soberania.

A reflexão sobre o papel e protagonismo do poder judicial não se pode confinar à mera análise dos modelos existentes ou do estudo da profissão que, historicamente, mais tem sido focada pelo seu lugar fulcral no seu seio: os juizes. Neste contexto, o Ministério Público é cada vez mais um ator incontornável dentro dos sistemas judiciais. Apesar do papel crescente que detém, em especial na área penal, o Ministério Público não atingiu ainda um estatuto consensual, quer seja nas funções, quer nas competências que detém. O Ministério Público, apesar do seu maior protagonismo, é um ator judicial ainda relativamente desconhecido dos cidadãos,

em particular sempre que assume funções que vão além da sua ação penal, como acontece em muitos países e, também, em Portugal.

O conjunto alargado de competências que o Ministério Público exerce em Portugal, nas várias áreas jurídicas, transformam-no num ator incontornável na avaliação do desempenho do sistema judicial ou na introdução de melhorias no seu funcionamento. Por conseguinte, a parca informação existente originou uma necessidade em conhecer melhor o seu funcionamento e as suas práticas profissionais, potenciando a circulação de ideias e soluções para eventuais reformas judiciais no modelo que atualmente vigora em Portugal. A imprescindibilidade em estudar o Ministério Público português radica no facto de este desempenhar um papel crucial, mas pouco realçado, no acesso dos cidadãos ao direito e à justiça, ao personificar-se num mecanismo que congrega o exercício de competências legais com práticas informais de grande relevância para a promoção e garantia dos direitos de cidadania.

A pluralidade de formas de acesso dos cidadãos ao direito e à justiça através de entidades, públicas e privadas, que atuam dentro e fora do sistema judicial português é hoje uma realidade. A existência de uma “quase” rede de serviços jurídicos complementares, em regra desvalorizados ou ignorados, permite perspetivar uma conceção de acesso dos cidadãos ao direito e à justiça onde o papel de um conjunto diversificado de entidades públicas e privadas pode ser bastante importante no reforço e aprofundamento do sistema democrático. E, neste sistema, o Ministério Público detém um papel de interface que está, de forma aparentemente dispersa, situado no meio desta “rede”.

O objetivo principal desta investigação passa, assim, por compreender a identidade, as competências legais e as práticas profissionais e informais do Ministério Público em Portugal como um ator defensor e promotor de um melhor acesso dos cidadãos ao direito e à justiça nas várias áreas jurídicas onde intervém ativamente. Procurar-se-á

analisar como se desenvolve o exercício das múltiplas competências do Ministério Público na relação com os cidadãos e no papel de interface que ocupa entre os tribunais e as distintas entidades e profissões, públicas e privadas, que atuam no sistema de acesso dos cidadãos ao direito e à justiça.

Não se trata de procurar o “modelo perfeito” ou de tentar efetuar qualquer “síntese ideal”, mas antes de destacar as principais características que podem contribuir para que o Ministério Público em Portugal cumpra uma função essencial na defesa da legalidade e na promoção do acesso ao direito e à justiça dos cidadãos, contribuindo para a melhoria do atual sistema democrático em tempos de grande pressão sobre os direitos historicamente conquistados e construídos.

Universidade de Coimbra, 11 de Abril de 2013



**Doutoramento em Pós-Colonialismos e Cidadania Global*****Entre os Senhores das Ilhas e as Descontentes – Ausência e Emergência de Mulheres no Campo Político em Cabo Verde*****Eurídice Furtado Monteiro**

Nas últimas décadas, as diversas perspectivas em torno da representação política das mulheres em democracia tendem a questionar simultaneamente a problemática da desigualdade de oportunidades de género e das mulheres na conquista do poder e o exercício do poder político pelas mulheres. Porque é que as mulheres devem ingressar na esfera do poder que é masculino, agressivo e excludente? Será que, para ascender ao poder político, as mulheres devem adaptar-se ao modelo dominante masculino, têm de adoptar as regras do jogo impostas pelos homens, ou devem engendrar um modo diferente de fazer política? Será que, na política, as mulheres fazem a diferença? Ou são mais do Mesmo, em defesa dos interesses da classe dominante? Será que o aumento da representação descritiva das mulheres no poder se traduz numa maior representação substantiva dos interesses das mulheres, enquanto um grupo heterogéneo? E, por fim, será que a participação política das mulheres se limita à estrutura do poder? Para além destas questões, as perspectivas feministas pós-coloniais introduziram a dimensão cultural e a economia política na análise da participação diferencial de género e das mulheres na esfera pública e política. Esta tese desenvolve-se em torno deste conjunto de preocupações, tomando como realidade empírica o caso de Cabo Verde, particularmente no que se refere aos vinte anos de democracia multipartidária (1991-2011). É de fundamental importância referir que, a partir de 2008, com a primeira experiência de governação paritária, a exigência da paridade entrou na ordem do dia no arquipélago, tornando-se matéria de debate público e político. Desde logo, as questões relativas à representação política das mulheres redefiniram-se no sentido de se comparar as diferenças matriciais entre os órgãos de nomeação política (Governo) e de

eleição (Parlamento e Autarquias Locais). Por conseguinte, o organismo estatal para a igualdade de género recolocou em debate a possibilidade de se adoptar uma medida legislativa – a lei da paridade – para corrigir a disparidade da participação política de homens e mulheres na vida pública e na tomada de decisões, nomeadamente no campo político. Os resultados obtidos permitem tirar algumas ilações fundamentais para ampliar as abordagens feministas, a partir de uma perspectiva pós-colonial, sobre esta matéria. Em primeiro lugar, constata-se a existência de uma multiplicidade de obstáculos no acesso das mulheres ao poder, abarcando desde as desigualdades sociais, regionais e de género, a organização das estruturas partidárias, os processos político-eleitorais, os dispositivos culturais discriminatórios, a ineficácia das medidas de acção positiva no seio dos partidos políticos e o centralismo dos mecanismos estatais de promoção da igualdade de género. Em segundo lugar, verifica-se que, devido ao elitismo político e às dinâmicas socioculturais dominantes, aquelas que têm acesso ao poder – sobretudo ao executivo – tendem a pertencer maioritariamente ao grupo das mulheres privilegiadas, próximas das estruturas partidárias, dos grandes centros geográficos e de famílias com elevado capital social, político e cultural. Por esta razão, uma maior representação descritiva das mulheres nos órgãos de poder político não se traduz necessariamente numa maior representação substantiva dos interesses das mulheres. Na verdade, o caso caboverdiano precisa de um olhar atento, na medida em que o próprio campo político se constitui histórica e socialmente como uma espécie de ilha-metrópole, cujo distanciamento em relação ao espaço da comunidade requer uma abordagem crítica e incisiva.

Universidade de Coimbra, 12 de Abril de 2013

Doutoramento em Organização e Gestão de Empresas (Estratégia e Comportamento Organizacional)***O Impacto do Outsourcing na Performance das Organizações: da Teoria à Realidade - Um Estudo em Empresas de Confeção da Região Metropolitana de Fortaleza, Ceará, Brasil*****Maria Aleuda Fernandes**

Esta tese tem como objetivo principal apresentar a relação entre o *outsourcing* estratégico, o desempenho e a competitividades empresariais. Suas vantagens são associadas à melhoria de indicadores de lucratividade e custo, de um lado e de dimensões qualitativas do desempenho e da competitividade de outro. O campo empírico da investigação é composto pelas indústrias de confecção da Região Metropolitana de Fortaleza, no Ceará, Estado do Nordeste do Brasil. A tese se desenvolve atendendo aos seguintes questionamentos: 1) A região pesquisada no segmento de indústrias de confecção utiliza o *outsourcing* como instrumento de vantagem competitiva para atingir um melhor desempenho?, 2) As empresas que utilizam o *outsourcing* estratégico percebem um melhor resultado após sua implementação? metodologicamente, o trabalho tem abordagem quantitativa, expressa pela realização de uma survey, numa amostra de 250 empresas. Fundamentando a pesquisa, a literatura fornece através de autores consagrados, opiniões suportadas em pesquisas científicas sobre a importância da utilização do *outsourcing* pelas empresas. Segundo as mesmas, ainda, existem muitas lacunas nas pesquisas da literatura atual para que se possa fazer uma avaliação segura dos resultados encontrados desta estratégia. Essa mesma literatura atenta para os fatores que influenciam o “*make ou buy decision*”, havendo muitas controvérsias em suas opiniões quanto aos resultados encontrados. Os resultados não são generalizados em todos os ambientes e situações, com a maioria concordando quanto à falta de produção científica que mostre a sua aferição. Todos estimulam a continuidade de mais pesquisas empíricas que reforcem este conhecimento. Procura-se

operacionalizar neste momento estas sugestões, através deste trabalho acadêmico. A análise dos dados coletados foi realizada através do SPSS, versão 15.0. utilizando-se o instrumento estatístico SEM (Structural Equations Modelling). Este tratamento envolveu ainda análise descritiva e multivariada através do software estatístico AMOS. Da análise estatística efetuada obteve-se os seguintes resultados: A influência positiva do *outsourcing* no desempenho e na competitividade foi aceita em uma versão da hipótese que compreende a relação entre a importância do *outsourcing* e o desempenho. E ainda que a prática do *outsourcing* influencia positivamente a importância do *outsourcing* e as vantagens econômica e competitiva sobre a concorrência.

Universidade de Coimbra, 02 de Maio de 2013



**Doutoramento em Pós-Colonialismos e Cidadania Global*****Quilombo em Festa: Pós-Colonialismos e os Caminhos da Emancipação Social*****Carla Ladeira Pimentel Águas**

Em que medida pode ser a festa um espaço de emancipação social? Esta questão foi a força motriz que impulsionou as presentes reflexões, que privilegiaram as comunidades quilombolas brasileiras como espaços-tempos investigados. Nesse sentido, recorri às três metáforas que caracterizam as subjetividades emergentes na transição paradigmática (Santos, 2002) – a fronteira, o barroco e o Sul – para analisar as festas no contexto quilombola e seu potencial emancipatório.

O trabalho envolveu três comunidades de regiões diferentes do país: o quilombo de Mata Cavalo, situado na região Centro-Oeste do Brasil; Conceição das Crioulas, na região Nordeste e Colônia do Paiol, na região Sudeste. A partir desta triangulação, e sob uma perspectiva comparada, foram buscados em campo caminhos contra-hegemônicos disponíveis e possíveis, tanto no âmbito das práticas, quanto das epistemologias.

Para percorrer este trajeto, estratégias metodológicas tais como a descrição densa, a observação direta, a observação participante e entrevistas semiestruturadas foram usadas, a fim de confrontar as hipóteses de pesquisa com a realidade em campo.

A tese estrutura-se a partir de uma discussão teórica inicial, analisando a realidade sob o prisma da teoria pós-colonial – que oferece a perspectiva a partir da qual todo o trabalho é construído. As reflexões prosseguem com uma abordagem teórica sobre a festa, bem como com uma análise contextual, que abrange a história fundiária brasileira, a história da escravidão e da formação dos quilombos – chegando aos processos de resignificação atuais, através dos quais tais comunidades são entendidas enquanto grupos sociais resistentes e com características étnicas, históricas e culturais específicas.

As reflexões teóricas são seguidas pela discussão metodológica. Depois disso, é momento de seguir para as comunidades: os

três capítulos centrais da investigação organizam-se em torno das três metáforas que caracterizam as subjetividades emergentes na transição paradigmática, de forma a tecer um diálogo entre a análise conceitual e as experiências vistas e vividas no terreno. É a partir deste enlace que busco escavar algumas respostas – que passam pelos estreitos vínculos entre a festa e a capacidade de resistência dos quilombos analisados, sinalizando para a importância da dramatização (festiva) das identidades na produção e reprodução de grupos sociais ameaçados pelas forças hegemônicas.

Universidade de Coimbra, 13 de Maio de 2013

Doutoramento em Relações Internacionais – Política Internacional e Resolução de Conflitos***O Federalismo como Instrumento de Gestão/Prevenção de Conflitos – Os Casos da Bósnia-Herzegovina e da República Francesa*****Daniel Marcelino Rodrigues**

Desde a Antiguidade clássica, o federalismo e os modelos de organização político-administrativa semelhantes são, desde há muito, sistemas advogados por diversos autores, tão diferentes entre si como as épocas e os contextos em que viveram. Independentemente das razões que deram origem a estas uniões ou da sua longevidade, a unidade na diversidade foi sempre uma das consequências imediatas da sua constituição. Nem todas resultaram. Porém, o modelo federal continua a ser alvo de uma utópica visão que o torna de certa forma atractivo. Este estudo observa este modelo sob o ângulo dos estudos para a paz e da resolução de conflitos. Isto significa que o federalismo é analisado em termos conceptuais e empíricos de modo a entender de que forma pode ser entendido, não apenas como um instrumento de resolução de conflitos, mas também e essencialmente como instrumento de prevenção e gestão de conflitos em contextos de tensão étnica ou conflitualidade no seio de Estados multinacionais.

A compreensão do modelo federal passa em primeiro lugar pela análise crítica das relações humanas à luz dos conceitos complementares de nacionalismo e etnicidade. Esta serve sobretudo para entender o que está na origem da violência entre diferentes grupos etnonacionais e identificar possíveis pontos de partida para solucionar alguns dos seus elementos. É na sua sequência que se poderá entender de que forma o federalismo pode contribuir para atenuar ou eliminar os focos de tensão que existem entre eles. A crítica à falibilidade do modelo federal perante processos secessionistas ou enquanto catalisador dos mesmos será também alvo de questionamento à luz do que se entende por construção da paz, com a procura de uma solução perante este tipo de situações.

Esta tese não tem nenhum estudo de caso entendido como tal mas dois exemplos. Estes exemplos, a Bósnia-Herzegovina e a República francesa, servem simultaneamente para demonstrar os limites do modelo federal e quais as suas potencialidades em situações de tensão etnonacional. Duas realidades diferentes, mas dois desafios para o federalismo. Se o caso bósnio demonstra as dificuldades de um regime federal pós-conflito, o caso francês revela as suas capacidades. Por fim, a complexidade do processo de construção europeia e a frequente alusão a este modelo político exige uma avaliação da sua viabilidade e os seus moldes. Contudo, contrariamente a uma tendência geral, não é um federalismo de Estados-nação que está no centro desta análise mas um federalismo de regiões resultante da cada vez maior importância assumida por estas últimas, não apenas ao nível europeu mas também e sobretudo ao nível nacional.

Em suma, o objectivo geral deste estudo passa, não pela mera revisitação de um conceito largamente estudado e analisado, mas pelo questionamento do mesmo e da sua viabilidade enquanto elemento potenciador de relações interétnicas pacíficas, tanto em situações de paz formal como também de pós-conflito.

Universidade de Coimbra, 14 de Maio de 2013

