
LINA COELHO

Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
Centro de Estudos Sociais

Iberização dependente: Uma reflexão sobre o investimento directo industrial na Região Centro

59

Este texto analisa o investimento directo estrangeiro na indústria da Região Centro depois da adesão à Comunidade Europeia, com particular destaque para o que tem como origem a Espanha.

A análise feita revela que, embora estes investimentos possam contribuir sensivelmente para o desenvolvimento das indústrias regionais (havendo já alguns indícios que apontam nesse sentido), a principal conclusão a reti-

rar é que a actividade e a organização espacial das empresas multinacionais (espanholas e outras) têm estado a concorrer de modo não despidendo para um processo de (sub)integração ibérica em que Portugal é (re)colocado em posição subalterna, pelo contributo dado à consagração e/ou reforço do potencial competitivo das empresas e das regiões mais centrais do país vizinho que já era, à partida, superior.

NÃO sendo fortemente industrializada, a Região Centro dispõe, no entanto, de algumas especializações industriais no contexto nacional, com uma vinculação espacial que abrange essencialmente os seus extremos norte e sul litorais. Trata-se, nomeadamente, das indústrias de minerais não metálicos, madeiras, produtos metálicos e de matérias plásticas.¹

Depois da adesão à Comunidade Europeia, esta Região viu intensificar-se significativamente o investimento directo estrangeiro (IDE) na indústria transformadora, embora continuando a ser apenas o seu terceiro destino regional, depois das regiões de Lisboa e Vale do Tejo e Norte.

Neste texto, começamos por dar uma imagem global do que tem significado o reforço do IDE industrial na Região,

Introdução

¹ Estas indústrias representam, no conjunto, cerca de 45% da mão-de-obra e do volume de negócios regional da indústria transformadora. Veja-se, a propósito, o trabalho de caracterização industrial da Região Centro actualmente em curso no Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, no âmbito de um projecto de investigação acerca da internacionalização e modernização da indústria regional (Coelho, 1996)

pondo em destaque algumas das suas virtualidades e limitações na perspectiva do desenvolvimento da indústria transformadora regional, para, num segundo momento, atentar mais especificamente no significado que, neste domínio, têm revestido as iniciativas com origem em Espanha.

A Região Centro tem recebido, nos últimos anos, alguns dos maiores projectos industriais de iniciativa espanhola no país, os quais apresentam um padrão de distribuição sectorial e espacial coincidente com o que tradicionalmente caracteriza a indústria regional.

Da reflexão que fazemos acerca desta realidade, resulta que os investimentos espanhóis têm estado a ser determinados pela supremacia competitiva das empresas investidoras do país vizinho (quase sempre grandes empresas com experiência de internacionalização significativa) relativamente às suas concorrentes nacionais e que a sua implantação em Portugal consagra e reforça as vantagens competitivas pré-existentes ao proporcionar-lhes acesso a matérias-primas abundantes na Região, a mão-de-obra mais barata, a um mercado acrescido e ao reforço da sua experiência de internacionalização.

Tais iniciativas são, no entanto, susceptíveis de contribuir sensivelmente para o desenvolvimento das indústrias nacionais em que se inserem, por via de influências múltiplas que podem exercer-se através da emulação concorrencial sobre os produtores locais, por efeitos de demonstração ou por efeitos de arrasto a montante ou a jusante. Há já alguns indícios de influências desta natureza, nomeadamente nas indústrias cerâmica e de electrodomésticos, mas é de admitir que elas tenderão a intensificar-se ao longo do tempo, na medida em que as empresas espanholas se vão indigeneizando e adquirindo maior informação acerca da nova realidade sócio-productiva em que se inserem e, portanto, também maior consciência das vantagens que podem resultar de uma mais intensa relação com os produtores locais.

Contudo, como conclusão mais geral, impõe-se-nos a ideia de que a actividade e organização espacial das empresas multinacionais (espanholas e outras) têm estado a concorrer de modo não despidendo para um processo de (sub)integração ibérica em que Portugal é (re)colocado em posição subalterna, pelo contributo dado à consagração e/ou reforço do potencial competitivo das empresas e das regiões mais centrais do país vizinho que já era, à partida, superior.

A Região Centro ocupa no mapa económico-social do país e, mais concretamente, no seu mapa industrial, um lugar correspondente ao da sua posição geográfica, ou seja, uma posição intermédia. De facto, não sendo, como o Alentejo ou mesmo o Algarve, um lugar industrialmente desértico, não lhe cabe nenhuma das posições mais destacadas que, deste ponto de vista, pertencem ao eixo Lisboa-Setúbal ou à Região Norte litoral. A esta realidade está indissociavelmente ligada, aliás, a ausência de lugares centrais do ponto de vista urbano, com a dimensão metropolitana que caracteriza aquelas duas zonas do país.²

A Região Centro enquanto localização industrial

A indústria regional localiza-se preponderantemente no litoral (e só mais pontualmente no interior) tendo, nalguns casos, origem que remonta ao final do século passado ou ao início do presente, por vezes indissociável dos esforços industrialistas que o país viveu, outras vezes surgida de atitudes voluntaristas de algumas figuras locais, dotadas de espírito de iniciativa e teimosamente empenhadas em contrariar a ruralidade e o esquecimento agrícola. Destas iniciativas resultaram, para o presente, especializações industriais mais ou menos vincadas, quer do ponto de vista sectorial, quer do ponto de vista espacial. Disso são exemplos as indústrias de minerais não metálicos, com pólos mais salientes nas áreas circundantes a Aveiro e Leiria, as indústrias associadas ao trabalho dos metais, com centros em Águeda ou Mangualde, os têxteis e vestuário, centrados na Covilhã e Belmonte.

Mas a indústria entreteceu-se, nesta Região, numa trama complexa com o tecido sócio-productivo pré-existente, não assumindo as formas intensivas características dos processos tradicionais de industrialização e contornando a previsível concentração urbana, com a paisagem marcada pelo entrecruzar de pequenas unidades transformadoras com explorações agrícolas ou florestais, realidade de há muito conhecida como de urbanização e industrialização difusas.

² Embora a população activa ocupada na indústria transformadora fosse, segundo o R.G.P. de 1991, cerca de 37% na Região Norte, 26% na Região Centro e apenas 20,3% na Região de Lisboa e Vale do Tejo, este último valor deve-se à centralidade de funções terciárias que esta última região ocupa no país e ao facto de as três regiões estarem especializadas em indústrias com grandes diferenças no grau de intensidade de utilização de mão-de-obra. De facto, a contribuição regional para o volume de negócios total da indústria transformadora, em 1991, era, segundo, o Ficheiro Central de Empresas e Estabelecimentos do INE, de 36,6% para a Região Norte, 47,4% para a Região de Lisboa e Vale do Tejo e apenas 12,9% para a Região Centro, enquanto os valores correspondentes, no respeitante ao número de trabalhadores ao serviço, eram, respectivamente, 50,3%, 30,4% e 15,9%.

Por outro lado, a actividade transformadora industrial manteve-se aqui, sempre que possível, intensamente utilizadora de trabalho mas partilhando a geração dos rendimentos familiares com outras actividades locais (agrícola, nomeadamente) ou com o trabalho emigrado.

Assim sendo, a industrialização regional sofreu uma maturação incompleta e lenta, enfraquecida porventura pela maior atenção que os poderes públicos foram dando a localizações mais centrais e dinâmicas, como aquelas que alimentaram os processos de crescimento urbano das duas actuais áreas metropolitanas do país. E não é por acaso que, hoje, quando olhamos o mapa industrial da Região, ele parece ter sido «esticado» pelas forças centrífugas emanadas das dinâmicas daquelas duas áreas uma vez que as suas localizações industriais mais «pesadas» se encontram precisamente nos extremos norte e sul litorais, como pudemos identificar recentemente em trabalho de caracterização industrial da Região (Coelho, 1996).

A realidade sócio-produtiva regional e, em particular, as particularidades da(s) indústria(s) locais inscrevem-se, portanto, de forma muito saliente, na matriz multifacetada da sociedade portuguesa que tem vindo a ser estudada por vários autores no quadro de análise de uma economia semi-periférica europeia, e classificada como realidade polimorfa, do ponto de vista das articulações sócio-produtivas e institucionais (Santos, 1985; Reis, 1985, 1992).

Sujeita às pressões múltiplas e entrecruzadas dos processos de transformação social ocorridos no país depois de 1974, das restrições decorrentes da recessão internacional da primeira metade da década de 80 e dos estímulos/contenções impostos pelo desequilíbrio externo vivido no país, a indústria regional revelou-se, na década de 80, inscrita num quadro sócio-institucional benfazejo, dotado de mecanismos de compensação da crise: a organização social baseada na família mais ou menos extensa que caracteriza as zonas não urbanas encerrava potencialidades de amortecimento da crise e a sua ligação à terra e/ou à emigração originou uma ampla realidade de pluri-rendimento e/ou pluriactividade particularmente ajustada a períodos, como aqueles, em que a desvalorização da força de trabalho e a precarização do emprego se afirmam como estratégias competitivas necessárias à superação da fragilidade do sector produtivo nacional (Ferrão, 1986; Reis, 1985; Rodrigues, 1988). A realidade então vivida pela indústria regional evidenciou-o, ao contra-

por à profunda crise das áreas de industrialização mais intensiva do país (eixo Lisboa-Setúbal, nomeadamente) uma realidade industrial em crescimento, com focos muito dinâmicos de criação de empresas industriais, assentes em realidades produtivas locais e respectiva construção de tecido produtivo e em saberes localmente inscritos.³

Mais recentemente, a Região esteve sujeita às influências modernizantes da integração europeia, tendo, também ela, sido varrida por uma vaga de criação de novas infra-estruturas rodoviárias cruciais ao seu desenvolvimento mas concomitantes com um conjunto de influências normalizadoras e enquadradoras das actividades produtivas que resulta da inserção no quadro institucional comunitário, com os efeitos (também) perversos que ele pode suscitar numa realidade muito distante daquela dos países centrais onde tem origem primordial. Este novo enquadramento, a que se associou o alívio da restrição externa e a criação de pressões cambiais inversas às do passado recente, resultou em influências que têm sido lidas por alguns autores como desestruturantes das articulações locais específicas que caracterizavam a Região, não se vislumbrando, por ora, quadros sócio-produtivos substitutivos das coerências e articulações locais pré-existentes (Reis, 1995).

A indústria regional, naquilo que tinha de mais específico e espaço-socialmente inscrito, aparece hoje como algo constrita, sem avanços significativos, vivendo aparentemente uma tendência de despromoção competitiva cujo lado mais sombrio se revela nos casos em que um *know-how* empresarial ou local é desperdiçado e substituído por iniciativas de investimento tecnologicamente mais modernas e sofisticadas mas a-espaciais no sentido em que abstraem completamente do radical produtivo local pré-existente, desbaratando-o com a aparência digna que sempre se associa ao que tem aura de progresso, modernização produtiva e reestruturação, mesmo quando elas são mal entendidas e correspondem a transferências de centros de decisão endogenamente inscritos para locais inteiramente exógenos.

Independentemente destes indícios menos favoráveis, é incontornável, contudo, que as condições objectivas de atratividade da Região Centro para o investimento industrial sofreram impulsos favoráveis nos últimos anos, fundamental-

³ Vejam-se a este respeito trabalhos como os de José Reis relativamente à realidade produtiva de Águeda (Reis, 1992).

mente assentes na clara melhoria das acessibilidades (ainda em curso), que aumentou significativamente a proximidade aos dois grandes centros urbanos nacionais, ao principal porto regional (Aveiro), a Espanha (e, através desta, aos restantes países da União Europeia) e entre as diversas localizações intra-regionais. Por outro lado, foram criados incentivos à promoção dos necessários reequilíbrios intra-regionais, através da prática de uma política industrial com uma componente regional.

Diga-se aliás que, mais do que as outras regiões do país, a Região Centro parece estar colocada à partida em situação favorável à industrialização da sua faixa mais interior, uma vez que já aí existem centros industriais, nalguns casos de há longa data (ex. Covilhã) noutros mais recentemente (ex. Castelo Branco). Trata-se de concelhos onde uma parte relativamente expressiva da mão-de-obra se ocupa no sector, constituindo este, apesar de tudo (apesar, em particular, da crise industrial que por ali se vai vivendo), um móbil para a fixação local dos que ainda não partiram ou já regressaram (as segundas gerações dos emigrantes da década de 60). É assim no interior do distrito de Viseu, em Castelo Branco, na Guarda ou no eixo Covilhã-Fundão (Coelho, 1996). O reforço da proximidade entre estas zonas, o litoral e a vizinha Espanha pode estar a transformá-las, ainda que paulatinamente, em zonas de colonização industrial por parte, nomeadamente, de investidores estrangeiros. Pela sua situação geográfica, elas parecem, aliás, poder transformar-se em localizações particularmente atractivas para o capital espanhol ou para as empresas multinacionais estrangeiras presentes em Espanha que procuram tirar partido das vantagens da divisão ibérica do trabalho.

Para além de partilhar com as outras regiões portuguesas as vantagens de um trabalho relativamente barato no contexto ibérico, a Região Centro apresenta ainda algumas outras especificidades que lhe conferem vantagens comparativas de localização para algumas actividades industriais. Cabe aqui a abundância da floresta, por exemplo, que propicia, mais do que em outras zonas do país, a fixação de indústrias a jusante. Também a especialização nas indústrias cerâmicas constitui factor de atracção de investimentos estrangeiros, nomeadamente espanhóis, pela abundância de matérias-primas específicas (ex. as argilas brancas), pela existência de mercado para actividades a montante que, pelas suas características, requerem proximidade ao cliente, pela pre-

sença de *know-how* e de uma mão-de-obra familiarizada com os processos de fabrico e mais barata do que a espanhola, pela própria iniciativa de raiz local que procura na parceria externa a tecnologia, o *know-how* ou a oportunidade de mercado que autonomamente não consegue.

A internacionalização da indústria regional viveu, na transição da década de 70 para a de 80, um impulso mais ou menos significativo, por via das exportações, favorecidas estas pelo processo de desvalorização cambial e da força de trabalho então praticado. Mas outras formas de internacionalização mais avançadas, como os investimentos directos no estrangeiro ou a associação a empresas estrangeiras, foram generalizadamente alheias à realidade empresarial da Região tal como, aliás, do país.

Noutra perspectiva, o IDE que, ao longo do tempo, foi paulatinamente entrando no país procurou, também ele, localizações industriais e terciárias mais centrais e, consequentemente, mais bem dotadas de infra-estruturas de comunicações e transportes, bem como de melhores condições de vida e trabalho para os seus quadros internacionais.⁴ Houve, no entanto, excepções pontuais a esta regra, algumas delas salientando-se pelo significado simbólico (e dimensional) das empresas em causa (a Nestlé, em Avanca, ou a Citroen, em Mangualde, são disso exemplos), outras, mais anónimas, mas quase todas tendo como objectivo primordial a satisfação de necessidades de consumo nacionais, não satisfeitas pela iniciativa industrial local, e dificilmente satisfazíveis por via da importação, fosse pela natureza dos produtos em causa ou por acção das barreiras alfandegárias existentes.

Depois de um primeiro período (até meados da década de sessenta) a que correspondeu este tipo de iniciativas, escassas, por parte do capital estrangeiro, a Região foi receptora de alguns, também poucos, investimentos característicos da procura de mão-de-obra barata por parte de empresas produtoras de bens intensivos em trabalho, oriundas dos países mais desenvolvidos da Europa, que deram origem a fábricas de vestuário, calçado, electrónica ou instrumentação cuja actividade se restringe, na esmagadora maioria dos casos, a operações de transformação (e, frequentemente, apenas de

O investimento directo estrangeiro na Região Centro

65

⁴ Num inquérito realizado, em 1979, pelo Instituto do Investimento Estrangeiro às empresas com capital estrangeiro, determinou-se caber a esta região apenas 4,4% do *stock* de capital estrangeiro presente no país.

montagem), com todas as outras funções empresariais centralizadas na casa-mãe, algures na Europa. Estas unidades, quando já não desinvestiram em busca de melhores oportunidades de localização, mantêm-se inalteradas na sua lógica de funcionamento, algumas delas há já duas décadas, assumindo que estão transitoriamente, enquanto as condições (leia-se custos salariais) permitirem uma exploração rentável e, nalguns casos, limitando-se a uma actualização dos equipamentos que apenas vai compensando o progressivo encahecimento da mão-de-obra, porque a «inércia do estar» e a pressão, apenas ligeira, dos custos constituem factores ainda operantes de permanência.

A integração europeia resultou num aumento significativo do investimento directo estrangeiro também na Região Centro

É sabido que a integração europeia trouxe consigo um reforço muito expressivo dos influxos de IDE, realidade à qual a Região Centro não foi alheia, ainda que permanecendo só marginalmente envolvida no processo uma vez que, tal como no passado, continua a atrair apenas uma pequena parcela do IDE recebido pela economia nacional. Assim, considerando apenas os primeiros quatro anos desta década, a importância relativa do IDE total do regime geral na Região foi de apenas cerca de 4,3%, contra 82% na Região de Lisboa e Vale do Tejo e 11,6% na Região Norte. Se atentarmos no IDE dirigido à indústria transformadora, a quota-parte da Região foi um pouco mais significativa: cerca de 7,7%, contra 80,4% na Região de Lisboa e Vale do Tejo e 11,4% na Região Norte.

Apesar do seu reduzido valor, esta participação no IDE recebido pelo país deu lugar a uma verdadeira proliferação de iniciativas de IDE industrial na Região Centro, em muitos casos por aquisição de empresas já existentes, de capitais nacionais, noutros por criação de empresas. É hoje possível deparar com muitas unidades industriais, predominantemente de pequena dimensão, espalhadas um pouco por todo o espaço regional e trazidas pela abertura das fronteiras e pela «descoberta» do mercado nacional ou empurradas pelas novas pressões concorrenciais resultantes da criação do Mercado Único e da concorrência dos países asiáticos.

O investimento directo estrangeiro na Região Centro reparte-se entre unidades produtivas de enclave, de vocação expor-

tadora, predominantemente situadas em concelhos sem tradição industrial, que protagonizam uma importação de trabalho não qualificado dos países europeus e...

Pela primeira vez, o IDE começou a localizar-se também no interior, atraído aí pela majoração regional dos incentivos ao investimento e pelas facilidades oferecidas pelos poderes autárquicos. Deste modo, foram surgindo, um pouco por todo o interior da Região, em realidades de verdadeiro deserto industrial (vejam-se, por exemplo, os casos de Pinhel, Oleiros, Figueiró dos Vinhos ou mesmo Castelo Branco), fábricas de calçado, confecção ou produtos eléctricos que tiram partido dos baixos custos locais da mão-de-obra e da sua incipiente capacidade reivindicativa (sendo que nalguns casos é indisfarçável o recurso a estratégias de exteriorização e precarização do trabalho que assentam nas lógicas familiares pré-existentis de pluri-actividade), para as quais não é onerosa a distância aos grandes centros consumidores nacionais, porque a sua produção se destina integralmente à exportação, por via rodoviária, para o país de origem do investimento (que, numa proporção muito elevada, é a Alemanha). Na esmagadora maioria, estes investimentos são originários de PME que exportam as tarefas directamente produtivas, num esforço claro de sobrevivência num mercado alargado e sujeito a pressões concorrenciais muito fortes, mantendo na localização original todas as tarefas não directamente produtivas (concepção e *design*, compras, vendas e *marketing*). Trata-se, do ponto de vista nacional, de verdadeiras operações de importação de emprego não qualificado dos países centrais da União Europeia, substitutivas, afinal, do processo de exportação deste tipo de mão-de-obra que, no passado, caracterizou marcadamente a internacionalização europeia do país.

Dito isto, fica claro que, no interior da Região, o IDE industrial não tem sido particularmente estimulante do potencial endógeno local ou estruturante do respectivo tecido produtivo. E, no entanto, não podemos deixar de reconhecer que se trata de um autêntico balão de oxigénio do ponto de vista do emprego e da criação de rendimento, nomeadamente para as gerações mais jovens que, de outro modo, se veriam desprovidas de meios de vida nas suas comunidades de origem. É claro que se trata de iniciativas inevitavelmente transitórias, o que lhes reduz a valia. Tal não impede, no entanto, que elas se substituam, na esfera do emprego ou da criação

local de rendimento, às iniciativas nacionais, públicas ou privadas, o que fica bem patente no apoio que recebem por parte das autoridades locais. Ao desempenharem tal papel, estas empresas com capital estrangeiro acabam por ser, na sua precaridade, verdadeiros protagonistas da resistência à desertificação do interior. E também importa não esquecer que, ao localizarem-se em concelhos industrialmente desertos, elas criam «mentalidade industrial», familiarizando a população local com os ritmos, métodos e processos característicos da actividade fabril. Por outro lado, os seus dirigentes admitem a sua precaridade como possível, mas não inevitável, na medida em que a escolha de Portugal foi, quase sempre, assumida como sendo aquela que, na esfera de alcance (ou interesse) espacial da empresa investidora, se revelava a mais susceptível de possibilitar uma permanência a prazo longo (normalmente calculado em 15 anos) na ausência de sobressaltos económicos ou sociais no país.

... empresas vocacionadas para a substituição de importações, predominantemente localizadas nos concelhos do litoral, com estruturas organizativas mais complexas e com um maior potencial de interacção vantajosa com o tecido produtivo local

Sendo esta a realidade do IDE no interior da Região, e apontados alguns dos seus méritos e deméritos, o litoral demarca-se principalmente pelo facto de aqui se terem localizado iniciativas cuja motivação é diversa, porque o objectivo prosseguido é a presença e conquista do mercado nacional. Não significa isto, naturalmente, que no litoral não haja exemplos da motivação omnipresente no interior. Eles existem, principalmente nos concelhos do litoral que, apesar de o serem, são interiores do ponto de vista produtivo, pela ausência de actividades industriais ou de serviços, em particular se, também aqui, houve uma acção determinada do poder autárquico: são disso exemplos os concelhos de Pombal, Cantanhede ou Albergaria-a-Velha. Contudo, no litoral encontram-se também, em número significativo, exemplos de empresas recém-chegadas, frequentemente por aquisição de unidades pré-existentes, cuja motivação é abastecer o mercado nacional em produtos antes inexistentes ou existentes apenas em versões menos sofisticadas ou em gamas muito restritas e que, pelas suas características físicas, complexidade técnica ou exigências quanto à assistência pós-venda, requerem pro-

dução local, não permitindo exportação a partir de localizações mais centrais na Europa. Em muitos casos, junta-se a esta motivação a vantagem de explorar matérias-primas ou recursos localmente vinculados, sendo o exemplo mais flagrante o das cerâmicas. Quando esta motivação também está presente, a empresa em causa tende a envolver-se, mais tarde ou mais cedo, na exportação como via de potenciação dos ganhos decorrentes desta vantagem, por alargamento do mercado.

Pelas próprias exigências requeridas pelos objectivos envolvidos, estas unidades são organicamente mais complexas do que aquelas «fábricas-parafuso» acima referidas que se dedicam exclusivamente a tarefas de confecção ou montagem, dispondo estas da função de vendas e *marketing*, e, nalguns casos, também de compras e laboratório de controlo de qualidade. Nesse sentido, apresentam um potencial (quase sempre ainda por cumprir) de formação de técnicos e gestores nacionais muito mais pronunciado.

Por outro lado, nos casos em que envolveram aquisição de empresas já existentes, estes investimentos resultaram em verdadeiros saltos de actualização tecnológica e organizacional, dificilmente concretizáveis se a empresa se mantivesse em mãos nacionais, especialmente porque se tratava de unidades que invariavelmente se encontravam em situações tecnológicas, mas também financeiras, mais ou menos degradadas. Dito isto, é, no entanto, verdade que estes processos de modernização se realizam muitas vezes com ausência quase total de interactividade entre a unidade local (até porque ela muitas vezes nada tem a oferecer) e a casa-mãe, realidade que se percebe muito claramente quando os responsáveis (nacionais) das áreas funcionais da empresa se revelam apenas vagamente conhecedores da realidade da empresa estrangeira investidora, da sua real dimensão e abrangência espacial e sectorial, da sua história, dinâmica de crescimento ou motivações, como acontece em algumas situações que temos contactado directamente.

Contudo, é necessário ter em conta que estamos a falar de unidades produtivas recentes (nos casos que estudámos, o início de actividade ocorreu maioritariamente nos anos de 1988-1991), por vezes ainda não rentáveis economicamente porque a recessão as apanhou em plena fase de instalação ou arranque, podendo prever-se que, a revelarem-se rentáveis, poderão vir a indigeneizar-se gradualmente, o que passa quase necessariamente pela contratação e formação

de técnicos nacionais. As experiências reveladas por empresas de fixação mais antiga confirmam que, nos casos em que o investimento veio em busca de mercado, a sua estruturação, maturação e relação com a realidade produtiva local acontece mais vezes e mais profundamente do que nos casos em que a motivação é o mero aproveitamento dos custos da mão-de-obra, situação em que tal nunca acontece, podendo a empresa manter-se durante décadas como um verdadeiro enclave relativamente à realidade sócio-produtiva local e nacional.

Em casos pontuais, as empresas com capital estrangeiro surgiram de parcerias entre empresários nacionais e estrangeiros

Finalmente, para completar o quadro do que tem sido o IDE industrial da Região em período recente, há ainda que referir as situações, muito pontuais, em que as empresas ou os empresários locais recorrem a parceria com um concorrente, fornecedor ou cliente estrangeiro e realizam um investimento local conjunto como via de aquisição de tecnologia de processo ou produto, alargamento do mercado ou acesso a canais internacionais de distribuição. Estas situações têm acontecido muito pontualmente neste período, na maioria dos casos com resultados positivos para o parceiro português mas, frequentemente, com inviabilidades a médio prazo, aparentemente decorrentes das contingências resultantes da recessão imediatamente sobrevinda à realização dos investimentos, a qual colocou ambos os parceiros, mas particularmente as empresas estrangeiras envolvidas, em situações de necessidade de reestruturação ou recentramento incompatíveis com a prossecução do empreendimento.

O balanço possível sobre as virtualidades das iniciativas recentes de investimento directo estrangeiro na Região Centro aponta alguns aspectos positivos que podem vir a intensificar-se

Assim sendo, e em balanço do atrás exposto, parece-nos estar em condições de concluir que a recente vaga de IDE industrial, que também atingiu, ainda que moderadamente, a Região Centro do país (incluindo, pela primeira vez, o seu espaço mais interior) se revela, por ora, pouco estruturante do tecido produtivo local ou regional, tendo como motivações prevaletentes o aproveitamento dos recursos locais, sejam

eles a mão-de-obra não qualificada, os recursos naturais ou o mercado local ou nacional.

No entanto, o IDE recebido na Região tem tido alguns efeitos positivos, que são, no imediato, a criação de emprego (o que em algumas localizações é, por si só, significativo, dada a ausência de alternativas), a introdução de novos produtos que, em alguns casos, se traduzem em acréscimos de bem-estar dos consumidores, ao satisfazerem necessidades antes insatisfeitas ou satisfazendo melhor velhas necessidades (é o caso de uma empresa francesa de materiais de construção que assume uma estratégia clara de procura de novas soluções para a resolução de problemas específicos dos mercados locais como forma de diversificação e crescimento da gama produtiva de que dispõe, ao mesmo tempo que divulga nos mercados em que se implanta as soluções já encontradas em domínios como a recuperação de imóveis antigos, o isolamento térmico e de humidade, etc.), noutros casos, estimulando a concorrência local (mais uma vez, um bom exemplo são as cerâmicas) ao introduzir produtos mais apelativos em termos de *design* ou qualidade e, noutros casos ainda, induzindo ao surgimento de novas actividades locais (veja-se o exemplo de uma multinacional americana de alimentos para animais que dinamizou a produção industrial de uma espécie pecuária antes inexistente na Região). De qualquer modo, há que salvaguardar o facto de estes investimentos serem muito recentes e de o seu possível (mas não inevitável) processo de indigeneização ter sido travado nos últimos anos pela recessão internacional e suas consequências generalizadas nas empresas de origem dos investimentos (devendo, no entanto, salientar-se que, para algumas, o investimento feito em Portugal se revelou uma verdadeira almofada de amortecimento da crise ao permitir custos de exploração muito diminuídos na altura precisa em que a concorrência pelo preço se impunha).

Assim sendo, pode prever-se que, a prazo mais alargado, o processo de indigeneização das empresas com capital estrangeiro se intensificará, resultando desse processo relações mais intensas com os produtores locais ou formação de quadros e trabalhadores qualificados nacionais, com os efeitos desejáveis que daí podem decorrer.

O investimento directo espanhol em Portugal enquanto instrumento de consagração de uma hierarquia competitiva favorável a Espanha

Após a adesão conjunta dos países ibéricos à CEE, em 1986, assistiu-se a um aumento pronunciado do investimento directo espanhol em Portugal, em paralelo, aliás, com o reforço das trocas comerciais entre os dois países (Quadro 1).

Quadro 1
Importância dos fluxos de comércio e investimento de Espanha para Portugal

IDE espanhol (% do total)			Exportações para Espanha (% do total)			Importações de Espanha (% do total)		
1981-85	1986-90	1991-93	1985	1990	1993	1985	1990	1993
5%	12%	11%	4%	13%	14,5%	7,5%	14,5%	17,5%

Fonte: ICEP

Ao invés das trocas, o reforço do IDE não se fez, no entanto, tão claramente nos dois sentidos, tratando-se, até ao momento, de um fluxo eminentemente unívoco de sentido Espanha-Portugal.⁵ Tal desequilíbrio não é surpreendente: ele expressa a evolução previsível da integração económica entre dois parceiros de dimensões muito desiguais, dos quais um – a Espanha – sofreu uma dinâmica de maturação industrial mais intensa, favorecida por um mercado de 40 milhões de habitantes, regionalmente segmentado por tradições e culturas diversas, onde o papel do IDE se fez sentir muito significativamente nalguns ramos industriais tecnologicamente intensivos nas últimas três décadas (nomeadamente na produção de veículos automóveis e na indústria química). Para além das vantagens daqui decorrentes, as empresas espanholas usufruíram ainda de uma transição para a democracia mais suave e menos abrupta do que os grupos privados portugueses, tendo podido adaptar-se mais gradualmente às novas realidades.

Na medida em que apresentam montantes de IDE no estrangeiro reduzidos e são receptoras de IDE desde há

⁵ Portugal assumiu um papel relevante na internacionalização produtiva espanhola ao constituir o primeiro destino geográfico de IDE líquido (saidas menos entradas de IDE) no período 1988-93 bem como o primeiro destino do IDE industrial (e, neste caso, a distância considerável do segundo destino – a Itália – que recebeu 11,4% do total contra 19,8% recebido por Portugal) (Reyero, 1994: 5-7).

várias décadas, tendo este sofrido em ambas um reforço pronunciado na sequência da integração na Comunidade Europeia, as duas economias ibéricas parecem situar-se num mesmo estágio do ciclo do investimento-desenvolvimento (Dunning, 1980).⁶ Não obstante, elas posicionam-se claramente em diferentes momentos desse mesmo estágio, com vantagem para Espanha, evidenciada principalmente pelo facto de o seu IDE no estrangeiro ter uma importância muito superior ao português, desde há já longo tempo (*vide* gráficos 1 e 2). Esta posição diferenciada terá propiciado uma mais fácil internacionalização produtiva das empresas espanholas no mercado português, ao mesmo tempo que dificultava o processo inverso. Para tal contribuiu sensivelmente o *stock* de capital estrangeiro industrial que aquele país acumulou, desde os anos sessenta, em áreas produtivas decisivas para a melhoria da especialização industrial do país, pelo seu contributo em termos tecnológicos e organizacionais.⁷ De facto, a Espanha dispõe hoje de vantagens competitivas relativamente a Portugal em sectores como o de material de transporte, por exemplo, para cuja aquisição o investimento estrangeiro foi decisivo. Este lastro longo que o IDE revela em Espanha contribuiu, portanto, para uma progressiva aquisição de competências e saberes que, a par com empenhamento no sector educativo,⁸ permitiu, nos anos mais recentes, reestruturações industriais mais agressivas do que as que se têm operado em Portugal. Deste percurso produtivo qualitativamente diferenciado que, dum passado já distante,

⁶ Trata-se de uma hipótese segundo a qual o processo de desenvolvimento económico se poderia associar à passagem sucessiva por diferentes estádios de IDE, desde uma situação inicial caracterizada por ausência de fluxos quer de entrada quer de saída de investimentos, passando depois por estádios sucessivos em que a prevalência dos IDE recebidos vai progressivamente cedendo lugar à exportação de IDE até que, em estádios superiores de desenvolvimento, o saldo líquido de IDE se torna negativo. Em qualquer dos estádios, as características do país, quanto às dotações em recursos e à natureza das políticas económico-sociais praticadas, influenciam significativamente a situação e progressão no ciclo, embora a teoria preveja que essa influência possa ser mais efectiva nos estádios intermédios do desenvolvimento.

⁷ Este contributo é claramente reconhecido por estudiosos de longa data do fenómeno como, por exemplo, Herrera (1994:25), que aponta a Espanha como um exemplo de influências competitivas favoráveis do IDE sobre o tecido produtivo local: «...a especialização produtiva e comercial, bem como em certa medida, a multinacionalização das empresas espanholas não pode ser explicada sem fazer referência ao IDE em Espanha».

⁸ A taxa de escolarização do ensino secundário era, em 1965, de 38% em Espanha e de 42% em Portugal; em 1985, os valores tinham passado a ser respectivamente 91% e 47%. No mesmo período, a taxa de escolarização do ensino superior passou de 6% para 27% em Espanha e de 5% para 13% em Portugal (Fonte: Relatórios anuais do Banco Mundial).

teima em permanecer, resultou necessariamente a geração de vantagens competitivas que favorecem a penetração das empresas espanholas no mercado nacional através de IDE, nomeadamente em projectos de criação de estruturas físicas locais de suporte à comercialização ou, em geral, do aproveitamento dos recursos específicos à economia nacional.

Gráfico 1

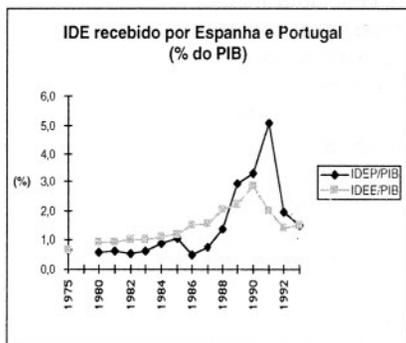
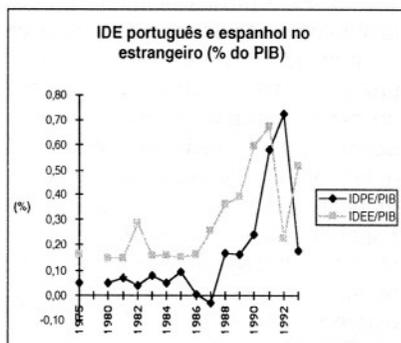


Gráfico 2



Fonte: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*; Relatórios anuais do Banco de Portugal.

Para as empresas espanholas, o mercado português é um mercado incremental, eventualmente contra-cíclico, que se pode atingir sem grandes custos de ajustamento nas escalas produtivas. E, em termos de investimento directo, enquanto às grandes empresas poderá convir a divisão ibérica do trabalho, também as PME que se iniciam neste processo podem começar por se testar num mercado menos exigente e psiquicamente mais próximo do que outros mercados nacionais da União Europeia, por exemplo.

É sabido que as duas economias ibéricas partilham vantagens comparativas num conjunto significativo de sectores industriais onde se incluem a fileira têxteis-couro, a fileira madeira-papel, as indústrias de minerais não metálicos e as de artigos metálicos (Sousa, 1988:215). No entanto, o saldo comercial negativo manifesta claramente uma relação desfavorável a Portugal, explicável desde logo pelo facto de não partilharmos com a Espanha as vantagens de que esta dispõe em sectores em que somos fortemente deficitários como o agro-alimentar ou o material de transporte. E, se pensarmos a realidade ibérica à luz da hipótese de existência de

uma hierarquia espacial de vantagens comparativas (Lassudrie-Duchêne e Mucchielli, 1979), facilmente admitimos que a Espanha dispõe também de vantagens comparativas relativamente a Portugal em produtos ou gamas de produtos de que não dispõe relativamente a outros parceiros comerciais.⁹ Assim sendo, e perspectivando estas assimetrias de um ponto de vista dinâmico, podemos ainda considerar que, uma vez que, para muitos bens, há um espectro de técnicas de produção possíveis a nível internacional, as reestruturações produtivas mais agressivas em Espanha podem permitir-lhe atingir patamares tecnológicos superiores que acentuam ou, pelo menos, mantêm as vantagens relativamente a Portugal (Mouhoud, 1993). Este tipo de dinâmica, a verificar-se, possibilitará aos dois países manterem-se competitivos num mesmo bem, mas usando tecnologias diversas na sua produção, o que permitirá ao país em vantagem tecnológica recolher efeitos cumulativos de aprendizagem e uso das tecnologias (*learning by doing e learning by using*), ao mesmo tempo que cria incentivo à deslocalização das gamas de produto mais pobres em tecnologia e trabalho qualificado para mercados em que as vantagens específicas de localização o favorecem (algumas delas eventualmente para Portugal).¹⁰ Fazendo mais uma vez uma leitura à luz das hierarquias espaciais, estar-se-á, neste caso, perante um movimento que procura uma coincidência entre as vantagens competitivas das empresas e as vantagens de localização do país (Mucchielli, 1985). Na perspectiva de Portugal, esta hierarquização relativa entre os dois países é particularmente preocupante porque tende a perpetuar a posição subalternizada do país no contexto ibérico (e europeu), recolocando-o continuamente em risco de despromoção na hierarquia e, desse modo, mantendo cada vez mais imperativa a necessidade de um salto qualitativo que procure atalhar caminho e não ape-

⁹ Esta ideia está implícita nas explicações propostas por Morán Reyera (1994:6) para a importância de Portugal enquanto destino do IDE espanhol quando ela refere «... a complementaridade dos tecidos produtivos industriais (dos dois países) e a adaptação do nível de desenvolvimento tecnológico espanhol ao mercado português».

¹⁰ O grande interesse estratégico do IDE em Portugal para a afirmação e desenvolvimento industrial, comercial e tecnológico da Espanha é claramente assumido pelas autoridades nacionais espanholas ao apoiarem o IDE com este destino não só através dos instrumentos gerais (fiscais, financeiros, etc.) de apoio à internacionalização das actividades produtivas mas abrangendo-o (bem como a Grécia e a Turquia) também pelas actividades da Compañía Española de Financiación del Desarrollo, entidade vocacionada para a cooperação com os países em vias de desenvolvimento a qual inclui apoios ao IDE nesses países em condições preferenciais.

nas não perder terreno. Infelizmente, não há motivos para acreditar que a tartaruga possa desta vez vencer a lebre sem recorrer a *doping*.

**O
investimento
directo
espanhol na
Região
Centro**

A Região Centro foi também abrangida pelo reforço dos influxos de IDE espanhol que se seguiu à integração comunitária. Assim, e apesar da limitada disponibilidade de dados desagregados, pudemos determinar que, no triénio 1991-93, cerca de 7% do total do IDE recebido na Região teve origem em Espanha, representando a quarta origem do IDE regional, a uma distância considerável do IDE francês, britânico e suíço que, em conjunto, representaram 65% do total, repartido de forma muito equitativa. Não é, pois, pela sua importância quantitativa que o IDE espanhol tem expressão particularmente digna de estudo no tecido produtivo regional. No entanto, se apreciado de um ponto de vista qualitativo, pelo significado que adquiriu em poucos anos na indústria transformadora da Região, o IDE espanhol revela-se suficientemente interessante para constituir um objecto de análise digno de atenção não tanto pelo que já é, diga-se, mas pelo que parece querer ser. Nesse sentido, é significativo, por exemplo, o facto de algumas das maiores empresas industriais do país serem empresas com capital espanhol situadas na Região, especialmente se a isso acrescentarmos o facto de elas operarem nos ramos industriais que caracterizam a especialização regional.

De entre uma lista (não exaustiva) de 120 empresas com capital estrangeiro que identificámos na Região, pudemos constatar serem originárias de Espanha cerca de 20, sendo 5 delas grandes empresas e as restantes PME. Quanto à repartição sectorial, quatro das empresas são filiais estritamente comerciais de empresas espanholas, enquanto as restantes desenvolvem actividade transformadora. No conjunto, metade das empresas opera nas indústrias de minerais não-metálicos (com predomínio vincado das cerâmicas mas com exemplos também na produção de artigos de vidro e cimento). Há ainda exemplos de unidades transformadoras na indústria alimentar, de transformação de madeiras, de metalurgia e electrodomésticos. A modalidade de entrada que predominou foi a criação de novas empresas, embora haja, entre as maiores, dois casos de aquisição e um de participação no capital de empresas de capital nacional.

A partir desta realidade, pudemos elaborar algumas reflexões que passamos a expor.

As empresas multinacionais tendem a abordar o mercado ibérico como realidade integrada, no qual as maiores metrópoles espanholas desempenham funções urbanas e sócio-económicas centrais.

Os casos que estudámos permitem perceber que uma parcela expressiva do investimento directo de proveniência espanhola não é mais do que IDE com outras origens feito a partir de filiais espanholas das empresas em causa: 5 das maiores unidades consideradas estão nesta situação. Para além da origem francesa, que prevalece (3 casos), há ainda investimentos originários de empresas alemãs e de países sul-americanos de expressão espanhola.

Por outro lado, para além destas unidades, pudemos ainda identificar outras 5 em que, embora o investimento não tenha tido origem em Espanha, as unidades situadas na Região dependem hierarquicamente de uma administração ibérica, com sede em Espanha. Também aqui predomina a origem europeia embora haja um exemplo de uma empresa originária dos Estados Unidos da América.

Creemos, pois, poder concluir que há uma tendência para as empresas multinacionais (principalmente as de origem europeia) abordarem o mercado ibérico como realidade integrada, reconhecendo às maiores metrópoles espanholas (Madrid, Barcelona ou Bilbao) o papel de centros urbanos ibéricos centrais.

Esta ideia confirma-se ainda pelo facto de, de entre cerca de 50 empresas com capital estrangeiro que contactámos na Região, termos encontrado apenas uma em situação inversa às referidas: trata-se de uma empresa de mobiliário metálico em que a filial situada na Região é a cabeça das operações da empresa na Península. Mesmo assim, esta é uma situação excepcional, ainda em fase de teste, e que resultou do insucesso de última hora nos planos iniciais da multinacional em causa para operar a partir de Espanha.

Tal realidade sugere, portanto, uma dinâmica de integração que aponta no sentido da despromoção do país e da Região no quadro da divisão ibérica do trabalho, uma vez que se destinam a Espanha as funções mais nobres e sofisticadas das empresas que, pela sua própria natureza, são intensivas em trabalho mais qualificado, em informação e em tecnologia.

O IDE intrinsecamente espanhol na Região tem sido protagonizado por grandes empresas que procuram reforçar a sua competitividade, tirando partido das matérias-primas específicas, dos menores custos da mão-de-obra ou do mercado local.

O IDE intrinsecamente espanhol na Região resulta, em grande medida, da iniciativa de grandes grupos empresariais espanhóis, alguns deles líderes do seu ramo a nível europeu ou mesmo mundial. Parece, pois, que nesta primeira vaga de IDE espanhol predominaram as empresas que, pela sua dimensão, dispõem de maior grau de informação, possuem no país de origem uma rede de unidades produtivas especializadas e têm recursos em organização, financeiros e comerciais significativos. Assim sendo, não se confirma regionalmente a expectativa (credível) de que o mercado nacional possa estar a servir de teste para a internacionalização produtiva de PME espanholas, antes parecendo que as empresas com maior informação e capacidade de visão estratégica encontram em Portugal lugar para o reforço da sua competitividade, tirando partido das matérias-primas específicas a esta localização, dos menores custos da mão-de-obra ou do mercado local.

Os IDE espanhóis na Região têm ocorrido em ramos industriais em que ambos os países apresentam vantagens comparativas reveladas, o que sugere que vêm em busca de uma coincidência entre vantagens competitivas das empresas envolvidas e vantagens comparativas da localização.

Os casos em apreço ajustam-se claramente ao padrão produtivo da Região em termos industriais, quer o consideremos numa perspectiva de especialização, quer de escolhas de localização.

Mas, mais do que isso, trata-se de investimentos em ramos industriais em que ambos os países apresentam vantagens comparativas reveladas, o que sugere que as empresas espanholas líderes do seu ramo estão a procurar consolidar as suas vantagens competitivas, tirando partido simultaneamente do *know-how* e, principalmente, dos recursos naturais e da mão-de-obra mais barata desta Região, ao mesmo tempo que asseguram a presença e incrementam a penetração no mercado nacional.

Perante esta motivação tríplice, não admira que as esco-

lhas de localização evidenciadas correspondam precisamente ao que é tradicional na Região. Não se trata, portanto, de investimentos que concorram para alterar a especialização produtiva regional ou a sua inserção espacial, antes as reforçam, podendo, no entanto, contribuir para o seu aprofundamento e valorização quer através do estímulo concorrencial, quer pelos efeitos de demonstração ou pela influência local nas indústrias a jusante ou montante. Nesta perspectiva, a indústria cerâmica revela-se particularmente interessante (em particular a indústria de pavimento e revestimento), porque sofreu nos últimos 10 anos um processo de modernização acelerada nos métodos mas, muito especialmente, na qualidade e *design*, processo no qual estiveram fortemente envolvidos fornecedores e técnicos espanhóis, os quais «descobriram» este mercado na sequência da abertura das fronteiras. Estes provêm da Região espanhola de Valência, palco espacial de um verdadeiro *cluster* neste domínio, claramente à frente da indústria portuguesa do ponto de vista tecnológico e organizacional, dispondo de capital humano específico considerável, vantagens que se têm manifestado na Região, onde intermedeiam as influências da potência europeia líder no ramo em termos de *design* e moda (mas também de tecnologia) que é, inequivocamente, a Itália.

79

Nalguns casos os IDE espanhóis têm contribuído para o desenvolvimento da indústria local, podendo, a prazo, esperar-se a intensificação deste efeito.

Para além desta influência estimulante na indústria cerâmica, há ainda a destacar as relações estreitas que as duas empresas espanholas da indústria de electrodomésticos mantêm com o tecido produtivo local. Neste ramo, identificámos dois investimentos, um deles estritamente comercial e outro produtivo, ambos mantendo relações significativas com a indústria nacional. Assim, no primeiro caso, uma parte algo expressiva dos electrodomésticos (ou componentes) comercializados pela empresa (com marca própria) são subcontratados a três empresas nacionais do ramo.¹¹ No segundo caso, a empresa faz parte de um grupo alemão, organizado com uma lógica muito autónoma a nível peninsular, onde dispõe de três unidades produtivas, especializadas por produto

¹¹ Ou, mais concretamente, a duas empresas nacionais do ramo e a uma filial de uma empresa suíça que acompanhou este seu subcontratante instalando-se também no país.

(ainda que não rigidamente) e todas com capacidade própria de desenvolvimento de processo e produto. Este caso é particularmente interessante porque a filial presente na Região tem mantido uma actividade assinalável neste domínio, através de colaboração estreita (e frutuosa) com uma das universidades regionais, sendo mesmo uma das (apenas dezoito) empresas regionais que apresentou a financiamento do PEDIP um projecto com conteúdo inovador assinalável.

Estes dois casos revelam-se excepcionais no contexto das empresas com origem espanhola da Região, porquanto, na maioria das restantes (com excepção das unidades fornecedoras de produtos ou serviços às empresas cerâmicas), as relações directas com o tecido produtivo local são reduzidas, quer no papel de clientes, quer no de fornecedores dos produtores locais, limitando-se à aquisição da matéria-prima que se pretende explorar no local, ao emprego e a relações de subcontratação de alguns serviços (transporte, limpeza, manutenção). E, invariavelmente, as funções empresariais mais nobres (concepção, investigação de novos produtos e processos, *marketing*, distribuição) estão estreitamente centralizadas na sede do grupo, em Espanha, sendo o grau de autonomia na gestão muito limitado e o envolvimento das unidades locais nos processos de inovação caracterizado por grande passividade, no sentido de que elas se limitam a receber o resultado da actividade da empresa nesta área, não tendo participado, senão muito marginalmente, no processo que lhes deu origem. Podemos, assim, afirmar que se trata de meras fábricas que operam a partir de «cérebros» que lhes são exteriores.¹²

Desta natureza dependente da maioria das unidades analisadas, resulta também que, por ora, o seu contributo para o desenvolvimento estrutural da indústria regional/nacional fica limitado à formação da mão-de-obra, pelos resultados positivos que pode ter no tocante ao conhecimento de novas técnicas e processos e à aquisição de *know-how*.

Contudo, não podemos, mais uma vez, deixar de considerar que este tipo de não-autonomia das unidades consideradas pode dever-se, pelo menos parcialmente, à sua relativa juventude, podendo haver tendência para que, a prazo, um melhor conhecimento da realidade sócio-produtiva envolvente

¹² Curiosamente, no entanto, nos casos que referimos acima em que a origem dos investimentos não foi uma empresa espanhola ou a filial espanhola de uma empresa com outra origem, a centralização de funções na sede e o grau de autonomia na gestão das unidades nacionais parece bastante mais limitado.

conduza à intensificação das relações locais. De facto, poderá não ser coincidência que as duas empresas de electrodomésticos acima referidas sejam dirigidas por gestores portugueses, com experiência significativa no ramo, conhecedores, portanto, da realidade produtiva nacional e dotados de manifesto espírito empreendedor, capazes, por isso, de apontarem e defenderem oportunidades vantajosas que passem por relações directas com fornecedores ou clientes nacionais.¹³

Independentemente da possibilidade de este tipo de experiência se repetir nas outras empresas, é, contudo, inegável que elas se manterão como unidades subordinadas à gestão estratégica da casa-mãe em Espanha.

81

No seu conjunto, o IDE espanhol na Região Centro revela-se instrumento de um processo de sub-integração ibérica susceptível de ser reforçado por outros mecanismos como, por exemplo, a própria estratégia de valorização territorial espanhola.

Em suma, parece-nos que estas apreciações apontam para uma inserção subalterna da Região Centro (e do país) na divisão ibérica do trabalho, uma vez que estamos perante projectos de investimento que radicam claramente numa superioridade relativa do tecido produtivo espanhol ou, nos casos em que se trata de investimentos com outras origens, no reconhecimento da Espanha como localização mais dotada para sede das operações do grupo empresarial na Península Ibérica. Esta realidade parece, aliás, estar a ser activamente reforçada pela própria estratégia de valorização territorial espanhola.¹⁴

¹³ Um destes gestores é mesmo accionista da empresa, em posição minoritária mas ainda assim significativa, o que confirma a ideia do maior potencial de contribuição do IDE em *joint-venture* para o desenvolvimento do tecido produtivo local.

¹⁴ Numa avaliação do Departamento de Prospectiva e Planeamento do Ministério do Planeamento e Administração do Território, a estratégia de valorização territorial espanhola, tal como a consagra o Plano de Infra-Estruturas de Espanha para 1994-2007, contribui para dificultar a afirmação do território nacional no contexto ibérico e europeu na medida em que: tende a transformar Madrid numa metrópole europeia com estatuto muito superior ao de Lisboa; desvia para Leste o centro de gravidade da Península prejudicando a afirmação do litoral nacional como grande fachada atlântica da Península; dificulta aos portos portugueses a obtenção da massa crítica necessária à sua inserção mais directa nas principais rotas mundiais que contornam a Península; contribui para um desequilíbrio desfavorável à afirmação de Portugal no Noroeste da Península; reforça a dependência de Portugal face à Espanha quanto ao abastecimento de gás natural e recursos hídricos; dificulta a conclusão dos traçados

Nesse sentido, é também revelador o facto de termos recolhido uma imagem impressiva de que as empresas estrangeiras que operam na Região Centro, mas não têm unidades produtivas em Espanha, revelam uma clara tendência para abordar o mercado ibérico como uma entidade una, onde encaram igualmente a possibilidade de se abastecerem de matérias-primas e serviços (mesmo quando estes estão disponíveis no mercado nacional) e onde procuram estender as suas redes próprias de distribuição.

O quadro que acabamos de traçar revela, assim, um processo de integração ibérica que coexiste com a integração comunitária mais ampla, e se lhe sobrepõe, e no qual as empresas portuguesas parecem ainda não participar de forma tão activa e consciente, apesar das excepções mais ou menos exemplares.

Mas, para ter uma imagem mais clara das dinâmicas em curso, importa prosseguir e aprofundar esta investigação, alargando o universo de análise, complementando-a com o estudo do comportamento recente de reorganização e reestruturação das multinacionais com presença ibérica anterior à integração comunitária e avaliando os desempenhos das (ainda poucas) empresas portuguesas com investimentos no país vizinho.

Referências Bibliográficas

- Coelho, Lina 1995 «Iberização dependente: dados sobre o investimento espanhol na Região Centro», *Actas da Conferência «Por Onde Vai a Economia Portuguesa»*, Lisboa, ISEG/UTL (mimeo).
- Coelho, Lina 1993 *O Investimento Directo Estrangeiro nos EUR4 – Portugal, Espanha, Grécia e Irlanda*. Coimbra, FEUC (mimeo).
- Coelho, Lina 1996 «Uma caracterização industrial da Região Centro», *Oficina do CES* (no prelo).
- Dunning, J. H. 1980 «Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a dynamic or developmental approach», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, nº 1, p. 30-64.
- Fernandes, Lino 1994 «Globalização, mercado único e economias de proximidade», *Notas Económicas*, nº 4, p.100-116.
- Ferrão, João 1985 «A recomposição social e as estruturas regionais de classe (1970-1981)», *Análise Social*, vol. XXI, nº 87-88-89, p. 565-604.
- Herrera, J. J. Durán 1994 «Factores de competitividad en los procesos de internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española*, nº 735, p. 21-41.
- Instituto do Investimento Estrangeiro 1982 «O investimento estrangeiro em Portugal – resultados de um inquérito», *Investimento e Tecnologia*, nº 1, p. 3-21.
- Lassudrie-Duchêne, B.; Mucchielli, J. L. 1979 «Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international», *Revue Économique*, vol. 30, nº 1, p. 442-486.
- Ministério do Planeamento 1994 *Informação Internacional*, Set./Out., Lisboa, M.P.A.T.
- Mouhoud, E. M. 1993 «Changement technique, avantages comparatifs et délocalisation/relocalisation des activités industrielles», *Revue d'Economie Politique*, vol. 103, nº 5, p. 733-761.
- Mucchielli, J. L. 1985 *Les Firmes Multinationales: mutations et nouvelles perspectives*. Paris: Economica.
- Reis, José 1985 «Modos de industrialização, força de trabalho e pequena agricultura – para uma análise da articulação entre a acumulação e a reprodução», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 15/16/17, p. 225-260.
- Reis, José 1992 *Os Espaços da Indústria – A regulação económica e o desenvolvimento local em Portugal*. Porto: Afrontamento.
- Reis, José 1995 «A economia portuguesa na viragem da década de oitenta: uma síntese prospectiva», *Ensaios de Homenagem a Francisco Pereira de Moura*. Lisboa: ISEG/UTL, p. 487-502.
- Reyero, P. Morán 1994 «La inversión directa española en el exterior: evolución reciente», *Información Comercial Española*, nº 735, p. 3-20.
- Rodrigues, Maria João 1988 *O Sistema de Emprego em Portugal – crise e mutações*. Lisboa: Publicações D. Quixote.
- Santos, Boaventura de Sousa 1985 «Estado e sociedade na semiperiferia do sistema mundial: o caso português», *Análise Social*, nº 87/88/89, p. 869-901.

Lina Coelho

Sousa, F. F. 1988 «Rumo à Europa: um balanço da internacionalização da economia portuguesa», *Pensamiento Iberoamericano*, nº 13, p. 191-224.