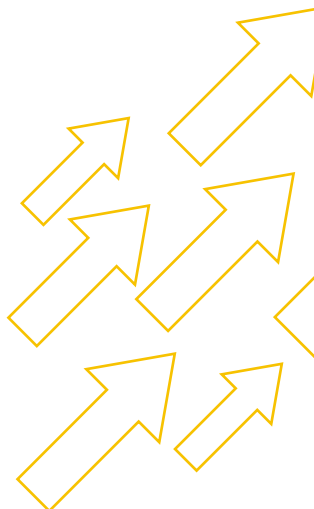


Portugal e Espanha têm uma peculiar história de vizinhança. Apesar da proximidade geográfica, apesar de Espanha ser o único vizinho, apesar também de terem tido regimes políticos semelhantes que os aproximavam entre si ao mesmo tempo que os afastavam da Europa democrática e ainda apesar dos vários acordos que foram assinados entre eles, nomeadamente o Pacto Ibérico, em 1939 e o Acordo de Comércio, em 1943, em termos económicos não podia existir um maior afastamento. Curiosamente, acabou por ser um factor externo, a integração conjunta na CEE, em 1986, a criar condições para os aproximar não só na Europa mas também no contexto de vizinhança da Península Ibérica.

Desde então tudo se passou muito rapidamente. A eliminação do efeito de barreira, a construção de infra-estruturas de mobilidade, a existência de uma moeda comum facilitaram as trocas e os fluxos intra-ibéricos de produtos, de capitais e de pessoas. Em apenas duas décadas a Espanha assumiu-se como o principal parceiro económico de Portugal e um dos principais investidores externos, o que não deixou de causar alguma controvérsia.

Neste livro apresentam-se os resultados de um projecto de investigação (POCTI/GEO/48477/2002, com o apoio da FCT e do Feder) desenvolvido no Centro de Estudos Geográficos, da Universidade de Lisboa, que tinha como objectivo estudar e reflectir sobre a importância das recentes transformações económicas e territoriais decorrentes da intensificação e complexificação das relações entre os dois países e a consequente (re)definição do papel do mercado português para as estratégias das empresas espanholas tendo em conta uma progressiva integração do mercado ibérico.



FCT
Fundação para a Ciência e a Tecnologia



ibermint
Iberian Market Integration

Design:

A Integração dos Mercados Ibéricos:
um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

A Integração dos Mercados Ibéricos: um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

Edição
Iva Miranda Pires

A Integração dos Mercados Ibéricos: um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

Edição

Iva Miranda Pires

Publicação

Centro de Estudos Geográficos, Universidade de Lisboa

Lisboa, 2008

Título

A Integração dos Mercados Ibéricos: um Processo Dependente e
Territorialmente Diferenciado?

Edição

Iva Miranda Pires

Publicação

Centro de Estudos Geográficos, Universidade de Lisboa

Design da Capa e Composição

Ra Atelier | Neel Naik

Impressão

Colibri - Artes Gráficas, Lda.

ISBN

978-972-636-181-7

Depósito Legal

271 058/8

Tiragem

500 exemplares

Lisboa, Junho de 2008

Índice

- 5 Introdução e Apresentação do Livro
Iva Miranda Pires
- 9 Contextualização Teórica do Processo de Integração dos Mercados Ibéricos
no Contexto da União Europeia
Célia Martins
- 41 Las Cumbres Luso-Espanholas
Mercedes Pedrosa
- 55 Consequência da Eliminação das Fronteiras no Comércio Bilateral
Luso-espanhol
Dina Machado
- 77 Tendências de Localização das Empresas de Capital Estrangeiro na década
de noventa em Portugal Continental
Eduarda Marques da Costa
- 97 O Investimento Directo Estrangeiro na Área Metropolitana do Porto:
O Perfil-Tipo das Empresas com Capital Espanhol
Flávio Nunes
- 129 As Empresas com Capital Espanhol na AML: Estratégias de Inserção no
Mercado Português e Perspectivas de Futuro
Iva Miranda Pires

- 159 Estratégias de Adaptação das Pequenas e Micro-empresas Durienses Face ao Desafio de Internacionalização
Chris Gerry
Francisco Diniz
- 177 La Euroregión Galicia - Norte de Portugal
Arturo Revilla Bonnin
- 185 Conclusão: A Integração do Mercado Ibérico - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?
Iva Miranda Pires

Introdução e Apresentação do Livro

Iva Miranda Pires

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Centro de Estudos Geográficos
(investigadora)

O tema das relações Portugal – Espanha tem vindo a ganhar uma crescente visibilidade seja pela temida “invasão das empresas espanholas” seja porque, em apenas duas décadas, os dois países passaram por processos de transformação política, social e económica em alguns aspectos convergentes o que contribuiu para os aproximar, contrariando a situação anterior de afastamento, pouco natural tendo em conta a proximidade geográfica.

É consensual que o factor que mais contribuiu para essa aproximação foi a integração conjunta na CEE, que completou em 2006 duas décadas. No longo passado comum a relação entre os dois países ibéricos conheceu vários ciclos: “o de vizinhos inimigos, o de vizinhos que se ignoram e fazem da indiferença a principal razão diplomática, quanto mais não seja por conveniência e o de vizinhos cordiais que, com cautela e desconfiança, colaboram no que é evidente e naquilo a que são forçados” (Barreto, 2002: 18).

As relações bilaterais estarão sempre condicionadas pela História comum mas na fase de pré-adesão e no imediato pós adesão à CEE criaram-se as condições (e as oportunidades) para as incrementar.

O presente volume reúne um conjunto de contributos apresentados no seminário de encerramento do projecto IberMint, *A Integração do Mercado Ibérico - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?* (POCTI/GEO/48477, da FCT com o apoio do Feder), realizado em Maio de 2008, em Lisboa.

No primeiro capítulo Célia Martins faz uma contextualização teórica do processo de integração dos mercados, destacando os principais contributos para a clarificação do conceito partindo em seguida para a discussão do processo de integração dos mercados ibéricos em que, por um lado, os dois países incorporam

o processo de integração (económica) europeia e, por outro, protagonizam uma integração (económica) ibérica.

Partilhando uma fronteira há muito estável e inseridos no mesmo espaço geo-económico a ênfase da análise das relações bilaterais tende a ser transferida para a esfera económica. Contudo, apesar de as relações económicas entre os dois países terem sido aquelas que de forma mais evidente se têm reforçado e também as mais mediatizadas, a verdade é que quer as relações políticas quer as culturais têm contribuído para reforçar o relacionamento bilateral. No segundo caso pela afirmação da língua espanhola (e menos da cultura) traduzida no crescente número de alunos que no ensino secundário a escolhem como língua de aprendizagem e pelo aumento do volume de turistas espanhóis e no primeiro através das Cimeiras Luso-Espanholas que com regularidade, desde 1983 ainda antes da adesão à CEE, têm juntado os chefes de Governo de ambos os países num fórum privilegiado de discussão de problemas e interesses comuns, de concertação de estratégias de negociação e de fortalecimento dos laços de cooperação. Mercedes Pedrosa traça o percurso das relações entre os dois países através das 23 Cimeiras Luso-Espanholas entretanto realizadas.

Dina Machado fala das consequências da eliminação das fronteiras no comércio bilateral Luso-Espanhol. O tipo de comércio que registou o maior crescimento foi comércio intra-sectorial, mas este é essencialmente caracterizado pela diferenciação vertical negativa, pela menor qualidade das exportações portuguesas face às importações. A maior parte dos sectores regista uma redução da competitividade, sendo excepção aparente, alguns ramos do sector têxtil, do automóvel e químico o que indicia um esforço relativamente inglório da economia portuguesa no incremento da competitividade relativa.

As empresas com capital estrangeiro localizam-se preferencialmente nas grandes áreas urbanas de Lisboa e do Porto, apresentando um padrão locativo muito concentrado. Contudo, como refere Eduarda Costa, observam-se algumas variações quer em termos sectoriais quer em segundo os níveis de intensidade tecnológica. Por exemplo, 80% das empresas industriais com capital estrangeiro de média e alta intensidade tecnológica localizam-se na AML e na AMP, enquanto as de média e baixa intensidade tecnológica se encontram mais dispersas e surgem quer em concelhos mais pequenos quer em concelhos rurais. O padrão locativo das empresas de serviços é ainda mais concentrado já que 95% das empresas de serviços intensivos em conhecimento encontram-se na AMP e AML, com clara predominância desta última.

O mercado ibérico está em construção em benefício de ambas as economias mas as empresas com capital espanhol reagiram de forma mais rápida e eficiente criando as melhores condições para tirar partido das oportunidades que foram

surgindo. O inquérito lançado a empresas com capital espanhol localizadas nas duas AM's mostrou que, para a maioria, Portugal representou a primeira experiência de internacionalização, que estão bem representadas as empresas de pequena e média dimensão, que estas estão dispersas por todos os ramos de actividade embora o comércio (comércio por grosso) se evidencie e que no futuro pretendem reforçar a sua posição no nosso mercado (Flávio Nunes apresenta o caso de estudo da Área Metropolitana do Porto e Iva Pires o da Área Metropolitana de Lisboa).

As regiões de fronteira continuam a ser pouco atractivas para o capital estrangeiro e mesmo para o capital espanhol apesar da proximidade geográfica. Com algumas excepções, como no caso dos concelhos na fronteira com a Galiza, ou concelhos alentejanos onde empresas agro-industriais espanholas têm realizado avultados investimentos, em especial ligados à cultura da oliveira e à produção de azeite. Nas regiões de fronteira as empresas continuam a ter uma inserção local e regional (é na sua região que se localizam os principais fornecedores, clientes e concorrentes) com poucas empresas a conseguirem ultrapassar os constrangimentos que caracterizam os territórios periféricos e traçar estratégias coerentes de internacionalização (Chris Guerry e Francisco Diniz).

Mas nem sempre os espaços de fronteira estão alheados deste processo de integração económica como prova o dinamismo das relações na Euroregião Norte de Portugal - Galiza, tema desenvolvido por Arturo Revilla. A cooperação transfronteiriça, numa primeira fase desenvolvida de forma informal (1981-1991) e desde 1991 dinamizada pela Comunidade de Trabalho Galiza-Norte de Portugal, tem permitido, por exemplo, harmonizar os respectivos planos de desenvolvimento regional e ainda, sobretudo no contexto do INTERREG, desenvolver projectos e programas de interesse comum. Alguns exemplos são o novo laboratório de nanotecnologia, localizado em Braga, o comboio de alta velocidade Vigo-Porto, o desenvolvimento conjunto de planos de Pós-Graduação universitária e as plataformas industriais e logísticas de Chaves-Verín e de Salvaterra-Valença.

No último capítulo, desenvolvido por Iva Pires a coordenadora da equipa, procuraremos avançar com respostas para a questão que serviu de fio condutor ao projecto de investigação - o processo de integração dos mercados é um processo dependente e territorialmente diferenciado?

Referências

Barreto, A (2002). Tempo de Incerteza. Lisboa: Relógio D'Água.

Contextualização Teórica do Processo de Integração dos Mercados Ibéricos no Contexto da União Europeia

Célia Martins¹

Centro Estudos Geográficos, Faculdade Letras Universidade Lisboa - FLUL

Resumo

As mais de duas décadas de integração de Portugal e Espanha nas Comunidades Europeias estão marcadas por profundas transformações económicas, sociais e no ordenamento do território e constituindo-se como um contributo decisivo para a criação de um novo contexto de progressiva integração das economias ibéricas.

Assim, neste artigo procura-se fazer uma contextualização teórica do processo de integração dos mercados ibéricos, no âmbito da integração destes dois países no projecto europeu.

Introdução

As relações entre Portugal e Espanha estão associadas a um longo período histórico de desconfiança que criou constrangimentos ao aprofundamento das interacções entre estes dois países.

1 Membro do projecto IberMint (Iberian Market Integration: a dependent and territorially differentiated process?), POCTI/GEO/48477/2002, da FCT e co-financiado pelo FEDER. (<http://www.ceg.ul.pt/iber-mint/>)

No entanto, a adesão dos dois países ibéricos à então Comunidade Económica Europeia (CEE) impulsionou a criação de “condições institucionais para um acentuado reforço das relações bilaterais, em especial nos domínios económico e político” (Caetano - 2001, p. 32), uma alteração sem precedentes no quadro das relações ibéricas.

A aproximação de Portugal e Espanha resulta, desta forma, da adesão em simultâneo à actual União Europeia (UE), mas decorre, também, da integração económica ibérica, consubstanciada na intensificação das relações comerciais e dos fluxos de investimento, trocados entre si, com pouca expressão até à integração europeia.

Assim, constata-se que a história recente das relações entre os dois países ibéricos é marcada por uma simultaneidade de processos de integração económica ainda que de níveis hierárquicos diferentes, em que, por um lado, os dois países incorporam o processo de integração (económica) europeia e, por outro, protagonizam uma integração (económica) ibérica.

Partindo destas ideias gerais, este artigo tem como objectivo fazer uma reflexão no sentido da contextualização teórica do processo de integração dos mercados ibéricos, no âmbito da integração europeia.

Para tal, o artigo está organizado em quatro partes: a primeira é dedicada à teoria do comércio internacional e mais concretamente ao seu processo evolutivo; a segunda parte procura enquadrar o conceito de integração económica, com base na análise da evolução do conceito, dos esquemas formais de integração económica e as implicações deles decorrentes; a terceira parte incide sobre o percurso de evolução do processo de integração europeia e o desafio subjacente à sua sustentabilidade; e na quarta e última parte é feito um balanço das relações ibéricas no âmbito da integração europeia. O artigo termina com algumas notas conclusivas.

Evolução da Teoria do Comércio Internacional

A reflexão sobre a evolução da teoria do comércio internacional tem como objectivo clarificar uma das vertentes da contextualização do processo de integração dos mercados ibéricos no âmbito da integração europeia.

A existência de comércio internacional é transversal à história do relacionamento entre países, mas tem sofrido um incremento ao longo das várias

décadas dos últimos séculos, contudo “constata-se que o processo de abertura das economias não tem sido um processo regular, mas sim um processo entrecortado, ao longo da história, por períodos de maior intervenção proteccionista ” (Porto - 2001, p. 26).

A comprovar o que foi dito, verifica-se que o século XIX e o início do século XX (até ao início da Primeira Guerra Mundial) foi um período caracterizado pelo predomínio livre-cambista. Tal como refere Porto (2001, p. 27), o comércio livre não foi total, primeiro porque o comércio livre na sua plenitude é um conceito apenas teórico, e porque durante este período existiram momentos de protecционismo.

O período considerado entre as duas Guerras Mundiais é marcado por um abrandamento do comércio internacional, decorrente das limitações que os vários países impuseram à circulação de produtos e mercadorias.

A retoma do crescimento das trocas comerciais entre países ocorreu já na década de 40 do século XX, após o fim da Segunda Guerra Mundial. E ficou marcada pela consciencialização dos insucessos dos isolacionismos económicos e políticos e da necessidade de criação de instituições de âmbito internacional com o objectivo de promover e regular o comércio livre (Porto - 2001).

A teoria do comércio internacional, no seu percurso evolutivo, tem sido enformada por várias linhas de pensamento, que pela sua heterogeneidade de perspectivas permitiu que se definissem corpos teóricos com pressupostos distintos e por vezes antagónicos entre si, mas que foram um contributo decisivo para uma aproximação das teorias e modelos conceptuais à realidade do comércio internacional, também ela em evolução ao longo do tempo.

Um conjunto de perspectivas, desenvolvidas num período temporal relativo ao século XVIII até meados do século XX, ainda que com contributos anteriores a este espaço de tempo, tem subjacente uma lógica de trocas comerciais, entre países, de produtos distintos, isto é, um comércio internacional de tipo inter-indústria².

Enquanto, um outro conjunto de perspectivas, mais recentes e baseadas numa realidade económica com características distintas da que teve lugar até meados do século XX, apoia as suas investigações no comércio internacional de tipo intra-indústria³, ou seja, nas trocas comerciais de produtos semelhantes, mas diferenciados horizontalmente e verticalmente.

2 Ao longo da presente dissertação serão ser utilizados, pressupondo o mesmo entendimento, os conceitos de comércio inter-indústria, comércio inter-sectorial ou comércio inter-ramo.

3 Ao longo da presente dissertação serão ser utilizados, pressupondo o mesmo entendimento, os conceitos de comércio intra-indústria, comércio intra-sectorial ou comércio intra-ramo.

O contributo das primeiras abordagens ao comércio internacional foi desenvolvido pelas escolas mercantilista e clássica.

A teoria do superávit comercial destaca-se como a principal abordagem da corrente mercantilista (séculos XVI a XVIII), e esboça a primeira explicação para o comércio externo dos países. Apresenta como ideia-chave, que os benefícios do comércio externo se traduzem em quantitativos de exportação superiores aos de importação e para que tal aconteça defende a implementação de medidas proteccionistas, por parte do Estado.

No século XIX surge um conjunto de novas perspectivas, que constituíram a escola clássica, cujo principal pressuposto subjacente é o comércio livre (Navarrete - 1999), "afastando-se radicalmente do pensamento mercantilista" (Porto - 2001, p. 44). O mote para esta evolução teórica pode explicar-se pelo contexto histórico, em que se assiste à afirmação de uma economia industrial, ainda que incipiente, ao aumento das relações económicas internacionais e à perda do poder hegemónico dos estados, que dá lugar à valorização dos anseios individuais (López Martínez, 2003).

Das abordagens desenvolvidas pela escola clássica destacam-se as teorias da vantagem absoluta e da vantagem comparativa, desenvolvidas por Smith (1776) e Ricardo (1817). Ambas sustentam que o trabalho (ou melhor a sua divisão/especialização) é o factor de produção capaz de colocar um país numa posição privilegiada face a outro e que "o comércio livre, à escala internacional, permite uma adequada divisão do trabalho conduzindo a uma eficiência global" (Navarrete - 1999, p. 5).

Contudo estas teorias divergem no que respeita ao entendimento do conceito de vantagem, já que, para Ricardo, os produtos exportados por um país não são necessariamente os de menor custo internacional, como assume Smith, que considera tal como vantagem absoluta, mas sim os que acarretam um custo relativo mais baixo face a outros bens do próprio país comparativamente ao correspondente noutra país, entendida como vantagem comparativa, ou seja, a desigual dotação de factores produtivos (trabalho e capital) dos territórios, favorece a sua especialização produtiva.

A partir dos contributos destas abordagens desenvolveu-se, nas últimas décadas do século XIX, o primeiro corpo teórico da teoria do comércio internacional, reconhecido como tal, a escola neoclássica, cujo principal contributo é o modelo de Heckscher-Ohlin.

Os novos pressupostos neoclássicos consideram: um novo conceito na valorização do produto - utilidade -, em que o valor do produto deve considerar

a sua utilidade e não o trabalho que incorporam, como defendiam as teorias clássicas; um novo factor produtivo - trabalho - a acrescentar ao trabalho; e que a produtividade dos factores não é constante, ou seja, a manutenção das quantidades dos factores, empregues num sistema produtivo, resultam em quantidades de produto decrescentes.

O modelo de Heckscher-Ohlin procura entender o comércio internacional com base na abundância relativa dos factores de produção, enquanto vantagem comparativa, e na especialização de um país a partir da sua dotação factorial, isto é, na utilização intensiva do factor abundante.

Com base na ideia defendida no modelo de Heckscher-Ohlin, de que a diferenciação dos custos dos produtos, ao nível internacional, é explicada pelo factor abundante de cada país, Samuelson sustenta que os preços dos produtos comercializados internacionalmente tendem a equiparar-se, uma vez que as trocas entre países se baseia na exportação do seu factor abundante e na importação do factor que lhe é escasso. Este contributo ao modelo de Heckscher-Ohlin passou a ser designado de modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson.

Nos meados do século XX, influenciada por um novo contexto económico e comercial que se afirmou após a Segunda Guerra Mundial e consequentemente por uma desadequação da argumentação neoclássica, surge uma nova fase no desenvolvimento da teoria do comércio internacional, a que se designou de teorias alternativas.

Entre os principais contributos das teorias alternativas, de acordo com López Martínez (2003), salientam-se: a perspectiva heterodoxa; as perspectivas que consideram a existência de uma relação de aproximação entre as receitas de um país e a sua procura e que incorporam nas suas investigações o papel do estado e um maior número de factores produtivos; e as perspectivas neotecnológicas.

A perspectiva heterodoxa, sustentada nas contribuições de Marx retomadas e desenvolvidas por outros autores, centra-se no pressuposto que o comércio mundial, através da relação real das trocas, acarreta um acentuar das assimetrias.

As perspectivas que consideram a existência de uma relação de aproximação entre as receitas de um país e a sua procura e que incorporam nas suas investigações o papel do estado e um maior número de factores produtivos, consubstanciam-se na teoria da disponibilidade e na teoria da procura representativa, em que a primeira foca a elasticidade da oferta, decorrente da disponibilidade de recursos naturais e tecnológicos, como factor explicativo do comércio internacional, e a segunda teoria apoia a sua explicação em lógicas de relacionamento baseadas na similaridade do nível de desenvolvimento.

E as perspectivas designadas de neotecnológicas, que se centram na premissa da oportunidade de exportação decorrer da vantagem tecnológica, enquanto vantagem comparativa, onde se salientam: a teoria do desfasamento tecnológico, a teoria do ciclo do produto, a perspectiva neofactorial e a síntese dinâmica das vantagens comparativas.

A nova escola do comércio internacional, a fase mais recente na evolução da teoria do comércio internacional, que actualmente ainda está a desenvolver-se, surge a partir dos anos setenta, associada à alteração do padrão comercial, principalmente entre países desenvolvidos, alteração que tem consistido no crescimento das trocas comerciais internacionais baseadas nos mesmos tipos de produtos.

O novo corpo teórico do comércio internacional considera como pressupostos na explicação das trocas comerciais entre países, segundo López Martínez (2003), a existência de: processos de integração; concorrência imperfeita; efeitos das economias de escala; das barreiras à entrada das importações; diferenciação dos produtos; novas tecnologias; presença de empresas multinacionais; mobilidade internacional dos factores produtivos; e preferência dos consumidores; que se consubstanciaram em linhas de estudo das abordagens teóricas.

A nova escola do comércio internacional, pela sua génese recente, permanece actualmente como uma corrente em evolução e apesar do distanciamento que pressupõe às escolas tradicionais, nomeadamente a neoclássica, baseia a sua sustentação teórica em alguns argumentos anteriormente desenvolvidos, designadamente argumentos das teorias alternativas do comércio internacional, como a consideração de novos factores produtivos (neotecnológicos e outros).

As duas principais abordagens que enformam a nova escola do comércio internacional dizem respeito à consideração do comércio de produtos homogéneos e do comércio de produtos diferenciados.

As abordagens de Grubel e Lloyd, Brander e Krugman (1983) e os contributos posteriores de Benson e Hartigan (1984) e Donnenfeld (1986) constituem as principais referências do comércio intra-indústria de produtos homogéneos.

Os principais contributos destes autores dizem respeito: à definição do conjunto de circunstâncias que explicam os fluxos comerciais bilaterais de produtos homogéneos (Grubel e Lloyd - 1975); à concepção de um modelo relativo ao comércio intra-indústria com base numa estrutura de mercado oligopolista e com recurso ao conceito de dumping (Brander e Krugman - 1983). Decorrentes desta última perspectiva, surgiram posteriormente os contributos de Benson e Hartigan (1984), que considera outras estruturas de mercado, mais complexas

que o duopólio e de Donnenfeld (1986), que introduz a componente da posse de informação, por parte dos consumidores, sobre os produtos.

A perspectiva do comércio intra-indústria de produtos diferenciados surge como crítica à teoria do comércio de produtos homogêneos, uma vez que esta última não esgota a realidade actual do comércio internacional, em que os produtos trocados são essencialmente semelhantes (isto é, têm um grau de diferenciação).

A teoria do comércio intra-indústria de produtos diferenciados assume duas perspectivas distintas segundo o tipo de diferenciação dos produtos envolvidos nos fluxos comerciais internacionais.

Uma destas perspectivas é a teoria do comércio de produtos de diferenciação horizontal. O conceito de diferenciação horizontal pressupõe que os produtos têm o mesmo fim, não diferem em termos de qualidade, mas apresentam diferentes características. Esta teoria de diferenciação horizontal dos produtos tem como ideia-chave, para a justificação do comércio intra-indústria entre países, a satisfação das necessidades dos consumidores, através da disponibilidade de inúmeras variedades de um produto (Barker - 1977 e Dixit e Stiglitz - 1977).

No sentido de aprofundar esta teoria, outros contributos introduziram questões como: existência de diferentes preferências dos consumidores pela variedade disponível do mesmo produto (Lencaster - 1979); preferência dos consumidores pelas variedades de um produto produzidas noutra mercado que não o doméstico (Krugman - 1979, 1980 e Dixit e Norman - 1980); e produção exclusiva de cada variedade de um produto por país (Helpman - 1981).

A teoria do comércio de produtos de diferenciação vertical constitui-se como a outra perspectiva da teoria do comércio intra-indústria de produtos diferenciados. E tem como conceito subjacente uma diferenciação na qualidade do produto. Os principais contributos, desenvolvidos por Falvey (1981), Falvey e Kierzkowski (1981), Flam e Helpman (1987) e Motta (1990), partilham a mesma ideia-chave da perspectiva de diferenciação horizontal, que articulam com argumentos das teorias alternativas neotecnológicas, defendendo a existência de uma diferenciação produtiva e de consumo dos países, derivada da sua vantagem comparativa.

A evolução da teoria do comércio internacional pode ser organizada, tal como já se referiu, de acordo com o tipo de comércio que consideram: comércio internacional de tipo inter-indústria (escolas mercantilista, clássica, neoclássica e teorias alternativas) e comércio internacional de tipo intra-indústria (nova escola do comércio internacional).

Sem entrar em contradição com o que acima foi exposto e de acordo com a perspectiva de López Martínez (2003), as teorias da nova escola do comércio internacional, mais do que uma variação às teorias clássicas, neoclássicas e alternativas, constituem-se um complemento, uma vez que o panorama económico e comercial actual incorpora os dois tipos de comércio.

Enquadramento do Conceito de Integração Económica

O pós-Segunda Guerra Mundial marca o início de uma reorganização económica ao nível mundial, em que a principal característica subjacente diz respeito à transnacionalização das actividades económicas e financeiras, ainda que com diferentes graus e especificidades, e cuja tendência mais marcante e evidente foi a integração (Romão - 2004, pp.1-2).

A abertura dos mercados ao comércio internacional estimulou a concorrência entre países com base na sua eficiência económica. Esta competição, apoiada nas vantagens comparativas de cada mercado, pôs em evidência as diferenças na dotação factorial existente entre países.

O relacionamento comercial internacional, por si só, constitui um desafio para as nações, uma vez que, conseqüentemente, acarreta uma interdependência económica entre os países, mas este é ainda reforçado pela existência de relações económicas desiguais entre países.

A questão que, então, se coloca é qual a postura que os países vão assumir como resposta à interdependência económica que mantêm entre si?

A resposta a esta questão remete para o conceito de integração económica, enquanto reacção alternativa e mais realista à possibilidade um comportamento proteccionista assumido pelos países, ou seja, à consideração de um modelo de economia fechada, uma vez que as relações económicas fechadas ao exterior acarretam "graves repercussões (...) sobre os custos de produção, desaproveitamento das economias de escala, obsolescência tecnológica, etc." (Naverrete - 1999, p. 5).

O conceito de integração económica tem uma génese recente, surgiu na década de 40 do século XX (Jovanovic - 1992 e El-Agraa - 1997).

No plano teórico, não existe uma teoria de integração económica perfeitamente estabelecida e reconhecida pelo corpo académico, no entanto,

muitos têm sido os contributos para a clarificação do conceito e, de acordo com Jovanovic (1992, p. 7), as várias perspectivas avançadas revelam a complexidade do mesmo (quadro 1).

Quadro 1 – Quadro síntese da evolução do conceito de integração económica

Autor	Definição	Crítica
Machlup (1979)	Termo utilizado no âmbito das organizações entre empresas industriais, em que integração horizontal pressupõe ligações entre concorrentes e integração vertical subentende a união entre representantes da procura e representantes da oferta.	-
Viner (1950)	Primeiro contributo na óptica da integração de economias de diferentes países, em que a partir o modelo conceptual das uniões de circulação de mercadorias, enquadró a integração económica como a segunda melhor situação no relacionamento económico internacional, sendo que a primeira é na sua essência teórica, pois pressupõe o livre comércio entre países e a concorrência perfeita.	-
Tinbergen (1954)	Distinção entre integração negativa e integração positiva, em que a primeira se caracteriza pela liberdade nas transacções económicas através eliminação de instituições, cuja acção pressupunha a inibição ou restrição de relações comerciais e a segunda representa o estabelecimento de novas políticas e de novas instituições, ou a adaptação das já existentes, no sentido de uma prática mais reguladora sobre as relações comerciais.	Associação de uma prática assente na liberdade como aspecto negativo e de outra baseada na coerção como positiva (Jovanovic - 1992, p. 4).
Pinder (1969)	Integração económica enquanto retirada das barreiras entre agentes económicos e criação e implementação de políticas comuns entre países.	-

<p>Balassa (1973)</p>	<p>O conceito de integração económica pode ser entendido de acordo com duas perspectivas, conceito dinâmico e conceito estático. Enquanto conceito dinâmico refere-se à eliminação de barreiras entre países e como conceito estático remete a um estado/fase de negócios, na qual existe uma ausência de diferentes formas de barreiras.</p>	<p>Refere-se apenas a um processo ou um estado/fase de negócios entre países, ou seja, a um nível internacional e não considera outros níveis possíveis de integração económica, como o intranacional e o global (Jovanovic - 1992, p. 4).</p>
<p>Maksimova (1976)</p>	<p>Processo que pressupõe a formação de entidades económicas internacionais que resultam da participação e envolvimento de um conjunto de países que partilham o mesmo sistema socio-económico.</p>	<p>Os acordos preferenciais ou de cooperação estabelecidos ao nível internacional não incluem apenas países com o mesmo sistema socio-económico ou político (Jovanovic - 1992, p. 5).</p>
<p>Holzman (1976)</p>	<p>Existência, entre duas regiões, de equidade dos preços dos produtos e dos factores similares, o que pressupõe a assunção de que as duas regiões em questão sejam encaradas como uma única região ou mercado, com instituições que regulam a não existência de barreiras à circulação de produtos, serviços e factores.</p>	<p>-</p>
<p>Mennis e Sauvart (1976)</p>	<p>Processo de diluição das fronteiras entre países, que dá coerência ao sistema institucional internacional regulador das relações entre esses países.</p>	<p>-</p>
<p>Pelkmans (1984)</p>	<p>Eliminação das fronteiras económicas entre duas ou mais economias, ou seja, existência de mobilidade de produtos, serviços e factores entre dois ou mais países.</p>	<p>Não especifica se a concertação de políticas é o motor para esta mobilidade e cooperação (Jovanovic - 1992, p. 5).</p>

Contextualização Teórica do Processo de Integração dos Mercados Ibéricos no Contexto da União Europeia

Robson (1987)	Livre circulação de produtos e factores de produção, sob a ausência de qualquer restrição ou barreira.	Não tem aplicabilidade para todos acordos económicos internacionais (Jovanovic - 1992, p. 6).
Marer e Montias (1988)	Equidade dos preços dos produtos e dos factores similares entre países membros do mesmo arranjo económico internacional (baseada na perspectiva de Holzman (1976)), mas consideram outras características de mercado, além das trocas de produtos e serviços, como os mercados de capital, trabalho, tecnologia e empreendedorismo.	-
Panic (1988)	Remete o entendimento do conceito para a existência de uma participação activa dos países integrados na divisão internacional do trabalho. E distingue integração económica de interdependência económica, na medida em que o primeiro conceito não subentende que o envolvimento e a ligação entre países na esfera económica estejam associados a uma correlação do contexto económico e político dos países.	-
Swann (1996)	Processo que integra economias, anteriormente individuais, em arranjos mais amplos.	-

Fonte: Elaboração própria a partir de Jovanovic (1992) e El-Agraa (1997)

No plano das definições do conceito de integração económica mais recentes, El-Agraa (1985, 1988 e 1997), apoiado na sua investigação relacionada com o conceito, apresenta como explicação de integração económica a remoção de todas as barreiras ao comércio entre dois ou mais países e o estabelecimento de formas de cooperação e coordenação entre eles.

Uma das perspectivas mais completas sobre o conceito em discussão é a de Jovanovic (1992), que com base nos contributos anteriores de outros autores, desenvolve a sua própria definição do conceito de integração económica internacional, enquanto processo através do qual dois ou mais países se associam formando entidades mais amplas, com o objectivo de atingir um nível superior de bem-estar, de forma mais eficiente do que actuando individual e independentemente.

Os pressupostos subjacentes a este processo são, por um lado, a divisão do trabalho e a livre circulação de produtos, serviços e factores de produção entre os países que incluem a área de integração e, por outro, a restrição destes movimentos entre a área integrada e os países exteriores. Ainda de acordo com a perspectiva deste autor, a afirmação e a sustentabilidade do processo de integração económica estão, ainda, associadas a uma concertação, com base na consulta ou, preferencialmente, na coordenação entre os países, das políticas económicas dos vários estados integrados.

O estabelecimento de acordos de cooperação e coordenação entre um conjunto de países, que instituem a mobilidade do trabalho, produtos, serviços e factores de produção entre eles e a restrição dessa mobilidade no relacionamento com países exteriores, isto é, a integração económica, pode assumir várias formas ou tipologias:

- Acordo preferencial de tarifas: execução de obrigações alfandegárias sobre o comércio mais baixas entre países integrados, comparativamente às cobradas por países terceiros;
- União parcial de circulação de mercadorias: implementação da não cobrança das tarifas alfandegárias iniciais sobre o comércio praticado entre países integrados e introdução de uma tarifa externa comum aos países participantes sobre o comércio com terceiros;
- Área de comércio livre: eliminação de todas as tarifas e regulações referentes às trocas comerciais desenvolvidas entre os países integrados e estabelecimento individual e independente das restrições e tarifas praticadas no comércio com países exteriores ao acordo;
- União aduaneira: além do pressuposto de um comércio livre de tarifas e restrições dentro das fronteiras dos países membros, estabelecimento de uma tarifa comum, negociada em conjunto, referente ao comércio exterior;
- Mercado comum: partindo dos princípios da união aduaneira, acresce-se implementação da livre mobilidade de factores de produção (capital, trabalho, tecnologia) entre os países integrados. Estabelece-se ainda uma regulação comum sobre a mobilidade dos factores produtivos com países terceiros;
- União económica: assume-se a harmonização de vários domínios da política económica, como os domínios fiscal, monetário, industrial, regional, transportes, entre outros, a ampliar às características do mercado comum;
- União económica e monetária: estabelecimento de uma união com uma política económica única, ou seja, acordo entre países com base nos pressupostos de

uma união económica, mas com uma unificação total da política económica (domínios monetário e fiscal), com introdução de uma autoridade económica supranacional, em que os países integrados tornam-se regiões de uma mesma nação de nível superior.

As possibilidades formais de integração económica ao nível internacional reúnem concordância no que se refere ao seu entendimento teórico, nomeadamente entre Jovanovic (1992), Swann (1996), El-Agraa (1997), McDonald e Dearden (1999) e Naverrete (1999), embora nem todos os autores considerem todos os esquemas formais apresentados.

El-Agraa (1997) e Navarrete (1999) consideram ainda uma outra forma de integração que é a união política, em que os países integrados se fundem numa única nação, isto é, para além de uma união económica completa, estabelece-se uma soberania comum (parlamento e outras instituições comuns).

Segundo Naverrete (1999, pp. 19-20), este último estágio de integração é o de mais difícil alcance, já que implica "maiores concessões de soberania dos estados para as entidades supranacionais que constituem a área", podendo configurar-se duas possibilidades de integração política: a confederação, em que existe um poder central de tomada de decisões, através de voto por unanimidade, uma vez que os países confederados conservam a sua independência; e a federação, que pressupõe a transferência, para um poder central, de parte da soberania dos estados federados. Embora, tal como os próprios autores sustentam, este tipo de integração, ainda que pressuponha integração económica, pode não ser considerado como tal, uma vez que não são razões económicas que estão subjacentes ao seu processo de constituição (El-Agraa - 1997, p. 2).

As várias formas de integração económica caracterizam-se por pressupostos que permitem a distinção clara de cada uma (quadro 2). Estes esquemas formais podem ser encarados como formas de integração económicas distintas e independentes (El-Agraa - 1997) ou como etapas de um processo de integração cada vez mais complexo que culminará com a união económica e monetária ou até com a união política (Navarrete - 1999).

Quadro 2 - Principais características dos esquemas formais de integração económica

Formas de integração económica	Tarifa comercial reduzida entre países membros	Comércio livre intra-área integrada (parcial)	Comércio livre intra-área integrada	Política comercial comum	Livre mobilidade de factores	Harmonização das políticas económicas dos países membros	Política económica comum (autoridade económica supranacional)
Acordo preferencial de tarifas	X						
União parcial de circulação de mercadorias		X					
Área de comércio livre			X				
União aduaneira				X			
Mercado comum					X		
União económica						X	
União económica e monetária							X

Fonte: Elaborado a partir de Jovanovic (1992), El-Agraa (1997) e Naverrete (1999)

O fim da Segunda Guerra Mundial, como já foi referido, assinala a génese das conceptualizações teóricas de integração económica e da efectiva implementação de alguns dos seus esquemas formais (El-Agraa - 1997).

No entanto, “foi na Europa (...) que surgiram as experiências de integração mais consistentes” (Romão – 2004, p. 2), com as experiências da Comunidade Económica Europeia (CEE), que evoluiu de união aduaneira para a actual união económica e monetária - União Europeia (UE), e a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA), que instituiu uma área de comércio livre.

As outras experiências de integração económica, como o MERCOSUL e a NAFTA, enquanto exemplos de experiências consistentes, resultaram da experiência adquirida pelo exemplo europeu, existindo muitos outros exemplos em todos os continentes.

Importa perceber ainda as implicações concretas, assumidas como ganhos, para os países incorporados nos vários esquemas de integração económica. Ainda que se assuma que existe possibilidade de ganhos, não existe garantia de que estes podem ser alcançados (El-Agraa - 1997, p. 6).

O principal aspecto positivo decorrente da integração económica, de acordo com Navarrete (1999, p. 12), é a criação de comércio como consequência das diferenças dos custos associados ao proteccionismo e às economias de escala decorrentes do aumento da dimensão de mercado. Mas, este autor refere ainda, como implicações positivas, o aumento da concorrência e a inovação tecnológica, entre outras implicações dos vários factores produtivos.

El-Agraa (1997) distingue as implicações decorrentes da integração económica das áreas de comércio livre e união aduaneira dos ganhos associados às formas de integração mais complexas.

As implicações decorrentes da integração económica das áreas de comércio livre e união aduaneira dizem respeito a: ganho de eficiência na produção associado à crescente especialização dos países, decorrente da liberalização dos seus mercados; aumento dos níveis de produção devido a uma exploração mais eficiente das economias de escala, por alargamento das áreas de mercado; ganho de posição negocial, ao nível internacional, decorrente de uma maior cobertura de mercado; maior eficiência das economias associada à intensificação da competição entre empresas; e mudanças quantitativas e qualitativas nos factores de produção devidas aos avanços tecnológicos, desenvolvidos com base na crescente eficiência das economias.

Os ganhos associados às formas de integração mais complexas (mercado comum, união económica e união económica e monetária) contemplam, além dos enumerados para as áreas de comércio livre e união aduaneira: o aumento das receitas nacionais associado a uma rede económica de incentivos baseada na mobilidade entre as fronteiras dos países integrados; a redução de custos com base nas economias de escala, decorrente da coordenação da política económica (monetária e fiscal); e o alcance, a custos mais reduzidos, associados a uma prossecução comum, de melhores níveis de emprego, taxas de inflação mais baixas, comércio equilibrado, níveis mais elevados de crescimento económico e melhor distribuição de recursos.

O principal aspecto negativo associado à integração económica diz respeito à (in)capacidade dos mercados nacionais de evitarem deslocações de comércio, de factores de produção, de trabalho e de capital, consequência das relações económicas internacionais mais estreitas desenvolvidas no âmbito dessa integração (Jovanovic - 1992 e Navarrete - 1999).

O balanço global dos efeitos da integração económica, tendo em conta as perspectivas dos vários autores (Jovanovic - 1992, Swann - 1996, El-Agraa - 1997, Navarrete - 1999, entre outros), é favorável às implicações apontadas como positivas, "nem que fosse só por um aspecto: o dinamismo económico e social que introduzem" (Navarrete - 1999, p. 12).

Processo de Integração Europeia

O processo de integração económica europeia, tal como já foi referido tendo em conta a opinião da generalidade dos autores, constitui-se como o esquema de integração económica que maior relevância assume, afirmando-se no contexto mundial ao nível da economia norte-americana e da economia japonesa, embora, como ressalva Romão (2004, p. 15), a comparação destas áreas económicas requer que se considere tratem-se de realidades com "substratos económicos e políticos diferentes".

De acordo com El-Agraa (1997, p. 97), o processo de integração económica europeia assume-se como o mais importante e influente esquema de integração económica por três razões: por incorporar as mais avançadas nações da Europa Ocidental, cada uma com os seus complexos sistemas económicos e políticos; por se constituir o mais antigo esquema de integração de constituição voluntária; e por ser o único esquema que caminha no sentido de um aprofundamento no sentido de alcançar o mais complexo esquema de integração internacional.

Além de se considerar o processo de integração económica de referência, o processo de integração europeia proporcionou/incentivou também outras experiências de integração mais ou menos consistentes por todo o mundo, tal como já foi referido anteriormente.

O contexto que enquadra a génese do processo de integração europeia diz respeito à perda de supremacia mundial das potências europeias, decorrente do fim da Segunda Guerra Mundial, em que estas passaram a estar incluídas num dos dois blocos mundiais dominados pelos Estados Unidos da América e pela União

Soviética. E os marcos históricos impulsionadores da constituição da integração europeia foram a assinatura, em 1947, do Acordo de Bretton-Wood entre a EUA e a Grã-Bretanha, o estabelecimento, no mesmo ano, do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e a referência de Churchill, em 1946, aos “Estados Unidos” da Europa, defendendo a criação de um “Conselho da Europa”.

O processo de integração europeia tem sido “baseado em fases consistentes e centradas primordialmente em aspectos económicos, relegando a integração política e a defesa para momentos específicos” (Navarrete - 1999, p. 21).

Uma das vertentes que caracteriza a evolução do processo de integração europeia é a do aprofundamento, numa lógica de reforma institucional, mediante a reformulação dos tratados, em que se partiu dos Tratados de Paris (1951) e de Roma (1957), que instituíram, o primeiro, a CECA e, o segundo, a CEE e a EURATOM, passando pelo Acto Único Europeu (1986), pelo Tratado de Maastricht (1992), que alterou a designação de CEE para UE, pelo Tratado de Amesterdão (1997) e pelo Tratado de Nice (2000) e, mais recentemente, pelo Tratado de Roma (2004), que aprovou a Constituição Europeia, posteriormente rejeitada por dois estados membros (França e Holanda), e pelo Tratado de Lisboa (2007), que se constitui como uma nova tentativa de reforma institucional europeia, cuja entrada em vigor está dependente da ratificação dos 27 estados membros.

O processo de integração europeia tem evoluído ainda noutra vertente, a do alargamento da constituição original dos seis países fundadores (Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Holanda), através de seis momentos de adesão de novos estados membros: o primeiro, em 1973, com a entrada do Reino Unido, da Irlanda e da Dinamarca; o segundo, em 1981, com a adesão da Grécia; o terceiro, em 1986, com a integração de Portugal e Espanha; o quarto, com a incorporação da Áustria, da Finlândia e da Suécia, em 1995; o quinto, em 2004, com a inclusão do Chipre, da Eslováquia, da Eslovénia, da Estónia, da Hungria, da Letónia, da Lituânia, de Malta, da Polónia e da República Checa; e o sexto, e último até ao momento, com a entrada da Roménia e da Bulgária, em 2007.

E estão já em perspectiva outras possibilidades de alargamento da UE à Turquia e à Croácia, já em negociações para a adesão, e à República da Macedónia, à Albânia, à Bósnia e Herzegovina, ao Montenegro e à Sérvia.

O processo de integração económica europeia, na sua já longa existência (mais de meio século), é caracterizado por um conjunto de acontecimentos históricos que distanciam a realidade da actual UE, com 27 estados membros, da realidade inicial da CEE, com 6 estados membros.

A realidade da actual UE27 é a de protagonista na esfera económica e política mundial, contudo ainda representa uma contiguidade de realidades

nacionais europeias. O percurso no sentido do aprofundamento e do alargamento da integração europeia tem conferido a este esquema de integração económica características de heterogeneidade e de desenvolvimento desequilibrado, em que coexistem realidades económicas distintas e com desigual capacidade de influência. Esta constatação foca, com particular incidência, os recentes alargamentos a Leste que, pelas características das realidades que abrangem, implicam maiores esforços de convergência, no sentido de alcançar a coesão entre estados membros.

Os últimos alargamentos da UE já concretizados e a actual conjuntura mundial de afirmação de novas forças económicas, como a chinesa, preconizam uma alteração de paradigma, com a articulação entre o crescimento económico, a competitividade e a revolução tecnológica (Romão - 2004 e Fontaine - 2006). Desta forma, a UE tem sido confrontada, com particular incidência nesta primeira década do século XX, com o grande desafio que condiciona a prossecução do processo de integração europeia: qual o caminho a seguir no sentido do aprofundamento do processo de integração, tendo em conta as especificidades associadas aos seus últimos alargamentos e a actual conjuntura económica mundial?

A resposta a este desafio não tem sido de simples e concreta formulação.

Por um lado, têm-se empreendido reformas estruturais na UE, já que, segundo El-Agraa (1997, p. 124) cada um destes alargamentos, especialmente estes últimos, acarretaram novos problemas que comprometeram o progresso já alcançado anteriormente. As reformas estruturais já desenvolvidas, através da reformulação dos tratados, colocam a tónica nas instituições comunitárias e na sua capacidade de adaptação ao alargamento do número de estados membros e ao aumento das responsabilidades que lhe estão associadas.

Mas, ainda que se tenham registado avanços neste domínio, alguns autores têm sustentado a tese de crise europeia, como por exemplo Gaspar (2006), que numa das suas vertentes considera esta crise europeia como uma crise constitucional. Esta tese tem por base a fragilidade com que a UE se confrontou aquando da rejeição, por parte da França e da Holanda por referendo nacional, da Constituição Europeia aprovada em Roma, em 2004.

O Tratado de Reforma, aprovado em 2007, constitui-se como uma nova tentativa de reforma institucional europeia, mas sua entrada em vigor está ainda dependente da ratificação, por votação parlamentar ou por referendo nacional, de cada um dos 27 estados membros.

Por outro lado, o aprofundamento do processo de integração, tendo em conta a actual conjuntura mundial, tem passado pelos sucessivos alargamentos da UE, uma vez que, além de permitirem a integração económica e monetária,

proporcionam um aumento da concorrência e criam a necessidade de reformas institucionais (Trichet - 2005), constituindo-se no seu conjunto como ganhos para o reforço da afirmação da UE como grande potência mundial.

A ideia-chave subjacente à resposta ao desafio que a UE enfrenta para sustentar a evolução futura do processo de integração europeia, passa por assegurar a pluralidade e o respeito pelas diferenças que constituem o acervo das nações europeias (Fontaine - 2006, p. 56), mas procurando sempre a meta da coesão, sob o risco de afirmação de tendências que se sobreponham ao ideal comunitário.

Balanco das Relações Ibéricas no âmbito da Integração Europeia

A retrospectiva histórica das relações entre Portugal e Espanha, constitui-se como factor de primeira ordem para se compreender a complexidade do processo de integração dos mercados ibéricos no contexto da integração europeia.

“A História da Península Ibérica é uma constante de tentativas de unificação de entidades políticas” (Alves - 2000, p. 25), marcada por uma efectiva unificação do território peninsular nos séculos XVI e XVII, com a perda de independência de Portugal. No decorrer do século XX ainda persistiram algumas tentativas de unificação, por parte de Espanha, em momentos temporais distintos, como: em 1910, com a implantação da República em Portugal; durante o Estado Novo Salazarista, e após a Revolução de Abril em 1974 (Alves, 2000).

Um longo período histórico das relações ibéricas fica assim assinalado como um capítulo em que Portugal e Espanha viveram de “costas voltadas”.

Nas últimas décadas do século XX, Portugal e Espanha encetam uma nova fase no seu relacionamento, pautada por uma aproximação entre eles. Neste período, a ameaça de unificação política ficou completamente afastada, devido à adesão simultânea dos dois países ibéricos às Comunidades Europeias.

De facto, a integração de Portugal e Espanha na então CEE, actual UE, constitui-se como marco indiscutível na alteração do relacionamento destes dois países.

Da retrospectiva histórica das relações entre Portugal e Espanha, pode salientar-se a década de 40 do século XX, como um primeiro momento, embora isolado temporalmente, em que estes dois países se aproximaram, no que respeita

nomeadamente às relações económicas. Espanha experienciou um período de carências significativas, associadas à Guerra Civil de 1936-39, e de isolamento internacional, decorrente da sua ligação aos países vencidos na Segunda Guerra Mundial, assumindo Portugal uma posição estratégica entre este país e os países ocidentais (Alves, 2000).

Assim, em 1939 são assinados o Tratado de Amizade e Não Agressão, reforçado pelo Protocolo Adicional de 1940, cujo objectivo se prendia com uma análise conjunta de acontecimentos relativos à segurança e independência dos dois países; e o Acordo Comercial, que pressupunha transparência nos pagamentos e instituíam limites para o comércio de determinados produtos, reforçado com a assinatura de acordos similares, em 1941 e 1943.

Em 1940, é estabelecido um Acordo entre Portugal, Espanha e Reino Unido, em que este último concedeu, a Espanha, uma linha de crédito, por forma a que este país conseguisse fazer face às carências decorrentes da Guerra Civil, através da importação de produtos das colónias portuguesas, e tentando persuadi-lo a não participar na Segunda Guerra Mundial.

A partir de 1945, foi constituída a Comissão Mista Luso-Espanhola, que passou a reunir-se anualmente, com o objectivo de proceder ao acompanhamento dos acordos comerciais e de pagamentos estabelecidos anteriormente.

No ano de 1949 começou a desenhar-se uma nova fase no relacionamento de Espanha com os países ocidentais, com a assinatura de acordos com os Estados Unidos, que visavam a concessão de ajudas financeiras para a reconstrução do território espanhol. Estas ajudas não se enquadraram no âmbito do Plano Marshall devido à oposição da Grã-Bretanha.

Portugal, neste mesmo ano, integra, como membro fundador, a Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO)⁴, reforçando o seu posicionamento ao nível internacional junto dos países ocidentais, enquanto Espanha viu o seu pedido de adesão recusado (vindo a integrar esta organização apenas em 1982). Este facto marca o início de um novo período de afastamento dos dois países ibéricos, pois Espanha considera que Portugal contraria o Tratado de Amizade e Não Agressão, com a sua adesão à NATO.

As duas décadas seguintes ficaram marcadas pelo “fim do isolamento internacional de Espanha e pela progressiva abertura económica e adesão a

⁴ Em inglês, North Atlantic Treaty Organization. Fundada por doze países: Bélgica, Canadá, Dinamarca, França, Islândia, Itália, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Reino Unido e Estados Unidos da América. Actualmente, é constituída por mais catorze países, além dos fundadores: Grécia, Turquia, Alemanha, Espanha, República Checa, Hungria, Polónia, Bulgária, Estónia, Letónia, Lituânia, Roménia, Eslováquia e Eslovénia.

diversas organizações internacionais protagonizada, em simultâneo, pelos dois países ibéricos”, mas também “por um progressivo afastamento nas relações bilaterais” (Alves - 2000, p. 34).

No início da década de 50 do século XX, os dois países ibéricos reforçaram as suas posições no contexto internacional com a assinatura de acordos individuais com os Estados Unidos, como a renovação do acordo de defesa assinado por Portugal, em 1951, e os Convénios sobre Ajuda para Mútua Defesa e sobre Ajuda Económica assinados por Espanha, em 1953. Ainda neste período de afirmação no contexto internacional, em 1955, Portugal e Espanha aderiram à Organização das Nações Unidas (ONU)⁵.

A progressiva abertura económica de Portugal e Espanha, preconizada nas décadas de 50 e 60 do século XX, fez-se através de percursos diferenciados.

Portugal seguiu uma política externa de manutenção do império colonial e segundo este objectivo, em 1959, foi um dos membros fundadores da EFTA. De acordo com Alves (2000), a adesão de Portugal à EFTA conferiu-lhe a possibilidade de manutenção da sua política colonial, uma vez que esta organização favorece relações económicas entre os países europeus numa lógica apenas de cooperação, distinta da da então CEE, actual UE, que assenta na integração, evitando ainda a colocação em questão do seu regime político, uma vez que a então CEE, actual UE, tem como requisito de integração países com um regime democrático.

Por seu lado, Espanha foi obrigada a seguir um caminho distinto, que não passou pela integração na EFTA, uma vez que este país mantinha um diferendo com o Reino Unido devido a Gibraltar. O percurso encetado por Espanha, no sentido de abertura da sua economia, passou pela realização, em 1962, de contactos informais com a França e a Alemanha no sentido da integração na CEE. Estas negociações ficaram marcadas por entraves colocados por alguns países, em virtude de Espanha manter um regime não democrático, tendo sido apenas possível, neste período, realizar negociações no sentido de se estabelecer um acordo de comércio entre este país ibérico e a CEE. No que respeita à política colonial, Espanha adoptou uma postura distinta da de Portugal, concedendo a independência a Marrocos espanhol e à Guiné espanhola, em 1956 e 1968 respectivamente.

Assim, dos diferentes percursos seguidos por Portugal e Espanha, ainda que com o mesmo objectivo subjacente de abertura das suas economias, resultou uma fase de arrefecimento das relações económicas entre os dois países vizinhos.

⁵ Em inglês, United Nations Organization. Fundada em 1945, após ratificação da Carta das Nações Unidas, por cinquenta e um países, tem como objectivos: manter a paz mundial, proteger os Direitos Humanos, promover o desenvolvimento económico e social das nações, estimular a autonomia dos povos dependentes e reforçar os laços entre todos os estados soberanos. Actualmente esta organização é constituída por 192 países de todo o mundo.

O período relativo à década de 70 e à primeira metade da década de 80 do século XX marca o retomar da convergência em termos de percursos político-económicos entre os dois países ibéricos.

No domínio político, tanto Portugal como Espanha foram confrontados com o processo de transição de um regime autoritário para um regime democrático.

Em Portugal, a passagem para um regime democrático dá-se com a revolução de 25 de Abril de 1974, tendo este regime alcançado a sua consolidação a 25 de Novembro de 1975. Este processo de transição de regime político foi acompanhado por impactos significativos, em termos económicos, com as nacionalizações e desmembramentos de grupos económicos. No caso espanhol, a transição para um regime político democrático decorre da morte de Franco em 1975, tendo a sua consolidação sido alcançada num período temporal mais longo do que o de Portugal, ainda que com menos impactos ao nível económico (Alves, 2000).

Na esfera económica, os primeiros anos da década de 70 do século XX assinalam uma aproximação dos dois países, no sentido da convergência dos seus percursos, com a assinatura de acordos de comércio com a CEE (em 1970, assinatura e entrada em vigor do acordo comercial de Espanha com a CEE, e em 1972, Portugal assina o acordo comercial com a CEE e com a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), entrando ambos em vigor em 1973).

Na segunda metade da década de 70 e na primeira da década de 80 do século XX, as relações entre os dois países ibéricos caracterizaram-se por um maior estreitamento devido às negociações, que ambos os países encetaram, para a adesão da então CEE - em 1977, Portugal e Espanha formalizaram o seu pedido de adesão; em 1978, dá-se o início das negociações para a adesão de Portugal; e em 1979, iniciaram-se as negociações para a adesão espanhola.

O estreitar das relações ibéricas foi reforçado ainda pela assinatura de um acordo entre Espanha e a EFTA, no âmbito do qual (Anexo P) se celebrou o Acordo de Comércio Bilateral Luso-Espanhol, em 1980.

A intensificação das relações entre os dois países ibéricos estendeu-se também a outros domínios que não apenas o económico, como o político, com o encontro dos chefes de estado, em 1983, com o objectivo de uma coordenação política conjunta em assuntos de interesse comum; e como o da defesa, quando Espanha aderiu à NATO, em 1982, momento a partir do qual Portugal e Espanha passaram a integrar as mesmas organizações internacionais.

Neste período as relações económicas entre Portugal e Espanha conheceram uma intensificação sem precedentes decorrente da convergência das opções

tomadas por cada um dos países, ao nível da integração europeia e da integração dos mercados ibéricos (Alves, 2000).

O ano de 1986 constitui-se como um marco histórico para os dois países ibéricos, com a adesão simultânea de Portugal e Espanha à então CEE. Desde então, ambos os países têm percorrido um caminho comum no sentido do reforço da integração europeia, nomeadamente mediante a assinatura dos Tratados de Maastricht, de Amesterdão, de Nice, de Roma e de Lisboa (em 1992, 1997, 2000, 2004 e 2007, respectivamente), no plano político, e a integração na União Económica e Monetária (UEM), ratificada em 1992 e com plena entrada em vigor em 2002, no plano económico.

A instituição de encontros entre os chefes de estado de Portugal e Espanha, com uma periodicidade anual (aproximadamente), designados de Cimeiras Luso-Espanholas, constitui-se como um exemplo de clara aproximação e cooperação entre os dois países. As Cimeiras Luso-Espanholas, instituídas em 1983, aquando da realização do primeiro encontro entre os representantes dos dois países, têm tido subjacente o objectivo de concertação de estratégias para resposta aos desafios que se têm colocado aos dois países ibéricos, tanto ao nível de problemáticas bilaterais, como no plano da coordenação política na actuação nas diversas instituições internacionais onde estão inseridos, como é o caso da UE.

O exercício de análise dos temas mais relevantes, tratados no âmbito das vinte e três cimeiras já realizadas, revela que dois grandes domínios marcaram a orientação destes encontros bilaterais.

Assim, os assuntos relacionados com a UE dominaram uma parte significativa das conversações estabelecidas, tendo sido abordados, ao longo das mais de duas décadas de realização destes encontros bilaterais, temas como a adesão de Portugal e Espanha à UE (então CEE), o orçamento comunitário, os vários Conselhos Europeus, as presidências portuguesa e espanhola da UE, o Mercado Único Europeu, o alargamento da UE a Leste, a livre circulação de pessoas, União Económica e Monetária, entre outros, e ainda temas relacionados com a política externa, nomeadamente as relações com o MERCOSUL e o MAGREBE e a situação no Médio Oriente.

Na esfera bilateral, o debate envolveu uma grande amplitude de temas salientando-se alguns, ao longo das mais de duas décadas de realização das Cimeiras Luso-Espanholas, como os mais recorrentes.

No domínio da cooperação económica, foram acordadas questões como: o reajustamento do Anexo P do Acordo entre a Associação Europeia de Comércio

Livre (EFTA) e a Espanha⁶ (Cimeira Luso-Espanhola de 1983); a total liberação das exportações portuguesas com destino a Espanha, num espaço de tempo mais curto mais curto do que o estabelecido no acordo bilateral firmado aquando da adesão dos dois países ao Mercado Comum (Cimeira Luso-Espanhola de 1987); a entrada em vigor da liberalização do mercado de têxteis entre Portugal e Espanha (Cimeira Luso-Espanhola de 1988); a abertura de dependências bancárias portuguesas em Espanha e espanholas em Portugal (Cimeiras Luso-Espanholas de 1988 e 1990); o incentivo à cooperação empresarial, através de alianças e parcerias entre empresas, que se consubstanciou na constituição do Fórum Governamental Luso-Espanhol, com realização trimestral, cujo objectivo se fixou ser acompanhar e dinamizar o entendimento/cooperação entre empresas (Cimeiras Luso-Espanholas de 2002 e 2003).

Os assuntos relacionados com a cooperação transfronteiriça fizeram parte da agenda destas cimeiras desde o primeiro momento, tendo-se assumido o compromisso de financiamento das áreas de fronteira, com vista ao seu desenvolvimento. Este acordo passou pela apresentação conjunta de projectos, ao nível europeu, que permitissem atenuar os desequilíbrios regionais decorrentes do desigual crescimento económico, enquadrados por programas europeus como o INTERREG II e III (Cimeiras Luso-Espanholas de 1983, 1988, 1990, 1994, 2002).

Ainda neste domínio, em 2004, foi criada a Comissão da Convenção de Cooperação Transfronteiriça, com representantes de ambos os lados da fronteira, cujo objectivo visava a elaboração de um plano de acção com as prioridades para o investimento público para o próximo período de financiamento comunitário.

No plano dos transportes e acessibilidades, os eixos ferroviários de ligação entre os dois países e destes com o resto da Europa (Cimeiras Luso-Espanholas de 1987, 1988, 1990 e 1993), as infra-estruturas rodoviárias de ligação entre as regiões fronteiriças (Cimeiras Luso-Espanholas de 1990, 2000, 2001 e 2006), bem como a ligação das redes de auto-estradas ibéricas (Cimeira Luso-Espanholas de 1996), foram matérias recorrentes das várias Cimeiras Luso-Espanholas.

A ligação ferroviária de alta velocidade entre os dois países tem sido também, no âmbito dos transportes e acessibilidades, uma questão amplamente discutida, tendo sido nestas cimeiras que se acordaram a primeira reunião de carácter técnico (Cimeira Luso-Espanhola de 1991), bem como outras reuniões para avançar com os trabalhos para a concretização da referida ligação, nomeadamente

⁶ Acordo multilateral celebrado entre a Espanha e os vários países que integram a EFTA, cujo objectivo pressupõe uma redução das tarifas aduaneiras na comercialização de produtos industriais. E o Anexo P deste acordo enquadra as relações comerciais entre Portugal e Espanha, segundo disposições específicas.

combinar: uma candidatura conjunta a financiamento comunitário; a constituição de uma comissão técnica para determinar o traçado das linhas; a discussão efectiva do traçado das linhas, com calendarização dos momentos de entrada em funcionamento dos vários troços (Cimeiras Luso-Espanholas de 1997, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2008).

Os recursos hídricos são outro tema que motivou o debate de ideias entre os governantes de Portugal e Espanha.

Deste debate resultou a criação de um grupo de trabalho com o objectivo de fazer convergir os interesses dos dois países ibéricos no que respeita à implementação do Plano Hidrológico Espanhol⁷ (Cimeiras Luso-Espanholas de 1993, 1994, 1996), bem como a apresentação das bases para a proposta de um convénio sobre os rios luso-espanhoís, a sua concretização consubstanciada no Convénio sobre a Cooperação para a Protecção e o Aproveitamento Sustentável das Águas das Bacias Hidrográficas Luso-Espanholas⁸ e avaliação da sua implementação (Cimeiras Luso-Espanholas de 1996, 1997, 1998 e 2003).

No âmbito da energia, outra temática muito tratada nestas cimeiras, foram estabelecidos acordos no que respeita: à revisão do acordo, celebrado entre a EDP e a REDESA, sobre o preço das remessas de energia eléctrica importada, por Portugal, de Espanha (Cimeiras Luso-Espanholas de 1988 e 1990); ao pedido de financiamento europeu destinado à construção da ligação de Portugal ao gasoduto europeu (Cimeira Luso-Espanhola de 1990); à construção de um gasoduto entre a Península Ibérica e o Norte de África, para abastecimento comunitário (Cimeiras Luso-Espanholas de 1990 e 1994); e, mais recentemente, à constituição do Mercado Ibérico de Energia Eléctrica (MIBEL) e do Mercado Ibérico do Gás (Cimeiras Luso-Espanholas de 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2008).

No domínio da segurança, ainda que tenha sido um bastante recorrente nas várias cimeiras, nas últimas duas um domínio específico começou a ganhar relevância, a criação de um Conselho Luso-Espanhol de Segurança e Defesa, cujo objectivo é a criação de um modelo de cooperação bilateral no que respeita às questões de segurança transfronteiriça (Cimeira Luso-Espanhola de 2006) e a sua primeira reunião (Cimeira Luso-Espanhola de 2008).

A análise evolutiva efectuada permite concluir que as Cimeiras Luso-Espanholas, ainda que com algum cariz decisório, são essencialmente caracterizadas por um modelo de consultas bilaterais.

7 A elaboração deste plano desacelerou o grau de entendimento das relações entre Portugal e Espanha, nesta matéria. Tendo posteriormente sido alvo de aceso debate, inclusivamente ao nível comunitário, por Espanha não estar a agir em conformidade com a Carta Europeia da Água - pontos XI e XII-, proclamada em Estrasburgo, em 1968. [<http://www.inag.pt/inag2004/port/divulga/pdf/OCiclododaAgua.pdf>]

8 Resolução da Assembleia da República nº 66/99. [<http://www.gddc.pt/siii/docs/rar66-1999.pdf>]

A evolução histórica das relações ibéricas no período de pós-adesão à UE dá consistência à simultaneidade dos processos de integração (económica) europeia e de integração (económica) ibérica, uma vez que se consolidam as relações (económicas) entre estes dois países, através da concordância da orientação assumida por cada um.

Conclusões

O presente capítulo teve como objectivo a contextualização teórica do processo de integração dos mercados ibéricos, no contexto da União Europeia, tendo sido organizado em quatro partes: evolução da teoria do comércio internacional; enquadramento do conceito de integração económica; processo de integração europeia e balanço das relações ibéricas no âmbito da integração europeia.

A teoria do comércio internacional decorre de um processo evolutivo de progressiva abertura das economias dos vários países e de alteração do padrão comercial que caracteriza as trocas comerciais internacionais. Esta alteração consistiu na afirmação de um comércio internacional de tipo intra-indústria, que deu origem à nova escola do comércio internacional, em detrimento do comércio internacional de tipo inter-indústria, que sustentou a afirmação das escolas mercantilista, clássica, neoclássica e teorias alternativas.

A pertinência da reflexão sobre a evolução da teoria do comércio internacional prendeu-se com o facto de o entendimento dos argumentos que lhe estão subjacentes ajudar na percepção dos impactes do processo de integração de mercados.

A distinção do tipo de comércio levado a cabo pelos países assume maior relevância quando se está em presença de processos de integração económica e/ou monetária, segundo López Martínez (2003), uma vez que estes processos desencadeiam a deslocação da produção, no sentido de uma maior eficiência, o que acarreta custos de ajustamento com efeitos redistributivos ao nível do emprego, dos salários, entre outros.

A conjuntura em que se enquadra a ocorrência de processos de integração remete para a reorganização da realidade económica decorrente do Pós-Segunda Guerra Mundial, em que se assistiu a uma transnacionalização das actividades económicas e financeiras (Romão – 2004, p. 1).

A análise da evolução do conceito de integração económica permitiu a tomada de consciência da complexidade do mesmo e a explicação dos esquemas formais de integração económica mostrou que, desde os esquemas formais menos complexos (acordo preferencial de tarifas) até aos mais complexos (união económica e monetária ou até mesmo a união política), todos pressupõem a eliminação de barreiras às relações comerciais entre países integrados. No entanto à medida que se avança para formas de integração económica mais complexas, além da eliminação de barreiras para a livre mobilidade de produtos, serviços, factores de produção e capital, verifica-se também o desenvolvimento de políticas comuns.

A reflexão e o balanço das implicações decorrentes da integração económica permitem concluir que esta não se constitui como um substituto para o livre comércio, situação teórica preferencial do ponto de vista economicista, mas antes uma alternativa para que os países, através da cooperação e coordenação conjunta concretizadas em arranjos regionais, consigam dar resposta às imperfeições do mercado.

O processo de integração europeia, o exemplo mais consistente de integração económica, na sua já longa existência (mais de meio século) é caracterizado por um percurso no sentido de aprofundamento e, simultaneamente, de alargamento.

É com base na evolução do processo de integração europeia, que caracteriza a actual UE, por uma lado, como grande potência mundial e, por outro, como conjunto de realidades heterogéneas, ainda à procura da convergência, que se define o grande desafio que condiciona a prossecução do processo de integração europeia. Este desafio surge da questão: qual o caminho a seguir no sentido do aprofundamento do processo de integração, tendo em conta as especificidades associadas aos seus últimos alargamentos e actual conjuntura económica mundial?

A procura de resposta a este desafio tem passado por um reajustamento da UE com base em reformas estruturais e no aumento da concorrência, no sentido de reforçar a afirmação da UE como grande potência mundial. Mas independentemente do(s) caminho(s) concreto(s) que a UE decida empreender, existe uma ideia-chave subjacente que diz respeito à preservação da pluralidade e respeito pelas diferenças que lhe conferem o seu carácter de singularidade, ainda que procurando sempre a meta da coesão, sob o risco de afirmação de tendências que se sobreponham ao ideal comunitário.

A evolução do relacionamento dos dois países ibéricos é marcada por um longo capítulo, de muitos séculos, de constantes desentendimentos, que dá origem à expressão de "costas voltadas" para caracterizar esta fase de relacionamento. É só a partir de meados do século XX, que Portugal e Espanha desenvolvem uma nova

etapa nas suas relações, pautada por uma aproximação entre si. O motor desta aproximação sem precedentes é a integração dos dois países ibéricos na actual UE, então CEE, com implicação no desenvolvimento das relações económicas e na integração dos mercados ibéricos.

A integração de Portugal e Espanha no espaço económico e político europeu, além de se constituir como um ponto de viragem consensual no que diz respeito às relações ibéricas (Caetano, 1998 e 2001; Alves, 2000 e 2001; Azevedo e Faustino, 2001; Lopes, 2001; Pires e Teixeira, 2002), traduz-se em mais de duas décadas de progressiva integração das economias ibéricas, decorrente de uma dinâmica significativa das trocas comerciais e do investimento.

Bibliografia

- Alves, R. P. (2000) Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados. Lisboa: Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia e Ordem dos Economistas.
- Alves, R. P. (2001) Um mercado necessário. *Economia Pura*, N.º 34, pp. 39-42.
- Amado, L. (2006) Integração de Portugal na Comunidade Europeia Vinte Anos Depois. *In Portugal na Europa Vinte Anos Depois. Nação e Defesa*. Lisboa. N.º 115, 3ª série, pp. 175-180.
- Apel, E. (2000) *European Monetary Integration: 1958-2002*. London: Routledge.
- Azevedo, F., Faustino, A. (2001) Casamento por conveniência. *Economia Pura*, N.º 34, pp. 16-19.
- Berumen, S. A., Ibarra, K. A. (2006) *Estructura Económica de la Unión Europea*. Madrid: ESIC Editorial.
- Caetano, J. M. (1998) Portugal - Espanha. Relações económicas no contexto da integração europeia. Oeiras: Celta Editora.
- Caetano, J. M. (2001) Acabar com os mitos. *Economia Pura*, N.º 34, pp. 32-39.
- Closa, C., Heywood, P. M. (2004) *Spain and the European Union*. New York: Palgrave.
- Díaz, F. S. (2001) El Proceso de Integración Europeo y su Contexto Internacional. *In 50 Años de Historia de la Integración Europea 1951-2001*, coord. López, M. I. B., Pajares, E. J. R. Burgos: Universidad Popular para la Educación y Cultura de Burgos, pp. 29-45.
- El-Agraa, A. M. (1997) *Economic Integration Worldwide*. London: Macmillan Press.
- Ferreira do Amaral, J. (2006) O Impacto Económico da Integração de Portugal na Europa. *In Portugal na Europa Vinte Anos Depois. Nação e Defesa*. Lisboa. N.º 115, 3ª série, pp. 113-128.
- Ferreira, G. E. (1997) *A Teoria da Integração Económica Internacional e o modelo de Integração do Espaço Económico Europeu*. Porto: Legis Editora.
- Fontaine, P. (2007) *A Europa em 12 Lições*. Luxemburgo: SPOCE.
- Gaspar, C. (2006) Portugal, a Espanha e a Crise Europeia. *In Portugal na Europa Vinte Anos Depois. Nação e Defesa*. Lisboa. N.º 115, 3ª série, pp. 129-141.

- Généreux, J. (1995) *Introdução à Política Económica*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Hen, C., Léonard, J. (2002) *O Essencial Sobre a União Europeia*. Lisboa: Editorial Bizâncio.
- Henderson, D. R., César das Neves, J. (2001) *Enciclopédia de Economia*. Cascais: Principia.
- Jovanovic, M. N. (1992) *International Economic Integration*. London: Routledge.
- Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*. Leuven: Leuven University Press, London: The MIT Press.
- La Macorra Y Cano, L. F., Brandão Alves, M. (1999) *La Economía Ibérica: Una Fértil Apuesta de Futuro*. Mérida: Junta da Extremadura.
- Lopes, E. R. (2001) Passos de convergência estratégica. *Economia Pura*, N.º 34, pp. 20-21.
- Lopéz Martínez, I. (2003) *Las Relaciones Comerciales entre Espana y Portugal en el Contexto de La Integración Europea*. Tese de Doutoramento, Universidade da Coruna.
- MacDonald, F., Dearden, S. (ed.) (1999) *European Economic Integration*. London: Longman.
- Martins, C. (2006) Estratégias de Desenvolvimento no Contexto de Afirmação numa Europa Alargada: as Cimeiras Luso-Espanholas. *In As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto europeu*, coord. I. Pires. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos (CEG), pp. 65-92.
- Markusen, J. R., Melvin, J.R., Kaempfer, W. H., Maskus, K.E. (1995) *International Trade: Theory and Evidence*. New York: MacGraw-Hill.
- Murteira, M. (1983) *Lições de Economia Política do Desenvolvimento*. Lisboa: Editorial Presença / Instituto de Ciências Sociais.
- Navarrete, D. F. (1999) *Historia y Economía de la Unión Europea*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Oliveira, C. (1995) *Cem Anos nas Relações Luso-Espanholas - Política e Economia*. Lisboa: Edições Cosmos.
- Pires, I., Teixeira, J. M. (2002) A Integração do Mercado Ibérico: "Novos Ventos, que Casamento?". *In Repensar Portugal na Europa. Perspectivas de um país periférico*, coord. C. Cavaco. Seminário Internacional. Lisboa: Centro Estudos Geográficos (CEG), pp. 301-331.

- Porto, M. (2001) *Teoria da Integração e Políticas Comunitárias*. Lisboa: Almedina.
- Ribeiro, M., Melo, A., Porto, M. org. (2003) *Portugal e a Construção Europeia*. Coimbra: Almedina.
- Robson, P. (1985) *Teoria Económica da Integração Internacional*. Coimbra: Coimbra Editora.
- Romão, A. org. (2004) *Economia Europeia*. Oeiras: Celta Editora.
- Royo, S. (2005) *Portugal, Espanha e a Integração Europeia*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Salvatore, D. (1995) *International Economics*. London: Prentice-Hall.
- Silva Lopes, J. (1999) *A Economia Portuguesa de 1960*. Lisboa: Gradiva.
- Swann, D. (1996) *European Economic Integration*. Cheltenham (UK): Edward Elgar.
- Tamames, R. (1993) *Estrutura da Economia Internacional*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Teixeira, N. S. (2006) Portugal e a União Europeia Vinte Anos Depois. *In Portugal na Europa Vinte Anos Depois*. Nação e Defesa. Lisboa. N.º 115, 3ª série, pp. 169-174.
- Trichet, J.C. (2005) O alargamento da União Europeia: Desafios e Oportunidades. *In As Novas Fronteiras da Europa*, A. Compagnon *et al.* Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian e Publicações Dom Quixote, pp. 325-336.
- Truyol Y Serra, A. (1999) *La Integracion Europea: Análisis Histórico-Intitucional con Textos y Documentos. Génesis y Desarrollo de la Comunidad Europea (1951-1979)*. Volume I. Madrid: Tecnos.
- Truyol Y Serra, A. (2002) *La Integracion Europea: Análisis Histórico-Intitucional con Textos y Documentos. Génesis y Desarrollo de la Comunidad Europea (1951-1979)*. Volume II. Madrid: Tecnos.
- Viotti, P. R., Kauppi, M. V. (2007) *International Relations and World Politics, Security Economy, Identity*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Las Cumbres Luso-Españolas

Mercedes Pedrosa

Conselheira da Embaixada Espanhola em Portugal

Resumo

Este año en Braga ha tenido lugar la vigésimo-tercera cumbre hispano-lusa. Esta es la Cumbre que debía haberse celebrado a finales del 2007 pero debido a la sobrecargada agenda de la Presidencia portuguesa fue pospuesta hasta principios de este año. En 25 años se han realizado pues 23 reuniones de este tipo. Parecen una institución consolidada pero lo cierto es que sus orígenes son cercanos y que no estuvieron exentos de cierta polémica.

Breve historia de las relaciones políticas bilaterales antes de 1977

Desde 1640 las dos naciones peninsulares siguieron caminos separados que dieron origen a una secular historia de antagonismo. Portugal tuvo como aliado tradicional a Gran Bretaña, gran potencia marítima que garantizaba su protección ultramarina, en cambio España estuvo más orientada hacia el continente a través de su conexión francesa.

En el siglo XX se van a producir grandes cambios en esta política tradicional. A finales del XIX hay un cierto resurgir del iberismo en Portugal, en parte como respuesta al "Ultimátum" inglés de 1890 que generó un fuerte sentimiento antibritánico en Portugal. A finales de los años 20 del siglo pasado cuando coinciden las dictaduras en los dos países se inicia una breve apertura que permite la firma de algún convenio y la celebración en mayo de 1928 de una Conferencia Económica Luso-española. Durante la 2ª República española (1931-36) se concedió un apoyo masivo a los exiliados portugueses con el deseo de llevar la democracia a todo el

territorio peninsular. Por ello, las relaciones bilaterales durante el primer bienio de la República fueron difíciles, incluso antagónicas. Esto ayuda también a entender la posición totalmente favorable a los franquistas desde los primeros días de la Guerra Civil. Frente a una posible balcanización de España, Salazar escogió el principio de una España fuerte y unida pero ligada sólidamente a Portugal y con una estrategia común. Evitar el peligro de una revolución comunista ibérica estaba detrás de la actuación portuguesa. Durante la Guerra Civil española Portugal mantuvo una actuación claramente favorable a las tropas sublevadas pero suficientemente sutil y hábil para no provocar un enfrentamiento con Gran Bretaña.

En 1939 se firma el Tratado de Amistad y No Agresión, se trata del primer tratado internacional firmado por la España de Franco en el contexto de una Europa al borde de la guerra. La iniciativa fue española pero estaba en sintonía con la idea de Salazar de lograr la neutralización de la península como posible escenario de una guerra europea. El Tratado estaba constituido por seis artículos en los que se especificaba la mutua obligación de respetar las fronteras y la renuncia a practicar cualquier acto de agresión contra la otra parte. Además ambas naciones se comprometían a no prestar asistencia a una tercera potencia que intentase un acto agresivo contra una de las partes ni a permitir que un territorio fuese utilizado para desencadenar un ataque dirigido contra el otro Estado. En 1940 se añade un Protocolo adicional por el que España y Portugal se obligaban a concertarse entre sí sobre los mejores medios para salvaguardar sus mutuos intereses. Este Tratado y su Protocolo tienen pues su explicación en el contexto bélico.

Tras la Segunda Guerra Mundial las relaciones peninsulares entran en una fase cualitativamente diferente. En los primeros años, España sufre una situación de aislamiento internacional en la que Portugal será uno de los pocos aliados con los que puede contar (en 1945 España sólo mantiene relaciones con 4 Estados y la única frontera abierta entre el 46 y el 48 es la portuguesa). Por parte portuguesa se produce una inflexión europeísta de la política de Salazar en sentido de mayor compromiso de cara a los problemas del continente, expreso en su integración en la OTAN. La alianza con Gran Bretaña sufre una alteración sustancial debido al desmoronamiento del Imperio Británico. España, que era hasta hacía poco el adversario tradicional de Portugal, es sustituido en ese momento por la URSS y el comunismo. Y en la lucha contra el comunismo, el apoyo al mantenimiento de la estabilidad en España es crucial.

La década de los 50 significará una ralentización en la intensidad de las relaciones bilaterales, en parte debido al cambio en la aceptación internacional de España (regreso de los Embajadores a partir del 51, acuerdo con EEUU sobre bases en el 53, Concordato en el 53) pero también debido al inicio de la divergencia

en las respectivas políticas exteriores. En la medida en que España salía de su aislamiento y conseguía una creciente participación en la Sociedad Internacional, los especiales vínculos con Portugal eran menos necesarios. Al mismo tiempo, en esos años se produce un descenso de las relaciones comerciales entre los dos países ya que la agricultura española vuelve a abastecer el mercado nacional y existe un cierto paralelismo productivo entre ambas economías.

La década de los 60 será la culminación del proceso de inversión de las posiciones relativas de los dos países en la esfera internacional. A final de la década España consigue un puesto en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas gracias al apoyo del Tercer Mundo. En cambio con el Tercer Mundo y en Naciones Unidas se inician las dificultades portuguesas debido a la cuestión colonial. A lo largo de los 60 las relaciones bilaterales languidecen; son cordiales y sin problemas pero sin apenas contenido. Las relaciones comerciales que habían sido favorables a Portugal cambian de signo desde 1964. Se firman algunos acuerdos bilaterales de tipo técnico (acuerdo postal, supresión de visados, coordinación anti-palúdica, etc) y de importancia limitada; se producen también pocas visitas bilaterales.

En 1970 se quiere revitalizar la relación, se firma un Protocolo adicional al de 1939, se establecen consultas anuales entre los Ministros de Exteriores y se firman algunos convenios que cuentan con comisiones mixtas de seguimiento, pero todo queda interrumpido por los procesos de cambio político en ambos países. La realidad es que en 1973 España era el 13º cliente de Portugal y el 6º proveedor. En 1970 las importaciones provenientes de España suponían el 4,4% del total de las importaciones portuguesas y las exportaciones a España suponían el 1,6% del total de las exportaciones portuguesas.

Así pues, en el fin de la época salazarista-franquista, como señala el Prof. Aldecoa, España y Portugal tenían "inmejorables relaciones formales y casi inexistentes relaciones reales".

El Tratado de Amistad y Cooperación de 1977

En noviembre de 1977, en plena transición política se firma en Madrid por el Presidente del Gobierno español Adolfo Suárez y el Primer Ministro portugués Mario Soares el Tratado de Amistad y Cooperación entre España y Portugal que entra en vigor el siguiente año. Este Tratado deroga expresamente el Tratado de Amistad y no Agresión de 1939 así como sus Protocolos Adicionales de 1940, 1948

y 1970. Este Tratado tiene vocación de encauzar la nueva relación entre los dos países que tras su democratización casi simultánea, entienden que tienen que superar la institucionalidad existente en la relación hispano-lusa, iniciando una nueva etapa.

El Convenio es breve, apenas tiene 12 artículos y en él España y Portugal declaran su voluntad de mantener una práctica de buena vecindad y de cooperación tanto a nivel bilateral como en el ámbito de las organizaciones internacionales pero en el respeto de la igualdad soberana y la identidad de cada una de ellas y reafirmando la inviolabilidad de sus fronteras comunes y la integridad de sus territorios, absteniéndose de cualquier injerencia en los asuntos propios de cada parte. A lo largo del articulado se hace especial referencia a la cooperación en materia de: relaciones económicas, relaciones culturales y educativas y militares. Asimismo en su artículo siete dice que se adoptarán medidas para facilitar el tránsito fronterizo, mejorar las vías de comunicación entre ambos países y establecer un auxilio mutuo en casos de siniestros en las regiones fronterizas.

Sin embargo, seis años después de su firma, ambos países mantenían unas relaciones escasas para los tiempos que corrían. Es cierto también que ambos países estaban inmersos en procesos de transformación política de gran calado y que no dejaban mucho tiempo para la política exterior. Tras las elecciones que en España dan la mayoría absoluta al partido socialista y el gobierno de coalición nacional ("bloco central") en Portugal, se abre un nuevo momento de cierta calma que permite a ambos países volver sus miradas mutuamente. Así en 1983, el entonces Primer Ministro Mario Soares propone al Presidente de Gobierno español la realización de una Cumbre al más alto nivel, que inicialmente parece iba a llamarse "ibérica" pero que pasó luego a denominarse luso-espanhola o hispano-portuguesa. En la preparación de la reunión se llegó al acuerdo de que era de interés para ambos países la institucionalización de estas reuniones al más alto nivel y se añadió un Protocolo al Tratado de Amistad en el que se señala:

"España y Portugal, deseosos de reforzar y potenciar los lazos que los unen, deciden desarrollar el Tratado de Amistad y Cooperación Hispano-Portugués, y para ello se proponen establecer un marco de contactos bilaterales políticos más acorde con el nivel de cooperación y concertación al que aspiran. A tal efecto, acuerdan institucionalizar una reunión anual, en Lisboa y Madrid, alternativamente, de los Jefes de Gobierno de ambos países."

La primera Cumbre tuvo lugar en Sintra en noviembre de 1983 y se realizó aprovechando también una visita oficial de Felipe González a Portugal durante la cual tuvo ocasión de dirigirse al pleno de la Asamblea de la República (primera vez que un Presidente de Gobierno español tenía semejante honor) y entrevistarse con el

Presidente de la República. A partir de entonces las Cumbres han ido sucediéndose anualmente, casi sin interrupción, y a los efectos de hacer una exposición un poco más clara sobre su evolución y contenidos podemos señalar cuatro etapas.

Primera etapa, los difíciles comienzos (1983-86)

Se inicia la institucionalización de las Cumbres por los Jefes de Gobierno socialistas Mario Soares y Felipe González. El contexto de las dos primeras es especial y diferente de todas las demás Cumbres pues aún no estaban en la CEE ni España ni Portugal. En aquel momento la gran preocupación de ambos países eran las negociaciones para el acceso a la Comunidad, acceso solicitado por ambos países en 1977.

El ambiente en Portugal no era especialmente favorable a la celebración de grandes acuerdos con España, a pesar de que la iniciativa surgió del PM Soares. En la prensa de aquellos días se subrayaba el problema existente en el tema pesquero y la dificultad de acceso al mercado español para las exportaciones portuguesas. Sectores más nacionalistas señalaban "mais vale continuar de costas voltadas, do que ter maus encontros" (Jaime Nogueira Pinto), y el propio PM Soares todavía se veía obligado a aclarar que "o perigo da hegemonía española e un fantasma" porque, según él aún había portugueses que "tem uma certa desconfiança em relação a Espanha".

Los acuerdos a que se llegó en la primera Cumbre son expresivos de la escasez de relaciones y de la desconfianza aún existente: reparto de frecuencias de radioaficionados; acuerdo de protección conjunta de una especie de halcón que tenía su hábitat entre la española Peña de Francia y Tras os Montes; acuerdo para construir un nuevo puente sobre el río Minho; acuerdo de apertura de dos puestos fronterizos las 24 horas del día (hasta entonces abrían todos apenas 12 horas diarias). Además, en relación con el tema de principal preocupación para Portugal, la pesca, apenas se pudo llegar a un acuerdo sobre la intención de negociar un acuerdo al siguiente año.

Los principales comentarios en la prensa española tras la Cumbre eran más bien sombríos: "tan llena de buenas intenciones por ambos lados como vacía de contenidos"; "el clima de pesimismo general por los pocos logros concretos obtenidos en la Cumbre hispano-portuguesa es quizás la nota dominante del viaje oficial de Felipe González a Portugal".

La segunda cumbre (Alcántara 1985) ni siquiera puede ser considerada como tal sino más bien un encuentro informal entre los dos Jefes de Gobierno para concertar posiciones de cara a la inminente entrada en la CEE.

Si en la primera Cumbre habían participado cuatro Ministros, además de los Jefes de Gobierno, en esta segunda apenas serán dos. Ambos Primeros Ministros citan en sus declaraciones ante la prensa, porque no hubo declaración final oficial, el alejamiento de los dos países, "as costas voltadas", el miedo a la absorción de Portugal por España, etc. Como tema delicado en esta Cumbre surge la cuestión del acceso de la banca española al mercado portugués. En aquel momento había ya en Portugal tres bancos americanos, uno inglés y uno francés, sin embargo el acceso de un banco español se percibía como un tema delicado: "o processo de integração económica resultante da adesão dos dois países a CEE será longo e, nesse contexto, a instalação de bancos de Espanha em Portugal e de Portugal em Espanha será decidida no momento oportuno" Hernani Lopes, Ministro de Finanzas.

En 1986 se reúnen por primera vez Felipe González y Aníbal Cavaco Silva en la Cumbre que tuvo lugar en Guimarães, todavía sólo acompañados de los Ministros de Exteriores y Economía. Se trata de la primera Cumbre tras su entrada en la CEE.

En el comunicado conjunto, se anunció que se había analizado la situación internacional, se habían comprobado progresos en varias áreas (comercio, cooperación industrial, transportes, turismo, protección del medio ambiente, instalación de instituciones financieras,), se anunció la firma de dos convenios en un plazo breve, uno sobre cooperación en materia agrícola y otro en materia de lucha contra la droga, y, por último, se abordaron cuestiones relativas a las Comunidades Europeas.

Cavaco habló de la Cumbre de la normalidad, sin embargo no se firmaron acuerdos sectoriales y sólo anunciaron "vagas intenciones" (Expresso) para solucionar los problemas prioritarios.

Es de destacar la valoración publicada en Acção Socialista: "A cimeira da cedencia" "Sem estratégia e sem objetivos Cavaco perde tudo para Madrid" Se hace en este periódico un análisis detallado de la Declaración resaltando todos los puntos en los que debería haber habido una clara diferenciación de posturas por parte de Portugal y que no hubo. Ej.: "No ponto 6 do comunicado final escreve-se que os dois chefes de governo coincidiram "na necessidade de uma progressão harmoniosa do mercado interno europeu e da coesão económica e social das Comunidades". Concluían que a partir de agora, Portugal vai fazer frente com a Espanha nos conflitos dentro das Comunidades, em vez de defender

o interesse nacional com uma política de alianças próprias no interior da CEE. Além do mais, Cavaco Silva aceitou, ainda, apresentar em Bruxelas programas de desenvolvimento regional comuns, ou seja, aceitou abdicar da soberania nacional portuguesa no "interland" fronteiriço e aceitou aparecer perante a CEE como complemento das regiões espanholas". El acuerdo de ligar Portugal a la red europea de gas es valorado por este periódico como "acentuar a dependencia energética de Portugal em relação a Espanha, por onde uma parte da electricidade ja passa. (...) No dia em que o Estado espanhol quiser, põe Portugal as escuras".

Valoración del Expresso: "Cimeira ibérica: a normalização da desconfiança". Resalta el semanario la elección de Gimarões como símbolo de afirmación nacional, la negativa de Portugal a abrirse a la banca española, la falta de acuerdos sectoriales. Hace además una valoración interesante sobre el anti-iberismo como estrategia del Gobierno del PSD reflejado en un documento teórico del Gobierno, "Plan a Medio Plazo" en el que se habla de la necesidad de aproximar a Portugal de otras culturas europeas menos próximas, de multiplicar las influencias para evitar una influencia dominante que sea perjudicial, de enseñar a los niños portugueses inglés, francés o alemán con el argumento de que la facilidad nacional para aprender idiomas no debe ser desperdiciada en lenguas que nos son más próximas y que no tienen ninguna función cultural o geoestratégica benéfica.

Segunda etapa, la normalización (1987-1995)

Aunque Cavaco hubiera hablado de la Cumbre de la normalización refiriéndose a la Cumbre de Gimarões, la verdad es que el inicio de la verdadera normalización no se produjo hasta la segunda Cumbre entre Cavaco y González en 1987 en Madrid. Es quizás también reseñable recordar el buen clima personal establecido entre los dos dirigentes que ayudó a ir mejorando gradualmente la relación bilateral, unido al constante encuentro y colaboración en el ámbito europeo.

La Cumbre de Madrid supuso una declaración de propuestas comunes en el ámbito de la CEE, por ejemplo declaran "Los Gobiernos de España y Portugal parten de idénticos puntos de vista en relación con la creación de un sistema de recursos propios, garantizando al mismo tiempo una adecuada proporcionalidad entre las contribuciones de cada uno y la prosperidad relativa de los Estados miembros. En este contexto estiman que es preferible adoptar una solución de un recurso único en función del PNB modulado por la renta per capita". También expresan opiniones

idénticas en relación con la reforma de los fondos estructurales, sobre la reforma de la PAC y sobre el futuro del Mercado Interior.

En prensa se destacaba que desde Lisboa la Cumbre se había planteado como “eminentemente política y a la búsqueda de un marco que facilite en el futuro, avances concretos en terrenos concretos” y ello correspondía también con el séquito que acompañaba al PM Cavaco, apenas el MNE y el Secretario de Estado de Asuntos Europeos. Sin embargo, la declaración resultante tiene ya más contenido que las anteriores y se expresa una mayor voluntad de concertación (propuestas de crear varios grupos de trabajo para estudiar distintos temas de interés bilateral).

En la siguiente Cumbre, en Lisboa 1988, la quinta, se empiezan a ver gestos que luego se volverán normales, pero que sorprenden en sus inicios: se acordó adelantar en un año la liberalización del mercado textil. En la prensa se hablaba de ambiente de apertura y amistad y de relaciones casi fraternales. Otras decisiones de esta Cumbre: España declara que no modificará el ancho de sus vías férreas sin consultar antes a Portugal; se crea un grupo de trabajo para estudiar proyectos para mejorar los enlaces por carretera en las zonas fronterizas; se acordó la instalación de un banco español en Portugal y de uno portugués en España.

A lo largo de las siguientes seis cumbres entre Cavaco y González se van produciendo una serie de cambios, a nivel internacional y europeo y en la realidad de la relación entre los dos países que van condicionando la agenda de las reuniones. Cabe destacar entre estas nuevas realidades las siguientes: en 1989 España se había convertido ya en el primer suministrador de Portugal y en el tercer destinatario de sus exportaciones, también en ese año España fue el segundo inversor internacional en Portugal; en 1991 España y Portugal se adhieren al Acuerdo de Schenghen; 1992 entrada en vigor del Mercado Interior; Tratado de la U.E.; caída del muro de Berlín.

En las Cumbres de Carmona, Algarve, Trujillo, Madeira, Palma de Mallorca y Oporto podemos por ello encontrar una serie de temas recurrentes y que van permitiendo profundizar la relación peninsular:

- Acuerdos en relación con aplicación Schengen y temas seguridad: cooperación policial, adelanto apertura fronteras, controles móviles, creación de comisarías conjuntas.
- Energía: tema enlace con gasoducto europeo (solución final enlace con gasoducto Magreb y servicio a Galicia a través de Portugal); acuerdo EDF-REE-EDP sobre distribución electricidad francesa a Portugal; impulso a trabajos de interconexión de redes

- Temas económicos bilaterales: autorización establecimiento instituciones financieras en los respectivos países;
- Obras públicas: Plan General Carreteras, construcciones puentes; firma de acuerdo de cooperación transfronteriza con financiación comunitaria que implica la construcción de varias obras de infraestructura; creación de grupo de trabajo para estudiar planificación hidrológica; luz verde a Alqueva; construcción de cuatro nuevos puentes
- Coordinación en temas UE: sobre todo en cuestiones perspectivas financieras y temas cohesión.

De esas seis cumbres cinco fueron presididas por el tándem Cavaco-González y la última por González-Guterres.

Tercera etapa, consolidación de la cooperación bilateral (1996-2004)

La división entre la etapa anterior y esta es un poco artificial, se trata más bien de una cierta progresión en la relación. 1996 es el año del cambio de Gobierno en España, el año anterior cambia también el Gobierno en Portugal. La nueva etapa viene a demostrar la madurez de la relación tras el cambio de los dos Jefes de Gobierno. Vuelve a darse una excelente relación personal entre los dos dirigentes, Antonio Guterres y José María Aznar, a pesar de las diferencias ideológicas.

Hablamos de ocho cumbres: Madrid, Ponta Delgada, Madrid, Vilamoura, Salamanca, Sintra, Valencia e Figueira da Foz.

La relación bilateral parece estar madura para tratar temas de más calado y que son difíciles:

- **Convenio sobre cooperación transfronteriza entre instancias y entidades territoriales:** con ocasión de la Cumbre de Valencia en 2002 se firmó este convenio. Hasta ese momento las posibilidades de cooperación territorial institucionalizada se reducían a la celebración de Acuerdos no normativos y aún así éstos requerían la conformidad expresa de los Gobiernos de las partes implicadas. El convenio ha entrado en vigor en 2004 y por él se crea también una Comisión hispano-portuguesa encargada de controlar su aplicación e impulsar

su desarrollo. Desde entonces, tanto las instancias/entidades territoriales hispano-portuguesas como los organismos de cooperación transfronteriza territorial que puedan constituirse, cuentan con un marco jurídico claro. Las instancias/entidades territoriales pueden establecer auténticas obligaciones jurídicas, celebrando incluso contratos con terceros.

- **Convenio de Albufeira (sobre cooperación para la protección y el aprovechamiento sostenible de las aguas de las cuencas hidrográficas hispano-portuguesas):** el PM portugués, Antonio Guterres, dijo en aquella ocasión (fin Cumbre Vilamoura 1998) “Esta foi a cimeira mais importante que se realizou entre os nossos dois governos desde ha 25 anos”. Este convenio viene a solucionar uno de los problemas más complejos de la relación bilateral de manera satisfactoria para ambas partes. A través de 35 artículos se garantizan para Portugal unos caudales mínimos que permiten también a España utilizar las aguas excedentarias con garantías ecológicas. La gestión del convenio queda a cargo de una Comisión Mixta que garantiza su cumplimiento y estudia las situaciones excepcionales y se acuerda también que un tribunal arbitral resolverá los casos de incumplimiento. Se trata de un acuerdo innovador que ha sido posteriormente puesto como ejemplo, tanto en Europa como en América Latina, de correcta gestión conjunta de caudales internacionales. Recientemente Portugal y España presentaron conjuntamente el Convenio de Albufeira y los resultados de su aplicación ante los demás Ministros de Medio Ambiente europeos, como señal de que diez años después el Convenio mantiene su vigencia y utilidad.
- **MIBEL.** El MIBEL es el resultado de la integración de los mercados español y portugués de la electricidad y supone un avance importante en la integración económica de ambos países. El MIBEL representa más de 50 millones de consumidores y ha sido considerado como un “hito” en la construcción del mercado interior de la energía en la UE. Su entrada en vigor se produjo en 2006. Gracias al MIBEL se han reforzado las interconexiones entre España y Portugal, se han incrementado las transacciones de energía, se ha potenciado la actuación ibérica de los principales grupos de cada país. Aún tiene importantes desafíos por delante, como la armonización de tarifas, pero el espíritu de integración tiene ya unas bases firmes.
- **Acuerdos Alta Velocidad:** Tras varios años de debates sobre el trazado de los futuros trenes de alta velocidad, en la cumbre de Figueira da Foz en 2003 se acordó el establecimiento de cuatro conexiones para la materialización de los corredores Vigo-Oporto, Aveiro-Salamanca, Lisboa-Madrid y Faro-Huelva y se concretaron fechas objetivo para su realización. Asimismo se creó una Comisión Mixta encargada de coordinar los estudios pertinentes para llevar a

cabo esas conexiones y dos grupos de trabajo, uno sobre aspectos técnicos de las conexiones y otro sobre la explotación conjunta de los corredores.

- **Indemnización pequeños propietarios españoles (2001)** Es un tema menor, tanto por el número de personas (15) afectadas como por la cantidad total a que ascendió la indemnización (890.000 €). Sin embargo era un tema recurrente desde la primera cumbre al que siempre se respondía con buenas palabras pero sin llegar a soluciones. Por fin en la cumbre de Sintra se acuerda recurrir a un arbitraje para solucionar la cuestión y en 2004 este concluye su trabajo.

Además se continúa con la concertación en Europa (posición común sobre desempleo frente a propuesta Jospin), e posición común sobre Regiones Ultraperiféricas.

Cuarta etapa, ¿hacia la concertación? (2004-2008)

Incluye esta etapa las cumbres de Santiago (Zapatero-Santana Lopes), Evora, Badajoz y Braga (Zapatero-Sócrates). La razón detrás de la agrupación en una cuarta etapa la podemos encontrar en los siguientes hechos:

- **Alta densidad de la relación: número de Ministros presente en estas Cumbres.** Si bien ya desde cumbres anteriores, en particular es de destacar la de Figueira da Foz, nos encontramos con un importante número de participantes por ambas partes, en estas últimas es ya una constante la presencia de un mínimo de media docena de ministros, tanto es así, que en la última se hizo referencia a que parecía un Consejo de Ministros peninsular. Esto lleva también aparejado que se traten de manera habitual un sinnúmero de temas de carácter sectorial de lo más variopinto. Como muestra la Cumbre de Braga: participaron en ella nueve ministros de cada país (Exteriores, Defensa, Fomento, Industria, Comercio y Turismo, Sanidad, Educación, Agricultura y Pesca, Medio Ambiente, Trabajo y Asuntos Sociales). Algunos temas tratados: adopción de un mecanismo de intercambio de información sobre Evaluación de Impacto Ambiental; compromiso de actuación para la elaboración de un acuerdo internacional para la constitución de un área protegida transfronteriza en el Tajo; compromiso de estudio de las propuestas del documento de principios

de organización y funcionamiento del MIBGAS elaborado por la CNE y ERSE; acuerdo de desarrollo de la cooperación institucional entre las Administraciones Nacionales de Turismo; acuerdo de realizar proyectos conjuntos de promoción en el ámbito del portal visiteurope.com; firma del acuerdo para el ejercicio de la actividad de la flota de pesca artesanal de las Azores, de Madeira y de Canarias; acuerdo para intensificar la cooperación en materia de seguridad del tráfico marítimo; memorando de cooperación y asistencia técnica entre los Ministerios de Trabajo y Asuntos Sociales; creación de un grupo de trabajo sobre el intercambio de información y acompañamiento de los mecanismos de movilidad de los profesionales de la salud; acuerdo para elaborar instrumento jurídico específico que permita la colaboración con las CCAA españolas en materia sanitaria; inicio de negociaciones para nuevo acuerdo en materia de salud; acuerdo de sede del Instituto Internacional de Nanotecnología; entrega premio cultura.

- **Participación de las 4 Comunidades Autónomas vecinas en las Cumbres.**

Es un tema delicado tanto desde el punto de vista español como portugués (no hay más que recordar críticas en prensa que hablaban de que España quería reducir a Portugal a Comunidad Autónoma), que sin embargo tiene gran relevancia. Problema asimetría política, pero importancia de presencia de CCAA porque muchos temas en España son ahora de su competencia y su presencia en las Cumbres es reconocimiento del papel que han jugado en los últimos años en el acercamiento de conjunto de las dos sociedades. Importancia, por ejemplo, de participación en reuniones sobre tema obras públicas por la importancia de las competencias autonómicas en relación con conexiones viarias de interés local y regional.

- **Acuerdo sobre proyectos conjuntos: Instituto Nanotecnología.**

Con carácter general cabe destacar el impulso dado a la cooperación bilateral en materia de ciencia y tecnología en los últimos años, pero, por su especial visibilidad y simbolismo, cabe destacar el acuerdo de construcción conjunta del Instituto de Investigación sobre nanotecnología con sede en Braga, dirigido con responsabilidad conjunta y con carácter internacional, abierto a la participación de instituciones y especialistas de todo el mundo.

- **Consejo de Defensa**

Este año, por primera vez, se ha reunido el Consejo de Defensa hispano-luso que fue acordado en la Cumbre de Badajoz. El PM Sócrates describió esta reunión como un hito en la cooperación entre ambos países, al suponer un cambio en el concepto estratégico de defensa y seguridad para ambos. Se reflejará en el intercambio de información y en la cooperación en los distintos

ámbitos, propia de países que comparten una misma visión del mundo (“flanco Sur de la UE y de la OTAN”). Se supera así una desconfianza latente en esta materia entre dos países que pertenecen a las mismas alianzas militares y políticas.

Referencias

Clausse, G; Esteves, M. C. (1987). As relações luso-espanholas no contexto da adesão a C.E.E.. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento.

Universidade Autónoma de Lisboa, Actas da Conferencia Portugal-Espanha (1996) "O que separa também une", organizada por la, 28-29 novembro.

Jiménez Redondo, J. C. (1996). Franco e Salazar. As relações luso-espanholas durante a guerra fria. Ed. Assírio & Alvim.

Para información sobre las Cumbres consultar: www.maec.es/SiteCollectionDocuments/Monografias/Portugal.pdf

Dumoulin, M; Díaz Díaz, A. V. (ed.) (2005). Portugal y España en la Europa del siglo XX. Fundación Academia Europea de Yuste.

Consequência da Eliminação das Fronteiras no Comércio Bilateral Luso-espanhol

Dina Machado

Fundação Luso Espanhola

ISLA - Instituto Superior de Línguas e Administração de Lisboa

Resumo

Neste trabalho apresentam-se dois objectivos principais.

Um primeiro, diz respeito a avaliar a dimensão quantitativa e qualitativa do comércio bilateral luso-espanhol, numa perspectiva global e sectorial.

Um segundo aspecto, procurou dissecar a estrutura do comércio intra-sectorial entre Portugal e Espanha e a avaliar os problemas de ajustamento da estrutura produtiva que lhe estão associados.

O período de análise, compreende os momentos posteriores à adesão dos dois países à CEE, em 1986 e os efeitos da consequente eliminação das fronteiras.

A avaliação de custos de ajustamento é baseada na aferição da tipologia do comércio intra-sectorial de acordo com a sua desagregação em comércio com diferenciação horizontal e vertical e, neste último caso, da qualidade relativa das exportações e importações bilaterais de acordo com a metodologia desenvolvida.

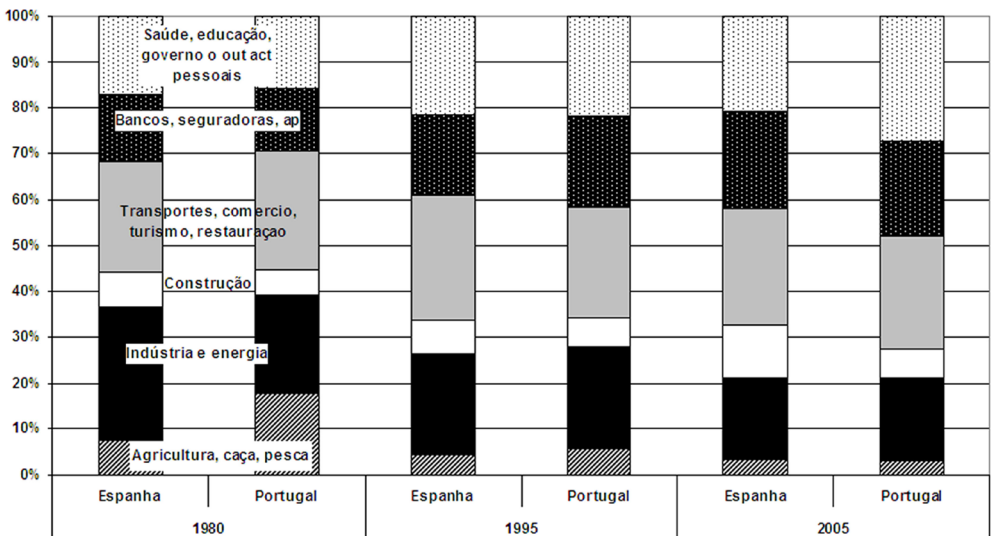
1. Generalidades Sobre O Comércio Bilateral Luso-espanhol

No que respeita à estrutura sectorial do VAB das economias ibéricas, é de salientar uma aproximação da estrutura produtiva dos dois países no período posterior à adesão à CEE. Destaca-se, em particular, a progressiva perda de peso do sector da agricultura, silvicultura, caça e pesca, mais significativa no caso português do que no caso espanhol.

Do mesmo modo, é de registar uma progressiva redução do peso do sector da indústria (incluindo energia), em detrimento do peso crescente dos sectores associados aos serviços, entre os quais se destaca, com particular relevância, os sectores da saúde, educação e governo. Esta característica, mais marcante no caso da economia portuguesa do que no caso da economia espanhola, justifica bem o crescente peso das administrações públicas no PIB nacional, bem como do seu peso na despesa pública.

São também relevantes, os crescentes pesos das actividades associadas ao sector financeiro, neste caso, com um ligeiro acréscimo de peso no caso da economia espanhola. Por último, de uma forma mais moderada mas ainda com prevalência na economia espanhola, dos sectores da construção.

Fig 1. Estrutura sectorial do VAB de Portugal e Espanha



Em suma, destaca-se em particular, uma perda de peso dos sectores primário e secundário, em detrimento dos sectores do terciário.

A balança comercial de Portugal com Espanha no período analisado, apresenta sistematicamente uma posição importadora líquida, que se tem vindo a agravar desde a adesão à CEE (1986). Contudo, nos primeiros anos do milénio, o défice da balança comercial cresce a taxas superiores às dos anos mais recentes, o que, em grande parte, se ficou a dever à maior intensidade relativa da recessão na economia portuguesa, tendo contribuído para o desagravamento do crescimento do défice comercial bilateral e para a sua diminuição face aos anos precedentes.

No primeiro quinquénio do milénio, as exportações para Espanha cresceram a uma taxa média de 11,8%, enquanto as importações, apesar do permanente défice comercial da economia portuguesa, cresceram a uma taxa média de cerca de 6,1%, quase metade da das exportações.

No que respeita aos principais fornecedores e clientes das importações e exportações espanholas, Portugal representa o 3º principal cliente para as exportações que Espanha faz para o resto do mundo, atrás da França e da Alemanha, representando mercado de destino para cerca de 10% das exportações espanholas para o exterior.

Quadro 1. Países de origem das importações de Portugal ao exterior, em 1988 e em 2005

	Ano	
	1988	2005
Espanha	13,1%	28,8%
Alemanha	14,7%	13,1%
França	11,7%	8,4%
Itália	9,2%	5,1%
Reino Unido	8,3%	4,2%
Países Baixos	8,9%	7,1%
Argélia	0,1%	2,2%
Estados Unidos	4,3%	2,1%
Nigéria	1,2%	2,0%
Brasil	1,6%	2,0%
Outros	26,8%	25,0%

Em 1988, o principal parceiro da economia portuguesa era a Alemanha. As importações portuguesas provenientes daquele país, representavam cerca de 15% do total das importações ao resto do mundo. No entanto, dados de 2005, enquadravam Espanha como o principal parceiro comercial de Portugal. Assim, as compras ao país vizinho, mais do que duplicaram o seu peso na estrutura do comércio português com o exterior. Em 2005, Espanha representava cerca de 29% das importações portuguesas ao exterior, em detrimento da diminuição de alguns dos tradicionais parceiros do comércio luso. De destacar neste contexto, a perda de peso do Reino Unido, Itália e França.

Da mesma forma, do lado das exportações portuguesas para o exterior, cabe destacar o peso crescente que a economia espanhola foi assumindo na estrutura das relações comerciais de Portugal com o exterior.

Quadro 2. Países de destino das exportações de Portugal para o exterior, em 1988 e em 2005

	Ano	
	1988	2005
Espanha	11,5%	25,1%
França	15,2%	12,7%
Alemanha	14,7%	11,1%
Reino Unido	14,3%	7,8%
Países Baixos	9,0%	6,9%
Estados Unidos	5,9%	5,3%
Itália	4,1%	4,1%
Suécia	4,0%	1,1%
Suiça	2,2%	0,8%
Dinamarca	2,3%	0,8%
Finlândia	1,4%	0,7%
Brasil	0,2%	0,6%
Outros	15,2%	23,2%

Com efeito, de uma representatividade de 12% das exportações portuguesas para o exterior, em 1988, o mercado espanhol passou a abarcar, em 2005, 25% das exportações nacionais.

No entanto, enquanto fornecedor do mercado espanhol, a posição de Portugal fica aquém, encontrando-se apenas em 8º lugar do ranking a nível

mundial e contabilizando cerca de 3% das importações de Espanha ao resto do mundo, atrás da Alemanha, França, Itália, Reino Unido, China, Países Baixos e Estados Unidos.

A repartição sectorial das exportações e importações intra-ibéricas, indiciam também um elevado nível de comércio intra-sectorial¹ entre as duas economias.

Na análise dos fluxos de comércio bilateral, procuramos avaliar não apenas a sua estrutura sectorial no que respeita a importações e exportações, como a variação ocorrida, tendo sempre em conta, como factor omnipresente, que as importações provenientes de Espanha assumem, na esmagadora maioria dos sectores, o dobro do valor absoluto das exportações Portuguesas.

No que respeita à estrutura do comércio bilateral e às suas alterações no período analisado, constata-se alguma mudança no padrão das exportações, nomeadamente devido à valorização dos sectores associados ao alumínio (sector 76) e ferro fundido e aço (sector 72 e sector 73), do sector automóvel (sector 87), associado a "economias de escala", óleos e ceras minerais (sector 27), do mobiliário (sector 94), calçado (sector 64), polímeros (sector 39) e produtos químicos.

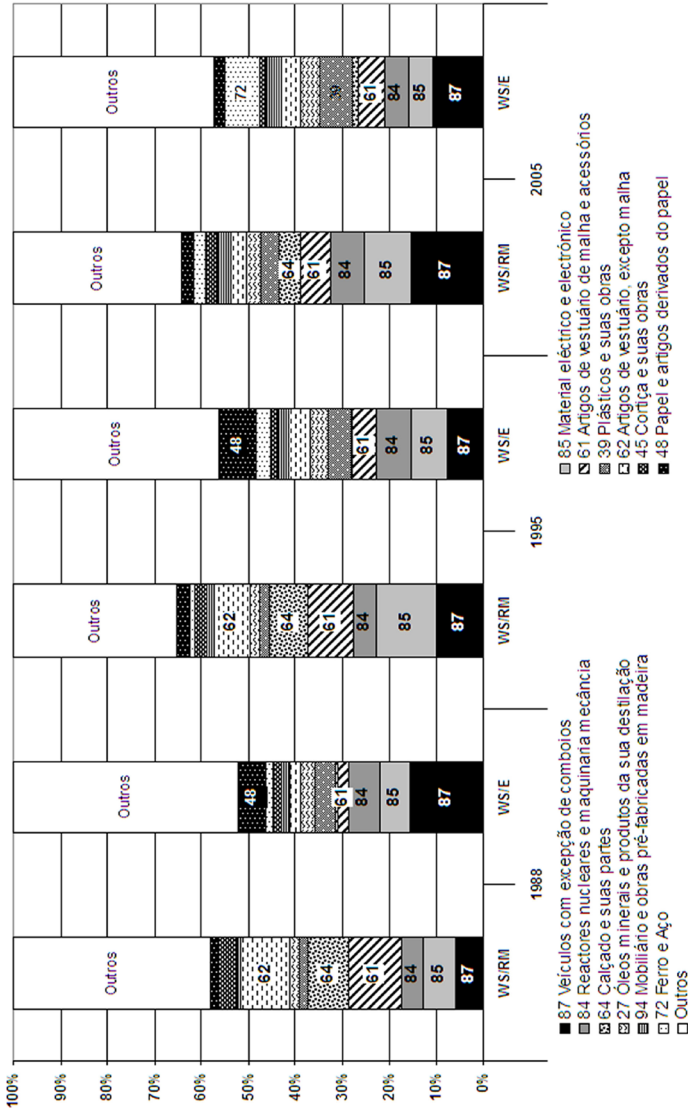
Em termos de representatividade na estrutura das exportações portuguesas para Espanha, é particularmente significativa a redução da importância relativa do sector de maquinaria eléctrica (sector 85), do sector do papel e suas obras (sector 48), do sector da madeira e suas obras (sector 44), do sector da cortiça e suas obras (sector 45) e ainda do sector piscícola. Quase todos estes sectores (excluindo o sector 85), estão associados aos recursos naturais e ao trabalho, enquanto factores base da sua competitividade. Constitui uma excepção o sector do vestuário, que, ainda assim, teve taxas médias de crescimento significativas, na ordem dos 10% e mantém uma representatividade assinalável na estrutura das exportações portuguesas para Espanha, embora com uma crescente perda de peso.

Em suma, destacam-se aumentos da representatividade na estrutura do comércio externo português com o resto do mundo, nos sectores metalúrgico, automóvel, maquinaria mecânica e eléctrica, óleos de petróleo, papel e derivados e uma diminuição de representatividade, consequência da crescente globalização da economia mundial e concorrência dos países emergentes, dos sectores tradicionais do têxtil, vestuário e calçado, bem como do sector da cortiça. Na relação bilateral com Espanha, são de salientar o crescente peso do sector metalúrgico, dos combustíveis minerais, da maquinaria eléctrica, dos polímeros e do papel e produtos derivados, em detrimento de outros sectores que, muito embora com maior peso na estrutura

¹ Por conveniência, utiliza-se indistintamente neste estudo o conceito de CIR (comércio intra-ramo), comércio intra-sectorial ou comércio intra-indústria.

das exportações nacionais, têm vindo a perder peso. Entre estes destacam-se os sectores associados ao automóvel e componentes e à maquinaria mecânica.

Figura 2 - Estrutura sectorial das Exportações para Espanha em 1988, 1995 e 2005



Fonte: elaboração própria a partir de dados da Agencia Estatal de Administración Tributaria

Ws/RM: Peso do sector na estrutura sectorial das Exportações com o resto do mundo

Ws/E: Peso do sector na estrutura sectorial das Exportações com Espanha

Relativamente à estrutura das importações provenientes de Espanha (Figura 3), é possível constatar uma preponderância do mesmo tipo de sectores e, da mesma forma, a valorização do sector de combustíveis, óleos e ceras minerais (sector 27), cujas importações cresceram à taxa média de 30%; dos sectores associados ao ferro fundido e aço (sector 72), obras de ferro e aço (sector 73) e alumínio e suas obras (sector 76), que cresceram à taxa média de 18%, 8% e 17% respectivamente; do sector de máquinas eléctricas (sector 85) que cresceu à taxa média de 9%; do sector do plástico e suas obras (sector 39) e papel, cartão e suas obras (sector 48), com crescimentos médios de 10% e, com crescimentos igualmente significativos embora menor representatividade na estrutura das exportações portuguesas, o sector de tintas (sector 32), produtos farmacêuticos (sector 30), preparações à base de cereais (sector 19) e o de carnes e miudezas de origem animal (sector 2), com taxas de crescimento médias na ordem dos 10% ao ano.

Tal como sucede na estrutura das exportações portuguesas para Espanha, conclui-se uma tendência para a redução do peso do sector de instrumentos mecânicos e suas partes (sector 84); do sector das madeiras (sector 44), e dos produtos cerâmicos (sector 69).

Contudo, alguns sectores, são mais representativos² na estrutura das exportações portuguesas do que nas importações. É o caso do sector automóvel (sector 87), dos sectores do ferro fundido, aço, alumínio e suas obras (sectores 72, 73, e 76), do sector têxtil (sector 61 e 62), do sector piscícola (sector 03) e pecuário (sector 02) e do sector do mobiliário e madeiras (sector 94 e 44).

Destaca-se, ainda, a representatividade mais significativa na estrutura das exportações espanholas para Portugal do sector alimentar, materializado de uma forma particular nos produtos do sector pecuário, frutícola e bebidas e, por outro lado, do sector dos instrumentos de óptica, medida e precisão e do sector farmacêutico.

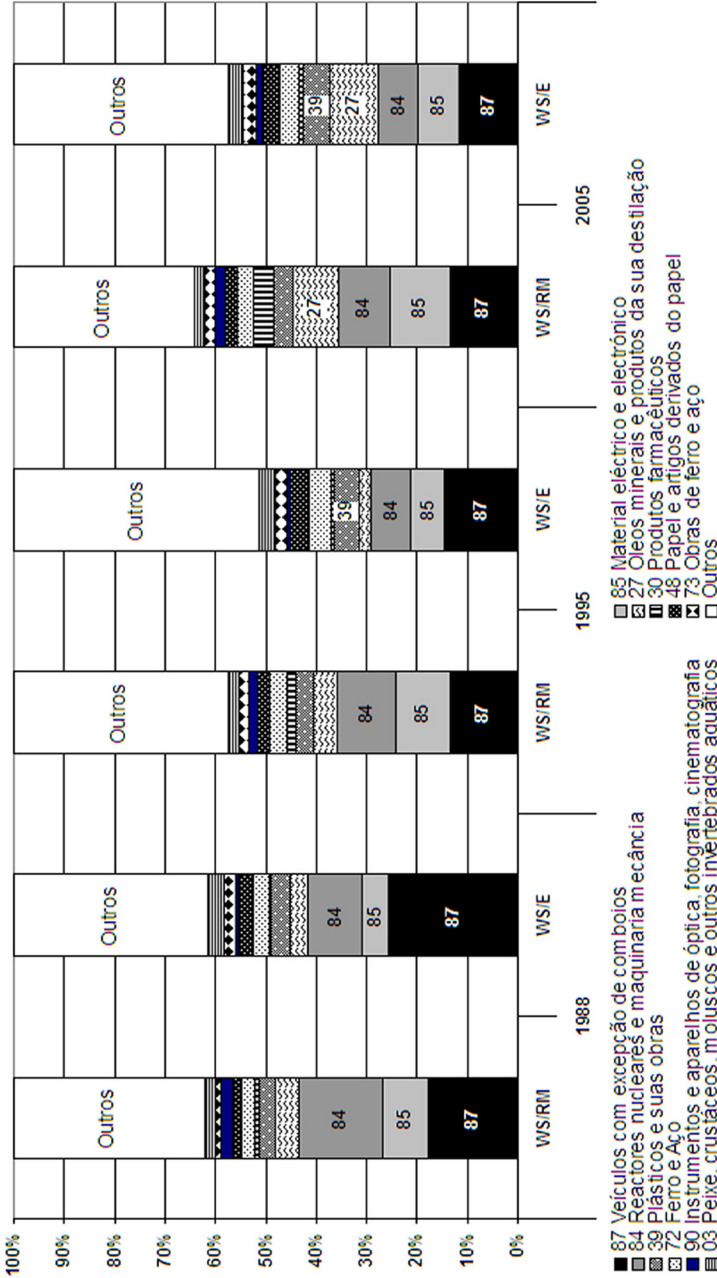
Em suma, pode dizer-se que, globalmente, aumentou a representatividade das importações portuguesas ao resto do mundo nos sectores associados aos

² Ser mais representativo não significa que tenha balança comercial excedentária, mas sim, que é relativamente mais importante na estrutura do comércio e na definição do padrão de especialização da economia portuguesa. Com efeito, há apenas 13 sectores cujas exportações para Espanha, numa análise a 2 dígitos da nomenclatura combinada e para o ano 2005, apresentam excedente comercial. São eles o sector 13 (gomas, resinas e outros extractos vegetais); 17 (açucares e produtos de confeitaria); 24 (tabaco e seus sucedâneos manufacturados); 26 (minérios, escórias e cinzas); 29 (produtos químicos orgânicos); 31 (adubos ou fertilizantes); 44 (madeira, carvão vegetal e obras de madeira); 47 (pastas de madeira e outras matérias fibrosas celulósicas); 56 (cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria); 61 (vestuários e seus acessórios, de malha); 63 (artefactos de matérias têxteis, calçado, chapéus e outros artefactos); 70 (vidro e suas obras); 76 (alumínio e suas obras).

combustíveis minerais, produtos farmacêuticos, polímeros e suas obras, pescas e papel e derivados. Na relação com Espanha, destacaram-se as importações dos sectores associados aos combustíveis minerais, material eléctrico e electrónico, polímeros e suas obras, metalúrgico e papel e suas obras.

Apesar disso, os sectores de veículos automóveis e suas partes (sector 87), material eléctrico e suas partes (sector 85) e instrumentos mecânicos e suas partes (sector 84), representam por si só, mais de 30% das importações e 20% das exportações e, de uma forma geral, as importações provenientes de Espanha são sectorialmente mais diversificadas do que as exportações para aquele país.

Figura 3 - Estrutura sectorial das Importações provenientes de Espanha em 1988, 1995 e 2005



Fonte: elaboração própria a partir de dados da Agencia Estatal de Administración Tributaria

Ws/RM: Peso do sector na estrutura sectorial das Importações provenientes do resto do mundo

Ws/E: Peso do sector na estrutura sectorial das Importações provenientes de Espanha

2. Comércio Intra-ramo: Abordagens Metodológicas

Nos anos 60 e 70, comprovou-se que grande parte do comércio bilateral entre economias desenvolvidas era comércio intra-sectorial, ou seja, os países exportavam e importavam produtos da mesma indústria/sector. Na tentativa de explicar o fenómeno, surgiram diversos argumentos e indicadores de medição da sobreposição do comércio.

O indicador de comércio intra-sectorial (CIR) mais conhecido e mais utilizado, é o indicador de Grubel e Lloyd (1975) que neste texto definimos como GL. Este indicador assume o valor zero quando só há exportações ou importações, caso em que o comércio é totalmente inter-sectorial e assume o valor 1 quando as exportações de um sector são iguais às suas importações, circunstância em que o comércio é totalmente intra-sectorial.

Em meados dos anos 80, uma outra abordagem (Abd-El-Rahman, 1987) rejeitou aquela explicação, argumentando que todo o comércio deve ser considerado como intra-sectorial ou inter-sectorial, consoante o fluxo minoritário exceda ou não 10% do fluxo maioritário. O aspecto mais interessante desta nova abordagem foi retomar o modelo das proporções factoriais na explicação do comércio. Ao permitir distinguir comércio horizontal (diferenciação dos produtos pelos atributos), de comércio vertical, (diferenciação dos produtos pela qualidade relativa), deu uma nova ênfase à explicação da existência de comércio bilateral por força dos factores economias de escala e diferenciação do produto por um lado e divisão qualitativa do trabalho e abundância factorial, por outro. Adicionalmente, permitiu configurar a qualidade relativa das exportações e importações em cada sector, através da análise de um indicador baseado no rácio dos preços relativos.

A abordagem utilizada para o estudo do comércio intra-sectorial por tipologia, baseia-se nesta metodologia e utiliza uma desagregação dos fluxos de comércio a 4 dígitos da nomenclatura combinada (1195 sectores no ano 2005) com dados relativos a 93% do volume de comércio, 96% das exportações e 92% das importações, permitindo abarcar os 444 e 419 sectores mais transaccionados nos anos de 1999 e 2005, respectivamente.

Quando analisamos o comércio luso-espanhol entre 1999 e 2005 à luz da metodologia empregue, sobressaem algumas características peculiares. Não obstante as alterações nas tendências sectoriais evidenciadas por 80% do comércio bilateral, de acordo com os pontos anteriores, verificou-se, naquele período, um aumento do comércio intra-sectorial e uma redução do comércio inter-sectorial, ou seja, Portugal e Espanha estão a comercializar cada vez mais no

mesmo tipo de sectores. Perceber se tal facto tem sido positivo ou negativo no ajustamento da estrutura produtiva e na convergência entre as economias ibéricas, remeteu-nos para a consideração da gama de qualidade dos produtos comercializados e para a competitividade evidenciada em cada sector, uma análise que fizemos com alguma desagregação estatística, que nos permite ter uma visão mais objectiva dos factos.

Com efeito, a simples observação de que houve um aumento do comércio intra-sectorial levar-nos-ia a pensar, por si só, na atenuação dos problemas de ajustamento e competitividade entre as duas economias. Contudo, ampliámos a nossa análise no sentido de considerar também, indícios sobre a melhoria ou deterioração da competitividade da economia portuguesa face à economia espanhola, bem como dos factores de competitividade associados à vantagem comparativa de cada uma das economias.

No período analisado e para uma análise a 4 dígitos da nomenclatura combinada, é possível constatar uma redução do comércio inter-sectorial e um aumento do comércio intra-sectorial. O indicador de Grubel e Lloyd, assumiu em 1999 e 2005, os valores de 0,556 e de 0,692, respectivamente.

Em 93% do volume de comércio bilateral, o CIR (comércio intra-sectorial ou comércio intra-ramo) concentra 72% do volume de comércio (283 sectores) em 1999, um valor que aumenta para 77% (290 sectores) em 2005.

No contexto da repartição sectorial dos sectores associados ao comércio intra-sectorial, sobressai o sector de veículos automóveis e acessórios, máquinas e aparelhos eléctricos e mecânicos, plásticos, papel e cartão, vestuário, ferro fundido, aço e alumínio e suas obras, sector de madeira e mobiliário e sector piscícola.

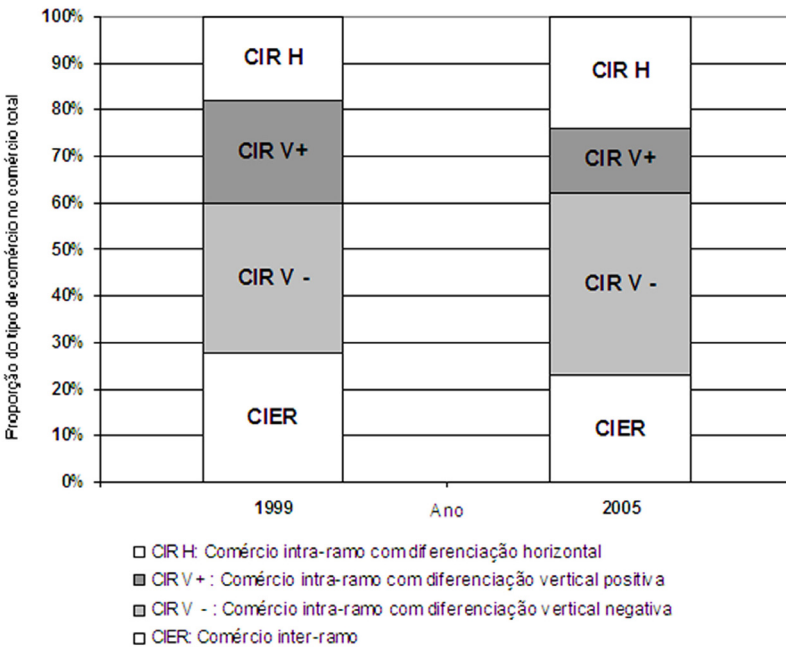
Para o ano de 2005, a análise salienta a existência de comércio intra-sectorial significativo nos mesmos sectores face a 1999, mas onde é particularmente relevante o aumento registado no sector de combustíveis e óleos minerais e no sector metalúrgico. Os sectores do vestuário, piscícola e madeira e suas obras, embora mantenham elevados níveis de comércio inter-sectorial, viram diminuir a sua representatividade na estrutura do comércio bilateral.

Na desagregação do comércio intra-sectorial por tipo (gama qualitativa), é particularmente relevante o aumento do comércio horizontal e vertical com diferenciação negativa (menor qualidade relativa das exportações portuguesas), em 6% e 7% respectivamente e a redução do comércio vertical com diferenciação positiva (maior qualidade relativa das exportações portuguesas) em 8%, bem como a redução do comércio inter-sectorial em 5% (de 161 sectores em 1999 para 129 sectores em 2005).

Quando desagregamos o comércio intra-sectorial por tipologia, concluímos que a grande maioria do comércio intra-sectorial é diferenciado verticalmente e, em particular, pela menor qualidade relativa das exportações, já que o CIR Vertical negativo é o tipo predominante no volume de comércio bilateral com Espanha. Contudo, um menor crescimento desta tipologia de comércio no volume das exportações (por comparação com o volume de importações), revela a possibilidade de um esforço da economia portuguesa por incrementar a competitividade face ao país vizinho.

Observa-se também uma redução do peso do CIR vertical positivo e do comércio inter-sectorial, compensados por aumento do peso do CIR horizontal e do CIR vertical negativo, i.e, daquele onde predominam variedades de menor qualidade relativa.

Figura 4. Tipologia do comércio bilateral em 1999 e 2005 (proporção do volume de comércio)



Fonte: Agencia Estatal de Administración Tributaria, elaboração própria

CIR H: comércio intra-sectorial Horizontal; CIR V+: comércio intra-sectorial Vertical positivo; CIR V-: comércio intra- sectorial Vertical negativo; C Inter-ramo: Comércio inter-sectorial

No entanto, quando se analisa exclusivamente o volume de exportações para Espanha comparativamente com o volume de importações provenientes daquele país, sobressai também um aumento das exportações caracterizadas por maior qualidade relativa – que apesar de não ser suficiente para alterar a estrutura da tipologia do comércio intra-sectorial - poderá indiciar um esforço da economia nacional por incrementar a competitividade face ao parceiro comercial, ou, inversamente, um desinteresse do mercado espanhol por ser competitivo face ao mercado português³.

Curioso é constatar o aumento de 6% no comércio horizontalmente diferenciado, que se traduziu de uma forma muito mais marcada por parte das exportações para Espanha do que das importações provenientes de Espanha, facto que suscita apreensão, na medida em que o comércio horizontal é mais difícil de distinguir do comércio intra-firma (comércio dentro da mesma empresa). Este facto, pode mesmo esconder uma tendência de consolidação de um mercado ibérico, quer em termos comerciais, quer em termos produtivos. Com efeito, o comércio intra-sectorial pode estar associado ao comércio de partes ou componentes de um produto, uma vez que, a fim de minimizar os custos de produção, as multinacionais produzem frequentemente várias partes de um mesmo produto em diferentes países, procurando localizar cada estágio de produção no país com maiores vantagens comparativas na referida fase.

A distinção na qualidade dos produtos trocados permite salientar a posição competitiva de um país. Uma qualidade superior das exportações está geralmente associada a maiores valores das despesas em I&D (Investigação e Desenvolvimento), mais inovação, trabalho qualificado, design do produto e características organizacionais das firmas (vantagem competitiva). Inversamente, uma baixa qualidade das exportações, denuncia um forte peso dos recursos naturais, do trabalho não qualificado e de um fraco nível tecnológico (entre outros) – associados ao conceito de vantagem comparativa.

Os modelos de CIR tradicionais, baseados na diferenciação horizontal, admitiam custos de ajustamento reduzidos, em resposta ao processo de integração económica. Contudo, no caso de prevalecer a diferenciação vertical como prevalece no comércio luso-espanhol, podem ocorrer custos de ajustamento significativos por duas razões. A primeira, deriva da possibilidade do conteúdo factorial das exportações e importações ser diferente - o que suscita custos de ajustamento semelhantes aos que sucedem no caso do tipo de comércio preponderante ser inter-sectorial. A segunda razão, ocorre pelo facto das variedades de menor

3 Esta mesma ideia é corroborada pela comparação do peso relativo dos factores de competitividade na estrutura do comércio bilateral.

qualidade (intensivas em trabalho) e produzidas no país relativamente mais pobre e mais abundante em trabalho não qualificado (Portugal), serem facilmente substituídas por variedades de qualidade relativamente mais elevada (intensivas em capital) produzidas no país mais rico e relativamente mais abundante em capital e/ou trabalho mais qualificado (Espanha), podendo conduzir, em última análise, ao encerramento de empresas e empobrecimento relativo do país mais pobre.

O comércio inter-sectorial, isto é, existência só de exportações ou só de importações, ocorre tendencialmente em produtos do sector agrícola e pecuário, matérias-primas do sector do ferro e aço e alguns sectores de máquinas e aparelhos eléctricos e mecânicos (suas partes e acessórios). Para além disto, passaram a caracterizar-se por comércio inter-sectorial, alguns sectores de curtumes e peles, pasta e papel, cerâmicas e pavimentos, obras de ferro e aço, brinquedos e artigos de diversão e aparelhos médicos.

No Quadro 3, representam-se os sectores que se caracterizam por comércio intra-sectorial com diferenciação horizontal (26% do valor das exportações em 2005), que cresceram quer em número, quer em representatividade. Foi particularmente significativo pelo seu peso no comércio bilateral, o sector 8708 (partes e acessórios dos veículos automóveis), que assumia em 1999 diferenciação vertical positiva e o sector 7210 (produtos laminados de ferro e aço) e 7214 (barras de ferro e aço), estes dois últimos com excedente comercial. Nesta tipologia de comércio, há ainda que destacar, com um peso menos significativo na estrutura de exportações mas posição excedentária da balança comercial, três sectores do têxtil; a saber, o 6203 (fatos, conjuntos, calças e calções de uso masculino), 6302 (roupas de cama, mesa, toucador ou cozinha) e 6207 (camisolas interiores...de uso masculino) que, em 1999 eram todos caracterizados por diferenciação vertical negativa; 3 sectores da madeira e do florestal; a saber, o sector 4410 (painéis de madeira...) que era vertical negativo, 4411 (painéis de fibras de madeira) e 4802 (papel e cartão...para escrita/fins gráficos) que já eram de diferenciação horizontal; um sector dos polímeros, nomeadamente o 3904 (polímeros de cloreto de vinilo...em formas primárias) e um do alumínio (7602) que também mantêm a característica de diferenciação horizontal face a 1999, e um do sector de maquinaria mecânica (8419) que em 1999 se caracterizava por diferenciação vertical negativa. Os restantes sectores que se caracterizam por CIR horizontal em 2005, não apresentam excedente comercial.

Quadro 3. Distribuição do CIR do tipo Horizontal em 2005

NC 4 dígit	DESCRIPTIVO DO SECTOR	%(Xtotal)	%(Mtotal)	SALDO BC	V/C
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	7,2%	5,9%	-277.328	1.271.074
7214	Barras de ferro/aço n/ ligado, forjadas, laminadas, estricadas a quente, etc	2,1%	1,1%	7.803	287.131
303	Peixes congelados excepto os filetes e carne de peixe da pp 0304	0,6%	1,0%	-87.025	170.412
302	Peixes frescos/refrigerados, exc filetes peixe e outra carne peixe da pp 0304	0,9%	0,7%	-28.488	159.492
6203	Fatos, conjuntos, calças e calções, etc., de uso masculino	1,1%	0,6%	3.406	155.308
7308	Construções e suas partes (etc) de ferro fundido, ferro/aço, exc prod pp 9406	0,9%	0,7%	-28.770	154.151
7210	Produtos laminados ferro/aço n/ ligado, larg >=600mm, folheados/chapeados etc	1,4%	0,4%	41.347	148.526
3907	Poliacetais, outros políéteres e resinas epóxicas, em formas primárias	0,6%	0,7%	-46.800	132.924
1905	Produtos de padaria, pastelaria ou da indústria de bolachas e biscoitos	0,5%	0,7%	-50.713	120.479
4802	Papel e cartão, n/ revestidos, tipo usados p/ escrita ou out. fins gráficos, etc	1,1%	0,2%	50.634	106.640
3904	Polímeros de cloreto de vinilo ou out.olefinas halogenadas em formas primárias	1,0%	0,2%	37.151	102.070
3926	Outras obras de plástico e obras de outras matérias das posições 3901 a 3914	0,3%	0,6%	-63.189	101.569
8481	Torneiras, válvulas e dispositivos semelhantes, p/ canalizações, caldeiras etc	0,5%	0,5%	-25.925	100.305
6302	Roupas de cama, mesa, tocador ou cozinha	1,0%	0,1%	55.808	81.513
4810	Papel e cartão revestidos de caulino ou de outras substâncias inorgánicas	0,1%	0,5%	-60.632	77.508
		19,4%	13,9%		3.169.101

Fonte: elaboração própria com base em dados da Agencia Estatal de Administración Tributaria; Unidade: milhares de euros

Notas: VC: volume de comércio; SALDO BC: saldo da balança comercial; %(X total): percentagem no total das Exportações; %(M total): % no total das importações.

Ilustração para os 15 sectores mais significativos no volume de comércio bilateral.

O Quadro 4, ilustra os principais resultados para o ano 2005, relativamente aos sectores caracterizados por CIR vertical positivo i.e., aquele em que as exportações para Espanha revelam qualidade superior às importações, com uma representatividade relativamente modesta, cerca de 9% do valor das exportações.

De uma forma geral, podemos adiantar a ausência de estabilidade nos sectores que apresentam CIR vertical positivo. Em todo o caso, são de destacar dois sectores do sector de material eléctrico e suas partes, a saber, o sector 8527 (aparelhos receptores p/ radiotelefonia/radiotelegrafia/radiodifusão) e 8543 (máquinas e aparelhos c/ função própria...), ambos caracterizados por excedente comercial e os mais representativos deste tipo de CIR na estrutura das exportações. Estes dois sectores já eram também caracterizados por CIR vertical positivo em 1999. Nestas circunstâncias, encontram-se também os sectores 5608 (redes de malhas...em matérias têxteis), 301 (peixes vivos). Também com excedente comercial mas com outro tipo de CIR em 1999, estavam os sectores 6111 (vestuário e seus acessórios de malha, para bebés), 4504 (cortiça aglomerada e suas obras) e 8215 (artefactos de metal) que eram então caracterizados por diferenciação vertical negativa. Da mesma forma, mas caracterizados em 1999 por CIR horizontal, estava o sector 2817 (óxido e peróxido de zinco). Todos os restantes produtos caracterizados por este tipo de CIR, não apresentam uma tendência sectorial definida e caracterizam-se por défice comercial.

Quadro 4. Distribuição do CIR do tipo Vertical positivo, em 2005

NC 4 dig	DESCRITIVO DO SECTOR	%(Xtotal)	%(Mtotal)	SALDO BC	V.C
2711	Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	0,2%	1,0%	-122.387	151.492
307	Moluscos c/ ou s/ concha, vivos, etc; invertibrados aquáticos, etc; farinhas	0,5%	0,6%	-46.804	110.071
3923	Artigos de transporte ou de embalagem, roldas, tampas, cápsulas, de plástico	0,6%	0,5%	-21.864	107.573
8536	Aparelhos p/ interrupção, seccionamento, protecção etc, p/ tensão <=1000 volts	0,2%	0,7%	-73.117	102.601
8527	Aparelhos receptores p/ radiotelegrafia/radiotelegrafia/radiodifusão, etc	1,0%	0,2%	46.067	91.624
2713	Coque e betume de petróleo e outros resíduos dos óleos de petróleo, etc.	0,2%	0,4%	-36.584	69.585
8543	Máquinas/aparelhos c/ função própria, ainda n/ incluídos em pp deste capítulo	0,5%	0,2%	4.146	69.140
306	Crustáceos mesmo s/ casca, vivos, etc; crustáceos c/ casca, cozidos água/vapor	0,3%	0,3%	-18.412	62.651
3824	Aglutinantes preparados para moldes ou para núcleos de fundição; etc	0,4%	0,2%	-31	61.268
8414	Bombas de ar/vácuo, compressores etc; exaustores p/ extracção/reciclagem, etc	0,2%	0,3%	-31.103	54.742
4418	Obras de carpintaria para construções, inc painéis celulares, etc	0,3%	0,2%	-13.021	48.814
8538	Partes destinadas exclusiv/principalmente p/ os aparelhos das pp 8535/36/37	0,1%	0,3%	-27.247	43.904
6810	Obras de cimento, de betão (concreto) ou de pedra artificial, mesmo armadas	0,3%	0,2%	2.656	43.043
8504	Transformadores eléctricos, conversores, bobinas de reactância e auto-indução	0,3%	0,2%	-1.972	40.783
5208	Tecidos de algodão >=85%, com peso <=200g/m2	0,3%	0,2%	-2.337	38.411
		5,4%	5,5%		1.095.702

Fonte: elaboração própria com base em dados da Agencia Estatal de Administración Tributaria; Unidade: milhares de euros

Notas: VC: volume de comércio; SALDO BC: saldo da balança comercial; %(X total): percentagem no total das Exportações; %(M total): % no total das importações.

Ilustração para os 15 sectores mais significativos no volume de comércio bilateral.

É notória a quase ausência de diferenciação positiva em sectores do ramo automóvel e do ramo de ferro, aço, alumínio e suas obras que representam, contudo, uma proporção significativa das exportações para Espanha, sendo uma excepção o sector 7209 (produtos laminados a frio de ferro e aço...), assim como a pouca representatividade desta tipologia nos sectores associados ao têxtil, madeiras e polímeros, onde ocorre vantagem comparativa significativa da economia nacional.

O Quadro 5, reflecte a repartição sectorial do comércio intra ramo vertical que é diferenciado negativamente, i.e., dos sectores em que as importações provenientes de Espanha revelam uma qualidade relativamente superior à das exportações portuguesas para aquele país. Para além desta tipologia ser a mais representativa no comércio bilateral (representa cerca de 37% do valor das exportações), é também a que mais sectores inclui. Nota-se ainda uma maior estabilidade dos sectores que se caracterizam por comércio intra-ramo com diferenciação vertical negativa entre os dois anos. Esta tipologia concentra alguns dos sectores mais transaccionados, nomeadamente sectores da fileira automóvel, de maquinaria mecânica, sectores do ferro e aço, do têxtil, da fileira florestal e dos polímeros.

Um dos sectores que surge mais representativo no CIR Vertical negativo (já o era em 1999), é o 8703 (automóveis de passageiros...), caracterizado também por défice da balança comercial.

Quadro 5. Distribuição do CIR do tipo Vertical negativo, em 2005

NC 4 dig	DESCRIPTIVO DO SECTOR	%(Xtotal)	%(Mtotal)	SALDO BC	V.C
8703	Automóveis de passageiros e outros veículos transporte passageiros, etc	5,3%	4,5%	-221.960	954.828
8471	Máquinas automáticas p/ processamento dados/unidades; leitores magnéticos etc	0,8%	2,3%	-238.411	356.168
2710	Óleos de petróleo ou minerais betuminosos, exc. óleos brutos; preparações, etc	1,0%	1,4%	-115.460	260.130
6204	Fatos saia-casaco, vestidos, saias, calças e calções etc., de uso feminino	1,0%	1,2%	-90.926	232.404
8544	Fios e outros condutores, isolados p/ usos eléctricos; cabos fibras ópticas	1,5%	0,9%	-15.497	218.823
6109	T-shirts e camisolas interiores, de malha	2,1%	0,5%	80.765	210.432
9403	Outros móveis e suas partes	0,8%	1,1%	-91.810	201.095
4818	Papel higiénico, lenços, toalhas de mão, fraldas, artigos p/ uso doméstico, etc	0,6%	1,2%	-112.273	195.773
7601	Alumínio em formas brutas	2,1%	0,3%	100.711	190.973
4011	Pneumáticos novos, de borracha	0,4%	1,2%	-122.946	184.110
7213	Fio-máquina de ferro ou aço não ligado	1,6%	0,3%	72.088	150.226
6110	Camisolas e pulôveres, cardigans, coletes e art. semelhantes, de malha	0,6%	0,7%	-48.183	137.710
401	Leite e nata não concentrados nem adicionados de açúcar ou outros edulcorantes	1,3%	0,2%	60.086	120.261
3004	Medicamentos, em doses ou acondicionados para venda a retalho	0,2%	0,8%	-96.027	119.010
7306	Outros tubos e perfis ocios (soldados, rebitados, agrafados, etc), de ferro/aço	0,8%	0,4%	17	114.881
		20,2%	17,1%		3.646.822

Fonte: elaboração própria com base em dados da Agencia Estatal de Administración Tributaria; Unidade: milhares de euros

Notas: VC: volume de comércio; SALDO BC: saldo da balança comercial; %(X total): percentagem no total das Exportações; %(M total): % no total das importações

Ilustração para os 15 sectores mais significativos no volume de comércio bilateral.

Dos sectores em que a balança comercial é positiva, surgem com particular notoriedade os sectores do ferro, aço e afins, nomeadamente o 7601 (alumínio em formas brutas), 7314 (telas metálicas...), 7310 (reservatórios e barris em ferro), 7306 (outros tubos e perfis ocos), 7217 (fios de ferro ou aço...) e 7213 (fio-máquina de ferro ou aço). Estes dois últimos, eram diferenciados horizontalmente em 1999. Também significativa é a representatividade dos sectores do têxtil, especialmente no vestuário de malha, apesar de uma posição geralmente excedentária em termos de balança comercial. Da mesma forma, o sector da madeira e papel, apesar de um excedente comercial, tendem a caracterizar-se por CIR negativo. É o caso do sector 4804 (papel e cartão...em rolos ou folhas), 4823 (outros papeis...), 4415 (embalagens de madeira...) e 4407 (madeira serrada...). Outros sectores dos recursos naturais com excedente comercial, como os dos mármore e pedras, bem como alguns produtos do sector pecuário e agrícola, com particular destaque para os lacticínios, são igualmente incluídos na categoria de diferenciação vertical negativa em 2005 (a maior parte também o era em 1999).

Principais Conclusões

A balança comercial entre Portugal e Espanha, caracteriza-se por um défice estrutural, desvantajoso para Portugal. No entanto, as exportações de Portugal para Espanha, apresentaram uma maior taxa de crescimento média do que as importações provenientes de Espanha no período 2000-2005.

Portugal é o 3º cliente das exportações espanholas para o resto do mundo (10% das exportações de Espanha para o resto do mundo) e é o 8º fornecedor (3% das importações de Espanha do resto do mundo).

A estrutura sectorial do comércio e o padrão de especialização luso-espanhol são semelhantes, embora com algum peso relativamente maior da economia portuguesa nos sectores têxtil, metalúrgico e automóvel. Registou-se também uma redução da importância do sector de maquinaria eléctrica, pasta e papel, madeira, cortiça e piscícola, na estrutura das exportações portuguesas para Espanha.

A estrutura do comércio bilateral indicia elevados níveis de comércio intra-sectorial. Este tipo de comércio, ocorre essencialmente nos sectores automóvel, de maquinaria eléctrica e mecânica, polímeros, metalúrgico, piscícola e têxtil.

75% do comércio bilateral é intra-sectorial. Revelou-se particularmente significativo o crescimento do comércio intra-sectorial no ramo automóvel, de combustíveis e metalúrgico.

Na estrutura das exportações registou-se uma redução da importância do sector de maquinaria eléctrica, pasta e papel, madeira, cortiça e piscícola, cuja competitividade se baseia essencialmente no factor trabalho e recursos naturais. O sector têxtil constitui uma excepção já que, apesar da perda relativa de representatividade, é dos sectores que apresenta menos problemas de ajustamento da estrutura produtiva.

Do ponto de vista da tipologia do comércio intra-sectorial, o comércio bilateral é essencialmente caracterizado pela diferenciação vertical negativa, que tem vindo a aumentar no volume de comércio total e em particular nas importações. O crescimento do comércio de variedades de menor qualidade relativa é sintomático de uma possível deslocalização da actividade produtiva na península ibérica.

Assistiu-se também a um aumento da representatividade do comércio intra-sectorial com diferenciação horizontal.

A avaliação dos custos de ajustamento associados ao comércio intra-sectorial, indicia um esforço relativamente inglório da economia portuguesa no incremento da competitividade relativa, pois, apesar do aumento do comércio intra-sectorial, a maior parte dos sectores regista uma redução da competitividade, sendo excepção aparente, alguns sectores do sector têxtil, automóvel e químico.

Registou-se igualmente perda de competitividade no sector da pasta e do papel e no sector metalúrgico, apesar da representatividade significativa que assumem na estrutura das exportações portuguesas para Espanha.

Bibliografia

Abd-El-Rahman, (1987). "Hypothèses Concernant le Rôle des Avantages Comparatifs des Pays et des Avantages Spécifiques des Firmes dans l'Explication des Échanges Croisés des Produits Similaires, *Revue d'Économie Politique*, 2.

Abd-El-Rahman, (1991). "Firms Competitive and National Comparative Advantages as joint Determinants of Trade Composition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127(1), p. 83-97.

Brülhart, M. (1994). Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130(3), p. 600-613.

CEPII, (1998). *Compétitivité des Nations*, rapport du CEPII

Grubel, H e Lloyd, P. (1975). "Intra-Industry trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. Macmillan Press, London.

OCDE Economic Studies, (1993). n° 20 Spring 1993.

Tendências de Localização das Empresas de Capital Estrangeiro na década de noventa em Portugal Continental

Eduarda Marques da Costa

Centro de Estudos Geográficos

Resumo

O presente texto constitui uma pequena nota sobre a tendência de evolução de localização das empresas de capital estrangeiro em Portugal, constituindo assim um elemento introdutório a outros estudos mais detalhados, desenvolvidos em torno do Projecto IBERMINT, sobre as empresas espanholas presentes na Área Metropolitana de Lisboa. Neste contexto, o presente texto encontra-se estruturado em duas partes: uma primeira, onde se analisa a evolução dos montantes de emprego associados a empresas com capital estrangeiro e a sua distribuição regional no país, e uma segunda parte, onde se apresenta a distribuição por concelho da AML, do emprego associado a empresas de capital espanhol, tendo por base o levantamento de campo coordenado por Iva Pires no quadro do estudos desenvolvidos no Projecto Ibermint.

Introdução

Este texto surge no seguimento de uma comunicação apresentada no âmbito do Seminário Internacional intitulado "*A Integração dos Mercados Ibéricos: um processo dependente e territorialmente Diferenciado*", realizado no dia 14 de Março de 2008, no Centro de estudos Geográficos. Neste sentido, para além

da análise da evolução do número de trabalhadores e das empresas com capital estrangeiro existentes em Portugal, entre o início da década de noventa e a actualidade, procura-se analisar o seu padrão de distribuição territorial e sectorial, demonstrando-se a conhecida tendência de localização do emprego e destas empresas nas áreas urbanas e, em particular, na Área Metropolitana de Lisboa.

1. Evolução do emprego associado a empresas de capital estrangeiro – uma abordagem territorial entre 1990 e 2002

Em 1990, o número de pessoas ao serviço em empresas de capital estrangeiro era de 198282, valor que aumentou significativamente (para 255431, com uma taxa de variação entre 1990 e 1995, de 28,8%) até 1995. Entre 1995 e 2002, o ritmo de crescimento do emprego atenuou-se, registando-se num período de 7 anos uma variação de 4,3%, atingindo-se um total de 266392 trabalhadores.

A evolução da distribuição regional destes montantes, acompanha a repartição regional da actividade económica (emprego e valor de produção) em geral. Assim, em 1990, as Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto representavam cerca de 80% do emprego nacional associado a empresas de capital estrangeiro, sendo que 58% estavam concentrados nos concelhos da margem norte. Este padrão de concentração vem no seguimento da tendência manifestada nas décadas anteriores, como foi retratado por outros estudos realizados reportados a esse período de análise (Albergaria, H.; Carrière, J.P., 1990, Duarte, 1993; Ferrão e Fonseca, 1989; ICEP, 1995; Marques da Costa, E., 1998).

Contudo, é de assinalar que a evolução sentida de 1990 até 2002, evidencia uma pequena redução da importância das duas Áreas Metropolitanas. Em 2002, representavam cerca de 75% do emprego estrangeiro total (menos 5% que em 1990), números que não significam, no entanto, a existência de uma inversão de tendência.

Quadro 1. Emprego em empresas de capital estrangeiro por região– Evolução 1990-2002

NUT II	Emprego (Nº)			Tx. Variação (%)		Estrutura (%)		
	1990	1995	2002	1990-1995	1995-2002	1990	1995	2002
Norte (excluindo a AMP)	20831	26214	29530	25,84	12,65	10,51	10,26	11,09
AMP	32416	37620	36453	16,05	-3,10	16,35	14,73	13,68
Centro (Incluindo Oeste e Médio Tejo)	12820	25261	26314	97,04	4,17	6,47	9,89	9,88
Lisboa (AML Total)	125383	156855	160016	25,10	2,02	63,23	61,41	60,07
AML Norte	115029	142824	145136	24,16	1,62	58,01	55,91	54,48
AML Sul	10354	14031	14880	35,51	6,05	5,22	5,49	5,59
Alentejo (Incluindo Lezíria Tejo)	4705	5714	10000	21,45	75,01	2,37	2,24	3,75
Algarve	2127	3767	4079	77,10	8,28	1,07	1,47	1,53
Total	198282	255431	266392	28,82	4,29	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

Em 2002, ao nível das NUT II, a Região Norte (excluindo a Área Metropolitana do Porto) região onde ocorre uma forte representação de empresas estrangeiras com vocação exportadora, regista 11,09% do emprego do Continente, a Região Centro não vai além dos 10% e, com uma expressão bastante mais reduzida na ordem dos 1,5% a 3,8%, surgem as Regiões do Algarve e do Alentejo.

Evolução semelhante à do emprego, foi a do número de empresas, cuja distribuição regional e a tendência evolutiva foi igualmente crescente e territorialmente concentrada. Em 2002, nos registos do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, contam-se 2652 empresas com capital estrangeiro, das quais, 1400 se encontram nos concelhos que compõem a NUT III – Grande Lisboa (e que definem a Área Metropolitana Norte), 103 na Península de Setúbal (que corresponde à Área Metropolitana Sul), e 377 na Área Metropolitana do Porto.

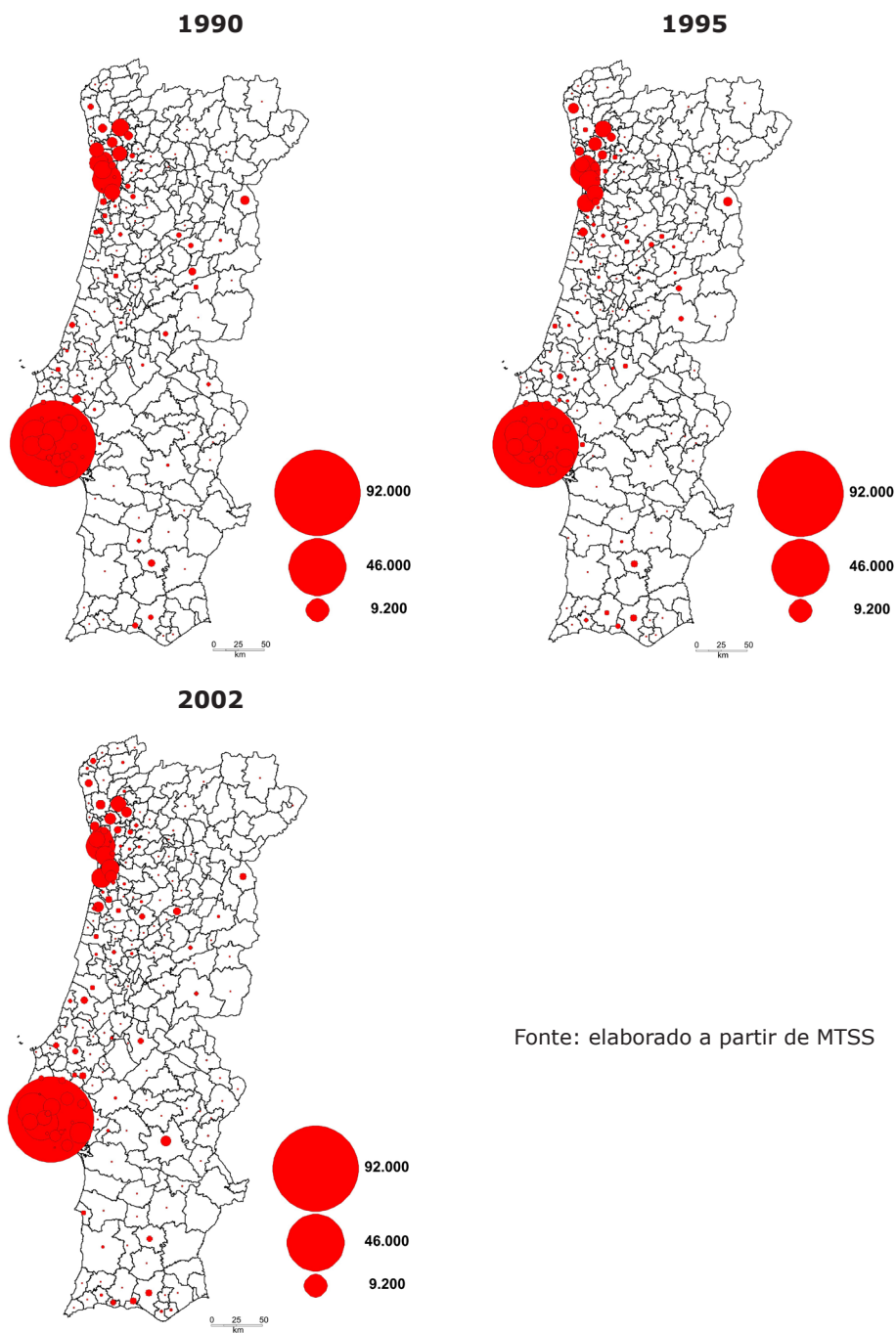
Quadro 2. Empresas de capital estrangeiro por região – Evolução 1990-2002

NUT II	Empresas (Nº)			Tx. Variação (%)		Estrutura (%)		
	1990	1995	2002	1990-1995	1995-2002	1990	1995	2002
Norte (excluindo a AMP)	85	183	248	115,29	35,52	5,44	7,79	9,35
AMP	229	315	377	37,55	19,68	14,66	13,40	14,22
Centro (Incluindo Oeste e Médio Tejo)	120	221	285	84,17	28,96	7,68	9,40	10,75
Lisboa (AML Total)	978	1471	1533	50,41	4,21	62,61	62,60	57,81
AML Norte	924	1367	1430	47,94	4,61	59,15	58,17	53,92
AML Sul	54	104	103	92,59	-0,96	3,46	4,43	3,88
Alentejo (Incluindo Lezíria Tejo)	82	68	105	-17,07	54,41	5,25	2,89	3,96
Algarve	68	92	104	35,29	13,04	4,35	3,91	3,92
Total	1562	2350	2652	50,45	12,85	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

É de notar, contudo, que apesar da tendência crescente do emprego e das empresas no período de 1990 a 2002, existem dois sub-períodos: um de crescimento mais intenso ocorrido entre 1990 e 1995, que vem na sequência da dinâmica de expansão do investimento directo estrangeiro verificado em Portugal após a adesão à CEE, e que foi fortemente consolidada com o impulsionar de grandes projectos de investimento de entre os quais podemos referir o de maior montante financeiro realizado pelo Grupo Ford-Volkswagen em Palmela; e um segundo sub-período, menos dinâmico em termos de emprego e de empresas criadas, que reflecte também a tendência geral de decréscimo do investimento, por muitos autores associada à deslocalização das empresas existentes e ao redireccionamento das novas intenções de investimento para os países recentemente aderentes à União Europeia.

**Figura 1 – Distribuição por concelho do emprego associado a empresas de
capital estrangeiro, 1990, 1995, 2002**



Fonte: elaborado a partir de MTSS

Numa análise mais detalhada das NUT III da Lezíria do Tejo, Oeste e Médio Tejo, territórios que podem ser considerados na área de influência funcional da Área Metropolitana de Lisboa, verificamos que, entre 1990 e 2002, registaram-se apenas ligeiros aumentos do peso do emprego e das empresas estrangeiras. Este padrão parece indiciar que ao nível do investimento estrangeiro, a tendência de desconcentração do emprego e da actividade económica em geral (como os números totais do emprego têm vindo a demonstrar) para fora do limite administrativo da Área Metropolitana de Lisboa não se verificam, confinando muito a internacionalização aos concelhos no seu interior. As figuras reportadas ao emprego por concelho nos três momentos de análise, evidenciam isso mesmo.

Quer isto dizer, que o padrão de localização das empresas de capital estrangeiro e os sectores em que estas se inserem, estão associados a sectores com uma forte concentração metropolitana, como a distribuição, assim como os serviços de apoio à produção (destacando-se aqui a banca, os seguros e o sector imobiliário), situação que se tem mantido ao longo do período em análise.

As tabelas apresentadas mostram igualmente que a Área Metropolitana do Porto registou um decréscimo a partir de 1995.

Quadro 3. Emprego em empresas de capital estrangeiro nos concelhos urbanos e rurais - Evolução 1990 - 2002

	Nº de Pessoas ao serviço			Tx. Variação		Estrutura		
	1990	1995	2002	1990-1995	1995-2002	1990	1995	2002
Concelhos com cidades:								
<10000 hab.	7972	11809	14149	48,13	19,82	4,02	4,62	5,31
10-20000 hab.	4843	12249	16342	152,92	33,41	2,44	4,80	6,13
20-50000 hab.	11928	15545	17704	30,32	13,89	6,02	6,09	6,65
50-100000 hab.	2067	3168	4412	53,27	39,27	1,04	1,24	1,66
>100000 hab.	5137	5873	5054	14,33	-13,95	2,59	2,30	1,90
AML - Total	125383	156855	160016	25,10	2,02	63,23	61,41	60,07
AML Norte	115029	142824	145136	24,16	1,62	58,01	55,91	54,48
AML Sul	10354	14031	14880	35,51	6,05	5,22	5,49	5,59
AMP	32416	37620	36453	16,05	-3,10	16,35	14,73	13,68
Concelhos não urbanos	8536	12312	12262	44,24	-0,41	4,30	4,82	4,60
Total	198282	255431	266392	28,82	4,29	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

Tendências de Localização das Empresas de Capital Estrangeiro em Portugal na Década de Noventa

Considerando uma segunda perspectiva, que permite introduzir a dimensão urbana¹, verificamos que, para além das AM's, são os concelhos onde existem cidades que se encontram no escalão compreendido entre os 10 e os 20000 habitantes e entre os 20 e os 50000 habitantes (cidades médias), que se concentram um maior número de empregos em empresas de capital estrangeiro (cerca de 12%). Os concelhos considerados rurais², representam apenas cerca de 4%.

Quadro 4. Empresas de capital estrangeiro nos concelhos urbanos e rurais - Evolução 1990 - 2002

	Nº de Empresas serviço			Tx. Variação		Estrutura		
	1990	1995	2002	1990-1995	1995-2002	1990	1995	2002
Concelhos com cidades:								
<10000 hab.	82	107	144	30,49	34,58	5,25	4,55	5,43
10-20000 hab.	69	115	162	66,67	40,87	4,42	4,89	6,11
20-50000 hab.	87	133	155	52,87	16,54	5,57	5,66	5,84
50-100000 hab.	12	30	37	150,00	23,33	0,77	1,28	1,40
>100000 hab.	1	31	39	3000,00	25,81	0,06	1,32	1,47
AML - Total	978	1471	1533	50,41	4,21	62,61	62,60	57,81
AML Norte	924	1367	1430	47,94	4,61	59,15	58,17	53,92
AML Sul	54	104	103	92,59	-0,96	3,46	4,43	3,88
AMP	229	315	377	37,55	19,68	14,66	13,40	14,22
Concelhos não urbanos	104	148	205	42,31	38,51	6,66	6,30	7,73
Total	1562	2350	2652	50,45	12,85	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

A distribuição regional expressa também uma associação entre os níveis de especialização sectorial (a terceira dimensão de análise aqui introduzida) e a estrutura produtiva regional. Assim, em 1990, o sector primário apresentava maior expressão no Alentejo e a indústria transformadora era dominante nas Regiões Norte e Centro (98% e 90% do emprego estrangeiro em cada uma destas regiões).

1 Para além das Áreas Metropolitanas foram considerados os concelhos urbanos e os concelhos rurais, sendo que são concelhos urbanos, todos aqueles onde existe uma aglomeração com o estatuto de cidade. Nesse sentido, os concelhos foram classificados/agrupados segundo a dimensão das cidades neles incluídas (ver Anexo 1, onde se identifica a rede de cidades em Portugal Continental em 2001, apresentando-se uma classificação centrada em escalões dimensão das aglomerações).

2 Foram considerados concelhos rurais, todos os concelhos onde não se localiza nenhuma cidade e que não estão incluídos nas duas Áreas Metropolitanas.

No caso da indústria para além destas duas regiões, existiam outras duas, a Área Metropolitana do Porto e a margem sul da Área Metropolitana de Lisboa, que apresentavam grande expressividade do emprego estrangeiro ligado aos sectores industriais (79,7% e 89,8%, respectivamente, do emprego estrangeiro destas duas unidades territoriais).

Quadro 5. Emprego em empresas de capital estrangeiro, segundo o ramo de actividade, 1990

NUT II	Pri- mário	Ind. Transformadora	C. Civil e Obras Públicas	Comér- cio Grosso	Comér- cio Retalho	Hotelaria e Restau- ração	Serviços	Total
Norte (excluindo a AMP)	1,26	97,72	0,09	0,75	0,13	0,00	0,04	100,00
AMP	0,87	79,69	2,15	5,66	7,73	0,00	3,90	100,00
Centro	6,67	90,24	0,44	1,58	0,08	0,00	0,99	100,00
Lisboa (AML total)	0,64	50,86	4,20	16,19	5,55	2,86	19,71	100,00
AML Norte	0,63	47,35	4,28	17,31	6,03	3,00	21,41	100,00
AML Sul	0,81	89,79	3,28	3,75	0,24	1,33	0,79	100,00
Alentejo	32,82	65,95	0,32	0,85	0,00	0,06	0,00	100,00
Algarve	4,76	7,81	1,05	0,62	0,10	78,47	7,19	100,00
Total	1,94	62,94	3,06	11,37	4,79	2,64	13,25	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

Volvidos doze anos, em 2002, a análise da estrutura sectorial por regiões, mostra algumas alterações, sendo as mais evidentes:

- uma perda de importância do sector primário, mais acentuado no caso do Alentejo, em detrimento da indústria transformadora que foi ganhando alguma importância;
- o declínio do emprego associado ao sector industrial, sendo que em termos regionais é de realçar que a AMP igualmente reduziu a sua vocação industrial, tendo os serviços passado a representar cerca de 50% do emprego total desta unidade territorial;
- o reforço dos serviços, destacando-se aqui, para além da AML, a região do Algarve.

Tendências de Localização das Empresas de Capital Estrangeiro em Portugal na Década de Noventa

Estas tendências reflectem o processo de reestruturação económica nacional, que durante a década de noventa se caracterizou fundamentalmente pela afirmação dos serviços, nomeadamente dos serviços financeiros, e dos sectores do comércio e distribuição, que registaram também grandes acréscimos em termos de emprego e de produto, sendo estes sectores onde o capital estrangeiro teve uma forte penetração.

Quadro 6. Emprego em empresas de capital estrangeiro, segundo o ramo de actividade, 2002

NUT II	Pri- mário	Ind. Transfor- madora	C. Civil e Obras Públicas	Comér- cio Grosso	Comér- cio Retalho	Hotelaria e Restau- ração	Serviços	Total
Norte (excluindo a AMP)	0,78	92,32	0,46	1,32	0,85	0,05	4,23	100,00
AMP	0,15	35,70	1,44	8,52	4,07	1,98	48,15	100,00
Centro	1,14	90,63	0,40	1,80	1,76	0,94	3,33	100,00
Lisboa (AML total)	0,32	33,39	3,27	10,71	13,01	5,48	33,81	100,00
AML Norte	0,29	27,92	3,56	11,50	14,19	6,02	36,51	100,00
AML Sul	0,58	86,73	0,51	2,98	1,51	0,17	7,51	100,00
Alentejo	21,41	64,96	0,62	2,45	0,26	0,00	10,30	100,00
Algarve	2,53	9,28	4,30	1,15	5,53	63,21	14,00	100,00
Total	1,25	46,71	2,34	8,03	8,74	4,63	28,30	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

Para além das dimensões regional, urbana e sectorial, podemos introduzir uma quarta dimensão à análise do perfil de emprego associado a empresas de capital estrangeiro. Esta quarta dimensão, procura medir o grau de intensidade tecnológico das empresas instaladas e, conseqüentemente, do emprego gerado em torno destas empresas.

Para tal, considerou-se como ponto de partida a classificação conjunta da OCDE/Eurostat (2005 e 2006) onde se agrupam os vários ramos da actividade industrial e de serviços segundo o grau de intensidade tecnológica. Recorrendo à metodologia desenvolvida por Marques da Costa e Agostinho, em 2006, onde foi

aplicada a referida classificação da OCDE/Eurostat à Classificação das Actividades Económicas Portuguesa³, e adaptando-a ao presente trabalho⁴, podemos identificar a importância do emprego estrangeiro associado aos ramos com níveis de intensidade tecnológica e de conhecimento mais elevados nas várias regiões do país.

Neste contexto, analisando a distribuição do emprego pelas cidades e metrópoles em 2002, verificamos que a Área Metropolitana de Lisboa se destaca claramente da do Porto e das restantes cidades do país, pela concentração de emprego estrangeiros nos sectores da indústria de alta tecnologia, onde se incluem ramos como os produtos farmacêuticos, máquinas e equipamento para o tratamento automático da informação, equipamento e aparelhos de rádio, tv e comunicação e a fabricação de aeronaves. Na AML Norte localizam-se cerca de 39% do emprego do país em sectores industriais de alta tecnologia e na AML Sul, 21,6%. Igualmente bem representados em termos de emprego associado a capital estrangeiro, encontram-se os ramos industriais de média-alta tecnologia, contando-se aqui a fabricação de produtos químicos, máquinas e equipamento, incluindo equipamento eléctrico, veículos automóveis e outro material de transporte, que na AML representam 45,1% do emprego em empresas de capital estrangeiro na indústria de média-alta tecnologia.

Este padrão é ainda reforçado se olharmos para a distribuição do emprego estrangeiro nos serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia (73,85% do total nacional, sendo que 72, 5% está na AML Norte), que incluem actividades relacionadas com os sectores das comunicações, informática e investigação

3 A Classificação avançada conjunta da OECD/Eurostat, publicada por Eurostat (2005) e Eurostat (2006) para definir o sector tecnológico, estrutura-se da seguinte forma:

1. Indústria Transformadora divide-se em:

- a) Indústria de Alta Tecnologia - inclui a NACE Rev. 1.1: 244; 30; 32; 33; 353;
- b) Indústria de Média-Alta Tecnologia - inclui a NACE Rev. 1.1: 24 (excepto 244); 29; 31; 34; 35 (excepto 353 e 351);
- c) Indústria de Média-Baixa Tecnologia - inclui a NACE Rev. 1.1: 23; 25; 26; 27; 28; 351;
- d) Indústria de Baixa Tecnologia - inclui a NACE Rev. 1.1: 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 36; 37.

2. Serviços dividem-se em:

- a) Serviços Intensivos em Conhecimento e Alta Tecnologia - inclui a NACE Rev. 1.1: 64; 72; 73;
- b) Serviços Intensivos em Conhecimento - inclui a NACE Rev. 1.1: 61; 62; 65; 66; 67; 70; 71; 74; 80; 85; 92;
- c) Serviços Pouco Intensivos em Conhecimento - inclui a NACE Rev. 1.1: 50; 51; 52; 55; 60; 63; 75; 90; 91; 93; 95; 99.

4 Foram igualmente considerados o sector Primário, a Construção Civil e Obras Públicas e a Electricidade, Gás e Água, sectores não considerados pela OCDE/Eurostat, no sentido de obter o total do emprego em todos os sectores, de forma a poder calcular o peso real dos sectores classificados como intensivos em tecnologia e conhecimento nesse mesmo total do emprego.

e desenvolvimento, assim como os serviços intensivos em conhecimento (uma segunda categoria menos “qualificada” que a anterior), mas onde se incluem actividades igualmente exigentes em termos de formação e qualificação da mão-de-obra, e que encontram na metrópole capital, melhor capacidade de resposta. São os casos das actividades associados aos ramos dos transportes, nomeadamente os transportes aéreos, os serviços financeiros e actividades de intermediação financeira que na AML representam 72% (sendo que 71,7% estão na AML Norte) do emprego nacional dos serviços intensivos em conhecimento, tendo sido os transportes e os serviços financeiros, exactamente alguns dos sectores onde se tem reforçado o capital espanhol.

Mas a importância da AML não se esgota na concentração dos sectores com maior grau de intensidade tecnológica e de conhecimento, mas estende-se ao sector da construção civil e obras públicas (não considerado na classificação conjunta da OCDE/Eurostat mas que poderemos aqui enquadrar como sendo de produção de baixo nível tecnológico), e ainda os serviços pouco intensivos em conhecimento onde se incluem as actividades ligadas ao comércio por grosso, a retalho, hotelaria e restauração e, de uma forma genérica, outros serviços pessoais. A AML concentra também 77,8% do emprego nacional neste grupo de serviços, sendo que a AML Norte, mais uma vez, é a grande empregadora com 76%.

Quadro 7. Estrutura do emprego em empresas de capital estrangeiro nos concelhos urbanos e rurais, segundo os níveis de intensidade tecnológica, 2002

	Primário	Indústria				Construção, Elec., Gás e Água	Serviços			Total	
		Alta Tecnologia	Média-Alta Tecnologia	Média-Baixa Tecnologia	Baixa Tecnologia		Intensivos em Conh ^o e Alta Tecnologia	Intensivos em Conh ^o	Pouco Intensivos em Conh ^o	%	N ^o
Concelhos com cidades											
<10000 hab.	28,72	0,06	7,38	10,39	15,3	0,54	0,26	1,3	1,94	5,25	14148
10-20000 hab.	4,07	6,07	18,31	8,77	5,97	1,85	0,03	1,46	3,74	6,07	16342
20-50000 hab.	6,59	17,94	8,64	15,57	17,47	0,74	0,06	0,37	1,01	6,58	17704
50-100000 hab.	0,03	0	3,7	12,9	1,13	0,23	0,07	0,02	0,55	1,64	4412
>100000 hab.	0	13,91	1	0,29	4,41	0	0,21	0,17	0,2	1,88	5054
AML Total	15,21	59,94	45,11	27,97	26,03	93,39	73,85	71,94	77,84	59,43	160016
AML Norte	12,62	38,36	30,5	12,54	24,74	92,88	72,54	71,07	76,06	53,9	145136
AML Sul	2,58	21,58	14,61	15,43	1,29	0,51	1,31	0,87	1,77	5,53	14880
AMP	1,6	1,52	12,7	11,49	13,34	2,11	25,53	22,97	11,31	13,54	36453
Concelhos Rurais	43,78	0,56	3,16	12,63	16,36	1,14	0	1,77	3,42	5,62	15119
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	269248

Fonte: elaborado a partir do MTSS

A leitura dada pela análise da distribuição nacional do emprego dos diferentes grupos de intensidade tecnológica é clara sobre o fenómeno de concentração na AML, mas importa complementá-la com a leitura da estrutura do emprego nas cidades e áreas metropolitanas. Assim, e atendendo às duas tabelas seguintes, podemos destacar que o emprego associado aos serviços intensivos em conhecimento prestados por empresas de capital estrangeiro já representa 37,8% do emprego estrangeiro na AMP e os serviços intensivos em conhecimento e alta tecnologia são 5% do emprego estrangeiro da AMP valor é superior à média nacional (2,7%). É ainda de realçar que este tipo de serviços nunca atingem grande representatividade na estrutura do emprego das pequenas e médias cidades.

Quadro 8. Distribuição do emprego em empresas de capital estrangeiro, segundo os níveis de intensidade tecnológica nos concelhos urbanos e rurais do Continente, em 2002

	Primário	Indústria				Construção, Elec., Gás e Água	Serviços			Total
		Alta Tecnologia	Média-Alta Tecnologia	Média-Baixa Tecnologia	Baixa Tecnologia		Intensivos em Conhecimento e Alta Tecnologia	Intensivos em Conhecimento	Pouco Intensivos em Conhecimento	
Concelhos com cidades										
<10000 hab.	6,83	0,07	21,72	11,32	44,65	0,57	0,13	5,50	9,20	100,00
10-20000 hab.	0,84	6,73	46,64	8,27	15,07	1,70	0,01	5,37	15,38	100,00
20-50000 hab.	1,25	18,38	20,32	13,55	40,75	0,63	0,02	1,27	3,83	100,00
50-100000 hab.	0,02	0,00	34,90	45,04	10,56	0,77	0,11	0,25	8,34	100,00
>100000 hab.	0,00	49,92	8,23	0,89	36,03	0,00	0,30	2,04	2,59	100,00
AML Total	0,32	6,79	11,73	2,69	6,72	8,73	3,35	27,00	32,66	100,00
AML Norte	0,29	4,79	8,75	1,33	7,04	9,57	3,63	29,41	35,19	100,00
AML Sul	0,58	26,30	40,87	15,98	3,58	0,52	0,64	3,53	8,00	100,00
AMP	0,15	0,76	14,51	4,86	15,10	0,86	5,09	37,84	20,83	100,00
Concelhos Rurais	9,75	0,67	8,70	12,87	44,68	1,12	0,00	7,04	15,17	100,00
Total (%)	1,25	6,74	15,46	5,72	15,33	5,55	2,70	22,31	24,94	100,00
Total Continente	3367	18134	41628	15409	41288	14955	7266	60064	67137	269248

Fonte: elaborado a partir do MTSS

A tabela 9, ao comparar as estruturas do emprego associado a empresas de capital estrangeiro com a estrutura do emprego total nas duas áreas metropolitanas (tendo como referência o território continental) mostra o contributo que as empresas de capital estrangeiro têm para os sectores de produção e de serviços mais intensivos em tecnologia e conhecimento.

Por outro lado, ao analisarmos a estrutura do capital destas empresas, verificamos que entre 1990 e 2002 se reforçou o peso das empresas com mais de 90% de capital estrangeiro, sendo que, muitas destas empresas, estão efectivamente ligadas aos sectores tecnologicamente mais avançados.

Quadro 9. Comparação entre a estrutura do emprego total e o emprego em empresas de capital estrangeiro segundo os níveis de intensidade tecnológica nas AM's, 2002

	Pri mário	Indústria				Construção, Elec., Gás e Água	Serviços			Total
		Alta Tecnologia	Média-Alta Tecnologia	Média-Baixa Tecnologia	Baixa Tecnologia		Intensivos em Conhº e Alta Tecnologia	Intensivos em Conhº	Pouco Intensivos em Conhº	
AML Norte										
total	0,45	0,50	3,22	2,37	5,63	9,62	4,16	35,07	38,98	100,00
Associado ao IDE	0,29	4,79	8,75	1,33	7,04	9,57	3,63	29,41	35,19	100,00
AML Sul										
Total	2,11	1,69	7,61	4,91	6,51	14,24	1,06	23,40	38,47	100,00
Associado ao IDE	0,58	26,30	40,87	15,98	3,58	0,52	0,64	3,53	8,00	100,00
AML Total										
Total	0,74	0,71	3,99	2,81	5,79	10,43	3,62	33,02	38,89	100,00
Associado ao IDE	0,15	0,76	14,51	4,86	15,10	0,86	5,09	37,84	20,83	100,00
AMP										
Total	0,55	0,69	5,26	5,16	15,02	10,14	1,97	24,02	37,19	100,00
Associado ao IDE	0,15	0,76	14,51	4,86	15,10	0,86	5,09	37,84	20,83	100,00
CONTINENTE										
Total	2,35	0,59	4,27	5,73	16,08	13,24	1,89	21,30	34,55	100,00
Associado ao IDE	1,25	6,74	15,46	5,72	15,33	5,55	2,70	22,31	24,94	100,00

Fonte: elaborado a partir do MTSS

2. As empresas de capital espanhol na AML

Não havendo informação estatística disponível sobre o emprego e as empresas de capital estrangeiro segundo a origem ou origens do capital, inclui-se nesta análise a informação disponibilizada pelo levantamento de campo às empresas de capital espanhol efectuado no âmbito do Projecto IBERMINT.

Neste contexto, encontramos na Área Metropolitana de Lisboa, 230 empresas com capital espanhol que registam 41396 trabalhadores, que representam respectivamente, 16,1% da empresas e 25,8% do emprego associado a empresas de capital estrangeiro existentes na AML.

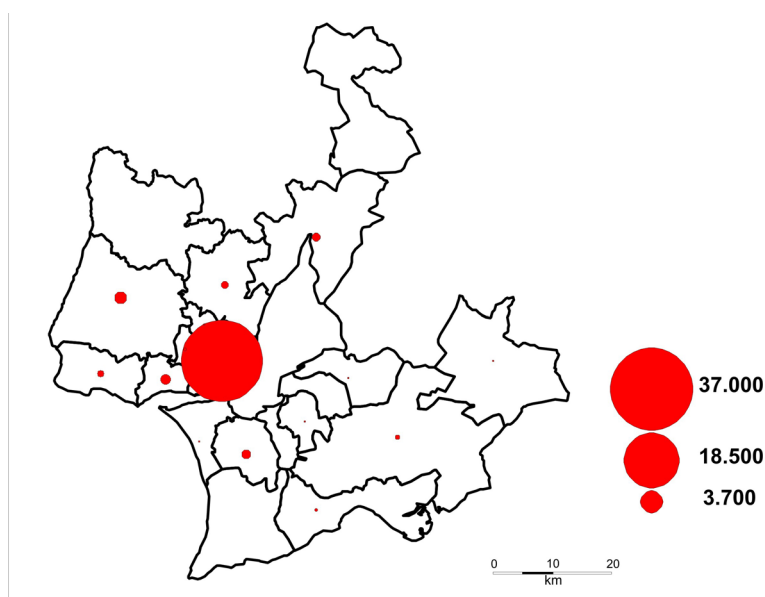
**Quadro 10 . Emprego e empresas de Capital espanhol na AML – Importância
no total do emprego e das empresas de capital estrangeiro, 2002**

AML	Estrangeiras	Espanholas	% Espanholas/ Estrangeiras
Pessoas ao serviço	160290	41396	25,83
Empresas	1433	230	16,05

Fonte: MTSS

Uma análise mais fina pelos concelhos que compõem a AML, mostra a importância da presença espanhola em Lisboa (cerca de 40% do emprego estrangeiro), o que se prende com a concentração dos sectores financeiro e imobiliário (cerca de 47% do total do emprego espanhol presente na cidade de Lisboa), mas também no domínio dos transportes e comunicações (cerca de 20% do emprego espanhol em Lisboa). Embora com quantitativos inferiores mas com uma representatividade a assinalar, estão os concelhos da Moita e Montijo, onde o emprego em empresas espanholas ultrapassa os 40% do emprego gerado por capital estrangeiro. Contudo, Sintra, Cascais, Oeiras e Seixal são, para além de Lisboa e por esta ordem, os concelhos onde o emprego em empresas de capital espanhol é mais importante.

**Figura 2 – Emprego em empresas com capital espanhol nos concelhos da
AML, 2007**



Fonte: Levantamento de campo das empresas de capital espanhol efectuado no âmbito do
Projecto IBERMINT

Quadro 11. Peso do emprego associado a empresas de capital espanhol no total das empresas de capital estrangeiro, nos vários concelhos da AML, 2002 (%)

Localização	Concelho	%
AML Norte	Amadora	2,91
	Azambuja	0,00
	Cascais	8,88
	Lisboa	39,64
	Loures	10,34
	Mafra	0,00
	Odivelas	4,58
	Oeiras	4,60
	Sintra	7,62
	Vila Franca de Xira	17,77
AML Norte Total		27,56
AML Sul	Alcochete	1,04
	Almada	4,47
	Barreiro	0,00
	Moita	45,45
	Montijo	44,00
	Palmela	2,79
	Seixal	27,38
	Sesimbra	0,00
	Setúbal	4,13
AML Sul		7,72
Total		25,83

Fonte: elaborado a partir do MTSS

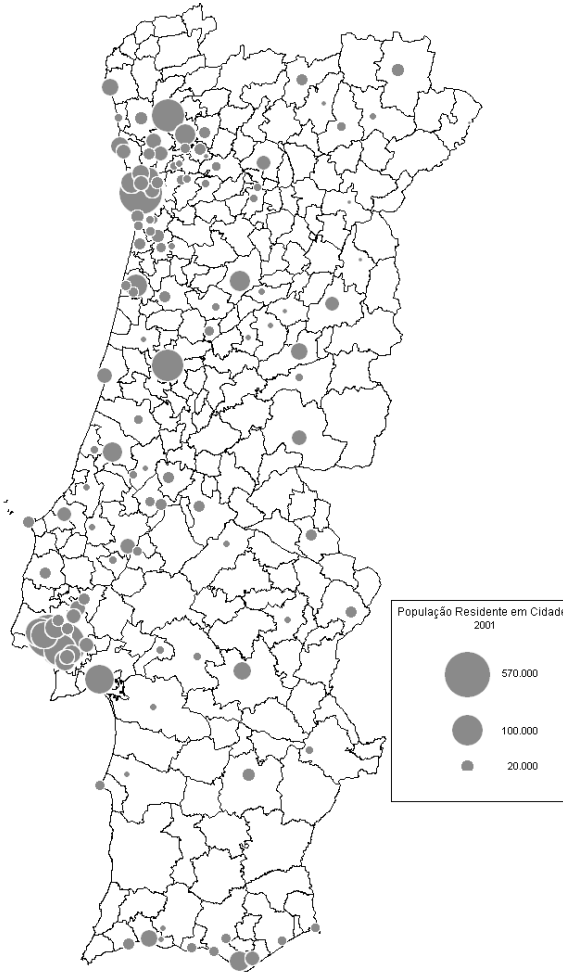
Para finalizar uma nota conclusiva. Apesar da importância do capital estrangeiro nas AM`s assiste-se a um crescimento da sua presença nas pequenas e médias cidades. Refira-se por exemplo o reforço da presença de capital espanhol no Alentejo (nomeadamente no Espaço Alqueva) nos domínios do turismo, agricultura/agro - industria e energia, não descurando a manutenção/reforço da presença de capital espanhol na AML nos sectores do comércio e serviços, sendo que uma parte destes correspondem já a sectores intensivos em tecnologia e conhecimento.

Bibliografia:

- Albergaria, H.; Carrère, J.P. (1990). Investissements étrangers et dynamique littoral-intérieur, *Revue d'Économie Regionale et Urbaine*, nº 4, pp. 489-501
- Duarte, G. (1993). Investimento Estrangeiro Imobiliário na Área Metropolitana de Lisboa, Faculdade de Letras de Lisboa, Lisboa, 349 páginas
- EUROSTAT (2005). Statistics in focus. SCIENCE AND TECHNOLOGY, by August GÖTZFRIED, 9/2005, Eurostat - European Communities, ISSN 1609-5995, Catalogue number: KS-NS-05-009-EN-N
- EUROSTAT (2006). "High Tech Industries and Knowledge Based Services", Statistics in Focus, Science and Technology; European Communities;
- Ferrão, J.; Fonseca, L. (1989). "Investimento estrangeiro e desenvolvimento regional: o caso do investimento espanhol em Portugal", *Finisterra*, XXIV, 48, pp. 251-278
- ICEP (1995). O impacte do investimento directo estrangeiro em Portugal entre 1986 e 1994, ICEP, Lisboa, 36 páginas Marques da Costa, E; Marques da Costa, N. (2003) – "Acessibilidades e configuração de bacias de emprego no território nacional", *Actas do X Encontro da APDR*, Évora, 26 a 28 de Junho .
- Marques da Costa, E. ; Agostinho R. ; (2006). "Parques de Ciência e Tecnologia - O caso do Taguspark", *Desenvolvimento Local – Estudos de Caso*, E. Costa (coord.), ed. Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, ISBN : 9 7 8 - 9 8 9 - 9 5 5 2 1 - 1 - 1 , h t t p : / / w w w . f l . u l . p t / d e p _ g e o / e A T L A S D O E / D o c u m e n t o 5 . p d f /
- Marques da Costa, E. (1998). "Geography of foreign direct investment in Portugal", *Effects of the European Integration Process on the Spatial Economic Development In Portugal*, Eds. J. GASPAR, E. KULKE, L. SCHATZL, *Estudos para o Planeamento Regional e Urbano*, Nº 46, Centro de Estudos Geográficos, Lisboa, pp. 39-64, ISBN – 972-636-118-4

Anexo 1

Cidades, população residente - 2001



Portugal Fonte: INE (2002), Atlas das Cidades de Portugal

Anexo 2

Tabela de equivalência entre a CAE Rev. 2.1. Portuguesa e a NACE REV 1.1

Sector	Nível de intensidade tecnológica	CAE Rev 2.1/NACE Rev 1.1	Designação
Produção	Alta Tecnologia	244	FABRICAÇÃO DE PRODUTOS FARMACEUTICOS
		30	FABRICAÇÃO DE MAQUINAS DE ESCRITORIO E DE EQUIPAMENTO PARA O TRATAMENTO AUTOMATICO DA INFORMACÃO
		32	FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTO E DE APARELHOS DE RADIO, TELEVISÃO E COMUNICAÇÃO
		33	FABRICAÇÃO DE APARELHOS E INSTRUMENTOS MÉDICO-CIRURGICOS, ORTOPÉDICOS, DE PRECISÃO, DE OPTICA E DE RELOJOARIA
		353	FABRICAÇÃO DE AERONAVES E DE VEICULOS ESPACIAIS
	Média - Alta Tecnologia	24 (excepto 244)	FABRICAÇÃO DE PRODUTOS QUIMICOS
		29	FABRICAÇÃO DE MAQUINAS E DE EQUIPAMENTOS, N.E.
		31	FABRICAÇÃO DE MAQUINAS E APARELHOS ELÉCTRICOS, N.E.
		34	FABRICAÇÃO DE VEICULOS AUTOMOVEIS, REBOQUES E SEMI-REBOQUES
	Média - Baixa	35 (excepto 353 e 351)	FABRICAÇÃO DE OUTRO MATERIAL DE TRANSPORTE
		23	FABRICAÇÃO DE COQUE, PRODUTOS PETROLIFEROS REFINADOS E TRATAMENTO DE COMBUSTIVEL NUCLEAR
		25	FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE BORRACHA E DE MATÉRIAS PLASTICAS
		26	FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS MINERAIS NÃO METALICOS
		27	INDUSTRIAS METALURGICAS DE BASE
		28	FABRICAÇÃO DE PRODUTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINAS E EQUIPAMENTO
	Baixa	351	CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL
		15	INDUSTRIAS ALIMENTARES E DAS BEBIDAS
		16	INDUSTRIA DO TABACO
		17	FABRICAÇÃO DE TEXTEIS
		18	INDUSTRIA DO VESTUARIO; PREPARAÇÃO, TINGIMENTO E FABRICAÇÃO DE ARTIGOS E PELES COM PELO
		19	CURTIMENTA E ACABAMENTO DE PELES SEM PELO; FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE VIAGEM, MARROQUINARIA, ARTIGOS DE CORRÊIRO, SELEIRO E CALÇADO
		20	INDUSTRIAS DA MADEIRA E DA CORTIÇA E SUAS OBRAS, EXCEPTO MOBILIARIO; FABRICAÇÃO DE OBRAS DE CESTARIA E DE ESPARTARIA
		21	FABRICAÇÃO DE PASTA, DE PAPEL E CARTÃO E SEUS ARTIGOS
		22	EDIÇÃO, IMPRESSAO E REPRODUÇÃO DE SUPORTES DE INFORMACÃO GRAVADOS
		36	FABRICAÇÃO DE MOBILIARIO; OUTRAS INDUSTRIAS TRANSFORMADORAS, N.E.
		37	RECICLAGEM

Fonte: elaborado a partir de EUROSTAT (2005), EUROSTAT (2006) e INE (1993) in MARQUES DA COSTA, E. ; AGOSTINHO, R.; (2006)

Anexo 2**Anexo 2 (Continuação)****Tabela de equivalência entre a CAE Rev. 2.1. Portuguesa e a NACE REV 1.1**

Sector	Nível de intensidade tecnológica	CAE Rev 2.1/NACE Rev 1.1	Designação
Serviços	Serviços Intensivos em Conhecimento e Alta Tecnologia	64	CORREIOS E TELECOMUNICAÇÕES
		72	ACTIVIDADES INFORMATICAS E CONEXAS
		73	INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO
	Serviços Intensivos em Conhecimento	61	TRANSPORTES POR AGUA
		62	TRANSPORTES AEREOS
		65	INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA, EXCEPTO SEGUROS E FUNDOS DE PENSÕES
		66	SEGUROS, FUNDOS DE PENSÕES E DE OUTRAS ACTIVIDADES COMPLEMENTARES DE SEGURANÇA SOCIAL
		67	ACTIVIDADES AUXILIARES DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA
		70	ACTIVIDADES IMOBILIARIAS
		71	ALUGUER DE MAQUINAS E DE EQUIPAMENTOS SEM PESSOAL E DE BENS PESSOAIS E DOMÉSTICOS
		74	OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS PRESTADOS PRINCIPALMENTE AS EMPRESAS
		80	EDUCAÇÃO
		85	SAUDE E ACÇÃO SOCIAL
		92	ACTIVIDADES RECREATIVAS, CULTURAIS E DESPORTIVAS
		Serviços Pouco Intensivos em Conhecimento	50
	51		COMÉRCIO POR GROSSO E AGENTES DO COMÉRCIO, EXCEPTO DE VEICULOS AUTOMOVEIS E DE MOTOCICLOS
	52		COMÉRCIO A RETALHO (EXCEPTO DE VEICULOS AUTOMOVEIS, MOTOCICLOS E COMBUSTIVEIS PARA VEICULOS); REPARAÇÃO DE BENS PESSOAIS E DOMÉSTICOS
	55		ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO (RESTAURANTES E SIMILARES)
	60		TRANSPORTES TERRESTRES; TRANSPORTES POR OLEODUTOS OU GASODUTOS (PIPELINES)
	63		ACTIVIDADES ANEXAS E AUXILIARES DOS TRANSPORTES; AGENCIAS DE VIAGEM E DE TURISMO
	75		ADMINISTRAÇÃO PUBLICA, DEFESA E SEGURANÇA SOCIAL OBRIGATORIA
	90		SANEAMENTO, HIGIENE PUBLICA E ACTIVIDADES SIMILARES
	91		ACTIVIDADES ASSOCIATIVAS DIVERSAS, N.E.
	93		OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS
	95		FAMILIAS COM EMPREGADOS DOMESTICOS
	99		ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

Fonte: elaborado a partir de EUROSTAT (2005), EUROSTAT (2006) e INE (1993) in MARQUES DA COSTA, E. ; AGOSTINHO, R.; (2006)

O Investimento Directo Estrangeiro na Área Metropolitana do Porto: O Perfil-Tipo das Empresas com Capital Espanhol.

Flávio Nunes

Universidade do Minho – Departamento de Geografia

Resumo

Após a adesão simultânea, em 1986, à então CEE (Comunidade Económica Europeia), Portugal e Espanha iniciaram um processo de progressiva integração das suas economias, não só através de uma intensificação das trocas comerciais mas também por via do cruzamento de IDE (Investimento Directo Estrangeiro). Embora seja hoje claramente reconhecida a importância das empresas com capital espanhol na criação de emprego e na dinamização da economia portuguesa verifica-se, contudo, uma carência de estatísticas e investigações que permitam avaliar a relevância local e regional dos fluxos de investimento provenientes de Espanha. Este estudo procura dar um contributo nesse sentido, centrando-se para isso na discussão de dados recentes obtidos no projecto de investigação IberMint, que entre os seus principais objectivos procurou caracterizar o universo das empresas com capital espanhol na Área Metropolitana do Porto (AMP).

1. Introdução

Desde os últimos anos da década de 80 estabeleceram-se em Portugal várias empresas espanholas, quer através da implantação de estruturas de raiz, quer pela compra de empresas portuguesas, quer ainda por via da aquisição de participações significativas em empresas portuguesas. Neste contexto pretende-se com este estudo avaliar o papel que a Área Metropolitana do Porto (AMP) tem assumido na economia portuguesa ao nível da captação dos fluxos de investimento provenientes do país vizinho. Para além deste objectivo este estudo procura também a caracterização do investimento espanhol presente na AMP. Esta caracterização faz-se, por exemplo, a partir da análise dos sectores de actividade privilegiados pelos grupos económicos espanhóis que têm canalizado os seus investimentos para esta formação urbano-metropolitana; a partir da identificação das comunidades autónomas espanholas de onde provêm os investimentos espanhóis captados pela AMP; ou ainda a partir da interpretação de informação de cariz mais qualitativo, como seja a percepção destes empresários face às principais 'barreiras' sentidas na entrada no mercado português, bem como face às aprendizagens que resultam de um processo de investimento externo, em que, na maioria dos casos, a AMP se assume como a primeira plataforma de uma estratégia de internacionalização.

Para atingir estes objectivos a investigação foi desenvolvida ao longo de três etapas, em torno das quais se apresentam agora os principais resultados obtidos. Na primeira faz-se uma breve análise à evolução recente do IDE no mundo, seguida de uma análise aos fluxos destes investimentos atraídos por Portugal, partindo de informação de base do Banco de Portugal e sistematizada pelo Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e da Inovação. Esta reflexão permitirá avaliar a relevância do investimento espanhol no total do IDE captado pela economia portuguesa.

Num segundo momento procura-se determinar o papel assumido pela AMP no contexto nacional ao nível da captação do investimento directo espanhol, bem como averiguar a relevância da captação deste investimento face ao de outras proveniências geográficas. Esta análise dos fluxos de IDE captados pela AMP constitui um contributo para melhor compreender o modo esta região participa no processo de globalização e no processo crescente de coesão económica europeia, bem como no processo de integração dos mercados ibéricos. Esta análise baseia-se num esforço de identificação, por parte da equipa deste projecto de investigação, da origem dominante das empresas participadas por capital estrangeiro que estão

sedeadas na AMP, uma tarefa efectuada com base na listagem das empresas com capital estrangeiro extraída do Ficheiro de Empresas do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social¹.

A partir da identificação das empresas com capital espanhol instaladas na AMP procede-se a uma caracterização deste investimento. Por um lado, procurando conhecer os grupos económicos espanhóis detentores dessas empresas, sobretudo com base na consulta de informação variada disponibilizada nos seus websites, a qual permitiu conhecer não apenas a proveniência geográfica do capital espanhol que tem sido direccionado para esta metrópole, mas também algumas características das suas estratégias de internacionalização. Por outro lado, procurando caracterizar as empresas com capital espanhol sedeadas na AMP, quer ao nível da dimensão destas empresas; sectores de actividade privilegiados; recursos humanos; ou preferências locativas no contexto metropolitano.

Por fim, a última parte deste estudo resulta da aplicação de um inquérito a uma amostra de 1/3 das empresas com capital espanhol estabelecidas nos 14 concelhos da AMP e que permitiu complementar esta análise, não só por ter permitido conhecer o modo preferencial de entrada dos grupos espanhóis no mercado português; assim como as principais motivações e dificuldades sentidas nesta experiência de internacionalização; mas também os efeitos decorrentes da atracção deste investimento para a dinamização da economia regional em que se inscreve (por exemplo ao nível do envolvimento de agentes económicos locais na estruturação de redes de subcontratação); ou ainda as perspectivas futuras que se colocam a estes investimentos num cenário de curto-médio prazo.

2. O Investimento Directo Estrangeiro no Mundo em Portugal

Um número crescente de empresas tende a organizar a sua produção e os seus mercados em espaços progressivamente mais amplos, e que, num contexto de globalização económica, cada vez menos se circunscrevem às fronteiras do país onde essas empresas iniciaram a sua actividade. O IDE traduz assim a internacionalização da actividade produtiva de empresas que procurando uma rentabilidade crescente investem na conquista de novos mercados, quer através da abertura de filiais noutros países, quer através do seguimento de estratégias empresariais que envolvem a aquisição do capital social (todo ou parte) de empresas existentes noutros países.

1 Uma base de dados designada por Quadros de Pessoal que traduz o universo das empresas portuguesas com pelo menos um trabalhador por conta de outrem, incluindo as participadas por capital estrangeiro.

Segundo Carroué (2007) entre 1980 e 2005 o stock mundial de IDE multiplicou-se por 17 e atingiu um valor correspondente a cerca de $\frac{1}{4}$ do PIB mundial. Em termos sectoriais esta evolução reflecte a progressiva terciarização da economia. De facto, em 2004 quase $\frac{2}{3}$ todo o IDE estava associado a fluxos de capitais dirigidos para empresas prestadoras de serviços, demonstrando a importância de novas lógicas transnacionais na organização deste tipo de actividades e não apenas nas do sector industrial.

Ao nível da captação destes fluxos de investimento verificam-se fortes assimetrias espaciais na sua repartição pelo globo. Sendo que os padrões de repartição geográfica dos stocks de IDE dependem de vários factores, sobretudo relacionado com condições políticas (adesão a tratados bi ou multilaterais entre Estados no sentido de garantir a segurança destes investimentos) e regulamentares (revisões legislativas que facilitam a entrada de investimentos externos), que no conjunto tornam alguns destinos mais apelativos e outros mais arriscados.

Observando a listagem dos países que recentemente têm acolhido mais IDE verifica-se, contudo, que os principais países receptores resultam da conjugação de um binómio explicativo em que se pondera não só a procura de mercados com riscos mais reduzidos, mas também a procura de mercados com uma rentabilidade económica mais elevada. Ou seja, há por um lado uma tendência marcada pelo papel dos países desenvolvidos que emitem 87% do stock de IDE e recebem 70% (Carroué, 2007), o que em certa medida pode sugerir que o processo de globalização tem sido marcado por uma integração crescente, mas concorrencial, entre sobretudo as economias mais ricas². Por outro lado, há novas forças que apontam para um maior equilíbrio geoeconómico na repartição do IDE, dadas as importantes margens de rentabilidade económica que têm vindo a ser garantidas por economias de grande dimensão, como o Brasil, a Rússia, a Índia e a China (sobretudo devido à imensidão dos seus mercados internos), mas também por parte de outros mercados emergentes de menor dimensão, como a Coreia do Sul, a Malásia, o México, as Filipinas ou a Tailândia. Importa referir que algumas destas economias, como o Brasil, o México ou a China, têm conseguido ganhar importância também como emissores de IDE (OECD, 2005), uma vez que nestes países há um número cada vez maior de grandes empresas que aparecem inicialmente associadas a um processo de integração económica da macro-região onde se inserem, para posteriormente se desenvolverem como verdadeiras cooperações internacionais. Contudo, e embora se tratem de tendências interessantes e já observáveis, os volumes de capital que lhes estão associados são ainda reduzidos para que estas

² "Le capital tend à se concentrer, à toutes échelles géographiques, dans les espaces qui en ont, apparemment, le moins besoin tout simplement parce que la rentabilité y est plus élevée et les risques les plus faibles." (Carroué, 2007, p. 83)

economias se destaquem nos rankings internacionais dos países emissores de IDE.

No contexto dos 30 países da OCDE e analisando o volume de capital estrangeiro acolhido entre 1995 e 2004, Portugal surge como o sexto país menos atractivo de IDE, apenas numa posição mais favorável que a Nova Zelândia, Turquia, Eslováquia, Grécia e Islândia (OECD, 2005). Os Estados Unidos da América continuam a liderar a listagem dos países com condições mais favoráveis à captação de IDE, com um valor que é inclusivamente superior ao somatório do investimento atraído pelo conjunto dos 3 países que se encontram na 2ª, 3ª e 4ª posição (Reino Unido, Alemanha e França).

Uma análise mais detalhada permite verificar que a evolução recente do Investimento Directo do Exterior em Portugal foi marcada por uma atractividade crescente e gradual da economia portuguesa no último quinquénio da década de 90, e que culminou com um notável acréscimo na entrada de capitais externos entre o ano de 1999 e 2000 (com a entrada de mais de 25 mil milhões de Euros no ano de 2000, o que representou uma quase duplicação face ao valor registado no ano anterior). Contudo e desde o início da presente década a captação anual de IDE pela economia portuguesa praticamente estabilizou (Figura 1), com excepção da quebra registada em 2002, devida essencialmente à conjuntura internacional vivida na altura, e da retoma assinalável mas conjuntural verificada em 2003.

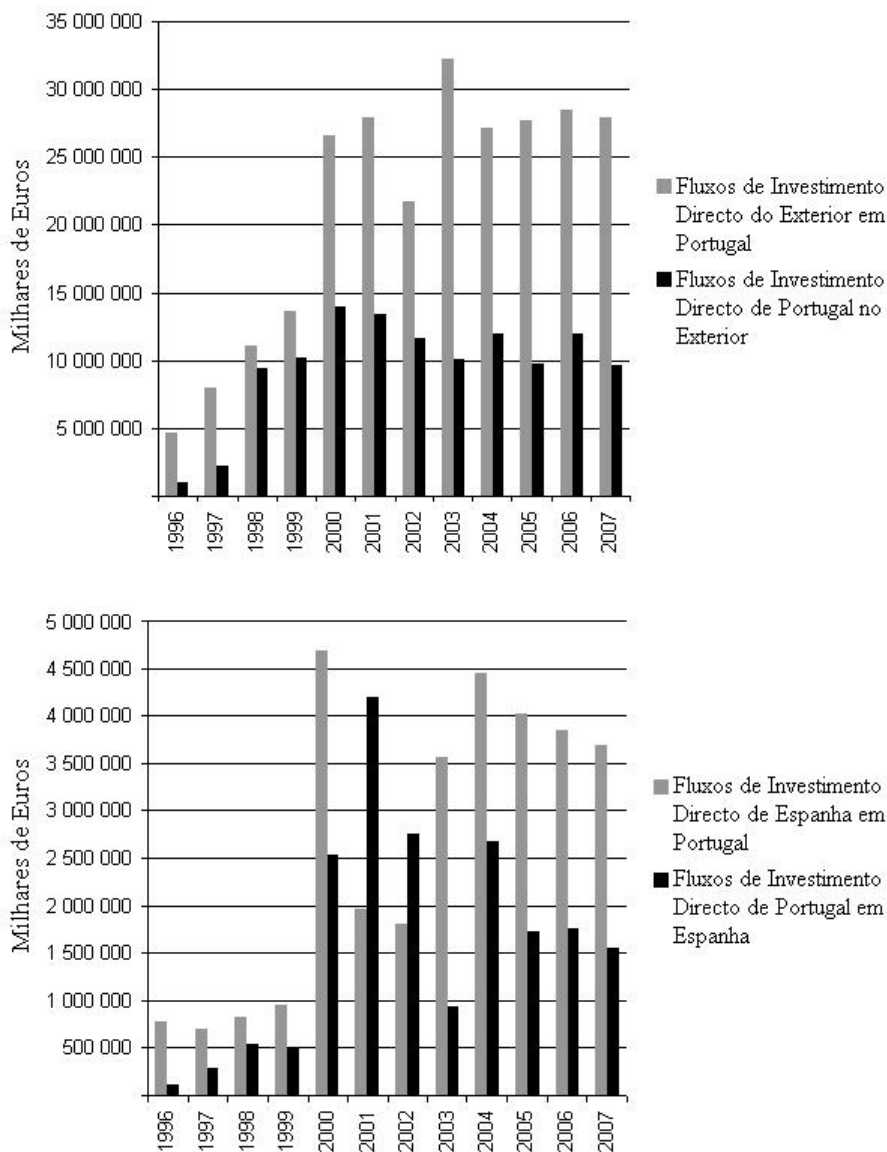
Este panorama de estabilização, a que acresce a ligeira queda do IDE registada em 2007, revela a modesta competitividade de Portugal para atrair capital externo no contexto do progressivo processo de globalização, não só face às condições mais favoráveis dos BRIC's³; de alguns mercados emergentes asiáticos e africanos; da Europa do alargamento; mas inclusivamente dos restantes parceiros da ex-UE a 15.

Portugal não tem de facto conseguido reforçar a sua competitividade externa na captação de IDE (o que é em parte responsável pelas reduzidas taxas de crescimento económico, e do emprego, que se têm registado em Portugal)⁴, na realidade têm-se revelado insuficientes as políticas públicas seguidas nos últimos anos, e que têm sido defendidas como sendo favoráveis ao investimento, como sendo as medidas de desburocratização e simplificação de processos no relacionamento com a administração pública; as medidas de combate ao défice público; ou as medidas de flexibilização das leis laborais. Impõe-se por isso o aprofundamento e consolidação de outras políticas, como, por exemplo, a melhoria do funcionamento do sector da Justiça.

3 Brasil, Rússia, Índia e China

4 Por outro lado o investimento das empresas portuguesas no estrangeiro apresenta uma tendência de decrescimento desde o ano 2000, não se tendo por isso verificado um aumento das entradas de rendimentos em Portugal por essa via.

Figura 1. Evolução recente (1996-2007) do IDE com origem e destino em Portugal, face ao cruzamento ibérico dos fluxos de IDE



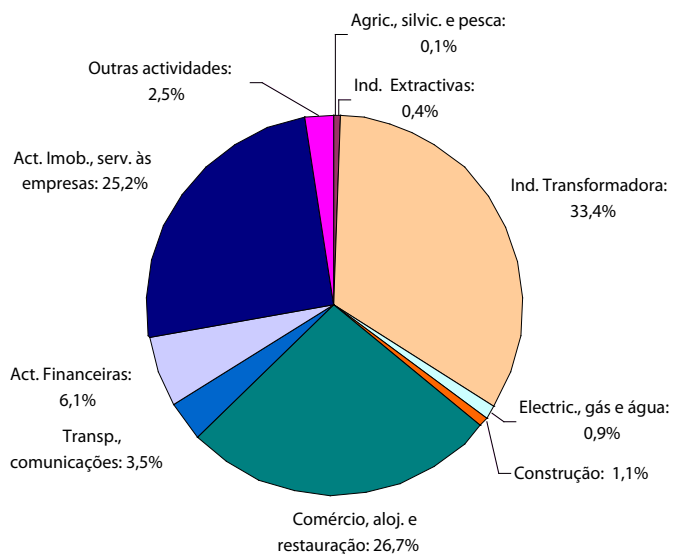
Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal sistematizadas por MEI-GEE (2008)

Nota: valores brutos, não considera por isso a saída de capitais estrangeiros de Portugal (o desinvestimento)

○ Investimento Directo Estrangeiro na Área Metropolitana do Porto:
○ Perfil-Tipo das Empresas com Capital Espanhol.

Uma análise sectorial aos valores acumulados no período 1996-2007 (Figura 2) evidencia a permanência da indústria transformadora como o ramo de actividade que continua a registar o valor mais levado do IDE atraído por Portugal (um terço do total), seguindo-se dois ramos de actividade que captam um montante muito próximo entre si (aproximadamente $\frac{1}{4}$ cada um deles, destacando-se, apenas com uma ligeira supremacia, as actividades ligadas ao comércio, alojamento e restauração, face às actividades imobiliárias e serviços às empresas). Se a indústria transformadora permanece como o principal sector de investimento, o aumento da concorrência internacional neste tipo de actividades, e a intensificação das deslocalizações de Portugal para países da Europa Central e de Leste, parecem ter um papel explicativo decisivo para que o IDE atraído por Portugal não inverta a sua tendência de estabilização. Uma melhor performance de Portugal na captação de IDE está assim dependente do acréscimo da sua competitividade noutros sectores empresariais, nomeadamente naqueles que baseiem o seu crescimento na investigação e inovação tecnológica, na qualificação dos recursos humanos e na valorização do conhecimento como principal factor de produção.

Figura 2. Distribuição por ramo de actividade do IDE atraído por Portugal de 1996 a 2007



Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal sistematizadas por MEI-GEE (2008)

Relativamente à proveniência geográfica do IDE captado por Portugal, a listagem dos principais países investidores no ano de 2006 é liderada pela Alemanha, seguida do Reino Unido, França, Países Baixos e, na quinta posição, a Espanha (AICEP, 2007)⁵. Em termos acumulados o investimento proveniente de Espanha entre 1996 e 2007 representa 12,2% do total do IDE atraído por Portugal (aproximadamente 31,5 mil milhões de Euros investidos por grupos económicos espanhóis em Portugal).

Embora o investimento anual espanhol em Portugal seja tendencialmente superior ao investimento português em Espanha, com excepção do registados nos anos de 2001 e 2002, importa contudo alertar para a tendência instalada nos últimos 4 anos (2004-2007) que aponta para um gradual e contínuo decréscimo dos fluxos de investimento espanhol dirigidos para Portugal. Inclusivamente, e de acordo com informação divulgada pela Câmara de Comércio e Indústria Luso Espanhola (citada em ICEP Portugal, 2006, p. 12), “existem actualmente [Agosto de 2006] menos empresas com capitais espanhóis em Portugal do que no final da década de 90, apontando-se para cerca de 1050 empresas, das quais 300 com participações maioritárias e as restantes 750 com capitais minoritários”⁶. Este cenário de abrandamento na entrada de capitais espanhóis pode ter tendência a persistir não apenas como resultado da reduzida competitividade da economia portuguesa, que se reflecte na estagnação registada ao nível da entrada de capitais estrangeiros, mas também como resultado da recente desaceleração do crescimento económico em Espanha.

Nos últimos 6 anos (2002-2007) os investimentos provenientes de Espanha têm-se dirigido, preferencialmente, para as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (35,4%), indústria transformadora (20,5%), comércio, alojamento e restauração (17,1%) e actividades financeiras (13%) (AICEP, 2008-b). Conclui-se assim que esta repartição sectorial do investimento espanhol é distinta do investimento externo global atraído por Portugal (dominado pela indústria transformadora), parecendo revelar um perfil de investimento mais exigente no uso de recursos humanos especializados e potencialmente indutor de uma maior competitividade da economia portuguesa.

Mas qual a relevância da AMP na captação do Investimento Directo de Espanha para Portugal? Como se caracteriza o perfil-tipo das empresas com capital espanhol sedeadas na AMP? De que modo se deu a inserção deste investimento no mercado regional de acolhimento? É uma aproximação às respostas a estas

⁵ Enquanto destino do investimento português no exterior, Espanha posicionou-se no 2º lugar em 2006, a seguir aos Países Baixos (AICEP, 2007).

⁶ Ainda segundo a mesma fonte, as 300 empresas com capital maioritariamente espanhol empregam cerca de 80 mil trabalhadores (AICEP, 2008-b).

questões que se procura apresentar de seguida, partindo da sistematização e análise da informação obtida no âmbito do projecto de investigação IberMint.

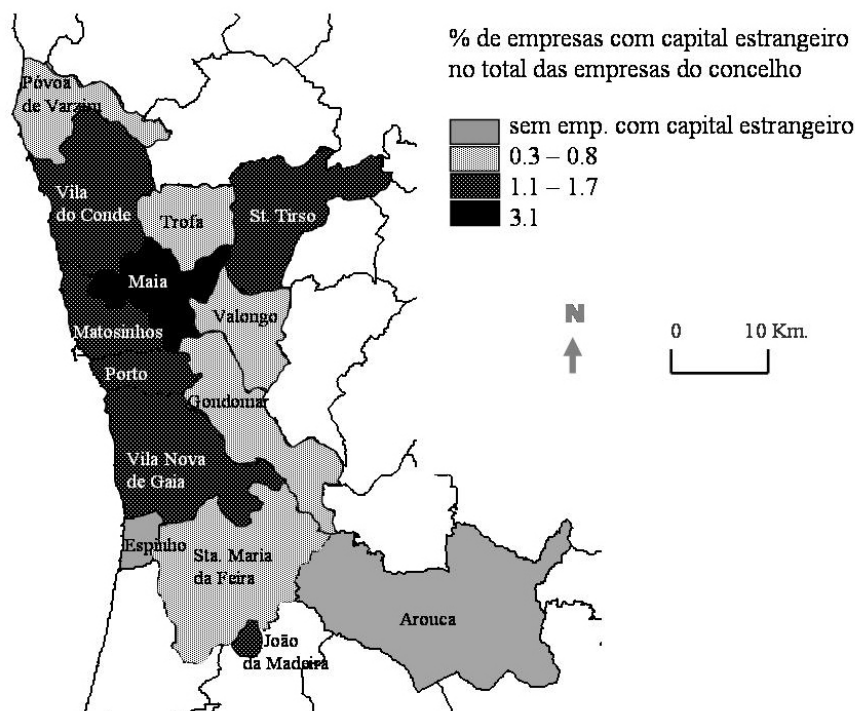
3. O Investimento Directo Estrangeiro na Área Metropolitana do Porto

Face à ausência de estatísticas oficiais com a desagregação geográfica do IDE captado por Portugal, optou-se por adquirir a listagem de todas as empresas com capital social estrangeiro que constavam no Ficheiro de Empresas dos Quadros de Pessoal, uma vez que se trata de uma base de dados que disponibiliza o concelho em que está sedeadada cada empresa. De acordo com esta fonte existiam em 2005 (o ano mais recente para que se encontrava disponível a informação pretendida, aquando da sua aquisição) 4000 empresas participadas por capital estrangeiro em Portugal, sendo que mais de metade do total (56%) estão concentradas na Área Metropolitana de Lisboa (AML), concentrando por sua vez a AMP cerca de 15 % do total (precisamente 602 empresas). Trata-se assim de um investimento claramente de carácter urbano que contribui para reforçar a metropolização do sistema urbano nacional.

Na AML 2,7% do total das suas empresas são detidas (no todo ou em parte) por capital estrangeiro, o que revela uma internacionalização do tecido económico muito superior à que se assiste na AMP, onde a proporção de empresas com capital estrangeiro coincide com a média nacional (1,2%). Uma análise espacial mais desagregada permite verificar a ausência de investimento externo em dois concelhos da AMP (Espinho e Arouca) e o facto do concelho da Maia ser o mais internacionalizado em termos do peso relativo das empresas com capital estrangeiro (Figura 3), neste concelho cerca de 3 em cada 100 empresas possuem investimento externo no seu capital social⁷. Este facto parece estar relacionado com a circunstância de aí se disponibilizar o maior e mais bem planeado parque industrial desta área metropolitana, o que faz supor tratar-se de um importante factor de localização para este tipo de investimento que, como já foi referido, continúa a ser direccionado em Portugal sobretudo para as actividades da indústria transformadora.

⁷ Uma realidade semelhante à que se assiste na AML onde não é também a sua principal centralidade (Lisboa) que apresenta uma maior proporção de empresas estrangeiras no total das suas empresas, mas sim o concelho de Oeiras (6,4%). Na AML o efeito aglomerador da cidade capital tem vindo a atenuar-se no decorrer dos últimos anos, em resultado não apenas da atractividade de novos destinos intra-metropolitanos, mas também por motivos relacionados com lógicas de desinvestimento neste município (Pires e Nunes, 2006).

Figura 3. Proporção das empresas com capital estrangeiro no tecido empresarial concelhio da AMP, 2005



Fonte: elaborado a partir da base de dados 'Quadros de Pessoal – 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

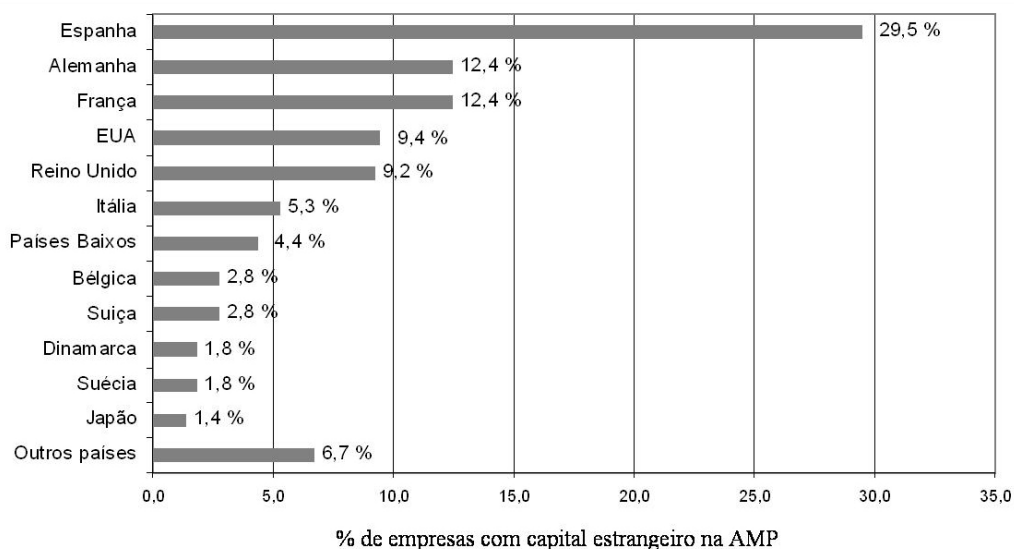
Apesar do Ficheiro de Empresas dos Quadros de Pessoal ter a virtualidade de traduzir o universo das empresas portuguesas participadas por capital estrangeiro (com pelo menos 1 trabalhador por conta de outrem), não é também a fonte ideal para este tipo de investigações no sentido em que não discrimina, para cada uma destas empresas, a proveniência geográfica do investimento externo. Foi assim necessário que a equipa deste projecto de investigação contactasse cada uma das 602 empresas da AMP no sentido de identificar o país de onde provém a maioria do seu capital estrangeiro. Esta tarefa foi desenvolvida sobretudo por via de contactos telefónicos e da consulta dos websites das empresas, tendo sido possível identificar a proveniência do capital externo para 434 (72%) empresas com capital estrangeiro presentes na AMP.

Este exercício permite verificar, em termos de número de empresas, um claro domínio espanhol do investimento externo dirigido à AMP (Figura 4)⁸, seguido

⁸ Das 434 empresas da AMP cuja proveniência geográfica do capital externo foi possível identificar 128 são empresas de capital espanhol.

na segunda posição ex-aequo pelo investimento alemão e francês. Este panorama é bem distinto da hierarquia apresentada anteriormente dos países de origem do IDE em Portugal, em que a Espanha ocupa a quinta posição em termos do volume de capital investido. Este facto desde logo faz supor que o investimento proveniente de Espanha está sobretudo associado a empresas com uma dimensão mais reduzida em termos de volumes de investimento.

Figura 4. Empresas com capital estrangeiro na AMP segundo a origem dominante do investimento externo, 2005



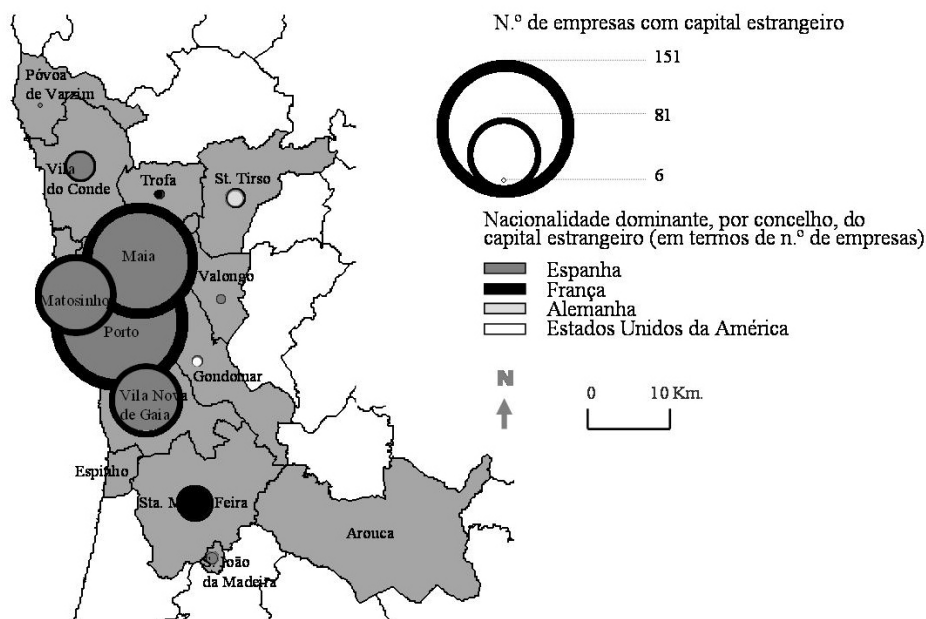
Fonte: elaborado a partir da identificação da origem dominante do investimento externo de 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP.

Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

A análise da repartição espacial do investimento externo na AMP permite verificar que o investimento proveniente do país vizinho não é apenas o mais relevante na maioria dos concelhos da AMP, como sobressai também nos municípios mais atractivos em IDE (Figura 5). Refira-se ainda que a repartição concelhia do número de empresas de capital estrangeiro denota a estrutura mais policêntrica do modelo de organização territorial da AMP. É certo que o Porto é o município que agrega o maior número de empresas participadas por capital estrangeiro sedeadas na AMP (com cerca de $\frac{1}{4}$ do total), no entanto e no caso da AML a sua principal centralidade (Lisboa) concentra mais de metade deste tipo de empresas. Por outro

lado, no caso da AML existe apenas um outro concelho (Oeiras) que concentra mais de 10% do total de empresas com capital estrangeiro aí instaladas, enquanto que no caso da AMP destacam-se nesta situação 3 outros concelhos para além do Porto (Maia, Matosinhos e Vila Nova de Gaia).

Figura 5. Empresas com capital estrangeiro segundo a origem dominante do investimento externo nos concelhos da AMP, 2005



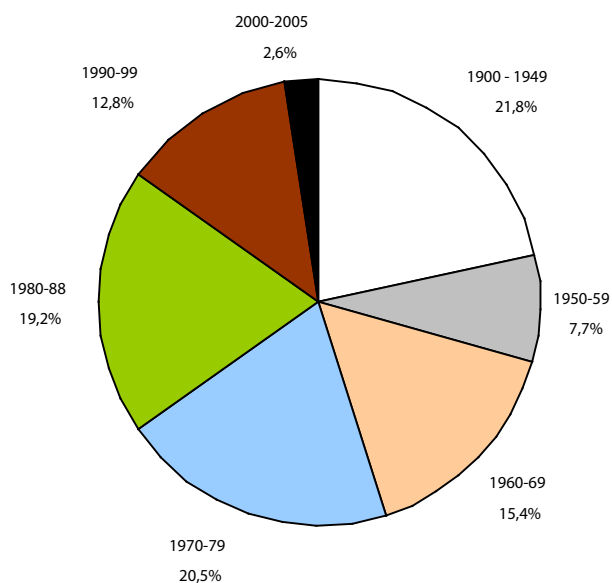
Fonte: elaborado a partir da identificação da origem dominante do investimento externo de 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP. Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

4. O Investimento Directo Espanhol – os grupos económicos espanhóis detentores de empresas na Área Metropolitana do Porto

O investimento espanhol na AMP parece ser uma característica de grupos económicos espanhóis estáveis e bem implantados no mercado vizinho (Figura 6). Quase metade iniciaram a sua actividade em Espanha antes de 1960 e mais de 2/3 das empresas que investiram na AMP estavam já constituídas no início da década de 80. Tratam-se portanto de grupos económicos que, na sua grande

maioria, possuem uma história empresarial em Espanha de já várias décadas e cujas dinâmicas de crescimento estão, por esse mesmo facto, dependentes de alguma possibilidade de alargamento de mercados. Em termos médios regista-se um período de 28 anos que medeia o início da actividade em Espanha e a decisão de criar uma filial na AMP ou de adquirir o capital social (todo ou parte) de uma empresa portuguesa aí instalada.

Figura 6. Ano de início de actividade dos grupos económicos espanhóis que detêm empresas na AMP

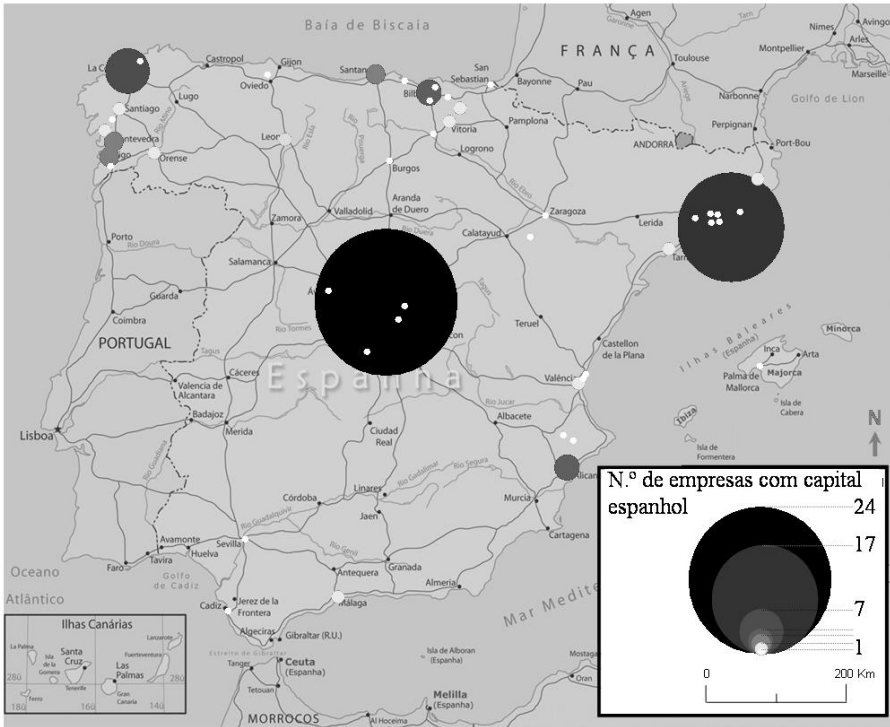


Fonte: elaborado com base na identificação do início de actividade dos grupos económicos espanhóis que detêm 62% das empresas da AMP que foram identificadas como tendo capital social espanhol. As fontes utilizadas foram os inquéritos aplicados e a consulta dos websites das empresas.

Foi sem dúvida a adesão à então CEE, em conjunto com o processo de progressiva globalização económica (que se fez sobretudo sentir a partir de meados dos anos oitenta), que estimulou este processo de conquista de novos mercados por parte destes grupos económicos espanhóis. Este facto é comprovado quando se verifica que quase 90% dos grupos económicos espanhóis que decidiram investir na AMP fizeram essa aplicação de capitais no período subsequente a 1986.

A proveniência geográfica deste investimento tem origem nas cidades com maior dinamismo demográfico e económico de Espanha (Figura 7). Madrid destaca-se como a principal cidade emissora de IDE para Portugal, seguida de Barcelona, e na terceira posição surge a Corunha na Galiza. Contudo, e em termos de Regiões Autónomas, a Catalunha é no seu conjunto a principal região emissora de IDE para a AMP (Figura 8), reflectindo também neste aspecto um sistema urbano regional menos polarizado por Barcelona que o da Comunidade de Madrid pela capital (Barcelona e as cidades envolventes concentram no conjunto um número superior de grupos económicos que investem na AMP comparativamente a toda a Comunidade de Madrid).

Figura 7. Repartição espacial dos grupos económicos espanhóis que possuem empresas na AMP, 2005



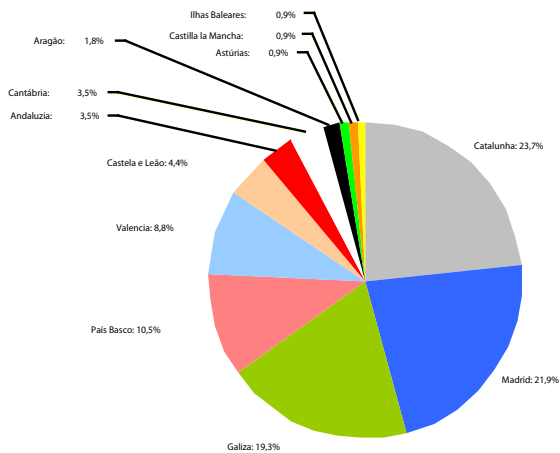
Fonte: elaborado com base na localização da sede dos grupos económicos espanhóis que detêm todo ou parte do capital social de empresas instaladas na AMP. Nota: foram localizadas as sedes em Espanha de 89% das empresas da AMP que foram identificadas neste estudo como tendo capital social espanhol.

Este *ranking reproduz*, ao nível das suas primeiras 3 posições, a hierarquia das trocas comerciais espanholas para Portugal por região autónoma, pois segundo dados de 2006 a Catalunha é a região espanhola que mais exporta para Portugal (24,4%), seguindo-se Madrid (15,6%) e a Galiza (14,5%) (ICE-Portugal, 2007).

Contudo e na medida em que se analisa aqui apenas o IDE atraído pela AMP, seria talvez expectável uma preponderância superior da região da Galiza, dadas as proximidades físicas, culturais, linguísticas, institucionais (decorrentes da criação da Euro-Região Galiza-Norte de Portugal) e até económicas (uma vez que cerca de metade das exportações Galegas para Portugal, 48,8%, são adquiridas pelo Norte de Portugal, segundo Lorenzo Paniagua; López Vidal e Cabanelas Lorenzo, 2005). A explicação para este facto pode ser em parte resultante das boas infra-estruturas rodoviárias de ligação à AMP, que fazem com que os custos de transporte associados ao alargamento do mercado das empresas galegas para o Norte de Portugal não justifiquem o investimento necessário na criação de uma filial na AMP. Ou seja, ao nível das empresas galegas parece ser mais rentável seguir uma estratégia de reforço das exportações para o Norte de Portugal do que uma estratégia de internacionalização que envolva a aplicação de IDE na AMP.

“[...] la proximidad física entre ambas regiones [Galicia e Norte de Portugal] permite reducir costes de transporte y facilitar los flujos logísticos, lo que puede inhibir las inversiones en equipos e instalaciones productivas destinadas a abastecer el mercado doméstico de la región de destino.” (Mexide e De Castro, 2001, citado em Lorenzo Paniagua; López Vidal e Cabanelas Lorenzo, 2005, pp. 16-17)

Figura 8. Repartição pela Comunidades Autónomas de Espanha dos grupos económicos que possuem empresas na AMP, 2005



Fonte: elaborado com base na localização da sede dos grupos económicos espanhóis que detêm todo ou parte do capital social de empresas instaladas na AMP. Nota: foram localizadas as sedes em Espanha de 89% das empresas da AMP que foram identificadas neste estudo como tendo capital social espanhol.

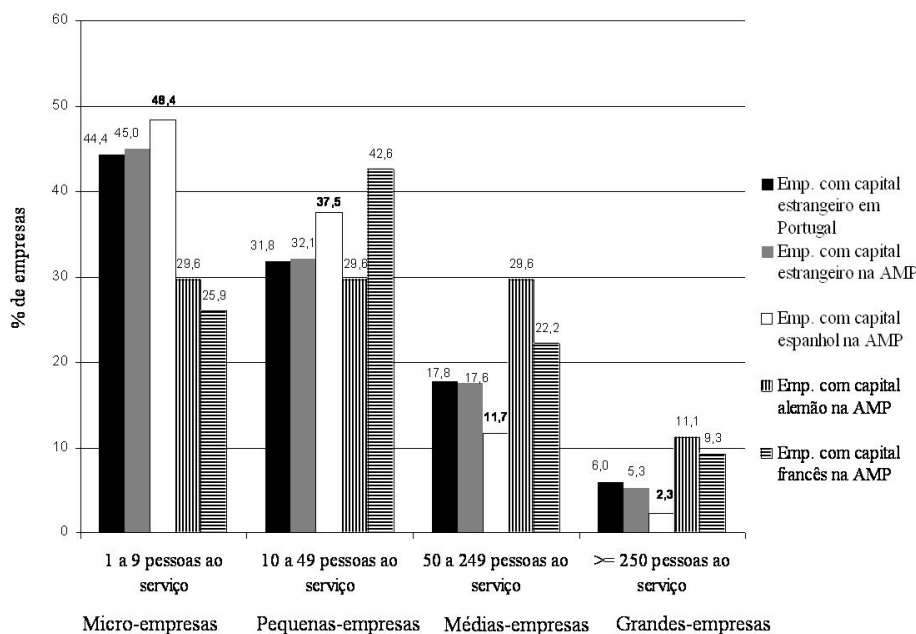
5. O Investimento Directo Espanhol – o perfil-tipo e as preferências locativas das empresas com capital espanhol na Área Metropolitana do Porto

O investimento espanhol na AMP é canalizado sobretudo para empresas de menor dimensão comparativamente ao que se verifica com a aplicação dos capitais provenientes dos outros dois principais países emissores de IDE para a AMP -Alemanha e França- (Figura 9). Cerca de metade das empresas com capital espanhol na AMP (48,4%) têm menos de 9 pessoas ao serviço, sendo por isso consideradas micro-empresas. Esta fraca representatividade das empresas espanholas nos escalões de maior dimensão é não apenas visível no que respeita ao número de pessoas ao serviço mas também noutros indicadores, como sendo o capital social e o volume de negócios⁹.

⁹ As empresas com capital social superior a 500 mil Euros representam 28,8% do total das empresas de capital espanhol da AMP, face a 44,9% das empresas aí instaladas com capital dominante alemão e 42,5% das empresas com capital dominante francês. No caso do volume de negócios as empresas com vendas superiores a 25 milhões de Euros são 8,8% do total das empresas com capital dominante espanhol, 27,2% das empresas com capital alemão e 15,8% das que têm capital dominante francês. Estes valores foram obtidos com base em pesquisas efectuadas à base de dados das empresas registadas no website das Páginas Amarelas (<http://www.pai.search/>).

Esta realidade sugere que no contexto ibérico o investimento proveniente do país vizinho dirige-se claramente para sectores de actividade menos intensivos em mão-de-obra e capital. Tal é comprovado com a análise à estrutura sectorial do IDE captado pela AMP (Tabela 1), através da qual se constata a nítida preferência do investimento espanhol para as actividades comerciais (que no caso da AMP estão sobretudo relacionadas com o comércio por grosso), sendo bastante menos relevante a aplicação de capitais espanhóis na indústria transformadora, especialmente quando comparado com o investimento francês e sobretudo alemão nesta área metropolitana. Estes dados revelam que os grupos económicos espanhóis canalizam investimento para a AMP sobretudo para explorar o importante mercado de consumidores da região urbano-metropolitana do Noroeste de Portugal, um espaço caracterizado por uma urbanização e industrialização difusa que concentra mais de 3 milhões de habitantes e ¼ da economia do país, sendo o território onde em Portugal se perspectiva o maior crescimento demográfico (MAOTDR, 2007).

Figura 9. Dimensão das empresas com capital estrangeiro, segundo as pessoas ao serviço, 2005



Fonte: elaborado a partir da identificação da origem dominante do investimento externo de 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP. Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

O perfil industrial deste território, que tem sido dominado pelo fabrico de produtos de baixa intensidade tecnológica e com competitividade baseada no factor trabalho, não se apresenta ainda suficientemente competitivo no contexto global para que se assista a uma mais expressiva captação de investimentos espanhóis dirigidos a actividades industriais mais intensivas em conhecimento e tecnologia.

Por sua vez, e embora seja claramente reconhecido que o sector dos serviços às empresas na AMP está claramente subdesenvolvido face ao peso económico e industrial deste território e da sua área de enquadramento, não se perspectiva que seja por via da atracção de IDE de Espanha que se conseguirá a correcção deste défice na oferta local de serviços às empresas. Embora se tenha referido anteriormente que os investimentos espanhóis para Portugal têm-se dirigido, preferencialmente, para as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas, o que estes dados agora revelam é que para tal não têm contribuído os investimentos captados pela AMP, mas possivelmente pela AML. Aliás no caso da AMP este tipo de actividades representa apenas 7,8% do total das empresas com capital espanhol aí instaladas, um valor inclusivamente inferior ao número de empresas transportadoras o que confirma o papel que a AMP tem assumido, junto dos grupos económicos espanhóis, enquanto sobretudo plataforma para exportação das suas produções¹⁰.

10 As transportadoras fazem precisamente parte do restrito grupo de empresas inquiridas neste estudo cuja actividade desenvolvida tende a ser sobretudo contratada por empresas sediadas em Espanha e não por empresas portuguesas.

Tabela 1. Estrutura sectorial das empresas com capital estrangeiro, 2005

	Emp. com capital estrangeiro em Portugal	Emp. com capital estrangeiro na AMP	Emp. com capital espanhol na AMP	Emp. com capital alemão na AMP	Emp. com capital francês na AMP
Agricultura, prod. animal, caça e silv.	2,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Pesca	0,1%	0,2%	0,8%	0,0%	0,0%
Ind. extractivas	0,5%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Ind. transformadoras	23,5%	27,7%	16,4%	48,1%	33,3%
Electricidade, gás e água	0,8%	1,2%	0,8%	0,0%	1,8%
Construção	4,0%	3,3%	7,0%	0,0%	0,0%
Comércio e reparação de veículos e bens	34,9%	40,5%	43,8%	33,3%	35,2%
Alojamento e restauração	3,2%	2,2%	3,1%	0,0%	3,7%
Transportes, armazenagens e comunicações	6,2%	7,8%	11,7%	9,3%	5,6%
Activ. financeiras	2,4%	1,1%	3,1%	0,0%	1,8%
Activ. Imobiliárias, alug. E serviços às empresas	19,6%	12,6%	7,8%	9,3%	13,0%
Educação	0,3%	0,3%	1,6%	0,0%	0,0%
Saúde e acção social	0,6%	0,7%	0,8%	0,0%	0,0%
Serviços colectivos, sociais e pessoais	1,9%	1,8%	3,1%	0,0%	5,6%

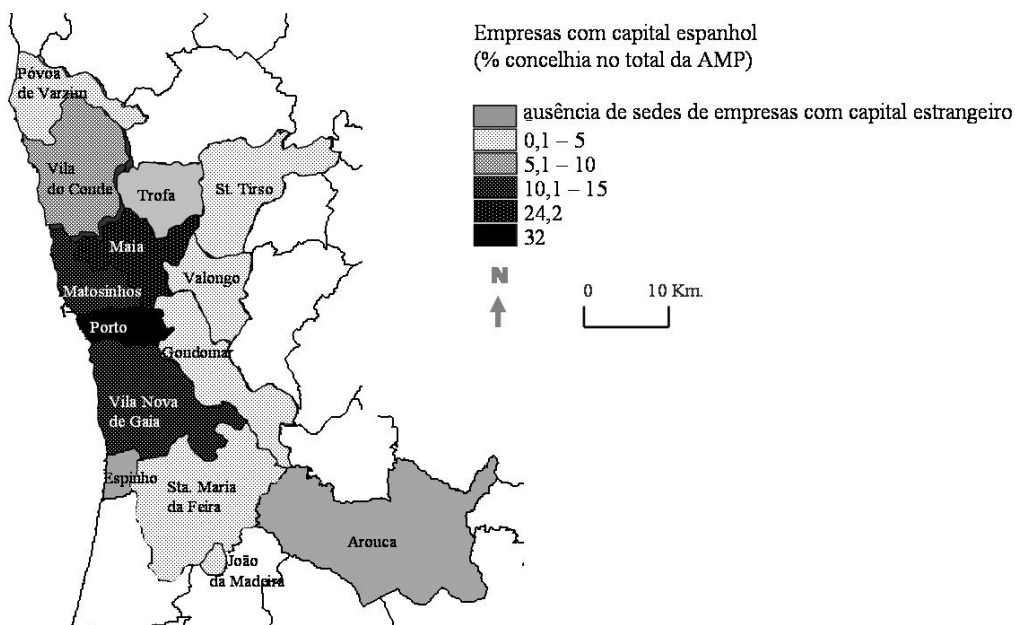
	1ª actividade em número de empresas
	2ª actividade em número de empresas
	3ª actividade em número de empresas

Fonte: elaborado a partir da identificação da origem dominante do investimento externo de 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP. Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

Em relação às preferências locativas do investimento espanhol na AMP, uma análise concelhia mostra a reprodução da tendência revelada pela globalidade do investimento externo atraído pela AMP, com uma maior concentração no concelho do Porto, seguido pela atractividade da Maia, e num terceiro escalão Matosinhos e Vila Nova de Gaia (Figura 10). A única diferenciação surge num quarto escalão que é ocupado pela Santa Maria da Feira para a globalidade do IDE e por Vila do Conde no caso específico do investimento proveniente de Espanha.

Para detalhar esta análise geográfica, que aponta sobretudo para a concentração deste investimento a Norte do Douro, recorreu-se às moradas disponibilizadas para cada empresa no Ficheiro de Empresas dos Quadros de Pessoal, com base nas quais foi efectuado um exercício de georeferenciação, recorrendo a tecnologia GPS, o que permitiu a localização precisa na AMP de cada uma das empresas com capital estrangeiro predominantemente espanhol.

Figura 10. Repartição espacial concelhia das empresas com capital espanhol na AMP, 2005



Fonte: elaborado a partir da identificação das empresas com capital social espanhol em 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP.

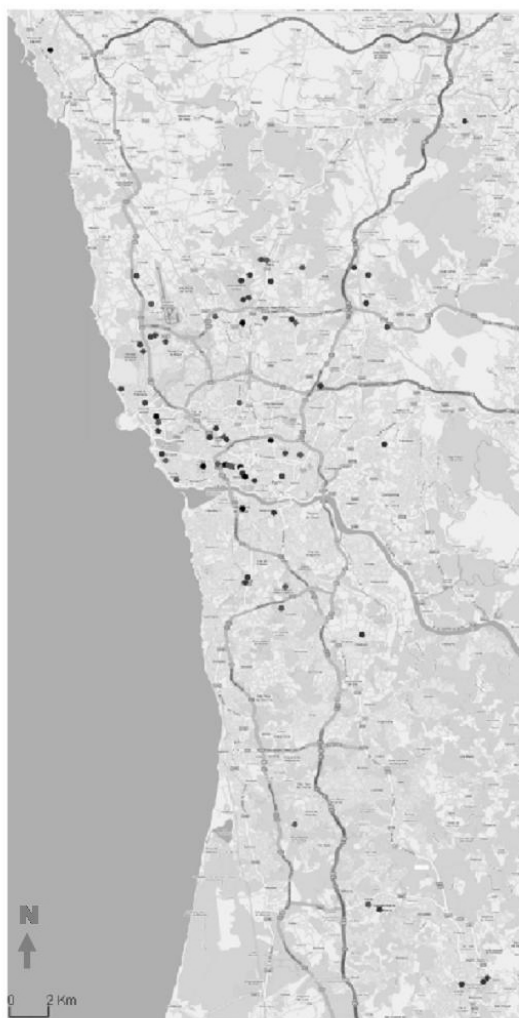
Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

O Investimento Directo Estrangeiro na Área Metropolitana do Porto:
O Perfil-Tipo das Empresas com Capital Espanhol.

Este exercício de georeferenciação permite conhecer, com uma maior precisão, as preferências locativas deste tipo de investimento, desde logo a valorização de locais com boas acessibilidades rodoviárias; a preferência de alguns grupos económicos espanhóis para a aplicação dos seus capitais sobretudo em parques empresariais devidamente planeados; ou a tentativa de beneficiação das especializações produtivas locais (Figura 11). Na sequência destes três factores de localização preferenciais pode referir-se, grosso modo, a concentração do investimento espanhol em torno das seguintes áreas:

- em Vila do Conde na Zona Industrial da Varziela, junto à A28 Porto-Caminha, com a concentração sobretudo de actividades de comércio por grosso (materiais de construção e acessórios para automóveis);
- em Matosinhos, em Perafita/Freixieiro, junto ao Porto de Leixões e no cruzamento da A28 com a CREP (Cintura Regional Externa do Porto), com a concentração sobretudo de empresas transportadoras;
- na Maia, mais concretamente na Zona Industrial da Maia e no cruzamento da CREP com a A3 Porto-Valença;
- na área mais central e de maior urbanidade da AMP onde se tendem a concentrar os investimentos espanhóis relacionados com actividades financeiras e serviços às empresas, destacando-se sobretudo o centro de Matosinhos e a parte ocidental da cidade do Porto (sobretudo a Boavista e a Zona Industrial de Ramalde);
- a sul do Douro o investimento espanhol está disperso por Vila Nova de Gaia, sobretudo pelas suas pequenas zonas industriais, como a de Grijó perto da A1 Porto-Lisboa, ou a das Lajes no cruzamento da A1 com a A29 Gaia-Estarreja;
- no sistema urbano Santa Maria da Feira/São João da Madeira verifica-se também alguma concentração de investimento espanhol, relacionado com a especialização do tecido produtivo local e a exploração de algumas economias de aglomeração, como seja a indústria do calçado em São João da Madeira ou da cortiça em Santa Maria da Feira.

Figura 11. Repartição espacial das empresas com capital espanhol na AMP, 2005



● Empresas com capital espanhol

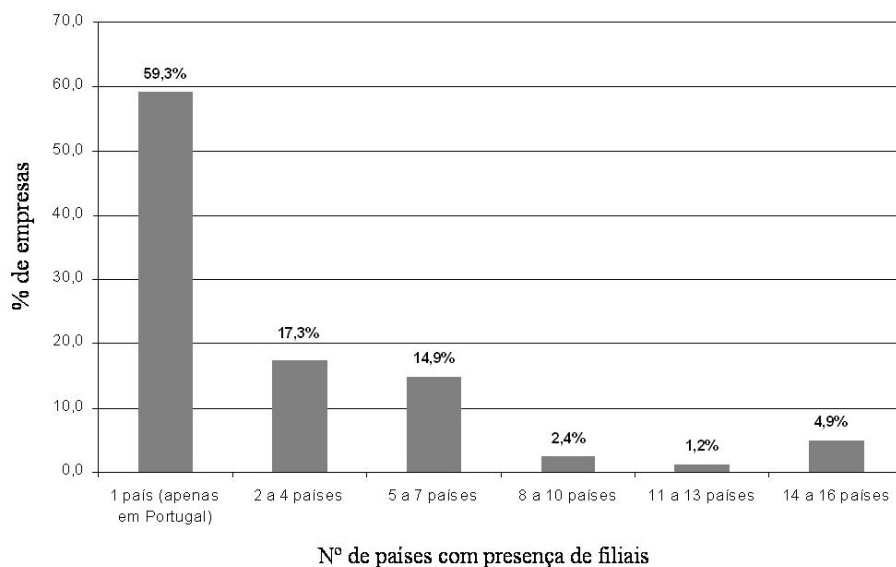
Fonte: elaborado a partir da identificação das empresas com capital social espanhol em 72% do universo das empresas com capital estrangeiro sedeadas da AMP.

Nota: o universo das empresas com capital estrangeiro foi extraído dos 'Quadros de Pessoal - 2005' do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

6. O Investimento Directo Espanhol – estratégias de inserção no mercado nacional das empresas com capital espanhol instaladas na Área Metropolitana do Porto

Procura-se agora analisar os traços gerais que comandam as estratégias de inserção no mercado nacional por parte dos empresários espanhóis que investem na AMP. Desde logo importa referir que para cerca de $\frac{3}{4}$ destes grupos económicos espanhóis as suas estratégias de internacionalização resumem-se exclusivamente ao investimento em Portugal (Figura 12). As restantes empresas que têm uma maior diversificação geográfica dos seus investimentos revelam opções muito variadas, destacando-se sobretudo a aplicação de capitais noutros países europeus de maior proximidade (Itália e França), bem como em países com os quais Espanha apresenta laços culturais e históricos mais fortes (como o México)¹¹.

Figura 12. Empresas com capital espanhol na AMP, segundo o número de países em que se baseia a sua estratégia de internacionalização, 2008



Fonte: elaborado com base em 72% das empresas de capital estrangeiro na AMP que este estudo identificou como sendo de capital predominantemente espanhol. Os dados foram recolhidos através da consulta dos websites destas empresas.

¹¹ Os casos dos grupos económicos presentes em 10 ou mais países coincidem sobretudo com grandes multinacionais. Este estudo permitiu constatar que nalguns casos tratam-se de multinacionais (sobretudo Americanas e Francesas) que usam as suas filiais espanholas como “ponte” para os investimentos em Portugal, representando no caso da AMP uma fatia de mais de 10% do total das empresas com capital espanhol.

Para compreender as motivações que suportam as decisões destes investimentos na AMP, bem como as dificuldades sentidas na entrada do mercado nacional, ou as estratégias de integração no mercado regional de enquadramento, recorre-se agora às informações obtidas com um inquérito que foi respondido por uma amostra composta por cerca de 1/3 das empresas identificadas neste estudo como tendo capital espanhol na AMP. Desde logo este inquérito demonstrou que para a maioria destes grupos económicos espanhóis (60%) Portugal constitui a sua primeira experiência de internacionalização, sendo este investimento percebido, por muitos dos inquiridos, como uma experiência para testar o processo de internacionalização, que a prazo pode posteriormente levar à aplicação de capitais noutros mercados.

A principal motivação para o investimento na AMP não parece passar pela procura e exploração de factores de produção mais vantajosos (como sendo o eventual custo de mão-de-obra mais reduzido), mas sobretudo pela necessidade destes grupos económicos ganharem maior dimensão por via de um alargamento de mercados. Segundo informações obtidas nos inquéritos a procura de novos mercados decorre em grande parte de uma concorrência forte ou muito forte no mercado Espanhol na área de negócio destas empresas. Veja-se que 55% das empresas inquiridas consideraram a concorrência no mercado regional da AMP média ou fraca, face a apenas 28% que conotaram estes níveis de concorrência ao mercado espanhol.

Como foi anteriormente referido são grupos económicos que na sua maioria foram criados há já várias décadas e cujas dinâmicas de crescimento estão dependentes da capacidade que revelarem para a ampliação dos seus mercados (60% das empresas inquiridas demonstrou escoar os seus produtos ou vender os seus serviços apenas no mercado português). Em alguns casos, e para este processo de alargamento de mercados, o investimento em Portugal representa um salto qualitativo na implementação das estratégias de internacionalização das empresas espanholas, abrindo mesmo um potencial de cooperação na conquista de mercados extra-pensinsulares com os quais Portugal tem relações privilegiadas, como o Brasil ou Angola.

A importância concedida por estes empresários ao alargamento de mercados foi também percebida quando questionados acerca das principais vantagens atribuídas à localização escolhida em Portugal. Isto porque os factores mais valorizados na decisão de investir na AMP estão precisamente relacionados com a intenção de explorar a dimensão deste mercado regional, não apenas pela concentração de um quantitativo demográfico assinalável mas sobretudo pela densificação empresarial que se assiste no Norte Litoral, até porque a maioria

destes investimentos destina-se à venda de serviços e produtos não ao consumidor final mas a outras empresas. Um outro factor valorizado, e do qual está também dependente o sucesso no alargamento de mercados, relaciona-se com os bons níveis de acessibilidade que caracterizam esta região (não só pelos bons níveis de serviço da rede rodoviária, mas também pela presença de uma importante infraestrutura portuária) e que permitem que estas empresas tenham a partir da AMP possibilidades de distribuição com prazos de entrega competitivos não só para o Norte mas também para o Centro do país.¹²

Estes grupos económicos espanhóis ao aplicarem os seus capitais na AMP preferem fazê-lo em empresas onde detenham participações maioritárias (estão nesta situação mais de 90% das empresas inquiridas), verificando-se mesmo que quase 70% das empresas inquiridas têm um capital social totalmente detido por grupos espanhóis. Estes dados contrariam assim os traços gerais de caracterização do investimento espanhol em Portugal, apresentados pela Câmara de Comércio e Indústria Luso Espanhola, que referiu que em Portugal existem menos de 30% de empresas com capitais espanhóis com participações maioritárias (ICEP Portugal, 2006). Ou seja, os dados deste estudo revelam que é reduzido o número de empresários que criando uma nova empresa de raiz na AMP (a opção preferida de inserção no mercado nacional¹³), ou fazendo aplicações financeiras em empresas portuguesas já existentes, o façam sem que a gestão desse investimento fique sobre a sua liderança. Embora na maioria dos casos isso obrigue à criação de estruturas locais de administração (supervisionadas pela empresa espanhola) e à contratação de gestores especializados dadas as especificidades do mercado português.

Esta centralização no controlo dos investimentos é considerada favorável para estruturar o funcionamento destes grupos económicos numa lógica de rede, permitindo, por exemplo, um acréscimo de produtividade por via duma optimização de recursos partilhados. Veja-se, por exemplo, que muitos dos serviços considerados de apoio ao processo produtivo são disponibilizados pela sede da empresa em Espanha ou suas delegações no país vizinho (mais de 1/3 dos serviços recrutados internamente, ou seja, no seio do grupo económico a que pertencem estas empresas) (Figura 13). Encontram-se nesta situação sobretudo os serviços relacionados com o processamento de informação estratégica para a (re)definição de táticas empresariais como, por exemplo, os serviços associados à realização de estudos de mercado e publicidade, bem como os serviços associados

12 Um outro factor valorizado na decisão de localização na AMP, embora menos expressivo, está relacionado com o custo do m², que aqui permite uma localização de maior centralidade do que aquela que a empresa conseguiria se optasse por uma localização na AML.

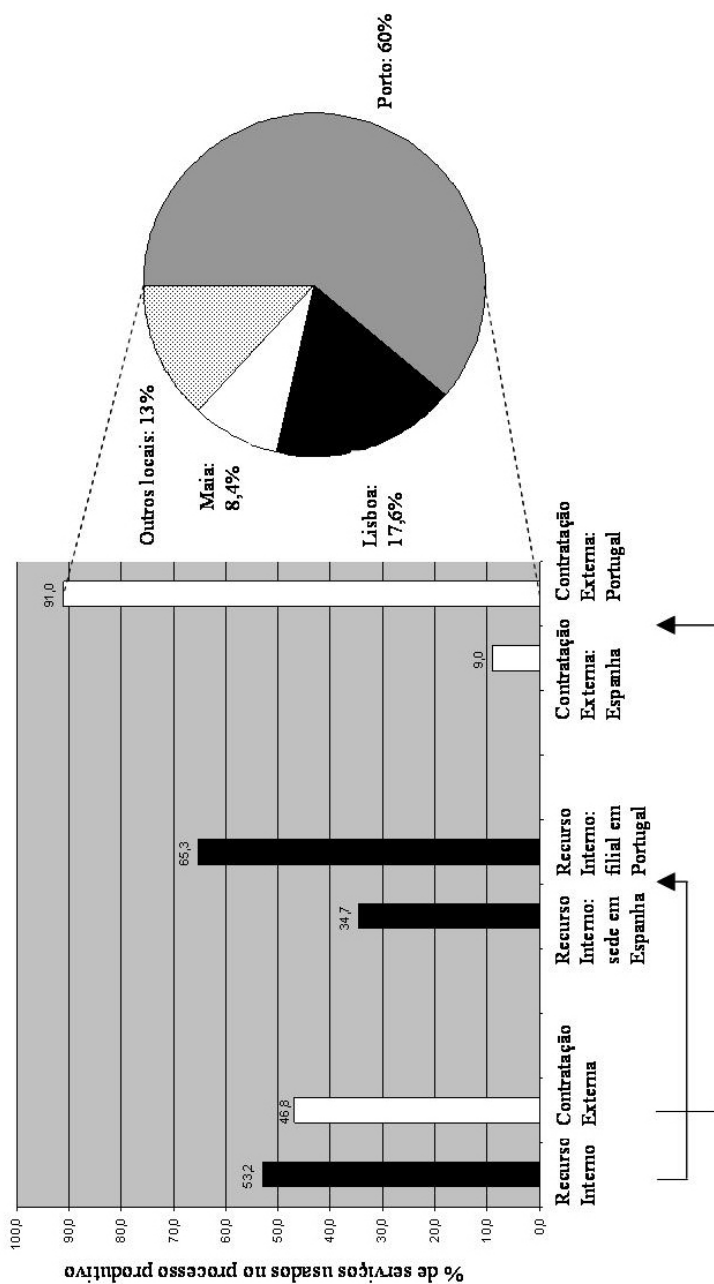
13 A inserção no mercado nacional através da criação de uma empresa de raiz foi a opção referida por quase 70% dos grupos económicos espanhóis que investiram na AMP.

ao processamento e gestão de bases de dados. Por sua vez, os serviços que são preferencialmente recrutados em estabelecimentos do mesmo grupo mas instalados em Portugal, são sobretudo serviços da gestão corrente do quotidiano destas empresas, como os serviços de selecção e de colocação de pessoal; formação profissional; ou secretariado e tradução.

Em relação à parcela dos serviços de apoio que são contratados externamente ao grupo económico em que se enquadra a empresa (46,8 % do total), verifica-se que embora se estruturam redes de subcontratação que incorporam serviços prestados por empresas espanholas, a grande maioria (mais de 90% das contratações externas à empresa) são contratados a empresas portuguesas prestadoras de serviços. Trata-se portanto de IDE que de algum modo contribui para a dinamização da economia regional em que se inscreve, ao envolver, por um lado, agentes económicos locais na estruturação das suas redes de subcontratação¹⁴ (encontrando-se estes serviços sobretudo instalados no concelho do Porto, onde se assiste a uma terciarização de maior especialização no contexto da AMP, mas também no concelho da Maia que surge nesta área metropolitana como o segundo principal pólo fornecedor de serviços a estas empresas).

14 Ao nível dos serviços destaca-se especialmente a subcontratação na AMP de actividades relacionadas com a consultoria jurídica, contabilidade, auditoria fiscal, manutenção e programação de sistemas informáticos, ou ainda serviços de transporte de mercadorias. No entanto e para além do outsourcing de serviços estas redes de subcontratação envolvem também, tal como já foi anteriormente referido, empresas do seu próprio ramo de actividade, motivo pelo qual muitos destes investimentos revelam opções locativas comandadas pelas especializações dos sistemas produtivos locais presentes na AMP. Beneficiando dessas especializações produtivas várias empresas inquiridas estabeleceram já acordos de cooperação com outras empresas portuguesas do mesmo sector.

Figura 13. Proveniência dos serviços usados no processo produtivo por parte das empresas com capital e spanhol na AMP, 2008



Fonte: inquérito aplicado (Jan.-Mar. 2008) a 1/3 das empresas com capital espanhol na AMP identificadas neste estudos.

Por outro lado, trata-se de um investimento que contribui também para a dinamização da economia regional ao estimular e incentivar a progressiva qualificação dos recursos humanos locais¹⁵, o que constitui um factor muito positivo para a desejada reestruturação e modernização do sistema produtivo regional que acolhe estes investimentos, e que em grande medida tende ainda a estar ainda associado a uma competitividade baseada no factor trabalho que importa alterar (nestas empresas com capital espanhol a proporção de profissionais semi ou não qualificados é cerca de 1/3 da que existe no tecido económico português -12% neste tipo de empresas face a 36% para a média nacional-).

Importa ainda referir que em consequência da já referida debilidade do sector dos serviços às empresas na AMP, sobretudo face ao peso económico e industrial deste território, verifica-se que parte das necessidades das empresas com capital espanhol na AMP são supridas com o recurso a serviços prestados por empresas instaladas em Lisboa, que estendem assim até à AMP a sua área de influência¹⁶. É assim claramente visível a afirmação da AML como a principal concentração portuguesa de serviços de maior especialização e valor acrescentado (a presença que ai se verifica dos serviços de nível hierárquico superior deve-se a uma base económica onde constam sectores industriais com actividades mais intensivas em conhecimento e tecnologia avançada), enquanto a aglomeração do Porto tem uma estrutura produtiva não tão rica ou diversificada em termos de serviços, em grande parte devido a um perfil industrial mais tradicional e recursos humanos não tão altamente qualificados como aqueles que é possível encontrar em Lisboa.

Por fim, e em relação às principais queixas sentidas por estes empresários no processo de entrada no mercado português, destaca-se sobretudo o excesso de burocracia, o que demonstra que não são ainda perceptíveis, ou suficientes, as medidas governamentais que têm vindo a ser implementadas com o objectivo da simplificação dos processos no relacionamento entre as empresas e a administração pública. Todavia, e apesar de algumas dificuldades na adaptação ao mercado português que revela em certos aspectos uma distinta cultura empresarial, constata-se que, em termos de perspectivas futuras, mais de 2/3 das empresas inquiridas planeiam reforçar o seu investimento em Portugal. Numa parte considerável dos casos (24%) ponderam mesmo reforçar esse investimento

15 Trata-se por isso de um investimento que pode, em certa medida, contribuir para um progressivo afastamento do modelo desajustado de crescimento económico delineado na década de 1960, com a integração de Portugal na EFTA (European Free Trade Association), e que se caracterizava por explorar vantagens associadas a mão-de-obra intensiva, pouco qualificada e de baixos custos salariais, e que surge actualmente como desajustado face aos desafios da globalização.

16 Quando estas empresas se pronunciaram acerca de eventuais desvantagens associadas à sua localização na AMP, foi sobretudo destacada esta dependência da AML no acesso a serviços de maior especialização.

diversificando os ramos de negócio, o que traduz bons níveis de satisfação com a sua presença no mercado português.

7. Conclusões

Procurando agora sintetizar em traços muito gerais as principais conclusões deste estudo, importa desde logo referir que em termos de empresas de capital estrangeiro o investimento espanhol é não só o mais expressivo na AMP, como é também o dominante na maioria dos seus concelhos, destacando-se sobretudo uma maior atractividade de investimento espanhol por parte dos concelhos do Porto, Maia, Matosinhos e Vila Nova de Gaia.

No que respeita às preferências locativas das empresas com capital espanhol na AMP destaca-se sobretudo a valorização de locais com boas acessibilidades e, em muitos casos, detecta-se uma predilecção pela sua instalação em parques empresariais acessíveis e devidamente planeados. O padrão de distribuição geográfica destas empresas está também relacionado com a especialização dos tecidos produtivos locais e a procura de algumas economias de aglomeração (visível sobretudo em algumas actividades como, por exemplo, os transportes rodoviários em Freixieiro/Perafita, o comércio por grosso em Vila do Conde, a indústria da cortiça em Santa Maria da Feira ou do calçado em São João da Madeira), o que se compreende devido à importância que nestes sistemas produtivos locais se atribui aos fluxos intangíveis (informação sobre mercados, tecnologia, competências dos recursos humanos, ...) para cuja beneficiação se torna imprescindível a proximidade física através da partilha da mesma área.

Quanto ao perfil destas empresas com capital espanhol instaladas na AMP, estas pertencem sobretudo ao grupo das actividades de comércio (comércio por grosso) e, comparativamente a outras proveniências importantes de investimento estrangeiro captado pela AMP (sobretudo alemão e francês), as empresas de capital espanhol distinguem-se pela sua menor dimensão em termos de pessoas ao serviço, capital e volume de negócios. Este cenário distingue-se também do investimento de Portugal em Espanha que é sobretudo dominado por grandes grupos económicos (Pires e Nunes, 2006), não se aventurando tão facilmente as pequenas e médias empresas portuguesas, comparativamente às espanholas, a lançar estratégias empresariais que lhes permitam beneficiar da totalidade do mercado ibérico.

A Catalunha é a principal região emissora de investimento externo para a AMP, seguida da Comunidade de Madrid e da Galiza. Estas são as principais proveniências deste investimento que está sobretudo associado a grupos económicos com uma história empresarial de várias décadas, e que em muitos casos consideram ter sido já atingido o limite da sua capacidade de crescimento no mercado espanhol, tendo por isso que apostar em novas estratégias que visam garantir um progressivo aumento da sua dimensão e rentabilidade. Para atingir esse objectivo a maior parte destes grupos económicos espanhóis está a ter a sua primeira experiência de internacionalização por aquele que consideram ser o “mercado natural” de expansão -Portugal- (por representar o prolongamento geográfico do seu mercado doméstico)¹⁷, e que, dependendo dos resultados atingidos com este primeiro teste ao processo de internacionalização poderão suceder-se no futuro estratégias de expansão do investimento externo envolvendo mercados mais distantes e considerados de mais difícil inserção. Ou seja, muitos destes empresários espanhóis consideram Portugal como o mercado onde poderão comprovar a viabilidade técnica, económica e comercial das suas iniciativas, na expectativa que sirva assim como catapulta para outros mercados com os quais exista uma menor proximidade física ou cultural.

Em suma, tratam-se de empresas que procurando garantir o seu contínuo crescimento apostam na ampliação de mercados com base na exploração das vantagens de um mercado externo de proximidade. A AMP pela importância demográfica que representa e pela densidade empresarial que comporta apresenta-se como uma boa oportunidade para esse desejado crescimento e reforço de competitividade. Sendo que globalmente são registados bons níveis de satisfação com esta aplicação externa de capitais, verificando-se mesmo em termos de expectativas futuras a programação, no curto-médio prazo, do reforço dos investimentos feitos em Portugal.

17 Uma expressão de Silva (2002, p. 185) quando refere a visão de alguns teóricos para quem “os territórios dos dois países [Portugal e Espanha] formariam um mercado único natural”.

Bibliografia

- AICEP (2007). Informação Portugal. Lisboa : Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal. <http://a.icep.pt/portugal/informacaoportugal.pdf> (consultado em 01-05-2008)
- AICEP (2008-a). Portugal – Perfil País. Lisboa : Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal. http://a.icep.pt/portugal/portugal_perfil_pais.pdf (consultado em 15-05-2008)
- AICEP (2008-b). Espanha – Ficha de Mercado (Março 2008). Lisboa : Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal. http://www.portugalnews.pt/econo/artigo.asp?cod_artigo=138434 (consultado em 15-05-2008)
- Carroué, Laurent (2007). Géographie de la mondialisation. Paris: Armand Colin.
- Faíña Medín, José ; Lirón Lago, Juan ; Doval Patiño, Aurora; Conde Fontao, Juan; López Rodríguez, Jesús e Fernández Munín, Jesús (2002). Galicia ante el futuro de la política regional europea. Revista Galega de Economía. Vol. 11, N.º 1. <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=39111112> (consultado em 4-02-2008)
- Farinós Dasí, Joaquín e Payà Abad, Mauro (2005). Cooperación territorial transfronteriza y cohesión territorial. España y Portugal ante la futura política regional europea. in CD-Rom Actas e Livro de resumos do X Colóquio Ibérico de Geografia 'A Geografia Ibérica no Contexto Europeu - 22 a 24 de Setembro', Évora: Universidade de Évora.
- ICEP Portugal – Delegação em Madrid (2006). Espanha – Relações Económicas com Portugal. Lisboa: ICEP Portugal. http://www.portugalnews.pt/econo/artigo.asp?cod_artigo=136511 (consultado em 01-05-2008)
- ICEP Portugal – Delegação em Madrid (2007). Espanha – Comunidades Autónomas. Lisboa: ICEP Portugal. http://www.portugalnews.pt/econo/artigo.asp?cod_artigo=138306 (consultado em 01-05-2008)
- Lorenzo Paniagua, Javier ; López Vidal, Pilar e Cabanelas Lorenzo, Pablo (2005). Por qué Galicia ? Por qué la región Norte? Una aproximación a las razones por las cuales las empresas gallegas y norteñas hacen negocios. In CD-Rom - Actas do 11º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional 'O papel das universidades no desenvolvimento das regiões'. Faro: Faculdade de Economia da Universidade do Algarve.

- MAOTDR (2007). Programa Nacional da Política de Ordenamento do Território. Lisboa: Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional.
- MEI-GEE (2008). Investimento Directo Estrangeiro (série 1996-2007). Lisboa: Ministério da Economia e da Inovação – Gabinete de Estratégia e Estudos. <http://www.gee.min-economia.pt> (consultado em 15-05-2008)
- MEIXIDE, A. e De Castro, A. (coord.) (2001). Galicia e a Rexión Norte de Portugal: un espacio económico europeo. Santiago de Compostela: Fundación Caixa Galicia.
- OECD (2005). Trends and recent developments in foreign direct investment. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development. <http://www.oecd.org/dataoecd/13/62/35032229.pdf> (consultado em 15-07-2005)
- Pires, Iva (coord.) (2006). Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto europeu. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos.
- Pires, Iva e Nunes, Flávio (2006). Fluxos de investimento ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação de um espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca?. In Iva Pires (coord.). Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto europeu. Lisboa: Centro de Estudos Geográficos, pp. 127-149.
- Silva, Joaquim (2002). Iberismo “localista” ou internacionalização dinâmica? A identidade económica de Portugal na encruzilhada. *Lusotopie*, 2002/2, pp. 179-192

As Empresas com Capital Espanhol na AML: Estratégias de Inserção no Mercado Português e Perspectivas de Futuro

Iva Miranda Pires

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Centro de Estudos Geográficos
(investigadora)

Resumo

As relações económicas entre Portugal e Espanha tornaram-se mais intensas e diversificadas após a integração conjunta na CEE, em 1986, repondo uma situação normal entre países vizinhos que, por várias razões, quase não mantinham relações comerciais entre si. Assim, de uma fase em que os dois países quase se ignoravam em termos económicos passou-se, em menos de duas décadas, para outra em que se tornaram importantes parceiros económicos.

A intensificação dos fluxos comerciais e de investimento foram os primeiros sinais de um processo de integração dos mercados que se iniciou com a aproximação entre os dois países ibéricos. Este processo, contudo, tem gerado alguma polémica, em especial em Portugal, decorrente da especificidade do investimento espanhol que o distingue do dos investidores tradicionais. Por um lado a concentração no tempo, por outro por privilegiar os serviços e o comércio, ao contrário do investimento francês, inglês ou alemão, que deram mais atenção à indústria transformadora.

Essa especificidade deu-lhe maior visibilidade e é notória a presença de empresas e de marcas espanholas nos espaços quotidianos de consumo e nos principais eixos comerciais das maiores áreas metropolitanas.

O objectivo deste capítulo é fazer uma caracterização das empresas com capital espanhol localizadas na Área Metropolitana de Lisboa, utilizando informação resultante de inquérito directo, perceber os motivos do investimento e tipificar estratégias de inserção no mercado português, para além de avaliar como ponderam a sua presença actual e futura neste mercado.

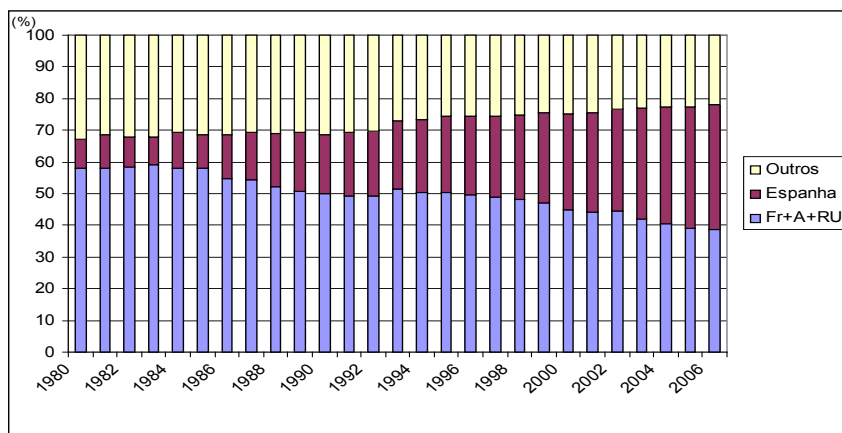
1. Introdução

Apesar da proximidade geográfica e de Espanha ser o único vizinho de Portugal, apesar ainda de terem tido regimes políticos que os aproximavam entre si enquanto os afastavam da Europa democrática, em termos económicos o afastamento não podia ser maior com cada um deles a procurar opções fora da Península Ibérica, quase se ignorando enquanto parceiros comerciais. Em 1960 as importações provenientes de Espanha representavam apenas 0.9% do total das importações portuguesas e as exportações 1%; em 1973 esses valores eram respectivamente de 5,4% e 2,2% (Silva Lopes, 1996:164).

No caso de Portugal, a opção pela adesão à EFTA reforçou o papel do Reino Unido como principal parceiro económico (Silva Lopes, 1996; Mateus, 2006) enquanto a Espanha tentava aproximar-se da CEE ao mesmo tempo que fomentava a industrialização por substituição de importações protegendo o seu mercado interno com barreiras alfandegárias (Molero, 2001; Royo, 2003; Tovias, 2005).

A entrada conjunta na CEE foi um factor exógeno que teve um enorme impacto na alteração das relações económicas e políticas entre os dois países ibéricos e que se repercutiu de imediato nos fluxos de comércio e de investimento entre eles.

Fig. 1 - Estrutura do Comércio Externo de Portugal com a EU-15 por Principais Parceiros, 1994-2006



Fonte: GEE, Ministério da Economia

Com efeito, a entrada de Portugal na U.E teve enormes repercussões na geografia do comércio externo e na alteração do peso dos principais parceiros económicos. Por um lado, é notória a concentração das importações nestes parceiros, mesmo antes da entrada na U.E (em 1980 a França, a Alemanha e o Reino Unido representavam quase 60% do comércio externo com a U.E). Por outro lado, durante as duas décadas de adesão à U.E a principal transformação ocorrida foi a reorientação do comércio intra-U.E de França, Alemanha e Reino Unido para a Espanha. Em 1980 este país tinha ainda um peso pouco relevante na estrutura do comércio externo, enquanto em 2006 já representava o mesmo que os outros três países juntos (Fig. 1). Assim, a eliminação da fronteira teve um enorme impacto na geografia do comércio externo português que passou a valorizar o efeito de vizinhança ao mesmo tempo que ia reduzindo a importância dos parceiros comerciais tradicionais.

Reis (2007) enfatiza a inconsistência do percurso da economia nacional que, apesar do contexto de globalização, reforça a contiguidade e se centra quase exclusivamente em relações de proximidade limitando a sua geografia do comércio externo. Assim, apesar de considerada desejável esta recente aproximação entre os dois países ibéricos não tem escapado a alguma controvérsia, particularmente em Portugal dada a desigualdade na participação no comércio intra-ibérico (Caetano, 1998; Alves, 2000), que se tem traduzido num crescente deficit para a economia nacional e enquanto uns autores apontam o elevado peso da Espanha no nosso comércio externo (AAVV, 1999) outros relembram os perigos da concentração e as vantagens de diversificar procurando outros mercados (Silva, 2002).

Para além dos fluxos comerciais também os de investimento sofreram um forte crescimento decorrente da eliminação da fronteira e abertura dos dois países ao exterior. Em relação ao investimento estrangeiro o comportamento de cada um dos países é muito semelhante. Na sequência da liberalização da legislação sobre investimento estrangeiro, que ocorreu na década de 60 em Portugal mas foi reforçada com a entrada na CEE, integraram-se na economia global numa primeira fase, até meados da década de 90, como importadores líquidos de investimento e, numa segunda fase, desde meados e finais dessa década também como investidores no estrangeiro, associada a uma fase de forte internacionalização de ambas as economias (Moleda, 2001; Balmaseda e Sebastián, 2005; DPP, 2003). Ao mesmo tempo elegeram-se como parceiros privilegiados no contexto da U.E e, pontualmente, criaram *joint ventures* para explorar mercados emergentes (como no caso da PT e Telefónica no Brasil) (Pires e Nunes, 2006).

Em termos de investimento a presença espanhola dilui-se mais no grupo dos quatro principais investidores em Portugal que, para além daquele país integra a Alemanha, a França e o Reino Unido, os mesmos do comércio¹.

Numa situação semelhante à anteriormente analisada um dos aspectos que distingue o investimento espanhol dos outros países do grupo é a rapidez com que se afirma, passando de uma situação de pouco significado directamente para o grupo dos maiores investidores.

Em 1973, as empresas com capital espanhol representavam apenas 5,2% das empresas com capital estrangeiro que operavam no mercado português (depois dos EUA, principal investidor, do RU, da Suécia, da RFA, da Holanda e da França), estavam presentes em oito ramos industriais (nomeadamente nas conservas, na cortiça e nos produtos químicos) e sendo exportadoras o valor médio de exportação era o nono nesse grupo de empresas (Ferro Rodrigues *et al*, 1977). Eram esses mesmos países que se distinguiam no levantamento das empresas com capital estrangeiro a operar em Portugal em 1973, na qual surgem apenas algumas empresas com capital espanhol relacionadas com grupos económicos nacionais, como a Brisa em cujo capital social participavam 3 empresas de construção civil espanholas (Martins, 1975 e 1976).

Em meados da década de oitenta a situação já era bem diferente. Com a adesão à CEE o investimento estrangeiro passou a ser predominantemente de origem europeia e nele o investimento espanhol começava a evidenciar-se (representou

¹ O peso do investimento espanhol no conjunto do investimento estrangeiro atingiu o valor máximo em 2000, representando 17,6%; em 2006 era de 12,8%, comparado com 16% da França e do Reino Unido e 18% da Alemanha (fonte: Banco de Portugal).

20% do investimento directo estrangeiro em 1987), acompanhado pelo aumento do número de empresas com capital espanhol presentes no mercado nacional, seriam 417 em 1988, segundo dados da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. A maior parte desse investimento, que em 71% dos casos se situava entre os 50% e os 100% de capital espanhol, orientou-se para a indústria transformadora, representando 36% daquelas empresas e também para o comércio por grosso, outros 21%, criando redes de distribuição e de penetração dos produtos espanhóis no mercado nacional. O padrão de localização é fortemente concentrado na Área Metropolitana de Lisboa (onde se localizam 68% das empresas, maioritariamente em Lisboa) e do Porto (14%), (Ferrão e Fonseca, 1989) (ver Fig. 6 na conclusão).

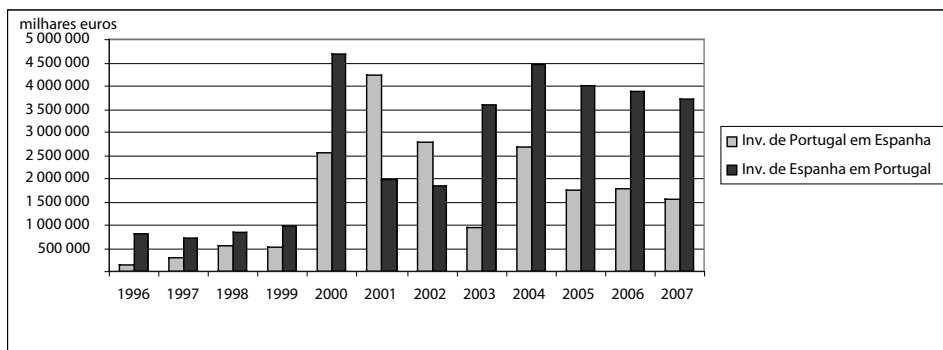
Uma lista semelhante, de 1999, já incluía 1150 empresas. Para além do expressivo aumento do número de empresas nem as suas características nem o padrão de localização se alteraram nesse período (Pires e Teixeira, 2002). Assim, em 82% dos casos o capital espanhol é maioritário, continua a observar-se uma presença significativa na indústria transformadora (na metalúrgica, metalomecânica e material de transporte, automóveis e componentes e indústria alimentar) e de forma mais clara nos serviços (bancos, seguros e operações sobre imóveis e serviços às empresas), tendo-se reforçado a concentração nas duas Áreas Metropolitanas, destacando-se agora mais a AMP, numa mancha que se prolonga para sul, em direcção a Aveiro e para norte, em direcção à Galiza. Em ambos os casos a maior parte das empresas tinha uma reduzida dimensão económica (64% e 47% das empresas tinha até 10 mil contos de capital social, respectivamente em 1988 e em 1999).

Terão sido essas empresas mais pequenas ou aquelas que apenas tinham instalado um pequeno escritório de representação para fazer prospecção de mercado as primeiras a partir com a crise económica. Um estudo mais recente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola apontava para a existência de pouco mais de mil empresas com capital espanhol (incluindo filiais de multinacionais que investiram a partir de Espanha) a operar no mercado português, das quais em cerca de metade o capital seria maioritariamente espanhol (Actualidad, 2006). Ficaram as empresas com maior capacidade de investimento, com maior impacto no emprego e com um projecto bem definido em relação ao papel do mercado nacional na sua estratégia de internacionalização, em especial nos serviços financeiros (Grupo Santander), no comércio a retalho (Grupo Inditex, El Corte inglês), nos meios de comunicação (Grupos Prisa e Recoletos), no sector imobiliário e da construção civil (Hercesa, Fadesa, Albertis, Somague). A maior parte dessas empresas localizava-se em Lisboa (quase 33%) e no resto da AML (outros 18%), na cidade do Porto e na sua Área Metropolitana localizavam-se, respectivamente 4,5% e

10%, enquanto as regiões de fronteira se mostravam pouca atractivas em termos de localização, situação semelhante à de estudos anteriores.

As empresas com capital espanhol parecem assim ser mais atraídas pelas vantagens locativas da Área Metropolitana de Lisboa (AML) relacionadas com a dimensão do seu mercado de consumo, com a dimensão e diversidade da oferta de serviços às empresas, com localização das sedes sociais dos principais grupos económicos nacionais e de outras empresas com capital estrangeiro. A sua presença é forte nos serviços às empresas, nos serviços financeiros e no comércio, por grosso e a retalho e localizam-se preferencialmente nos eixos mais centrais e terciarizados do “novo centro” – Marquês de Pombal/Avenidas Novas, Campo Pequeno/Entrecampos, mas também no eixo Oeiras - Cascais e nos novos office-park da periferia próxima da cidade (Pires e Teixeira, 2007).

Fig. 2 - Fluxos de Investimento Bruto, 1996-2007



Fonte: Banco de Portugal

A forte presença de empresas com capital espanhol coincide com a evolução recente do investimento espanhol no nosso país (Fig. 2). Apesar de alguma variação inter-anual desde 2000, ano que continua a ser o de maior volume de investimento espanhol, o investimento tem-se mantido elevado embora apresentando uma tendência de decréscimo. A importância do investimento espanhol pode, contudo, estar sobreavaliada. Vários autores chamam a atenção para o papel de intermediação de Espanha no investimento que chega a Portugal e que pode ser relevante. Este processa-se através do investimento realizado por filiais de multinacionais localizadas em Espanha, em especial no caso das multinacionais francesas, mas que em termos estatísticos é considerado investimento espanhol

por ter origem nesse país (Simões, 1989; Ferrão e Fonseca, 1989; Coelho, 1995; Caetano, 1999).

Ao contrário do que aconteceu na primeira fase o investimento mais recente está mais orientado para os serviços, nomeadamente para actividades de intermediação financeira e actividades imobiliárias e serviços de apoio às empresas (31% e 25% do total do IDE espanhol em 2006) o que não significa a ausência de investimentos na indústria transformadora (em alguns ramos, caso da reciclagem, da madeira, da cortiça, do mobiliário e dos minerais não metálicos, são mesmo os principais investidores, detendo, no primeiro mais de 80% do investimento estrangeiro recebido no ramo, DPP, 2003), mantendo-se como importante motivação do investimento a criação de redes de comercialização e distribuição (Caetano, 1999; DPP, 2003), contribuindo para agravar o déficite comercial de Portugal com a Espanha (Alves, 2000).

É neste novo contexto de forte incremento dos fluxos intra-ibéricos (de capitais e de produtos mas também de turistas, de mão-de-obra mais ou menos qualificada, de estudantes..) que as marcas espanholas ganham crescente notoriedade nos mercados portugueses, em especial nas áreas urbanas e nos espaços quotidianos de consumo².

Numa situação inédita, tendo em conta a tradição da presença de capital estrangeiro em Portugal, a sua posição em sectores considerados estratégicos do ponto de vista económico foi mesmo alvo de contestação (Leite, 2002; Ferreira, et al., 2002) mas foi ultrapassada por atitudes mais pró-activas das empresas portuguesas, em especial dos maiores grupos económicos nacionais, que procuram oportunidades no amplo mercado espanhol.

O objectivo deste capítulo é analisar as estratégias de abordagem do mercado português por parte das empresas com presença de capital espanhol no seu capital social e avaliar a percepção que elas têm do processo de integração dos mercados ibéricos partindo do resultado de um inquérito lançado na Área Metropolitana de Lisboa.

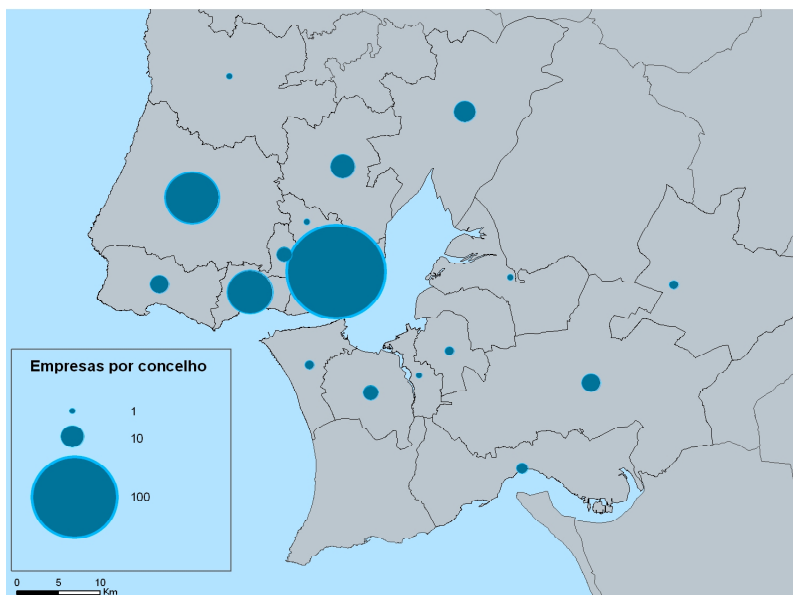
² Algumas empresas espanholas têm uma grande visibilidade nos segmentos da alimentação: Telepizza, Pans & Company; do vestuário e acessórios: Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Mango, Cortefiel, Sun Planet; na distribuição de combustíveis: Repsol, Cepsa; nas instituições financeiras (Santander, Bilbao Vizcaya, Banco Popular) ou seguradoras (Mapfre); nas grandes superfícies comerciais (El Corte Inglés); nos investimentos imobiliários no sector hoteleiro (cadeia Meliá); nos serviços de segurança: Prosegur; nas construção civil: Somague, CME e Ferrovial.

2. Metodologia

O facto de não existirem bases de dados de empresas que permitam distinguir a origem do capital social é um entrave a este tipo de estudos em que o objectivo é precisamente analisar as estratégias e comportamentos de empresas cujo capital social tem uma determinada origem, por exemplo Espanha.

Assim, partimos de uma base de dados do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (MTSS) das empresas que, por terem trabalhadores assalariados, são obrigadas a entregar anualmente os quadros de pessoal e onde se refere igualmente qual é a percentagem de capital estrangeiro no seu capital social, embora não distinga a sua origem.

Fig. 3 - Localização das Empresas com Capital Espanhol



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Numa segunda fase o objectivo foi destacar desse grupo de empresas com presença de capital estrangeiro aquelas em que ele era de origem espanhola. Beneficiámos de um trabalho prévio de identificação de empresas com presença de

capital espanhol³ (Pires e Teixeira, 2007) que foi actualizado e obtivemos uma lista de 358 empresas de um total de cerca de 1500 referenciadas na base de dados do MTSS como tendo presença de capital estrangeiro e estando localizadas na AML (Fig. 3).

Essas passaram a constituir o nosso universo de análise. A maior parte das empresas localiza-se em Lisboa; partindo da cidade destacam-se os eixos Lisboa - Cascais, Lisboa - Sintra e Lisboa - Vila Franca de Xira. Na margem sul destacam-se os concelhos do Seixal, Palmela e Setúbal, Montijo, Almada e Moita.

Quadro 1 - Inquérito às empresas com capital espanhol da NUTII Lisboa

	Nº Emp.	% total	% t. parcial
Inquérito realizado	80	22	35
Inquérito recusado	23	6	10
Empresas contactadas, espera-se resposta ao inquérito	128	36	55
Total Parcial	231		100
Empresas que não têm capital espanhol ¹	48	13	
Empresas actualmente extintas	23	6	
Não se encontrou nenhuma informação sobre a empresa ²	56	16	
Total de empresas contactadas	358	100	

Fonte: Base do MTSS e trabalho próprio

Notas:

¹ Nesta categoria encontram-se dois tipos de situações: empresas que já tiveram capital espanhol, mas presentemente não têm; e empresas que, quando contactadas, afirmaram não ter capital espanhol.

² Nesta categoria inserem-se empresas existentes na base de dados do MTSS, mas que não foram encontradas nas moradas indicadas nesta base, e sobre as quais não se encontrou mais nenhuma informação.

³ Obtida através de contacto telefónico com as empresas, procurando informação na página web das empresas ou através de notícias nos meios de comunicação social.

Numa terceira fase lançamos um inquérito directo a essas empresas. Em resultado do contacto com todas as empresas da lista percebemos que parte delas já não tinha capital espanhol no seu capital social, algumas já estavam encerradas e para outras não foi possível obter mais informação porque já não funcionavam naquele endereço postal. O nosso universo reduziu-se assim para 231 empresas das quais conseguimos obter 80 inquéritos, correspondendo a 35% do total (Quadro 1).

Na maior parte dos casos o inquérito foi realizado por administração directa e apenas excepcionalmente deixado para ser preenchido pela empresa e recebido posteriormente por e-mail ou fax.

3. As Empresas com capital Espanhol Localizadas na AML

3.1 Caracterização das Empresas Inquiridas

A maior parte das empresas inquiridas localiza-se em Lisboa, seguindo-se o concelho de Oeiras (onde se encontram as duas empresas de maior dimensão) e de Vila Franca de Xira; na margem sul também foram inquiridas algumas empresas nos concelhos de Palmela, Moita, Montijo e Barreiro (Quadro 2).

Quadro 2: Caracterização das Empresas Inquiridas

Localização (%)		Escalões de Pessoas ao Serviço (%)		Escalões de Volume de Vendas (%)	
Lisboa	57,5	>10	26,3	<5 000	3,8
Oeiras	18,8	10-49	47,5	5 000-14 000	7,5
Loures	5,0	50-249	18,8	15 000 - 49 999	16,3
Vila Franca Xira	5,0	250-999	5,0	50 000-99 999	12,5
Sintra	3,8	1 000 - 4000	2,5	100 000-999 999	26,3
Palmela	2,5			>1 000 000	30,0
Outros	7,5			NS/NR	3,8

Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

As empresas inquiridas cobrem todos os ramos de actividade, desde a indústria transformadora aos serviços, estes mais representados o que é natural tendo em conta a sua localização em Lisboa. Nos serviços surgem actividades diversificadas relacionadas com o reconhecido peso do investimento espanhol nomeadamente na fileira da construção civil⁴, caso dos serviços de engenharia e arquitectura e de actividades imobiliárias e também nos serviços financeiros (ver Fig. 5). De todos os ramos o mais representado é o comércio por grosso o que corrobora a conclusão de estudos anteriores que apontavam para o carácter particular do investimento espanhol, menos empenhado nas actividades produtivas antes procurando tirar partido da proximidade e da facilidade de mobilidade no contexto de um mercado regional ibérico criando sobretudo redes logísticas de distribuição.

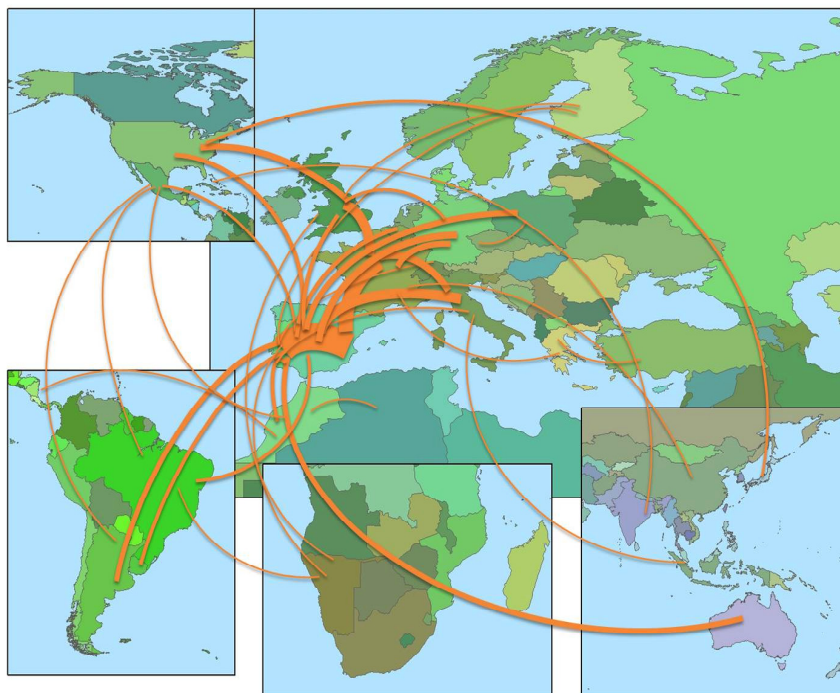
Tendo em conta o peso das empresas de serviços não é de estranhar que a maior parte delas tenha até 49 pessoas ao serviço, se incluirmos as duas classes mais representativas. Das 80 empresas inquiridas, 59 estavam nesse escalão, correspondendo a 74% do total, 15 tinham entre 50 e 249 pessoas ao serviço e as restantes mais de 250.

Considerando a dimensão económica, avaliada pelo capital social, 30% das empresas inquiridas tem mais de 1 milhão de euros de capital social e é nas actividades financeiras, no comércio, por grosso e a retalho e nas actividades imobiliárias e serviços às empresas onde encontramos as maiores empresas.

Apesar de não serem empresas de grande dimensão pertencem a grupos económicos com têm vastas relações internacionais e presença em todos os continentes. Depois da Europa, onde a densidade da rede é maior, são perceptíveis as ligações aos Estados Unidos da América e também à América Latina. Assim, Portugal é apenas uma peça de um puzzle global (Fig. 4).

⁴ De entre as empresas inquiridas é possível identificar de forma mais clara um cluster relacionado com a construção civil incluindo, para além desta actividade, o comércio por grosso de produtos a ela destinados, os serviços de engenharia e arquitectura e as actividades imobiliárias. Ao todo formam este cluster 18 empresas. Trata-se de empresas com alguma dimensão económica (7 têm mais de 1 milhão de euros de capital social) que fazem parte de grupos que operam noutros países europeus e também no México, Índia, Brasil, Canadá, Chile e Angola. Trabalham sobretudo para o mercado nacional mas tiram também partido da sua localização para explorar oportunidades de negócio em países lusófonos, nomeadamente em Cabo Verde, São Tomé, Angola e Brasil, mercados que conquistaram após a aquisição da Somague (a empresas de maior dimensão do grupo) por parte de um grupo espanhol.

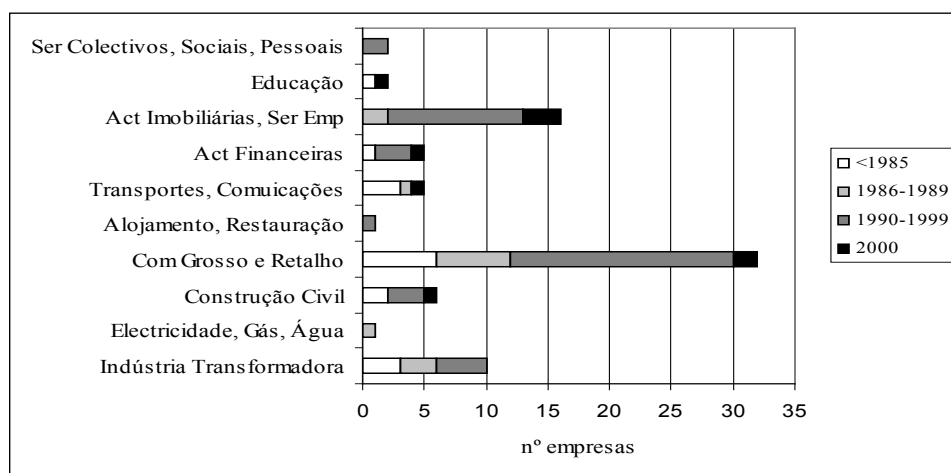
Fig 4 - Rede de Ligações das Empresas Inquiridas



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

A maior parte das empresas instalou-se no mercado português na década de noventa, coincidindo com a fase de maior afluxo de investimento espanhol. Existe, contudo, uma diferença quando consideramos os ramos de actividade. Assim, as empresas da indústria transformadora instalaram-se primeiro, ainda na década de oitenta, bem como as de transporte, armazenagem e comunicações (Fig. 5). Já as de serviços são as mais recentes tendo-se instalado no mercado português maioritariamente na década de noventa.

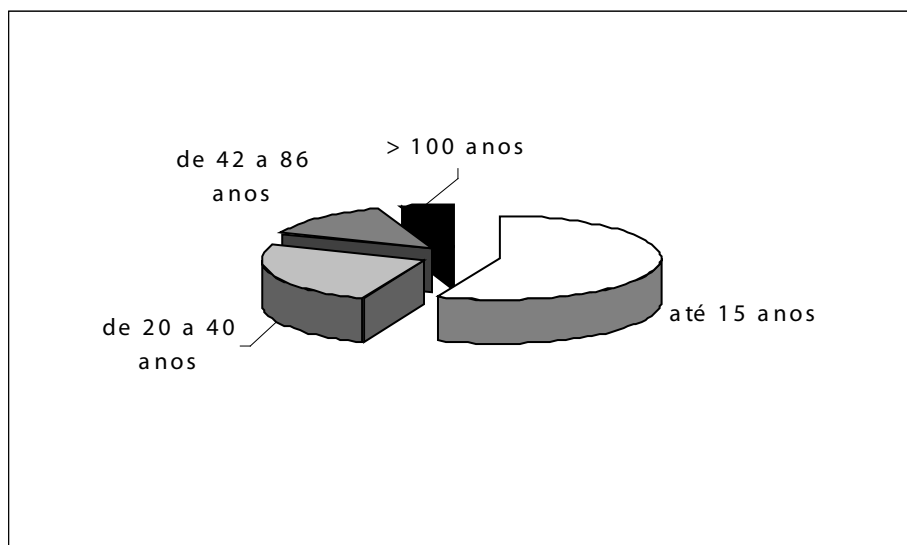
Fig. 5 - Empresas por Ramos de Actividade e Ano Início Actividade em Portugal



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Se tivermos em conta a idade das empresas no momento em que concretizaram o seu investimento em Portugal o facto mais interessante é a juventude de muitas delas (Fig. 6). Com efeito, e mesmo havendo empresas com mais de 100 anos de entre as que foram inquiridas e que responderam a esta questão, 60 no total, 32 são empresas muito recentes tendo sido criadas na década de 80 e três delas instalaram-se em Portugal no mesmo ano em que foram criadas em Espanha. Trata-se de empresas em diversos ramos de actividade mas todas a operar no sector dos serviços, por exemplo nos financeiros (intermediação monetária) e nos serviços às empresas (actividades imobiliárias e empresa de segurança) mas também do comércio por grosso de bens de consumo, alimentares e não alimentares. A redução da idade da empresa no momento da internacionalização parece indicar a quase eliminação de barreiras (administrativas e funcionais) e a integração do mercado ibérico que permitem que no momento de iniciar uma actividade económica ela possa acontecer em simultâneo nos dois mercados, prescindindo do tempo de maturação normalmente necessário para ponderar processos de internacionalização. Ou seja, as oportunidades de negócios começam a ser ponderadas já à escala do mercado ibérico e não de forma diferenciada para cada um dos dois mercados como acontecia no passado.

Fig. 6 - Empresas por Escalões de Idade Quando se Instalaram em Portugal



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Um outro aspecto a merecer destaque é o facto de na maior parte dos casos o capital social ser maioritariamente espanhol, o que acontece em 51 das empresas inquiridas. Ou seja, no momento de investir em Portugal os investidores preferem fazê-lo através de filiais ou empresas criadas de raiz mas nas quais detêm a totalidade ou a maioria do capital social, característica que se mantém de outros estudos empíricos que já foram apresentados.

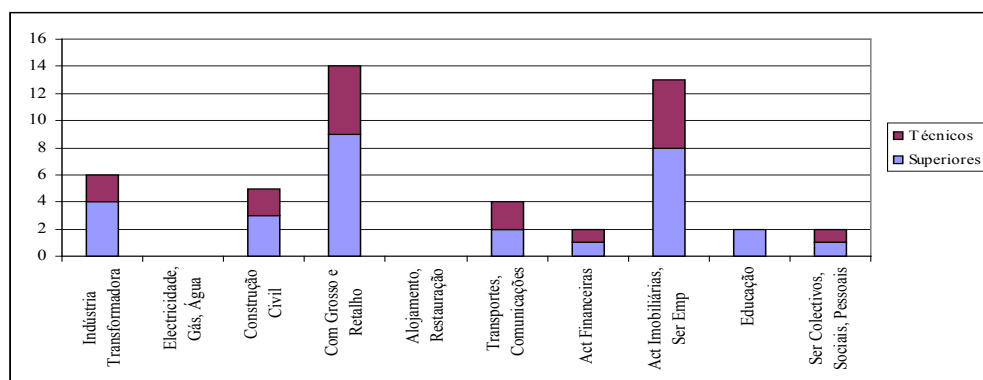
Quadro 3- Estrutura do capital Social

100% Capital Espanhol		Capital Espanhol maioritário em associação com		Capital Espanhol minoritário em associação com	
País	N.º Empresas	País	Nº Empresas	País	N.º Empresas
Espanha	51	Portugal	13	Áustria	1
		Espanha	10	França	1
		Alemanha	1	Luxemburgo	1
		Itália	1		
		Finlândia	1		
Total	51		26		3

Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Quando a estrutura do capital social surge mais dispersa as associações dominantes são com parceiros portugueses (tal como no estudo apresentado por Ferrão e Fonseca, 1987) ou com outros parceiros do mesmo país (Quadro 3). Também aparecem outros países da U.E mas claramente com pouco significado. Dos 80 inquéritos realizados, em 61 casos o capital é totalmente espanhol, se incluirmos também a situação de parcerias entre sócios do mesmo país, o que mostra claramente que ao investir no país vizinho já têm um projecto bem definido e poucas vezes procuram parceiros locais para o desenvolver.

Fig. 7 - Quadros Superiores e Técnicos de outras Nacionalidades



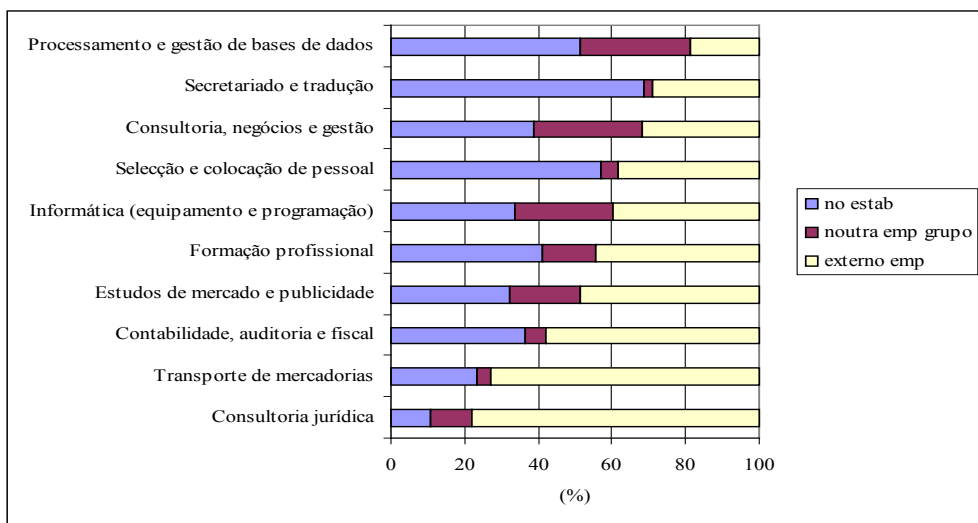
Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

A presença de não nacionais observa-se sobretudo ao nível dos quadros superiores e dos quadros médios e isso acontece tanto nos serviços como na indústria. No conjunto das 80 empresas inquiridas em 30 delas existem quadros superiores que não são portugueses (29 são espanhóis). Nas actividades imobiliárias, na construção civil e na indústria transformadora a proporção das empresas com gestores estrangeiros é quase metade do total das empresas inquiridas desses ramos. Também no caso dos quadros médios 18 são de nacionalidade estrangeira, estes mais dispersos por várias nacionalidades embora em maior número de Espanha (8), mas também do Brasil, de França, da Argélia, de Itália, de Marrocos e de Cabo Verde (fig. 7).

A questão sobre o consumo de serviços tinha como principal objectivo avaliar até que ponto as filiais ou empresas com capital espanhol procuram preferencialmente outras empresas do mesmo grupo quando fazem o outsourcing de serviços.

Barciella (1988), citado por Ferrão e Fonseca (1989:275-276), referia a tendência de as empresas multinacionais ou de base espanhola recorrerem à sede em Espanha ou a empresas localizadas naquele país quando necessitavam de serviços mais qualificados agravando não só a dependência do nosso país face ao vizinho mas também impedindo o seu desenvolvimento no mercado nacional.

Fig. 8 - Serviços de Apoio a que a empresas recorre e sua localização



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

No caso das empresas que inquirimos não é muito frequente a situação em que sendo necessário consumir serviços isso seja feito noutras empresas do grupo espanhol, ou quando é externo à empresa se faça a empresas localizadas em Espanha (isso acontece apenas em 6 casos, sendo a sede das empresas em Madrid ou Barcelona) (Fig. 8). Por um lado são conhecidas as barreiras que têm impedido a concretização de um mercado europeu de serviços, por outro lado, a oferta de serviços intensivos em conhecimento cresceu muito, em especial na AML, desde meados da década de 90 em parte consequência da entrada no mercado nacional das principais multinacionais de consultoria e serviços às empresas que se destacam numa estrutura empresarial muito atomizada (Pires, 2003).

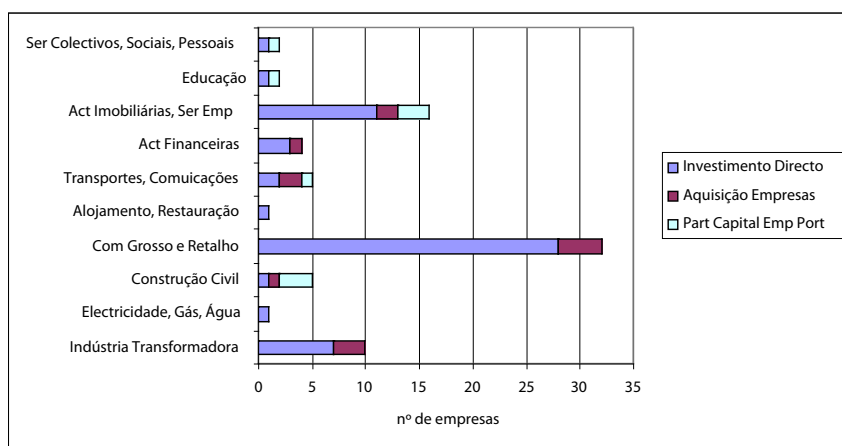
Assim, ou porque a distância o dificulta, ou pela necessidade de manter contactos personalizados, ou pela especificidade de alguns serviços, como é o caso dos serviços jurídicos, estes são preferencialmente contratados a empresas do país onde se localiza o investimento.

De qualquer modo, em relação ao consumo de serviços existe uma diferença entre os serviços mais especializados, como a consultoria jurídica, os estudos de mercado e a contabilidade e auditoria fiscal, ou que beneficiam de economias de escala, como os transportes, que tendem a ser externalizados e os serviços de apoio mais frequentes, como o secretariado e o processamento e gestão de bases de dados ou mesmo a selecção e formação de pessoal que se mantêm na empresa. Já no caso da informática, da consultoria de gestão e do processamento e gestão de bases de dados é frequente o recurso a outras empresas do mesmo grupo económico.

3.2 Modo de Entrada no Mercado Português

A maior parte das empresas instalou-se em Portugal através de investimento directo independentemente da sua dimensão, em especial no comércio, nas actividades imobiliárias e serviços às empresas e na indústria transformadora (Fig. 9). No entanto, no caso das empresas mais pequenas, considerando o número de pessoas ao serviço, é também significativa a aquisição de empresas e a participação no capital social de empresas nacionais, com destaque para a construção civil (em termos estratégicos é importante ter parceiros nacionais para ter mais sucesso nos concursos de empreitadas públicas? ou a associação é vantajosa porque as empresas nacionais conhecem melhor o mercado, a legislação e a regulamentação do sector?), nas actividades imobiliárias e nos serviços às empresas.

Fig. 9 - Modo de Entrada no Mercado Português segundo a actividade



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Para quase 43% das empresas Portugal foi a primeira experiência de internacionalização. A proximidade do mercado e a afinidade da língua podem ser factores que explicam que, no momento de implementar uma estratégia de internacionalização, o mercado nacional seja privilegiado em relação a outros mercados europeus. Empresas de grande dimensão, como a ZARA, do grupo galego INDITEX tiraram partido dessa proximidade utilizando o mercado português para testar estratégias de inserção em mercados estrangeiros⁵.

Quadro 4 - Motivos do Investimento em Portugal

Portugal foi 1ª Experiência de Internacionalização			
Sim		Não	
Motivos	Vezes referida	Motivos	Vezes referida
Alargar mercados	37	Alargar mercados	30
Testar Processo de Internacionalização	7	Testar Processo de Internacionalização	1
Proximidade do Mercado	2	Proximidade do Mercado	1
Existência de oportunidades de mercado para a actividade	2	Existência de oportunidades de mercado para a actividade	2
Não sabe/não responde	2	Seguir outra empresa que teve êxito	2
		A actividade exigia proximidade ao mercado de destino	1
		Reforço de Investimento já existente	1
		Possibilidade de desenvolver parcerias	1

Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

⁵ A primeira loja ZARA fora de Espanha abriu no Porto em 1988 e Portugal é, a seguir a Espanha, o país que mais lojas tem deste grupo. Também no caso do El Corte Inglés o primeiro armazém fora de Espanha abriu em Lisboa. Sendo um dos casos mais conhecidos não é, no entanto, único. Também a Mayoral (empresa de produção e distribuição de vestuário) com sede em Málaga, quando decidiu internacionalizar-se optou pelo mercado português tendo em conta a proximidade cultural e geográfica e a longa experiência de exportação das empresas portuguesas, tendo criado a primeira filial no estrangeiro em Portugal, em 1994. Essa experiência foi utilizada posteriormente para abrir filiais em França e em Itália (Martín Armário, 2000).

A possibilidade de explorar oportunidades de mercado e assim alargar o mercado de destino dos produtos ou serviços que vendem foi a principal razão para investir em Portugal, quer no caso das empresas que já tinham experiência de internacionalização quer nas outras (Quadro 4). Para estas a possibilidade de testar o processo de internacionalização num mercado próximo, implicando menos riscos e menor esforço logístico, foi também uma razão importante. Pelo contrário a possibilidade de desenvolver parcerias não é um factor motivante do investimento espanhol o que de certa forma está de acordo com o facto de, na maior parte dos casos, o capital social pertencer na totalidade ou maioritariamente a investidores espanhóis e de no conjunto das empresas inquiridas terem surgido poucos casos de parcerias.

Quadro 5 - Principais Barreiras ao Investimento em Portugal

Barreiras	Portugal foi 1ª Experiência de Internacionalização					
	Sim			Não		
	1ª Barreira	2ª Barreira	3ª Barreira	1ª Barreira	2ª Barreira	3ª Barreira
Burocracia	23	6	1	20	4	2
Cultura Empresarial	5	12	3	5	7	5
Língua	1	0	9	1	5	4
Dificuldade em encontrar parceiros locais	1	2	2	2	4	2
Distância Física	0	4	4	0	0	6
Outra	0	0	1	1	4	2
Não sabe/não responde	11	17	21	5	10	13
Total Respostas	41	41	41	34	34	34

Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Também no caso das principais barreiras sentidas pelos investidores parece existir consonância (Quadro 5). A burocracia é considerada nos dois grupos de empresas como a principal barreira que tiveram de ultrapassar quando se instalaram em Portugal, logo seguida pela diferente cultura empresarial⁶, em especial no caso do grupo de empresas para as quais Portugal representou a primeira experiência

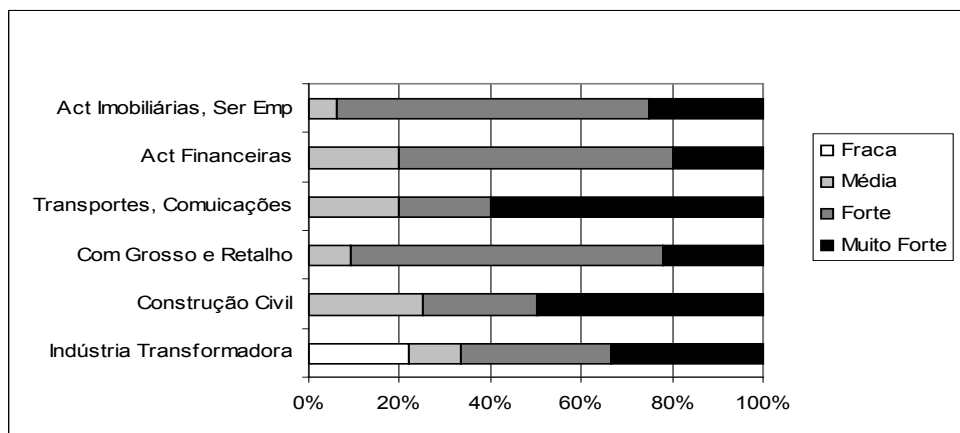
⁶ Sobre este tema pode ler a experiência e as opiniões de um gestor espanhol que trabalhou em Portugal em Frederico González (2004) Reflexões de um Espanhol em Portugal, Ed D. Quixote.

de internacionalização. O facto de a língua ser diferente também é referido mas apenas em 3º lugar não parecendo ser relevante tal como as outras barreiras mencionadas.

Quando questionadas sobre se sentiram necessidade de introduzir algumas adaptações ou criar estruturas novas a maior parte das empresas referiu ter criado estruturas de gestão e administração próprias em Portugal; também sentiram necessidade de criar produtos e/ou serviços específicos para fornecer o mercado nacional e ainda serviços locais de apoio ao cliente⁷.

Na avaliação que as empresas fazem da concorrência dos dois mercados onde operam o mercado nacional surge como aquele onde a concorrência é sentido como sendo forte ou muito forte, mas essa apreciação pode decorrer do facto de as estruturas da empresa em Portugal não terem um conhecimento tão próximo do mercado espanhol desvalorizando aí a concorrência ao mesmo tempo que tendem a sobrevalorizar a do mercado com o qual trabalham diariamente (Fig. 10 e 11). Por outro lado, muito poucos consideram a concorrência fraca.

Fig. 10 – Avaliação da Concorrência no Mercado Português, por Ramos de Actividade

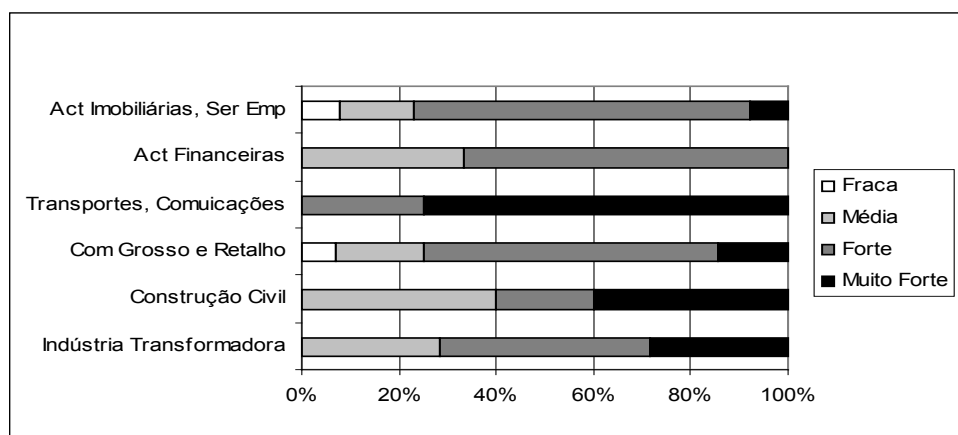


Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

⁷ A existência de uma única estrutura de gestão tem vantagens em termos de redução de custos mas também desvantagens relacionados com conflitos internos pela obrigatoriedade de reportar à sede em Espanha e perda de contacto directo com o mercado e com os clientes, como referido em alguns exemplos de processos de "iberização" falhados (Exame, 1999).

Existe alguma diferença na percepção do nível de concorrência dos dois mercados por ramos de actividade. As empresas de transportes e comunicações e da construção civil avaliam a concorrência em ambos os mercados ibéricos como sendo muito forte. Pelo contrário, a indústria transformadora é aquela em que a percepção do nível de concorrência é mais dispersa e surgem mesmo algumas apreciações de que o nível de concorrência é fraco o que pode acontecer por produzirem um produto específico ou por deterem uma quota de mercado elevada o que mantém essas empresas mais afastadas da concorrência.

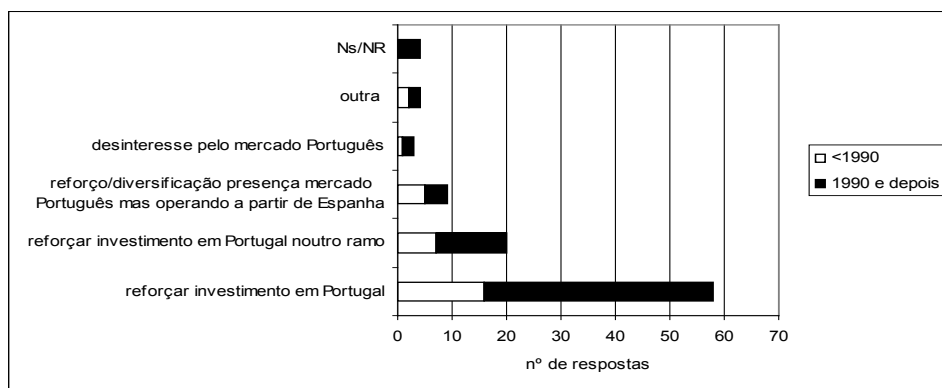
Fig. 11 – Avaliação da Concorrência no Mercado Espanhol, por Ramos de Actividade



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

No comércio por grosso, nas actividades imobiliárias e nas actividades financeiras o mercado nacional é avaliado como tendo níveis de concorrência maiores, enquanto em Espanha alguns referem a categoria fraca.

Fig 12 - Perspectivas para o Futuro segundo o Ano de Instalação em Portugal



Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

A presença destas empresas no mercado nacional parece estar assegurada num futuro próximo. Como tínhamos visto, a maior parte das empresas referiu como principal motivo para investir em Portugal a vontade de alargar o mercado de destino dos seus produtos ou serviços, objectivo que consideram ter cumprido prevendo mesmo o reforço da sua presença no mercado nacional, investindo na mesma área ou diversificando procurando oportunidades de negócios noutras áreas (Fig. 12).

Pelo contrário poucas responderam que tinham perdido o interesse pelo mercado português ou que pretendiam passar a operar apenas a partir de Espanha. Isso acontece sobretudo para as empresas com presença mais longa no mercado nacional, aquelas que se instalaram antes de 1985, e que eventualmente já adquiriram conhecimento e experiência suficiente para gerir o seu negócio apenas a partir da sede em Espanha.

3.3 Percepção da Integração do Mercado Ibérico

Um outro objectivo do inquérito era tentar perceber como avaliam estas empresas com capital espanhol o processo em curso de integração dos

mercados ibéricos. Foi-lhes pedido que identificassem um conjunto de vantagens e desvantagens deste processo.

A maior parte dos inquiridos identificou como principais benefícios os decorrentes do alargamento do mercado do qual podem resultar vantagens internas e externas (Quadro 6). Por um lado, num mercado de maior dimensão, onde se encontra um maior número e maior diversidade de actores económicos, são também maiores as possibilidades de negócio, por outro lado, da integração dos dois mercados ibéricos resulta um mercado com maior massa crítica, mais forte no contexto da economia europeia e com maior capacidade para enfrentar a concorrência internacional. Foram também referidos aspectos que facilitam operar no mercado ibérico como se se tratasse de um único mercado: a abolição das alfândegas, a uniformização da legislação fiscal, a moeda única e a crescente mobilidade transfronteiriça facilitam a logística e agilizam os procedimentos. As empresas também podem retirar outro tipo de benefícios relacionados com a partilha de conhecimentos e de experiências entre filiais presentes nos dois mercados.

O aumento da concorrência, que resulta de existirem mais empresas a operar no mesmo mercado foi um tema recorrente (a palavra foi mencionada em 20 respostas) nas repostas sobre as desvantagens. Um outro grupo de respostas traduz as desvantagens sentidas ao nível da organização da empresa, nomeadamente a distância entre estruturas da empresa, a mobilidade dos quadros, a perda de autonomia, em especial quando já existiu uma estrutura de decisão em Portugal que entretanto foi eliminada, e o esforço acrescido de adaptação às realidades locais pois, apesar da proximidade, os mercados são diferentes e exigem procedimentos distintos e adequação dos produtos ao consumidor⁸. Foi igualmente referido que, apesar das mudanças positivas observadas nas últimas décadas, ainda existem barreiras que impedem a maior integração dos dois mercados nomeadamente as diferenças do IVA, os horários diferentes, a língua (problema sentido apenas por parte por parte dos espanhóis) e a necessidade de criar redes de transporte mais eficientes para facilitar a mobilidade no mercado ibérico.

⁸ A Nestlé, por exemplo, oferece produtos distintos no mercado português e no espanhol (Exame, 1999).

Quadro 6 - Vantagens e Inconvenientes para a empresa relacionados com a integração dos mercados ibéricos

Vantagens	Desvantagens
<p>Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> § Maior dimensão do mercado logo maiores oportunidades de negócio § Preços mais baixos § Mercado mais forte no contexto da economia europeia § Massa crítica para enfrentar mercados globais § Maior diversidade de interlocutores, leque mais alargado de fornecedores e de clientes § Reconhecem potencial de crescimento a este mercado <p>§ Facilidade de operar no mercado ibérico:</p> <ul style="list-style-type: none"> § Facilidade de comunicação e de entendimento § Moeda única § Uniformização da legislação fiscal § Abolição da alfândega § Fácil mobilidade <p>Organização da empresa e da tomada de decisões</p> <ul style="list-style-type: none"> § Definição de estratégias ibéricas § Cooperação ao nível tecnológico § Partilha de conhecimentos tecnológicos § Troca de experiências e aprendizagem § Maior acesso à informação 	<p>Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> § O aumento da concorrência <ul style="list-style-type: none"> § Concorrência maior e mais agressiva § Preços mais baixos pela redução das margens de lucro § O país mais atrasado tecnologicamente sofre com a integração § Deslocalização de clientes para Espanha § Facilitado o comércio ilegal transfronteiriço <p>Organização da Empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> § Distância entre estruturas da empresa § Mudança de estruturas e quadros § Perda de autonomia § Necessidade de adaptação a realidades diferentes § Necessidade de conhecer as práticas nos dois mercados <p>Barreiras</p> <ul style="list-style-type: none"> § Diferença do IVA § Horários Diferentes § Língua (por parte dos espanhóis) § Dificuldade de recrutamento de recursos humanos § Adequação dos produtos ao consumidor

Fonte: Inquérito às Empresas com capital Espanhol localizadas na AML, 2007

Finalmente, em relação à avaliação global do processo de integração dos mercados podemos, correndo o risco incorrer em excessiva generalização, identificar dois grupos de opiniões: as opiniões optimistas e as pessimistas. As segundas configuram um cenário de subjugação e dependência enquanto as primeiras apontam para um cenário de cooperação num contexto de competição.

As mais pessimistas defendem a inevitabilidade de este ser um processo dependente e hierarquizado pois a economia espanhola é mais forte e mais dinâmica, logo dominará a economia ibérica; a gestão ficará em Espanha e a Portugal caberá a parte operacional, em especial se se mantiver a diferença salarial. O fraco dinamismo que a economia nacional tem mostrado nos últimos anos, em contraste com a boa performance da economia espanhola, não a ajuda a reforçar o seu peso no contexto de um mercado ibérico. Por outro lado, as diferenças na cultura empresarial favorecem os espanhóis que são mais arrojados, mais pacientes, têm estratégias definidas e tem visão de futuro e as também as empresas espanholas por serem mais pragmáticas e mais organizadas.

A perspectiva mais optimista defende que apesar da concorrência, que é natural e saudável, as relações entre agentes económicos não serão conflituosas; serão relações de competição enquadradas num contexto que favorece a cooperação e a criação de sinergias com benefício mútuo. Esta visão configura aquilo que poderíamos designar por cenário de cooperação num contexto de competição. No contexto do mercado ibérico o melhor posicionamento face à concorrência pertencerá a quem domine a inovação, as tecnologias e aposte nos serviços ao consumidor. A premência da inovação será imposta pelo aumento da concorrência, que será mais forte e mais profissional, o que irá impor mais disciplina, em especial às empresas portuguesas. Por outro lado, o processo de integração beneficiará os consumidores pela diversidade de oferta e melhores preços e obrigará as empresas a serem mais eficientes nos seus processos de produção e distribuição de bens e serviços pois trabalham com margens de lucro mais reduzidas.

A criação de sinergias e de mecanismos de cooperação poderão ser fulcrais, por exemplo, para abordar outros mercados. Foi referido como exemplo o mercado da construção civil, que tenderá a estagnar na Península Ibérica, pelo que é necessário cooperar para aproveitar oportunidades em África ou em mercados emergentes mas que envolvem maior risco, que pode ser partilhado se as empresas definirem estratégias de colaboração para os abordar.

Conclusão

Uma primeira conclusão prende-se com a dimensão da “invasão espanhola”, relacionada com a presença de empresas com capital espanhol no nosso mercado, aspecto que foi muito mediatizado. Pelo número de empresas que encontrámos encerradas ou que já tinham alienado a sua parte do investimento percebe-se que, a uma fase inicial de forte presença, que alguns entrevistados relacionaram com o explorar de oportunidades de negócios decorrentes da Expo 98, se seguiu uma outra de selecção tendo ficado as empresas mais sólidas, com maior impacto no emprego e com objectivos bem definidos sobre o papel do mercado nacional nas suas estratégias de internacionalização.

O processo de integração do mercado ibérico tem sido liderado pelas empresas espanholas por estas serem mais pragmáticas e mais organizadas. As diferenças assinaladas na cultura empresarial favorecem os espanhóis por gerirem melhor o investimento numa perspectiva de futuro seguindo estratégias previamente definidas. Já no caso das empresas nacionais os inquiridos consideram que lhes falta capacidade de afirmação e de confiança; falta também a definição de estratégias para abordar o mercado ibérico, explorando os diferentes mercados regionais, e mecanismos de cooperação que lhes sejam mais favoráveis.

O relacionamento mais conflituoso no passado tenderá a dar lugar a um mais pacífico devido à crescente aceitação do processo de integração e a uma maior capacidade de entendimento das diferentes realidades e capacidade de trabalhar de forma mais adaptada no contexto de um mercado ibérico. Mesmo antecipando-se um aumento da concorrência as relações entre empresas dos dois países não serão conflituosas. Apesar de ter sido referido um possível “Canibalismo” nas relações comerciais entre empresas portuguesas e espanholas, outros defendem que “O mundo dos negócios não é pacífico mas as relações também não serão conflituosas” e no futuro passarão pelo estabelecimento de mecanismos de cooperação. Assim, tenderão a aumentar os processos de fusões e continuará a aprofundar-se o processo de integração económico, que é natural e irreversível, e cuja dinâmica dependerá do interesse dos grupos económicos portugueses, espanhóis e das empresas multinacionais por este mercado.

Apesar de não ser esse o objectivo da investigação foi referido por alguns inquiridos que, apesar da desigual dimensão económica, existem cada vez mais empresas nacionais no mercado espanhol, ou seja, que a desejada reciprocidade acabará por surgir tornando o processo de integração mais equitativo e mais participado por empresas dos dois países ibéricos. Esse maior equilíbrio contribuirá

para, progressivamente, se eliminarem as desconfianças do passado criando uma nova moldura para enquadrar as relações económicas intra-ibéricas. O que poderá também facilitar a criação de sinergias e o aumento de dimensão crítica, através de vários tipos de cooperação e associação entre empresas, fortalecendo a economia ibérica e facilitando a sua inserção no espaço económico europeu e na economia global.

Bibliografia

- AAVV (2001). Dossier Portugal-Espanha, *Economia Pura*, Ano III, n.º 34, Março
- Actualidad, (2006). Tema: Presença Espanhola, Outubro, n.º 106.
- Alarcão, D (2001). "É mais fácil às empresas espanholas entrarem em Portugal que o contrário", *Jornal de Negócios*, 6 de Dezembro de 2001.
- Alves, R (2000). Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados. Lisboa: Ordem dos Economista e GEPE.
- Amado da Silva, J (2001). "Portugal+Espanha na Globalização", *Economia Pura*, Ano III, n.º 34, Março.
- Caetano, J (1998). Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia. Oeiras: Celta.
- Caetano, J (2001). "Acabar com os mitos", *Economia Pura*, Ano III, n.º 34, Março.
- Carrière, J-P (1997). « La Globalisation et ses Impacts Territoriaux dans la Péninsule Ibérique » Journées de L'Association pour la Promotion de L'Enseignement et la Recherche en Aménagement-Urbanisme, Tours, 27-28 Mars.
- Coelho, L (1995). " Iberização Dependente : uma reflexão sobre o investimento directo estrangeiro na Região Centro", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 44, pp. 59-84.
- Costa, G (1999). "Comercio bilateral y competitividad entre Portugal y Espana", *Economia Exterior*, 10, Outono, pp 137-140.
- DPP (2003). Portugal no Espaço Europeu, O Investimento Directo Estrangeiro, Proença, M. (cord.). Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério da Economia.
- Exame (1999). Os Falhanços da Iberização. Exame, ano 11 (130).
- Ferrão e Fonseca (1989). Investimento Estrangeiro e Desenvolvimento Regional: o caso do investimento espanhol em Portugal, Finisterra, Vol XXIV (48): 251-278.

- Ferreira, A. (2004). "Passar a fronteira não é um passeio", *Expresso*, 13 de Março de 2004.
- Ferreira, P.; Oliveira, S.; Leite, B.; Cabrita, R.; Guerreiro, P.; Aveiro, I. (2002). "Dossier Especial: Centros de decisão nacionais: como se pode mantê-los?", *Jornal de Negócios*, 30 de Outubro de 2002.
- Ferro Rodrigues, E.; Félix Ribeiro, J.; Fernandes, L. (1977). *O sector exportador português e a internacionalização da produção*. Lisboa: GEBEI.
- González, F. (2004). *Reflexões de um Espanhol em Portugal*. Lisboa: Edições D. Quixote.
- Leite, B. (2002). "Empresários nacionais querem que Governo privilegie capital nacional nas privatizações", *Jornal de Negócios*, 25 de Outubro de 2002.
- Martins, M.B. (1975). *Sociedades e Grupos em Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Martins, M.B. (1976). *As Multinacionais e Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Martín Armario, J (2000). MAYORAL, in Rosario Cruz, *Empresas Españolas en los Mercados Internacionales*, ESIC Editorial, Madrid, 163-182.
- Mateus, A (2006). *Economia Portuguesa*. Lisboa: Verbo (3ª edição).
- Molero J. (2001). "Industrialisation and Internationalisation in the Spanish Economy". Instituto Complutense de Estudios Internacionales, WP nº28, Universidad Complutense de Madrid.
- Nunes, R (1999). Espanholização, Revolução made in CEE, *Economia Pura*, Ano I (12-A): 6-10.
- Pires, I; Teixeira, J. (2007). *Entreprises de services dans le contexte des aires urbaines : le cas des entreprises espagnoles dans l'Aire Urbaine de Lisbonne*, in Marie-Christine Monnoyer et Patrick Ternaux (ed.), *Mondialisation des services, innovation et dynamiques territoriales*, Paris:L'Harmattan, pp. 221-242.

- Pires, I; Teixeira, J (2002). A Integração do Mercado Ibérico: «novos ventos, que casamento?», in Cavaco, C (cor) Actas do Seminário Internacional Repensar Portugal na Europa, perspectivas de um país periférico, EPRU, n.º 55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp 301-331.
- Pires, I. (2003). "Business Services in Lisbon Metropolitan Area", RESER Conference on Services and Regional Development, Les Ateliers de la FUCAM, Mons.
- Pires, I. e Nunes, F. (2006). Fluxos de Investimento Ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação de um espaço económico aberto e gerador de confianças recíproca? in Pires, Iva (org) As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto Europeu, EPRU n.º 68, CEG, pp 127-150.
- Pires, I. (2007). "Fluxos Interregionais e Competitividade das Regiões Ibéricas", Actas do 13º Congresso Internacional da APDR Recriar e Valorizar o Território, Açores, 5-7 julho.
- Reis, J (2007). Ensaios de Economia Impura. Coimbra: Almedina.
- Royo, S. (2003). Joining the Club: Reflections from the Iberian Integration in the Light of the New Enlargement to Eastern Europe, Jean Monet/Robert Schuman paper Series, vol 2, n.º 5.
- Silva Lopes, J (1996). A Economia Portuguesa desde 1960. Lisboa: Gradiva Editora.
- Silva, J. (2002). "Iberismo 'localista' ou internacionalização dinâmica?. A identidade económica de Portugal na encruzilhada". Lusotopie, Paris, pp. 179-192.
- Simões, V. (1989). "Investimento estrangeiro no quadro da integração ibérica", Economia e Sociedade, n.º 1, pp 161-176.
- Tovias, A (2005). As economias da Europa do Sul e a integração europeia, in Costa Pinto, A; Severiano Teixeira, N (org), A Europa do Sul e a Construção da União Europeia 1945-2000. Lisboa: ICS.

Estratégias de Adaptação das Pequenas e Micro-empresas Durienses Face ao Desafio de Internacionalização

Chris Gerry
Francisco Diniz¹

Departamento de Economia, Sociologia e Gestão (DESG)

Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD)

Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD)

Resumo

O objectivo fundamental deste capítulo, baseado nos resultados de dois estudos² que incidiram num conjunto de empresas do Vale do Douro, é identificar quais as estratégias empresariais seguidas actualmente por pequenas e micro-empresas localizadas em zonas desfavorecidas do interior de Portugal. Este tipo de territórios desfavorecidos e fronteiriços sofrem de uma série de problemas: a desertificação demográfica e envelhecimento populacional; acessibilidade e atractividade aos investidores ainda dificultadas por carências das infra-estruturas físicas e sociais; debilidades do tecido empresarial; e políticas regionais insuficientemente adaptadas às particularidades e prioridades locais.

1 Professor Catedrático e Professor Associado, respectivamente, do Departamento de Economia, Sociologia e Gestão (DESG) da UTAD e investigadores do Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD) da mesma universidade.

2 Este texto resume alguns dos resultados de dois estudos. Um deles realizou-se no âmbito da Acção 4.3. do Projecto "Douro-Duero Século XXI", financiado pelo Programa INTERREG III; agradecemos a contribuição de Raquel Miranda, Sónia Fernandes, Isabel Botelho e Martín Gómez-Ullate García de León, que efectuaram os inquéritos. O outro estudo realizou-se no âmbito do Projecto 'Glocal: empresas locais com orientação global', financiado pelo Programa EQUAL; neste caso, agradecemos a contribuição feita por Sónia Abreu, que coordenou o processo de inquirição.

No entanto, é importante salientar que estas mesmas zonas apresentam, para além dos problemas acima sintetizados, um conjunto de potencialidades até agora pouco valorizadas e aproveitadas.

1. Introdução: Relações Económicas Transfronteiriças e Impactos Territoriais

A maior parte dos estudos existentes sobre as relações económicas luso-espanholas têm privilegiado abordagens relativamente genéricas (sem um enfoque integrado no mercado ibérico emergente), excessivamente sectoriais (sem que seja dada a devida importância às mudanças recentes em várias cadeias de valor prioritárias), e concentradas, quase exclusivamente, nas actividades e interesses das empresas de grandes dimensões (negligenciando assim os comportamentos estratégicos, problemas e potencialidades das pequenas e micro-empresas). Também são poucos os estudos que se debruçaram sobre as implicações para o próprio espaço raiano (ou seja, para o processo de desenvolvimento local) de eventuais mudanças nas estratégias adoptadas por empresas quer locais, quer extra locais.

A constatação de que o comportamento estratégico de empresas de menores dimensões carecia de análise esteve na origem deste estudo, cujos resultados preliminares aqui se apresenta. O pressuposto fundamental subjacente à escolha do tema é que, no contexto de um mercado ibérico emergente, estas empresas, com um campo de acção relativamente limitado em termos espaciais, também têm a capacidade quer de, directamente, provocar reconfigurações económicas e territoriais (positivas e/ou negativas) ao nível local e mesmo extralocal, quer de mitigar os efeitos negativos das reconfigurações económicas e territoriais impostas localmente pela concretização de novas estratégias por empresas extralocais de maiores dimensões. A realização de estudos capazes de ultrapassarem as limitações acima mencionadas tem uma justificação eminentemente prática, nomeadamente, a necessidade de, cada vez mais, conciliar políticas do desenvolvimento local com os problemas específicos enfrentados pelas zonas do interior (em geral) e pelos territórios transfronteiriças (em particular).

Dentro das publicações mais influentes para a metodologia adoptada no presente estudo, para além do 'clássico' Ferrão e Fonseca (1989) destacamos Caetano, J (1998) e Pires e Teixeira (2002) que tem analisado o investimento espanhol em Portugal, identificando as suas preferências de localização; mas também os ajustamentos nas estratégias produtivas e de investimento após a

adesão dos dois países à CEE; vários estudos (por exemplo, Pires e Teixeira 2002; e, Pires e Nunes 2005) identificando significativos ajustamentos nas estratégias produtivas e de investimento e no padrão locativo de empresas, processos que, por sua vez, conduziram a uma intensificação dos fluxos comerciais e financeiros dentro do espaço ibérico. É só nos últimos anos que começaram a surgir estudos de âmbito subnacional, focalizando nas dinâmicas micro-territoriais, por exemplo Pires e Teixeira (2007).

2. Os Objectivos do Estudo e a Metodologia Adoptada

Com base nas indicações da literatura consultada, bem como nas sugestões de interlocutores-chave das associações empresariais e câmaras municipais da área de influência do Vale do Douro, seleccionámos e contactámos um conjunto de empresas que tivessem dado já alguns indícios de recorrerem a novas estratégias, inclusive estratégias transfronteiriças. Sendo o nosso objectivo a avaliação dos comportamentos estratégicos de empresas durienses sedeadas na zona de influência da raia portuguesa-espanhola, construímos uma amostra – constituída por 101 empresas localizadas nas zonas do Douro Sul e Superior – com um nível aceitável de representatividade sectorial. Excluimos da amostra as empresas em que não se verificava práticas cujos objectivos são tipicamente associados na literatura a estratégias empresariais de adaptação activa aos desafios de um mercado cada vez mais competitivo e um contexto cada vez mais influenciado pela inovação.

De facto, como se verá, em primeiro lugar tentámos especificar, com maior precisão, as principais teias de relações transaccionais em que as empresas inquiridas estão inseridas. Isto foi feito com o intuito de realizar um “mapeamento” do espaço económico dentro do qual estas empresas têm vindo a actuar (a montante e a jusante) nos últimos anos, e no qual tencionam desenvolver as suas actividades futuras.

A metodologia utilizada no estudo baseia-se essencialmente na recolha e subsequente análise de dados empíricos através da inquirição de empresas de todos os tipos, actualmente activas na zona de influência do Vale do Douro transmontano, tanto nas fileiras mais importantes e mais tradicionais, como nas mais “emergentes”. A inquirição incidiu, prioritariamente, sobre a natureza da cadeia de valor em que estas empresas operavam, bem como o seu comportamento estratégico e a eventual evolução de estratégias de expansão extralocal (inclusive transfronteiriça). Assim, a análise procurou caracterizar e especificar as relações

transaccionais ao longo da cadeia de valor (desde os fornecedores de matérias primas e produtos semi-acabados, até o consumidor final ou final), bem como categorizar as estratégias identificadas e avaliar a importância relativa das estratégias acima mencionadas na panóplia de iniciativas estratégicas disponíveis a priori a empresas com estas características.

3. Principais Resultados do Estudo

3.1. Caracterização da amostra

Foram inquiridas em 2005-2006, uma centena de empresas sedeadas no Vale do Douro, desde Sabrosa, Vila Real e Peso da Régua (no Vale do Douro Sul), até a fronteira com a Espanha (Vale do Douro Superior). Nos quadros que se seguem, apresenta-se o perfil das empresas inquiridas.

Muito embora não dispondo de dados muito precisos sobre o volume de vendas das empresas inquiridas, pelo menos foi-nos possível relativizar a dimensão das empresas inquiridas (ver Quadro 1). Quase dois terços da amostra (64,4%) alcançaram um valor de vendas inferior a cinco milhões em 2005-06, enquanto que um pouco mais de um terço (35,6%) conseguiram vendas superiores a este nível. Visto de outra maneira, as empresas inquiridas dividem-se em dois grupos de dimensões quase iguais: metade (51,5%) com um valor de vendas inferior a um milhão de euros, metade (48,5%) com vendas superiores a este valor.

Quadro 1. Dimensão da empresa por valor das vendas (2005-06)

Valor das vendas	Nº	%
< 500.000 €	39	38,6
500.000 – 999.999 €	13	12,9
1.000.000 – 4.999.999 €	13	12,9
≥ 5.000.000 €	17	16,8
Não respondeu	19	18,8
Total de casos válidos	101	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos.

Apresentamos no Quadro 2, também como indicação das dimensões relativas das empresas inqueridas, a sua classificação segundo o número de empregados. Distinguimos entre as micro-empresas (com até 10 trabalhadores), pequenas empresas (com entre 11 e 49 empregados) e média empresas (com

entre 50 e 249 elementos na força de trabalho). Em traços largos, a distribuição de empresas por número de trabalhadores reflecte não só a situação nacional, mas também a ausência relativa de empresas de média e grandes dimensões nas zonas menos favorecidas do Interior de Portugal.

Quadro 2. Dimensão da empresa por número de trabalhadores (2005-06)

Nº de trabalhadores	Nº	%	% respostas válidas (88)
Micro-empresas (<10)	54	53,5	64,3
Pequenas empresas (11-49)	24	23,8	28,6
Médias empresas (50-249)	6	5,9	7,1
Não respondeu	17	16,8	-
Total	101	100,0	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos.

Quase um quarto dos respondentes tinha idades inferiores a 30 anos (13%) ou mais de 60 anos de idade (10%); os restantes responsáveis dividem-se de uma maneira quase equilibrada entre pessoas nos trinta, quarenta e cinquenta anos.

Quadro 3. Idade dos inquiridos

Idade inquirido (anos)	Nº	%
< 30	13	12,9
30 – 39	26	25,7
40 – 49	25	24,8
50 – 59	27	26,7
≥ 60	10	9,9
Total	101	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos.

Quase um quarto dos respondentes (23,7%) têm como habilitação escolar apenas até 4 anos de escolaridade e quase um terço (30,7%) têm até 12 anos. Por outro lado, será de salientar que um pouco mais de um quarto (25,7%)

frequentaram ou possuem uma licenciatura (ou equivalente) e que 17,8% têm inclusivamente uma pós-graduação.

Quadro 4. Habilitações escolares dos inquiridos

Habilitações	Nº	%
4º ano incompleto	8	7,9
4º ano completo	16	15,8
9º ano completo	16	15,8
12º ano completo	15	14,9
Frequência de Licenciatura	7	6,9
Licenciatura completa	19	18,8
Mestrado/doutoramento	18	17,8
Não respondeu	2	2,0
Total	101	99,9

Fonte: Resultados dos inquéritos.

No que respeita à antiguidade das empresas analisadas, quase uma em cada cinco das empresas tem as suas raízes no período pré-25 de Abril, um número quase igual na primeira fase de democracia; e uma proporção ligeiramente maior iniciou a sua actividade nos primeiros anos após a adesão de Portugal à União Europeia. No entanto mais de um terço das empresas foram estabelecidas nos 10 anos antes da realização do inquérito.

Quadro 5. Data de criação da empresa

	Nº	%
Antes de 1977	19	18,8
1977 - 1986	20	19,8
1987 - 1996	23	22,8
Nos últimos 10 anos (1997 - 2006)	38	37,6
Não respondeu	1	1,0
Total	101	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos.

Em termos da sua distribuição sectorial, cerca de 40% das empresas são do ramo primário, e uma proporção ligeiramente maior (46,5%) trabalham no sector comercial (com mais grossistas do que retalhistas) e de serviços. Previsivelmente, tendo em conta a natureza da região em questão, apenas uma em cada oito empresas pertence à indústria transformadora.

Quadro 6. Classificação das empresas inquiridas por sector de actividade

Sector	Nº	%
Actividades primárias	41	40,6
Actividades terciárias	47	46,5
Actividades transformadoras	13	12,9
Total	101	100,0

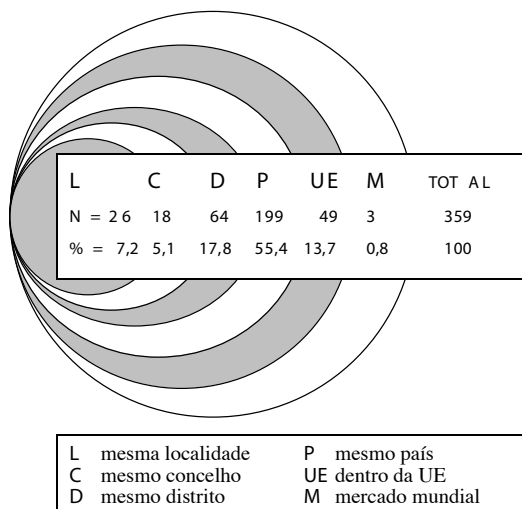
Fonte: Resultados dos inquéritos.

3.2. A integração nas cadeias de valor extraterritoriais: dispersão territorial dos fornecedores, clientes e concorrentes das empresas inquiridas

Uma primeira fase da análise dos dados recolhidos incidiu sobre a informação relacionada com a natureza da cadeia de valor no seio da qual as empresas inquiridas actuam. Em cada caso, dados sobre os seus 5 maiores fornecedores, clientes e concorrentes foram pedidos de cada uma das empresas inquiridas³.

³ Em alguns casos, os inquiridos identificaram 5 fornecedores importantes, noutros mencionaram apenas 4 ou 3 ou menos: assim, a média de respostas rondava as 3,2 (ou seja 323 respostas divididas por 101 inquiridos).

Gráfico 1. Dispersão territorial dos 5 principais fornecedores das empresas inquiridas



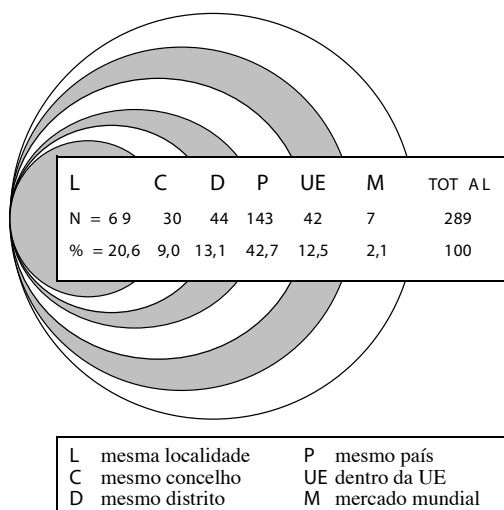
Fonte: Resultados dos inquéritos. Cada inquirido indicou até 5 clientes.

No Gráfico 1, os 5 fornecedores mais importantes das empresas inquiridas são categorizados em função da sua localização geográfica – sucessivamente: os que se situam na mesma localidade (L) que a empresa à qual vendem produtos e/ou serviços; aqueles que se situam no mesmo concelho (C); os que estão no mesmo distrito (D); aqueles que se encontram no mesmo país (P); os que se situam dentro da União Europeia (UE); e, finalmente, os que se localizam fora da UE, ou seja no mercado mundial (M). Observa-se claramente que quase 70% dos fornecedores chave das empresas inquiridas têm uma localização ‘extra-districtal’ ou seja, estão sediados em Portugal, embora num outro distrito ou região do país (55,4%), ou fora de Portugal mas na UE (13,7%)⁴.

⁴ Uma análise mais apurada – sobretudo sector (ou fileira) por sector (ou fileira) – indicaria eventuais oportunidades de criação de empresas (ou iniciativas estratégicas por empresas existentes) merecedoras de uma avaliação mais pormenorizada, no sentido de averiguar em que medida estas oportunidades representam nichos actualmente totalmente ocupados por outras empresas (NATOs), nichos apenas parcialmente ocupados (NAPOs), ou nichos ainda não ocupados (NANOs). A capacidade de uma determinada empresa adoptar uma estratégia de ocupação do referido nicho dependeria – em última análise – tanto do seu grau de competitividade (actual ou potencial) face às outras empresas, como da sua própria orientação estratégica, baseada na sua experiência passada e presente, e nas suas perspectivas estratégicas no futuro.

No Gráfico 2, os 5 clientes mais importantes dos inquiridos também são categorizados da mesma maneira em função da sua localização geográfica⁵. Os resultados indicam que, embora os clientes chave das empresas inquiridas sejam maioritariamente 'extra-districtais' (57,3%), uma minoria substancial (42,7%) está localizada no mesmo concelho ou distrito (L+C+D) ⁶.

Gráfico 2. Dispersão territorial dos 5 principais clientes das empresas inquiridas



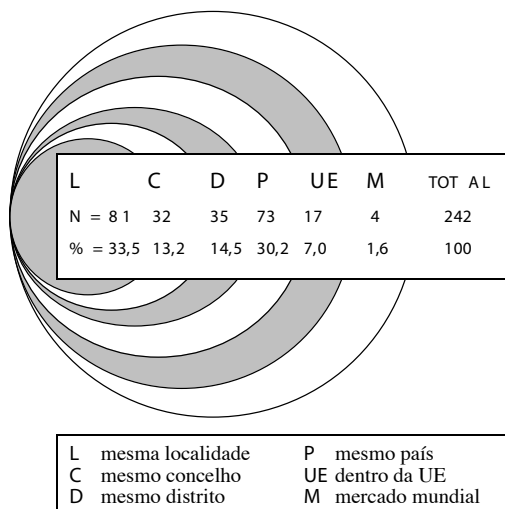
Fonte: Resultados dos inquéritos. Cada inquirido indicou até 5 clientes.

5 Em alguns casos, os inquiridos identificaram 5 clientes importantes, noutros mencionaram apenas 4, 3 ou 2: assim, a média de respostas é de 2,9 (ou seja 289 respostas divididas por 101 inquiridos).

6 Novamente, através de uma análise mais pormenorizada seria possível identificar quais destas oportunidades representam nichos actualmente totalmente ocupados por outras empresas (NATOs), nichos apenas parcialmente ocupados (NAPOs), ou nichos ainda não ocupados (NANOs). No que diz respeito à capacidade de uma determinada empresa ocupar o referido nicho, dependeria – em última análise – tanto do seu grau de competitividade (actual ou potencial) face às outras empresas, como da sua própria orientação estratégica, baseada na sua experiência passada e presente, e nas suas perspectivas estratégicas no futuro, tendo sempre em conta as condições conjunturais em vigor tanto no ambiente interno, como no ambiente externo, da empresa.

No Gráfico 3, os 5 concorrentes mais importantes dos inquiridos também são categorizados da mesma maneira em função da sua localização geográfica⁷. Os resultados sugerem que uma maioria considerável (61,2%) dos concorrentes mais importantes das empresas inquiridas são sedeados dentro do mesmo distrito, quer na mesma localidade (33,5%), quer no mesmo concelho (13,2%), quer num outro concelho do mesmo distrito (14,5%)⁸. No entanto, este resultado não implica que o distrito é isento da concorrência de empresas sedeadas fora dele, pois uma minoria não negligenciável dos concorrentes localiza-se num outro distrito do país (quase um terço), ou no mercado europeu ou mundial (8,6%).

Gráfico 3. Dispersão territorial dos 5 principais concorrentes das empresas inquiridas



Fonte: Resultados dos inquéritos. Cada inquirido indicou até 5 clientes.

7 Em alguns casos, os inquiridos identificaram 5 concorrentes importantes, noutros mencionaram 4, 3 ou 2: assim, a média de respostas rondava as 2,4 (ou seja 242 respostas divididas por 101 inquiridos).

8 Novamente, através de uma análise mais pormenorizada tornar-se-ia possível identificar quais destes concorrentes têm um nível de competitividade que possibilite a adopção de uma estratégia de ocupação do nicho em questão por parte de uma, ou várias, empresas locais. Como já foi referido, a capacidade de uma determinada empresa adoptar uma tal estratégia dependeria – em última análise – tanto do seu grau de competitividade (actual ou potencial) face às outras empresas, como da sua própria orientação estratégica, novamente baseada na sua experiência passada e presente, e nas suas perspectivas estratégicas no futuro, tendo em conta as circunstâncias nos ambientes interno e externo da empresa.

3.3. Experiência e perspectivas estratégicas das empresas inquiridas

Para além de conseguir uma primeira aproximação do grau de integração das empresas inquiridas numa ou várias cadeias de valor extralocais, os dados também possibilitaram a caracterização das suas experiências e perspectivas estratégicas, ou seja, dar uma ideia mais precisa da sua capacidade de adoptar uma estratégia capaz de permitir a ocupação de um nicho do mercado com claras potencialidades futuras. Nos seguintes quadros são apresentados os resultados pormenorizados desta análise. Para facilitar a comparação e “triangularização” dos resultados, a maior parte destes são apresentados utilizando a seguinte tipologia comum de inovações estratégicas:

- Inovação baseada no produto/serviço (diversificação, especialização, diferenciação);
- Inovação baseada na expansão do mercado (territorial e/ou novos segmentos do mercado);
- Inovação baseada no marketing, na imagem e qualidade (incluindo na responsabilidade social/ética);
- Inovação baseada nos investimentos “duros”.

3.3.1. Iniciativas estratégicas lançadas nos últimos 5 anos

No quadro a seguir apresentam-se as principais iniciativas estratégicas lançadas pelas empresas inquiridas. Destaca-se, sobretudo, a importância dos investimentos ‘duros’, ou seja, aqueles realizados principalmente em tecnologia e equipamento (quase 40% das respostas), no lançamento de produtos ou serviços, quer novos, quer diferenciados (mais de um quarto das respostas), e na utilização de novas abordagens de marketing e/ou comercialização (quase um quarto). A tentativa de penetrar em novos mercados (11%), constituiu a iniciativa estratégica menos expressiva.

Quadro 7. Iniciativas estratégicas lançadas nos últimos 5 anos

Tipos de iniciativas	Nº de respostas	% da respostas
A. BASEADA NO PRODUTO: diversificação, diferenciação, inovação do produto(s) ou serviço(s) fornecido(s)	109	26,7
B. VIA INTERNATIONALIZAÇÃO/EXPANSÃO TRANSFRONTEIRIÇA: extensão territorial do mercado	45	11,0
C. BASEADA NA IMAGEM E/OU QUALIDADE: marketing e iniciativas afins; fortalecimento da responsabilidade social; iniciativas na área da ética empresarial.	93	22,8
D. VIA INVESTIMENTO 'DURO' E/OU REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA: novos investimentos tecnológicos, colaboração, inter-empresarial, reposicionamento na cadeia de valor, investimento nos recursos humanos	161	39,5
Total	408	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos. Nota: Respostas múltiplas permitidas.

3.3.2. Riscos estratégicos assumidos nos últimos 5 anos

De entre as respostas recolhidas pelos responsáveis empresariais sobre os vários riscos estratégicos assumidos nos 5 anos anteriores ao inquérito, 14 (6,6%) respostas referiram que não tinham assumido qualquer risco, enquanto que quase um quarto das respostas apontaram a assumpção de riscos associados com investimentos, quer no próprio arranque da empresa, quer em novo equipamento ou stocks iniciais adquiridos pós-arranque. Destacaram-se nas restantes respostas (70%) os riscos relacionados com iniciativas realizadas nas esferas de marketing, qualidade e imagem. Respostas relacionadas com a inovação baseadas no produto/serviço, e na expansão do mercado, tiveram pouca expressão.

Quadro 8. Maiores riscos estratégicos assumidos nos últimos 5 anos

Tipos de riscos	Nº de respostas	% da respostas
A. BASEADA NO PRODUTO: diversificação, diferenciação, inovação do produto(s) ou serviço(s) fornecido(s)	2	1,0
B. VIA INTERNATIONALIZAÇÃO/EXPANSÃO TRANS-FRONTEIRIÇA: extensão territorial do mercado	3	1,4
C. BASEADA NA IMAGEM E/OU QUALIDADE: marketing e iniciativas afins; fortalecimento da responsabilidade social; iniciativas na área da ética empresarial.	96	45,7
D. VIA INVESTIMENTO 'DURO' E/OU REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA: novos investimentos tecnológicos, colaboração inter-empresarial, reposicionamento na cadeia de valor, investimento nos recursos humanos	49	23,4
E. Outros riscos	46	21,9
F. Não assumiram qualquer risco	14	6,6
Total	210	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos. Nota: Respostas múltiplas permitidas.

3.3.3. Principal ponto de viragem estratégica desde a criação da empresa

Foram classificadas as respostas a esta pergunta aberta segundo a tipologia de iniciativas estratégicas já aplicada nas perguntas fechadas. Para quase um quarto dos inquiridos (23,4%), os investimentos “duros” (inclusive aqueles associados com o arranque da empresa) constituíram o ponto de viragem mais significativo na evolução das suas empresas. Os restantes tipos de iniciativas têm pouca expressão, muito embora quase 15% dos inquiridos tenham respondido que as suas empresas não evidenciaram qualquer ponto de viragem significativo (positivos ou negativos) desde a sua criação.

Quadro 9. Pontos de viragem estratégicos desde a criação da empresa

Tipos de pontos de viragem	Nº	%
A. BASEADA NO PRODUTO: diversificação, diferenciação, inovação do produto(s) ou serviços fornecidos	13	12,8
B. VIA INTERNATIONALIZAÇÃO/EXPANSÃO TRANSFRONTEIRIÇA: extensão territorial do mercado	0	0
C. BASEADA NA IMAGEM E/OU QUALIDADE: marketing e iniciativas afins; fortalecimento da responsabilidade social; iniciativas na área da ética empresarial.	0	0
D. VIA INVESTIMENTO 'DURO' E/OU REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (investimento em novas tecnologias, colaboração inter-empresarial, reposicionamento na cadeia de valor, investimento nos recursos humanos)	24	23,8
E. Outras iniciativas	31	30,7
F. Sem ponto de viragem	15	14,9
G. Sem resposta	18	17,8
Total	101	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos.

As respostas a esta pergunta – analisadas da perspectiva dos pontos de viragem relacionados quer com a vida interna da empresa, quer com o seu ambiente externo – sugerem que, para além das não respostas (18), os inquiridos que afirmaram que a sua empresa não tinha experimentado qualquer ponto de viragem significativo (15), bem como a multiplicidade de respostas extremamente variadas (31) – que, no seu conjunto, constituíram quase dois terços das respostas – um número não desdenhável de empresas (quase um quarto da amostra), identificaram como ponto de viragem principal o investimento feito, quer em novas instalações e/ou equipamento, quer em recursos humanos. No entanto, um em cada oito inquiridos destacaram a decisão de introduzir inovações no seu produto/serviço, desde a diversificação e diferenciação, até mudanças mais radicais na natureza do produto/serviço ou na técnica de sua produção e/ou comercialização. É interessante confirmar que nenhuma das respostas recolhidas explicitou um

ponto de viragem associado, quer positiva, quer negativamente, com as dimensões territoriais do seu mercado, e nenhum dos inquiridos referiu decisões ligadas ao marketing ou à imagem como pontos de viragem merecedores de destaque.

3.3.4. Importância dos baixos custos salariais

Aproximadamente 40% dos inquiridos afirmaram que os custos salariais não constituem uma parte significativa da sua estratégia, enquanto que um terço e um quarto dos respondentes, respectivamente, atribuíram uma importância moderada ou elevada a este factor.

Quadro 10. Importância dos baixos custos salariais na estratégia empresarial

Importância atribuída (numa escala de 1-5)		
	Nº	%
Baixa	40	40,4
Moderada	33	33,3
Alta	26	26,3
Total	99	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos. Nota: dois dos inquiridos não responderam.

3.3.5. Oportunidades estratégicas actuais e futuras

Em 38% dos casos, os inquiridos concluíram que, na altura da entrevista, não existiam oportunidades estratégicas (17 respostas), não responderam à pergunta (3 respostas), ou referiram uma multiplicidade de oportunidades de difícil classificação (29 respostas). Dos restantes inquiridos, muito poucos teriam privilegiado iniciativas relacionadas com os investimentos em equipamento, tecnologia, ou alterações substanciais na forma organizacional da empresa ou no seu posicionamento na cadeia de valor. No entanto, quase um terço (39 casos) enfatizou as oportunidades existentes para ultrapassar os limites actuais do seu mercado, e 11.6% (15 respondentes) acharam que haverá oportunidades estratégicas baseadas no reforço da qualidade dos produtos e/ou serviços

vendidos e da imagem da empresa. Para quase um em cada cinco respondentes, a diversificação ou diferenciação do seu produto/serviço constituiu a estratégia actual mais merecedor de consideração.

Quadro 11. Oportunidades estratégicas actuais e futuras

Tipos de oportunidades	Nº	%
A. BASEADA NO PRODUTO: diversificação, diferenciação, inovação do produto(s) ou serviços fornecidos	24	18,6
B. VIA INTERNATIONALIZAÇÃO/EXPANSÃO TRANSFRONTEIRIÇA: extensão territorial do mercado	39	30,2
C. BASEADA NA IMAGEM E/OU QUALIDADE: marketing e iniciativas afins; fortalecimento da responsabilidade social; iniciativas na área da ética empresarial.	15	11,6
D. VIA INVESTIMENTO 'DURO' E/OU REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (investimento em novas tecnologias, colaboração inter-empresarial, reposicionamento na cadeia de valor, investimento nos recursos humanos)	2	1,6
E. Outras iniciativas	29	22,5
F. Actualmente não existem oportunidades estratégicas	17	13,2
G. Sem resposta	3	2,3
Total	129	100,0

Fonte: Resultados dos inquéritos. Nota: Respostas múltiplas permitidas.

4. REFLEXÕES FINAIS

O grau e tipo de inserção e actuação na cadeia de valor tem uma influência directa no sucesso e insucesso de qualquer empresa – constatação que não é menos válida no caso das empresas durienses inquiridas. No que toca as relações a montante, cerca de 30% das empresas dependem fundamentalmente de

fornecedores locais (ou seja, da mesma vila, cidade, concelho ou distrito), enquanto que os restantes 70% têm fornecedores localizados numa outra região do país, ou mesmo, em raros casos, noutro país da UE. Também, no que diz respeito às relações a jusante – embora menos acentuadamente que nas relações a montante – predomina o ‘local-centrismo’. Mais especificamente, quase metade das empresas depende de uma clientela limitada ao distrito, concelho ou localidade, e a outra metade de clientes maioritariamente nacionais ou internacionais. Relativamente às condições de concorrência, verificamos que quase dois terços das empresas lidam com concorrentes localizados, essencialmente, no mesmo distrito, concelho ou localidade. Só um terço é mais exposto à concorrência de cariz nacional, europeia ou mesmo global.

Tendo em conta as iniciativas, riscos e pontos de viragem que caracterizaram as acções estratégicas mais recentes das empresas analisadas, podemos confirmar que tanto o investimento ‘duro’ como a aposta no reforço da qualidade e imagem constituíram os desafios enfrentados e iniciativas lançadas com maior frequência. Porém, nos últimos cinco anos de funcionamento destas empresas, a internacionalização (ou, melhor dito, a ‘extra-localização’ da empresa face ao mercado) teve uma influência pouco expressiva. Também aferimos a importância decrescente do factor salário na construção das estratégias das empresas contactadas. Parece-nos que a preocupação principal dos empresários, na fase actual de ajustamento estratégico às condições difíceis impostas pela conjuntura económica extremamente desfavorável, tem sido mais no sentido de reforçar a competitividade dos produtos/serviços já estabelecidos no mercado (principalmente através de investimentos na actualização tecnológica e na qualificação dos recursos humanos) do que alterar significativamente a sua natureza e/ou a qualidade.

Não obstante a “visão convencional” que aponta para a fraqueza, a fragilidade e a falta de dinamismo do tecido empresarial das zonas interiores do Nordeste de Portugal, ou ainda do hiper-optimismo de alguns comentadores e analistas acerca das potencialidades do desenvolvimento local económico nos territórios menos favorecidos, existem alguns sinais positivos da capacidade das empresas do Vale do Douro reagirem aos novos desafios do seu ambiente transaccional e de formularem estratégias coerentes, num contexto conjuntural extremamente desfavorável, embora em constante e rápida mutação. Porém, a continuação de condições conjunturais muito pouco animadoras, a par de uma certa falta de coerência, tanto das políticas de desenvolvimento regional, como das políticas de promoção das micro, pequenas e médias empresas, faz com que a adaptação empresarial bem sucedida constitua mais como uma excepção do que como uma regra.

Bibliografia

- Amin, A. (1994). "The difficult transition from informal economy to Marshallian industrial district", *Area*, Nº 26, pp. 13-24.
- Benko, G. e Lipietz A., (1994). *As Regiões Ganhadoras: Distritos e Redes – Os Novos Paradigmas da Geografia Económica*, Oeiras: Celta Editora.
- Caetano, J. (1998) *Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia*. Oeiras: Celta Editora.
- Ferrão, J. e Fonseca, M.L., (1989). "Investimento estrangeiro e desenvolvimento regional: o caso do investimento espanhol em Portugal, Finisterra, Lisboa, 24 (48) pp. 251-278.
- Pires I.M. e Teixeira, J.A., (2002). "Nota sobre a evolução recente da geografia da banca em Portugal", *Geo/Nova (Universidade Nova de Lisboa)*, N.º 5, pp. 207-224.
- Pires, I.M. e Teixeira, J., (2002). "A Integração do Mercado Ibérico: novos ventos, que casamento?", in Cavaco, C (coord.) in *Actas do Seminário Internacional Repensar Portugal na Europa, perspectivas de um país periférico*, EPRU, N.º 55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp. 301-331.
- Pires, I.M; Teixeira, J. (2007). *Entreprises de services dans le contexte des aires urbaines: le cas des entreprises espagnoles dans l'Aire Urbaine de Lisbonne*, in Marie-Christine Monnoyer et Patrick Ternaux (ed.), *Mondialisation des services, innovation et dynamiques territoriales*, Paris, L'Harmattan, pp. 221-242.
- Pires, I.M; Nunes, F. (2006). "Fluxos de Investimento Ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação e um espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca?", in Pires, Iva (org) *As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto Europeu*, EPRU 68, CEG, pp. 27-150.

La Eurorregión Galicia - Norte de Portugal

Arturo Revilla Bonnin

AGADE (Xunta de Galicia)

Resumo

¿Existe la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal? Las estadísticas de comercio exterior dicen que si. También, desde el punto de vista formal existe una Eurorregión Galicia-Norte de Portugal. La cuestión es si también existe la Eurorregión más allá de los aspectos concretos como los citados y se puede identificar desde lo intangible, entendido esto como la creación del contexto propicio para la cooperación entre los diferentes actores políticos administrativos y socioeconómicos con el fin de aprovechar las oportunidades y de afrontar los desafíos derivados de procesos como la integración europea y la globalización económica. Desde este punto de vista, yo creo que si, y trataré de demostrarlo a través de esta aproximación, necesariamente breve.

La Eurorregión Galicia - Norte de Portugal

Galicia y el Norte de Portugal son dos realidades heterogéneas, son similares y la raíz histórica ha determinado una serie de factores comunes, pero son diferentes.

Hoy, la expresión "Eurorregión Galicia-Norte de Portugal" es de uso frecuente, y aparece con frecuencia casi diaria en los titulares de prensa, en estudios territoriales de todo tipo y en las declaraciones políticas.

Su significado tiene, por lo menos, dos acepciones: una de carácter jurídico y otra, más amplia, de tipo socioeconómico. El Consejo de Europa define

una Euroregión como un acuerdo o estructura para la cooperación transfronteriza suscrito entre entidades públicas de ambos lados de la frontera, con competencias territoriales para la promoción de los intereses comunes y en beneficio de los habitantes de esas zonas. Sus características principales son la vocación transfronteriza, la localización europea, el ámbito territorial delimitado y la vocación de permanencia. De acuerdo con esta definición, la Euroregión es la entidad organizadora de la cooperación transfronteriza. Exclusivamente desde esta óptica (la institucional), no existe propiamente una Euroregión Galicia-Norte de Portugal, y su equivalente es la "Comunidade de Trabalho Galicia-Norte de Portugal", entidad que lleva a cabo esas funciones de canalización de la cooperación transfronteriza y que, por cierto, en su momento rechazó el término "Euroregión".

Una segunda acepción del término Euroregión es geográfica y socioeconómica, concepto que es el que se maneja en la Unión Europea, y se refiere al espacio histórico, económico y cultural en el que existe un gran número de interrelaciones. Es equivalente al concepto de territorio de Orlando Ribeiro. Desde este punto de vista, sí que existe una Euroregión, aunque aquí también caben los matices.

Desde el punto de vista geográfico, la Euroregión engloba a las cuatro provincias gallegas y a la Región Norte de Portugal, con una superficie de 50.700 Km², de los cuales, el 60% corresponde a Galicia. A diferencia de otras regiones fronterizas, entre Galicia y el Norte de Portugal no existen grandes accidentes geográficos que dificulten las relaciones o las comunicaciones, como los Pirineos o los Alpes, y solo cabe distinguir entre la *raia* seca y la húmeda. Con respecto a la Unión Europea, la Euroregión es un territorio periférico o excéntrico situado en el suroeste de su fachada occidental o atlántica.

La Euroregión tiene 6,5 millones de habitantes, de los que 2,8 corresponden a Galicia y 3,3 a la Región Norte. La densidad media es de 126 hab/Km², siendo la gallega de 93, y la del Norte de 176. El 58% de la población de la Euroregión vive en el Norte de Portugal. En cuanto a la estructura demográfica, la Región Norte tiene una población más joven que la gallega, y la dinámica demográfica es más positiva en el Norte de Portugal. Esta población se concentra fundamentalmente en la franja litoral en detrimento del sector oriental interior de la Euroregión. Esta concentración se refleja en la franja urbana atlántica llamada "Eje Atlántico", que va desde Ferrol hasta Porto. De norte a sur, destacan tres áreas urbanas (Ferrol-Coruña, Santiago y Pontevedra-Vigo). Del lado portugués, la mayor concentración corresponde al área metropolitana de Porto y las conurbaciones de Braga y Guimaraes. Destaca el policentrismo urbano de Galicia y la posición dominante del área del Grande Porto. Destaca también la elevada densidad de población de la

zona fronteriza, generando unos movimientos transfronterizos diarios de más de 20.000 personas.

Si nos acercamos a la Euroregión desde una perspectiva histórica, vemos que desde la prehistoria se ha puesto de manifiesto la existencia de una cierta homogeneidad cultural, cuyos orígenes se remontan a la época prerromana: es la cultura castreña, que se inicia en torno al siglo VIII a.de C. En la etapa romana este territorio fue romanizado, dotándose de una red urbana (Braga, Lugo y Astorga) y de vías de comunicación. En el Bajo Imperio se convirtió en una entidad administrativa llamada Gallaecia, que incluía a los tres conventos. Esta organización romana se rompió en el siglo V con la invasión de los bárbaros, y en el noroeste de la Península se instalaron los suevos, que fundaron un reino cuyo núcleo central estaba en Braga. A finales del siglo VI los visigodos acabaron con el reino suevo, pero la Gallaecia que, recordemos, corresponde a lo que hoy es la Euroregión, se mantuvo con cierta autonomía política y unidad cultural durante buena parte de la Edad Media.

Esta unidad se rompió a finales del siglo XI con la creación del Condado de Portugal, que rompe con el territorio situado al norte del Miño. A partir del siglo XII, cuando la vida política y cultural se desplaza hacia Lisboa, la frontera política comienza a tener consecuencias. Ambos territorios, con entidades políticas independientes, con trayectorias políticas separadas y diferenciadas desde el comienzo del proceso de construcción de las monarquías castellana y portuguesa, de los imperios y de los estados nación, van separándose progresivamente. Algunos autores señalan 1640 (fecha de la independencia portuguesa según la historiografía española, de la restauración monárquica según la portuguesa) el inicio de los desencuentros entre Galicia y Portugal, que se manifiesta en la construcción de una imagen negativa de Portugal en Galicia. A lo anterior, hay que añadir el nacionalismo portugués, que se define por su antiespañolismo, o las alianzas internacionales con Inglaterra. En definitiva, Portugal y Galicia han vivido de espaldas (como el resto de los dos países) hasta casi finales del siglo XX.

Pero, a pesar de estas trayectorias políticas divergentes, todavía existen afinidades socioculturales entre Galicia y el Norte de Portugal, lo que ha servido para incentivar y afianzar las bases de la cooperación transfronteriza. Existen hábitos sociológicos compartidos, como la religiosidad, la organización del territorio y de la propiedad de la tierra, que genera un paisaje similar a ambos lados de la frontera, la dispersión de la población, la emigración, la proximidad lingüística, la parroquia como núcleo relacional básico.

Por otra parte, la frontera hispano-portuguesa, delimitada definitivamente en 1864 (firma del Tratado de Límites) es una frontera antigua, estable y

consolidada, pues no ha habido conflictos bélicos recientes. Además, y a diferencia con otras fronteras europeas, no existen aquí movimientos políticos irredentistas en Portugal pese al pasado común y a los lazos lingüísticos existentes. Tampoco en Galicia existen movimientos que propugnen la incorporación a Portugal. Este tipo de movimientos, de existir, suponen un freno a la cooperación transfronteriza.

Desde el punto de vista de la organización político-administrativo, existen diferencias notables entre los dos lados de la frontera.

En Galicia, el primer nivel (haciendo abstracción de la Administración General del Estado) es el regional o autonómico, encarnado por las instituciones autonómicas (el Parlamento gallego y la Xunta de Galicia, con su Administración propia) que cuentan con atribuciones políticas propias recogidas en el Estatuto de Autonomía de 1981. El segundo nivel lo constituyen las provincias, con sus órganos de gobierno (Diputaciones). Finalmente, en el nivel local, aparecen los concellos (315). En Galicia existen también, sin entidad propia, las comarcas, que son agrupaciones voluntarias de municipios, y las parroquias, verdadero núcleo básico del poblamiento gallego. En lo que respecta a la cooperación transfronteriza, los niveles administrativos relevantes son el estatal, el autonómico, el provincial y el municipal.

Por su parte la Región Norte de Portugal constituye una de las cinco regiones administrativas en que se divide el territorio continental portugués. Esta región, como las demás, cuenta con una Comisión de Coordinación y Desarrollo Regional Norte, con competencias de planificación y coordinación macroeconómica regional, gestión de fondos comunitarios y asesoría técnica a los poderes locales en lo relativo al desarrollo de la región. Sin embargo, esta Comisión carece de competencias de coordinación de los restantes servicios desconcentrados regionales, y tampoco tiene personalidad jurídica propia. Esto, la ausencia de un verdadero poder en la Región Norte, constituye una debilidad en el campo de la cooperación transfronteriza. En el nivel infrarregional, en primer lugar están los distritos, las áreas metropolitanas (Porto) y las comunidades intermunicipales. A continuación figuran los municipios (86) que cuentan con una Asamblea Municipal y con la Cámara Municipal. A escala inframunicipal aparece la freguesia que, a diferencia de la parroquia gallega, posee un órgano ejecutivo y algunas competencias.

Desde el punto de vista económico, ambas regiones están encuadradas en Estados miembros de la Unión Europea, especialmente antes de la ampliación de 2004, y ambos territorios están considerados como regiones objetivo 1. Además de ser periféricos desde el punto de vista geográfico, son económicamente excéntricos dentro del contexto europeo, ya que están alejados de los principales ejes económicos. Por otra parte, se ha señalado la complementariedad de las

respectivas estructuras económicas y la especialización productiva, lo que debería permitir construir un espacio económico con cierta relevancia desde la perspectiva de mercado y realizar cierta planificación territorial en ámbitos donde existen intereses estratégicos convergentes o comunes, como transportes, medioambiente, recursos naturales, investigación, ordenación territorial, etc.). Además, a la complementariedad de las estructuras económicas hay que añadir una elevada interdependencia regional derivada del incremento de los intercambios comerciales (hoy el primer receptor de las exportaciones portuguesas es España); el mayor grado de integración económica (inversiones recíprocas) y el aumento de los desplazamientos y relaciones sociales. Pero también hay que tener en cuenta que, si bien ambas son regiones con, perfiles económicos complementarios, existen notables diferencias, tanto interregionales como intrarregionales que no hay que olvidar.

Visto esto, tratemos de aclarar cuales son los factores que han propiciado el arranque y la consolidación de la cooperación transfronteriza. En primer lugar, hay que mencionar la proximidad geográfica y la inexistencia de barreras físicas, lo que facilita la comunicación y los intercambios. Existen también recursos o espacios naturales comunes (el río Miño, los parques naturales), lo que lleva necesariamente a buscar fórmulas de cooperación para la gestión. A esto hay que añadir, según algunos autores, la afinidad cultural y la lingüística, pero esto sería objeto de otro debate, porque esto tiene mucho de opinable. Estos factores citados no explican el inicio de la cooperación transfronteriza en la década de los ochenta. Sin tener en cuenta explicaciones de tipo determinista (geográficas, históricas, etc.), que pueden llegar a ser contraproducentes. Las razones son de dos tipos: políticas y económicas. Entre estos factores, destaquemos el cambio generado por la democratización de los dos Estados, casi coincidente en el tiempo y los procesos de independencia de las colonias, de notable influencia en Portugal. Por otra parte, las políticas exteriores de ambos países se orientaron hacia Europa, particularmente hacia la Comunidad Europea, con la intención de lograr el reconocimiento político y la consolidación de sus recién estrenadas democracias, así como de aprovechar las posibilidades de financiar su desarrollo económico. Así, en este nuevo contexto, las relaciones entre los dos Estados entran en una nueva etapa. En 1977 se firma el Tratado de Amistad y Cooperación hispano-portugués, con el fin de sentar las bases de una mayor cooperación fronteriza transnacional en diversos ámbitos. En esta línea de impulsar la cooperación transfronteriza, pero incluyendo a las entidades territoriales, Portugal y España ratificaron, en 1988 y 1990 respectivamente, el Convenio-marco europeo sobre cooperación transfronteriza de las autoridades territoriales del Consejo de Europa. Pero no será hasta el año 2002 cuando se firme el Tratado sobre cooperación transfronteriza entre entidades e instancias

territoriales que viene a completar el marco jurídico y a reafirmar el compromiso político con la cooperación transfronteriza desarrollada por autoridades regionales o locales.

Otro aspecto político importante es la descentralización sufrida por el Estado español y la creación de las CCAA y, por otra parte, la reestructuración administrativa local y regional emprendida en Portugal, que se tradujo en una desconcentración a favor de los municipios. Ambos procesos han provocado la aparición de nuevos interlocutores públicos que, pese a las diferencias en sus capacidades, han logrado coordinar iniciativas comunes en algunos ámbitos.

En el caso particular de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal hay que tener en cuenta la influencia que han tenido el anterior presidente de la Xunta, Manuel Fraga, y el presidente de la Comisión de Coordinación de la Región Norte, Luís Braga da Cruz en este campo, sobre todo en lo relativo sobre sus respectivas administraciones centrales (con compromisos en proyectos como el tren, etc.). Durante sus mandatos se creó la Comunidade de Traballo y se consiguió la implicación de diferentes entidades locales (el Eje Atlántico, las Comisiones Territoriales de Cooperación...).

En la actualidad, la cooperación transfronteriza en la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal se canaliza a través de la Comunidade de Traballo Galicia-Norte de Portugal. En la institucionalización de la cooperación transfronteriza entre Galicia y el Norte de Portugal hay que distinguir dos fases:

La primera, entre 1981 y 1991, es la fase informal, que se inicia con la aparición de la Xunta de Galicia como interlocutor de la orilla norte del Miño, iniciándose un proceso de intercambio de información, de declaración de intenciones y de preparación de iniciativas comunes. También se trabajó en la armonización de los respectivos Programas de Desarrollo Regional y en la elaboración de una memoria común de infraestructuras de la Cuenca del Miño. En 1986, la Xunta de Galicia y la Comisión de Coordinación redactaron una memoria conjunta, presentada a los respectivos gobiernos centrales, para solicitar un estudio global para examinar las posibles acciones europeas en ambos territorios, en especial en el campo de la cooperación socioeconómica. Este mismo año se firmó en Santiago el primer documento básico conjunto. Posteriormente, se celebraron reuniones en las que se constató la necesidad de institucionalizar la cooperación transfronteriza para dotarla de continuidad. En esta fase hay que destacar la labor de las instituciones públicas de uno y otro lado de la frontera en la creación de un entramado institucional, y destacan dos aspectos: la ausencia de la iniciativa privada en este proceso, y la iniciativa en exclusiva del nivel regional en la institucionalización de la cooperación.

La fase institucional (1991-hasta hoy). En 1991 se firmó en Porto el Acuerdo constitutivo de la Comunidade de Trabalho Galicia-Norte de Portugal, al tiempo que se establecía un programa de trabajo. A pesar de las limitaciones políticas, hay que ver esto como un importante instrumento de cooperación en un contexto nuevo, como era la existencia de relaciones socioeconómicas frecuentes y la presencia de la I. C. INTERREG. A pesar de ello, hubo que vencer las resistencias de los respectivos gobiernos centrales, más proclives a la creación de una única Comunidad de Trabajo que agrupase a todas las regiones fronterizas. Entre 1996 y 2006, los esfuerzos se dirigieron a la puesta en marcha de todo tipo de proyectos y programas, sobre todo en el marco de INTERREG que, como todos saben, es el principal instrumento de cooperación transfronteriza de la Unión Europea. Al principio, las acciones se centraron en la adecuación de las infraestructuras (conexiones, puentes, etc.), pero en los últimos años se dirigen ya hacia el desarrollo de las estructuras productivas en numerosos sectores. Además, la Comunidade de Trabalho ha realizado una labor de lobby ante agentes socioeconómicos y políticos (ante los gobiernos de Madrid y Lisboa y ante la Comisión Europea principalmente).

La Euroregión Galicia-Norte de Portugal experimentará, en este año 2008, un nuevo impulso, con la constitución de la Agencia Europea de Cooperación Territorial, que tendrá su sede en Vigo y servirá para profundizar en la Euroregión a través de una especie de cooperación de segunda generación. Será la primera agrupación de este tipo en España y la primera de carácter internacional.

Fruto de este nuevo impulso de cooperación es, a modo de ejemplo, el nuevo Laboratorio de Nanotecnología de Braga, la ampliación del Eje Atlántico a 34 ciudades, el avance en el tren de alta velocidad Vigo-Porto, el desarrollo conjunto de programas de posgrado universitario, o el desarrollo de las plataformas industriales y logísticas de Chaves-Verín y Salvaterra-Valença.

Es necesario también destacar, en este ámbito y según el Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España-Portugal 2007-2013, la llamada Área de Cooperación Norte-Galicia contiene los siguientes ámbitos estratégicos de cooperación:

1. Cooperación en el ámbito del mar
2. Internacionalización de las PYMEs de la Euroregión (promoción de la innovación y la competitividad)
3. Protección ambiental y desarrollo urbano sostenible
4. Fomento de la cooperación e integración social e institucional

Conclusión

En definitiva, en el contexto de la Península Ibérica, esta experiencia se ha tomado como referencia para otras actividades que se desarrollan entre CCAA y otras Comisiones de coordinación. La labor desarrollada en el Norte ha servido para despejar algunos obstáculos, en particular los derivados de reticencias y temores originados por el recorrido histórico en cada estado. En este sentido, la labor de la Comunidade de Trabajo (junto a otras) ha servido para generar confianza en los niveles político-administrativos donde había desconfianza histórica y aislamiento crónico.

En segundo lugar, la Comunidade de Trabajo ha servido para dar continuidad, coherencia y racionalidad a la cooperación, aumentando notablemente las relaciones institucionales a ambos lados de la frontera, posibilitando el intercambio de información y experiencias propias, generando nuevos hábitos en el nivel público y en el privado.

En tercer lugar, la cooperación desarrollada ha contribuido a la toma de conciencia de la importancia y potencialidades del espacio eurorregional en todo tipo de actores de uno y otro lado de la frontera.

En cuarto lugar, se ha conseguido adoptar un enfoque estratégico conjunto acerca del interés de la Eurorregión. Se trata de pasar de una cooperación limitada a los territorios fronterizos a una cooperación más amplia, de carácter interregional. En este sentido, esta cooperación se ha consolidado y figura entre las prioridades de los dos Estados.

Conclusão: A Integração do Mercado Ibérico - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

“O que está errado na assimetria face a Espanha não é o investimento e a presença de empresas espanholas em Portugal: é a fraca resposta das empresas portuguesas”

(Ricardo Alves, 2001)

“Esta relação não se resolve, gere-se”

(Ernâni Lopes, 2001)

Iva Miranda Pires

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Centro de Estudos Geográficos
(investigadora)

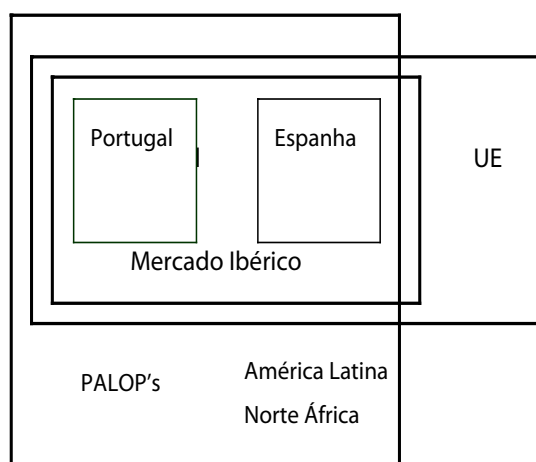
Resumo

Neste capítulo procuramos avançar com respostas para a questão que serviu de fio condutor ao projecto de investigação - o processo de integração dos mercados é um processo dependente (existe equidade na participação de ambos os actores, aqui entendidos como sendo as empresas espanholas e as empresas portuguesas, na construção do mercado ibérico ou, pelo contrário, um deles subordina-se ao outro) e territorialmente diferenciado (todas as regiões ibéricas estão a participar na intensificação dos fluxos, de comércio e de investimento, ou apenas algumas delas?

Portugal e Espanha: os vários níveis de integração

A adesão conjunta à U.E desencadeou, para os dois países, não só um processo de integração no espaço económico europeu, mas também no contexto da Península Ibérica e ainda numa nova fase de integração na economia global (Fig. 1).

Fig. 1- Portugal e Espanha, os vários níveis de integração



De todos estes processos de integração o que mais polémica tem gerado é o da integração do mercado ibérico que com frequência tem sido associado a uma "invasão" do mercado português por parte das empresas espanholas. Ao nível da integração regional, e desde meados da década de oitenta, vários factores têm contribuído para aproximar os dois países, entre eles o desaparecimento das formalidades da fronteira, a democratização política, um esforço de planeamento de redes de mobilidade de interesse comum e a introdução de uma moeda única. Aliados à compressão espaço-tempo proporcionada pelo desenvolvimento das telecomunicações e à redução do efeito de fricção da distância estes factores contribuíram para aumentar a mobilidade e a comodidade das deslocações no interior da Península Ibérica aproximando as duas sociedades e as suas economias. Não sendo totalmente verdade que antes da integração na CEE os dois países viviam de "costas voltadas", certo é que o volume de comércio era pouco significativo e a fronteira pouco permeável, embora fluxos clandestinos de pessoas e mercadorias

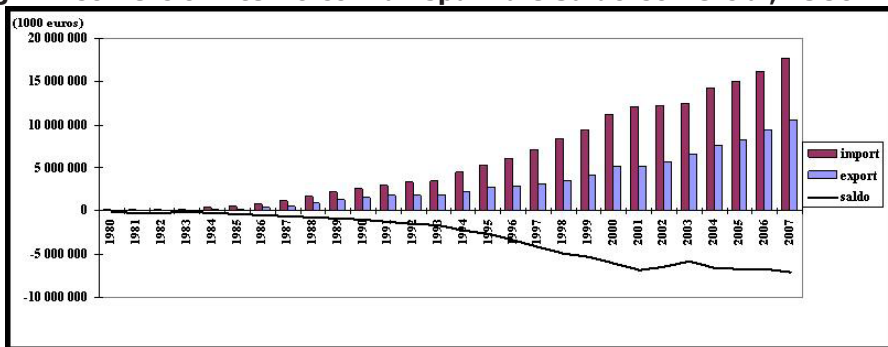
Conclusão: A Integração do Mercado Ibérico - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

sempre tivessem existido, com maior ou menor intensidade dependendo da conjuntura, aproximando sobretudo as comunidades raianas.

A realidade presente é bem distinta da do passado. Se tivermos em conta a intensidade e diversidade de fluxos comerciais como um indicador de alteração no ambiente económico e de desenvolvimento das relações entre os dois países ibéricos ambos apontam para níveis de integração económica crescentes, como foi referido noutros textos deste volume.

Para Portugal as consequências desse processo não têm sido as mais positivas se atendermos ao agravamento do saldo comercial com a Espanha (Fig. 2). Se quando eram escassas as trocas entre os dois países ibéricos elas estavam equilibradas logo que foi eliminado o efeito de fronteira, após a integração na CEE, as importações de Espanha têm crescido a um ritmo superior ao das exportações agravando progressivamente o deficit da balança comercial portuguesa.

Fig. 2 - Comércio Externo com a Espanha e Saldo Comercial, 1980-2007



Fonte: GEE; Ministério da Economia e da Inovação

A Espanha está a usar o mercado que tem à mão para equilibrar o déficit que mantém com outras regiões; Portugal é o país com o qual obtém o maior saldo positivo e nós só conseguimos uma quota de 3,2% do que a Espanha importa. Dois grupos de razões contribuem para explicar o saldo negativo na balança comercial portuguesa face a Espanha. Por um lado, um maior voluntarismo por parte das empresas espanholas para integrar o mercado português, tendo rapidamente criado redes de distribuição dos seus produtos e marcas, consolidando a sua posição em sectores estratégicos como a banca e aproveitando oportunidades de negócios em sectores em crescimento como o imobiliário. Por outro lado, os perfis de especialização dos dois países conferem uma situação desfavorável a Portugal pois os pólos de maior dependência da economia espanhola (mecânica e electrónica)

não coincidem com os sectores de especialização da economia portuguesa (fileiras florestal e têxtil) enquanto, em sentido inverso, os sectores de especialização daquele país são coincidentes com os pólos de dependência portuguesa (material de transporte e indústrias agro-alimentares) (Caetano, 1998, 2001). Como refere Alves (2001) beneficiando de vantagens comparativas a Espanha está a substituir progressivamente a produção nacional e/ou a satisfazer o aumento da procura nacional reforçando a nossa situação de dependência e colocando a sua economia espanhola numa posição de maior vantagem para atingir o objectivo de se aproximar do centro do Sistema Económico Mundial (SEM).

Mas, o aumento quantitativo do comércio entre os dois países não tem tido correspondência em termos qualitativos pois, de uma maneira geral, a composição técnica dos fluxos intra-ibéricos é globalmente baixa, em especial no caso das exportações portuguesas dominadas por produtos de média e baixa intensidade tecnológica (Quadro 1).

Quadro 1 – Exportações e Importações de Portugal para Espanha por Grau de Intensidade Tecnológica

(%)	Exportações				Importações			
	2001	2004	2006	2007	2001	2004	2006	2007
Alta Tecnologia	5,7	6,0	3,5	3,1	9,7	9,1	10,6	8,2
Média-Alta Tecnologia	30,4	29,1	27,8	27,2	35,9	36,4	32,9	33,1
Média-Baixa Tecnologia	23,7	27,8	34,3	33,4	21,2	21,7	22,9	24,0
Baixa Tecnologia	40,2	37,2	34,4	36,3	33,2	32,8	33,6	34,7

Fonte: GEE; Ministério da Economia e da Inovação

Tendo em conta que o mercado ibérico oferece excelentes oportunidades de negócios que têm sido insuficientemente exploradas pelas empresas portuguesas parece existir potencial para um crescimento futuro da sua participação e também para um progressivo up-grading do conteúdo das exportações portuguesas.

Mas tal como não devemos olhar para a Espanha como a origem das principais ameaças à economia e identidades nacionais também não será lá, segundo Joaquim Silva (2002:180) que iremos encontrar a chave para a solução dos principais problemas nacionais. Este autor defende que Portugal deve estabelecer uma estratégia de diferenciação bem definida na qual a Espanha tenha

um papel importante mas não prioritário. Como estratégias bem sucedidas aponta a Irlanda, que soube “descolar” do Reino Unido, a Holanda, a Áustria ou a Bélgica que souberam escapar a armadilhas regionais limitadoras. Deste modo, reforçar a nossa presença no mercado vizinho sendo um objectivo prioritário, não deve esgotar a nossa atenção impedindo-nos de olhar para o resto da Europa, onde existem seguramente oportunidades para as empresas portuguesas.

O processo de integração na CEE aconteceu em simultâneo para os dois países embora com diferentes níveis de sucesso.

A evolução do PIB per capita em Portugal e Espanha pode ser um primeiro indicador da diferente performance das duas economias ibéricas nas últimas décadas. Depois de uma primeira fase de convergência com a média europeia relacionada com um período de forte crescimento da economia nacional a presente década tem sido marcada por um processo inverso enquanto a Espanha tem prosseguido a sua tendência de convergência e, se considerarmos a EU-27, já superou mesmo essa média. No caso de Portugal, desde finais da década de 90 que este indicador não apresenta uma aproximação consistente com a média europeia (Pires, 2007a).

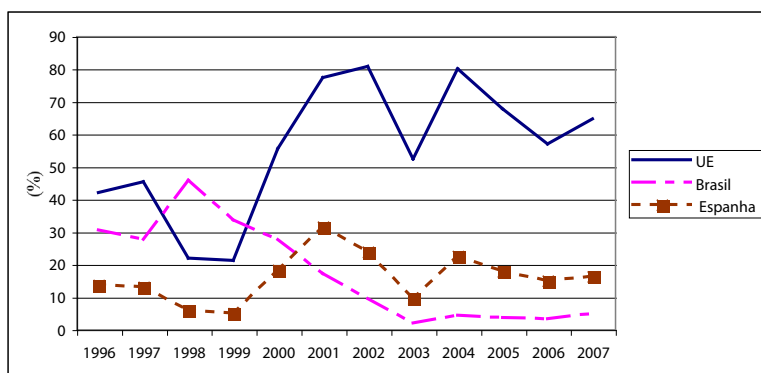
O processo de convergência da Espanha foi assim mais rápido que o nosso e se no início partilhávamos problemas semelhantes relacionados com o fraco nível de desenvolvimento, com a necessidade de modernizar infra-estruturas de mobilidade e de produção, agrícolas e industriais, sendo mais fácil constituirmo-nos como parceiros na luta por objectivos comuns, actualmente a Espanha, pela dimensão e pelo dinamismo da sua economia, aspira a desempenhar um papel mais activo na União Europeia e no sistema económico mundial (como demonstra a sua reivindicação para integrar o G8). Assim, depois de uma fase do processo de integração mais partilhada, no futuro o mais provável é que cada um dos países avance por si.

Para além destes dois níveis de integração, o regional e o europeu, e face ao novo ambiente interno e global, os dois países têm procurado posicionar-se no mapa da economia global, em ambos os casos explorando solidariedades baseadas na língua, na cultura ou em períodos de História comum.

Ao nível internacional as duas economias criaram espaços de cooperação, como no caso do Brasil, mas também definiram especificidades, sobretudo relacionadas com espaços de influência associados a antigas colónias. No caso de Portugal os PALOP's constituem um espaço privilegiado (e ainda pouco explorado) o mesmo acontecendo com a América Latina e o Norte de África, para as empresas espanholas.

Se considerarmos os fluxos de investimento no exterior como um indicador dos interesses estratégicos das economias, os dos portugueses estão claramente fora da Europa, o mesmo acontecendo em parte com os da Espanha. Ao contrário dos outros países membros em que o grosso dos investimentos se realiza intra-U.E ou se orienta para os EUA, as empresas portuguesas quando tiveram capacidade de internacionalização escolheram investir fora do espaço económico europeu, sobretudo no Brasil (Fig. 3). Fica a dúvida se se tratou de uma orientação estratégica ou de uma “fuga” aos mercados europeus mais competitivos e mais exigentes, contudo, entre meados e finais da década de 90 aquele país representou o principal destino dos investimentos portugueses no exterior. A Espanha escolheu a América Latina como destino privilegiado para onde orientou, ao longo da década de 90, o grosso dos seus investimentos no exterior (por exemplo, em 1999, 64% do total e, em 2003, 40%; (Fonte: Registro de Inversiones Exteriores).

Fig. 3 - Peso da U.E, do Brasil e de Espanha no Investimento Bruto Português no Exterior



Fonte: GEE, Ministério da Economia e da Inovação

Depois de uma fase que parece ter sido sobretudo exploratória, o início da presente década mostra uma clara reorientação dos investimentos de Portugal (como de Espanha), para países membros da U.E., resultado da instabilidade dos mercados sul americanos e da necessidade de diversificar geograficamente os investimentos. Nesta fase de retorno à Europa a Espanha assumiu, como vimos, um papel privilegiado como origem do investimento estrangeiro e destino dos investimentos portugueses.

A Integração do Mercado e a Reconfiguração do Território

Conclusão: A Integração do Mercado Ibérico - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

Embora não fosse expectável que todas as regiões ibéricas pudessem de igual forma participar do incremento do comércio que aconteceu nas duas últimas décadas, também não era de prever uma tão elevada concentração geográfica. Apenas oito das dezoito Comunidades Autónomas são responsáveis por 86% dos fluxos de exportação com destino a Portugal. Do grupo destacam-se a Catalunha, Madrid e a Galiza, todas reforçando o seu peso, entre 1995 e 2006, na estrutura das exportações com destino a Portugal.

**Quadro 2 - Peso das CA nas Exportações de Espanha para Portugal (%),
1995 e 2006**

	1995	2006
Andaluzia	7,7	8,9
Aragão	6,8	5,2
Castela e Leão	7,8	5,7
Catalunha	23,7	24,4
Comunidade Valenciana	8,0	6,9
Galiza	11,4	14,5
Comunidade de Madrid	14,4	15,6
País Basco	6,1	5,3
Total	85,9	86,5

Fonte: Datacomex

No caso das regiões portuguesas 3 (Lisboa e Vale do Tejo, Norte e Centro) das 5 regiões são responsáveis por mais de 90% das exportações portuguesas com destino a Espanha, sendo a Região Norte a que mais se destaca, representando 36% das exportações em 1995 e quase 43% em 2006 (Fonte: INE).

Observou-se assim um contributo muito diferenciado das regiões portuguesas e espanholas no aumento recente das trocas comerciais entre os dois países (Pires e Martins, no prelo).

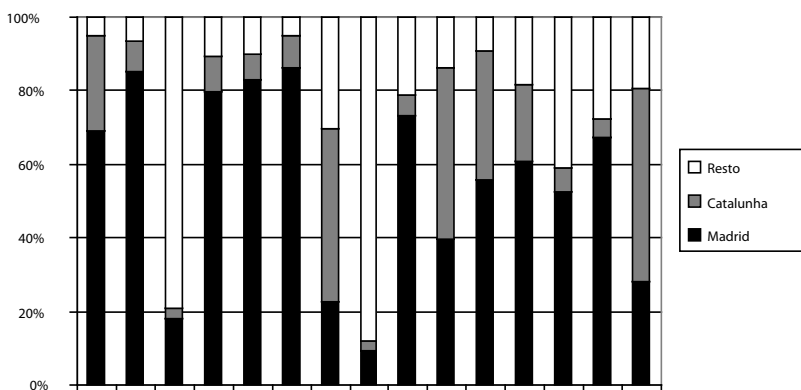
O padrão geográfico do investimento é ainda mais concentrado que o do comércio. Apenas quatro Comunidades Autónomas (Cantábria, Catalunha, Madrid e País Basco) são responsáveis por mais de 80% do investimento realizado em Portugal, com a única excepção do ano de 2005 em que apenas representaram 68%¹. Mesmo nesse grupo Madrid destaca-se claramente das outras CA, talvez

¹ Em Portugal não existem dados do investimento no exterior por regiões.

por aí se localizarem as sedes sociais não só das empresas espanholas como das multinacionais que usam a sua filial em Espanha para investir em Portugal (Fig. 4).

Pontualmente outras Comunidades também são origem de avultados investimentos em Portugal. É o caso do investimento com origem na Andaluzia, em 2005, que representou 22% do total do investimento proveniente de Espanha nesse ano; dos investimentos com origem em Aragão, em 1997 (5,1%) e em 2003 (9%) e da Galiza em 2004 (9,1%).

Fig. 4 - Origem dos Fluxos de Investimento com destino a Portugal

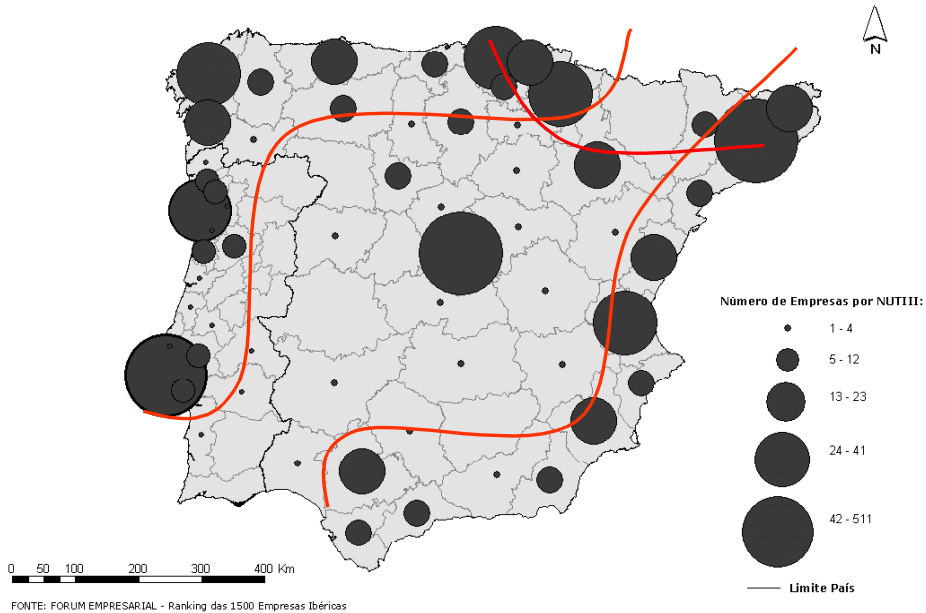


Fonte: Datainvox

A coincidência da origem/destino dos fluxos, tanto do comércio como do investimento, nas regiões prósperas vem reforçar as desigualdades regionais. Elas estão bem evidentes no mapa que mostra a localização das 1500 maiores empresas da Península Ibérica, segundo o emprego (Fig. 5). Por um lado, fica evidente a concentração de empresas em duas fachadas litorais: uma fachada atlântica, desde a região de Lisboa ao País Basco, passando pelo Norte Litoral e pela Galiza; e uma fachada Mediterrânica, de Sevilha a Barcelona; enquanto Madrid se apresenta como uma "ilha" de riqueza no centro da Península Ibérica pouco desenvolvido e Saragoça está a transformar-se num importante centro logístico de ligação entre as duas fachadas e à Europa².

² A Plataforma Logística de Saragoça (PLAZA), com participação maioritária do Governo de Aragão, tem um dos maiores recintos logísticos da Europa e situa-se num centro inter modal servido por infra-estruturas de mobilidade (caminho de ferro, auto-estrada e avião) com boas ligações aos principais centros de produção e de consumo europeus (in <http://www.plazalogistica.com>)

Fig. 5 - As 1500 maiores empresas na Península Ibérica, 2003



Fonte: Pires, I; Martins, C (2006), p.40

Já as regiões de fronteira permanecem pouco atractivas para as empresas de maior dimensão, representando pouco na economia dos dois países. Nas regiões de fronteira os benefícios decorrentes da melhoria das acessibilidades não foram ainda suficientes para as ajudar a eliminar condicionamentos estruturais, mesmo se a situação já é bastante diferente da descrita por Pintado e Barrenechea (1974) quando falavam da "fronteira do subdesenvolvimento". Nestas regiões, o envelhecimento da população, a baixa qualificação do capital humano, o incipiente tecido económico (Pires e Pimentel, 2004) e um sistema urbano pouco denso e insuficientemente conectado, com excepção de alguns eixos ligando cidades médias, que pouco se destaca num território ainda fortemente marcado pelo ruralismo (López Trigal, 1996) formam um círculo vicioso difícil de quebrar. Falando da região Castela-Leão, Caramelo (2007) verificou que apesar do processo de macro-integração o nível de interacção entre as regiões de fronteira é reduzido. A interacção económica não é sinónima de integração transfronteiriça ao nível do sistema produtivo pois nenhum dos lados da fronteira possui uma grande dinâmica económica e muito menos uma forte capacidade de gerar emprego (Caramelo,

2007).

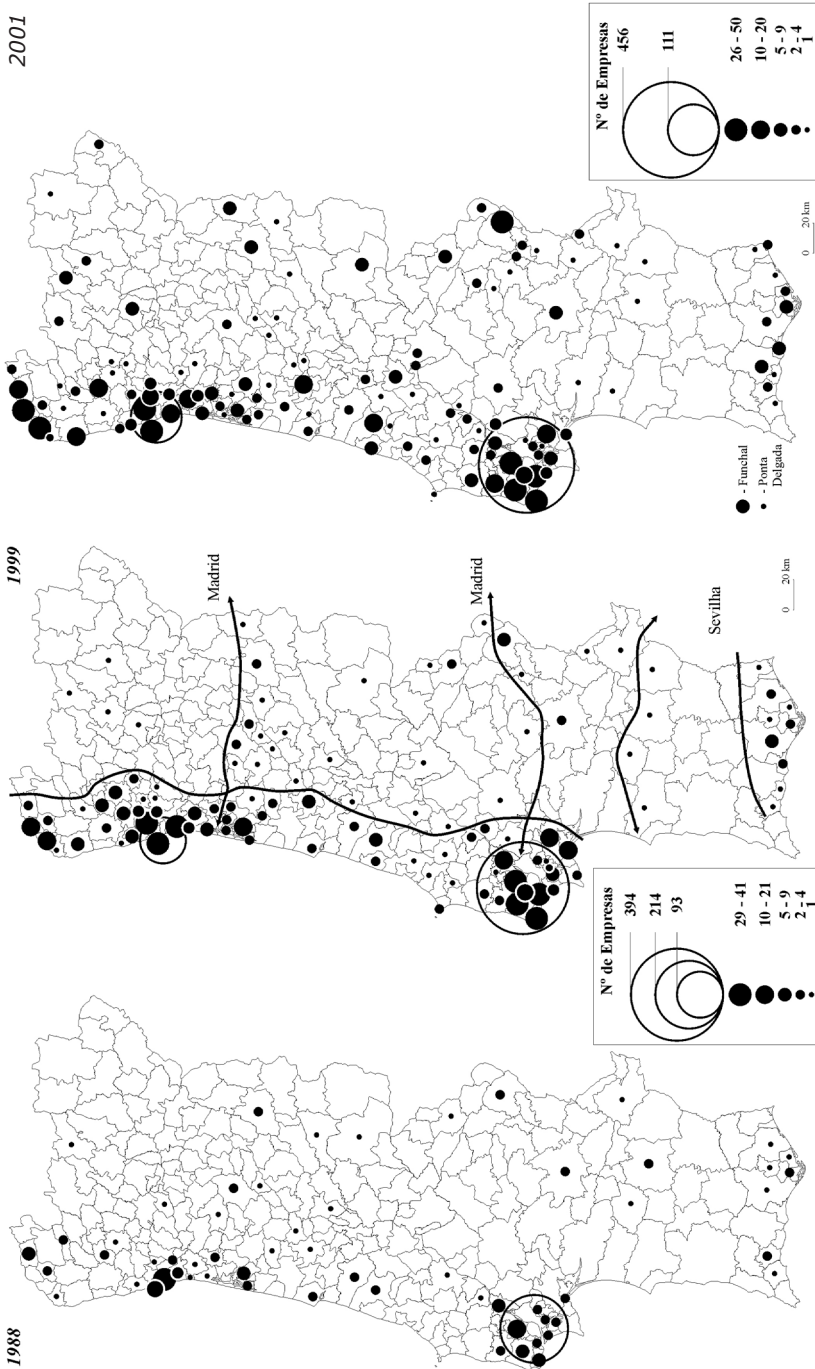
Neste contexto pouco favorável às regiões de fronteira as relações entre a Galiza e o Norte de Portugal parecem ser uma excepção. Tem-se observado não só um incremento nas recentes relações económicas entre as duas regiões como uma crescente especialização do comércio inter-regional. Enquanto a Galiza reforça a sua especialização em produtos agrícolas e agro-industriais e químicos a Região Norte especializa-se na exportação de têxteis e vestuário, equipamento de transporte e madeira e mobiliário (Pires, 2008).

A convergência das regiões ibéricas face à média da U.E tem sido globalmente positiva mas muito desigual. Em ambos os países as regiões mais ricas apresentaram um melhor desempenho e cresceram de forma mais dinâmica acentuando as clivagens regionais (Hamilton e Rodríguez-Pose, 2001; Marques da Costa e Fonseca, 2006). Naquelas concentram-se os serviços mais qualificados e as indústrias mais inovadoras enquanto o desenvolvimento do interior se apoia no crescimento dos sectores menos dinâmicos, como os serviços sociais e actividades industriais tradicionais com escassa incorporação tecnológica (Garrido Ysert, 2002; Pires e Nunes, 2007b).

Também os estudos sobre a localização regional do investimento estrangeiro na Península Ibérica (Carrière, 1997) e em Portugal (Ferrão e Fonseca, 1989; Pires e Teixeira, 2002) mostram a posição privilegiada das áreas metropolitanas na retenção desses fluxos reforçando o padrão locativo das actividades económicas. O estudo de Carrière (1997) sobre a localização do IDE nos países ibéricos mostra que, entre 1991 e 1995, Lisboa reteve 75,6% dos fluxos de entrada de investimento estrangeiro recebidos por Portugal, enquanto Madrid reteve 42,4% e Barcelona 29,4% dos fluxos de IDE entrados em Espanha entre 1989 e 1996 (Carrière, 1997)³.

3 Não existem muitos estudos sobre a localização do investimento estrangeiro ao nível das regiões por falta de dados que, na maior parte dos casos, se referem ao país no seu conjunto.

Fig. 6 - Localização das Empresas com Capital Espanhol



Fonte: Pires e Teixeira, 2002

Fonte: Mapa de 1988 adaptado de J. Ferrão e L. Fonseca (1989); Mapa de 1999, Pires e Teixeira, 2002

Não é possível continuar a actualizar esta base de dados pois o Banco de Portugal, ao contrario do ICEP, não disponibiliza informação regionalizada.

No caso do investimento espanhol em Portugal (Fig. 6) o padrão nos dois mapas mais recentes corresponde ao reforço do que tinha sido identificado em finais dos anos oitenta por Ferrão e Fonseca (1988), destacando-se:

- uma faixa longitudinal, ao longo do Litoral desde Valença, na fronteira Norte, passando pela AMP, outros centros urbanos do litoral e acabando na AML;
- um eixo transversal, de Aveiro a Vilar Formoso, seguindo muito claramente o IP5, um importante eixo viário de ligação a Espanha (Madrid) e à Europa;
- no Noroeste, verifica-se uma concentração de empresas nos municípios de fronteira, que beneficiam de boa acessibilidade e maior proximidade cultural e económica com a Galiza, que se reforça entre 1999 e 2001;
- no Sul, sobressai uma mancha em torno de Faro, e que se reforça incluindo o outros concelhos algarvios em 2001, que reflecte a acessibilidade proporcionada pela Via do Infante, e em que dominam investimentos relacionados com o turismo, o imobiliário e comércio especializado (lojas de decoração);
- a presença de empresas em quase todas as capitais de distrito e nas principais centros urbanos do interior;
- dois potenciais eixos em emergência:

um segue o percurso da A6, saindo de Lisboa, por Évora, Elvas (onde aumenta o número de empresas com capital espanhol) e Badajoz até Madrid, Espanha;

o outro ligando Sines-Beja-Serpa a Sevilha e ao Sul de Espanha, mas que poderá vir a ser atenuado pelas melhores acessibilidades proporcionadas a norte pela A6 e a sul pela Via do Infante (Pires e Teixeira, 2000: 321)

Em Síntese

Quanto ao impacto da integração do mercado ibérico na reconfiguração do território a análise dos fluxos intra-ibéricos, de comércio e de investimento, parecem apontar para um reforço da concentração económica nas regiões litorais mais desenvolvidas e polarizadas pelas maiores áreas metropolitanas e para a marginalização dos pequenos centros urbanos e das regiões de fronteira, tendência que tinha sido identificada por Carrière (1997) em finais da década de noventa

em relação ao investimento estrangeiro e que os dados mais recentes parecem confirmar. O aumento das desigualdades regionais exigirá, tanto de Portugal como de Espanha, um esforço acrescido de compensação e de apoio às regiões do interior mais desfavorecidas e periféricas que, contudo, podem encontrar na procura de soluções para problemas comuns oportunidades de cooperação desenvolvidas, por exemplo, no contexto do INTERREG.

Em relação à participação de Portugal neste processo, uma "iberização da integração europeia" (Reis, 2002) ou uma "iberização dependente" (Coelho, 1995), com uma posição passiva face ao processo de integração do mercado ibérico, e "dependente" ou duplamente dependente (face à Espanha e face à UE), seriam cenários que deveríamos evitar. Também os descritos por Mateus, el al, (1995:365) de "Região Ibérica", ou "Euro-Ibérico" (Félix Ribeiro, 1999:122) nos quais a Espanha se destaca claramente no nosso relacionamento externo como principal fornecedor e principal cliente, mas que pode resultar numa generalização do papel do sistema produtivo nacional como plataforma de subcontratação industrial, como fornecedor de bens intermédios e prestador de serviços pessoais, não serão seguramente os mais interessantes para Portugal. Uma forma de evitar esses cenários seria limitar o crescimento da economia espanhola em Portugal, mas numa economia de mercado este tipo de intervenção não é exequível. Já a resolução dos problemas estruturais que afectam a economia nacional, que estão claramente identificados e decorrem sobretudo da reduzida produtividade, da baixa qualificação dos recursos humanos e do reduzido investimento em I&D, pode contribuir para reforçar a competitividade da economia nacional tanto no contexto do mercado ibérico, como no mercado europeu e no global.

Esses cenários podem ainda agravar-se se Portugal não conseguir participar num processo voluntarista de construção de um espaço europeu policêntrico evitando o alargamento do desequilíbrio da armadura urbana na Península Ibérica, excessivamente polarizada por Madrid (Azevedo, 2002), ficando Lisboa (e o conjunto do País) numa posição subalterna de capital europeia periférica (Ferrão, 1999). Em termos demográficos, a Área Metropolitana de Lisboa e a Área Metropolitana do Porto situam-se num segundo escalão (com população entre os 2 e os 3 milhões), abaixo de Madrid e Barcelona (que têm entre 4 e 5 milhões de habitantes) e acima das outras áreas metropolitanas espanholas de Sevilha, Valência e Bilbao (com mais de 1 milhão de habitantes cada) e de Málaga e Saragoça (com um pouco mais de 600 e de 700 mil habitantes). Mas o posicionamento relativo das regiões metropolitanas portuguesas no conjunto de 9 AM's ibéricas consideradas mostra que em alguns indicadores relevantes no contexto da Sociedade da Informação e do Conhecimento Lisboa e Porto se apresentam mal posicionados frente às outras. Por exemplo no peso da população com curso médio e superior (Lisboa está em 3º

e Porto em 7º); no peso dos estudantes universitários (Lisboa está em 4º e Porto em 9º) ou no PIB per capita (Lisboa está em 4º e Porto em 9º) (Ferrão, 2002).

Finalmente, em relação à avaliação que as empresas fazem do processo de integração dos mercados identificámos dois grupos de opiniões (Pires, neste volume): as opiniões pessimistas que configuram um cenário de subjugação e dependência das empresas portuguesas face às espanholas e as optimistas que apontam para um cenário de cooperação num contexto de competição. Sendo este último o mais vantajoso para a economia nacional é forçoso que as empresas portuguesas reforcem a sua competitividade de modo a participarem mais activamente na construção do mercado ibérico. Políticas de apoio à internacionalização de empresas de pequena e média dimensão podem contribuir para reforçar a presença portuguesa no mercado espanhol, conferindo maior equidade ao processo de integração do mercado e reduzindo o clima de desconfiança que rodeia a presença de empresas espanholas no mercado português.

Termino, parafraseando as citações do início do texto onde se afirmava que esta (a relação Portugal - Espanha) é uma relação que tem que dar certo e por isso deve ser gerida no interesse de ambos os países e que, de momento, o que parece estar verdadeiramente errado é a passividade e falta de pragmatismo das empresas portuguesas para explorar oportunidades de negócios noutros mercados, por exemplo, num mercado amplo e próximo como é o caso do mercado espanhol.

Bibliografia

- Alves, R (2000). Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados. Lisboa: Ordem dos Economista e GEPE.
- Alves, R (2001). "Um mercado necessário", *Economia Pura*, Ano III, n.º 34, Março
- Azevedo, R (2002). "A construção de um modelo de desenvolvimento policêntrico e equilibrado do espaço europeu – uma visão a partir das periferias marítimas da Europa", *Novas Fronteiras, CIJD*, Lisboa, Principia
- Caetano, J (1998). Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia. Oeiras: Celta.
- Caetano, J (2001). "Acabar com os mitos", *Economia Pura*, Ano III, n.º 34, Março.
- Caramelo, S. (2007). *União Europeia, Fronteira e Território*. Porto: Campo das Letras.
- Carrière, J-P. (1997). La Globalisation et ses Impacts Territoriaux dans la Péninsule Ibérique, *Journées de L'Association pour la Promotion de L'Enseignement et la Recherche en Aménagement-Urbanisme*, Tours, 27-28 Mars.
- Coelho, L. (1995). Iberização Dependente: uma reflexão sobre o investimento directo estrangeiro na Região Centro, *Revista Crítica de Ciências Sociais* (44): 59-84.
- Félix Ribeiro, J (1999). "Portugal: interfaces geo-económicos europeus e mundiais", *JANUS (1999-2000)*, Anuário de Relações Exteriores. Público e UAL, Lisboa.
- Ferrão, J. (1999). "As Geografias do País", *JANUS (1999-2000)*, Anuário de Relações Exteriores. Público e UAL, Lisboa.
- Ferrão, J. (coord.) (2002). *As Regiões Metropolitanas Portuguesas no Contexto Ibérico*. Lisboa: DGOTDU.
- Ferrão; J; Fonseca, L. (1989). Investimento Estrangeiro e Desenvolvimento Regional: o caso do investimento espanhol em Portugal, *Finisterra*, Vol. XXIV (48): 251-278.
- Ferreira, R. (2008). *Comércio Interregional Ibérico*, Portalegre, ADR-IPP.

- Garrido Ysert, R. (2002). *Cambio estructural y desarrollo regional en España*. Madrid, Pirámide.
- Hamilton, F.E; Rodríguez-Pose, A. (2001). "European Integration and Local Capacities for Manufacturing Adjustment Change the case of Spain", *Urban Studies*, 38(7):1103-1120.
- Lopes, E (2001). "Passos de convergência estratégica", *Economia Pura*, Ano III, 34.
- López Trigal, L (1996). *La atriculación territorial de la Taya Hispano-Portuguesa*. Actas Simposium Vilar Formoso. Zamora: Fundación Rei Afonso Henriques.
- Marques da Costa, E; Pires da Fonseca, M (2006). "Convergência económica e coesão social e territorial da Península Ibérica na União Europeia".
- Marques da Costa, E; Pires da Fonseca, M (2006). *Convergência económica e coesão social e territorial da Península Ibérica na União Europeia*, in Pires, Iva (org) *As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no cnotexto Europeu*, EPRU 68, Lisboa: CEG, pp 93-126.
- Mateus, A, et all (1995). *Portugal XXI, Cenários de Desenvolvimento*. Lisboa: Bertrand Editora.
- Nunes, R. (1999). *Espanholização, Revolução made in CEE*, *Economia Pura*, Ano I (12-A): 6-10.
- Pintado, A., Barrenechea, E. (1974). *A raia de Portugal: a fronteira do subdesenvolvimento*. Porto: Ed. Afrontamento.
- Pires, I. (2008). "The Euro region North of Portugal – Galicia: a regional production system?" paper apresentado à **RSA Annual International Conference on Regions: The Dilemmas of Integration and Competition**, Prague, 27th-29th May.
- Pires, I; Pimentel, D. (2004). "Revisitando a Região Transfronteiriça Ibérica: potencialidades e estrangulamentos no novo contexto da integração Ibérica", comunicação ao V Congresso de Geografia Portuguesa Portugal: Territórios e Protagonistas, Guimarães.
- Pires, I. (2007a). *A Integração de Portugal e de Espanha na U.E. Semelhanças e Diferenças nos seus Percursos*, comunicação apresentada ao Colóquio Portugal e Espanha, 20 Anos de Adesão à UE, falou sobre as Relações Portugal - Espanha, Reitoria da Universidade de Lisboa, 15 Maio.

Conclusão: A Integração do Mercado Ibérico -
Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?

- Pires, Iva; Nunes, Flávio (2007b). Duas Décadas de Integração Europeia: Alterações Estruturais e Dinâmicas Territoriais em Portugal, comunicação apresentada ao VI Congresso de Geografia Portuguesa Pensar e Intervir no Território, Uma Geografia para o Desenvolvimento, Lisboa 17-20 Outubro.
- Pires, Iva; Marins, Célia (2006). As Relações Económicas entre Portugal e Espanha: de "costas voltadas" a parceiros económicos, in Pires, Iva (org) *As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no cnotexto Europeu*, EPRU 68, Lisboa: CEG, pp 13-44.
- Pires, I; Teixeira, J. (2002). "A Integração do Mercado Ibérico: "novos ventos, que casamento?", in Cavaco, C (cor) *Actas do Seminário Internacional Repensar Portugal na Europa, perspectivas de um país periférico*, EPRU, n.º 55; Lisboa, CEG, pp 301-331.
- Pires, I; Martins, C. Integração Económica e Comércio Regional Intra-Ibérico, *Ceol/Nova* n.º 14, Oespaço Ibérico: novas identidades e relações, Teixeira, José (org), *Revista de Departamento de Geografia e Planemento Regional*, UNL (no prelo).
- Reis, José (2002) *A Economia Portuguesa: entre Espanha e as Finanças Transnacionais*", *Boletim de Ciências Económicas*, Vol 45-A.
- Rodriguez-Pose, A; Petrakos, G. (2004). Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea, *Revista Eure*, vol. XXIX (89):63-80.
- Silva, J. (2002). "Iberismo 'localista' ou internacionalização dinâmica?. A identidade económica de Portugal na encruzilhada". *Lusotopie*, Paris, pp. 179-192.