ibermint
Iberian Market Integration

As Relações entre Portugal e Espanha:
oportunidades criadas no contexto Europeu

Coordenação: Iva Pires

Projecto POCTI/GEO/48477/2002
com o apoio do FEDER

Estudos para o Planeamento Regional e Urbano nº 68
Centro Estudos Geográficos

Universidade de Lisboa
2006

IBERMINT - Iberian Market Integration

Projecto POCTI/GEO/48477/2002 com o apoio do FEDER

As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto Europeu

Estudos para o Planeamento Regional e Urbano nº68

Centro Estudos Geográficos

Universidade de Lisboa

2006

FICHA TÉCNICA

Título: As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto Europeu

Autor(es): Iva Pires (Coordenadora); Arturo Revilla; Chris Gerry; Eduarda Marques da Costa; Flávio Nunes; Francisco Diniz; Madalena Pires da Fonseca; Célia Martins; Mafalda Estêvão

Unidade de Investigação: Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa

Edição e Distribuição: Centro de Estudos Geográficos da Universidade de Lisboa

Impressão: David Barreira

Tiragem: 150 exemplares

ISBN (11): 972-636-171-1-0

ISBN (13): 978-972-636-171-8

ÍNDICE

Introdução 5

Pires, Iva; Martins, Célia - *As Relações Económicas entre Portugal e Espanha: de "costas voltadas" a parceiros económicos* 13

Arturo Revilla - *Desarrollo económico y relaciones político-económicas entre España y Portugal en el siglo XX* 45

Martins, Célia - *Estratégias de Desenvolvimento no Contexto de Afirmação numa Europa Alargada: as Cimeiras Luso-Espanholas* 65

Marques da Costa, Eduarda; Pires da Fonseca, Madalena - *Convergência económica e coesão social e territorial da Península Ibérica na União Europeia* 93

Pires, Iva; Nunes, Flávio - *Fluxos de Investimento Ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação de um espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca?* 127

Guerry, Chris; Diniz, Francisco - *Estratégias transfronteiriças de pequenas e médias empresas no Vale do Douro - Duero* 151

Estêvão, Mafalda - *A Timidez de uma Economia: o caso das empresas portuguesas no mercado espanhol* 171

INTRODUÇÃO

O reencontro entre os dois países ibéricos foi, sem dúvida e numa primeira fase, mediatizado pela CEE e resultou da necessidade em unir esforços para ultrapassar com sucesso a fase de integração naquele espaço económico. Com o tempo os interesses foram-se diversificando, um dos países aposta claramente em fazer parte do clube que lidera a economia europeia enquanto o outro faz parte do grupo das pequenas economias e tem mostrado maior dificuldade em definir uma estratégia de enquadramento na UE.

Um breve olhar pelos artigos publicados no El País, um jornal que tem dado relevo ao tema das relações Portugal-Espanha e que publica regularmente artigos de analistas espanhóis e portugueses, dá mais um contributo para a sua análise desde o início da década de oitenta e permite integrar os artigos do presente volume.

Em 1982, ainda antes da adesão à CEE e do início das Cimeiras Luso-Espanholas, Gonzalez Seara ("Al Oeste, Portugal", 27 fevereiro de 1982,) lamentava-se do desconhecimento mútuo entre os dois países vizinhos, respectivos povos e culturas. Facto estranho tendo em conta que, com o outro vizinho, a França e apesar de os Pirinéus constituírem uma barreira física difícil de transpor, as relações eram mais intensas enquanto nem as planícies e a ausência de fronteiras físicas difíceis de ultrapassar juntou Portugal e Espanha. A dificuldade no estabelecimento de relações mais intensas era o resultado de para os espanhóis Portugal existir muito pouco enquanto que os portugueses consideravam que Espanha existia muito ("Y al Oeste, Portugal" 23 Janeiro de 1983, Fernando Schartz). Assim, apesar de partilharem interesses comuns, como a definição de uma estratégia conjunta para as negociações de adesão à CEE e a necessidade de melhorar infra-estruturas de comunicação e de transportes para fomentar a mobilidade

interna, as relações entre ambos (políticas e económicas) estavam aquém do desejável ("Las relaciones com Espana, como siempre: malas", Eduardo Barrenechea, 2 Abril de 1983). Também Rogério Martins defendia a necessidade de incrementar essas relações tendo por base os potenciais benefícios sociais e económicos recíprocos que daí decorreriam ("Hacia unas nuevas relaciones entre Portugal y Espana, Novembro de 1982).

Contudo, os dois países estão condenados a entender-se e se o passado recente não proporcionou muitas oportunidades de estreitamento das relações políticas e económicas pode ser um bom ponto de partida para o seu desenvolvimento no presente pois também não se verificaram divergências de fundo.

Em pouco menos de uma década, em 1993, Portugal já tinha sido eleito como o principal mercado de expansão de Espanha; nesse ano, o investimento espanhol em Portugal foi de 104 mil milhões de pesetas, representando 24% do total e 42% do investimento na Europa ("Espana y Portugal, un idilio marcado por la necessidade y los celos", Fernando Barciela, 25 Setembro de 1994). Se compararmos com os 2,7 milhões de pesetas investidos em 1985, que representaram apenas 6,5% do investimento de Espanha no exterior, percebe-se a dimensão do crescimento. O interesse estava focado no processo de modernização e construção de infra-estruturas que se iniciava em Portugal e que poderia proporcionar boas oportunidades de negócios aos empresários espanhóis. Contudo, como referia o autor, ainda estaríamos longe de criar um Benelux ibérico. Apesar disso, as relações económicas intensificaram-se de tal forma que, em apenas duas décadas, os dois países se constituíram como importantes parceiros tendo em conta os fluxos comerciais.

Na presença espanhola em Portugal a Banca assumiu desde logo um papel estratégico. A presença da banca espanhola no mercado nacional tinha um duplo objectivo: aproveitar a fase de privatização dos serviços financeiros para ir tomando posição em instituições nacionais e apoiar as empresas espanholas no seu processo de internacionalização e de abordagem ao

mercado luso. Assim, quase todas as instituições financeiras espanholas se apressaram a entrar no nosso mercado através da aquisição de bancos, de participações no capital social, de acordos de cooperação ou através de sucursais, assumindo uma presença tão forte que obrigou à intervenção do Governo na tentativa de compra, em 1991, do Tota&Açores por parte do Banesto ("Lisboa frena el desembarco de la banca espanola", F.B., 25 Setembro de 1994).

A integração conjunta desencadeou a queda de um outro muro na Europa – o da comunicação entre Portugal e Espanha - que dificultava as relações entre ambos ("Los partidos portugueses dejan de agitar la bandera de la invasión económica espanola", P.R, 13 Fevereiro de 2005) mas, de uma maneira geral, os artigos mostram uma posição mais passiva das empresas portuguesas face a outra bem mais determinada das empresas espanholas para explorar oportunidades criadas por este espaço económico ibérico em construção. Assim, diz-se que enquanto os espanhóis vão ganhando parcelas crescentes em áreas como a alimentação, a distribuição, a construção civil, o turismo, disputando essa posição com as empresas multinacionais francesas, inglesas ou alemãs, presença tradicional no nosso mercado, os portugueses vão tentando, como podem, equilibrar a balança ("Viejos vecinos y nuevos socios", Fernando Barciela, 13 Junho de 1999).

Para além de grandes grupos económicos também as PME's espanholas avançaram para o nosso mercado. Enquanto os primeiros têm capacidade logística e económica para implementar estratégias de internacionalização mais diversificadas, para as PME's a dimensão do mercado regional e a proximidade geográfica são factores que favorecem o ensaio de processos de internacionalização mais difíceis em mercados mais amplos. Com efeito, a maior parte do investimento espanhol é realizado por PME´s como mostra o facto de existirem poucas empresas com capital daquele país na lista das 500 maiores empresas a operar em Portugal, publicada pela Revista Exame.

Um sinal de mudança é dado pelos títulos mais recentes, publicados aquando da visita oficial de José Sócrates a Espanha. O Primeiro-ministro levou a

mensagem de que as empresas portuguesas estavam determinadas em aproveitar oportunidades no mercado vizinho e que seriam apoiadas nesse passo de internacionalização tendo em conta que a Espanha é um objectivo prioritário em termos de política externa. Em 2001 e em 2002, o investimento bruto português em Espanha foi superior ao de Espanha em Portugal. Portugal perde medo a Espanha e vai realizando investimentos estratégicos como a aquisição da maioria do capital social da Hidrocantábrico por parte da EDP ("Portugal pierde el miedo a Espana", Pere Rusinol, 10 de Abril de 2005).

Finalmente, apesar de as áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto, e em especial a primeira, concentrarem o grosso do investimento espanhol, na região de Fronteira surgem exemplos estimulantes do incremento das relações entre os dois países.

Com frequência afirma-se que as empresas portuguesas cometem um erro estratégico ao considerar o mercado espanhol como único quando, pelo contrário, a diversidade regional é considerável e os percursos de desenvolvimento e os interesses estratégicos de cada Comunidade Autónoma também variam. Uma forma de ultrapassar o obstáculo da dimensão desigual dos dois mercados seria abordar a Espanha não como um mercado único mas antes explorando a diversidade regional com estratégias apropriadas a cada Comunidade Autónoma. Estas também actuam de forma independente no nosso país. Por exemplo, o Presidente da Junta de Andalucía inaugurou em Lisboa a primeira Unidade de Promoção de Negócios (UPN) da Agência de Promoção no Exterior da Junta (Extenda) com o objectivo de apoiar a internacionalização das suas empresas e fomentar a integração económica ("Chaves dice que aumentará la cooperación com Portugal", EFE, 14 de Fevereiro de 2006).

O presente volume reúne um conjunto de textos de membros e consultores da equipa do projecto e pretende dar a conhecer os primeiros esforços no

sentido de sistematizar informação sobre as relações económicas entre Portugal e Espanha após a integração nas Comunidades Económicas.

Iva Pires e **Célia Martins** fazem uma breve caracterização das duas economias e uma primeira análise das alterações recentes nas relações económicas, tendo em conta os fluxos comerciais e de investimento, entre Portugal e Espanha.

No seu artigo **Arturo Revilla** analisa de forma sucinta o percurso político e económico de cada país ao longo do sec. XX encontrando bastantes paralelismos. Contudo, apesar de muito próximos e da assinatura do Pacto Ibérico, em 1939, e do Acordo de Cooperação Económica, de 1949, esses percursos só viriam a convergir com a integração conjunta nas Comunidades Económicas. Desde então ambos beneficiaram dessa integração, da entrada de capitais estrangeiros, modernizaram as suas economias e criaram-se as condições para se intensificarem as relações políticas e económicas, não sem polémicas mas globalmente cordiais.

Célia Martins analisa as cimeiras ibéricas realizadas entre 1983 e 2005 e os assuntos mais relevantes nelas discutidos. Apesar de serem caracterizadas como consultas bilaterais e de não ser possível avaliar a concretização das decisões tomadas conclui que têm contribuído para melhorar o entendimento entre ambos os países reforçando a sua capacidade de intervenção e de defesa de interesses comuns, nomeadamente no contexto da UE. Em termos de relações externas foram discutidas e acertadas estratégias de intervenção em espaços geo-estratégicos comuns (os assuntos relacionados com a UE foram um tema dominante numa parte significativa das Cimeiras, para além das relações com o Mercosul e com o Magreb) enquanto na esfera bilateral o debate envolveu uma grande amplitude de temas.

Eduarda Costa e **Madalena Fonseca** propõem-se fazer um conjunto de reflexões em torno dos processos de convergência e coesão, decorrentes da aplicação da Política Regional Europeia, que se têm desenvolvido em Espanha e em Portugal. Apesar da convergência dos dois países com a média comunitária e das melhorias generalizadas observadas em todas as regiões

isso não impediu que as assimetrias regionais se tivessem agudizado. Ou seja, o processo de convergência assumiu um carácter territorialmente diferenciado em ambos os países, com as regiões mais ricas a registarem um melhor desempenho. Mas enquanto em Espanha existe um grupo de regiões (que integra as tradicionais regiões desenvolvidas, caso de Madrid e da Catalunha, mas também outras como Navarra, Baleares e País Vasco) com rendimento per capita próximo ou superior à média comunitária em Portugal só Lisboa e Vale do Tejo se aproximou dessa média.

Os fluxos de Investimento Directo Estrangeiro reflectem a competitividade da economia de um país. Por um lado, se o investimento no exterior traduz a capacidade dos empresários em explorar as oportunidades criadas pelo processo de globalização das actividades económicas, por outro lado a captação desses investimentos permite estimular a produtividade do país receptor, fortalecer o tecido empresarial, criar emprego e gerar riqueza. **Iva Pires** e **Flávio Nunes** analisam os fluxos recentes de investimento entre Portugal e Espanha, os sectores de actividade que cada um dos países privilegia, os tipos preferenciais de operações de investimento realizadas e o impacto nas economias receptoras, particularmente no caso da portuguesa.

Chris Gerry e **Francisco Diniz**, traçam um primeiro perfil das empresas situadas na região do Douro/Duero e analisam as estratégias por elas desenvolvidas para tirar proveito de um mercado local/regional que se formou com a abolição da fronteira e com o aumento das acessibilidades transfronteiriças; até que ponto, empresas de pequena dimensão, muitas delas sem capacidade logística para encetar processos de internacionalização mais amplos, podem readaptar-se para abordar mercados transfronteiriços.

No entanto, a presença portuguesa em Espanha é ainda muito "tímida" apesar dos casos de sucesso, normalmente de empresas de grande dimensão, apresentados por **Mafalda Estêvão** mostrarem as vantagens do mercado vizinho que pela sua dimensão e competitividade obriga as empresas a investir na inovação e na qualidade do produto. Aquelas que o conseguiram fazer (no artigo desenvolvem-se três casos de estudo: Compal,

Transportes Luís Simões e Barbosa e Almeida) têm obtido excelentes resultados o que mostra que a economia nacional pode tirar vantagens da proximidade a um mercado mais amplo e mais desenvolvido.

AS RELAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE PORTUGAL E ESPANHA: DE "COSTAS VOLTADAS" A PARCEIROS ECONÓMICOS

Iva Pires[1], Célia Martins[2]

1. Introdução

Portugal e Espanha, dois países que partilham uma fronteira comum, dentro do mesmo território peninsular, e que ao longo da história foram protagonistas de uma relação de "costas voltadas", assumem actualmente uma postura de parceria no plano económico, ainda que com perfis em alguns aspectos semelhantes mas noutros marcadamente distintos, no que respeita à caracterização geral das suas economias. E é precisamente neste breve olhar sobre as economias dos dois países ibéricos que se começa a salientar a posição menos favorável de Portugal comparativamente a Espanha.

A integração na UE tem sido o factor chave a determinar a evolução recente de ambas as economias quer pelo impacto da aplicação dos Fundos Estruturais e dos Fundos de Coesão na modernização de infra-estruturas e na concretização de grandes projectos estruturantes quer porque as obrigou a confrontarem-se em contexto de mercado aberto com economias mais desenvolvidas e competitivas.

Mas a performance das duas economias tem sido desigual e os factores que o ajudam a explicar podem estar nas opções tomadas antes da adesão.

A Espanha iniciou mais cedo a transição para um novo modelo de crescimento económico. A crise da década de 70 desencadeou um processo de mudança, fortemente apoiado pelo Estado, de transição de um modelo

[1] Prof.ª Auxiliar no Departamento de Sociologia da Universidade Nova de Lisboa (im.pires@fcsh.unl.pt). Coordenadora e membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.
[2] Membro da equipa do projecto de investigação*: "A Integração dos Mercados Ibéricos: um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER (celiamartins@fl.ul.pt).

fordista, caracterizado pela especialização na indústria química e na metalúrgica e mecânica, apoiada em redução de custos e salários baixos, para outro mais flexível que envolveu também a abertura ao exterior, o crescimento do peso dos serviços e um profundo processo de reestruturação industrial com a substituição de sectores dominantes no período anterior por outros com níveis mais elevados de conteúdo tecnológico, apesar de ainda insuficiente quando comparado com a média europeia (Molero, 2001). Depois da fase de transição, difícil e com elevados custos sociais e económicos iniciou-se, em 1986, uma fase de convergência com a UE (Balmaseda e Sebástian, 2005).

Em Portugal esse processo foi mais tardio, foi desencadeado pelo PEDIP (Plano Específico de Desenvolvimento da Indústria Portuguesa) com o apoio de fundos comunitários e foi menos profundo. Por um lado, resultou sobretudo numa modernização do equipamento produtivo e na racionalização da produção dos sectores já existentes em lugar de um processo de transformação da estrutura industrial com a diversificação e o desenvolvimento de outros ramos industriais. Por outro lado, consequência da entrada de capitais estrangeiros que continuaram a privilegiar as indústrias maduras orientadas para a exportação, estas viram reforçado o seu peso na estrutura industrial em lugar da esperada redução. Assim, em meados da década de 90 Portugal ainda procurava um novo paradigma para a competitividade (Porter, 1994). Aquele consultor aconselhava que uma economia em crescimento é a que compete de formas cada vez mais sofisticadas e cujas indústrias procuram aumentar a produtividade através de produtos de melhor qualidade e de processos produtivos mais eficientes.

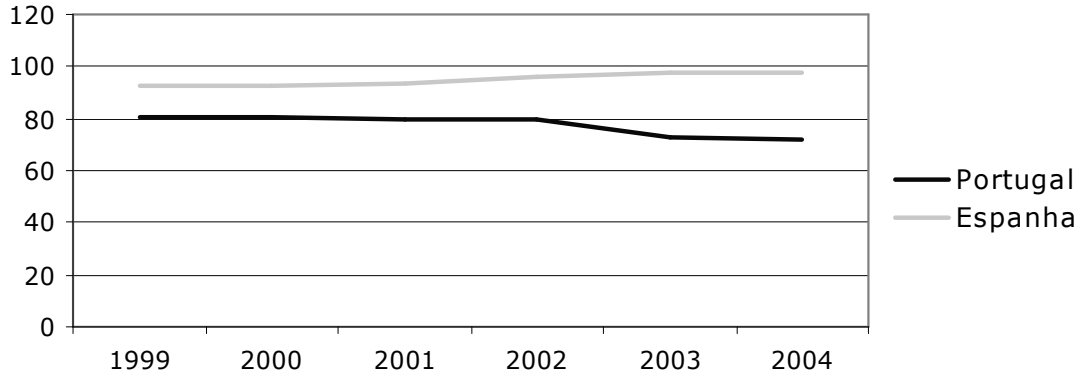
Neste artigo faremos uma breve síntese da evolução recente das relações económicas entre os dois países, avaliadas pelos fluxos de investimento (IDE), de produtos e de turistas.

2. Breve Caracterização das duas Economias

Um dos objectivos da UE, consagrado nos seus Tratados é o de promover a coesão económica, social e territorial entre os seus Estados Membros (EM) tendo para isso criado a política regional. Não tem sido contudo, um objectivo fácil de alcançar e os sucessivos alargamentos, em especial a Sul e mais recentemente a Leste, têm vindo a aumentar o desafio.

Quando Portugal e Espanha aderiram à CEE, no ano de 1986, os seus Produto Interno Bruto (PIB) per capita eram consideravelmente inferiores à média comunitária. Juntamente com a Grécia e com a Irlanda formaram o grupo dos países a beneficiar dos Fundos de Coesão criados para os apoiar no processo de convergência com os países mais desenvolvidos da UE. Apesar de ter sido reconhecido o esforço realizado por cada um destes países e das suas economias o sucesso tem sido desigual: a Irlanda destacou-se convergindo e ultrapassando a média da UE, a Espanha ficou numa situação intermédia enquanto Portugal denota uma convergência mais lenta, em especial desde o início da presente década (Fig. 1).

Figura 1. PIB per capita em ppc (UE25=100)

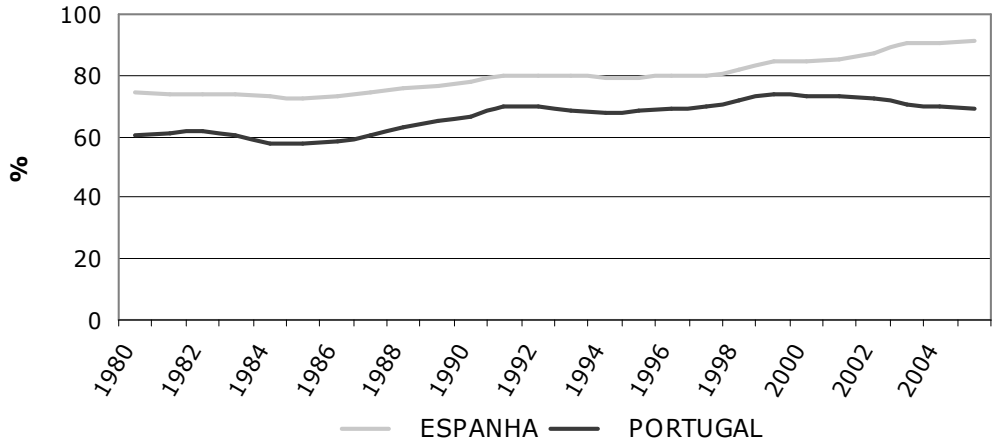


Fonte: EUROSTAT

Uma breve análise de algumas variáveis económicas ajuda a compreender essa diferença.

Uma das maiores dificuldades para a economia nacional tem sido a convergência em termos de produtividade "*which may be seen through the persistence of a pattern of specialization in which products and processes of low technological intensity, deficient organizational capacities and not very high levels of skill among human resources predominate*" (EC, 2002, pp.87-88). As taxas de variação real da produtividade portuguesa e espanhola, espelharam uma diferença ao longo de quase duas décadas que rondou os 10%; essa diferença agravou-se para perto dos 20%, em 2005, pois a produtividade espanhola continuou a aproximar-se da média comunitária enquanto a portuguesa, depois de um longo período de estagnação, está a evoluir em sentido inverso (Fig. 2).

Figura 2. Taxa de Variação Real da Produtividade



Fonte: Bases de Dados do GEE - Min. Economia

Em finais da década de 90 a especialização produtiva nacional assentava ou na exploração de matérias-primas naturais (madeira, cortiça, mármores) ou em indústrias intensivas em mão-de-obra (fileira têxtil). Apesar de existirem algumas coincidências entre a especialização produtiva de Portugal e de Espanha é de salientar que este último país apresenta uma maior variedade de sectores cujo peso na estrutura nacional supera a média europeia, como: coque, produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares; borracha e plásticos; metalurgia e produtos metálicos e automóvel (Tab. 1).

Tabela1. Especialização Produtiva*, 1999

	Portugal	**Espanha**
Níveis de Especialização da Produção acima da Média da UE	◦ Alimentação, Bebidas e Tabaco ◦ Têxtil, Vestuário e Calçado ◦ Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça ◦ Pasta e Papel ◦ Outros Produtos Minerais não metálicos ◦ Outras Indústrias Transformadoras e Reciclagem	◦ Alimentação, Bebidas e Tabaco ◦ Têxtil, Vestuário e Calçado ◦ Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça ◦ Coque, Produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares ◦ Borracha e Plásticos ◦ Outros Produtos Minerais não metálicos ◦ Metalurgia e Produtos metálicos ◦ Automóvel ◦ Outras Indústrias Transformadoras e Reciclagem

***[VAB(país,sector) / VAB (país,Ind Transf)] / [VAB(UE,sector) / VAB (UE,Ind Transf)] * 100**

Fonte: GEPE com base em OCDE/STAN

A especialização exportadora de cada um dos países ibéricos apresenta também alguns ramos comuns, como o calçado, outros produtos minerais não metálicos e o automóvel mas, mais uma vez, é no caso de Espanha mais diversificada.

A especialização portuguesa assenta sobretudo na fileira têxtil apresentando níveis de especialização muito superiores à média da UE15 e em crescimento entre o início e meados da década de 90. Em 1997, por causa do calçado, o grau de especialização na fileira têxtil era 8 vezes superior à média europeia. Desde 1996, com o desenvolvimento do projecto da AutoEuropa, a fileira automóvel começou a ganhar peso na estrutura exportadora. Para além destes produtos surgem outros relacionados com a exploração de recursos naturais (pasta de papel e mármores).

A especialização exportadora da Espanha é mais diversificada e inclui produtos com maior valor acrescentado. Além dos sectores de especialização comuns a Portugal, na estrutura exportadora de Espanha salientam-se: alimentação, bebidas e tabaco; coque, produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares; borracha e plásticos; e produtos metálicos. A

indústria automóvel também é comum aos dois países e em ambos surgiu em consequência de um processo exógeno liderado por multinacionais do ramo decorrente da fragmentação do processo produtivo e criação de redes europeias e internacionais de produção de componentes.

Tabela 2. Especialização Exportadora*, 1999

	Portugal	**Espanha**
Níveis de Especialização das Exportações acima da Média da UE	◦ Têxtil, Vestuário e Calçado ◦ Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça ◦ Pasta e Papel ◦ Outros Produtos Minerais não metálicos ◦ Automóvel	◦ Alimentação, Bebidas e Tabaco ◦ Calçado ◦ Coque, Produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares ◦ Borracha e Plásticos ◦ Outros Produtos Minerais não metálicos ◦ Produtos Metálicos ◦ Automóvel

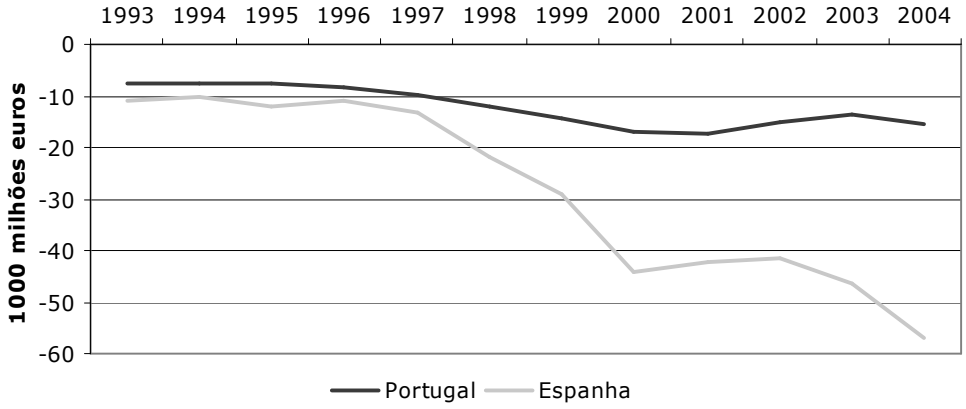
*[Exp(país,sector) / Exp (país,Ind Transf)] / [Exp(UE,sector) / Exp (UE,Ind Transf)] * 100

Fonte: OCDE/STAN

Considerando a evolução das balanças comerciais totais de Portugal e de Espanha, na última década, constata-se que o saldo entre exportações e importações é negativo para ambos os países, embora significativamente mais acentuado para Espanha, especialmente nos últimos anos (Fig. 3).

No caso de Espanha a entrada na UE teve como consequência a passagem de uma situação em que existia um saldo positivo da balança comercial, baseado na exportação de componentes de automóveis e produtos agrícolas muito subsidiados, para outra negativa. Esta situação resultou da menor competitividade dos seus produtos no mercado comunitário quando retiradas as tarifas alfandegárias, da crescente importação de bens de equipamento para apoiar o processo de modernização da produção e do aumento das importação de filiais de multinacionais com fases de produção localizadas em Espanha (Hamilton e Rodríguez-Pose, 2001).

Figura 3. Balanças Comerciais Totais de Portugal e Espanha

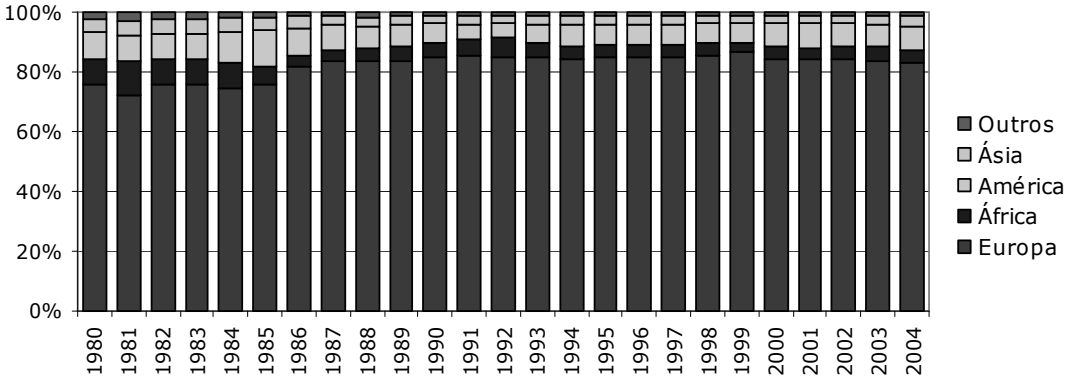


Fonte: EUROSTAT

O padrão das exportações de Portugal e Espanha, por continentes, reforça as dissemelhanças existentes entre estes dois países.

Analisando um período temporal de mais de duas décadas, verifica-se que o peso percentual das exportações portuguesas para o continente europeu é significativamente elevado, na ordem dos 80%, sendo que a importância das exportações para os restantes continentes é residual. Depois do Luxemburgo, Portugal continua a ser o país da UE25 com o mais elevado grau de integração comercial com o mercado comunitário, apesar do forte crescimento das trocas comerciais dos novos países membros dentro deste mercado (EC, 2006).

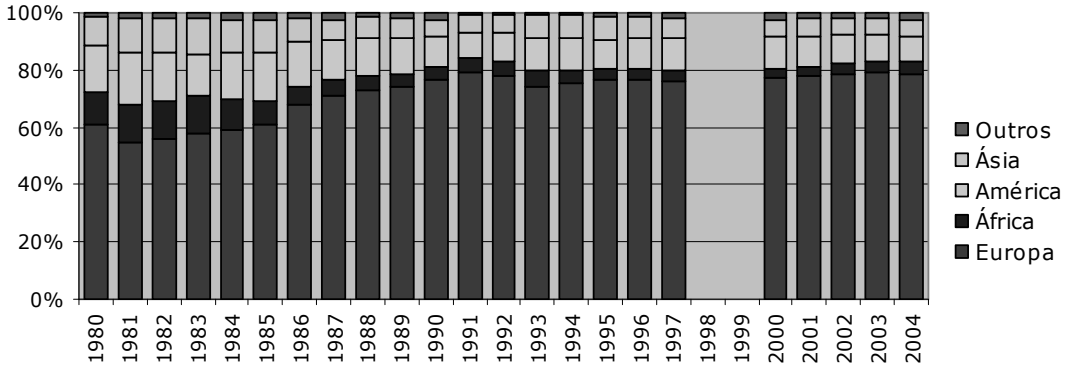
Figura 4. Exportações de Portugal, por Continentes



Fonte: GEE/BDCI com base no INE - Portugal

O padrão das exportações espanholas, tendo em conta o mesmo período temporal de análise (com falha de dados nos anos de 1998 e 1999), evidencia também uma significativa dependência na canalização das suas exportações para o continente europeu, embora o peso percentual seja ligeiramente menos acentuado, nunca chegando a atingir os 80%.

Figura 5. Exportações de Espanha, por continentes



Fonte: Estadísticas del Comercio Exterior de España - Ministerio Economia y Hacienda http:/aduanas.camaras.org

Em ambos os casos a integração na UE determinou a reorientação das exportações para os outros EM, mas ela foi mais acentuada no caso de Portugal que apresenta uma dupla dependência, em relação ao mercado único e dentro deste, em relação a apenas dois parceiros económicos (Alemanha e Espanha). Esta dupla dependência configura uma situação pouco favorável para a economia nacional espelhando a falta de competitividade no mercado global e a reduzida iniciativa das empresas portuguesas na procura de novos mercados.

A capacidade de gerar riqueza está indissociavelmente ligada a um conjunto de factores "soft" ou intangíveis como o investimento em actividades de I&D, o acesso generalizado às TIC, a elevada qualificação do emprego, a capacidade de inovar e de ser criativo. Portugal tem demonstrado menor capacidade para os desenvolver ao mesmo tempo que persiste, ou tem mudado lentamente, uma base económica assente em indústrias maduras e sujeitas a uma forte pressão internacional. O esforço de modernização da economia espanhola, não só se iniciou mais cedo como foi mais profundo e

mais bem sucedido, apesar dos custos sociais traduzidos numa das mais elevadas taxas de desemprego da UE15 (Tab. 3). Mas esse esforço foi recompensado pelo aumento da produtividade, onde convergiu com a média da UE, pela modernização dos sectores agrícola e industrial, pelo maior peso dos serviços e pelo esforço em I&D, apesar de estar ainda longe das metas definidas na Estratégia de Lisboa (despesas de I&D de cerca de 3% do PIB nacional).

Tabela 3. População, Emprego e Desemprego em Portugal e Espanha

	População (2001)	**PIB/capita (2002) (Preços correntes) 1000 euros**	**Gastos em I&D em % do PIB (2003)**	**Emprego sector actividades (2002) %**			**Taxa desemprego total (2002)**
				I	**II**	**III**	
Portugal	10356	18280	0.78	12.4	33.9	53.8	4.1
Espanha	40847	21460	1.05	5.9	31.2	62.9	17.5

Fonte: Third Report on economic and social cohesion, 2004; **INE – Península Ibérica em Números, 2004**

O problema do envelhecimento, que tanto preocupa a Europa, afecta igualmente os dois países, embora Portugal tenha um peso ligeiramente maior da população jovem mas mais significativa é a diferença em termos de escolaridade da população potencialmente activa. Nesse indicador divergimos claramente de Espanha, que apresenta valores muito próximos dos da média da UE15, em especial no grau de escolaridade elevado (Tab. 4).

Tabela 4. Taxa de actividade total e feminina e grau de escolaridade

	Percentagem da população com			**Grau de Escolaridade de pessoas entre 25-64 anos (% do total)**		
	<15	**<15**	**15-64**	**baixo**	**médio**	**elevado**
Portugal	16.0	67.6	16.4	79.6	11.1	9.3
Espanha	14.9	68.4	16.8	58.3	17.3	24.4
Média UE15	17.1	67.3	15.7	35.4	42.9	21.8

Fonte: Third Report on economic and social cohesion, 2004

Desde o início da presente década a posição competitiva de Portugal no contexto da OCDE tem vindo a deteriorar-se para isso contribuindo um

conjunto de factores como o descontrolo dos gastos públicos, a baixa qualificação dos recursos humanos e a especialização produtiva na qual os produtos mão-de-obra intensiva ainda têm um peso excessivo. O investimento no aumento da taxa de escolarização da nova geração e a redução da elevada taxa de abandono escolar, a formação ao longo da vida e o prosseguimento das reformas administrativas são alguns dos objectivos que deveriam ser atingidos para aumentar a produtividade e permitir que Portugal enfrente de outra forma o desafio da competição global (OECD, 2006).

3. Evolução Recente das Trocas

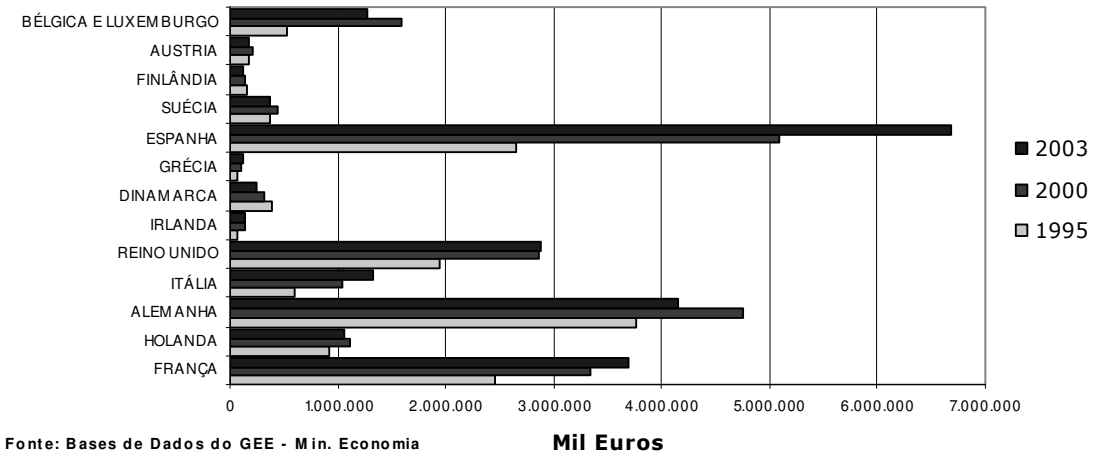
3.1 Os Fluxos Comerciais

3.1.1 A Evolução das Trocas Comerciais

Considerando os volumes de exportações de Portugal para a UE, verifica-se a existência de quatro principais receptores das exportações portuguesas: Espanha, Alemanha, França e Inglaterra (Fig. 6). Se em meados da década de 90 o seu peso estava relativamente equilibrado, o início da presente década marca claramente o afastamento da Espanha que se transformou no principal receptor, com volumes de exportação recebidos de Portugal na ordem dos 6500 milhões de euros, destacando-se da Alemanha, cujo volume de exportações recebido de Portugal ronda 4200 milhões de euros. O aumento das exportações para Espanha acontece sem que haja alteração do peso dos quatro principais destinos (que valiam 76% em 1995 e 77% em 2003), pois ocorre em simultâneo com o seu decréscimo para a Alemanha decorrendo de uma reorientação dos fluxos de exportação em termos de destino prioritário e não de uma conquista de novos mercados. Tratou-se assim de uma substituição de destinos de exportação: a Alemanha recebia

26% das nossas exportações em 1995 e apenas 18% em 2003, enquanto a Espanha subiu de 19% para 29% nos mesmos anos.

Figura 6. Exportações de Portugal para a UE15, por país

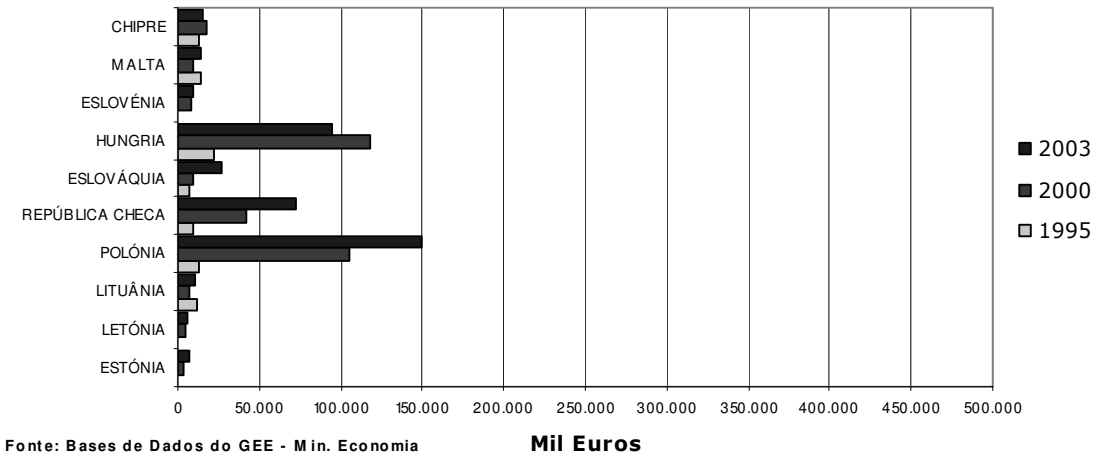


A expressão dos países do alargamento nas exportações portuguesas é pouco significativa mostrando que as empresas portuguesas ainda não consideram estes mercados emergentes nas suas estratégias de internacionalização, apesar de estes apresentarem boas oportunidades de negócios que estão ser aproveitadas sobretudo por empresas da Alemanha, o país da UE15 que mais exporta para os novos EM (Fig 7). O volume das trocas é ainda muito reduzido e o que existe está relacionado com a reorganização da fileira automóvel à escala europeia. Destes países Portugal importa sobretudo componentes de automóveis para a fábrica de montagem da Volkswagen em Palmela. Assim, estes fluxos resultam mais das decisões locativas das multinacionais e do comércio intra-empresas do que do envolvimento das empresas nacionais com aqueles mercados.

O perfil exportador de Portugal denota assim uma concentração geográfica das exportações em poucos parceiros económicos, em vez da desejável diversificação, procurando explorar oportunidades em todos os mercados, por exemplo no mercado norte-americano que já foi um destino relevante. Perfil que pode ser caracterizado por uma dupla dependência, em primeiro

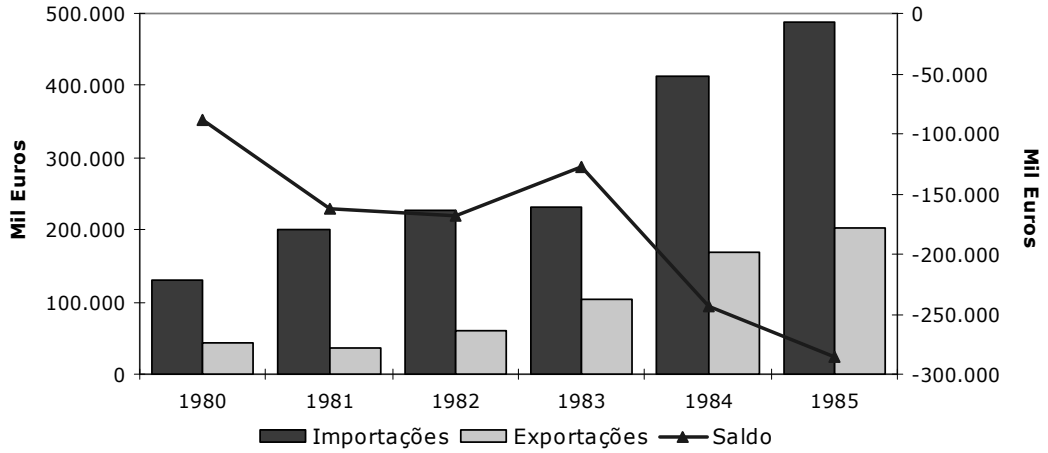
lugar do mercado comunitário (Fig. 4) e, em segundo lugar, dos quatro países já referidos, com destaque para a Espanha na presente década.

Figura 7. Exportações de Portugal para a UE alargamento, por país



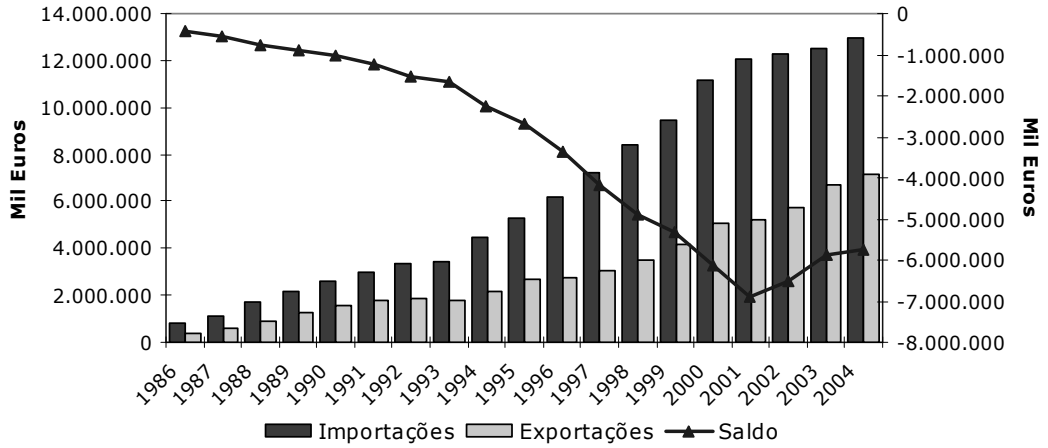
Apesar de sempre terem existido trocas comerciais entre os dois países foi sem dúvida a integração na UE que os aproximou. A dimensão dos fluxos comerciais pós adesão não tem equivalente no período anterior e começou a desenhar-se ainda antes da adesão, no início da década de 80 (Fig. 8). Mas foi na década de 90 que se assistiu a uma verdadeira "explosão" do tráfego comercial entre os dois países ibéricos, em especial das exportações de Espanha para Portugal contribuindo para agravar o deficit comercial. Desequilíbrio que se reforça ao longo da década de 90, registando-se, contudo, uma ligeira inversão desta tendência a partir de 2001 (Fig. 9).

Figura8. Evolução dos Fluxos Comerciais de Portugal com Espanha, 1980 - 1985



Fonte: Bases de Dados do GEE - Min. Economia

Figura 9. Evolução dos Fluxos Comerciais de Portugal com Espanha, 1986 - 2004



Fonte: Bases de Dados do GEE - Min. Economia

Por outro lado, a Espanha é o principal destino das nossas exportações mas o nosso país é apenas o 9º na lista dos seus principais fornecedores, após a Bélgica.

3.1.2. A Composição das Trocas Comerciais

Estudos recentes que analisaram as trocas comerciais entre Portugal e Espanha após a integração na UE não mostram uma situação muito

vantajosa para o nosso país. Por um lado, o número de ramos nos quais Portugal ainda mantinha uma balança comercial positiva em meados da década de 80 que incluía o papel, a madeira e cortiça e os têxteis e vestuário, foi-se reduzindo ao mesmo tempo que se agravava o deficit no material de transporte, nos produtos metalúrgicos e químicos e nos de origem animal e vegetal (Pires e Teixeira 2002) e em finais da década de 90 só no caso da madeira e da pasta de papel Portugal apresentava vantagem comparativa revelada face a Espanha (Alves, 2002); assim, a Espanha tem vindo progressivamente a substituir a produção nacional e/ou a satisfazer o aumento da procura interna, agravando a desvantagem comparativa da nossa economia, visível no deficit comercial (Alves, 2002:169).

Considerando a composição das trocas, na vertente das exportações, de Portugal para Espanha e de Espanha para Portugal, e tendo em conta os momentos estudados – 1980, 1985, 1990 e 2003, constata-se que, nos dois primeiros momentos, as secções de produtos com maior peso nas exportações são em menor número, coincidentes na sua maioria entre os dois países e assumem valores percentuais mais significativos.

No caso das exportações portuguesas para Espanha, as secções mais relevantes, no conjunto dos dois primeiros anos considerados, são: produtos minerais; produtos das indústrias químicas ou das conexas; madeira, carvão vegetal e obras de madeira, cortiça e suas obras, obras de espartaria ou de cestaria; pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas, desperdícios e aparas de papel ou de cartão, papel e suas obras; metais comuns e suas obras; máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagem e de som em televisão e suas partes e acessórios; e materiais de transporte.

No caso das exportações espanholas para Portugal, as secções com peso mais expressivo, nos dois primeiros anos considerados, são: produtos minerais; produtos das indústrias químicas ou das conexas; metais comuns e suas obras; máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes,

aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagem e de som em televisão e suas partes e acessórios; e materiais de transporte.

Já nos dois últimos momentos considerados, verifica-se um maior equilíbrio das exportações pelas várias secções e persistem as coincidências entre os dois países.

Desta forma, as secções de produtos mais exportados de Portugal para Espanha, no conjunto dos dois últimos momentos considerados, ainda que com menor peso percentual do que as que se destacavam em 1980 e 1985, são: matérias têxteis e suas obras; metais comuns e suas obras; máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagem e de som em televisão e suas partes e acessórios; e materiais de transporte.

As exportações de vestuário estão relacionadas com a integração do Norte de Portugal na rede de subcontratação do grupo Inditex (Zara, Pul&Bear, etc.) uma das principais cadeias de distribuição destes produtos na Europa. Para muitas pequenas empresas do Vale do Ave aquele grupo transformou-se no principal cliente.

Tabela 5. Composição das Exportações de Portugal para Espanha

CMCE (1980), NEMCE (1985) e NC - Capítulos	**1980 %**	**1985 %**	**1990 %**	**2003 %**
I - Animais Vivos e Produtos do Reino Animal	4	5	4	4
II - Produtos do Reino Vegetal	1	1	1	1
III - Gorduras e Óleos Animais ou Vegetais; Produtos da sua Dissociação; Gorduras Alimentares Elaboradas; Ceras de Origem Animal ou Vegetal	5	3	1	0
IV - Produtos das Indústrias Alimentares; Bebidas, Líquidos Alcoólicos e Vinagres; Tabaco e seus Sucedâneos Manufacturados	1	7	2	3
V - Produtos Minerais	26	3	5	2
VI - Produtos das Indústrias Químicas ou das Indústrias Conexas	3	10	3	5
VII - Plástico e suas Obras; Borracha e suas Obras	0	6	5	7
VIII - Peles, Couros, Peles com Pêlo e Obras destas Matérias; Artigos de Correeiro ou de Seleiro; Artigos de Viagem, Bolsas e Artefactos Semelhantes; Obras de Tripa	2	1	1	0

CMCE (1980), NEMCE (1985) e NC - Capítulos	1980 %	1985 %	1990 %	2003 %
IX - Madeira, Carvão Vegetal e Obras de Madeira; Cortiça e suas Obras; Obras de Espartaria ou de Cestaria	12	8	7	5
X - Pastas de Madeira ou de Outras Matérias Fibrosas Celulósicas; Desperdícios e Aparas de Papel ou de Cartão; Papel e suas Obras	14	19	8	5
XI - Matérias Têxteis e suas Obras	4	6	17	15
XII - Calçado, Chapéus e Artefactos de Uso Semelhante, Guarda-Chuvas, Guarda-Sóis, Bengalas, Chicotes, e suas Partes; Penas Preparadas e suas Obras; Flores Arteficiais; Obras de Cabelo	1	1	0	1
XIII - Obras de Pedra, Gesso, Cimento, Amianto, Mica ou de Matérias Semelhantes; Produtos Cerâmicos; Vidros e suas Obras	2	3	5	4
XIV - Pérolas Naturais ou Cultivadas, Pedras Preciosas ou Semipreciosas e Semelhantes, Metais Preciosos, Metais Folheados ou Chapeados de Metais Preciosos, e suas Obras; Bijutarias; Moedas	0	0	3	6
XV - Metais Comuns e suas Obras	10	8	6	8
XVI - Máquinas, Aparelhos e Materiais Eléctricos e suas Partes; Aparelhos de Gravação ou de Reprodução de Som, Aparelhos de Gravação ou de Reprodução de Imagens e de Som em Televisão, e suas Partes e Acessórios	8	8	14	14
XVII - Materiais de Transporte	4	8	15	14
XVIII - Instrumentos e Aparelhos de Óptica, Fotografia ou Cinematografia, Medida, Controle ou de Precisão; Instrumentos e Aparelhos Médico-Cirúrgicos; Relógios e Aparelhos Semelhantes; Instrumentos Musicais; suas Partes e Acessórios	1	1	0	1
XIX - Armas e Munições; suas Partes e Acessórios	0	0	0	0
XX - Mercadorias e Produtos Diversos	2	1	2	4
XXI - Objectos de Arte, de Colecção ou Antiguidades	0	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: Estatísticas do Comércio Externo - 1980, 1985, 1990 e 2003

Já no caso das exportações espanholas para Portugal, as secções com maior expressão, em 1990 e 2003, são para além de produtos da indústria transformadora (máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagem e de som em televisão e suas partes e acessórios; e materiais de transporte) produtos agrícolas e da indústria alimentar, que se transformou num dos sectores industriais mais dinâmicos (Molero, 2001). O seu peso na estrutura exportadora denota a mais rápida modernização da

agricultura espanhola que passou a contar com o mercado nacional no qual pouca concorrência sofre por parte da produção nacional. O peso da Espanha no comércio total de Portugal passou de 4% para 33% nos bens agrícolas e de 12% para 28% nos alimentares, entre 1986 e 1998 (Alves, 2002:168).

Tabela 6. Composição das Exportações de Espanha para Portugal

TARIC - Capítulos	**1980**	**1985**	**1990**	**2003**
	%	**%**	**%**	**%**
I - Animais Vivos e Produtos do Reino Animal	2	8	4	8
II - Produtos do Reino Vegetal	1	1	3	3
III - Gorduras e Óleos Animais ou Vegetais; Produtos da sua Dissociação; Gorduras Alimentares Elaboradas; Ceras de Origem Animal ou Vegetal	0	1	1	1
IV - Produtos das Indústrias Alimentares; Bebidas, Líquidos Alcoólicos e Vinagres; Tabaco e seus Sucedâneos Manufacturados	2	1	3	5
V - Produtos Minerais	7	14	5	6
VI - Produtos das Indústrias Químicas ou das Indústrias Conexas	14	9	7	7
VII - Plástico e suas Obras; Borracha e suas Obras	8	6	6	6
VIII - Peles, Couros, Peles com Pêlo e Obras destas Matérias; Artigos de Correeiro ou de Seleiro; Artigos de Viagem, Bolsas e Artefactos Semelhantes; Obras de Tripa	1	2	2	1
IX - Madeira, Carvão Vegetal e Obras de Madeira; Cortiça e suas Obras; Obras de Espartaria ou de Cestaria	4	2	2	2
X - Pastas de Madeira os de Outras Matérias Fibrosas Celulósicas; Desperdícios e Aparas de Papel ou de Cartão; Papel e suas Obras	2	3	4	5
XI - Matérias Têxteis e suas Obras	4	4	8	7
XII - Calçado, Chapéus e Artefactos de Uso Semelhante, Guarda-Chuvas, Guarda-Sóis, Bengalas, Chicotes, e suas Partes; Penas Preparadas e suas Obras; Flores Arteficiais; Obras de Cabelo	0	0	1	1
XIII - Obras de Pedra, Gesso, Cimento, Amianto, Mica ou de Matérias Semelhantes; Produtos Cerâmicos; Vidros e suas Obras	1	1	3	3
XIV - Pérolas Naturais ou Cultivadas, Pedras Preciosas ou Semipreciosas e Semelhantes, Metais Preciosos, Metais Folheados ou Chapeados de Metais Preciosos, e suas Obras; Bijutarias; Moedas	0	0	0	0
XV - Metais Comuns e suas Obras	18	14	6	9
XVI - Máquinas, Aparelhos e Materiais Eléctricos e suas Partes; Aparelhos de Gravação ou de Reprodução de Som, Aparelhos de Gravação ou de Reprodução de Imagens e de Som em Televisão, e suas Partes e Acessórios	24	17	18	17

TARIC - Capítulos	1980	1985	1990	2003
	%	%	%	%
XVII - Materiais de Transporte	10	15	21	12
XVIII - Instrumentos e Aparelhos de Óptica, Fotografia ou Cinematografia, Medida, Controle ou de Precisão; Instrumentos e Aparelhos Médico-Cirúrgicos; Relógios e Aparelhos Semelhantes; Instrumentos Musicais; suas Partes e Acessórios	1	1	1	2
XIX - Armas e Munições; suas Partes e Acessórios	0	0	0	0
XX - Mercadorias e Produtos Diversos	1	1	3	4
XXI - Objectos de Arte, de Colecção ou Antiguidades	-	0	1	0
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: Estadística del Comercio Exterior de España, 1980, 1985, 1990 - Ministério Economia y Hacienda

http://aduanas.camaras.org/

A composição das trocas comerciais entre Portugal e Espanha tem subjacente uma característica particular que diz respeito ao facto das exportações deste último país serem compostas por produtos com maior valor acrescentado e, pelo contrário, Portugal exportar para Espanha produtos de média intensidade tecnológica, o que o coloca numa posição de desvantagem face a Espanha no que respeita ao valor dos produtos trocados.

3.2 Os Fluxos de Investimento

Em ambas os países se podem observar dois períodos distintos na evolução do investimento estrangeiro. Num primeiro período, até meados da década de 90, em que eram importadores líquidos de investimento; num segundo período, desde meados e finais dessa década e associada a uma fase de forte internacionalização de ambas as economias, passaram a ser também investidores no estrangeiro (Moleda, 2001; Balmaseda e Sebástian, 2005; Proença, 2003).

O investimento no respectivo país vizinho aconteceu no contexto da segunda fase na qual, para além de uma clara preferência geográfica pela América Latina e América do Sul, em detrimento de outros Estados membros, se

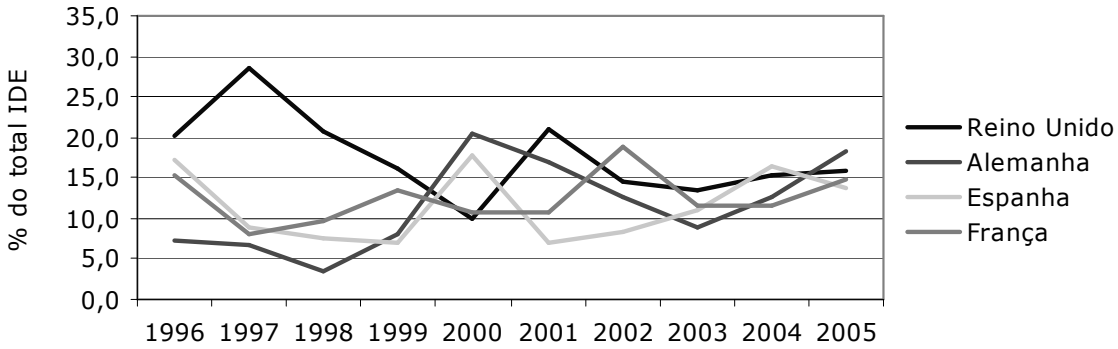
elegeram como parceiros preferenciais intra-UE. Mas o investimento espanhol em Portugal tem características que o permitem distinguir dos outros. Em primeiro lugar, há que separar do total dos fluxos de IDE espanhol a parte do investimento canalizado para Portugal a partir de filiais de multinacionais localizadas em Espanha daquele que provém de empresas espanholas. Como notaram vários autores o papel de intermediação de Espanha no investimento que chega a Portugal pode ser relevante, apesar de não ser possível em termos estatísticos separar estas duas componentes uma vez que se considera apenas a localização da empresa que declara esse investimento. Simões (1989) conclui que cerca de 28% do investimento proveniente de Espanha terá correspondido a investimentos de filiais de empresas estrangeiras, em especial francesas localizadas em Espanha. No mesmo sentido, Caetano (1998), ao analisar o comportamento de investimento e exportador de empresas localizadas em Espanha repartindo-as por dois subgrupos conclui que as filiais de multinacionais (empresas em que mais de 30% do capital social é estrangeiro) mostraram maior apetência por investir em Portugal, a dimensão média do investimento foi significativamente maior e fizeram-no preferencialmente na indústria enquanto as espanholas manifestaram maior apetência por projectos comerciais.

Em segundo lugar a estrutura do investimento espanhol em Portugal é também muito diferente da dos investidores tradicionais (nomeadamente do inglês ou do alemão). Como veremos o investimento espanhol orientou-se maioritariamente para os serviços, em especial para o imobiliário, serviços financeiros e serviços às empresas.

Finalmente, os casos de cooperação entre empresas dos dois países podem vir a tornar-se relevantes e vantajosas para ambas as economias, em especial quando se trata de investimentos de vulto em mercados emergentes e onde o risco associado é elevado (E. Lopes, 1999). A *joint-venture* entre a PT e a Telefónica para explorar o mercado das telecomunicações móveis no Brasil, através da marca Vivo, pode ser um exemplo a seguir por outras empresas.

Fazendo uma breve análise da evolução recente dos fluxos de investimento directo português em Espanha e do investimento directo espanhol em Portugal esta é indiciadora do estreitamento de relações entre os dois países ibéricos, natural dada a proximidade geográfica mas que só aconteceu após a sua integração na UE. Contudo, contrariando a ideia generalizada da excessiva importância do capital espanhol em Portugal o investimento com origem naquele país, embora encontrando-se no grupo dos principais investidores, não se destaca dos outros e, em 2005, está mesmo em último lugar (Fig. 10).

Figura 10. Principais Investidores em Portugal

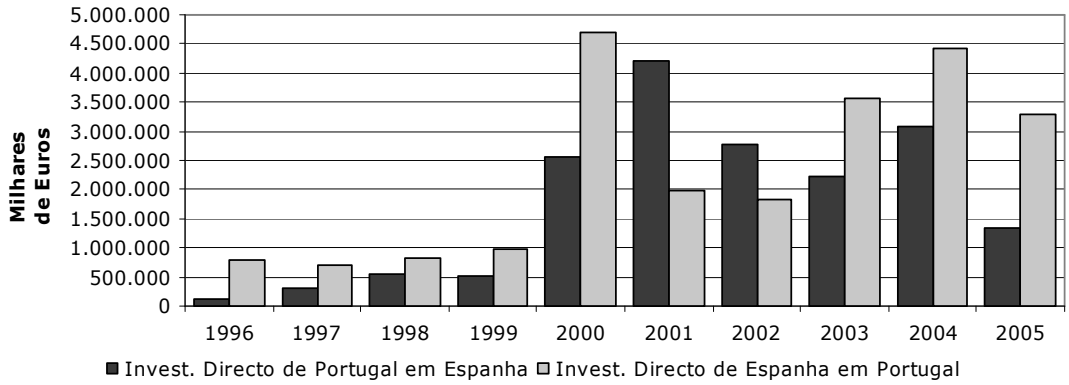


Fonte: GEE - Ministério Economia, com base no Banco de Portugal

Analisando a evolução destes fluxos nos últimos anos - 1996 a 2005, pode constatar-se que num primeiro momento, até 1999, o volume de capitais envolvido era relativamente reduzido e embora o investimento directo espanhol em Portugal tivesse registado montantes mais elevados a diferença entre eles não era considerável (Fig. 11). Depois desse ano o volume de investimentos aumentou de forma significativa, primeiro no caso do IDE espanhol, logo seguido pelo português. O ano de 2000 fica marcado como o ano em que se registou o máximo de investimento directo de Espanha em Portugal, com um volume superior a 4,5 milhões de euros. Em relação ao investimento directo de Portugal em Espanha, o seu montante máximo foi atingido em 2001, superando os 4 milhões de euros.

A estes dois momentos segue-se uma fase em que os fluxos de capitais apresentam uma evolução irregular com quebras significativas seguidas de recuperações registadas nos anos de 2003 e 2004 para o investimento directo espanhol em Portugal e no ano de 2004 para o investimento directo português em Espanha e de novo uma quebra no último ano analisado.

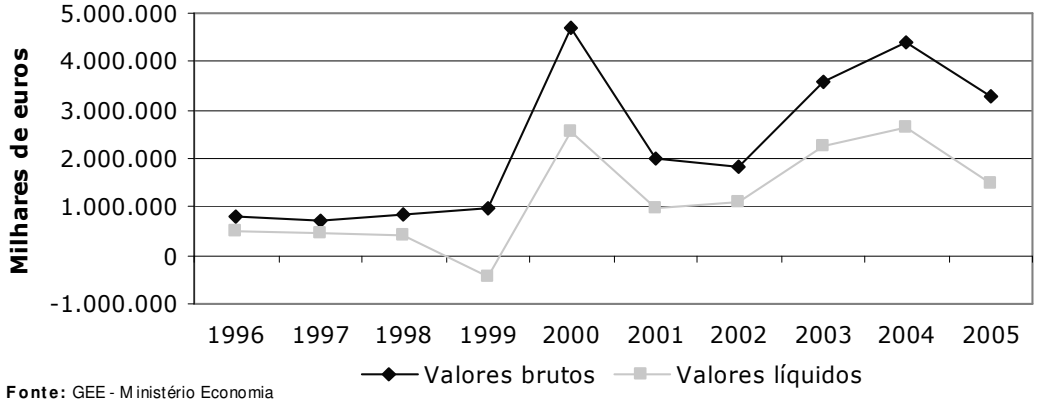
Figura 11. Evolução dos Fluxos de Investimento Directo de Portugal em Espanha e do Investimento Directo de Espanha em Portugal



Fonte: GEE - Minitério Economia

Atendendo à evolução do investimento directo de Espanha em Portugal, tendo em conta os montantes brutos e líquidos, constata-se que, no período considerado, o desinvestimento não foi muito acentuado, e o saldo foi negativo apenas em 1999. A explicação pode decorrer do facto de se tratar de um investimento mais recente e se ter orientado preferencialmente para os serviços, ao contrário do que acontece com os investimentos que chegaram logo após a entrada na UE, como o alemão ou o inglês, que se orientaram preferencialmente para a indústria transformadora e apresentam uma maior mobilidade (Fig. 12).

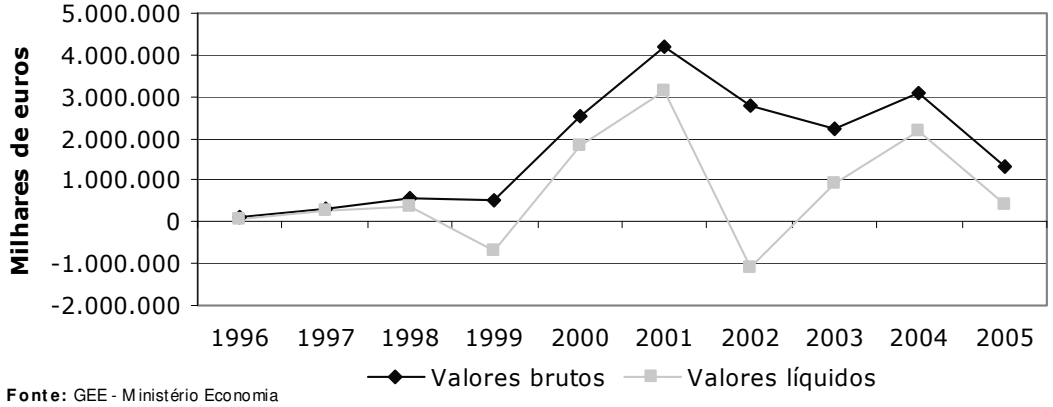
Figura 12. Evolução do Investimento Directo Bruto e Líquido de Espanha em Portugal



Fonte: GEE - Ministério Economia

Também no caso do investimento português, se exceptuarmos os anos de 1999 e de 2002, os dois fluxos estão muito próximos e o saldo tem sido maioritariamente positivo.

Figura 13. Evolução do Investimento Directo Bruto e Líquido de Portugal em Espanha

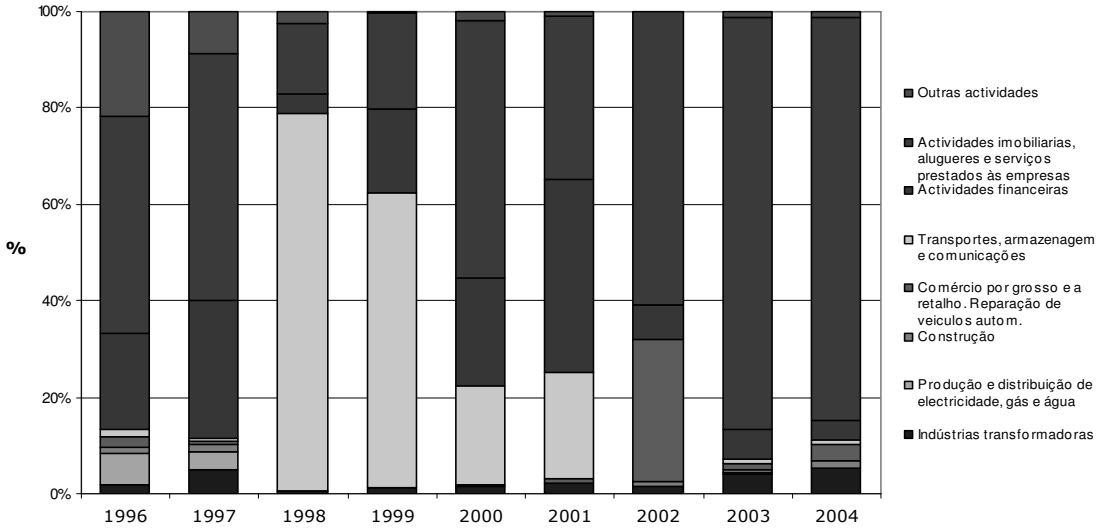


Fonte: GEE - Ministério Economia

Centrando a leitura na evolução dos fluxos de investimento português em Espanha, por sector de actividade, no mesmo período considerado anteriormente, denota-se uma maior incidência do investimento no sector das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas, já que este sector assume o maior peso percentual nos vários anos considerados, com excepção de 1998, 1999 e 2001. Os transportes, armazenagem e comunicações e as actividades financeiras são outros dois

sectores de actividade que também possuem algum peso percentual no total dos fluxos de investimento directo de Portugal em Espanha, ainda que a importância do primeiro sector de actividade referido se circunscreva, essencialmente, ao período entre 1998 e 2001.

Figura 14. Evolução dos Fluxos de Investimento Directo de Portugal em Espanha, por Sector de Actividade



Fonte: Banco de Portugal

Uma análise mais pormenorizada do investimento espanhol será feita num artigo incluído neste volume.

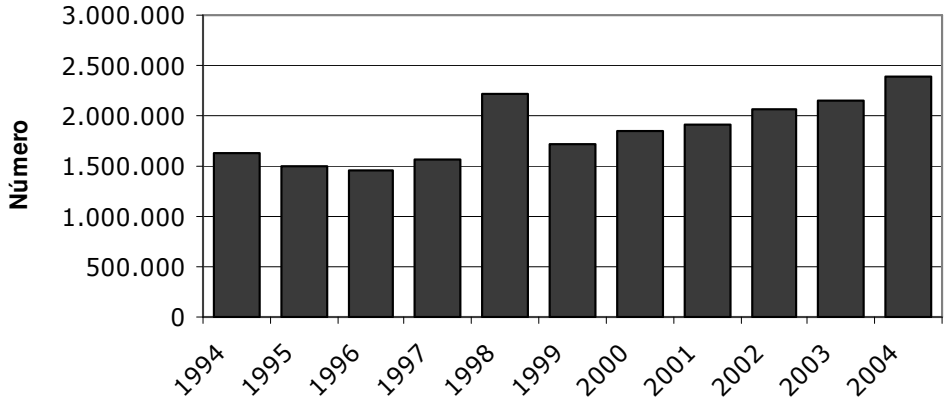
3.3 Os Fluxos Turísticos

Os fluxos turísticos entre Portugal e Espanha têm tido alguma expressividade ao longo do tempo, derivada, em grande medida, da proximidade geográfica entre os dois países.

Considerando a evolução das dormidas de residentes em Espanha nos estabelecimentos hoteleiros de Portugal, entre o período de 1994 a 2004, verifica-se que o número de dormidas registou um aumento de cerca de um milhão passando de aproximadamente 1,5 milhões em 1994

aproximadamente para 2,5 milhões no ano de 2004. O pico de dormidas em estabelecimentos hoteleiros portugueses, de residentes espanhóis, no ano de 1998 pode explicar-se pela realização da Expo 98, em Portugal.

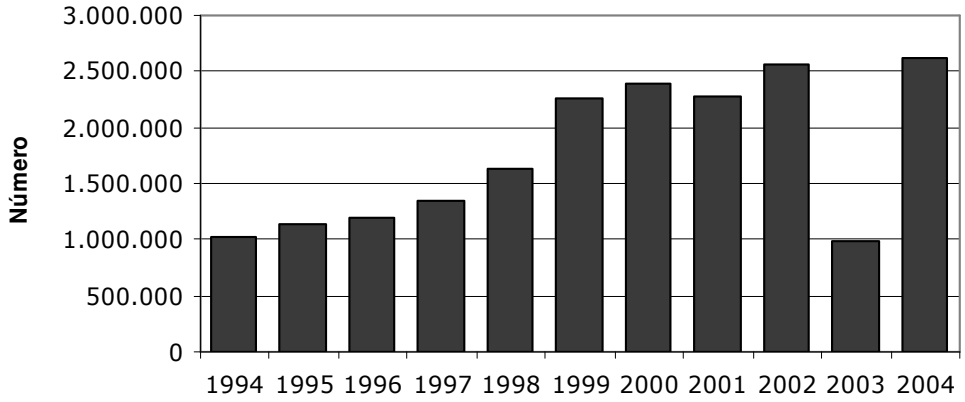
Figura 15. Evolução das Dormidas nos Estabelecimentos Hoteleiros de Portugal, de Residentes em Espanha



Fonte: INE - Anuário Estatístico 2004

No que respeita à evolução das dormidas de residentes em Portugal nos estabelecimentos hoteleiros de Espanha, pode constatar-se que o número de dormidas registou um aumento ainda mais significativo de cerca de 1,5 milhões, passando de um valor ligeiramente superior a 1 milhão de dormidas em 1994 para os 2,5 milhões em 2004. Neste período caracterizado por um aumento do número de dormidas de residentes em Portugal nos estabelecimentos hoteleiros de Espanha, o ano de 2003 salienta-se por registar uma quebra significativa do número de dormidas.

Figura 16. Evolução das Dormidas nos Estabelecimentos Hoteleiros de Espanha, de Residentes em Portugal



Fonte: INE - Hostelaria y Turismo - Encuesta de Ocupación Hotelera - vários anos

Considerando as principais nacionalidades dos turistas não residentes, com registo em estabelecimentos hoteleiros, no ano de 2003, verifica-se para ambos os países uma elevada concentração dos mercados emissores, já que apenas 3 países representam mais de metade dos turistas registados naquele ano. Desses, Reino Unido e Alemanha estão no topo do ranking tanto em Portugal como em Espanha, o que pode estar relacionado com uma oferta semelhante de turismo de "sol e praia" no sul da Península.

Tabela 7. Principais Nacionalidades dos Turistas Não Residentes (Nº Turistas em Estabelecimentos Hoteleiros), 2003

Portugal	%	Espanha	%
1º Reino Unido	25,1	1º Reino Unido	25,1
2º Espanha	17,1	2º Alemanha	19,8
3º Alemanha	12,8	3º França	10,9
4º França	8,9	4º Itália	6,4
5º Itália	6,0	5º EUA	5,2
6º Países Baixos	5,2	6º Países Baixos	3,7
7º EUA	4,4	7º Portugal	3,6
8º Irlanda	2,7	8º Bélgica	3,4
9º Bélgica	2,2	9º Japão	2,0
10º Suécia	2,0	10º Suiça	1,6

Fonte: Extraído de INE - A Península Ibérica em Números - 2005

No caso de Portugal, Espanha ocupa agora a 2ª posição no ranking das principais nacionalidades, com 17% de turistas com registo em estabelecimentos hoteleiros sendo assim um mercado emissor relevante para o sector nacional de turismo. No caso inverso, Portugal situa-se no 7º lugar do ranking das principais nacionalidades que visitam Espanha, representando apenas 3% dos turistas com registo em estabelecimentos hoteleiros espanhóis.

Assim, tal como no caso das trocas comerciais e de investimentos, também no caso do turismo as alterações recentes decorrentes adesão à UE que desencadearam a aproximação entre os dois países parecem ter tido maior impacto no nosso país com a Espanha a transformar-se num importante parceiro económico.

4. Um Mercado Ibérico/Padrão Locativo das Economias Ibéricas?

A localização das 1500 maiores empresas ibéricas mostra que as regiões de fronteira permanecem pouco atractivas, em espacial para as empresas de maior dimensão, representando pouco na economia dos dois países. Apesar de terem beneficiado com a eliminação da fronteira e com a criação de infra-estruturas de mobilidade estas alterações recentes não foram ainda suficientes para as ajudar a eliminar atrasos estruturais, apesar de a situação ter melhorado consideravelmente ao longo da que já foi considerada a "fronteira do subdesenvolvimento" (Pintado e Barrenechea, 1974). Nestas regiões o envelhecimento da população, a baixa qualificação do capital humano e o incipiente tecido económico formam um círculo vicioso difícil de quebrar (Pires e Pimentel, 2004). O sistema urbano pouco denso e insuficientemente conectado, com excepção de alguns eixos ligando cidades médias, pouco se destaca num território ainda fortemente marcado pelo ruralismo (López Trigal, 2005).

Os estudos sobre a localização regional do investimento estrangeiro e dos fluxos entre os dois países ibéricos (Ferrão e Fonseca, 1989; Carriére, 1997; Pires e Teixeira, 2002) mostram a posição privilegiada das áreas metropolitanas (todas litorais com excepção de Madrid) na retenção desses fluxos reforçando o padrão locativo das actividades económicas polarizado pelas três maiores áreas metropolitanas[3].

Com diferentes condições de partida a convergência das regiões ibéricas tem sido assim muito desigual. As regiões mais ricas foram as que apresentaram um melhor desempenho e cresceram de forma mais dinâmica reforçando as assimetrias regionais internas (Marques da Costa e Fonseca, neste volume), no mesmo sentido, Hamilton e Rodríguez-Pose (2001) avaliando o impacto da integração de Espanha na UE afirmam que este veio reforçar a clivagem regional entre uma região nordeste mais rica e outra, no Sul e Oeste em estagnação.

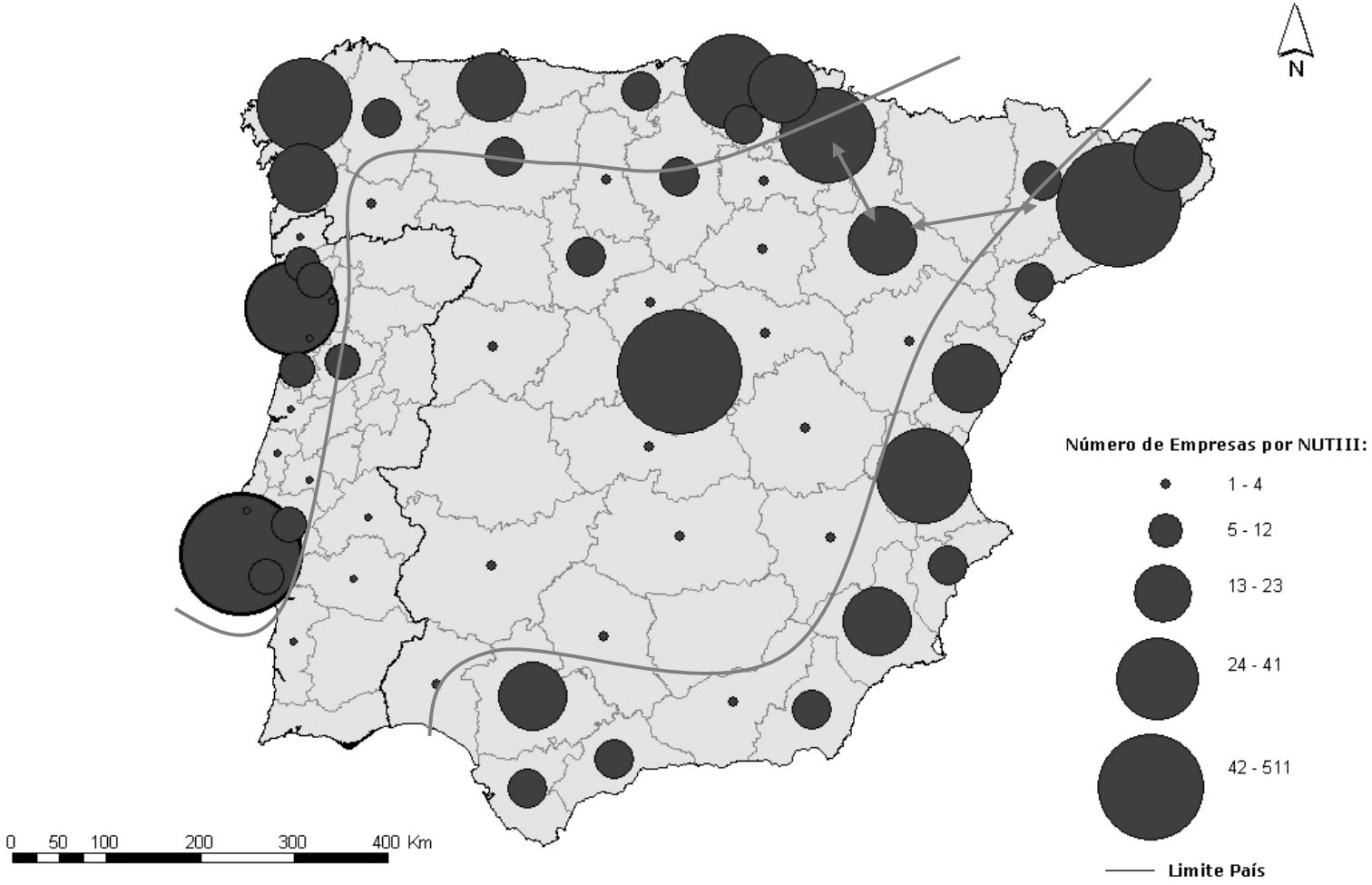
A análise da figura 17 que mostra a localização das 1500 maiores empresas da Península Ibérica, segundo o emprego, ilustra bem esses desequilíbrios com a concentração de empresas em duas fachadas litorais. Uma fachada atlântica, desde a região de Lisboa ao País Basco, passando pelo Norte Litoral e pela Galiza. Uma fachada Mediterrânica, de Sevilha a Barcelona, enquanto Madrid fica isolada como uma "ilha" de riqueza no centro da Península Ibérica pouco desenvolvido. Por seu lado, Saragoça está a transformar-se num importante centro logístico de ligação entre as duas fachadas e à Europa[4].

Este padrão locativo do tecido económico da Península Ibérica dificilmente poderá ser contrariado implicando um enorme esforço, público, de apoio às regiões menos favorecidas e menos atractivas para o investimento privado de modo a reduzir as clivagens sociais e de rendimentos.

[3] Não existem muitos estudos que tenham tirado partido de dados de IDE desagregados por regiões já que na maior parte dos casos eles se referem ao país. O estudo de Carriére (1997) sobre a localização do IDE nos países ibéricos mostra que entre 1991 e 1995, Lisboa reteve 75,6% dos fluxos de entrada de IDE recebidos por Portugal, enquanto Madrid reteve 42,4% e Barcelona 29,4% dos fluxos de IDE entrados em Espanha entre 1989 e 1996 (Carriére, 1997).

[4] 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)

Figura 17. As 1500 Maiores Empresas Ibéricas em 2003, por NUT III



Fonte: Dados trabalhados de Fórum Empresarial - Ranking das 1500 Empresas Ibéricas

5. Conclusão

A evolução recente dos fluxos de IDE e das trocas comerciais entre os dois países ibéricos mostra uma situação mais favorável para a economia espanhola que, em muitos sectores de actividade, tem já uma presença muito forte no nosso mercado. Argumenta-se que a diferente dimensão das duas economias, a posição mais periférica de Portugal no espaço europeu, a nossa especialização económica mais acentuada em produtos de baixa intensidade tecnológica e o pior desempenho da economia portuguesa na última década a colocam numa posição mais desfavorável. Esta desigualdade tem levantado receios associados quer ao peso dos capitais espanhóis, nomeadamente que as grandes empresas espanholas possam assumir o controlo do mercado ibérico em sectores estratégicos como a energia, a banca, os seguros, o imobiliário, a construção civil, ou a distribuição, quer ao facto de muitos considerarem que as empresas portuguesas não estão ainda preparadas, com algumas excepções, para participar em mercados mais competitivos tendo assim dificuldade em tirar partido do mercado ibérico com as mesma expressão com que as empresas espanholas o têm feito.

Por outro lado, pelo facto de a Espanha manter um nível de desenvolvimento económico e tecnológico intermédio superior ao da economia nacional, baseada numa maior dotação de factores de produção, tem vindo a desempenhar um importante papel de intermediação face aos restantes países membros, nomeadamente no caso do investimento estrangeiro, embora parte desse papel se deva à presença de multinacionais localizadas em Espanha mas que actuam no espaço ibérico (Caetano, 1998).

Contudo, se olharmos para esta questão numa outra perspectiva, a maior dimensão do mercado do país vizinho pode ser considerado como um factor positivo pois aumenta a probabilidade de as empresas nacionais aí encontrarem oportunidades adequadas para desenvolverem os sues negócios para além de aumentar também o desafio obrigando-as a encontrar soluções inovadoras. Não é tanto a desigual dimensão das duas economias que faz a diferença mas estratégias e posturas diferentes perante o mercado internacional; as empresas espanholas têm estratégias mais agressivas, são mais dinâmicas e mais competitivas.

As sinergias de proximidade são naturais entre países vizinhos e as empresas portuguesas devem, tal como as suas congéneres espanholas o têm feito, tirar o maior partido possível do mercado mais próximo que representa um menor esforço logístico, mas não devem centrar a sua atenção exclusivamente nele pois "há mais Europa para além da Espanha".

6. Bibliografia

Alves, R. (2000) "Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados". Lisboa: Ordem dos Economista e GEPE.

Balmaseda, M.; Sebastián, M. (2005) "A Espanha na U.E: quinze anos podem não ser suficientes", in Royo, Sebastián (org) Portugal Espanha e a Integração Europeia, Um balanço. Lisboa: ICS.

Banco de Portugal, Estatísticas, vários anos.

Caetano, J. (1998) "Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia". Oeiras: Celta.

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.

EC (2004) "A New partnership for Cohesion, convergence, competitiveness, cooperation, Third Report on economic and social cohesion". Luxembourg: Office for Official Publications of European Communities.

EC (2006) "Enlargment, Two Years After – An Economic Evaluation", European Economy Occasional Papers, nº24, May.

EUROSTAT, Contas Nacionais, vários anos.

Ferrão, J.; Fonseca, L (1989), "Investimento estrangeiro e o desenvolvimento regional", *Finisterra*, vol XXV, nº 48, CEG, Lisboa, pp. 251-278.

Fórum Empresarial, Ranking das 1500 Empresas Ibéricas, 2003.

GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos - Ministério da Economia, Base de Dados Comércio Internacional, vários anos.

GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos - Ministério da Economia, Base de Dados da União Europeia, vários anos.

Hamilton, F.E.; Rodrígues-Pose, A (2001) "European Integration and Local Capacities for Manufacturing Adjustment Change: the case of Spain", Urban Studies, 38(7):1103-1120.

INE – Instituto Nacional de Estadística, Hostelaria Y Turismo – Encuesta de Ocupación Hotelera, vários anos.

INE – Instituto Nacional de Estatística, Anuário Estatístico, 2004.

INE – Instituto Nacional de Estatística, Estatísticas do Comércio Internacional, vários anos.

INE – Instituto Nacional de Estatística, Península Ibérica em Números, 2004 e 2005.

Lopes, E. (1999) "Possibilidades estratégicas entre empresas portuguesas y espanolas", Economia Exterior, 10, Outono, pp75-88.

Ministerio Economia Y Hacienda, Estatísticas del Comercio Exterior de Espanha, vários anos [http:/aduanas.camaras.org]

Moleda, J. (2001) "Industrialisation and Internationalisation in the Spanish Economy". Instituto Complutense de Estudios Internacionales, WP nº28, Universidad Complutense de Madrid.

OECD (2006) "Economic Survey of Portugal: executive summary". Consultado na página http://www.oecd.org)

Pires, I. (2006) "As Relações Bilaterais Portugal – Espanha e o processo de internacionalização da economia portuguesa", Estratégia, nº 22 (no prelo).

Pires, I.; Pimentel, D. (2004) "Revisitando a Região Transfronteiriça Ibérica: potencialidades e estrangulamentos no novo contexto da integração Ibérica", Actas do V Congresso de Geografia *Portugal: Territórios e Protagonistas*, Guimarães.

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, nº55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp301-331.

Porter, M. (dir.) (1994) "Construir as Vantagens Competitivas de Portugal". Lisboa: Fórum para a Competitividade.

Proença, M. (cord.) (2003) "Portugal no Espaço Europeu, O Investimento Directo Estrangeiro". Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério da Economia.

Silva Lopes, J. (1996) "A Economia Portuguesa desde 1960". Lisboa: Gradiva Editora.

DESARROLLO ECONÓMICO Y RELACIONES POLÍTICO-ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL EN EL SIGLO XX.

Arturo Revilla Bonnin[1]

Resumen

A pesar de la aparente trayectoria común de España y Portugal a lo largo de la historia, la realidad es que ambos países han seguido caminos distintos. Las relaciones entre los dos países, más allá de las puramente diplomáticas, han sido muy escasas a causa del desinterés de España y de la resistencia de Portugal. Esta situación cambió a finales del siglo XX en que ambos países se integraron en diversas organizaciones internacionales. Esta apertura hacia el exterior ha tenido como consecuencia una progresiva integración de ambas economías, matizada por las diferencias de escala entre las economías española y portuguesa.

Palabras clave: Relaciones España-Portugal, desarrollo económico, integración,

Abstract

In spite of the apparent common path of Spain and Portugal along the history, the reality is that both countries have followed different ways. The relations between both countries, beyond the purely diplomatic ones, have been very scanty due to the disinterest of Spain and of the resistance of Portugal. This situation changed at the end of the century XXth century in which both countries joined diverse international organizations. This opening towards the exterior has taken as a consequence a progressive integration of both economies, pointed out for the differences in Portuguese and Spanish economies.

Key Words: Spain-Portugal relations, economic development, integration,

[1] Consultor do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.

1. Los años de inestabilidad política y económica

Resulta muy frecuente afirmar que los países ibéricos han seguido una trayectoria común, aunque con importantes diferencias. Entre 1580 y 1640, la historia de ambos países fue la misma, pues Portugal vivió bajo dominio español. Desde la restauración de la independencia portuguesa hasta finales del siglo XX[2], Portugal y España han vivido de espaldas, casi ignorándose mutuamente.

Centrando el análisis en el siglo XX y desde el punto de vista político, vemos que la historia transcurre con bastantes paralelismos: Portugal abolió la monarquía en 1910, mientras que en España la Proclamación de la II República[3] en 1931 puso fin al régimen monárquico hasta la proclamación del rey Juan Carlos I en el año 1975. A continuación, ambos países vivieron largas dictaduras, de similares características ideológicas e impuestas mediante sendos golpes de Estado: En Portugal se instauró, en 1926, la dictadura salazarista -el *Estado Novo*- y en España, la sublevación militar de Franco acabó con el inestable régimen democrático de la II República[4].

Los dos países adoptaron una forma de organización corporativa[5], basada en instituciones que aglutinaban los intereses de los diversos sectores de la población, como los sindicatos verticales españoles, que agrupaban a trabajadores y patronos. En España, la Ley del Trabajo de 1939 niega el derecho a la huelga y prohíbe la existencia de sindicatos, estableciendo la afiliación obligatoria en las organizaciones estatales. En Portugal, la institución de la *Ordem Corporativa* de 1933 prohíbe tanto la huelga como el cierre patronal, y se atribuye –al igual que en España- un papel central en la negociación entre patrones y trabajadores.

Desde el punto de vista económico, a principios del siglo XX las economías española y portuguesa tenían características comunes, ambas eran muy dependientes del sector primario y tenían una industria obsoleta y muy poco productiva en relación con el resto de países de Europa.

[2] Hasta el ingreso de ambos países en la Unión Europea.
[3] Hubo otro breve período republicano a finales del siglo XIX.
[4] En España hubo otra dictadura de corte militar: la del General Primo de Rivera (entre 1923 y 1931)
[5] En Portugal, el senado se formó, en 1918, con una representación socioprofesional, poniendo fin al régimen parlamentario.

La crisis económica mundial causada por la Gran Depresión de 1929 supuso el desplome del sistema de libre mercado, aunque los efectos sobre los países ibéricos fueron moderados, a causa precisamente de las características de ambas economías. También en esta coyuntura –finales de los años treinta y comienzos de la década siguiente- ambos países respondieron de forma similar, apoyando decididamente al sector agrario, aunque en el caso de España hay que destacar que, a pesar del agrarismo presente en la ideología franquista, se apostó por el desarrollo de una industrialización fundada en una política de sustitución de importaciones, basada en el establecimiento de fuertes barreras a las importaciones y en la promoción de las inversiones para el fomento de la débil industria nacional. Además, hay que tener en cuenta que España, recién terminada su Guerra Civil, se encuentra sin recursos y sin capital físico y humano.

En definitiva, tanto España como Portugal respondieron al colapso del liberalismo económico de la década de los años treinta con políticas proteccionistas[6] y de corte autárquico, con elevados aranceles aduaneros y restricciones a la Inversión Extranjera Directa. En este tipo de regimenes, cualquier modificación, ampliación o localización de los medios de producción tiene que ser autorizada por el gobierno, lo que impidió la modernización tecnológica de las empresas ibéricas. Además de este proteccionismo interno, estas empresas contaban con protección externa, como la ya citada política arancelaria o, en el caso portugués, con la concesión exclusiva de los mercados coloniales a las empresas portuguesas[7]. Por otra parte, la *Lei de Nacionaliçâo do Capital* (1940) y la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional limitaban fuertemente cualquier tipo de inversión extranjera.

Junto a estas similitudes políticas en las trayectorias de ambos países se detectan también algunas diferencias, principalmente en el papel del Estado. En Portugal, el Estado se mantuvo al margen del proceso de industrialización del país hasta después de 1945, año en el que emprendió importantes obras de infraestructuras básicas, como la electrificación del país y la construcción de ferrocarriles y carreteras. Por su parte, el Estado español intervino directamente en la industrialización nacional. En efecto, para superar los efectos de la Guerra

[6] Materializada en Portugal en 1931 y en 1939 en España (Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional).
[7] Acto Colonial de 8 de julio de 1930

Civil española, el estado se hizo cargo de los sectores que consideraba estratégicos, y a través de la Ley de Protección de Nuevas Industrias de Interés Nacional (1939), el Estado promovió la creación de nuevos sectores industriales, creándose un núcleo inicial numeroso y relativamente diversificado, de empresas públicas aglutinadas en torno al INI (Instituto Nacional de Industria), fundado en 1941, y en cuyo articulado inicial[8] se puede ver el ideario que sustenta la política económica autárquica. En cualquier caso, el INI tendrá un importante protagonismo en la futura industrialización española, junto a otras empresas nacionales, como ENSIDESA, HUNOSA, SNIACE, etc.

En esta primera etapa, correspondiente a la primera mitad del siglo XX –incluso llega hasta mediados de los años sesenta- las relaciones entre España y Portugal siguieron siendo las tradicionales, es decir, un alejamiento real bajo una apariencia de proximidad, que ni el franquismo ni el salazarismo lograron alterar en lo fundamental. La única acción de acercamiento formal –lo más parecido a una alianza- fue el Pacto Ibérico -llamado Pacto Peninsular desde 1942-, propuesto por España y ratificado por ambos países en 1939. Se trataba de un pacto de amistad y no agresión que garantizaba el mantenimiento de las fronteras mutuas. Aún así, la redacción del articulado presentó alguna dificultad, porque Portugal prefería dar preeminencia a sus alianzas tradicionales con la Gran Bretaña.

Desde el punto de vista práctico, este pacto no tuvo consecuencias en lo que se refiere a la cooperación entre ambos países, a pesar de que hubo voces, desde ambos lados de la frontera, que abogaban por la constitución de un bloque económico ibérico, que regulara sobre productos paralelos, como el corcho, el vino o el aceite; y para intentar resolver juntos el acceso a las materias primas; además de beneficiarse ambos de producciones complementarias en un momento de escasez en los mercados. Finalmente, el pacto no tuvo aplicación práctica, decía, porque los políticos portugueses decidieron que la referencia básica para cualquier posicionamiento estratégico nacional era la alianza inglesa,

[8] Artículo 1º. Se crea el Instituto Nacional de Industria, entidad de Derecho público, que tiene por finalidad propulsar y financiar, en servicio de la Nación, la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en especial de las que se propongan como fin principal la resolución de los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país, o que se dirijan al desenvolvimiento de nuestra autarquía económica, ofreciendo al ahorro español una inversión segura y activa.
Artículo 2º. El Instituto Nacional de Industria utilizará los métodos de las Sociedades Anónimas privadas para sus fines estatales, pero conservando siempre la gestión y administración el control del Gobierno (...)

en parte por la tradición[9] y en parte porque el gobierno portugués era consciente de que necesitaba del apoyo británico, que todavía dominaba el Atlántico, para mantener las colonias africanas, en un momento en que aumentaban las ambiciones alemanas en este continente.

2. Las consecuencias de la II Guerra Mundial

España y Portugal tuvieron problemas derivados de esa coyuntura internacional en un momento crítico, en el que sus respectivas industrias estaban despegando. España estaba imposibilitada para importar materias primas, tecnología o bienes de equipo, tanto de las potencias del Eje –por el bloqueo de la Alemania nazi- como de los aliados –a causa del boicot a los países filonazis-. Esto, unido a una estructura productiva débil y a una forzada apreciación de la Peseta, hizo que decrecieran los escasos ingresos por exportaciones, haciendo que fracasase la política de sustitución de importaciones, obligando al régimen de Franco a aferrarse a la autarquía. Por su parte, Portugal también tuvo problemas en su mercado interno, pero sus exportaciones crecieron espectacularmente durante el conflicto bélico gracias a su neutralidad, más "políticamente correcta" que la española, forzada por su circunstancia[10], lo que permitió el aprovisionamiento de productos estratégicos y materias primas a los países beligerantes. Esta acumulación de capitales procedentes del sector exportador sirvió para que Portugal iniciara un proceso de industrialización.

Por otra parte, ambos países sufrieron, al final de la guerra, crisis derivadas de los niveles de precios a causa de restricciones del lado de la oferta. España enfrentó esta crisis iniciando una paulatina liberalización del comercio exterior, permitiendo un gradual aumento de las exportaciones, mientras que Portugal se sirvió de los capitales acumulados durante la guerra para influir en los precios. En lo que se refiere a los desequilibrios internos, también España y Portugal adoptaron diferentes estrategias correctoras. España va acabando

[9] Suele decirse que Portugal es el aliado más antiguo de la Gran Bretaña. Esta alianza data de 1386, cuando soldados ingleses ayudaron a evitar que el trono portugués cayera en manos castellanas. Esta alianza se renovó cuando Catalina de Braganza contrajo matrimonio con Carlos II de Inglaterra, hecho que obligó a España a reconocer la independencia de Portugal.

[10] El reciente fin de la Guerra Civil había dejado a España exhausta en todos los sentidos, y resultaría un suicidio emprender otras aventuras bélicas.

progresivamente con el aislamiento internacional al que estaba sometida e inicia un modelo de industrialización con vocación exportadora. Por su parte, el modelo de industrialización propuesto en Portugal estaba orientado al mercado interno. En ambos países, la intervención estatal estaba bastante alejada de las políticas sociales, y se centraba esencialmente en la regulación de los mercados, en la construcción de infraestructuras y en la inversión productiva.

En España existía una fuerte intervención estatal en el proceso de industrialización, planificada ya en la década anterior. En Portugal, los cambios institucionales y legislativos fueron muy importantes para la nueva fase de industralización: en 1945, el gobierno portugués diseñó la *Lei para o Fomento e Reorganiçâo Industrial*, cuya filosofía se basaba, al igual que en el caso español, en la aplicación de una política de sustitución de importaciones, y cuyos beneficios se destinaron preferente a las inversiones en infraestructuras. El I Plan de Fomento cubre el período 1953-1958, período que todavía se centra en la construcción de infraestructuras[11], pero que representó un aumento del 10% en el apoyo a la industria, frente a la *Lei de Reconstituiçâo Económica* de los años treinta. Por su parte, España, que no recibió fondos del Plan Marshall[12], inició su planificación industrial en 1964, adoptando la forma de planes cuatrienales.

Entre los años 1950 y 1960 se produjeron algunos cambios estructurales. En España se implantaron los llamados "planes de estabilización", que supusieron el abandono de la autarquía. El primer Plan de Estabilización se inició en 1959, con el objetivo declarado de conseguir ahorro, de disminuir la inflación y de lograr la apertura de los mercados. Gracias a este primer plan, que supuso un enorme esfuerzo inicial[13], se produjo un aumento del PIB, disminuyó la inflación y alteró profundamente la estructura productiva, representada por una disminución del peso del sector primario y un ligero aumento de la productividad industrial. La inversión duplicó los niveles de la década anterior y el mantenimiento de la protección del mercado interno se reflejó en una acumulación del capital físico y humano, al tiempo que aumentaba la IED (inversión extranjera directa). Mientras tanto, la industrialización se centró en el mercado interno, de forma que se produjo una ralentización en las exportaciones. De hecho, y al contrario de la

[11] Este I Plan preveía la inversión de 8.000 millones de Escudos, priorizando el fomento agrícola, la producción de energía eléctrica y la mejora de los medios de transporte.
[12] Aunque recibió otro tipo de ayudas, superiores incluso a las recibidas por Portugal a través del Plan Marshall.
[13] Durante el primer año produjo graves problemas sociales, como un fuerte aumento del paro y un notable retroceso de la renta per capita.

estrategia diseñada inicialmente, la inversión se canalizó hacia la sustitución de importaciones. Esta pérdida de capacidad para exportar se plasmó en una excesiva volatilidad en las importaciones, lo que generó un descenso en la tasa de acumulación de capital y redujo el at5ractivo para la inversión extranjera.

En Portugal, el PIB creció entre 1946 y 1958 por encima del 4% anual, aunque todavía se apreciaban flecos de inestabilidad. La inflación descendió notablemente, manteniéndose baja hasta la década siguiente. El sector primario perdió importancia en la formación del producto interior, la inversión aumentó casi un 20% durante el mismo período y las exportaciones aumentaron gracias a una devaluación del Escudo. En 1952 Portugal modificó su sistema de planificación industrial, e hizo un importante esfuerzo en modernizar su burocracia, dando prioridad a la cuestión técnica frente a la política. España hizo lo propio en 1963, siguiendo los pasos de Portugal, dando también prioridad al aspecto técnico de la industria: en España se modificó la intervención estatal, que se dotó de múltiples modalidades, entre las que cabría destacar la creación de zonas de localización industrial, polígonos industriales y polos de desarrollo[14], verdadero germen de las futuras regiones industriales españolas; además de líneas de ayudas financieras y de apoyo técnico.

En definitiva, a pesar de las similitudes que se advierten en la formación de los sistemas industriales español y portugués, su aplicación fue distinta: el *Estado Novo* portugués no pretendía, inicialmente, la industrialización del país, mientras que el régimen resultante de la Guerra Civil española diseña ya desde el principio una estrategia de industralización. Por esta razón existe un desfase en sus respectivas reformas: cuando Portugal aplicó una política de sustitución de importaciones, España estaba ya liberalizando su economía.

Por lo que se refiere a la cooperación entre los países ibéricos, tras la II Guerra Mundial surgió de nuevo, otra vez por ambas partes, la idea decimonónica, el sueño de una unión aduanera –*zollverein*- peninsular, y la idea se materializa ahora como un mercado común ibérico, a semejanza de la experiencia del Benelux del período de entreguerras. Se proponían acuerdos en las llamadas producciones paralelas (corcho y aceite principalmente), estableciendo acuerdos

[14] Entre 1964 y 1972 se crearon 11 Polos de Desarrollo en toda España: Burgos, Huelva, La Coruña, Sevilla, Valladolid, Vigo y Zaragoza (primera fase) y Córdoba, Granada, Logroño, Oviedo y Vilagarcía de Arousa (segunda fase)

de venta y distribución de zonas de influencia. Para los productos complementarios y los procedentes de ultramar, abrir los mercados de ambos países, mejorar la accesibilidad y fundar organismos comunes, mejorando las actividades de los ya existentes.

Todas estas ideas y propuestas se plasmaron en la firma de un nuevo Acuerdo de Cooperación Económica en 1949, cuyo espíritu era el de impedir la competencia entre ambos países de los productos de interés internacional, como el corcho, el wolframio o los vinos. Tampoco este acuerdo tuvo efectos, a causa del llamado "factor estratégico" portugués, que prefería otro tipo de alianzas y, sobre todo, porque Portugal había entrado en la OCDE en 1948, accediendo ese mismo año a las ayudas del Plan Marshall. La integración internacional portuguesa experimentó un fuerte impulso con la firma, en 1951, del tratado que la vincula a la OTAN. Por el contrario, España permaneció aislada hasta 1953, en que la firma de un pacto con los EEUU le proporcionó cierta apertura hacia el exterior. Hasta ese momento, Portugal era uno de los pocos países con los que España mantenía relaciones diplomáticas, siendo, por tanto, su principal valedor ante las potencias occidentales, principalmente la Gran Bretaña.

Pero a pesar de tantas semejanzas también en este período continua la inexistencia de relaciones más importantes entre ambos países. Ello se debe, una vez más, a la relativa indiferencia española hacia Portugal y a la resistencia portuguesa a establecer contactos de tipo económico con España. Esto explica la irrelevancia de las inversiones y del comercio hispano-portugués hasta finales de los años cincuenta.

3. La segunda mitad del siglo XX: desarrollo, crisis e integración en la U.E.

La década de los sesenta es la de la apertura al exterior de las economías ibéricas, época que coincide con la constatación de la inoperancia de las políticas de sustitución de importaciones llevada a cabo por algunos países en desarrollo. Esta crítica es relevante por cuanto procede de organismos internacionales como el Banco Mundial o la OCDE. Influirá también la corriente integracionista que recorre Europa, materializada en la firma del Tratado de Roma en 1957. Por otra

parte, el régimen portugués se vio forzado a la apertura al exterior por la degradación de su sistema corporativo, carente de flexibilidad para adaptarse a las turbulencias y al dinamismo del mundo moderno, y –sobre todo- por la enérgica condena del régimen salazarista por parte de la O.I.T. en 1962. Pero el acontecimiento que más influyó en la normalización comercial internacional portuguesa fue su incorporación, en 1962, a la EFTA, organización liderada por Gran Bretaña[15]. Además, se firmaron acuerdos con el FMI y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. Posteriormente, Portugal suscribió los acuerdos de *Bretton Woods*, adhiriéndose al GATT[16]. Todo esto, junto a una creciente recepción de divisas procedentes de la emigración[17] y un cierto desarrollo industrial favorecido por la apertura a la IED, produjeron una importante transformación de la economía portuguesa, plasmada en el II y III Planes de Fomento (1959-1964 y 1965-1967 respectivamente), éxito que se vio ensombrecido por una alta inflación y un crónico déficit comercial. Cabe citar un punto de inflexión que fue, en 1961, el inicio de la guerra colonial, que afectó a los ingresos del Estado, constituyendo un factor decisivo para el desequilibrio de las cuentas públicas. Con todo, este conflicto tuvo un impacto positivo –desde el punto de vista económico- en el mercado interno. Además, y al contrario que el caso de España, la guerra y la emigración mantuvieron bajas las tasas de paro. Todos estos factores, vistos de forma conjunta explican el escaso impacto de este período en el conjunto de la economía portuguesa.

Por su parte, España sentía también la necesidad de acabar con el aislamiento internacional y con sus también crónicos deficits en su balanza de pagos y en los presupuestos. Esta necesidad llevó a un cambio drástico en la política económica española. La economía española ya había iniciado una tímida apertura con la firma de los tratados bilaterales con los EEUU a principios de la década anterior, la posterior adhesión de España al FMI y al Banco Mundial (1958) y a la OCDE (1959) hizo que aumentaran las presiones políticas para una mayor apertura. Por otra parte, el Plan de Estabilización de 1959, con una política orientada claramente a la exportación, contribuyó en gran medida a la integración de España en los mercados internacionales. Como consecuencia de estas reformas, las exportaciones, el PIB y la IED aumentaron sustancialmente a lo largo de toda

[15] El comercio portugués era muy dependiente de la Gran Bretaña
[16] Hecho que supuso a Portugal la pérdida de los privilegios comerciales con sus provincias ultramarinas
[17] Remesas que mitigaron las tensiones internas y contribuyeron al equilibrio de las cuentas externas.

la década de los sesenta. Por otro lado, la rigidez del mercado laboral español era un serio obstáculo, fracasando todos los intentos por reducir las elevadas tasas de desempleo, porque la creciente oferta de trabajo no se veía acompañada por un descenso del paro. Durante los años sesenta, las tensiones inflacionistas y los ocasionales desequilibrios en la cuenta corriente forzaron a las autoridades españolas a adoptar medidas puntuales de estabilización, estableciendo una política fiscal ortodoxa, controlando los tipos de cambio y equilibrando las cuentas externas. Sin embargo, el equilibrio externo se alcanzó gracias al extraordinario aumento de los ingresos por turismo y, como en Portugal, por las remesas de los emigrantes.

Una vez más hay que constatar que, a pesar de la pertenencia de ambos países a varios organismos internacionales –o tal vez por eso[18]- de nuevo fracasaron los intentos de mejorar y privilegiar las relaciones entre Portugal y España, que estaban necesitadas de revisión tras el Tratado de Roma. Las nuevas propuestas –semejantes a las presentadas 10 años antes- relativas a la constitución de un mercado común ibérico fueron rechazadas de plano por la clase política portuguesa[19] y por amplios sectores de la población. La causa de este rechazo era la firme creencia de que un mercado de esas características solo beneficiaría a España, sin ninguna contrapartida para Portugal. Similar eco tuvo la idea de establecer un mercado iberoamericano, que incluía las Américas hispana y la lusófona.

Después de varios encuentros y conferencias a diversos niveles a principios de los años sesenta, se analizaron conjuntamente problemas y asuntos comunes, como el contrabando, la pesca y el comercio, firmándose por fin, en 1962, un acuerdo laboral entre los dos países, y que también establecía una política turística común. Otro paso en la colaboración mutua es la constitución, en 1963, de la sociedad *Lusofina*, participada por bancos españoles y portugueses, así como por algunas sociedades europeas y americanas. Su finalidad era el análisis y elaboración de propuestas de financiación de inversiones en proyectos industriales de interés para ambos países. La legislación portuguesa, que no permitía la existencia de sociedades financieras mixtas impidió que esta sociedad alcanzara plenamente sus fines.

[18] La apertura de ambas economías al exterior reducía la necesidad de recurrir a los respectivos mercados.
[19] Si bien Salazar se opuso claramente, esta idea tuvo más receptividad en algunos miembros de su gobierno, como Caetano, que conocía bien el modelo de desarrollo vigente en España.

En definitiva, no habrá verdadera cooperación entre los países ibéricos hasta que se verifique el final de ambos regímenes. Las causas son las de siempre: el desinterés de España y la falta de visión para establecer una estrategia conjunta con vistas a un posible ingreso en la Comunidad Económica Europea; y la resistencia portuguesa a dejar su tradicional alianza con la Gran Bretaña.

La década de los setenta estuvo marcada por las crisis del petróleo, que tuvo graves consecuencias en todos los países no productores. A esta coyuntura hay que añadir que en esta década se produjo el fin de las dictaduras ibéricas, produciéndose en ambos países una serie de transformaciones que culminarían con la restauración de la democracia –y, en el caso español, de la monarquía-. En Portugal se produjo la Revolución militar de abril de 1974, que inició un proceso de cambio cuyas principales consecuencias económicas fueron la nacionalización de la banca, de los medios de transporte y de las principales industrias, así como una ambiciosa reforma agraria y el abandono del imperio colonial[20]. Los resultados de este período revolucionario fueron poco importantes, debido a la inestabilidad de los sucesivos gobiernos. Así, hasta 1979, las medidas tomadas inicialmente se fueron diluyendo: se fijaron límites a la Reforma Agraria, a las nacionalizaciones y se intentó optimizar el abigarrado sector público. En España, el fin del régimen de Franco se produjo, en 1975, con la desaparición física del dictador, iniciándose un período –la Transición Democrática- considerado internacionalmente como modélico, pero que desde el punto de vista económico, mantuvo las debilidades preexistentes, agravadas por no prestar la atención debida a la coyuntura internacional. A mediados de los años setenta, la economía española presentaba los rasgos de una economía de mercado planificada y centralizada, en la que muchas de las variables que tuvieron lugar en Portugal en este período tuvieron su réplica en España.

Así pues, la llegada de la democracia a la Península Ibérica produjo, desde el punto de vista económico, una alteración en la estructura económica de los dos países, representada por la introducción del Estado-providencia y por el control de la inflación. Estas reformas, junto a las primeras consecuencias de la crisis del petróleo, agravaron los deficits de las cuentas públicas y de la balanza de pagos de ambos países.

[20] Hecho que produjo tensiones sociales en el país, al producirse, en un breve período de tiempo, el regreso de casi medio millón de personas procedentes de los territorios descolonizados.

España se vio urgida a tomar medidas de ajuste pactadas entre los principales partidos políticos –los Pactos de la Moncloa- en 1977, consistentes en medidas dirigidas a reducir la inflación, a reequilibrar la balanza de pagos y a sanear la economía. De entre estas medidas cabría destacar la introducción de un régimen fiscal progresivo y la imposición de la moderación salarial. Por otra parte, se devaluó la Peseta en un intento de mejorar las cifras de la balanza de pagos. Todas estas medidas tuvieron grandes problemas para su implantación, debido al agravamiento de la crisis del petróleo y a la vigencia de buena parte del corpus legislativo del régimen anterior, que dificultaban, cuando no impedían, las reformas. A partir de 1982[21], la llegada al poder del PSOE aceleró las transformaciones: las prioridades del nuevo gobierno fueron la reforma de los sectores más afectados por la crisis y por la apertura de la economía. Los mercados financieros se liberalizaron, se contuvieron los precios y la inflación gracias a una política monetaria rigurosa. Pero la política presupuestaria fracasó debido al aumento de las transferencias públicas asociadas a la introducción del Estado-providencia y al pago de la deuda externa. En definitiva, éxito en la lucha contra la inflación y las cuentas externas y fracaso en la lucha contra el paro y en las cuentas internas.

En Portugal, la profundidad de los desequilibrios obligó al recurso –por dos veces- al Fondo Monetario Internacional, mientras que el éxito del I Plan de Estabilización (1977) fue moderado, toda vez que la inflación mitigó el efecto de la devaluación del Escudo, que incluso sufrió una apreciación real. Las tasas de cambio se lograron estabilizar gracias a la introducción de un sistema de microdevaluaciones. A lo largo de la segunda mitad de la década, la economía creció notablemente y la balanza de pagos se equilibró, pero la crisis del petróleo de 1979 agravó los desequilibrios, lo que ocasionó un segundo recurso al FMI.

El ingreso de España y Portugal[22] en la C.E. coincide con un momento de expansión de la economía, lo que ayudó a ambos países a iniciar una rápida recuperación. Entre 1986 y 1990, España creció a una media superior al 4%, mientras que entre 1975 y 1985 apenas creció al 1,7% anual. El consumo interno fue la partida del gasto que más creció, y la inversión real se estancó. Portugal creció a una media del 1% durante la primera mitad de la década de los

[21] En Portugal, Mario Soares ganó las elecciones en 1983.
[22] Por primera vez en su historia, España y Portugal pertenecerán a una misma alianza política, económica y militar

ochenta, y a una media del 4% en la segunda, crecimiento de la economía que se vio acompañado por un grado creciente de apertura y liberalización del comercio exterior y por un fuerte efecto de desvío comercial en relación a los países integrantes de la UE. En particular, España se convirtió en el primer socio comercial de Portugal después de la adhesión.

La estabilidad política y económica que se vivía en la Península Ibérica a partir de 1985, unido al favorable ambiente internacional, mejoró sustancialmente las economías española y portuguesa, produciéndose entradas de capital y aumentando la transferencia de tecnología. En España, los efectos para el mercado laboral fueron inmediatos, con elevadas tasas de creación de empleo y disminuciones en las tasas de paro. Por otra parte, la combinación de políticas monetarias restrictivas y políticas fiscales expansivas ocasionó elevadas tasas de interés e inflación. Además, no se resolvieron bien las rigideces del mercado laboral, generándose un paro estructural crónico. En Portugal, la Inversión Extranjera Directa aumentó, y el crecimiento económico se vio acompañado por un conjunto de importantes inversiones públicas en inversiones y por reformas en la administración pública, que redundaron en dinamismo de la economía y en el aumento de la confianza de los diversos agentes. En todo caso, entre el final de la década de los ochenta y principios de los noventa, la economía portuguesa alcanzará una eficacia muy notable, lo que ha hecho que se la conozca como la "década prodigiosa".

Por lo que se refiere a la cooperación bilateral entre España y Portugal, las nuevas circunstancias internacionales y la desaparición de las fronteras obligarán, por fin, a ambos países a integrar sus economías por primera vez en su historia. La cumbre hispano-Portuguesa de Lisboa (1988) aprobó un importante Programa Transfronterizo, vigente entre 1989 y 1993, financiado casi en su totalidad por los fondos FEDER. Fue una primera intervención conjunta destinada a resolver la situación de subdesarrollo endémico a lo largo de la frontera entre ambos países. Otras actuaciones e iniciativas dirigidas a aumentar las relaciones bilaterales son las surgidas en Galicia y el Norte de Portugal, como la *Comunidade de Trabalho Galicia-Norte de Portugal*.

En los últimos años –los de la unión monetaria-, la economía española ha crecido a ritmos altos, incrementando su diferencial con el resto de la UE, y en la

actualidad mantiene su dinamismo. Los pilares de este crecimiento sostenido son el consumo interno, apoyados por la exportación y la inversión, logrando así un patrón de crecimiento equilibrado, a pesar de ciertas tensiones inflacionistas, que se agravan en los últimos tiempos por la escalada de los precios del crudo. Por su parte, la economía portuguesa ha experimentado también un fuerte crecimiento sostenido hasta el año 2001, pero la caída de los intereses ha llevado al sector privado a endeudarse, y al gobierno a aplicar una política centrada en el control del crecimiento del gasto primario. Además del decrecimiento real frente al porcentaje de la Unión Europea, Portugal no ha alcanzado los niveles de convergencia con los países de la zona Euro en lo que a niveles de inflación se refiere.

4. Las actuales relaciones entre España y Portugal

Los años finales del siglo XX han visto un aumento sin precedentes en las relaciones de todo tipo entre ambos países, aunque también es cierto que los desencuentros han crecido casi en la misma proporción. Como ya se ha dicho, España se convierte en el primer socio comercial de Portugal, mientras que Portugal ha orientado sus inversiones hacia España. Esta nueva situación experimentó un fuerte impulso durante la época correspondiente a los gobiernos de Anibal Cavaco Silva y de Felipe González, durante los cuales se rompieron las llamadas "barreras psicológicas". El período siguiente (1996-2004) vio concretarse numerosos proyectos de cooperación, al tiempo que las relaciones comerciales y las inversiones experimentaban un enorme impulso.

Los recelos y desencuentros de esta época proceden de los desequilibrios provocados por la desigualdad de las relaciones comerciales, siempre desvaforables a Portugal, y en la creencia de que un mercado ibérico nunca iba a beneficiar a Portugal, sino todo lo contrario, aunque esta situación era previsible dadas las diferentes especializaciones productivas y las escalas de ambos países. Otros conflictos recientes que han alimentado la tradicional desconfianza de Portugal hacia España son el asunto "Champalimaud[23]", el diseño de la red

[23] El banco español Banesto, en 1999, trató de hacerse con el banco Totta & Açores a pesar de la oposición del gobierno portugués. El fin de esta fusión era crear el primer holding financiero de la Península.

ferroviaria de alta velocidad o el creciente aumento del desembarco de empresas en Portugal, en sectores muy visibles, como el textil (el grupo INDITEX), el comercial (El Corte Inglés), la banca (BSCH, BBV Portugal, etc.), las telecomunicaciones o el sector energético luso[24]. Actualmente, estas suspicacias ya no proceden del ámbito político como en el pasado, sino que tienen su seno en amplias capas de la sociedad civil, que ven con desconfianza como aumenta en las calles de sus ciudades el número de empresas españolas, más dinámicas y competitivas que las portuguesas. Una expresión de este secular descontento tuvo lugar en el año 2002, con la publicación del llamado "Manifiesto de los Cuarenta", conocido actualmente como "manifiesto antiespañol", aunque ni una sola vez se menciona a España. Este documento, firmado por empresarios e intelectuales portugueses, pedía que los centros de decisión portugueses -es decir, las empresas consideradas como estratégicas próximas a ser privatizadas- se mantuvieran en manos portuguesas. Este manifiesto generó un intenso debate[25], que ha tenido una de sus últimas manifestaciones en la iniciativa del semanario Expresso (febrero de 2004), en la que se preguntaba a los lectores su opinión acerca de una hipotética integración de Portugal en España. Naturalmente, esto generó un aluvión de respuestas, casi todas en contra, lo que revela claramente el estado de la cuestión. Otro problema que se adivina en este inicio del año 2006 es la pretensión española de tener más licencias de pesca a costa de Portugal[26].

Pero no todo tiene este cariz, también existen sectores que ven con buenos ojos las relaciones recíprocas, y que justifican el desequilibrio existente entre las balanzas de pago por la mayor dimensión de la economía española. Se aduce, por este lado de la cuestión, la tradicional tendencia al aislacionismo, y que mientras que en Portugal las relaciones económicas recientes se orientaron básicamente hacia los intercambios comerciales; en España se diseñó, con gran pragmatismo, una estrategia global tendente a optimizar su posición en el

[24] Este sector acaba de vivir la última guerra política en Portugal ante la posibilidad de que Iberdrola (en enero de 2006) pasar a formar parte del Consejo Consultivo de Energías de Portugal (EDP). Casi unánimemente se ha reclamado que EDP permanezca bajo control portugués, lo que ha obligado a Ibedrola a dar marcha atrás en su pretensión.

[25] Realmente, este debate nunca ha estado ausente del discurso político ni de la sociedad portuguesa en general. En la prensa portuguesa ha hecho fortuna el término "invasión española".

[26] España pretende solicitar un aumento en las licencias propuestas por la Comisión Europea para pescar en Marruecos de 95 a 110 ó 115, pero ello tendría que ser a costa de las licencias concedidas a Portugal. Esta propuesta de reparto de licencias aún no ha sido aprobada por el Consejo de Ministros de Pesca de la UE.

contexto peninsular y en el europeo. Se dice también que no es con victimismo[27] como las empresas portuguesas competirán mejor con las españolas, y que más que rivales, Portugal y España son complementarias.

5. Conclusiones

El dicho –y ya tópico- popular portugués "*De Espanha nem bom vento nem bom casamento*" resume perfectamente las relaciones históricas entre ambos países, pero ¿a que se debe este recelo histórico? Naturalmente, la respuesta no es sencilla[28], pero tiene que ver con aspectos sentimentales y con las diferencias de tamaño entre ambos países, a lo que se podría añadir, por parte portuguesa, los varios intentos españoles de anexionarse Portugal a lo largo de la historia. Esto ha ido creando un poso atávico[29] de prejuicios hacia el vecino español, que en los últimos años se ha visto alimentado –tal vez por sectores interesados- por la llamada "invasión española", esta vez de corte económico, pero no solo. También suele decirse que la tradicional resistencia a todo lo que venga de España es una forma de afirmación nacional: son numerosos los intelectuales portugueses que reconocen que la identidad nacional se ha construido a lo largo de los siglos como un acto defensivo ante el único vecino, a quién se ha descrito como a un enemigo agazapado esperando su oportunidad de unificar bajo su dominio toda la Península Ibérica[30]. Sin embargo, esta actitud no tiene contrapartida en España, donde Portugal es prácticamente una desconocida excepto en las regiones que comparten frontera, y aún en estos territorios, hasta hace bien poco, Portugal era visto como un "pariente pobre" a quién se visitaba de vez en cuando. En la actualidad persiste en España cierta indiferencia a cuanto ocurre en Portugal, aunque está aumentando el interés por ciertas parcelas de la cultura portuguesa, como la literatura o la música.

[27] Existe una tendencia, por parte de las empresas portuguesas, a pedir protección al Estado ante la "invasión española".
[28] Además, hay que diferenciar, por ambos lados, las posiciones institucionales de las de la sociedad en general, aunque esta última no fuera impermeable a las tendencias oficiales.
[29] Muchos portugueses suelen decir que han sido instruidos en la convicción de que el español medio vive con la obsesión de invadir Portugal. España es, por tanto, el "enemigo natural" de Portugal.
[30] Es la llamada "excusa española"

La imagen de España que los portugueses tienen es también algo curioso y capaz de dualidades: un estudio[31] hecho en los UE-12 mostraba que la imagen de España como país era buena en un 73% de los casos. Por países, España era muy mal valorada por Portugal. En ese mismo estudio, Portugal declaraba tener muy poca confianza en los españoles, contradiciendo la opinión generalizada europea, que habla del aumento de la confianza en España, confirmada por la serie de Eurobarómetros. También hay que decir que esta imagen ha mejorado sustancialmente. Una encuesta reciente[32] realizada a portugueses en distritos limítrofes con España, en la que se pregunta por el peso de España en la Unión Europea en comparación con otros países del sur de la UE (Portugal, Grecia y España), indica que los portugueses atribuyen el doble de peso a España que a Portugal (80% frente a 39% respectivamente). De hecho, para los portugueses España sería el país con más peso, superando no solo a Portugal, sino a Grecia y a Italia. En este sentido, los portugueses ven a España más influyente que los propios españoles.

Existe una abundantísima literatura sobre la cuestión de las relaciones entre España y Portugal. La más antigua y extensa está en el lado portugués, y se puede resumir, a grandes rasgos, en corrientes iberistas e anti-iberistas. Ambas consideraciones están todavía presentes, bajo diversas formas, en la actualidad, aunque las anti-iberistas tienen hoy más presencia en todos los ámbitos de la sociedad portuguesa.

Las corrientes iberistas se inician a finales del siglo XIX, y han estado tradicionalmente representadas por algunos políticos e intelectuales. Esta tesis tiene, a su vez, una tendencia de tipo económico, basada en la proximidad geográfica y en el llamado "mercado natural", que sería el ibérico; y otra de carácter más intelectual, admiradora de la cultura española en general.

Por el contrario, las corrientes anti-iberistas tienen sus orígenes en las tendencias proteccionistas portuguesas, representadas hoy básicamente por políticos y empresarios que critican las teorías del "mercado natural" por poco provechosas para Portugal y propugnan el diseño de estrategias que eviten la integración económica de Portugal en España. Esta tesis critica –al igual que la anterior- el localismo portugués como causa de muchos de sus males, pero

[31] Burke-Emopública, 1988
[32] Fundaçâo Rei Afonso Henriques, 2002

advierte que el iberismo no es sino un localismo un poco más grande. La idea principal de esta tesis, al contrario que la anterior, es que el iberismo no será la solución a los problemas de la economía portuguesa –para demostrarlo se remite a la historia del último siglo- y de su atraso estructural.

En cualquier caso, la integración actual de ambos países en un mismo bloque político, económico y militar parece que deja sin argumentos a ambas tesis, por más que no se pueda soslayar ni las diferencias entre una y otra economía ni la cuestión de la vecindad geográfica[33]. En las actuales circunstancias y al margen de otras cuestiones como la convergencia real de las economías portuguesa y española, ambas economías están integradas *de facto*, porque los intercambios comerciales se producen en las dos direcciones. Si España[34] está presente en Portugal en sectores como el bancario, textil, distribución siderúrgica, inmobiliario y construcción, más de 300 empresas portuguesas operan con éxito en España (Galp, Sonae, Lusomundo, etc.). Por otra parte, es cierto que algunas empresas españolas ocupan posiciones de fuerza en el mercado portugués, pero no lo es menos que estas grandes empresas están resistiendo perfectamente la crisis económica portuguesa sin retirarse ni recurrir a desinversiones, como sí han hecho otras empresas más pequeñas. Por último, y según el propio Banco de Portugal, los españoles son nada más que los sextos inversores en Portugal, por detrás de Francia, Gran Bretaña, Alemania u Holanda, países que, por otra parte, no despiertan ningún recelo a los portugueses.

El grado de integración es, como se ve, grande, y lo será más cuando la red de Alta Velocidad y el MIBEL (Mercado Eléctrico Ibérico) sean una realidad, y aún más cuando la ampliación de la UE llegue a Turquía, y España y Portugal sean otra vez países periféricos en una UE-25. A pesar de que la historia se empeña en demostrar lo contrario, en un mundo global España y Portugal están condenados a entenderse.

[33] Un 54% del territorio portugués tiene frontera con España.
[34] Que cuenta con la ventaja adicional de tener un sector privado más dinámico que el portugués

6. Bibliografía

Aguiar, A. e Figueiredo, O. (1999) "Abertura e convergência da economía portuguesa, 1870-1990". Estudos de Economía, XIX (2).

Alexandre, V. (2000) "O império Colonial", en António Costa Pinto (coord.), "Portugal contemporâneo". Sequitur, Lisboa.

Bennasar, B. (1996) "Franco". EDAF, Madrid.

Boletín de Situación Económica (varios años). Cámaras de Comercio Españolas.

Caetano, J.M. (1998) "Portugal-Espanha, Relações económicas no contexto da integração europeia". Oeiras.

Chislett, W., (2004) "España y Portugal: de vecinos distantes a socios incómodos". Real Instituto Elcano. DT 46/2004.

Corkill, D. (1999) "The Development of the Portuguese Economy". Routledge, U.K.

Freire, A. (2003) "Os Espanhóis e Portugal". Oficina do Livro. Lisboa.

Ferrão, C. (1979) "Uma fraude diplomática: o Pacto Ibérico ou Pacto Peninsular". História. Lisboa.

Magalhães, J.C. (1997) "Portugal na Europa: o caminho certo". Bertrand Ed. Lisboa.

Mateus, A. (1998) "Economía portuguesa. Crescimento no Contexto Internacional". Ed. Verbo. Lisboa.

OCDE. 1980-2005. Estadísticas varias.

Reis, J. (1992) "O atraso económico português". Imprensa da Casa da Moeda, Lisboa.

Silva, J. (2002) "Iberismo 'localista' ou internacionalização dinâmica?. A identidade económica de Portugal na encruzilhada". Lusotopie, Paris, pp. 179-192.

De La Torre, H. (2000) "La crisis del liberalismo" Ed. Ayer, nº 37, pp. 97-124.

Tussell, J. (1991) "La transición española a la democracia". Historia 16. Madrid.

ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO NO CONTEXTO DE AFIRMAÇÃO NUMA EUROPA ALARGADA: AS CIMEIRAS LUSO-ESPANHOLAS

Célia Martins[1]

RESUMO

A concepção de uma Europa alargada tem subjacentes dois pressupostos fundamentais: por um lado, a possibilidade de reunificação do continente, que dota este espaço de condições de prosperidade económica, política e social que se constitui como oportunidade sem paralelo para os estados-membros; por outro, a afirmação da Europa, enquanto interveniente de primeira linha, na cena económica e política mundial.

A actual reconfiguração da União Europeia (UE), alicerçada no recente alargamento a 25, bem como em futuros alargamentos, por abranger países com antecedentes tão diversificados, prefigura um reforço dos desafios colocados aos vários estados-membros, nomeadamente a Portugal e Espanha.

A integração de Portugal e de Espanha no espaço económico e político europeu definiu um ponto de viragem consensual no que respeita às relações ibéricas. E paralelamente, os dois países têm apostado também no desafio da progressiva integração/cooperação ibérica.

É neste contexto, que são estudadas as Cimeiras Luso-Espanholas, através de um exercício de análise dos principais temas subjacentes à sua realização.

Palavras-Chave: União Europeia; Alargamento; Portugal; Espanha; Cimeiras Luso-Espanholas

[1] Membro da equipa do projecto de investigação: *"A Integração dos Mercados Ibéricos: um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER (celiamartins@fl.ul.pt).

1. Introdução

A concepção de uma Europa alargada tem subjacentes dois pressupostos fundamentais: por um lado, a possibilidade de reunificação do continente, que dota este espaço de condições de prosperidade económica, política e social que se constitui como oportunidade sem paralelo para os estados-membros; por outro, a afirmação da Europa, enquanto interveniente de primeira linha, na cena económica e política mundial.

A actual reconfiguração da União Europeia (UE), alicerçada no recente alargamento a 25, bem como em futuros alargamentos, por abranger países com antecedentes tão diversificados, prefigura um reforço dos desafios colocados aos vários estados-membros.

O impacto desta recente conjuntura europeia levanta um conjunto de novas questões a que alguns estados-membros da UE15, nomeadamente Portugal e Espanha, são particularmente sensíveis. Entre elas: a redução dos fundos estruturais, no próximo período orçamental - 2007-2013 -, em consequência da sua redistribuição pelos novos países da União e a desaceleração das respectivas economias bem como do investimento estrangeiro, associados à relocalização da produção para a Europa de Leste, tirando partido de custos de produção e de mão-de-obra mais baixos, citando apenas algumas das questões mais relevantes do domínio económico.

A inclusão de Portugal e de Espanha no espaço económico e político europeu, além de definir um ponto de viragem consensual no que respeita às relações ibéricas (Alves, 2000 e 2001; Caetano, 1998 e 2001; Azevedo e Faustino, 2001; Lopes, 2001; Pires e Teixeira, 2002), tem tido como significado a convergência destes dois países face à média dos restantes estados-membros e consequentemente a sua gradual integração no mercado mundial.

Paralelamente à integração europeia, os dois países têm apostado também no desafio da progressiva integração/cooperação ibérica, enquanto forma de afirmação dos seus territórios, identificando e concertando estratégias conjuntas na prossecução de interesses comuns e em assuntos bilaterais.

As Cimeiras Luso-Espanholas, realizadas desde 1983 e com uma periodicidade anual (aproximadamente), têm por objectivo a definição do quadro de relações entre Portugal e Espanha, que pressupõe uma "maior coordenação política na actuação dos dois Estados nas diversas organizações internacionais que integram e abordar de forma conjunta os problemas bilaterais" (Alves, 2000: 38).

Estas cimeiras constituem-se como exemplo claro do estreitar das relações ibéricas e dos esforços bilaterais desenvolvidos no âmbito da integração/cooperação entre os dois países, distinguindo-se das Conferências Intergovernamentais (CIG), cujo conceito se associa a uma negociação entre Estados-Membros da UE, relativamente às reformas das estruturas institucional e jurídica da União e à elaboração de novos tratados, tratando-se, portanto, de um quadro de relações, que envolvem Portugal e Espanha, ao nível da integração europeia.

Neste contexto, e integrado no projecto " A Integração dos Mercados Ibéricos - Um Processo Dependente e Territorialmente Diferenciado?", pareceu relevante abordar e desenvolver este tema, por se tratar de uma temática pouco debatida, a avaliar pela escassez de bibliografia encontrada.

A proposta subjacente a esta comunicação consiste na análise dos principais temas discutidos nas várias Cimeiras Luso-Espanholas, no sentido de se perceber a importância da sua realização e quais as questões que os governantes dos dois países têm assumido como prioritárias, face a assuntos bilaterais e/ou a desafios colocados pelo enquadramento conjuntural da UE.

2. Balanço das Relações entre Portugal e Espanha

O percurso evolutivo recente dos dois países ibéricos, embora historicamente pautado por receios e desconfianças de Portugal em relação a Espanha, devido a várias tentativas de unificação do território da Península Ibérica, por parte deste último, tem sido alcançado de forma mais ou menos coincidente (Alves, 2000), desde o processo de abertura das duas economias, na década de 1960, à transição para regimes democráticos, na década de 1970, ao processo de negociações que culminou com a adesão dos dois países à UE (então

Comunidade Económica Europeia - CEE), em 1986, e à integração na União Económica e Monetária (UEM), em 1999, fazendo referência apenas aos marcos históricos mais relevantes.

Com o restabelecimento das relações entre os dois países ibéricos, impulsionado em grande medida pela sua integração na UE, que pôs fim a um longo período histórico de ligações praticamente inexistentes, tanto Portugal como Espanha podem fazer um balanço positivo deste capítulo do seu relacionamento.

Para Espanha, as relações com Portugal proporcionam-lhe: o contacto com o Atlântico, fronteira estratégica do continente Europeu, que reforça a sua posição no seio da UE; o atenuar dos seus saldos desfavoráveis em relação aos restantes estados-membros; a canalização de uma parcela considerável do seu investimento directo; e uma parceria estratégica para penetração em mercados extra-europeus (Azevedo e Faustino, 2001).

Portugal encara como vantajoso o seu quadro de relacionamento com Espanha porque, enquanto mercado de dimensão económica superior, constitui-se como espaço vantajoso de aposta e por se tratar da única ligação terrestre com o resto da UE (Azevedo e Faustino, 2001).

Contudo, Portugal tem assumido uma posição de maior dependência face à Espanha do que o contrário, principalmente na esfera económica. Apresentando um saldo da balança comercial desfavorável, decorrente, entre outros factores, dos perfis de especialização de cada um dos países, em que os sectores de maior dependência da economia espanhola não são coincidentes com os pólos de especialização da economia portuguesa, mas alguns dos sectores de especialização da economia espanhola são coincidentes com os de dependência económica portuguesa (Caetano, 1998).

Ainda que com um diferencial de dimensão entre os dois países favorável a Espanha, os desafios, de ordem política, económica e social, que actualmente se apresentam a Portugal e Espanha são da mesma natureza (Azevedo e Faustino, 2001; Silva, 2001).

3. Principais temas tratados no âmbito das Cimeiras Luso-Espanholas

Neste ponto pretende-se proceder a uma análise dos temas mais relevantes que tem constituído a agenda das Cimeiras Luso-Espanholas, e que se encontram sistematizados no quadro seguinte.

Tabela 1. Cimeiras Luso-Espanholas: Quadro Síntese

DATA	LOCAL	ASSUNTOS TRATADOS
1983 (11 e 12 Novembro)	Lisboa (Portugal)	Assinatura da Declaração de Lisboa: - Princípios subjacentes às relações entre dos dois países - Institucionalização das Cimeiras Luso-Espanholas - Relações comerciais - Pescas - Transportes e acessibilidades - Indústria - Energia - Agricultura
1985 (25 de Maio)	Cáceres (Espanha)	- Questões comunitárias: adesão à CEE - Cooperação transfronteiriça - Agricultura
1986 (25 Novembro)	Guimarães (Portugal)	- Questões comunitárias: fundos comunitários - Relações comerciais - Cooperação económica - Energia - Combate à toxicodependência - Agricultura - Transportes e acessibilidades
1987 (11 e 12 Novembro)	Madrid (Espanha)	- Questões comunitários: orçamento comunitário; União Europeia Ocidental - Relações comerciais - Cooperação económica - Transportes e acessibilidades
1988 (2 e 3 Novembro)	Lisboa (Portugal)	- Questões comunitárias: Conselho Europeu de Rodes; presidência espanhola; Mercado Único Europeu; política externa - Relações comerciais - Cooperação económica - Cooperação transfronteiriça - Transportes e acessibilidades - Energia
1990 (2 e 3 Fevereiro)	Sevilha (Espanha)	- Questões comunitárias: alargamento da UE a Leste; livre circulação de pessoas; política externa - Cooperação transfronteiriça - Transportes e acessibilidades - Política marítima - Energia - Assuntos culturais
1990 (5 Dezembro)	Quinta do Lago (Portugal)	- Questões comunitárias: domínio segurança; Sistema Monetário Europeu - Cooperação transfronteiriça - Cooperação económica - Energia
1991 (14 Dezembro)	Trujillo (Espanha)	- Questões comunitárias: presidência portuguesa; resultados de Maastricht; política externa - Transportes e acessibilidades - Segurança e criminalidade

DATA	LOCAL	ASSUNTOS TRATADOS
1992 (4 e 5 Dezembro)	Madeira (Portugal)	- Questões comunitárias: Conselho Europeu de Edimburgo - Segurança e criminalidade - Justiça - Educação - Desporto
1993 (17 e 18 Dezembro)	Palma de Maiorca (Espanha)	- Questões comunitárias: reforma das instituições comunitárias; política externa - Recursos hídricos - Segurança e criminalidade - Transportes e acessibilidades
1994 (18 e 19 Novembro)	Porto (Portugal)	- Questões Comunitárias: Conselho Europeu de Essen; presidência espanhola; política externa - Recursos hídricos - Energia - Cooperação transfronteiriça
1996 (17 e 18 Janeiro)	Madrid (Espanha)	- Questões comunitárias: processos de convergência; União Económica e Monetária - Recursos hídricos - Comissão conjunta para resolução de questões comuns
1996 (29 e 30 Outubro)	Ponta Delgada (Portugal)	- Questões comunitárias: União Económica e Monetária - Recursos hídricos - Segurança e criminalidade - Transportes e acessibilidades
1997 (18 e 19 Novembro)	Madrid (Espanha)	- Questões comunitárias: Cimeira sobre o Emprego, no Luxemburgo; alargamento da UE a Leste; Agenda 2000 - Transportes e acessibilidades - Segurança e criminalidade - Justiça - Recursos hídricos
1998 (29 e 30 Novembro)	Albufeira (Portugal)	- Questões comunitárias: alargamento da UE a Leste; Agenda 2000 - Recursos hídricos - Pescas - Política Social - Transportes e acessibilidades - Segurança e criminalidade
2000 (25 e 26 Janeiro)	Salamanca (Espana)	- Questões comunitárias: Conselho Extraordinário de Lisboa; acordo de livre comércio UE-México; as relações da Europa com Mercosul; Conferência da Organização Mundial do Comércio, em Seattle; pacote fiscal - Transportes e acessibilidades - Segurança e criminalidade
2001 (29 e 30 Janeiro)	Sintra (Portugal)	- Questões comunitárias: balanço do Conselho Europeu de Nice - Segurança e criminalidade - Transportes e acessibilidades - Energia
2002 (2 e 3 Outubro)	Valência (Espanha)	- Questões comunitárias: aspectos relacionados com alargamento da UE a Leste - Defesa: NATO - Transportes e acessibilidades - Energia - Cooperação transfronteiriça - Saúde - Pesca - Cooperação económica

DATA	LOCAL	ASSUNTOS TRATADOS
2003 (7 e 8 Novembro)	Figueira da Foz (Portugal)	- Questões comunitárias: Conferência Intergovernamental - Transportes e acessibilidades - Energia - Cooperação económica - Cooperação transfronteiriça - Recursos hídricos
2004 (1 Outubro)	Santiago de Compostela (Espanha)	- Questões comunitárias: quadro financeiro da UE; enquadramento constitucional da UE; política externa - Transportes e acessibilidades - Energia - Cooperação transfronteiriça - Sector portuário
2005 (18 e 19 Novembro)	Évora (Portugal)	- Questões comunitárias: quadro financeiro da UE - Ciência - Emprego - Transportes e acessibilidades - Energia

A primeira Cimeira Luso-Espanhola realizou-se ainda antes da adesão de Portugal e Espanha à UE, em 1983, e reuniu o presidente do governo espanhol, Felipe González, e o primeiro-ministro português, Mário Soares, culminando com a assinatura da Declaração de Lisboa.

Neste documento, foram estabelecidos os princípios que passaram a enquadrar as relações entre dos dois países - solidariedade, cooperação, concertação e informação e consulta - e reforçado o Tratado de Amizade e Cooperação entre Portugal e Espanha, de 1977[2]. Através de um protocolo adicional, foram ainda institucionalizados encontros bilaterais, anuais, entre

os membros dos governos dos dois países.

Outros temas foram ainda abordados no âmbito desta cimeira, e as conversações estabelecidas permitiram a celebração de alguns compromissos, de entre os quais se destacam: o estabelecimento de um período intercalar, que permitisse um reajustamento do Anexo P do Acordo entre a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA) e Espanha[3], com o intuito de reduzir o desequilíbrio das relações comerciais entre Portugal e Espanha; a negociação de um plano de pescas com benefícios para os dois países; a criação de uma comissão técnica, com o objectivo de se definir uma estratégia conjunta de desenvolvimento das

[2] Assinado a 22 de Novembro de 1977, em Madrid, por Mário Soares e Adolfo Suarez. Substitui o Pacto Ibérico, assinado por Oliveira Salazar e Francisco Franco, em 1939.

[3] 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.

redes de acessibilidades; a cooperação ao nível da indústria, da energia e da agricultura, entre outros.

O encontro bilateral, que teve lugar em 1985, teve como principal temática a dominar a agenda a adesão de Portugal e Espanha à, então designada CEE, tendo sido defendida, pelos dois representantes de governo, a construção política da Europa.

No plano bilateral destacaram-se como temáticas mais relevantes desta cimeira, a cooperação transfronteiriça e a agricultura, tendo sido assumido o compromisso de financiamento das áreas fronteiriças, com vista ao seu desenvolvimento, dentro da primeira temática, e assinados acordos na área da agricultura, associados à investigação e coordenação na resolução de problemas agrícolas.

A Cimeira Luso-Espanhola, que decorreu em 1986 e reuniu Cavaco Silva e Felipe González, a primeira após a adesão dos dois países à CEE, ficou marcada pela ausência de resultados concretos, nomeadamente a assinatura de acordos sectoriais.

Do conjunto de temáticas tratadas na cimeira, resultou um conjunto de intenções, como: a vontade expressa pelos dois governos em atenuar os desequilíbrios das trocas comerciais; a possibilidade de abertura de filiais de instituições bancárias em ambos os países; a candidatura conjunta a fundos comunitários em projectos de interesse mutuo; a intenção de uma eventual ligação à rede europeia de gás natural; convergência de posições, com o compromisso de assinatura de acordos nos domínios da agricultura e combate à toxicodependência, fazendo referência apenas às mais relevantes.

A coordenação de posições face a questões comunitárias assumiu-se como temática central das conversações estabelecidas na Cimeira Luso-Espanhola, de 1987, nomeadamente no que respeita ao orçamento comunitário e, em particular, aos fundos estruturais, problemáticas que iriam ser discutidas posteriormente, ao nível dos vários estados-membros, na Cimeira de Copenhaga, com o objectivo de reforçar a coesão económica e social no seio da Comunidade. Assim como se procurou um entendimento face à integração de Portugal e Espanha no esquema europeu de defesa proposto pela União Europeia Ocidental (UEO).

Ao nível bilateral, estabeleceram-se também alguns compromissos, designadamente: no plano das relações comerciais, a recuperação do défice da balança comercial, mediante a total liberalização das exportações portuguesas com destino a Espanha, num espaço de tempo mais curto do que o estabelecido no acordo bilateral firmado aquando da adesão dos dois países ao Mercado Comum; no plano da cooperação económica, Espanha abdicou do princípio de reciprocidade na abertura de sucursais de bancos dos dois países, ficando acordada, a curto prazo, a abertura de sociedades de investimento em Portugal; e no plano dos transportes, foi dada prioridade a eixos ferroviários que possibilitaram a ligação entre os dois países (Lisboa-Porto-Vilar Formoso-Irum) e destes ao resto da Europa (Lisboa-Madrid-Barcelona-Sul de França).

As questões que mereceram maior atenção por parte dos dois governantes, na reunião bilateral de 1988, deram origem a compromissos relevantes, ao nível bilateral, nomeadamente: a entrada em vigor da liberalização do mercado de têxteis entre Portugal e Espanha; a abertura de dependências bancárias, uma portuguesa em Madrid (Banco de Fomento Nacional) e outra espanhola em Lisboa (Banco Exterior de Espanha); a criação de uma comissão conjunta destinada a apresentar projectos, susceptíveis de financiamento comunitário, que promovessem o desenvolvimento fronteiriço; o compromisso de concertação sobre as ligações ferroviárias entre os dois países e com o resto da Europa, bem como sobre a construção de novas pontes sobre os rios fronteiriços; a diminuição do preço das remessas de energia eléctrica que Portugal importa de Espanha.

No quadro das questões comunitárias, foram ainda abordadas as perspectivas a serem defendidas por Portugal e Espanha no Conselho Europeu de Rodes durante a presidência espanhola da comunidade, e na realização do Mercado Único em 1992, bem como a intenção de cooperação em projectos de paz e desenvolvimento da América Latina e África Austral.

Em 1990, as questões de âmbito comunitário, como os desafios colocados a Portugal e Espanha face ao alargamento da UE a Leste e a instituição da livre circulação de pessoas (prevista para 1992), constituíram-se como temas dominantes na Cimeira Luso-Espanhola. As conversações nestes domínios possibilitaram a convergência de opiniões relativamente a um processo de alargamento que não comprometa o reforço da coesão económica e social, no

seio da comunidade, e da solidariedade face aos Estados menos desenvolvidos; bem com o ensaio, à escala ibérica, da liberdade de circulação de pessoas, com a abertura de uma das suas fronteiras.

No plano da política externa, foram reiteradas as intenções de estreitar relações, através da cooperação, com África Austral e a América Latina.

As questões de esfera bilateral focaram temáticas diversificadas.

No quadro das relações transfronteiriças, ficou acordada a apresentação conjunta de projectos, ao nível europeu, com o objectivo de se atenuarem os desequilíbrios regionais decorrentes do desigual crescimento económico.

O reforço das ligações ferroviárias, designadamente as de Beja a Sevilha e a da Via do Infante até Espanha, através de ponte sobre o Guadiana, constituiu-se como intenção ao nível dos transportes e acessibilidades.

Foi também acordado, no que respeita à política marítima, a necessidade de desenvolver, de forma cooperada, a vigilância, a detecção e combate à poluição marítima.

No plano da energia, foi feita uma revisão no acordo celebrado, entre a EDP e a Redesa, que regula as condições de importação de electricidade para Portugal, e acordado o pedido de financiamento da CEE destinado à construção da ligação de Portugal ao gasoduto europeu.

Ainda foram estabelecidos compromissos quanto à recuperação do património histórico-cultural comum aos dois países, situado em áreas raianas.

O sétimo encontro Luso-Espanhol, realizado também no ano de 1990, ficou marcado por uma concertação de posições face a algumas questões comunitárias, que foram debatidas posteriormente no Conselho Europeu de Roma. Ao nível da união política, foi defendido um reforço da afirmação da Comunidade, no domínio da segurança externa. No plano da união económica e monetária, foi confirmada a intenção de ambos os países integrarem o Sistema Monetário Europeu (SME).

A assinatura de um protocolo sobre um programa operacional de desenvolvimento das regiões transfronteiriças, financiado pela CEE, constituiu-se como um dos resultados mais relevantes desta cimeira. Este protocolo teve como objectivo a cooperação transfronteiriça na resolução do problema dos

desequilíbrios regionais e estabeleceu como prioritária a construção ou recuperação de infra-estruturas rodoviárias de ligação entre as regiões fronteiriças.

A manifestação de interesse mútuo na instalação de instituições financeiras, em cada um dos países, também figurou na agenda das conversações, no plano da cooperação económica.

No domínio da energia, foi ainda debatida a possibilidade de construção de um gasoduto entre a Península Ibérica e o Norte de África, para abastecimento comunitário.

Na Cimeira Luso-Espanhola de 1991, as conversações entre os dois países ibéricos relacionaram-se essencialmente com questões de contexto comunitário, em que se analisaram os resultados alcançados em Maastricht e se equacionaram os reflexos dos mesmos nos dois países, e se concertaram estratégias a assumir, entre outros domínios, no da política externa europeia, nomeadamente em relação à África Austral, Magrebe e América Latina e no caso particular de Timor, durante a presidência portuguesa da UE.

No que concerne a assuntos bilaterais, os dois governantes deram um passo no sentido da convergência em relação à ligação ferroviária de alta velocidade entre os dois países, tendo sido marcada uma primeira reunião de carácter técnico.

Foi ainda acordada a cooperação bilateral, no que respeita à vigilância das fronteiras e ao movimento de pessoas, no período da Exposição Mundial de Sevilha e dos Jogos Olímpicos de Barcelona.

A definição de uma estratégia conjunta, para apresentar no Conselho Europeu de Edimburgo, em matérias de fundo de coesão, assumiu-se como um dos principais objectivos da Cimeira Luso-Espanhola de 1992. Esta estratégia passou por uma renegociação do Pacote Delors II[4], no sentido de um financiamento mais alargado aos países do Sul e contribuindo para o desenvolvimento harmonioso da Europa.

[4] Quadro de financiamento comunitário para o período 1993-1999.

Outros compromissos foram também estabelecidos, ao nível bilateral, como: a assinatura de acordos de vigilância e controlo fronteiriço e de movimentação de pessoas, para que fique assegurada a segurança no âmbito da livre circulação de pessoas, conjugação de esforços no combate à criminalidade e à droga; no campo da justiça, coordenação de políticas na formação de magistrados e em matérias de investigação; no plano da educação, reforço do ensino das línguas e organização de um seminário luso-espanhol para o estudo dos sistemas educativos dos dois países e da possibilidade de reconhecimento dos diplomas e equivalências; e, ao nível do desporto, o intercâmbio de técnicos para a preparação das duas selecções para os Jogos Olímpicos de Atlanta.

Em 1993, as questões de natureza comunitária debatidas na Cimeira Luso-Espanhola relacionaram-se, por um lado, com a reforma das instituições comunitárias, sobre a qual se verificaram algumas divergências entre Portugal e Espanha, nomeadamente no que respeita ao voto por maioria qualificada. Por outro lado, foram também concertadas intenções de influenciar a direcção das políticas externas europeias para o Magrebe, em particular para a Argélia, onde a instabilidade vivida poderia por em causa os interesses políticos e económicos dos dois países ibéricos, tendo em conta o projecto do gasoduto do Magrebe.

A criação de um grupo de trabalho sobre os recursos hídricos, que permitiria a convergência de interesses no que respeita à implementação do Plano Hidrológico Espanhol[5] e o estabelecimento de acordos sobre temas como os controlos móveis nas zonas fronteiriças e a via rodoviária de ligação Porto-Bragança-Quintanilha-Zamora-Tordesilhas-Europa, constituíram-se como as principais conclusões bilaterais alcançadas nesta cimeira.

A Cimeira Luso-Espanhola, realizada em 1994, teve como principais temas, subjacentes ao debate, tanto assuntos europeus como questões bilaterais.

As conversações entre os dois países foram, em parte, ocupadas com a preparação do Conselho Europeu de Essen, e com a concertação de posições para a presidência espanhola da UE.

[5] 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/OCiclodaAgua.pdf]

No plano da política externa, os dois governantes partilharam os respectivos pontos de vista em relação às suas estratégias de relacionamento exterior com o Mediterrâneo, África e América Latina, no sentido de acordarem a gestão dos acervos comunitários, o governo espanhol condenou o regime indonésio, pela repressão a Timor-Leste e apoiou Portugal na salvaguarda dos direitos humanos do povo timorense.

No que se refere à problemática dos recursos hídricos, foi reafirmado o compromisso, já firmado na cimeira anterior, de se estabelecer um quadro comum de entendimento no que respeita aos princípios reguladores da gestão dos recursos hídricos dos dois países e, em particular, à concretização do Plano Hidrológico Espanhol, mediante a criação de grupos de trabalho.

Foram ainda firmados acordos, em matéria de energia e cooperação transfronteiriça, relacionados com: a assinatura de acordo para a construção do gasoduto ibérico, cujo objectivo se relacionava com a consolidação das redes de gás dos dois países, através da adesão de Portugal ao gasoduto Magrebe-Europa; e o estalecimento de acordo de cooperação transfronteiriça sustentado por financiamento do Interreg II.

A décima segunda Cimeira Luso-Espanhola, que decorreu no ano de 1996, reuniu o presidente do governo espanhol Felipe González e o recém-eleito primeiro-ministro português António Guterres. Os temas em agenda diziam respeito tanto ao foro comunitário, como ao plano bilateral.

As principais questões comunitárias debatidas prenderam-se com os processos de convergência dos dois países ibéricos, bem como com a partilha de objectivos em matéria de integração na União Económica e Monetária (UEM).

A problemática da gestão dos recursos hídricos comuns, assunto reincidente das cimeiras anteriores, foi também incluída na ordem de trabalhos, com o objectivo de se alcançarem alguns consensos. Contudo não foram firmados acordos concretos, com excepção da barragem do Alqueva, em que foi concertada a constituição de uma comissão para o estudo do impacte ambiental desta obra em toda a bacia do Guadiana.

Uma proposta relevante, aprovada pelas duas partes, nesta cimeira relacionou-se com a criação de uma comissão conjunta destinada a tratar, ao nível bilateral,

de desacordos ou incompatibilidades em questões comuns, evitando assim a exposição destes à União Europeia.

Ainda no ano de 1996, a realização da décima terceira Cimeira Luso-Espanhola foi presidida pelo recém-eleito governante espanhol, José Maria Aznar e pelo primeiro-ministro António Guterres, e a ordem de trabalhos focou a continuidade do debate de alguns temas da cimeira anterior.

Assim, no âmbito do contexto europeu, voltaram a ser reiteradas as posições de Portugal e Espanha em integrar o núcleo fundador da moeda única, em 1999, e foram acordados, em matéria de cooperação, encontros, entre dois ministros das finanças, prévios à realização dos Conselhos de Ministros das Finanças da União Europeia (Ecofin).

Já em matérias bilaterais, a questão dos recursos hídricos voltou a concentrar atenções, tendo sido discutida a viabilidade da orçamentação de verbas, realizada por Espanha, para empreendimentos relacionados com o seu Plano Hidrológico, assim como foram também apresentadas as bases da proposta portuguesa para o convénio sobre os rios luso-espanhóis.

Foram ainda acordados compromissos noutras matérias, nomeadamente na luta contra a criminalidade e terrorismo e na ligação das redes de auto-estradas portuguesas e espanholas.

A Cimeira Luso-Espanhola, que decorreu no ano de 1997, teve como ordem de trabalhos a análise e discussão de vários assuntos bilaterais e da política a seguir pelos dois países face aos grandes temas comunitários, sendo esta última a temática dominante do encontro.

No âmbito comunitário, Portugal e Espanha concentraram o debate na tentativa de acertarem estratégias para a Cimeira sobre o Emprego, que se realizou posteriormente no Luxemburgo. Apesar de concordantes, as perspectivas dos dois países não foram coincidentes, uma vez que ambos concordaram com o esforço, ao nível comunitário, em contrariar as tendências de desemprego dos "quinze", contudo Espanha defendeu que os objectivos e ritmos desta política deveriam ser fixados por programas nacionais.

Foram também estabelecidas conversações relacionadas com o alargamento da UE a Leste e a Agenda 2000[6], mais concretamente no que respeita às perspectivas da reforma de financiamento, tendo sido confirmada a convergência de interesses, entre os países ibéricos, relativamente às duas temáticas.

No plano dos assuntos bilaterais, foram tomadas decisões em vários domínios, designadamente: em matéria de transportes e acessibilidades, foi decido o avanço dos trabalhos para a concretização da ligação de alta velocidade (TGV) entre Vigo e Porto, o reforço da ligação da rede de auto-estradas e a construção de novas pontes em regiões fronteiriças; ao nível da segurança, foi acordada a criação de postos fronteiriços mistos e registaram-se avanços nas conversações para o estabelecimento de um convénio sobre o combate ao tráfico de drogas no alto mar e a luta contra a emigração ilegal e novos tipos de delinquência; em assuntos relacionados com a justiça, acordou-se a cooperação entre tribunais fronteiriços; e, dentro da temática dos recursos hídricos, assumiu-se o compromisso de intensificar as reuniões técnicas, com o objectivo de acelerar o processo conducente à celebração de uma nova convenção sobre os rios luso-espanhóis.

No ano de 1998, a Cimeira Luso-Espanhola teve como temas alvo de debate, no que diz respeito a assuntos comunitários, o alargamento a Leste e a Agenda 2000, questões recorrentes da cimeira anterior, e em relação às quais voltaram a demonstrar entendimento. Na sequência da discussão da Agenda 2000, Portugal e Espanha acordaram posições no sentido de se oporem à intenção de redução do Fundo de Coesão, que seria posteriormente discutido no Conselho Europeu de Viena.

No contexto bilateral, também foi dada continuidade à análise de algumas problemáticas, nomeadamente a dos recursos hídricos, que tinha vindo a ser tratada ao longo de várias cimeiras, tendo esta ficado marcada pela assinatura do Convénio sobre a Cooperação para a Protecção e o Aproveitamento Sustentável das Águas das Bacias Hidrográficas Luso-Espanholas[7], cujo conteúdo faz menção à definição de caudais mínimos para Espanha e para Portugal, à

[6] Quadro financeiro da UE para 2000-2006

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

qualidade da água e à possibilidade de um controlo mais rígido dos escoamentos afluentes.

Foram ainda alcançados compromissos noutras áreas, como: um acordo para a criação de uma comissão de pescas e para a constituição de um grupo de negociação para o controlo das infracções na pesca marítima; assinatura de uma declaração de intenções sobre a cooperação e assistência técnica em matéria laboral e assuntos sociais; o estabelecimento de uma convenção-quadro relativa à melhoria das acessibilidades; e um acordo em matéria de perseguição transfronteiriça.

Na décima sexta Cimeira Luso-Espanhola, realizada em 2000, os assuntos europeus dominaram a agenda, e, enquadradas pela presidência portuguesa, foram acertadas estratégias em vários temas, como: o emprego e a coesão social, temas centrais do Conselho Extraordinário de Lisboa, realizado posteriormente; o acordo de comércio livre com o México; o estreitar de relações com o Mercosul; as consequências da Conferência da Organização Mundial de Comércio, realizada em Seattle; e o pacote fiscal e a sua discussão na seguinte reunião do Ecofin.

As principais conclusões de cariz bilateral, alcançadas nesta cimeira, enquadraram-se nas temáticas dos transportes e acessibilidades e da segurança e criminalidade e dizem respeito a um compromisso de candidatura conjunta a financiamento comunitário para o projecto do comboio de alta velocidade, a constituição de uma comissão técnica para determinar o traçado da linha ferroviária, tendo em conta a necessidade de conjugação com os projectos espanhóis já em curso e a criação de um observatório permanente para análise dos fluxos de trânsito rodoviário, no âmbito da primeira temática; e a cooperação no controlo de fronteiras marítimas e a criação de postos fronteiriços mistos, enquadrada na segunda.

A Cimeira Luso-Espanhola, realizada em 2001, ficou marcada pelo reconhecimento da importância das consultas bilaterais e da necessidade de intensificação das mesmas, para uma coordenação de estratégias, tanto para problemáticas bilaterais como para assuntos de âmbito comunitário.

Na esfera das questões europeias, os dois governantes procederam a um balanço sobre as posições assumidas no Conselho Europeu de Nice, em que foram patentes algumas divergências associadas ao votos e cotas de decisão na UE, e acordaram em fazer anteceder cada Conselho Europeu de consultas políticas bilaterais.

No plano dos assuntos bilaterais, foi instituída uma nova reunião de membros dos dois governos, intercaladas com as Cimeiras Luso-Espanholas, para reavaliação e redefinição das políticas de interesse comum.

Outros compromissos foram ainda assumidos nas várias vertentes de relacionamento bilateral, como a segurança e criminalidade, em que ficaram estabelecidos um protocolo para trocas informativas contra a fraude e anti contrabando e a criação de um grupo de trabalho para promover a celeridade e simplificação dos processos de reconhecimento de decisões judiciais e de extradição, o estabelecimento de um mandato de detenção europeu e o avanço das harmonizações das sanções em matéria de terrorismo.

No domínio dos transportes e acessibilidades, foi ratificada a constituição do Agrupamento Europeu de Interesse Económico para o arranque dos trabalhos relacionados com o transporte ferroviário de alta velocidade entre Lisboa e Madrid e firmado um acordo sobre a criação do Observatório de Transfronteiriço Portugal-Espanha (OTEP)[8].

O debate em torno da liberalização do mercado ibérico de energia e as reestruturações empresariais do sector, que teve lugar ainda no âmbito desta cimeira, centrou-se na assinatura de um acordo que estabeleceu a constituição do Mercado Ibérico da Energia Eléctrica (MIBEL) e na discussão da intenção portuguesa de lançamento de uma oferta pública de aquisição (OPA), por parte da EDP, sobre a Hidrocantábrico recusada por Espanha, alegadamente justificada por um impedimento legal que limita os direitos de voto das empresas públicas estrangeiras que adquiram participações em sectores estratégicos.

[8] Cujo objectivo consiste numa análise sistemática e concertada dos fluxos de passageiros e mercadorias entre Portugal e Espanha, no sentido de se efectuar um levantamento das necessidades de infra-estruturas de transporte.

[http.//www.gep-mopth.pt]

A Cimeira Luso-Espanhola, de 2002, reuniu, do lado português, José Manuel Durão Barroso e, do lado espanhol, José Maria Aznar, para o debate de problemáticas que, em particular nesta cimeira, foram de cariz bilateral.

As principais questões de âmbito comunitário tratadas relacionaram-se com a intenção de consertar posições prévias, ao nível bilateral, sobre a reforma institucional em curso associada ao alargamento da UE e a negociação do próximo quadro financeiro europeu[9].

Em matéria de defesa, os dois governantes procederam a uma avaliação comum do trabalho desenvolvido no âmbito do processo de reformulação da estrutura militar da Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO).

A ligação por comboio de alta velocidade entre Porto-Lisboa-Madrid, e em particular o seu traçado, assumiu-se como um dos principais assuntos da agenda desta cimeira, contudo as conclusões ficaram limitadas pelo impasse das negociações no que respeita ao traçado da ligação Lisboa-Madrid, em que Portugal defendeu a opção Cáceres e Espanha a de Badajoz, ficando apenas acordado o traçado que liga Lisboa-Porto-Vigo, bem como a adjudicação de um contrato de consultoria e assistência técnica de um estudo de viabilidade técnica, económica e ambiental sobre esta ligação.

A construção do MIBEL, acordada na cimeira anterior, foi também um dos assuntos dominantes desta cimeira. A sua concretização foi calendarizada, tendo sido estabelecido o início do funcionamento em 2003, com a articulação da exploração técnica de ambos os sistemas eléctricos e posterior aproximação dos seus quadros de funcionamento, que marca o seu pleno funcionamento, previsto para 2006.

Foram ainda estabelecidos acordos respeitantes a outras temáticas, como: a cooperação transfronteiriça, com a ratificação de uma convenção que estabelece a apresentação de projectos fronteiriços conjuntos em domínios variados, com o objectivo de aproveitamento dos fundos estruturais que a UE disponibiliza no âmbito do Interreg III; a saúde, com a assinatura de um acordo relativo ao financiamento da assistência médica de urgência; e a pesca, com a aprovação de

[9] Quadro Comunitário de Apoio 2007- 2013.

um convénio para aplicação de multas às embarcações que pesquem ilegalmente em águas portuguesas e espanholas.

No plano da cooperação económica entre os dois países, as duas delegações reafirmaram o interesse em incentivar a cooperação empresarial, através de alianças e parcerias entre empresas.

A décima nona Cimeira Luso-Espanhola, realizada em 2003, à semelhança da anterior, apresentou como principais temas de debate, aspectos de natureza bilateral, ainda que os assuntos europeus também não tenham deixado de estar incluídos na ordem de trabalho.

A preparação da posterior Conferência Intergovernamental, com a análise e concertação das posições dos dois países, constituiu-se como o tema de maior relevo desta cimeira, no que se refere a questões comunitárias.

No plano bilateral, o projecto ferroviário de alta velocidade de ligação de Portugal e Espanha registou evoluções no que respeita à decisão dos traçados e ao estabelecimento das datas de entrada em funcionamento das várias linhas. Assim, ficaram acordadas quatro ligações e respectivas previsões de pleno funcionamento: Lisboa-Porto-Vigo, tendo sido fixada a entrada em funcionamento do troço Porto-Vigo em 2009 e do troço Lisboa-Porto em 2013; Lisboa-Évora-Badajoz-Cáceres-Madrid, em 2010; Aveiro-Viseu-Salamanca, em 2015; e Faro-Huelva, em 2018.

A entrada em vigor do MIBEL, intenção recorrente das duas cimeiras anteriores, ficou marcada para Abril de 2004, mas com pleno funcionamento apenas em 2006, antecipando a entrada em vigor do mercado único europeu nesta área.

Nos domínios da cooperação económica, cooperação transfronteiriça e recursos hídricos, foram também debatidas e acordadas algumas intenções comuns, como: a constituição de um Fórum Governamental Luso-Espanhol, realizado trimestralmente, que teria como objectivo o acompanhamento e dinamização das conclusões de vertente de cooperação empresarial, decorrentes das cimeiras; o estabelecimento de cooperação bilateral no combate aos incêndios, em áreas fronteiriças; e a avaliação da implementação dos protocolos estabelecidos, ao nível dos recursos hídricos.

A Cimeira Luso-Espanhola, realizada em 2004, foi presidida por Pedro Santana Lopes e José Luiz Zapatero, recém eleitos representantes dos governos de Portugal e Espanha, respectivamente.

Na agenda de trabalhos, a análise do enquadramento de Portugal e Espanha na UE, inserida num novo contexto de construção europeia, constituiu-se como tema dominante dos assuntos comunitários tratados nesta cimeira. Este debate permitiu aos dois governantes o estabelecimento de estratégias comuns no que se refere à revisão do Plano de Estabilidade e Crescimento (PEC), à obtenção de fundos de coesão para o período do próximo Quadro Comunitário de Apoio - 2007-2013 - e ao referendo sobre o projecto de Constituição Europeia.

Ainda na vertente das questões europeias, foram debatidos assuntos de política externa, como Iraque, América Latina, Médio Oriente, Mediterrâneo, Turquia, entre outros.

Ao nível bilateral, subjacente ás principais conclusões da cimeira, esteve patente a continuidade de algumas matérias recorrentes de cimeiras anteriores, como: em matéria de transportes e acessibilidades, o reafirmar da calendarização estabelecida para a entrada em funcionamento do transporte ferroviário de alta velocidade; no plano da energia, a ratificação da nova data de entrada em funcionamento do MIBEL - 30 de Junho de 2005.

Foram ainda estabelecidos alguns acordos de relevo noutras matérias, nomeadamente na cooperação transfronteiriça, com a criação da Comissão da Convenção de Cooperação Transfronteiriça, constituída pelos representantes das Comunidades Autónomas de Espanha, que partilham a fronteira com Portugal, membros das Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional (CCDR), com fronteira comum a Espanha, e Associação Nacional de Municípios. A constituição deste grupo de trabalho teve como objectivo a elaboração de um plano de acção com as prioridades para o investimento público durante o próximo período de financiamento comunitário.

No sector portuário, encarado como sector estratégico para o desenvolvimento económico e comercial de Portugal e Espanha, foi assinado uma declaração pioneira em matéria de cooperação institucional, cujo objectivo visava o potenciar das infra-estruturas portuárias de interesse comum, como Sines e Valência, entre outros.

A Cimeira Luso-Espanhola, que teve lugar em 2005, contou com a presença do novo primeiro-ministro português José Sócrates e do homólogo espanhol José Luis Zapatero. Esta constitui-se como a vigésima primeira desde que, em 1983, foram instituídos estes encontros bilaterais entre chefes de governos e suas equipas ministeriais e a última até ao momento actual.

No plano das questões comunitárias foram concertadas estratégias para, junto da presidência britânica da UE, se tentar alcançar um acordo em matéria do quadro financeiro para 2007/2013.

No plano das questões bilaterais, o assunto que mereceu maior destaque, no âmbito desta cimeira, foi o domínio da ciência, com a assinatura de vários protocolos, dos quais se salienta o que deu origem à criação de um Instituto Internacional de Investigação e Desenvolvimento, que irá ter sede em Portugal (distrito de Braga) e cuja presidência será assumida por um espanhol, mas que será alvo de rotatividade.

Em matéria de transportes e acessibilidades, foi assumido o compromisso de adiamento da concretização da ligação entre Lisboa e Madrid, por alta velocidade, para 2013. As restantes ligações ficaram sem prazo definido.

O recorrente tema da energia, mais concretamente do MIBEL, foram reafirmadas as intenções na sua implementação, com a decisão de abertura de um escritório para negociação de energia eléctrica.

No âmbito desta cimeira, foram ainda firmados acordos noutros domínios, nomeadamente no do emprego, com a criação de uma bolsa ibérica de emprego e de um programa de estágios entre os dois países.

4. Conclusão

O exercício de análise dos temas mais relevantes, tratados no âmbito das vinte e uma cimeiras já realizadas, sustenta o objectivo subjacente à organização das mesmas, ou seja a 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.

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.

Na esfera bilateral, o debate envolveu uma grande amplitude de temas, desde os desequilíbrios da balança comercial desfavoráveis a Portugal, a cooperação económica, a cooperação transfronteiriça, os transportes e acessibilidades, a gestão de recursos hídricos comuns, a energia, a segurança e criminalidade, a justiça, referindo apenas os mais recorrentes.

A análise evolutiva efectuada permite ainda concluir que as Cimeiras Luso-Espanholas, ainda que com algum cariz decisório, são essencialmente caracterizadas por um modelo de consultas bilaterais, mas que, ainda assim, tem permitido o estabelecimento de entendimentos entre Portugal e Espanha, no sentido de convergência de posições e de concertação de estratégias para a afirmação dos seus interesses, ao nível interno de cada um dos países e no seio da UE.

Assim, assume-se como primordial o reconhecimento de que os percursos de Portugal e Espanha, ainda que "nem sempre coincidentes, são inseparáveis" (Soares, 1983), uma vez que ambos apresentam fragilidades e em conjunto o peso destes dois países é mais significativo e maior expressão assumem também as estratégias de desenvolvimento, por eles traçadas, no contexto de afirmação numa Europa alargada.

5. Bibliografia

Actas da XIX Cimeira Luso-Espanhola, Figueira da Foz, 7 e 8 de Novembro de 2003. Ministério Negócios Estrangeiros.

Actas da XVIII Cimeira Luso-Espanhola, Valência, 2 e 3 de Outubro de 2002. Ministério Negócios Estrangeiros.

Actas da XX Cimeira Luso-Espanhola, Santiago de Compostela, 1 de Outubro de 2004. Ministério Negócios Estrangeiros.

Albino, C. "Acordo das águas quase certo", Diário de Notícias, 30 de Novembro de 1998.

Albino, C. "Durão e Aznar respondem às críticas de Sampaio", Diário de Notícias, 9 de Novembro de 2003.

Albino, C. "Para afastar fantasmas de Nice", Diário de Notícias, 31 de Janeiro de 2001.

Albino, C. "Partir pedra e pouco mais", Diário de Notícias, 29 de Novembro de 1998.

Albino, C. "Península de comunidades", Diário de Notícias, 18 de Novembro de 1994.

Albino, C. "Tímida cooperação judicial", Diário de Notícias, 30 de Janeiro de 2001.

Albino, C.; Matias L. "Primeiro TGV arranca do Porto até Vigo em 2009", Diário de Notícias, 8 de Novembro de 2003.

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, Nº 34, pp.39-42.

Ayllón, L. "Aznar y Guterres coincidencen la ampliación de la UE no debe afectarca los fundos de cohesión", ABC, 31 de Outubro de 1996

Ayllón, L. "España e Portugal refuerzan su unidad en defensa de los fondos de cohesión", ABC, 30 de Novembro de 1998.

Azevedo, F.; Faustino, A. (2001) "Casamento por conveniência", Economia Pura, Nº 34, pp. 16-19.

Baldaia, P. "Portugal e Espanha promovem ciência a "estrela" da cimeira", Diário de Notícias, 20 de Novembro de 2005

Barciela, F. "Emprego é a maior divergência Portugal/Espanha", Diário de Notícias, 19 de Novembro de 1997.

Barciela, F. "Lisboa e Madrid a marcar o passo", Diário de Notícias, 18 de Novembro de 1997.

Barciela, F. "Novidades bilaterais divergências europeias", Diário de Notícias, 20 de Novembro de 1997.

Bernardes, L. "Península a uma só voz", Diário de Notícias, 6 de Dezembro de 1992.

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, Nº 34, pp. 32-39.

Camacho, C. "Cavaco e González chegam à convergência mas não à identidade sobre orçamento da CEE", Diário de Notícias, 12 de Novembro de 1987.

Camacho, C. "Cavaco e González em Madrid discutem eventual adesão à UEO", Diário de Notícias, 11 de Novembro de 1987.

Carvalho, C. "Grandes dúvidas sobre os rios", Diário de Notícias, 19 de Novembro de 1994.

Carvalho, F. "TGV a duas velocidades", Expresso, 29 de Janeiro de 2000.

Carvalho, P. "Cavaco e Gonzáles concordam em Guimarães reduzir desequilíbrio nas trocas comerciais", Diário de Notícias, 26 de Outubro de 1986.

Cebrián, J. L. "Mario Siares cree que Portugal debe entrar en la CEE en el primer semestre de 1984, pero que no ocurrirá así con España", El Pais, 10 deNovembro de 1983.

Cembrero, I. "España equipara la relation institucional con Portugal ala que tiene con Francia", El pais, 4 de Fevereiro de 1990.

Cembrero, I. "Espanha y Portugal se alían para obter más dinero de la CE durante 1992", El Pais, 15 de Dezembro de 1991.

Cembrero, I. "González advierte a los sindicatos que la huelga general perjudicará a la creación de empleo", El Pais, 9 de Dezembro de 1993.

Cembrero, I. "González y Cavaco Silva arremeten contra Major a menos de una semana de la cumbre de la CE", El Pais, 6 de dezembro de 1992.

Cembrero, I. "González y Cavaco Silva discuten las cuotas de bacalao en aguas noruegas", El Pais, 18 de Dezembro de 1993.

Cembrero, I. "Portugal da 'luz verde' a un acuerdo con España contra la inmigración ilegal", El Pais, 5 de Dezembro de 1992.

Cembrero, I.; Garcia J. "Gonzáles y Guterres proclamam su intención de resolver el problema hídrico", El País, 19 de Janeiro de 1996.

Cembrero, I.;GUARDIOLA N. "Felipe González y Aníbal Cavaco Silva, satisfechos del auge de la relatión entre España y Portugal", El pais, 3 de Fevereiro de 1990.

Crespo, V. "Finanças e vias de comunicação dominam cimeira", Diário de Notícias, 3 de Novembro de 1988.

Egurbide, P. "Aznar rechaza el trazado del AZE Lisboa-Madrid que propone Durão Barroso", El Pais, 3 de Outubro de 2002.

Egurbide, P. "España y Portugal tratarán de reativar hoy su proyectado mercado único de electricidad", El Pais, 2 de Outubro de 2002.

Egurbide, P. "Zapatero y Santana ratifican las "magníficas relaciones" entre Portugal y España", El pais, 2 de Outubro de 2004.

Faria, F. M. "Portugal e Espanha acertam luta contra a droga", Diário de Notícias, 26 de Janeiro de 2000.

Faria, F. M. "Portugal e Espanha confiantes", Diário de Notícias, 27 de Janeiro de 2000.

Garcia, J. "Guterres dice que Portugal ratificará pronto el tratado de extradición con España", El Pais, 20 de Novembro de 1997.

Garcia, J.; EGURBIDE P. "Aznar dice que la cooperación judicial con Portugal debe resolverse en la UE", El Pais, 31 de Janeiro de 2001.

González, M. "España asegura que su plan hidrológico no prejudicará a Portugal", El Pais, 19 de Novembro de 1994.

Guardiola, N. "Satisfacción lusa por su "estratégia de firmeza"", El Pais, 14 de Novembro de 1983.

Jáuregui, F. "España trata de atraer a portugal hacia sus tesis sobre la reforma dela CE y el presupuesto comunitario", El Pais, 12 de Novembro de 1987.

Jáuregui, F. "España y Portugal firman acuerdos para la solución de sus problemas fronterizos", El Pais, 4 de Novembro de 1988.

Jáuregui, F. "Gonzáles viaja a Lisboa con el objectivo de superer los recelos entre ambos países", El Pais, 1 de Novembro de 1988.

Jáuregui, F. "Portugal apoya a España contra el presupuesto de la CE", El Pais, 13 de Novembro de 1987.

Larraya, J. M.; GARCIA J. "Aznar asegura que España saldría del euro situviera un Gobierno formado por PSOE e IU", El Pais, 27 de Janeiro de 2000.

Larraya, J. M.; GARCIA J. "España y Portugal ultiman un acuerdo sobre la gestión de sus ríos comuns", El Pais, 30 de Novembro de 1998.

Llera, G. "Cimeira Ibérica: o que esperam os espanhóis", Expresso, 29 de Outubro de 1983.

Lopes, E. R. (2001) "Passos de convergência estratégica", Economia Pura, Nº 34, pp. 20-21.

Lopes, M. "Coordenação entre Lisboa de Madrid sem constituir <<bloco peninsular>>", Diário de Notícias, 23 de Outubro de 1986.

Lopes, M. "Líderes de quadro regiões espanholas assistem à cimeira", Diário de Notícias, 1 de Outubro de 2004.

Martinez, J. "Compromiso Hispano-portugués para reactivar las relationes bilaterales", El Pais, 26 de Outubro de 1986.

Martinez, J. "Espanã y Portugal quieren dar 'dimension europeia' a sus relaciones", El Pais, 25 de Outubro de 1986.

Mascarenhas, E. "Uma cimeira de <<apresentação>> para Santana e Zapatero", Diário de Notícias, 1 de Outubro de 2004.

Mascarenhas, E. "Uma cimeira de eficácia e de continuidade", Diário de Notícias, 2 de Outubro de 2004.

Matias, G.; OPPI W. "El 'anticipo' del mercado único con Portugual para el textil beneficiará a Espanha, según Pedro Solbes", El Pais, 5 de Novembro de 1988.

Matias, L. "Cimeira luso-espanhola arranca em alta velocidade", Diário de Notícias, 7 de Novembro de 2003.

Matias, L. "TGV pode criar 91 mil empregos em Portugal", Diário de Notícias, 9 de Novembro de 2003.

Mendes, P. C. A. "Cavaco Silva e Felipe González conferenciaram a sós em Guimarães", Diário de Notícias, 25 de Outubro de 1986.

Miguez, A. "Felipe González: Espanha y Portugal deben mirar a la CEE", ABC, 12 de Novembro de 1983.

Miguez, A. "La <<cumbre ibérica>> comienza sin soluciones a priori para los problemas", ABC, 11 de Novembro de 1983.

Miguez, A. "La CEE complica las relaciones entre España y Portugal", ABC, 13 de Novembro de 1983.

Moreiro, J. M. "González y Cavaco analizan en Trujillo la cumbre de Maastricht", ABC, 14 de Dezembro de 1991.

Moreiro, J. M. "La costrucción europeia centrará la reunión de González y Cavaco Silva", ABC, 5 de Dezembro 1990.

Moreiro, J. M. "Nuestra relation es hoy mucho más que de simpre vencindad", ABC, 4 de Dezembro de 1990.

Naves, L. "Desventuras nas margens da alegada bilateral", Diário de Notícias, 30 de Janeiro de 2001.

Naves, L. "Madrid trava acessos da EDP", Diário de Notícias, 31 de Janeiro de 2001.

Neto, H. (2001) " O nosso campo de batalha natural", Economia Pura, Nº 34, pp. 30-31.

Pinto, M.; EGURBIDE P. "Aznar afronta su última cumbre com un Portugal en crisis y lleno de proyectos", El Pais, 8 de Novembro de 2003.

Pinto, M.; EGURBIDE P. "Aznar y Barroso pedirán a la UE Financiación para el AVE hispano-luso", El Pais, 9 de Novembro de 2003.

Pires, I.; Teixeira, J. M. (2002) "A Integração do Mercado Ibérico: "Novos Ventos, que Casamento?"", Repensar Portugal na Europa. Perspectivas de um país periférico. Seminário Internacional, Lisboa.

Queirós, J. "Cimeira ibérica: a normalização da desconfiança", Expresso, 1 de Novembro de 1986.

Rocha, M. J. "Lisboa e Madrid acertam rios", Diário de Notícias, 18 de Dezembro de 1993.

Rocha, M. J. "Virar a Europa para Sul", Diário de Notícias, 19 de Dezembro de 1993.

Roldán, J. "El protocolo brilló más que los resultados concretos en la primeira jornada de la 'cumpre hispano-portuguesa", El país, 12 de Novembro de 1983.

Roldán, J. "La 'cumbre' hispano-portuguesa de Lisboa concluye sin resultados importantes de caractér político o económico", El Pais, 13 de Novembro de 1983.

Roldán, J. "La 'cumbre' hispano-portuguesa que hoy se inicia en Lisboa pretende relanzar las relationes entre los dos países", El Pais, 11 de Novembro de 1983.

Simas, N. "À procura do eixo-ibérico", Diário de Notícias, 29 de Outubro de 1996.

Simas, N. "De mãos dadas para o euro", Diário de Notícias, 31 de Outubro 1996.

Simas, N. "Rios em primeiro plano na cimeira ibérica", Diários de Notícias, 30 de Outubro de 1996.

Sousa, F. F. (2001) "Por um compromisso inteligente", Economia Pura, Nº 34, pp. 28-29.

Sousa, T. "Um Portugal-Espanha amigável", Expresso, 14 de Novembro de 1987.

Vale, M. L. "A mesma família negócios à parte", Diário de Notícias, 2 de Outubro de 2002.

Vale, M. L. "Linha <<entupida>> para Madrid", Diário de Notícias, 3 de Outubro de 2002.

Vale, M. L. "Lisboa recusa acordo judicial", Diário de Notícias, 29 de Janeiro de 2001.

Veiga, N. "Espanhóis compreendem e aceitam atrasos no TGV", Diário de Notícias, 19 de Novembro de 2005

Ventura, M. "Mais um empurrão a Alqueva", Diário de Notícias, 19 de Janeiro de 1996.

Viegas, E. "Cimeira de Carmona lança alerta aos Doze", Diário de Notícias, 3 de Fevereiro de 1990.

Viegas, E. "Fronteira aberta prepara horizonte comum", Diário de Notícias, 6 de Dezembro de 1990.

Viegas, E. "Leste e CEE dominam Cimeira de Carmona", Diário de Notícias, 2 de Fevereiro de 1990.

Viegas, E. "Maastricht domina cimeira de Trujillo", Diário de Notícias, 15 de Dezembro de 1991.

Viegas, E. "Relações Bilaterais e CEE dominam cimeira do Algarve", Diário de Notícias, 5 de Dezembro de 1990.

Viegas, E. "Três pontes internacionais beneficiam de protocolo", Diário de Notícias, 6 de Dezembro de 1990.

"Baixa velocidade", Expresso, 5 de Outubro de 2002. (S/Autor).

"Cavaco Silva amanhã em Madrid para cimeira política e pacífica", Diário de Notícias, 10 de Novembro de 1987. (S/Autor).

"Consultas Luso-Espanholas ficam institucionalizadas", Diário de Notícias, 12 de Novembro de 1983. (S/Autor).

"Cooperação fronteiriça prepara mercado único", Diário de Notícias, 4 de Novembro de 1988. (S/Autor).

"Costa garante que não há processos de extradição", Diário de Notícias, 30 de Janeiro de 2001. (S/Autor).

"Declaração de Lisboa faz apelo à paz aos presidentes das duas superpotências", Diário de Notícias, 13 de Novembro de 1983. (S/Autor).

"Devemos criar na Península uma zona de trocas livres", Diário de Notícias, 12 de Novembro de 1983. (S/Autor).

"Espanã no puede olvidar que Portugal tiene razones históricas para sentir desconfianza, pero yo creo que esto es algo pasado",El Pais, 10 de Novembro de 1983. (S/Autor).

"Estratégia Concertada", Expresso, 5 de Dezembro de 1992. (S/Autor).

"La 'Cumbre' de Lisboa", El pais, 13 de Novembro de 1983. (S/Autor).

"Lisboa e Madrid não têm conflitos latentes", Diário de Notícias, 2 de Fevereiro 1990. (S/Autor).

"Lisboa quer atrasar negociações com Madrid", Expresso, 20 de Janeiro 1996. (S/Autor).

"Lisboa-Madrid, etecétera", El Pais, 2 de Outubro de 2004. (S/Autor)

"Portugal e Espanha festejam Tordesilhas", Expresso, 3 de Fevereiro de 1990. (S/Autor).

"Presidência da CEE influencia "cimeira"", Expresso, Sábado 5 de Novembro de 1988. (S/Autor).

"Queremos estabelecer novo relacionamento", Diário de Notícias, 12 de Novembro de 1983. (S/Autor).

CONVERGÊNCIA ECONÓMICA E COESÃO SOCIAL E TERRITORIAL DA PENÍNSULA IBÉRICA NA UNIÃO EUROPEIA

Eduarda Marques da Costa[1], Madalena Pires da Fonseca[2]

1. Introdução

Propusemo-nos fazer neste artigo um conjunto de reflexões em torno dos processos de convergência e coesão que se têm desenvolvido em Espanha e Portugal, desde a adesão à União Europeia e, em particular, nos últimos anos.

Ao fim de quase 20 anos de aplicação da Política Regional Europeia nos dois países, é legítimo levantar todas as questões e alargar a discussão, em torno dos resultados, exercício particularmente oportuno num momento em que se preparam novas formas de intervenção para o futuro.

O artigo divide-se em três partes:

A primeira parte é essencialmente de enquadramento. Começaremos por fazer um enquadramento teórico, que designámos por Ponto de Partida, no qual procurámos reunir, da forma mais ampla possível, os diferentes contributos que têm vindo a ser lançados no âmbito da avaliação da Política Regional Europeia, aí se incluindo entre diversos estudos, o chamado "Relatório Sapir" (Sapir:2003), os documentos relativos à Estratégia de Lisboa (CE:2000) e o Terceiro Relatório de Coesão da Comissão Europeia (EC:2004ª). A partir desse quadro de referência, identificámos os nossos objectivos e os argumentos, que procuraremos sustentar com os primeiros ensaios empíricos. Completando este enquadramento inicial, apresentaremos uma caracterização dos processos de convergência/divergência e coesão das regiões da Península Ibérica.

A segunda parte do artigo inclui uma avaliação sobre o contributo da política de coesão em geral e das orientações da Estratégia de Lisboa em particular, para o

[1] Profª Auxiliar no Departamento de Geografia da Universidade de Lisboa (eduardamcosta@netcabo.pt).
Membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.
[2] Profª Auxiliar no Departamento de Geografia da Universidade do Porto (madalena@letras.up.pt).
Membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.

processo de convergência, no sentido de ir ao encontro dos principais argumentos apresentados inicialmente.

Finalmente, a terceira parte procura ser mais prospectiva, lançando algumas pistas sobre as implicações das orientações da UE para o próximo período de programação, a partir das conclusões conseguidas no ponto anterior.

As conclusões são naturalmente limitadas não só porque o projecto se encontra na fase de arranque mas, sobretudo porque existem ainda grandes interrogações sobre a configuração da nova Política Regional da União Europeia decorrentes sobretudo de algumas fragilidades identificadas nos estudos de avaliação realizados.

Quer Espanha quer Portugal, registaram desde a adesão à União Europeia um grande crescimento económico e uma convergência do PIB per capita com a média europeia. Operaram-se significativas reestruturações nas bases económicas, as infraestruturas melhoraram, mudanças que foram acompanhadas por um aumento do investimento público. Contudo, as assimetrias regionais permaneceram, apesar da mudança de posições relativas, ou seja, aumentou o *gap* entre as regiões e, em muitos casos, no interior delas, a situação agudizou-se.

Em relação ao futuro, e qualquer que seja o figurino da nova Política Regional europeia, a persistência dos desequilíbrios regionais constitui um factor que o modelo de crescimento e de desenvolvimento regional tem de ter em conta. Por outro lado, no balanço sobre a real incidência dos Fundos Estruturais nos processos de convergência/divergência regional no passado, ganha também cada vez mais visibilidade a importância do capital humano. De uma política de infraestruturas, deveremos passar para uma política de serviços, com o reforço do capital humano, em relação ao capital físico, privilegiado no passado.

A expressão de Aurélio Garcia Gonzalez, *"de uma economia de lamento, precisamos de passar para uma economia de empreendimento!"*[3], traduz esse sentimento.

[3] Desabafo de Aureliano Garcia Gonzalez, representante do Governo da Galiza para o Planeamento e Fundos Comunitários em International Conference on the Role of Government in Regional Economic Development, Baiona, Galicia, Spain, September 2005. REDE: Research on Economics, Energy and the Environment. University of Vigo.

No 3º Relatório da Coesão são apontados 4 grandes desafios a ter em linha de conta na definição dos objectivos da futura política da UE: reforçar a coesão, enfrentar a globalização e a reestruturação económica e mudança tecnológica, reforçar a "qualidade" da produção e do desenvolvimento e estabelecer novas formas de parceria para uma governância mais eficiente. A preparação do novo período de programação coloca-se de maneira diferente a Portugal e a Espanha, em grande medida por causa do modelo de desenvolvimento económico assumido e apoiado no passado. Para além das diferenças na dimensão dos países, populações, base económica, etc., foram seguidas estratégias de aplicação da política regional europeia também diferentes, nomeadamente na distribuição dos Fundos Estruturais por domínios ou, mais recentemente, na maneira como se procuram atingir as metas da Estratégia de Lisboa.

2. Enquadramento

2.1 Ponto de Partida

A partir do momento em que se iniciaram a maior parte das avaliações intercalares dos programas comunitários do actual período de programação - 2000 a 2006 – e começaram também os trabalhos de preparação do próximo período de intervenção, momento que coincidiu com o processo de alargamento a Leste, instalou-se de forma generalizada, um clima de crítica à Política Regional da União Europeia.

Duas realidades conduziram a este facto: por um lado o crescimento económico da União não atingiu os níveis desejados (e necessários) e a degradação da economia europeia colocou fortes estrangulamentos à Política Regional, por natureza, distributiva e de equilíbrio e equidade. Por outro lado, ainda que se esperasse antecipadamente um acentuar nos desequilíbrios regionais, com o alargamento, a persistência dos mesmos entre as regiões da Europa dos 15, levaram a que cada vez mais a Política Regional da União fosse posta em causa.

"Os Fundos Estruturais têm de se explicar!" exigia Ron Martin em Angers, em 2004 (Martin,Tyler: 2004), perante a evidência de uma convergência regional

muito lenta e disparidades persistentes no PIB per capita na Europa dos 15, ao nível subnacional. Com efeito, a partir do início dos anos 90, verificou-se um abrandamento no processo de convergência e o desempenho das regiões mais pobres, mesmo que significativo ao nível da criação e reestruturação do emprego, não foi suficiente para atingir os níveis de desenvolvimento das regiões mais ricas, tendo-se acentuado o *gap* entre elas.

Quase 20 anos depois da reforma dos Fundos Estruturais e no quadro da nova Política Regional desenvolvida a partir daí, é pois legítimo perguntarmo-nos porque persistem de forma tão profunda, os desequilíbrios entre as regiões ricas e as regiões pobres da União, ainda que se tenha verificado uma convergência ao nível dos Estados. Tomando especificamente o caso das Regiões Objectivo 1, é possível encontrar evidência empírica para afirmar que na maior parte dos casos, as regiões assistidas não têm tido capacidade para crescer para além dos patamares da assistência (Rodriguez-Pose:2004.p.99), que não se registou convergência desde a aplicação da reforma dos Fundos Estruturais, ainda que seja possível identificar a emergência de "clubes de convergência", associados a uma polarização crescente do território europeu e que foi precisamente a partir da implementação do Mercado Único em 1993 que o processo de divergência se acentuou (idem.p.102).

André Sapir (2003), partindo dos três pilares da coesão europeia – crescimento, estabilidade e coesão - foi categórico ao afirmar, que a UE tem de dar prioridade ao crescimento económico, no futuro, reconhecendo que no passado, o sucesso da construção europeia foi essencialmente institucional, podendo mesmo falar-se de um fracasso ao nível económico. A UE tem de crescer e não pode dar prioridade à coesão e estabilidade, segundo Sapir, se quer tornar-se competitiva face aos Estados Unidos e converter-se na economia mais dinâmica do Mundo, conforme ficou estabelecido na Agenda de Lisboa.

Ainda que o tom generalizado das críticas à Política Regional europeia tenha fundamento, é importante também questionarmo-nos sobre quais teriam sido os custos de não a levar a cabo. Nesse sentido, também a maior parte dos estudos de avaliação têm tido alguma prudência e é hoje pelo menos consensual que, se os Fundos Estruturais não contribuíram para a convergência, terão, pelo menos, evitado (ou travado) uma maior divergência.

A persistência das disparidades regionais tem sido associada a um conjunto de factores específicos, o primeiro dos quais se prende com as diferenças na produtividade. Para além da produtividade, é possível decompor o Produto Interno Bruto noutros elementos directamente relacionados com a estrutura da mão-de-obra: emprego, desemprego de jovens e população potencialmente activa (Fothergill:2005). Como "drivers" da produtividade por seu turno, foram identificados, no caso do Reino Unido, os seguintes: as qualificações e competências da mão-de-obra, o investimento, a inovação, as empresas e a concorrência (H.M. Threasury: 2001,2003a,2003b,2004).

Na aplicação dos Fundos Comunitários tem sido dada particular atenção, quando não exclusiva, ao investimento público e têm-se antecipado grandes expectativas quanto aos seus impactes. Ora, é verdade que o investimento público provoca um crescimento na produtividade do capital privado. Tem-se constatado isso ao nível dos Estados, e ao nível das regiões, embora aqui menos intensamente, nomeadamente em Espanha (Mas e outros:1996).

Não existe porém um modelo que permita optimizar o nível ideal de capital público. No passado, os governos concentraram a sua atenção nos investimentos em capital físico, quer na construção de infraestruturas e equipamentos públicos, quer no apoio a empresas privadas ou na criação de parques empresariais e outras facilidades ao capital privado. Segundo Robriguez-Pose e Fratesi demonstraram para as regiões Objectivo 1 de Grécia, Itália, Portugal e Espanha (2004) o único domínio onde foi possível identificar uma influência positiva a médio prazo, dos Fundos Estruturais, foi na educação e desenvolvimento do capital humano.

O investimento em infraestruturas ou outro tipo de projectos com predomínio de capital físico, pode não ter os resultados que se desejam por várias razões. Em áreas periféricas, vulneráveis, com uma base económica frágil e sem uma estrutura empresarial dinâmica, não é suficiente aumentar a acessibilidade. As autoestradas, caminhos de ferro, redes de telecomunicações, etc. "*correm em duas direcções"* (Rodriguez-Pose; Fratesi:2004) e podem apenas levar a uma maior abertura dessas regiões periféricas, à concorrência de empresas mais fortes e tecnologicamente mais avançadas das regiões centrais. Uma das explicações para um maior crescimento e convergência com os níveis médios europeus por parte das regiões de Madrid e Lisboa, reside aí. É precisamente a

polarização do crescimento que põe em evidência essas fragilidades das políticas de infraestruturas.

Matilde Mas e outros (2003) desenvolveram um profundo estudo para Espanha, na Fundación BBVA, com séries longas, desde os anos 60, até à actualidade, muito desagregadas ao nível espacial, procurando avaliar de que forma o investimento público provoca um crescimento na produtividade do capital privado, tendo chegado à conclusão de que os resultados dependem de facto do nível de desenvolvimento das regiões. O produto marginal do capital privado é inferior ao do público o que significa que está "sub-fornecido" em relação às disponibilidades do capital privado, em termos gerais. Isso mantém-se para as regiões mais ricas e inverte-se para as regiões mais pobres, onde automaticamente está "sobre-fornecido" em relação ao capital privado.

Ao nível local fazem sentir-se hoje em dia outras dificuldades não menos graves, nomeadamente em Portugal. As dificuldades financeiras de muitos municípios não permitem assegurar a manutenção das infraestruturas já construídas no passado recente com apoios comunitários, tudo indicando que algumas delas venham a ser abandonadas.

Em síntese, poderíamos dizer que não houve uma política de mobilidade, houve apenas uma política de acessibilidade física que induziu processos de concentração opostos à convergência que se desejava. Mesmo a nível da União Europeia em geral, a mobilidade da população foi-se reduzindo de tal forma que cada vez se torna mais visível o carácter "excessivo" e sobredimensionado da política de infraestruturas.

Não podemos deixar de referir, finalmente, que um dos domínios onde é possível identificar efeitos imediatos do investimento público, no crescimento económico, nas regiões Objectivo 1, é nos apoios na agricultura e reestruturação rural, ainda que por vezes eles não tenham apresentado a sustentabilidade que se esperava e desejava.

Os novos instrumentos da política de coesão para o próximo período de programação 2007/2013, prevêem uma gestão partilhada entre a União, os Estados Membros e as Regiões (EC: 2005, Fothergill:2005). Qualquer que seja o figurino para desenvolver esta gestão partilhada, será sempre um processo que

permitirá às Regiões onde não existe uma devolução de competências políticas efectivas (regionalização), conseguirem algum poder e liberdade de intervenção.

2.2 Principais questões (argumentos)

Do que antes se expôs e tendo em conta para além da evidência empírica, as muitas incertezas que ainda persistem, no que diz respeito à avaliação da Política Regional no passado e à aplicação dos Fundos Estruturais e seus resultados ao nível da convergência e da atenuação dos desequilíbrios regionais, avançamos com algumas hipóteses.

O processo de integração europeia pode estar a favorecer a concentração da actividade económica nas áreas centrais da Europa, ao potenciar economias de aglomeração no centro e ao criar condições para o aparecimento de pólos de concentração por exemplo de actividades de grande valor acrescentado, num conjunto restrito de regiões. Paralelamente as regiões periféricas, cada vez se periferizam mais, sendo atractivas para actividades de menor valor acrescentado, muitas vezes, actividades "em trânsito" em processos de deslocalização crónica.

Nesse contexto, e olhando especificamente para a Península Ibérica, podemos afirmar que:

- As disparidades regionais tendem a persistir e os objectivos de convergência têm de ser definidos num processo de compromisso, explorando as virtualidades da concentração do investimento nalguns programas e regiões.
- A eficiência da Política Regional pressupõe uma transformação da política de infraestruturas do passado, para uma política de serviços, no futuro!
- O investimento público no futuro deverá ter em conta não só o capital físico mas também o capital humano (educação, formação profissional, empreendorismo, …)

"I argue for a co-equal emphasis on occupational analysis and targeting, bringing "stereo vision" to regional economic development" (Markusen:2005)

- É necessário definir estratégias mais inovadoras e adaptadas às regiões.
- Os governos têm um papel a desempenhar e é preciso encontrar novas formas de governança partilhada, com ou sem devolução de poderes institucionalizados.

2.3 O Processo de Convergência/Divergência nas Regiões da Península Ibérica

Ao nível dos Estados, quer Espanha quer Portugal registaram, desde a sua adesão à União Europeia e ao longo do que foi a aplicação dos Fundos Estruturais, um grande "*upgrade*" de desenvolvimento - as infraestruturas melhoraram, modernizaram-se os respectivos tecidos produtivos – embora as grandes assimetrias regionais tenham persistido.

Ainda que haja hoje de forma generalizada a convicção, nas populações e nos próprios governantes, de algum desperdício, as maiores críticas vão no entanto para as grandes opções e para a política de investimentos maciços em infraestruturas: *"a política do betão".* A verdade é que as carências ao nível das infraestruturas básicas ainda subsistem e é necessário continuar a colmatar lacunas no futuro, o que deverá ser feito é de forma mais planeada e integrada.

Ao longo de todo o período, desde a adesão, é possível identificar, ciclos e variações significativas. Nos primeiros anos, registou-se uma convergência muito significativa e ritmos de crescimento económico acima da média europeia, quer em Espanha, quer em Portugal. Até ao final dos anos 80, houve efectivamente crescimento e convergência. Paradoxalmente foi a partir da reforma dos Fundos, de 1989, que a situação se alterou. Coincidindo praticamente com a introdução do Mercado Único, em 1993, o primeiro período de programação, após a Reforma dos Fundos, não veio conduzir à convergência que se esperava. Mas, as avaliações ex-post de 1994 também não identificaram os grandes estrangulamentos que se colocavam à efectiva convergência. Com efeito, as

carências ao nível das infraestruturas básicas, quer públicas, quer de apoio à actividade privada, eram tão graves e generalizadas por todo o território que, mais do que vista como "*errada*" a Política Regional, desses tempos, foi encarada como "*insuficiente*", ainda que o apoio comunitário atingisse níveis elevadíssimos nalgumas regiões mais carenciadas.

Para os dois países ibéricos, globalmente a evolução entre a data de adesão às Comunidades e a actualidade, foi a seguinte, avaliada através do PIB (por Paridade do Poder de Compra – PPC – índice EU=100):

Tabela 1. PIB (PPC índice EU=100)

	1988	1998	2004
EU 15	100	100	
EU 25			100
Espanha	74,00	81.10	98,1
Portugal	58.90	75.30	72,5

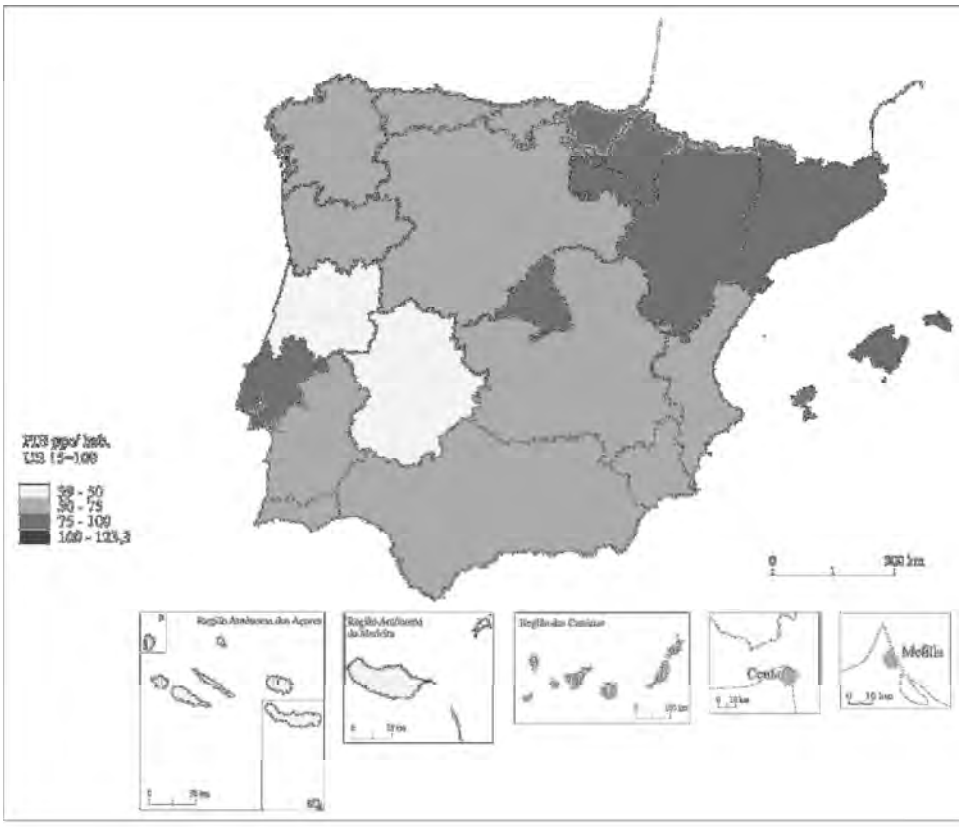
Fonte: CE Segundo Relatório sobre Coesão e INE

O desempenho global foi, desta forma, melhor por parte de Espanha do que de Portugal. Ao nível das regiões Nut II há grandes contrastes a considerar (Quadro 2 e Fig. 1 a 4). Em 1988, nenhuma das regiões atingia a média da União Europeia. Os valores mais elevados registavam-se nas Baleares (95.5) e em Navarra e Madrid em torno dos 91. Lisboa e Vale do Tejo era a região portuguesa com o valor mais elevado (76.3). Os valores mais baixos registavam-se, por seu turno na Madeira (39.9) e nos Açores (40.8). A Extremadura era a região de Espanha com o valor mais baixo do país (49.8).

Dez anos depois, em 1998, 3 regiões tinham atingido o valor médio europeu, todas elas em Espanha: Catalunha (100.4), Madrid (110.2) e Navarra (106.2). Baleares e Pais Vasco estavam praticamente nos 100 com respectivamente 99.5 e 99.1. Lisboa e Vale do Tejo, com 94.9 tinha o melhor valor em Portugal. Como valores mais baixos mantinha-se a Extremadura (50.2) e os Açores (52). Apesar das melhorias generalizadas em todas as regiões, as assimetrias regionais tinham-se agudizado. De um desvio padrão de 13.63 em Espanha e 12.94 em Portugal, no ano de 1988, a situação evoluiu para respectivamente 17.57 em Espanha e 13.96 em Portugal, em 1998.

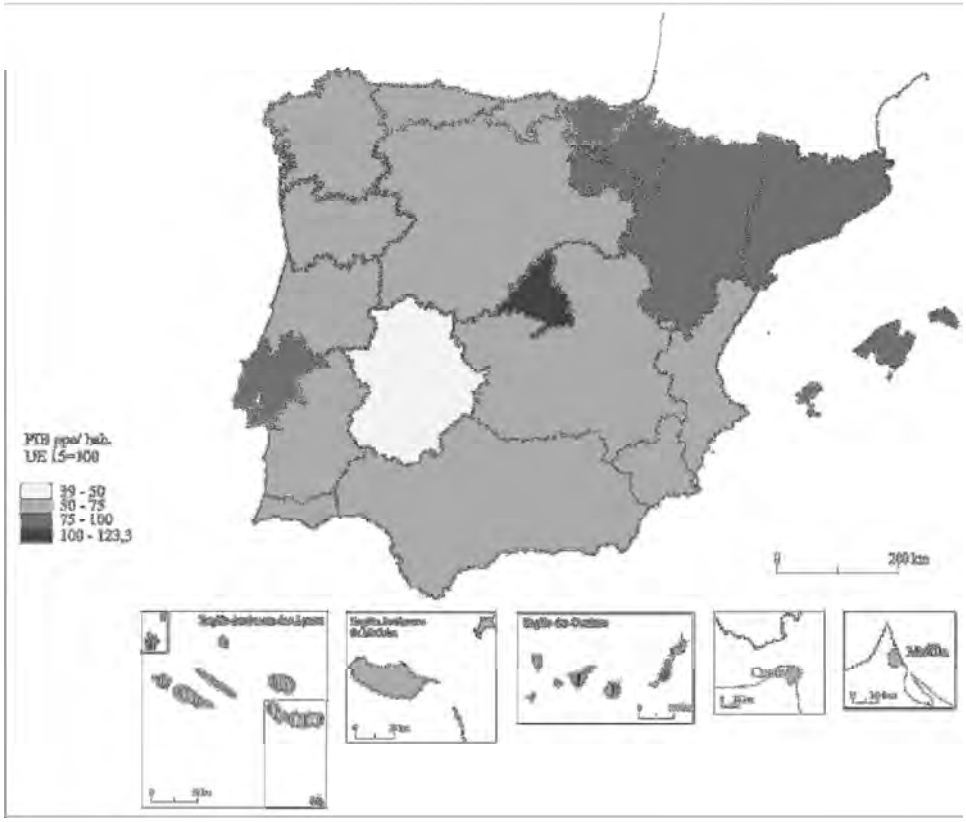
No ano de 2002, considerando agora a base da EU 25=100, 7 regiões apresentavam valores superiores à média europeia, em relação ao mesmo indicador: Madrid (124.7), Navarra (117.1), Baleares (116.0), País Vasco (115.2), Cataluña (110.9), La Rioja (105.8), em Espanha e Lisboa (112) em Portugal. Mais uma vez se acentuaram porém as assimetrias regionais, registando-se um desvio padrão para as regiões espanholas, de 18.43 e de 18.94 para as regiões de Portugal.

Figura 1. PIB com paridade de poder de compra (UE15) em 1988 em Portugal e Espanha



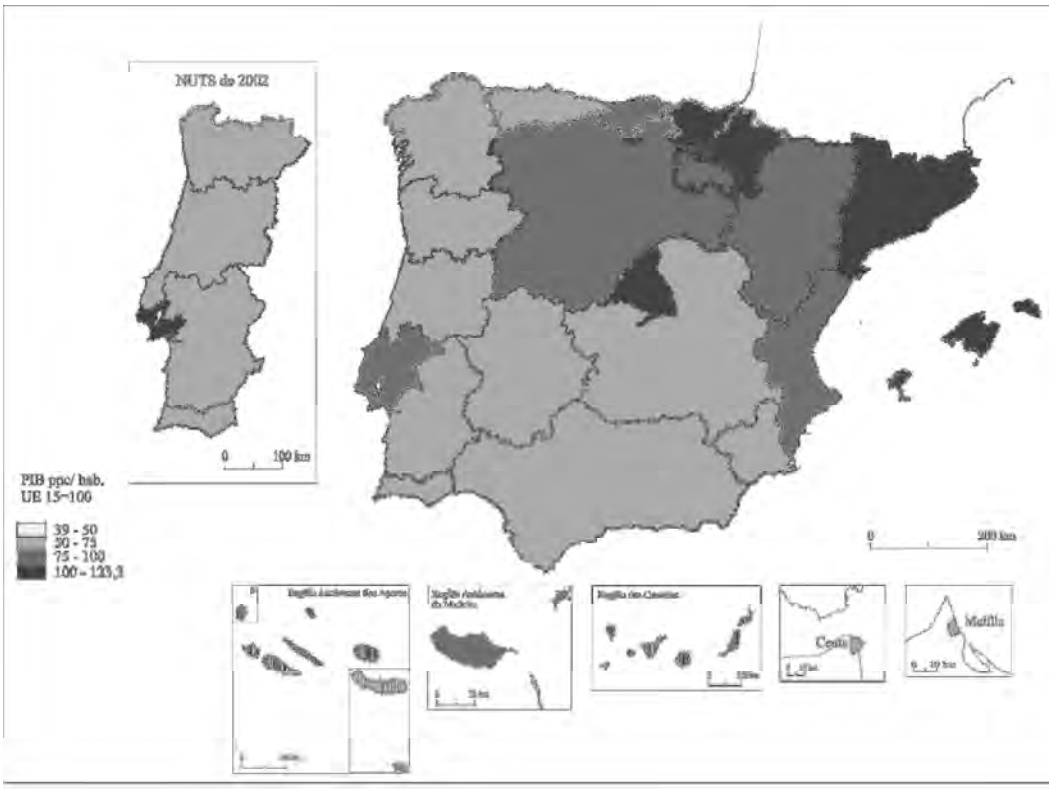
Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Figura 2. PIB com paridade de poder de compra (UE15) em 1998 em Portugal e Espanha



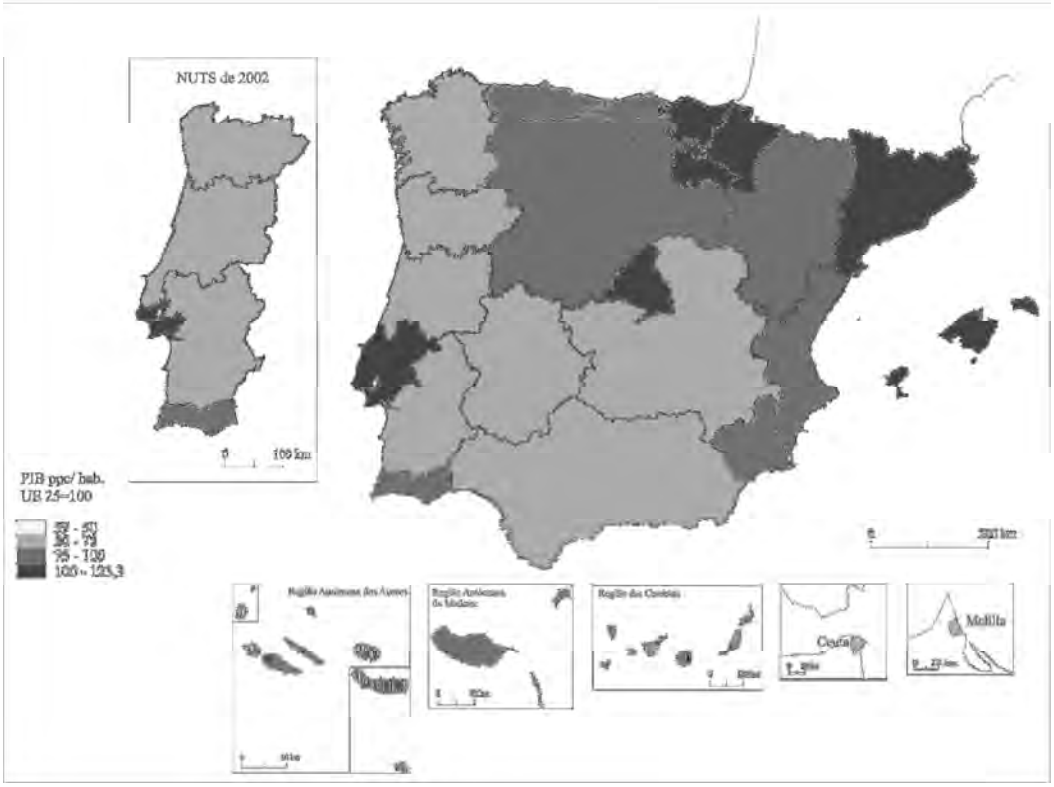
Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Figura 3. PIB com paridade de poder de compra (UE15) em 2001 em Portugal e Espanha



Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Figura 4. PIB com paridade de poder de compra (UE25) em 2001 em Portugal e Espanha



Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Portugal manteve em 2003 um desvio padrão de 18.70, tendo-se registado algumas alterações entre a posição relativa das regiões. O Norte tem agora o valor mais baixo, com 59% da média da UE 25.

Tabela 2. PIB *per capita* (Paridade do Poder de Compra - PPC)

	Índice UE15=100			Índice UE 25= 100				
	1988	1998	2001	2000	2001	2002	2000 a 2002	2003
ANDALUCÍA	55,9	57,9	63,1	68,1	69,2	71,1	69,3	
ARAGÓN	83,1	88,1	90,5	97,4	99,3	101,7	99,0	
ASTURIAS (PRINCIPADO DE)	71,9	72,4	72,4	78,4	79,4	80,7	79,3	
BALEARS (ILLES)	95,5	99,5	105,4	115,9	115,7	117,1	116,0	
CANARIAS	74,9	77,1	79,1	87,2	86,8	89,0	87,8	
CANTABRIA	73,8	76,3	82,7	87,7	90,7	91,9	89,7	
CASTILLA Y LEÓN	68,1	74,2	78	84,4	85,6	87,8	85,8	
CASTILLA-LA MANCHA	61,1	67	67,1	73,9	73,7	76,0	74,7	
CATALUÑA	89,2	100,4	100,7	110,2	110,5	112,3	110,9	
COMUNIDAD VALENCIANA	73,8	77,2	81,1	87,8	89,0	90,7	89,0	

	Índice UE15=100			Índice UE 25= 100				
	1988	1998	2001	2000	2001	2002	2000 a 2002	2003
EXTREMADURA	49,8	50,2	53,5	59,3	58,7	61,6	59,9	
GALICIA	57,9	64,2	66,5	72,8	73,0	74,7	73,4	
MADRID (COMUNIDAD DE)	91,0	110,2	112,4	122,9	123,3	126,7	124,7	
MURCIA (REGIÓN DE)	67,9	67,2	71,2	78,2	78,2	81,1	79,4	
NAVARRA (C. FORAL DE)	91,4	106,2	106,2	115,6	116,5	119,6	117,1	
PAÍS VASCO	88,7	99,1	105,1	113,9	115,4	117,1	115,2	
RIOJA (LA)	83,7	93,2	69,9	105,4	106,3	106,7	105,8	
CEUTA Y MELILLA	65,5	67	66	78,2	74,7	81,8	79,7	
CEUTA				78,3	79,1	81,6	79,6	
MELILLA				78,0	79,1	82,0	79,7	
ESPAÑA	74,6	80,41	84,2	*91,7*	*92,4*	*94,6*	*92,9*	
Desvio padrão	13,63	17,57	17,62	18,35	18,65	18,43	18,38	
AÇORES	40,8	52	55,8	60	61,2	63		62
ALENTEJO	*57,9*	*66,8*	*56,9*	*65*	*62,5*	*66*		*66*
ALENTEJO			60,7		59,8			
ALGARVE	61,4	76,1	72,4	78	79,4	81		79
CENTRO	*46,3*	*65*	*56,9*	*63*	*62,5*	*63*		*61*
CENTRO			57,9		63,5			
LISBOA			105,1	113	115,4	112		109
LISBOA E VALE DO TEJO	*76,3*	*94,9*	*94,7*		*103,9*			
MADEIRA	39,9	57,5	78,4	87	86	89		90
NORTE	51,4	66	56,9	63	62,5	61		59
PORTUGAL	55,87	72,80	70,9	77	77,60	77,00		75
Desvio padrão	12,94	13,96	16,54	19,18	18,84	18,94		18,70

Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

O processo de convergência ao nível dos países e de aproximação com a média europeia, no que diz respeito ao PIB per capita, assumiu, desta forma, um carácter territorialmente desigual. Registou-se uma concentração do crescimento. As regiões "mais ricas" foram as que tiveram um melhor desempenho e cresceram de forma mais dinâmica.

Este processo vem reforçar as conclusões de outras análises empíricas que de uma forma geral têm demonstrado que o stock de capital público provoca aumentos da produtividade de forma mais intensa nas regiões mais ricas, sobretudo porque os investimentos públicos em capital físico, infraestruturas

diversas e equipamentos, têm uma maior capacidade de induzir aumentos no stock de capital privado. Resumindo, ainda que se tenha registado uma melhoria generalizada dos dois países e uma convergência com as médias europeias, as assimetrias regionais internas mostram que o crescimento económico se processou de forma territorialmente concentrada.

3. Contributo da Política de Coesão e das Orientações da Estratégia de Lisboa para o Processo de Convergência

3.1 Convergência e Política de Coesão – Fundos estruturais

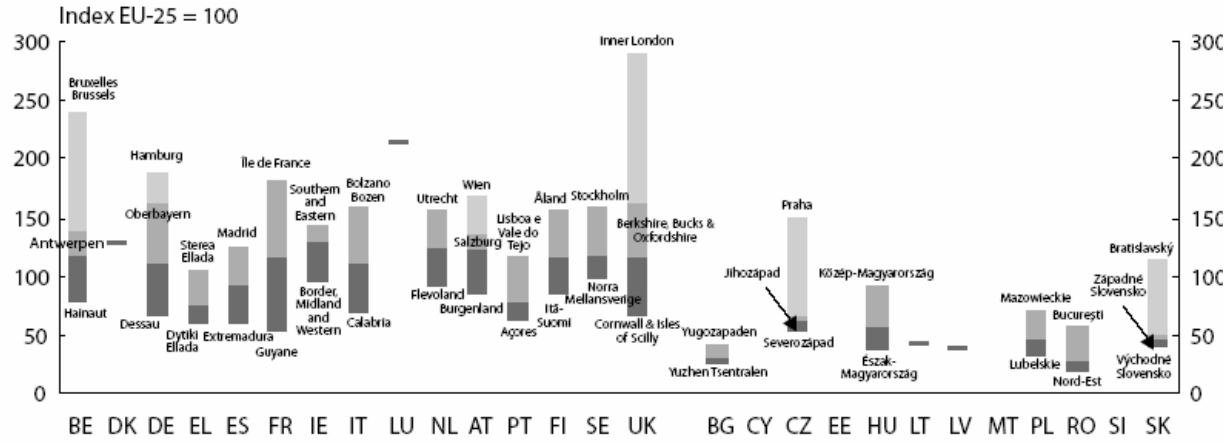
Falar de convergência das regiões europeias, tem implícito falar de política de coesão e, consequentemente, de Fundos Estruturais. Assim, uma das questões mais relevantes para a compreensão dos processos de *catching-up* regional corresponde exactamente à avaliação da importância dos Fundos Estruturais para o processo de convergência europeia. Estudos desenvolvidos pela União Europeia e apresentados nos vários relatórios da Coesão, demonstram a importância dos Fundos Estruturais, desde 1994 até à actualidade, para o desenvolvimento de uma política de coesão. Vários autores, contudo, têm contestado esta perspectiva, afirmando e demonstrando que os Fundos Estruturais tiveram um contributo menor para as dinâmicas de crescimento económico e de convergência das várias economias regionais europeias. Efectivamente, a leitura pode sempre ser feita de duas formas que têm implícitas duas escalas de análise:

- avaliar o processo de convergência dos vários países para a média europeia;
- avaliar o processo de divergência das várias regiões de cada país, decorrente do facto de haver regiões que crescem a ritmos superiores a outras.

Este facto explica a dupla interpretação convergência-divergência, sendo de realçar que paralelamente a um processo de convergência de cada país para a

média europeia, verifica-se a existência de elevadas disparidades dentro de cada um dos países, traduzindo um processo de divergência entre as regiões. Considerando os valores do PIB per capita em ppc para os 25 países da UE em 2002, verificamos que, quer Portugal, quer a Espanha, apresentam relativamente a outros países, um menor grau de disparidades intra-regionais, evidenciando a importância dos investimentos, enquadrados pelos Fundos Estruturais, realizados nestes países nas últimas décadas.

Figura 5. PIB per capita (ppc), 2002 – Extremos regionais



Fonte: UE, 2004c, pp.7

Outro aspecto a ter em conta na análise dos processos de convergência/divergência e do perfil dos vários países, corresponde a uma avaliação da relação entre os Fundos Estruturais e a Agenda de Lisboa, que têm como objectivos comuns, o crescimento económico e o emprego. As dificuldades de manutenção dos ritmos de crescimento económico manifestadas pela Europa desde a segunda metade da década de 90, exigiram uma resposta da UE, que em Março de 2000, reunida em Lisboa, definiu a "Estratégia de Lisboa". A referida estratégia, estipulou um conjunto de reformas económicas e sociais que permitissem vir a transformar a Europa na economia do conhecimento mais competitiva do mundo. Esta agenda foi complementada no Conselho de Nice, em 2000, onde foram definidos os objectivos de combate à exclusão e à pobreza. O triângulo de orientações fechou-se, em 2001, em Gotemburgo, quando foram definidos objectivos complementares aos de Lisboa e Nice – a protecção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Neste contexto, nos últimos anos, tem-se procurado identificar de que forma é que as orientações directamente relacionadas com a Estratégia de Lisboa foram incorporadas na política de coesão, contribuindo assim para o crescimento económico e emprego nas várias regiões da Europa. Ou seja, de que forma é que os investimentos contribuíram para alcançar as orientações da Estratégia de Lisboa, quer no que diz respeito à inovação e conhecimento, quer no que diz respeito às reformas do capital humano.

Um estudo da Comissão Europeia (2005ª) apresentado recentemente, permite verificar que o nível de concertação entre estes é maior nas regiões mais prósperas, uma vez que a tipologia de investimentos efectuados privilegia o investimento em capital humano e investigação e desenvolvimento, em detrimento do investimento em infraestruturas físicas de base, domínio que persiste como importante em muitas das regiões menos prósperas da UE, onde se incluem Portugal e Espanha.

Tabela 3. Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%)

	Tipo de região	% dos Fundos Comunitários que contribui para a Estratégia de Lisboa
Países		
Portugal	Objectivo 1	21
Grécia	Objectivo 1	39
Irlanda	Objectivo 1	42
Regiões		
Aústria – Lower Austria	Objectivo 2	n/a
Grécia – Attica	Objectivo 1	18
Itália – Campania	Objectivo 1	26
Portugal – Norte	Objectivo 1	28
Espanha – Estremadura	Objectivo 1	32
Alemanha – Neue Bundesländer	Objectivo 1	56
Alemanha – Sachsen Anhalt	Objectivo 1	67
Reino Unido – Western Scotland	Objectivo 2	68
Suécia – Norra Norrland	Objectivo 1	78
Dinamarca – Bornholm	Objectivo 2	80
França – Aquitaine	Objectivo 2	83
Finlândia – Satakunta	Objectivo 2	85

Fonte: EC, 2005a - Thematic Evaluation of the Structural Funds' Contributions to the Lisbon Strategy. Synthesis Report

Podem-se constatar essas diferenças quando verificamos que nos exemplos referentes à Alemanha, Suécia, Finlândia ou França, a percentagem de Fundos Estruturais investidos com vista à prossecução da Agenda de Lisboa é francamente elevada (mais de 50%, chegando a atingir os 85% em Satakunta), ao contrário da Grécia ou de Portugal, onde os valores rondam 39% e 21% respectivamente.

Esse aspecto é igualmente evidenciado na tabela seguinte, onde a título de exemplo, as regiões do Norte em Portugal e da Estremadura em Espanha, sendo as que registam PIB per capita mais baixos, são também aquelas onde os investimentos suportados pelos Fundos Estruturais contribuíram menos para a prossecução dos objectivos de Estratégia de Lisboa. Estas foram regiões onde os investimentos em infraestruturas de transporte, rede viária e saneamento foram mais importantes relativamente ao investimento efectuado em domínios como a investigação e desenvolvimento ou a formação/qualificação.

Tabela 4. Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%) e contributos para a Convergência – exemplos de algumas regiões

Regiões	Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%)	PIB per capita (PPS 2001, EU15 = 100)
Espanha - Estremadura	32	54
Portugal – Norte	38	57
Itália - Campania	26	65
Alemanha- Sachsen Anhalt	67	66
Grécia - Attica	18	71
Dinamarca - Bornholm	80	82
Aústria - Niederösterreich	n/a	92
Suécia - Norra Norrland	78	93
Reino Unido - Western Scotland	68	94
France – Aquitaine	83	95
Finland – Satakunta	85	98

Fonte: EC, 2005a - Thematic Evaluation of the Structural Funds' Contributions to the Lisbon Strategy. Synthesis Report

3.2 Convergência e Competitividade

Outra questão chave na evolução do processo de convergência das regiões é qual a sua relação com a competitividade regional.

Num estudo apresentado recentemente pela Universidade de Cambridge (s/ data) sobre os factores de competitividade regional, podemos verificar alguns aspectos interessantes sobre a importância da competitividade para o processo de crescimento do PIB e, desta forma, para o processo de convergência.

O referido estudo, procura identificar as várias componentes que contribuem para o crescimento do PIB e classifica-as em três grandes grupos: produtividade, emprego e taxa de dependência (esta última, traduz a importância da estrutura demográfica como recurso para o desenvolvimento económico e social de uma região). Considera-se assim que existe uma grande mudança no sistema produtivo (substituição de trabalho por capital) quando existe crescimento da produtividade e decréscimo do emprego.

Entre as 20 regiões da UE com taxas de crescimento médio anual do PIB per capita (1993-2001), encontram-se várias regiões que registaram uma evolução negativa no emprego e um crescimento positivo da produtividade, podendo citar-se, a título de exemplo, Salónica (3.89% de crescimento médio do PIB per capita – 1993-2001, sendo de 4.52% o ritmo de crescimento da produtividade e de -0,71%, o do emprego) e Praga (4.10% de crescimento médio do PIB per capita – 1993-2001, sendo de 3.93% o ritmo de crescimento da produtividade e de -1.26% o do emprego).

Noutros casos, o crescimento do emprego foi positivo mas o crescimento da produtividade foi francamente superior ao do emprego, atribuindo-se assim à dimensão do capital maior importância que ao trabalho (caso de Auvergne, cujo crescimento médio do PIB per capita – 1993-2001, sendo de 2,2% o ritmo de crescimento da produtividade e de 0,44, o de crescimento do emprego). Estão nesta situação algumas regiões de Portugal e Espanha.

Tabela 5. Regiões de Portugal e Espanha com melhor perfomance - Evolução 1993-2001

País/Região com ritmos de crescimento do PIB per capita mais elevados		Tx. De crescimento médio anual 1993-2001		
		PIB/capita	Produtividade	Taxa Emprego
Portugal				
1	Lisboa e Vale do Tejo	3.30	2.12	1.05
2	Norte	2.61	1.63	0.57
3	Alentejo	2.19	1.17	1.02
4	Algarve	1.26	2.21	-0.88

País/Região com ritmos de crescimento do PIB per capita mais elevados		Tx. De crescimento médio anual 1993-2001		
		PIB/capita	Produtividade	Taxa Emprego
Espanha				
1	Cantabria	3.48	1.36	1.91
2	Comunidade de Madrid	3.38	1.79	1.46
3	Pais Basco	3.28	1.39	1.84
4	Castilha e Léon	3.06	1.64	1.33
5	Comunidade Foral de Navarra	3.05	0.82	2.19

Fonte: elaborado a partir de EC (s/data) - A Study on the Factors of Regional Competitiveness.

No total da Península Ibérica, a Comunidade de Navarra destaca-se por ter uma posição muito positiva no processo de convergência. Vários factores contribuíram para esse desempenho excepcional. Para além do desenvolvimento da componente infraestrutural, Navarra atraiu investimento estrangeiro desenvolvendo-se como centro de produção exportador, fortemente gerador de emprego mas ao mesmo tempo capaz de subir na cadeia de valor. Por outro lado ainda, esta região situa-se numa das regiões mais dinâmicas de Espanha (EC, s/data). A questão da governância surge aqui como um outro factor explicativo, ao contrário das situações da Liguria em Itália ou em Oost-Vlaanderen na Bélgica, cujas dinâmicas positivas estão associadas à factores locais (caso de Liguria onde a disponibilidade de mão-de-obra resulta de um crescimento dos fluxos de imigrantes) ou à existência de uma capacidade empresarial que deu lugar à emergência de um novo cluster onde se misturam indústrias tradicionais e indústrias higt-tech que assim lideraram um processo de start-up empresarial (caso de Oost-Vlaanderen).

3.3 Considerações acerca dos percursos de convergência das regiões ibéricas

No caso português, destaca-se a região de Lisboa, com níveis de PIB per capita mais elevados, associados a uma maior capacidade de inovação, à presença de uma mão-de-obra mais instruída e qualificada (face à média do País). As restantes regiões, apresentam uma perfomance com debilidades, nomeadamente se compreendermos que os baixos níveis de PIB per capita estão associados a modelos económicos intensivos em trabalho (com elevadas taxas de emprego total, feminino e de pop. mais velha).

No caso de Espanha, as características são diferentes, havendo um conjunto de regiões onde o PIB per capita é superior à media europeia (EU25), tais como Catalunha, Madrid, Navarra, Rioja e Baleares. Estas regiões são aquelas onde a percentagem de população com um grau de instrução superior é mais elevada, e são também as que registam níveis de desemprego mais baixos, nomeadamente Rioja e Navarra.

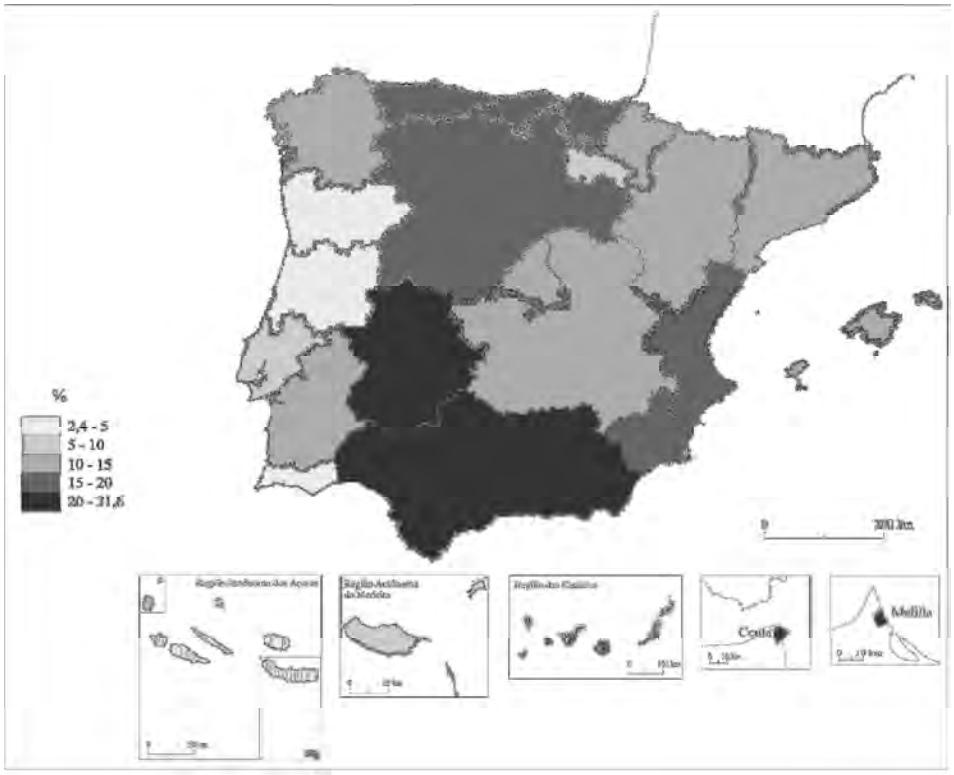
Observando os coeficientes de correlação obtidos na relação entre "Taxa de Desemprego e % de População com baixa escolaridade" e na relação entre "Taxa de Desemprego e % de População com alta escolaridade" verificamos que as regiões de Portugal e de Espanha estão em situações inversas: em Espanha existe uma relação entre maiores taxas de desemprego e baixa escolaridade (0.65) ao contrário de Portugal, onde a relação é fortemente negativa (-0,82). Naturalmente, esta informação é reforçada pela leitura dos coeficientes de correlação entre a "taxa de desemprego e a % de População com níveis de escolaridade elevados". Aí, a relação é negativa em Espanha e fortemente positiva em Portugal.

Tabela 6. Coeficientes de correlação

Regiões	a) Tx. Desemprego 2002	c) Peso do desemprego de longa duração	a) Tx. Desemprego 2002	e) PIB per capita ppc	e) PIB per capita ppc	e) PIB per capita ppc	e) PIB per capita ppc
	b) Baixa Escolaridade	b) Baixa Escolaridade	d) Alta Escolaridade	d) Alta Escolaridade	b) Baixa Escolaridade	f)EPO aplicações patentes/milhão hab.,	g) Pop. > 65 anos
	Correlação entre a) e b)	Correlação entre c) e b)	Correlação entre a) e d)	Correlação entre e) e d)	Correlação entre e) e b)	Correlação entre e) e f)	Correlação entre e) e g)
Regiões de Portugal	-0,82	-0,47	0,78	0,42	-0,67	0,60	-0,18
Regiões de Espanha	0,65	-0,35	-0,45	0,75	-0,75	0,77	0,02

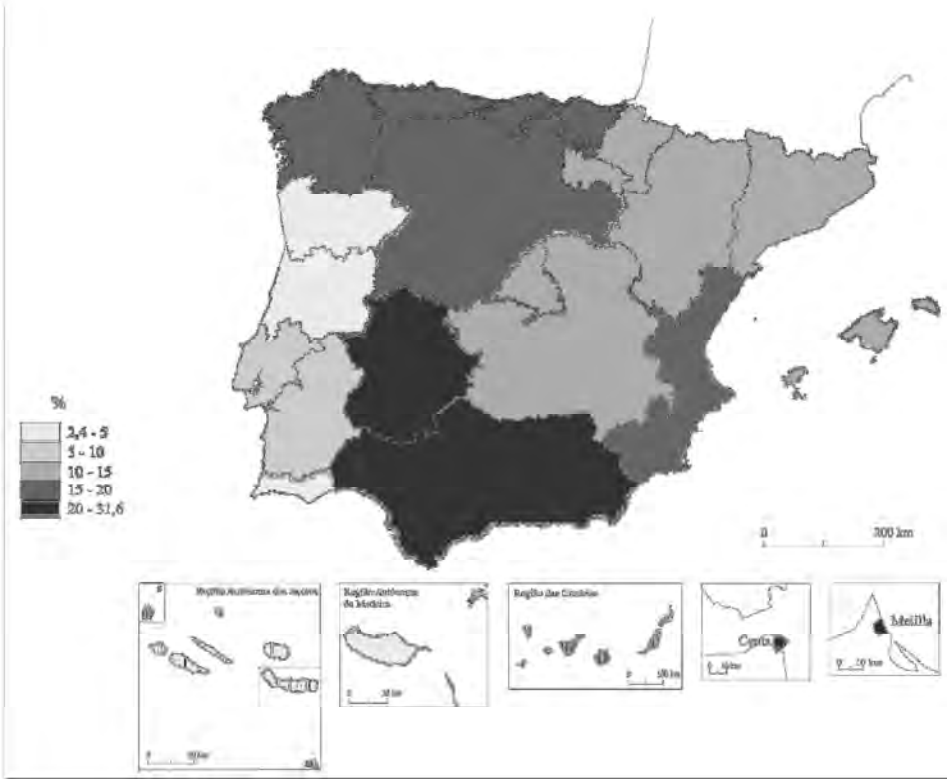
Fonte: elaborado a partir de CCE, Relatórios da Coesão

Figura 6. Taxa de Desemprego em 1989 em Portugal e Espanha



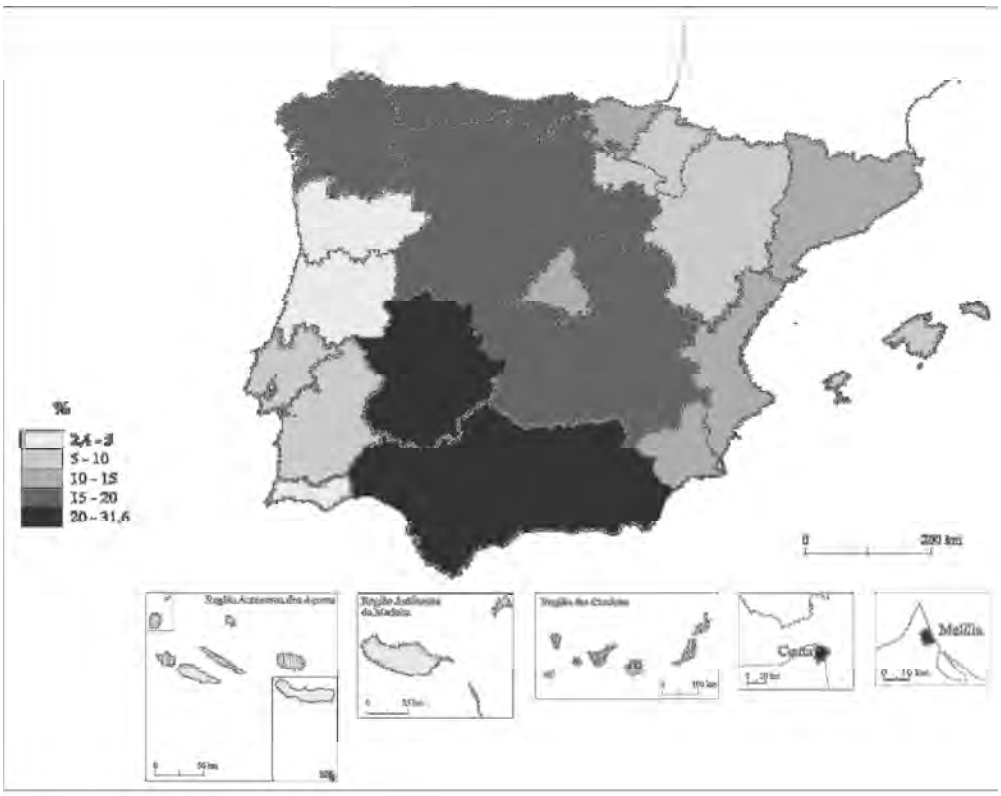
Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Figura 7. Taxa de Desemprego em 1992 em Portugal e Espanha



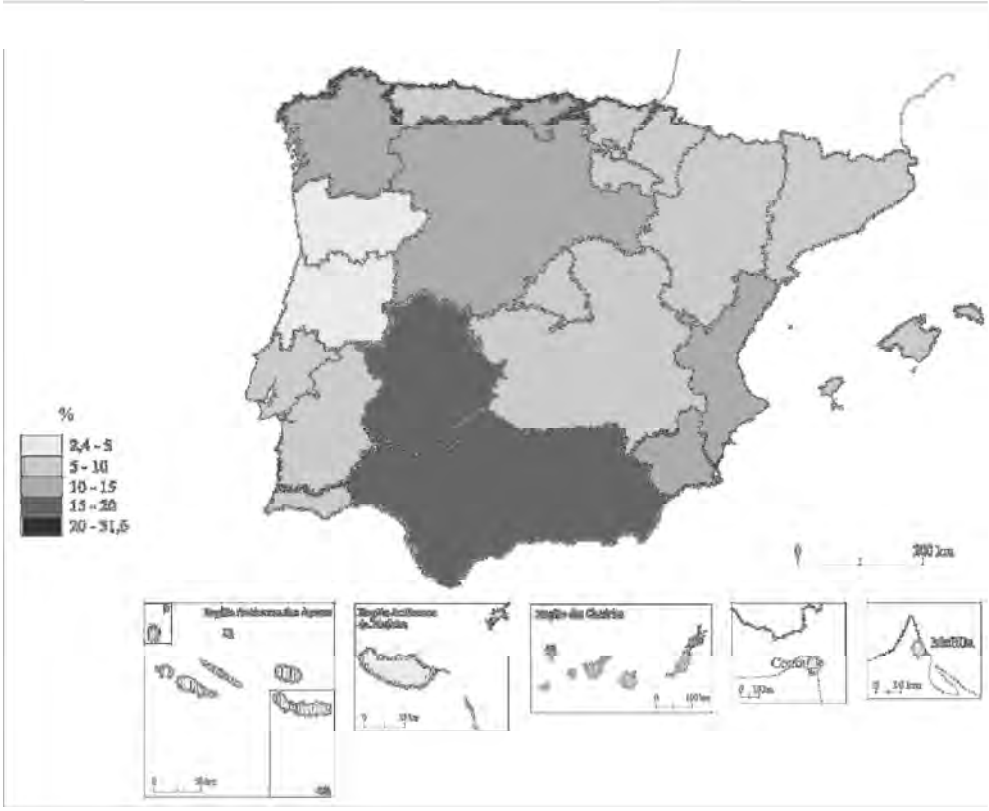
Fonte: CCE, Relatório da Coesão

Figura 8. Taxa de Desemprego em 1999 em Portugal e Espanha



Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

Figura 9. Taxa de Desemprego em 2002 em Portugal e Espanha



Fonte: CCE, Relatórios da Coesão

A matriz de correlações permite ainda evidenciar duas outras características. As regiões mais prósperas economicamente (ou seja com maior PIB per capita em ppp) são as que possuem populações com graus de instrução mais elevados. Por outro lado, existe uma relação importante entre o grau de riqueza e o registo/aplicação de patentes por cada milhão de habitantes (o Coeficiente de correlação para Espanha é de 0.77 e no caso de Portugal é de 0,60).

Tabela 7. Taxas de Emprego, desemprego e Patentes/Milhão Hab.

País/Regiões		EPO aplicações patentes/milhão hab.,	Tx. Emprego	Tx. Desemprego	Taxa de Desemprego longa duração
		1999-2001	2002	2002	2002
EU15		153.6	64.2	7.8	40.2
EU25		128.6	62.8	9.0	44.3
EU27		120.5	62.4	9.1	45.4
Espanha	Total do País	24.1	58.4	11.4	34.2
	Galicia	5.0	57.1	12.2	40.5
	Principado de Asturias	9.3	51.5	9.8	46.9
	Cantabria	7.5	56.7	10.1	49.7
	Pais Vasco	35.4	61.1	9.4	41.2
	Comunidad Foral de Navarra	49.6	64.4	5.6	25.9
	La Rioja	10.5	61.3	6.9	37.4
	Aragón	30.8	62.0	5.5	26.0
	Comunidad de Madrid	39.8	62.8	7.1	39.7
	Castilla y León	9.9	57.4	10.4	37.2
	Castilla-la Mancha	6.0	57.6	9.4	30.8
	Extremadura	2.7	50.7	19.2	30.4
	Cataluña	57.5	64.7	9.6	37.1
	Comunidad Valenciana	27.0	60.8	10.3	24.9
	Illes Balears	15.6	65.8	7.3	16.7
	Andalucía	6.6	49.6	19.6	33.1
	Región de Murcia	11.7	57.8	11.3	27.1
	Ceuta y Melilla	0.0	49.7	5.3	41.3
	Canarias	8.9	57.6	11.1	32.1
Portugal	Total do País	4.7	68.2	5.1	34.5
	Continente	4.7	68.5	5.2	34.5
	Norte	4.3	67.8	4.9	37.0
	Centro	4.8	73.6	3.0	27.4
	Lisboa e Vale do Tejo	6.3	67.1	6.5	36.9
	Alentejo	1.2	65.2	6.6	21.0
	Algarve	3.1	68.6	5.3	28.2
	Açores	0.0	61.5	2.5	38.6
	Madeira	2.7	65.1	2.5	33.4

Fonte: EC, 2004a – A New Partnership for Cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion

Tabela 8. Estrutura etária e nível de Instrução da População nas regiões de Portugal e Espanha

País/regiões		Estrutura etária, 2001 (%)			Nível de Instrução da pop. 25-64 anos, 2002 (%)		
		<15 anos	15-64anos	>65 anos	Baixo	Médio	Alto
EU15		16.8	66.9	16.3	35.4	42.9	21.8
EU25		17.1	67.2	15.7	32.6	46.7	20.6
EU27		17.1	67.3	15.6	32.4	47.5	20.1
Espanha	Total País	14.9	68.4	16.8	58.3	17.3	24.4
	Galicia	12.3	68.0	19.7	62.5	15.9	21.6
	Principado de Asturias	10.9	68.3	20.8	56.6	20.2	23.1
	Cantabria	12.7	68.8	18.6	56.1	19.0	24.9
	Pais Vasco	12.1	70.7	17.2	48.2	17.7	34.1
	Comunidad de Navarra	13.7	68.3	18.0	50.4	15.6	34.0
	La Rioja	13.3	67.4	19.3	58.3	15.7	26.0
	Aragón	12.8	65.9	21.4	56.4	17.8	25.8
	Comunidad de Madrid	14.6	70.1	15.4	45.9	20.1	34.0
	Castilla y León	12.4	66.0	21.6	56.9	18.2	24.8
	Castilla-la Mancha	16.1	64.7	19.2	66.9	15.2	18.0
	Extremadura	16.6	65.3	18.1	67.3	14.4	18.3
	Cataluña	13.9	68.6	17.5	56.6	18.4	25.0
	Comunidad Valenciana	15.1	68.9	16.1	63.7	15.9	20.4
	Illes Balears	16.4	68.3	15.3	59.6	21.8	18.7
	Andalucía	17.8	68.1	14.1	65.1	15.1	19.9
País/regiões		Estrutura etária, 2001 (%)			Nível de Instrução da pop. 25-64 anos, 2002 (%)		
		<15 anos	15-64anos	>65 anos	Baixo	Médio	Alto
	Región de Murcia	18.0	67.8	14.3	61.8	16.0	22.2
	Ceuta y Melilla	21.4	66.5	12.2	53.4	26.4	20.2
	Canarias	17.1	71.0	11.9	60.9	17.1	22.0
Portugal	Total País	16.0	67.6	16.4	79.6	11.1	9.3
	Continente	15.8	67.7	16.5	79.3	11.2	9.5
	Norte	17.5	68.5	14.0	84.1	8.7	7.2
	Centro	14.9	65.5	19.6	82.6	8.7	8.8
	Lisboa e Vale do Tejo	14.9	68.8	16.3	72.8	14.8	12.4
	Alentejo	13.6	62.9	23.5	79.8	10.1	10.1
	Algarve	14.7	66.6	18.7	80.4	12.9	6.7
	Açores	21.9	65.8	12.4	86.3	8.9	4.9
	Madeira	19.4	67.2	13.4	85.9	9.3	4.8

Fonte: EC, 2004a – A New Partnership for Cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion

4. Reflexões a propósito do próximo período de programação?

No 3º Relatório da Coesão são apontados 4 grandes desafios a ter em linha de conta na definição dos objectivos da futura política da UE.

O primeiro é a necessidade de reforçar a coesão da UE de 25 e brevemente, UE27. Efectivamente, as disparidades socio-económicas duplicaram e o PIB da UE decresceu cerca de 12,5% (EC, 2004, Conclusions).

O segundo desafio, prende-se com a necessidade da UE ter de enfrentar os desafios decorrentes da globalização e do processo de reestruturação económica e de mudança tecnológica, sendo fundamental reforçar as prioridades expressas nas agendas de Lisboa (crescimento económico e pleno emprego), de Nice (redução da pobreza e aumento da inclusão social) e de Gotemburgo (protecção do ambiente e desenvolvimento sustentável). A política da coesão tem aqui um papel fundamental, pois constitui um instrumento fundamental para a prossecução dos objectivos.

Estes factores são potencialmente condicionados por um terceiro factor correspondente às características do capital humano. É assim de referir a problemática do envelhecimento da estrutura etária da população europeia, que tem consequências numa restrição do número de activos, facto que é particularmente evidente nas regiões menos desenvolvidas, de carácter mais rural e que convergem a ritmos mais lentos que os verificados nas regiões mais prósperas. Por último, verifica-se que o desemprego tem crescido.

A terceira grande mudança ou desafio consiste no reforço da "qualidade" da produção e do desenvolvimento, sendo fundamental melhorar o capital físico e humano, assim como, encontrar novos modelos de governância que permitam aproveitar as potencialidades das regiões com mais dificuldades. Efectivamente, há que conciliar competitividade com coesão e bem estar.

O quarto e último desafio que se coloca ao novo período de programação consiste no estabelecimento de novas formas de parceria com vista ao aumento da coesão. Este objectivo exige uma grande coordenação entre o sistema económico, social e de governância, considerando-se por isso necessário reforçar as capacidades institucionais das instituições da UE.

A nova arquitectura da política de coesão depois de 2006 – estruturada segundo os 3 grandes objectivos da convergência, competitividade regional e emprego e a cooperação territorial - deve assim vir a estar potencialmente articulada com as Agendas de Lisboa, Nice e de Gotemburgo, sendo assim fundamental a aposta em sectores como: inovação e conhecimento, ambiente e prevenção de riscos, acessibilidade e serviços.

Tabela 9. Taxas de Emprego - Comparação entre as Metas estabelecidas na Estratégia de Lisboa (2005 e 2010) e as registadas em Portugal e Espanha (2001-2004)

Metas	Metas estabelecidas na EL		Portugal		Espanha
	2005	2010	2001	2004	2004
Taxa de emprego	67%	68,8%	68,8%	67,8	61,1
Taxa de emprego feminino	57%	61,1%	61,1%	61,7	48,3
Taxa de emprego para trabalhadores mais velhos	-	50,3%	50,3%	50,3	41,3

Fonte: Eurostat (Setembro 2005) – EU Labour Force Survey

Como pudemos verificar anteriormente, o crescimento do PIB e, consequentemente, a convergência, podem ser justificados, ora pelo crescimento da produtividade e do emprego, ora pelas despesas em capital físico (infraestruturas físicas como rede viária e saneamento).

Considerando as metas estabelecidas na Estratégia de Lisboa, verificamos que, em 2004, Portugal apresentava taxas de emprego total e feminino, assim como uma taxa de emprego de trabalhadores mais velhos que cumprem já as metas estabelecidas na Estratégia de Lisboa. No caso da Espanha, os valores de emprego total, emprego feminino e de trabalhadores mais velhos estão longe de atingir as metas intermédias para 2005.

Tabela 10. Grau de Instrução e de qualificação da força de trabalho, 2004

	Grau de Instrução			Grau de Qualificação			
	População com pelo menos os estudos secundários - 25-64anos	População com pelo menos os estudos secundários - 20-24anos	Abandono escolar 18-24anos	Altamente Qualificada	Baixa Qualificação e a desempenhar funções não Manuais	Qualificada e a desempenhar funções manuais	Não Qualificada
EU 25	68,0	76,7	15,7	38,4	24,8	27,1	9,7
EU 15	65,0	73,8	17,8	39,2	25,7	25,1	10,0
Espanha	45,4	61,8	31,1	30,7	23,7	30,3	15,3
Portugal	25,3	49,0	39,4	25,9	23,4	38,3	12,4

Fonte: Eurostat (Setembro 2005) – EU Labour Force Survey

Isto aponta-nos para possíveis caminhos diferentes em matéria de modelo de crescimento e de valores de convergência, nomeadamente se considerarmos os valores de instrução e de qualificação da mão-de-obra, assim como as novas orientações em matéria de Fundos Estruturais para 2007.

No caso da Espanha o processo de crescimento económico poderá ser acompanhado por um crescimento do emprego e da produtividade, uma vez que em 2004, os valores ainda estão muito distantes dos estipulados como meta intermédia e final da Agenda de Lisboa.

No caso nacional, a questão crucial vai girar entre o conflito da reestruturação do sistema produtivo no sentido de uma substituição do trabalho por capital e a necessidade de manter níveis de emprego elevados. A este conflito acresce ainda o défice de formação/qualificação da mão-de-obra portuguesa, que permita a transformação do modelo económico.

Tabela 11. Alguns indicadores de emprego, 2004

2004	Tx. Emprego 15-64anos	Tx. Emprego 55-64anos	Part-time 15-64anos	%Empregados com contrato limitado	Taxa de Desemprego de longa duração
EU 25	63,3	41	10,9	13,7	4
EU 15	64,7	42,5	12,2	13,6	3,3
Espanha	61,1	41,3	5,3	32,5	3,5
Portugal	67,8	50,3	5,6	19,8	3

Fonte: Eurostat (Setembro 2005) – EU Labour Force Survey

Neste sentido, a política de coesão assume uma importância critica para Portugal, uma vez que o crescimento económico tenderá a registar melhores perfomances nas regiões que são já hoje mais prósperas. Em Espanha, a par de Madrid e da Catalunha, assiste-se à emergência de novas regiões produtivas como Navarra e Rioja e à afirmação de outras como o País Basco e as Regiões Turísticas. A dimensão urbana do país, o grau de desenvolvimento infraestrutural e o perfil do capital humano, nomeadamente no que diz respeito às áreas da inovação, investigação e desenvolvimento, permitem avançar no sentido da convergência europeia, muito embora possam vir a aumentar as diferenças entre as várias regiões espanholas.

5. Bibliografia

CE (2000) "O Conselho Europeu de Lisboa – uma Agenda de Renovação Económica e Social para a Europa". Contribuição da Comissão Europeia para o Conselho Europeu Especial de Lisboa, 23 -24 de Março de 2000.(DOC/00/7)

EC (S/ data) "A Study on the Factors of Regional Competitiveness". A draft final report for The European Commission, Directorate-General Regional Policy. UNIVERSITY OF CAMBRIDGE, Coord. Prof. Ronald L. Martin., in http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf

EC (2004a) "A New Partnership for Cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion", Luxemburg.

EC (2004b) « Relever le Défi. La Stratégie de Lisbonne pour la croissance et l`emploi ». Rapport de Wim Kok., Novembre 2004, Luxemburgo.

EC (2004c) "Working for the regions". Luxemburgo.

EC (2005a) "Thematic Evaluation of the Structural Funds' Contributions to the Lisbon Strategy". Synthesis Report, February 2005, Danish Technological Institute, in http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/lisbon2005.pdf

EC (2005b) "The impact and added value of cohesion policy". The Evaluation Unit, April 2005.

EU (2005c) "Acções comuns para o crescimento e o emprego: o programa comunitário de Lisboa". Comunicação da Comissão COM(2005)330 final.

EC. Statistics Netherlands. Eurostat (2005) "The EU-15's New Economy – A statistical portrait". Working Papers and Studies.

Eurostat (2005) « EU Labour Force Survey ». Setembro 2005

Fothergill, Stephen (2005) "A New Regional Policy for Britain". *Regional Studies*. Vol.39.5.pp659-667.

Gardiner, Ben; Martin, Ron; Tyler, Peter (2004) "Competitiveness, Productivity and economic Growth across the European Regions". *Regional Studies*. Vol 38.9.pp.1045-1067.

Giordano, Benito; Roller, Elisa (2004) "'Té para todos?' A comparision of devolution in Spain and the UK". Environment and Planning A. vol.36.pp.2163-2181.

H.M.Threasury (2001) "Productivity in the UK. Nr.3: The Regional Dimension". London: H.M.Threasury.

H.M.Threasury (2003a) "A Modern Regional Policy for the United Kingdom". London: H.M.Threasury.

H.M.Threasury (2003b) "Productivity in the UK. Nr.4: The Local Dimension". London: H.M.Threasury.

H.M.Threasury (2004) "Benchmarking UK Productivity Performance. The Government's response to the consultation on productivity indicators". London: H.M.Threasury.

Lion, Cristina; Martini, Paola; Volpa, Stefano (2004) "The Evaluation of European Social Fund Programmes in a New Framework of Multilevel Governance: The Italian Experience". *Regional Studies*. Vol 38. nr.2 .pp.207-212.

Markusen, Ann (2005) "Human versus Physical Capital: Government's role in Regional Development". Paper presented at the International Conference on the Role of Government in Regional Economic Development, Baiona, Galicia, Spain, September 2005. REDE: Research on Economics, Energy and the Environment. University of Vigo.

Martin, Ron; Tyler, Peter (2004) "The Challenge of Enlargement in the Context of Enduring Regional Disparities". Paper presented to the RSA Conference. Angers, France, April, 2004.

Mas Ivars, Matilde; Pérez Garcia, Francisco; Uriel Jiménez, Ezequiel (Dir.) (2003) "El stock de capital en España y su distribuición territorial (1964-2000)". Bilbao: Fundación BBVA.

Mas, Matilde; Maudos, Joaquin; Pérez, Francisco; Uriel, Ezequiel (1996) "Infrastructures and Produtivity in the Spanish Regions". *Regional Studies*. VOl.30.7.pp.641-649.

Rodriguez-Pose, Andrés; Fratesi, Ugo (2004) "Between Development and Social Policies: The Impact of European Strucutral Funds in Objective 1 Regions". *Regional Studies.* Vol.38.1.pp.97-113.

Rodriguez-Pose, Andrés; Gill, Nicholas (2004) "Is there a global link between regional disparities and devolution?" *Environment and Planning A*. vol.36.pp.2097-2117.

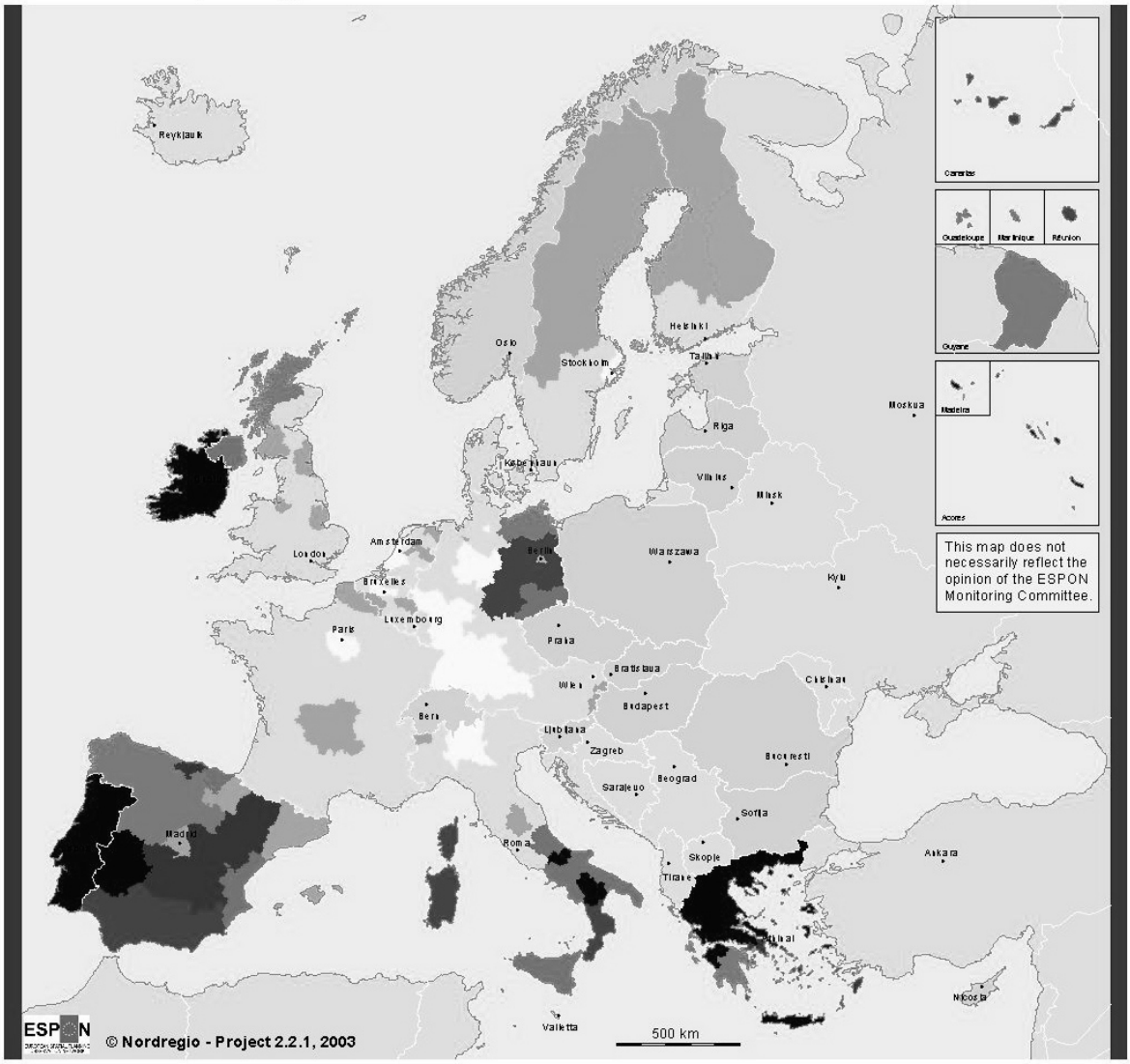
Sapir, André (2005) *"Globalisation and the Reform of European Social Models"*. Bruegel. Background document for the presentation at ECOFIN informal Meeting in Manchester, 9 September 2005.

Sapir, André (Chairman of the Group) (2003) "An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver".

"Structural Indicators. Update of the Statistical Annex" (Annex1) to the 2004 Report from the Comission to the Spring European Council. Structural Indicators. http://europa.eu.int/comm./eurostat/structuralindicators

ANEXO 1

Structural Fund spending, 1st draft



Structural Fund spending 1994-99 (Objective 1,2,3,5b,6 and Cohesion Fund)

EURO per capita

- < 50
- 50 - 200
- 200 - 400
- 400 - 600
- 600 - 800
- 800 - 1000
- 1000 - 1200
- 1200 - 1400
- > 1400

Geograhical Base: Eurostat GISCO

Origin of data: National data collection

Source: Nordregio

Anexo 2

País	Programa/ Fundo	Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%)	Principais domínios de investimento com relevância para a aplicação da Estratégia de Lisboa		% do total dos Fundos Comunitários
Portugal	CSF/Obj. 1	21	1.	Capital Humano	9
			2.	Desenvolvimento económico	9
			3.	Investigação e desenvolvimento	1
Greece	CSF/Obj. 1	39	1.	Capital Humano e Inclusão social	15
			2.	Desenvolvimento ambiental sustentável	11
			3.	Desenvolvimento económico	8
Ireland	CSF/Obj. 1	42	1.	Desenvolvimento ambiental sustentável	11
			2.	Capital Humano	10
			3.	Desenvolvimento económico	8
Germany – NBL	CSF/Obj. 1	56	1.	Capital Humano	n/a
			2.	Emprego	
			3.	Desenvolvimento ambiental sustentável	
Regiões	Programa/ Fundo	Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%)	Principais domínios de investimento com relevância para a aplicação da Estratégia de Lisboa		% do total dos Fundos Comunitários
Greece – Attica	Objective 1	18	1.	Desenvolvimento ambiental sustentável	9
			2.	Inclusão social	3
			3.	Desenvolvimento económico	2
Italy – Campania	Objectivo 1	26	1.	Desenvolvimento ambiental sustentável	9
			2.	Capital Humano	9
			3.	Desenvolvimento económico	8
Portugal – North	Objectivo 1	28	1.	Capital Humano	12
			2.	Desenvolvimento económico	4
			3.	Investigação e desenvolvimento	3
Spain – Extremadura	Objectivo 1	32	1.	Capital Humano	15
			2	Desenvolvimento económico	10
			3.	Outros	7
Germany – Sachsen Anhalt	Objectivo 1	67	1.	Desenvolvimento económico	30
			2.	Investigação e desenvolvimento	25
			3.	Capital Humano	15
Germany – Sachsen Anhalt	Objectivo 1	67	1.	Desenvolvimento económico	30
			2.	Investigação e desenvolvimento	25
			3.	Capital Humano	15
Sweden – Norra Norrland120	Objectivo 1	78	1	Desenvolvimento económico	39
			2.	Investigação e desenvolvimento	13
			3.	Infraestruturas de informação	7

Regiões	Programa/ Fundo	Adequação entre Fundos Estruturais e Estratégia de Lisboa (%)	Principais domínios de investimento com relevância para a aplicação da Estratégia de Lisboa		% do total dos Fundos Comunitários
UK – Western Scotland	Objectivo 2	68	1.	Inclusão social	37
			2.	Desenvolvimento económico	20
			3.	Investigação e desenvolvimento	14
				Infraestruturas de informação	14
Denmark – Bornholm	Objectivo 2	80	1.	Investigação e desenvolvimento	36
			2.	Desenvolvimento económico	22
			3.	Capital Humano	16
Austria – Niederösterreich	Objectivo 2	N/A	1.	Investigação e desenvolvimento	n/as
			2.	Desenvolvimento ambiental sustentável	
			3.	Desenvolvimento económico	
Finland – Satakunta	Objectivo 2	85	1.	Desenvolvimento económico	35
			2.	Capital Humano	18
			3.	Investigação e desenvolvimento	18
France – Aquitaine	Objectivo 2	83	1.	Capital Humano	37
			2.	Desenvolvimento económico	20
			3.	Desenvolvimento ambiental sustentável	13

Fonte: EC, 2005 - Thematic Evaluation of the Structural Funds' Contributions to the Lisbon Strategy. SynthesisReport, February 2005, Danish Technological Institute, pp. 125

FLUXOS DE INVESTIMENTO IBÉRICO: NOVAS FORMAS DE INVASÃO TERRITORIAL OU A CONSOLIDAÇÃO DE UM ESPAÇO ECONÓMICO ABERTO E GERADOR DE CONFIANÇA RECÍPROCA?

Iva Pires[1], Flávio Nunes[2]

Resumo

Desde o momento da adesão à actual União Europeia, Portugal e Espanha partilham simultaneamente dois novos desafios no percurso das suas histórias, por um lado aventuram-se lado a lado nos primeiros passos de um processo de integração no espaço comunitário europeu, por outro lado enfrentam o início de um processo de integração económica do espaço ibérico.

Com esta comunicação pretendemos concentrar a nossa atenção na avaliação do processo de aprofundamento da integração do mercado ibérico, resultante em grande parte da exploração de vantagens evidentes que decorrem de lógicas de contiguidade e proximidade geográfica. A análise que aqui fazemos privilegia não o estudo das trocas comerciais entre estes dois países (importações e exportações), mas uma análise cruzada dos fluxos de investimento directo estrangeiro entre Portugal e Espanha. Deste modo, e após um primeiro momento de caracterização do investimento directo do exterior em Portugal, propomo-nos analisar os fluxos recentes de investimento entre Portugal e Espanha, os sectores de actividade que cada um dos países privilegia, os tipos preferenciais de operações de investimento realizadas e o impacto nas economias receptoras, particularmente no caso da portuguesa.

Palavras-chave: investimento directo estrangeiro; integração ibérica; Portugal; Espanha.

[1] [1] Profª Auxiliar no Departamento de Sociologia da Universidade Nova de Lisboa (im.pires@fcsh.unl.pt). Coordenadora e membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.

[2] Assistente no Departamento de Geografia da Universidade do Minho (flavionunes@geografia.uminho.pt). Membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.

1. O investimento directo do exterior em Portugal

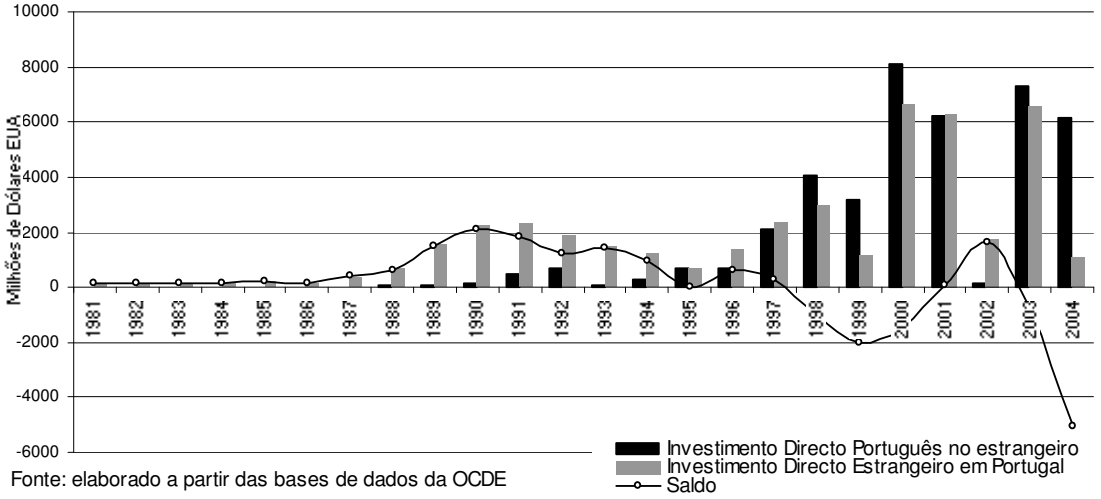
Os fluxos de Investimento Directo Estrangeiro reflectem a competitividade da economia de um país. Por um lado, se o investimento no exterior traduz a capacidade dos empresários em explorar as oportunidades da globalização das actividades económicas, por outro lado a captação desses investimentos permite estimular a produtividade do país receptor (fortalecendo o tecido empresarial, criando emprego e gerando riqueza), sobretudo tratando-se de empresas internacionais de qualidade tecnologicamente avançada, em segmentos produtivos de elevado valor acrescentado e com capacidade de subcontratação de empresas locais.

No caso de Portugal, no decorrer dos últimos 25 anos e de acordo com dados da OCDE, os fluxos de saída e entrada de Investimento Directo mantiveram-se a níveis muito reduzidos (quase inexistentes) até meados da década de 80 (Fig. 1).

Mas ainda antes, o investimento estrangeiro em Portugal tornou-se evidente em especial após a adesão à EFTA, no início da década de 60, que representou o início da abertura ao exterior depois de uma fase de autarcia económica. Criaram-se então excelentes oportunidades de investimento em Portugal aproveitadas por empresas multinacionais americanas, japonesas e europeias que canalizaram investimento sobretudo para a indústria transformadora (Salgado Matos, 1973; Martins, 1975 e 1976; Ferro Rodrigues, et all, 1977) embora não tenha significado mais do que 0,8% do PIB, entre 1965 e 1973 (Lopes, 1996).

Contudo, é nitidamente o momento de adesão à então Comunidade Económica Europeia (1986) que marca o ponto de viragem, a partir do qual se inicia de forma clara a abertura da economia portuguesa ao exterior. Importa contudo referir, que em 1986 ocorreu também uma alteração no quadro legislativo português (Decreto-Lei 214/86, de 2 de Agosto) que contribuiu decisivamente para tornar Portugal mais aberto e receptivo ao investimento externo, tratou-se da remoção na lei portuguesa de uma autorização governamental prévia, sem a qual a participação de capital estrangeiro em empresas era até então considerada explicitamente proibida (Simões, 1989; OCDE, 1994).

Figura 1. A evolução dos fluxos de entrada e saída do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (1981-2004)



Fonte: elaborado a partir das bases de dados da OCDE

Para além da alteração na legislação a integração na CEE criou condições de atracção de capitais estrangeiros (nomeadamente segurança, modernização das infra-estruturas de mobilidade, eliminação de barreiras alfandegárias), que vieram desta vez maioritariamente de outros países membros e se dispersaram por mais ramos de actividade – apesar de a indústria transformadora permanecer um sector atractivo e de o IDE ter dado um contributo importante para a modernização da capacidade produtiva, sobretudo nos ramos intensivos em mão-de-obra, os serviços foram ganhando peso, decorrente da entrada de instituições financeiras estrangeiras, imobiliárias e serviços às empresas, particularmente de serviços mais qualificados (Pires, 2003).

Outra alteração está relacionada com o papel de Portugal nos fluxos de investimento (Fig.1). A abertura da economia portuguesa ao exterior não se tem processado segundo o mesmo modelo ao longo do tempo, pois se numa primeira fase Portugal surgiu sobretudo como país receptor de fluxos externos de investimento, em grande medida relacionados com a saída do Estado dos sectores produtivos da economia com o início dos processos de privatização das grandes empresas públicas na área da intermediação financeira (Banco Totta & Açores; Banco Português do Atlântico e Crédito Predial Português) ou dos seguros (Tranquilidade, Mundial Confiança e Império), a partir do último quinquénio do século XX a economia portuguesa passa a afirmar-se também

como emissora de investimento para o exterior[3]. Assim, na primeira fase, na qual o IDE atinge no máximo os 2 milhões de dólares (em 1990 e 1991) Portugal é receptor líquido de investimento enquanto na segunda, iniciada em finais da década de 90, o volume de investimento é consideravelmente superior (com excepção de 2002) e Portugal torna-se também exportador de capitais, consubstanciando uma das mais importantes alterações verificadas na economia nacional neste período (DPP, 2003).

Em 1998, pela primeira vez o investimento de Portugal no estrangeiro suplantou o IDE e essa diferença tem vindo a acentuar-se desde o início desta década embora resulte em parte da dificuldade que a economia nacional tem mostrado em manter o ritmo de captação de investimento estrangeiro da década anterior, resultado do esgotamento das oportunidades surgidas nos serviços financeiros e imobiliário, do aumento da concorrência dos países de Leste, das elevadas taxas de juro e da crise económica do início da década de 90 (Lopes, 1996:172).

Esta tendência é também o resultado de um claro processo de internacionalização iniciado pelos principais grupos económicos. O seguimento de estratégias empresariais de globalização económica, bem como o aproveitamento das vantagens que decorrem da flexibilização da produção e da nova divisão internacional do trabalho justificam, que de acordo com os dados da OCDE, desde o ano de 2000 e até ao presente (com excepção apenas do ano de 2002) Portugal tenha anualmente investido no exterior um volume de capital superior a 6 mil milhões de dólares, valores superiores ao investimento externo atraído pela economia portuguesa.

As motivações do investimento português no estrangeiro parecem ser diferentes das dos investidores estrangeiros em Portugal. O resultado de um inquérito realizado a uma amostra de empresas estrangeiras em Portugal mostra que a principal motivação do investimento foi a redução de custos, em especial para as empresas que entraram no país na sequência da adesão à EFTA e à CEE e o

[3] Em Espanha, tal como no caso de Portugal, também podem ser identificados dois períodos distintos na evolução do IDE: um no qual foi essencialmente o país foi receptor líquido de investimento (até meados da década de 90) e outro em que se transformou em investidor líquido no exterior. Esta queda na atracção de investimento estrangeiro em Espanha (em 2004 o investimento em Espanha foi menos de metade do registado no ano 2000) explica-se sobretudo pela introdução do Euro e pela sua valorização face às moedas estrangeiras, bem como pelo aparecimento de paraísos de investimento como a China ou os países da Europa de Leste, com menores custos laborais (Abellán, 2005a; 2005b). Em Espanha, tal como no caso de Portugal, os principais investidores são outros países membros, que gradualmente foram substituindo os EUA e a Suiça importantes investidores antes da adesão à CEE (Balsameda&Sebástian, 2005).

acesso ao mercado local, enquanto a do IDPE foi a necessidade de expansão do mercado para ganhar dimensão económica por forma a competir tanto em mercados exteriores como no mercado interno onde a concorrência estava a aumentar com a abertura ao exterior, diferença que se justifica por no caso de Portugal os sectores envolvidos no processo de internacionalização serem bastante distintos não se encontrando representados sectores intensivos em mão-de-obra (Castro, 2000, citado por Castro e Buckley, 2001).

Existe também uma diferença quanto à origem e destino dos fluxos de capitais: enquanto o IDE chega de países parceiros da U.E (do Reino Unido, da Alemanha, de França e dos Países Baixos), Portugal aposta sobretudo fora da Europa, em especial no Brasil elegendo a Espanha como parceiro privilegiado dentro da U.E. Por exemplo, em 2002, 86% do investimento português no exterior foi realizado em Espanha (tema que será desenvolvido no ponto 2).

Em relação às entidades receptoras de Investimento Directo Externo, ou seja todas as empresas portuguesas participadas por capital estrangeiro, segundo dados de 2002 do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social estas empresas (2718 em 2002) representam cerca de 1% da estrutura empresarial portuguesa e 10% do total de pessoas ao serviço (Tabela 1). Trata-se por isso de um tecido económico intensivo em termos de número de pessoas ao serviço, com unidades empresariais que em média empregam cerca de 100 trabalhadores (um valor 10 vezes superior à média da estrutura empresarial portuguesa).

Tabela 1. As empresas com capital estrangeiro no total da estrutura empresarial portuguesa

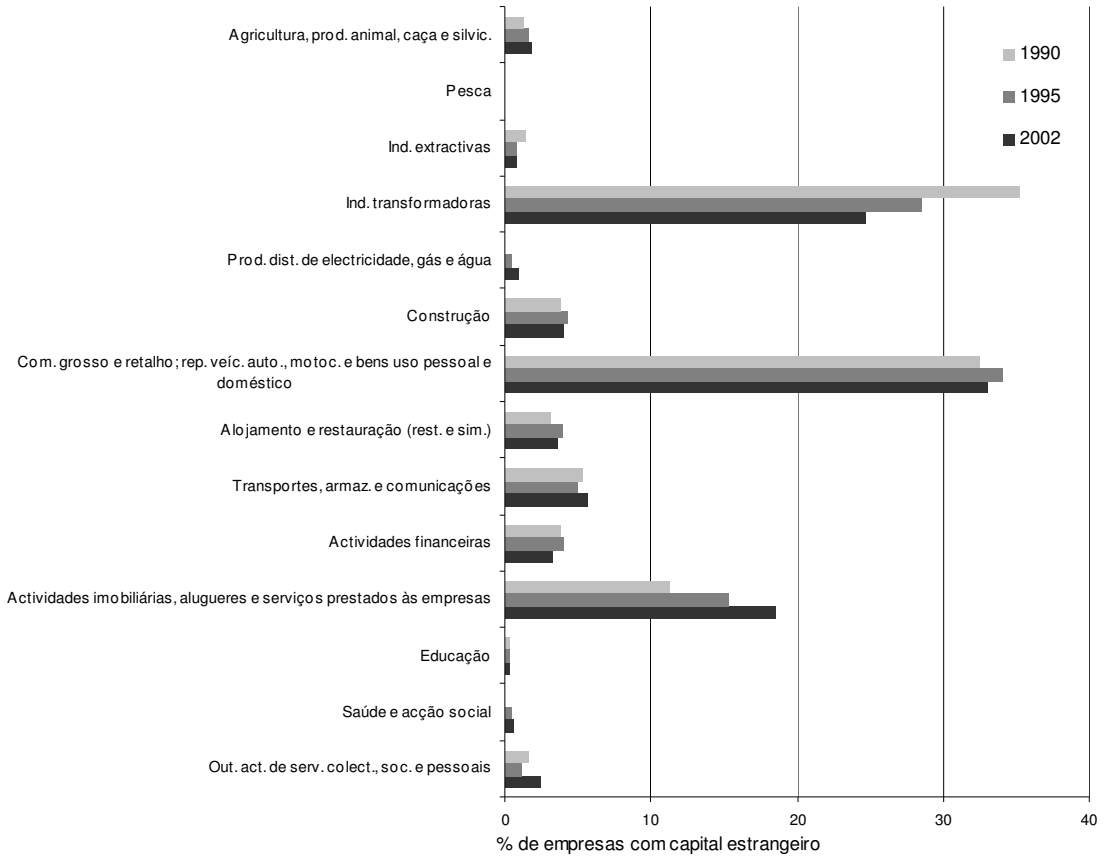
Ano	Empresas com capital estrangeiro		Pessoas ao serviço nas empresas com capital estrangeiro		Dimensão média das empresas	
	Total de empresas com capital estrangeiro	% no total da estrutura empresarial portuguesa	Total de pessoas ao serviço nas empresas com capital estrangeiro	% no total das pessoas ao serviço em Portugal	Número de pessoas ao serviço por empresa com capital estrangeiro	Número de pessoas ao serviço por empresa
1990	1595	1,2%	200960	9,2%	126	16
1995	2389	1,3%	258003	11,9%	108	12
2002	2718	0,9%	269248	9,9%	99	9

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Todavia importa referir que a evolução registada desde o início da década de 90 tem-se processado no sentido da redução da dimensão média (em termos do número de pessoas ao serviço) das empresas portuguesas com capital estrangeiro. Este facto parece estar directamente relacionado com uma reorientação do investimento externo por sectores de actividade (Figura 2).

De 1990 a 2002 as indústrias transformadoras perderam peso no total da estrutura sectorial do investimento externo (de 35% para 25% do total de empresas com capital estrangeiro sedeadas em Portugal), em oposição a um nítido acréscimo de representatividade de empresas que genericamente têm um número médio de trabalhadores mais reduzido, nomeadamente as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (de 11% do total em 1990 para 19% em 2002). Esta tendência levou a que no decorrer destes 12 anos a indústria transformadora tenha deixado de representar o principal sector económico do investimento externo (os principais ramos da indústria transformadora com capital externo são o fabrico de equipamento eléctrico e de óptica, o fabrico de material de transporte e a indústria têxtil), posição ocupada actualmente pelo ramo do comércio por grosso e a retalho, reparações de veículos automóveis e bens de uso pessoal e doméstico. Esta reestruturação sectorial do investimento externo demonstra uma evidente perda de competitividade de Portugal no sector da indústria transformadora mais tradicional, sobretudo face a novos destinos que emergem na divisão internacional do trabalho oferecendo factores de produção mais concorrenciais, nomeadamente o preço da mão-de-obra industrial. Face a estas novas realidades decorrentes do processo de globalização económica, e perante a necessidade urgente de Portugal reforçar a sua competitividade internacional especialmente nos segmentos produtivos de maior inovação tecnológica e de alto valor acrescentado, torna-se desejável a continuidade da já iniciada reorientação sectorial do investimento externo em Portugal (refira-se por exemplo que o sector das tecnologias da informação e comunicação agrupava em 2002 apenas cerca de 150 empresas, o que corresponde a menos de 6% do total das empresas portuguesas com capital estrangeiro).

Figura 2. Repartição por sector de actividade das empresas portuguesas com capital estrangeiro



Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Tendencialmente tem-se registado um aumento de capital externo na constituição deste tipo de empresas (Tabela 2), o que pode ser entendido como um indicador da manutenção ou reforço de laços económicos internacionais estáveis e duradouros com a economia portuguesa.

Segundo dados de 2002 estas empresas eram participadas no seu capital social, em média, por 82% de capital estrangeiro (em 1990 o peso médio do capital estrangeiro era de 76%). Verifica-se inclusivamente que em 2002 quase 3/5 do total deste universo empresarial representam empresas constituídas na sua totalidade por capital detido por uma pessoa singular ou colectiva estrangeira[4].

[4] Num estudo sobre a presença de empresas com capitais estrangeiros no sector exportador português em 1973, Ferro Rodrigues (el all, 1977) também observaram que na maior parte dos casos os capitais estrangeiros detinham a maioria do capital social: 67% eram empresas com mais de 50% de capital estrangeiro e outras 23% tinham uma participação entre 25% e 50% (p. 37).

Tabela 2. Evolução das empresas portuguesas segundo a percentagem de capital estrangeiro

	1990		1995		2002	
% de capital estrangeiro	Empresas (n.º)	Empresas (%)	Empresas (n.º)	Empresas (%)	Empresas (n.º)	Empresas (%)
]0% – 10%]	65	4,1	96	4,0	101	3,7
]10% – 50%]	368	23,1	475	19,9	442	16,3
]50% – 90%]	285	17,9	413	17,3	394	14,5
]90% – 100%[	157	9,8	229	9,6	223	8,2
100%	720	45,1	1176	49,2	1558	57,3

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

A repartição espacial destas empresas em Portugal revela, por um lado, a dificuldade dos territórios que são mais periféricos e marginais nas trajectórias do desenvolvimento sócio-económico do país (Alto Trás-os-Montes; Douro; Beira Interior Norte; Pinhal Interior Norte e Sul e a secção transfronteiriça do Baixo Alentejo) na atracção de um investimento que é claramente de carácter urbano, por outro lado, um forte efeito de atractividade da cidade de Lisboa por este tipo de investimentos (Figura 3 e Tabela 3). O padrão actual de distribuição do IDE está muito próximo do estudado por Carrière na Península Ibérica em meados da década de 90 (1997)[5] onde claramente se evidenciava o papel estratégico das duas capitais (Lisboa e Madrid) e das duas cidades do segundo nível da hierarquia urbana (Barcelona e Porto), enquanto as cidades médias permaneceram (com apenas algumas excepções) pouco atractivas para os investidores estrangeiros. A marginalização da vasta região de fronteira e das cidades médias e a polarização nas principais áreas metropolitanas, litorais com excepção de Madrid, são assim os traços fundamentais do mapa da localização do IDE na Península Ibérica. Aquele estudo mostrou também que as capitais, atraíam investimento maioritariamente no sector dos serviços enquanto o Porto e Barcelona eram mais atractivos para os investimentos na indústria transformadora. Ou seja, esta localização do IDE não só contribuiu para reforçar

[5] Lisboa atraiu, entre 1991 e 1995, 75,6% dos fluxos de IDE que entraram em Portugal neste período, o Porto 10,3%, enquanto Madrid e Barcelona atraíram respectivamente, entre 1989 e 1996, 42% e 29,4% (os dados referem-se aos distritos, no caso português, e a províncias, no caso de Espanha).

a metropolização como ainda a especificidade do tecido económico dos dois principais pólos da estrutura urbana de cada país.

No caso português, deve contudo referir-se que o efeito aglomerador da cidade capital tem vindo a atenuar-se no decorrer dos últimos anos, não só devido à atractividade do investimento exterior por parte de novos destinos (como sejam os concelhos de Oeiras, Sintra ou Cascais), mas também por motivos relacionados com lógicas de desinvestimento (cerca de 60 destas empresas terão cessado a sua actividade em Lisboa entre 1995 e 2002).

Tabela 3. Os 10 concelhos portugueses com maior número de empresas com capital estrangeiro

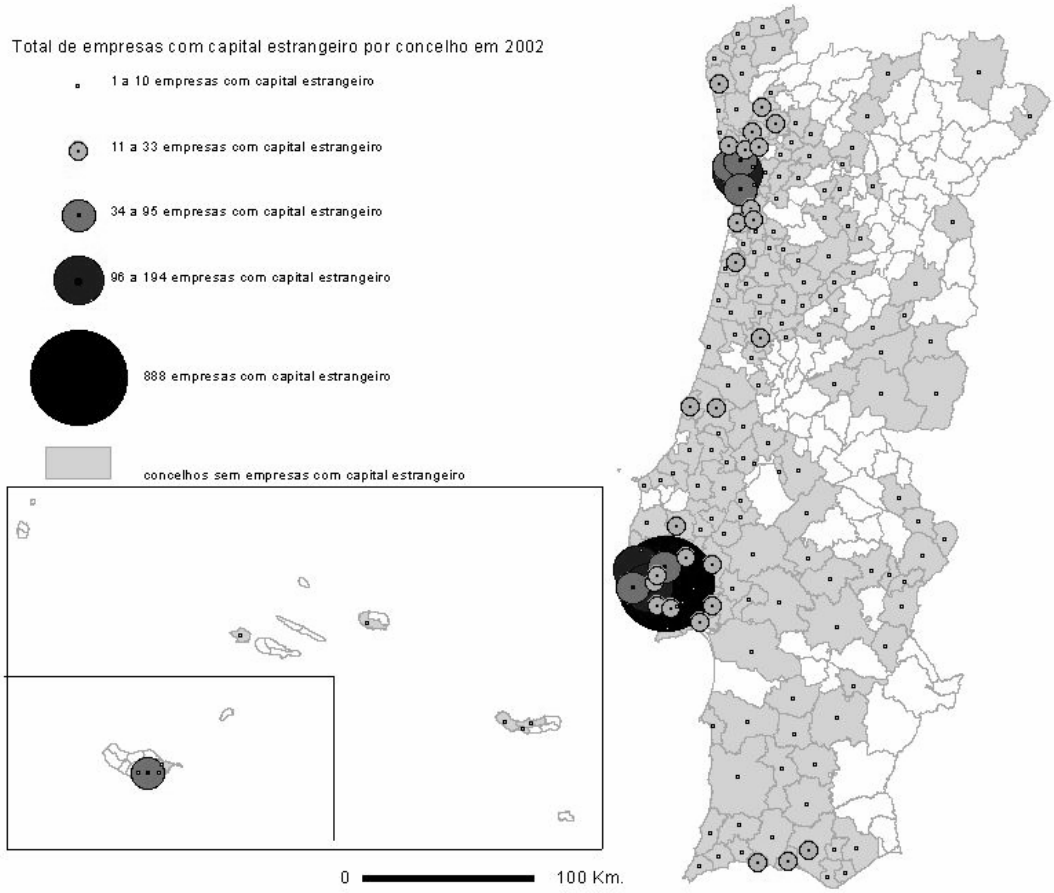
Ordem	1990			1995			2002		
	Concelhos	N.º	%	Concelhos	N.º	%	Concelhos	N.º	%
1º	Lisboa	731	45,8	Lisboa	946	39,6	Lisboa	888	32,7
2º	Porto	92	5,8	Porto	110	4,6	Oeiras	194	7,1
3º	Loures	62	3,9	Oeiras	107	4,5	Porto	120	4,4
4º	V. N. de Gaia	51	3,2	Loures	92	3,9	Sintra	119	4,4
5º	Oeiras	48	3,0	Sintra	81	3,4	Maia	95	3,5
6º	Sintra	44	2,8	Cascais	80	3,3	Cascais	93	3,4
7º	Cascais	36	2,3	Matosinhos	62	2,6	Matosinhos	64	2,4
8º	Matosinhos	34	2,1	Maia	53	2,2	V. N. de Gaia	62	2,3
9º	Maia	29	1,8	V. N. de Gaia	50	2,1	Loures	57	2,1
10º	Amadora	25	1,6	Amadora	41	1,7	Funchal	50	1,8

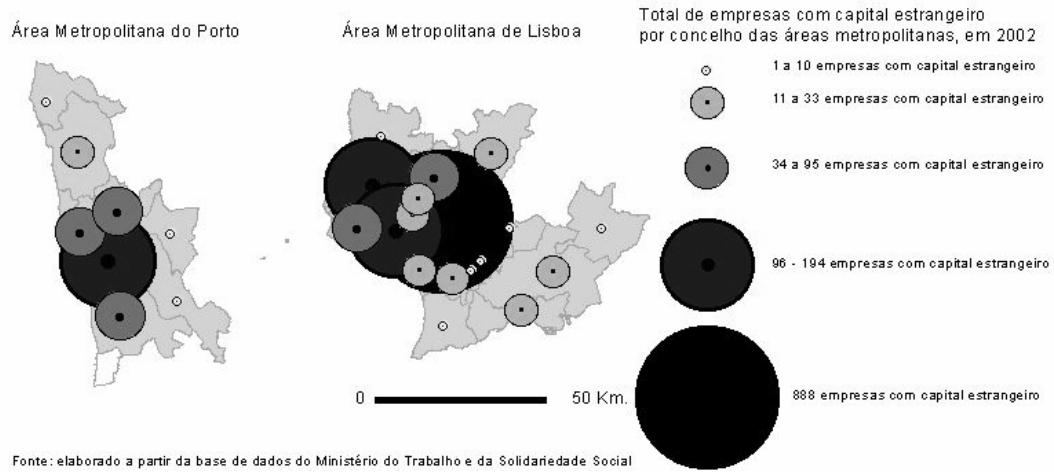
Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Apesar desta tendência recente, mantém-se a concentração espacial do investimento externo em Lisboa (em 2002 cerca de 1/3 do total destas empresas estavam sedeadas em Lisboa, um peso nitidamente inferior a 1990 quando Lisboa concentrava quase metade destas empresas), o que se deve não só a factores relacionados com o prestígio simbólico da localização da sede social da empresa, mas também a motivos relacionados com economias de aglomeração ou os melhores níveis de acessibilidade internacional, assim como a razões relacionadas com a dimensão de mercado que Lisboa representa (quer em termos de consumidores finais no caso do comércio por grosso e a retalho, mas também de clientes empresariais no caso dos serviços de apoio às empresas).

Entre 1995 e 2002 Oeiras foi o concelho que mais reforçou a sua capacidade de atracção deste tipo de investimento (de 3% para 7,1% do total nacional deste tipo de empresas), suplantando a cidade do Porto que deixou assim de ser, entre 1995 e 2002, o segundo concelho no país com maior número de empresas com capital estrangeiro. Este novo destino do investimento exterior parece dever-se à localização neste concelho do Taguspark, o maior e mais antigo parque de ciência e tecnologia nacional em funcionamento desde 1992, e que em 2002 concentrava quase 200 empresas e 5 mil trabalhadores. De entre os principais factores que justificam o sucesso deste parque de ciência e tecnologia destaca-se a sua localização próxima de Lisboa e das redes viárias que servem a capital do país; o investimento do município de Oeiras no desenvolvimento de infra-estruturas de apoio e enquadramento a este parque empresarial; a combinação de parcerias público-privado (nomeadamente entre empresas e universidades ou centros de investigação) e o desenvolvimento da imagem nacional e internacional do Taguspark como uma localização empresarial de prestígio.

Figura 3. Repartição espacial em Portugal das empresas com capital estrangeiro, por concelho em 2002





Fonte: elaborado a partir da base de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Com muito menor expressão vão surgindo também alguns investimentos estrangeiros fora das duas AM's. Em primeiro lugar, em concelhos com proximidade às AM´s ou na faixa litoral entre elas. Trata-se de empresas de pequenas dimensões e ramos intensivos em mão-de-obra que procuram não só mão-de-obra jovem e baixos salários como também incentivos ao investimento e facilidades oferecidas pelas Câmaras Municipais para fomentar a industrialização dos seus concelhos. As empresas alemãs de confecções e calçado que surgiram na Região Norte (Thiel et all, 2000) e também na Região Centro nos mesmos ramos e ainda nas cerâmicas e vidro (Coelho, 1995) são exemplos de localizações pontuais de pequenos investimentos contudo relevantes para regiões pouco desenvolvidas. A região do Algarve surge com alguma evidência tendo em conta a distribuição do IDE, embora polarizado por Portimão, Albufeira e Loulé, os concelhos mais turísticos (Fig. 3) e onde, no caso do IDE espanhol (e provavelmente em todo o IDE) dominam investimentos relacionados com o turismo, o imobiliário e o comércio especializado (lojas de decoração) (Pires e Teixeira, 2002). Finalmente, os concelhos raianos só muito excepcionalmente recebem investimento estrangeiro (também não são particularmente atractivos para o investimento nacional); mesmo assim, distinguem-se os municípios na fronteira com a Galiza, na continuação da AMP, com especial destaque para Viana do Castelo e ainda na fronteira com a Extremadura, numa faixa entre Portalegre e Reguengos de Monsaraz onde se regista alguma presença de empresas com capital estrangeiro, parte delas com investimento espanhol (Pires e Teixeira, 2002).

2. Fluxos de investimento ibérico

Uma das consequências previsíveis do processo de adesão à CEE era a criação de uma dinâmica interna de reorganização do espaço económico na Península Ibérica, a par com o processo de aprofundamento da integração na Comunidade e com o processo de globalização, criando um novo contexto ao qual os agentes económicos se deveriam adaptar.

Com efeito os fluxos de bens e de capitais entre as duas economias não pararam de crescer e as empresas, portuguesas, espanholas e multinacionais têm vindo a redefinir as suas estratégias para operar num mercado ibérico. Existe um consenso quase generalizado de que as empresas espanholas avançaram primeiro[6], têm sido mais dinâmicas e mais astutas na adaptação a este novo contexto, ao passo que as portuguesas se mostram mais passivas e com maiores dificuldade em abordar o mercado espanhol. As empresas portuguesas iniciaram os seus investimentos mais tarde e como reacção defensiva quando se aperceberam que o mercado doméstico estava a ser conquistado por empresas estrangeiras, num processo de internacionalização liderado por grandes empresas (Sonae, Amorim, Cin, Renova...) com *vantagens de propriedade* (Caetano, 1999:90).

Contudo, analisando a troca de fluxos de investimento no quadro da Península Ibérica e contrariamente àqueles que vêm as empresas espanholas como "invasoras" dos sectores-chave da nossa economia[7], importa referir que de 1996 a 2003, a Espanha investiu no nosso país cerca de 13,8 mil milhões de euros, um valor que embora superior ao total do investimento bruto português em Espanha no mesmo período (12,3 mil milhões de Euros) não se aproxima da relação de quatro para um em termos de população, ou de cinco para um em termos de produto interno bruto[8]. Refira-se inclusivamente que em termos acumulados (no período 1996-2003) a Espanha ocupa apenas a quinta posição na lista dos principais países investidores em Portugal (Tabela 4). Com efeito, o investimento espanhol em Portugal tem menor relevância do que o inglês, que

[6] Simões (1989) refere que nos anos imediatamente seguintes à adesão à CEE, concretamente no triénio 1986-1988, o investimento português em Espanha representou apenas 0,15% do investimento estrangeiro no país vizinho, enquanto que a Espanha começava já a revelar-se como uma das principais origens do investimento em Portugal, responsável nesse período por 11% dos capitais estrangeiros investidos em Portugal.

[7] Em 2002 um grupo de 40 empresários e economistas portugueses lançou um manifesto (conhecido como o manifesto dos 40) advertindo que o país corria o risco de uma nova invasão espanhola, desta vez económica, dada a forte visibilidade do investimento espanhol em Portugal na transição do século (Leite, 2002; Ferreira, *et al.*, 2002). Este grupo defendeu que o Governo deveria criar condições de forma a garantir que os centros de decisão de sectores económicos estratégicos (como é o caso da banca, da energia e da comunicação social) permanecessem sobre controlo nacional. Neste sentido, defendeu a necessidade de o Governo facilitar a participação do capital nacional nos processos de privatizações, fazendo por exemplo com que estes sejam mais faseados, com tranches mais pequenas permitindo que os grupos portugueses tenham maior capacidade financeira. Este manifesto não pretendeu ser uma apologia à adopção de medidas proteccionistas, procurou antes alertar para a necessidade de criação de mecanismos de regulação que garantam uma efectiva concorrência em sectores estruturantes da economia, nomeadamente permitindo que as empresas portuguesas consigam concorrer no mercado em igualdade de circunstâncias.

[8] Dados mais recentes, referentes ao período de 1996 a 2004, mostram um afastamento mais significativo entre o stock do investimento espanhol em Portugal e o inverso (18,3 mil milhões de euros contra 13,0 de Portugal em Espanha); contudo, optámos por manter este quadro uma vez que contém informação sobre outros países investidores para os quais ainda não existem dados mais actualizados.

ocupa o primeiro lugar[9], o alemão, o francês ou o holandês, mas existe uma percepção generalizada de que Portugal está a ser "invadido" por empresa espanholas. A maior visibilidade desse investimento realizado preferencialmente na banca, comércio e serviços pode explicar essa percepção bem como a tradicional desconfiança face a um vizinho mais poderoso e com o qual as relações nem sempre foram amistosas.

Convém referir que nem todo o investimento que chega de Espanha tem origem em empresas daquele país já que muitas multinacionais usam as suas filiais espanholas como "ponte" para os investimentos em Portugal podendo representar uma fatia considerável do IDE espanhol (Simões, 1989; Coelho, 1995; Caetano, 1998; Exame, 1999).

De qualquer modo a estrutura do investimento dos principais investidores é distinta, enquanto a França e a Alemanha procuram sobretudo oportunidades na indústria transformadora o IDE espanhol orienta-se mais para a banca e para o sector dos serviços.

Tabela 4. Os Top 10 países de destino/origem do Investimento Directo de/para Portugal (stock 1996-2003 do investimento bruto)

	Investimento Directo Português no estrangeiro por países de destino		Investimento Directo Estrangeiro em Portugal por países de origem	
	Países	Milhões de Euros	Países	Milhões de Euros
1.º	Brasil	16.458	Reino Unido	23.472
2.º	Países Baixos	14.673	Alemanha	18.649
3.º	Espanha	12.386	França	17.982
4.º	Ilhas Caimão	7.594	Países Baixos	16.563
5.º	Irlanda	1.966	Espanha	13.792
6.º	Reino Unido	1.446	Bélgica/Luxemburgo	9.118
7.º	Nigéria	1.023	Finlândia	5.287
8.º	Bahamas	954	EUA	4.605
9.º	Grécia	776	Suiça	3.761
10.º	Polónia	725	Irlanda	2.418

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal

[9] Mas que em parte pode ser o resultado de investimentos de multinacionais americanas operando através de filiais britânicas (Lopes, 1996).

Se em termos brutos a Espanha investe um valor ligeiramente superior ao investimento português em Espanha, em termos de investimentos líquidos a situação é inversa (Tabela 5), pois para o mesmo período de análise (de 1996 a 2003) o fluxo de investimento de Portugal para Espanha foi superior (em quase 3 mil milhões de euros) ao de Espanha para Portugal. Contrariamente a uma ideia generalizada de iberização económica de sentido único (a favor de Espanha), estes dados parecem demonstrar que em termos de totais de investimentos cruzados Portugal tem contribuído fortemente para a integração do mercado ibérico[10], até porque Portugal ocupa a quarta posição nos países de origem do investimento externo em Espanha, enquanto que Portugal ocupa a nona posição em termos de destinos do investimento espanhol no estrangeiro

Tabela 5. Os Top 10 países de destino/origem do Investimento Directo de/para Espanha (stock 1996-2003 do investimento líquido)

	Investimento Directo espanhol no estrangeiro por países de destino		Investimento Directo Estrangeiro em Espanha por países de origem	
	Países	Milhões de Euros	Países	Milhões de Euros
1.º	Luxemburgo	29.903	EUA	45.189
2.º	Argentina	27.766	Países Baixos	20.452
3.º	Países Baixos	26.538	Luxemburgo	16.942
4.º	Brasil	20.873	Portugal	9.912
5.º	Alemanha	17.084	França	7.611
6.º	EUA	12.863	Canadá	5.850
7.º	México	7.782	Reino Unido	5.184
8.º	Chile	7.723	Itália	3.658
9.º	Portugal	7.049	Alemanha	2.683
10.º	França	6.250	Bélgica	1.793

Fonte: Ministério de Industria, Turismo y Comercio de Espanha

Esta surpreendente proporcionalidade ao nível do investimento cruzado entre os dois países ibéricos (sinal de uma crescente interpenetração das duas economias, que tenderão a funcionar de uma forma cada vez mais integrada no futuro) faz-se sentir apesar de, tanto quanto se sabe, existirem apenas cerca de 300 empresas portuguesas com filiais em Espanha face a cerca de 3000 empresas de capital espanhol a operar em Portugal, uma proporção de um para

[10] Em alguns anos o volume de investimentos no país vizinho é inclusivamente superior ao do capital espanhol investido em Portugal (Pereira, 2003; Rusiñol, 2005b).

dez (Rusiñol, 2005b). Estes dados parecem assim traduzir uma tendência de investimento português em Espanha, liderada sobretudo pela iniciativa empresarial de poucas empresas mas que correspondem a grupos económicos com grande capacidade de investimento[11]. Por sua vez, o investimento espanhol em Portugal é participado em grande parte por pequenas e médias empresas , contrariamente aos fluxos de investimento espanhol para América Latina, liderado sobretudo por empresas de grandes dimensões como a Telefónica ou a Repsol (Barciela, 1999).

Deste modo, os sinais apontam sobretudo para uma menor penetrabilidade dos pequenos e médios empresários portugueses que poderá numa primeira abordagem dever-se à existência de alguns entraves que estes investidores enfrentam para entrar no mercado espanhol (a que vulgarmente se tem designado de "barreiras de veludo", ou seja barreiras que não são legislativas mas sobretudo comportamentais, resultado de uma cultura local que fomenta um proteccionismo mental e uma aversão involuntárias às marcas estrangeiras[12]), o que de algum modo pode impedir que o mercado ibérico se consolide como um verdadeiro espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca. Todavia, este ressurgimento de velhas desconfianças históricas que parecem ainda não ter desaparecido, consonante com a percepção de uma generalização de empresas espanholas em Portugal[13], deve contudo ser questionado face à efectiva capacidade de empreendimento e de internacionalização dos pequenos e médios empresários portugueses, assim como quanto a novas preferências geográficas para o investimento português. Pois se no primeiro quinquénio dos

[11] É o caso, por exemplo, do grupo Sonae (responsável pela gestão de mais de uma dezena de centros comerciais em Espanha, para além do envolvimento na indústria dos aglomerados de madeira), da Petrogal (que rola quase 250 estações de combustíveis em Espanha e tem a concessão do terminal petrolífero de Valência), da EDP (que controla a Hidro-Cantábrico, a quarta maior eléctrica espanhola com 4 milhões de clientes), da Cimpor (que possui a Corporacion Noroeste, terceiro maior grupo cimenteiro espanhol, para além de várias fábricas na Andaluzia), ou dos CTT que recentemente adquiriram a empresa espanhola Tourline Express, marcando o início da internacionalização dos CTT na área do correio expresso e encomendas (Rodrigues *et al*., 2004; Machado, 2005).

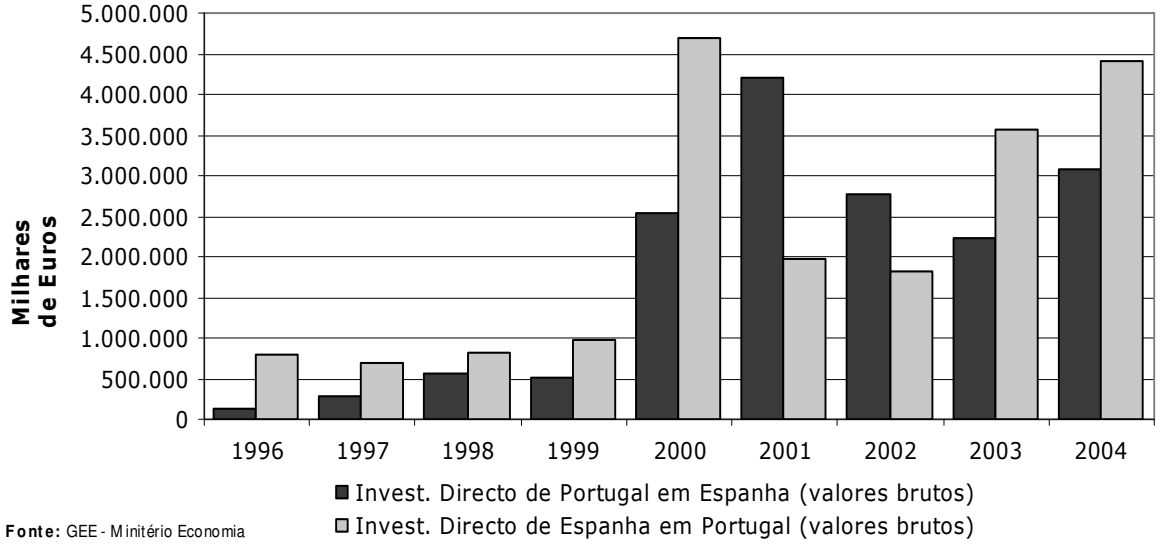
[12] Têm já vários anos as queixas dos empresários portugueses face às dificuldades de entrada no mercado espanhol (Alarcão, 2001; Ferreira, 2004). A penetração dos empresários portugueses em Espanha faz-se sobretudo à custa da expansão pelo país vizinho da sua rede de filiais ou, em alternativa, através da criação e instalação de novas marcas, e raramente por via da participação em processos de privatização. Não são conhecidas empresas portuguesas que tenham vencido um grande concurso público em Espanha (Rusiñol, 2005a), ou um único caso em que uma empresa portuguesa tenha vencido o processo de privatização de uma empresa espanhola (o mais próximo foi quando a Sonae tinha adquirido a empresa galega Ence, operação que foi posteriormente anulada e a empresa de pasta de papel foi entregue a um consórcio bancário da Galiza).

[13] Empresas que têm uma grande visibilidade não só nos espaços quotidianos de consumo (nos segmentos da alimentação: Telepizza, Pans & Company; do vestuário e acessórios: Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Mango, Cortefiel, Sun Planet; ou, por exemplo, das estações de combustíveis: Repsol, Cepsa) como inclusivamente nos espaços publicitárias dos meios generalistas de comunicação social. Para além disso importa referir também a sua forte notoriedade em termos de presença urbanística: quer por via das representações de instituições financeiras (Santander, Bilbao Vizcaya) ou seguradoras (Mapfre), para além da marcante presença de grandes superfícies comerciais (El Corte Inglés), ou dos investimentos imobiliários no sector hoteleiro (cadeia Meliá).

anos 90, a Espanha se assumiu de longe como o primeiro destino do investimento português, verifica-se que a partir de 1996 o Brasil e os Países Baixos passam também a assumir um destaque considerável na atractividade do investimento português no exterior, reflectindo a internacionalização da economia portuguesa[14].

Uma análise aos investimentos anuais cruzados entre Portugal e Espanha entre 1996 e 2004 reforça uma vez mais a ideia de um equilíbrio de forças nos montantes de investimento trocados entre as duas economias ibéricas (Figura 4).

Figura 4. Fluxos de Investimento Ibérico de 1996 a 2004



Fonte: GEE - Minitério Economia

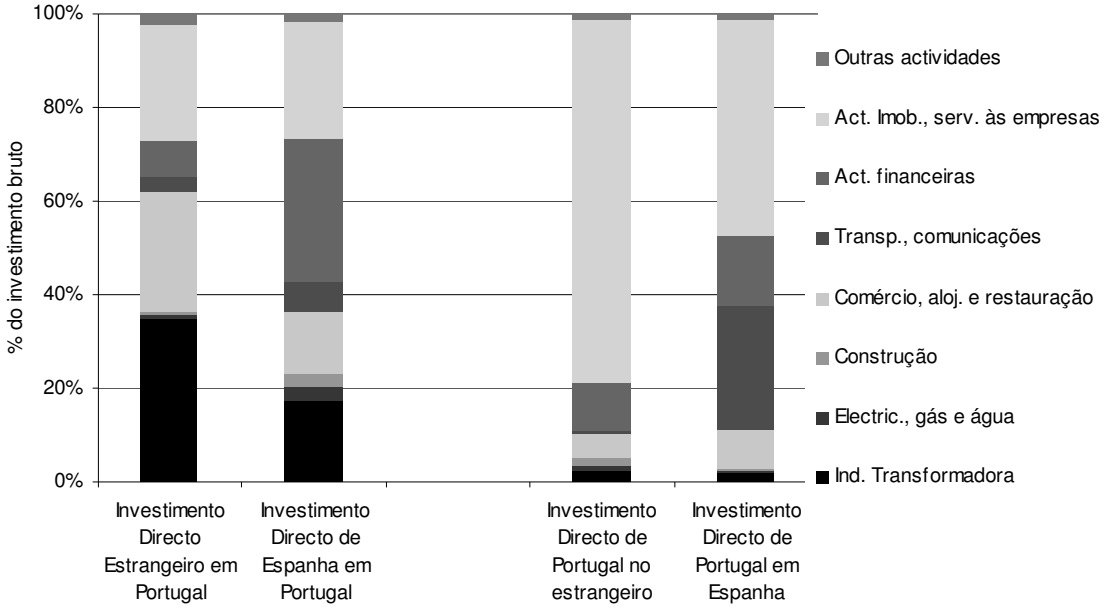
Apesar de ter sido a Espanha quem primeiro avançou, logo após a adesão à CEE com investimentos crescentes até 2000, no início desta década foi o investimento português que se mostrou mais dinâmico. Assim, apesar da menor vitalidade da economia portuguesa (em termos do número de empresários ou do produto interno bruto), no ano de 2001 e 2002 o investimento de Portugal em Espanha foi superior aos fluxos de investimento bruto de Espanha para Portugal. Por sua vez os investimentos de Espanha para Portugal foram sobretudo avultados no ano 2000, quando várias instituições financeiras espanholas realizaram aquisições em Portugal (caso do BSCH que finalizou a compra do Totta & Açores, propriedade da família Champalimaud e da Companhia Mundial

[14] A análise da lista dos 10 principais países de destino do Investimento Directo de Portugal no exterior demonstra que uma parte significativa desse volume de capitais se dirige para países que se encontram fora da Europa (Tabela 4), embora em alguns casos por se tratarem de "paraísos fiscais" como as Ilhas Caimão ou as Bahamas, ou no caso da Nigéria por se tratar de um avultado investimento feito por uma *joint-venture* de empresas estrangeiras com sede no Centro Financeiro *Offshore* da Madeira.

Confiança, realizando a operação que mais capitais envolveu mas também os bancos Sabadell, La Caixa, CaixaVigo e CajaMadrid estiveram envolvidas em operações de aquisição) e em 2004 quando se processa uma troca de activos entre a família Vaz Guedes proprietária da empresa de construção Somague e a empresa espanhola Sacyr.

Na distribuição por sectores de actividade e para o período de 1996 a 2004 (Figura 5), a indústria transformadora representou o principal sector do investimento externo em Portugal (35% do investimento bruto recebido), seguindo-se o sector do comércio, alojamento e restauração (26%). Este perfil sectorial não é contudo comum entre os principais países investidores em Portugal, refira-se por exemplo que o investimento espanhol está predominantemente localizado em actividades de intermediação financeira (31%) e nas actividades imobiliárias e serviços de apoio às empresas (25%).

Figura 5. Stocks de Investimento Directo Estrangeiro 1996-2004 por sectores de actividade (investimento bruto)



Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal

Desde finais dos anos 80 que os banqueiros espanhóis entenderam Portugal como o seu mercado natural de expansão, compreendendo que era fundamental estar presente no país vizinho dada a crescente inter-relação das duas economias (quer por via da instalação de novas marcas através de bancos filiais de direito português; da expansão da sua rede de sucursais por Portugal; da

aquisição de acções em grupos financeiros portugueses[15], ou ainda por meio de acordos de cooperação que se traduzem num intercâmbio accionista entre instituições financeiras dos dois países). O crescente controlo da banca portuguesa por capitais espanhóis tem em alguns momentos suscitado fortes receios em relação a uma posição excessiva no mercado de capitais portugueses, o que justificou por exemplo, em meados dos anos 90, a recusa do governo português da OPA (operação pública de aquisições) que o Banco Comercial Português (cujo principal accionista na altura era o Banco Central Hispano) tinha lançado sobre o Banco Português do Atlântico.

Contudo, isso 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) mas essa não parece ser, no entanto, a principal vocação do IDE espanhol que em alguns casos depois de adquirir as empresas desactivou as unidades industriais mantendo apenas a estrutura de distribuição (Alves, 2000:49). Os estudos mais recentes sobre o investimento espanhol apontam para um universo dominado por pequenas e médias empresas (em 1999, 46,8% tinham até 10 mil contos de capital social, Pires&Teixeira, 2002) que tiveram como principal motivação do investimento a criação de redes de comercialização e distribuição (Caetano, 1999; DPP, 2003), situação que contribui para o acentuado déficit comercial de Portugal com a Espanha (Alves, 2000).

Em relação à estrutura sectorial do fluxo de investimento português em Espanha esta é também distinta da globalidade do investimento externo português. Se em termos globais, o investimento português no estrangeiro se dirige sobretudo para as actividades imobiliárias e de serviços às empresas (78%), no que diz respeito ao investimento dirigido para Espanha este sector de actividade não é tão dominante na atracção do investimento português (47%), o que resulta sobretudo da emissão de fluxos superiores de investimento português para o

[15] A compra de acções em grupos financeiros portugueses tem sido a principal estratégia de penetração de mercado (Barciela, 1994), é o caso por exemplo da ofensiva de aquisição do Banco Santander sobre o Crédito Predial Português e sobre o Banco Totta & Açores, concretizada em Abril de 2000, ou a aquisição do Banco Nacional de Crédito pelos espanhóis do Popular, concretizada em 2003. Noutros casos tem-se inclusivamente assistido à aquisição de redes de sucursais de bancos estrangeiros instalados em Portugal, com é por exemplo o caso da aquisição por parte do Banco Bilbao Vizcaya Argentaria da rede de sucursais em Portugal do Lloyds Bank (britânico), ou mais recentemente do Crédit Lyonnais (francês).

sector dos transportes e comunicações (27%) e das actividades financeiras (15%)[16]. No sector dos transportes a presença portuguesa em Espanha é destacada pela Salvador Caetano na construção de material de transporte (nomeadamente autocarros e carrocerias) e pela Luís Simões no transporte de carga, por sua vez no domínio das telecomunicações a ONI através da sua associada Comunitel é o segundo maior operador espanhol de telecomunicações fixas, a seguir à Telefónica, com centros operacionais em Vigo, Barcelona, Valência e Madrid (Rodrigues *et al.*, 2004). Em relação à presença de instituições financeiras portuguesas em Espanha, destaca-se o Banco Simeon propriedade da Caixa Geral de Depósitos, com quase 150 balcões, especialmente concentrados na Galiza, norte de Espanha e principais centros financeiros.

3. Conclusão

As duas economias têm dimensões desiguais, têm estado a crescer a ritmos muito distintos e o processo de convergência face à média da EU tem sido mais rápido no caso de Espanha. Contudo, isso não deve à partida condicionar o papel de Portugal no processo de construção do mercado ibérico.

Os fluxos de IDE, um dos vectores do processo de integração económica, entre as duas economias são ainda recentes e apenas se podem definir tendências, mas se num primeiro período parecia que a Espanha iria dominar mais recentemente Portugal também começou a investir naquele país. A Espanha pode evidenciar-se pelo número de empresas que já se expandiram para o nosso mercado enquanto o investimento português se evidencia pelo volume de capitais investidos, da responsabilidade de grandes grupos económicos; no final deste período parece existir um equilíbrio. Falta, no caso de Portugal, que as empresas de pequena/média dimensão avancem para o mercado espanhol contribuindo para consolidar a posição portuguesa no mercado ibérico.

Existem no entanto diferenças que convém avaliar. Assim, a Espanha apresenta vantagens relacionadas, por um lado, com o maior número de empresas presentes em Portugal e pela diversidade estando presentes em quase todos os

[16] Os primeiros bancos portugueses a instalarem-se em Espanha, ainda nos anos 80, foram o banco Espírito Santo e o Banco Fomento & Exterior (Barciela, 1994).

sectores de actividade, através da distribuição mas também na produção. Por outro lado, o IDE de Espanha é mais diversificado em termos regionais e mais ambicioso, apostando tanto na Europa como em mercados emergentes - Brasil, Argentina, Chile, Colômbia são os principais destinos do IDE espanhol, que em 1998 se transformou no segundo maior investidor na América Latina depois do EUA, representando também um relevante destino das suas exportações (Costa, 1999) - enquanto o português tem evitado os mercados mais desenvolvidos e competitivos da Europa concentrando as suas atenções apenas no Brasil.

Nos sectores estratégicos (banca, telecomunicações, energia) as empresas espanholas, pela sua maior dimensão e nível de internacionalização podem estar em vantagem em relação às portuguesas, mas os grupos económicos nacionais podem reforçar a sua posição estabelecendo alianças e definindo estratégicas comuns para abordar os mercados mais competitivos.

Para além dos investimentos cruzados entre as duas economias também se têm estabelecido parcerias para explorar mercados exteriores. Isso tem acontecido sobretudo no caso de mercados emergentes da América Latina com elevado potencial de crescimento mas também de risco[17]. Ernâni Lopes (1999) considera que na próxima década, dada a múltipla convergência de interesses, o estabelecimento de alianças estratégicas entre empresas portuguesas e espanholas para abordar o mercado global será um vector fundamental para fazer frente à pressão da globalização, com vantagens para ambas as economias pelo que deve ser explorado de forma prioritária.

Recentemente, o Primeiro-Ministro afirmou, em entrevista ao El País (10 Abril, 2005), que Portugal tinha "três prioridades em matéria de política exterior: Espanha, Espanha e Espanha", falta a estratégia?

[17] Refira-se a título de exemplo a estratégia de cooperação empresarial entre a Portugal Telecom e a Telefónica, que detêm participações cruzadas e que exploram a VIVO, o maior operador de telecomunicações móveis do Brasil.

4. Bibliografia

Abellán, L. (2005a) "La inversión extranjera en España cae a menos de la mitad desde el año 2000", El País, 14 de Março de 2005.

Abellán, L. (2005b) "España perdió más de 10.000 millones de inversión extranjera el pasado año", El País, 25 de Abril de 2005.

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.

Barciela, F. (1994) "Lisboa frena el desembarco de la banca española", El País, 13 de Setembro de 1994.

Barciela, F. (1999) "Viejos vecinos y nuevos sócios", El País, 13 de Junho de 1999.

Blamaseda, M; Sebastian, M (2005) "A Espanha na U.E: quinze anos podem não ser suficientes", in Royo, Sebastián (org) *Portugal Espanha e a Integração Europeia, Um balanço*, Lisboa: ICS.

Caetano, J. (1998) "Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia". Oeiras: Celta.

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.

Castro, F.; Buckley, J. (2001) "Foreign Directt Investment and the Competitiveness of Portugal", Actas da Conferência do CISEP *Como Está a Economia Portuguesa*, Lisboa, pp211-232.

Coelho, L. (1995) "Iberização Dependente: uma reflexão sobre o investimento directo industrial na Região Centro", Revista Crítica de Ciências Sociais, n44, pp.59-84.

Costa, G. (1999) "Comercio bilateral y competitividad entre Portugal y Espana", Economia Exterior, 10, Outono, pp137-140.

DPP (2003) "Portugal no Espaço Europeu: O Investimento Directo Estrangeiro". Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento.

EXAME (1999), nº 130, Maio.

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.

GEE (2005) Síntese estatística Investimento Directo de Portugal no Exterior. Lisboa: Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia.

[http://www.gee.mineconomia.pt/resources/docsestatisticas/IDPE_Julho_2005.pdf] consultado em 15-07-2005
GEE (2005) Síntese estatística Investimento Directo do Exterior em Portugal. Lisboa: Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia. [http://www.gee.mineconomia.pt/resources/docsestatisticas/IDEP_Julho_2005.pdf] consultado em 15-07-2005

Leite, B. (2002) "Empresários nacionais querem que Governo privilegie capital nacional nas privatizações", Jornal de Negócios, 25 de Outubro de 2002.

Lopes, E. (1999) "Possibilidades estratégicas entre empresas portuguesas y espanolas", Economia Exterior, 10, Outono, pp75-88.

Machado, A. (2005) "Início da internacionalização dos Correios na área expresso", Jornal de Negócios, 30 de Junho de 2005.

Matos, S. (1973) "Investimentos Estrangeiros em Portugal". Lisboa: Seara Nova.

OECD (1994) "OECD reviews on foreign direct investment Portugal". Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development. [http://www.oecd.org/dataoecd/4/51/34383696.pdf] consultado em 15-07-2005
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

Pereira, H. (2003) "Empresas portuguesas investem mais em Espanha do que as espanholas em Portugal", Público, 13 de Fevereiro de 2003.

Pires, I. (2003) "Business Services in Lisbon Metropolitan Area", RESER Conference on "Services and Regional Development", Les Ateliers de la FUCAM, Mons, in http://www.fucam.ac.be/séminaires,conférences,colloques/RESER/ MirandaPires.pdf

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, nº55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp301-331.

Rodrigues, J. N.; Azevedo, V.; Ferreira A. (2004) "Os interesses portugueses. Barreira invisível", Expresso, 13 de Março de 2004.

Rusiñol, P. (2005a) "Los partidos portugueses dejam de agitar la bandera de la invasión económica española", El País, 13 de Fevereiro de 2005.

Rusiñol, P. (2005b) "Portugal pierde el miedo a España", El País, 19 de Abril de 2005.

Silva Lopes, J. (1996) "A Economia Portuguesa desde 1960". Lisboa: Gradiva Editora.

Simões, V. (1989) "Investimento estrangeiro no quadro da integração ibérica", Economia e Sociedade, n.º 1, pp161-176.

Thiel, J.; Pires, I.; Dudleston, A. (2000) "Globalisation and the Portuguese Textile and Clothing Filière in the Post GATT Climate", in Guinta, A; Lagendijk, A; Pike, A (ed.) *Restructuring Industry and Territory: The Experience of Europe's Regions,* The Stationary Office, London, pp109-124.

ESTRATÉGIAS TRANSFRONTEIRIÇAS DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO VALE DO DOURO – DUERO[1]

Chris Gerry[2]
Francisco Diniz[3]

Resumo

As considerações apresentadas neste capítulo, baseadas em alguns dos resultados de um estudo de sessenta empresas durienses, constituem uma modesta contribuição inicial para o debate sobre uma questão premente: quais as estratégias empresariais e quais as políticas de desenvolvimento local mais indicadas para uma zona raiana que, por um lado, sofre – embora assimetricamente – de uma série de problemas (desertificação demográfica e envelhecimento populacional, acessibilidade e atractividade ainda dificultadas por carências infraestruturais, tanto físicas como sociais, debilidades do tecido empresarial, etc.) e, por outro, apresenta potencialidades, até agora, pouco valorizadas e aproveitadas?

[1] Este texto resume uma parte do trabalho realizado por uma equipa da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) no âmbito da Acção 4.3. do Projecto "Douro-Duero Século XXI", financiado pelo Programa INTERREG III, que incidiu sobre um território abrangendo o Vale do Douro-Duero, desde Peso da Régua, Portugal, até Zamora, Espanha. Os inquéritos foram efectuados por Raquel Miranda, Sónia Fernandes e Isabel Botelho, recém licenciadas em Economia pela UTAD, e pelo Prof. Doutor Martín Gómez-Ullate García de León, da Plataforma Cultural Transfronteiriça (Miranda do Douro). Gostaria de agradecer, também, o apoio da Dr.ª Raquel Miranda (da Câmara Municipal de Sabrosa), bem como Prof. Doutora Fernanda Nogueira na codificação e análise dos dados. O trabalho efectuado pelo Prof. Doutor Francisco Diniz (do Departamento de Economia, Sociologia e Gestão da UTAD) e a sua equipa sobre a problemática da contribuição das cidades de médias dimensões para o desenvolvimento local estimulou tanto a conceitualização utilizada no presente artigo, como o design da parte do inquérito que diz respeito à análise dos *inputs* e *outputs* das empresas raianas. Finalmente, o texto final beneficiou consideravelmente da revisão do português feita pela Eng.ª Sónia Abreu, colaboradora – investigadora do DESG e da Drª. Delfina Rodrigues, da Escola Secundária Camilo Castelo Branco, Vila Real.
[2] (cgerry@utad.pt)
Consultor do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.
[3] 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 da mesma universidade (fdiniz@utad.pt).
Membro da equipa do projecto de investigação *"A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?"* (POCTI/GEO/48477/2002), com o apoio do FEDER.

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 apresentam. 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, destacamos as de Ferrão e Fonseca (1989) que tem analisado o investimento espanhol em Portugal, identificando as suas preferências de localização; após a adesão dos dois países à CEE, vários estudos (por exemplo, Pires e Teixeira 2001, 2002, 2004, 2005) identificaram 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 transfronteiriças (Alves e Pires 1999, Pires, I.M. *et al* 2005).

2. Os objectivos do estudo

O presente estudo incidiu no espaço económico constituído pelo Vale do Douro-Duero, com os seguintes objectivos específicos relativos à caracterização das estratégias empresariais transfronteiriças:

1. Análise das iniciativas estratégicas mais recentes de empresas portuguesas em Espanha, empresas espanholas activas em Portugal, e, eventualmente, empresas de origem não ibérica activas em qualquer destes países.
2. Avaliação dos impactos positivos e negativos destas estratégias, vistos da perspectiva tanto das empresas (sobretudo no que respeita às suas consequências para a competitividade), como do ponto da vista dos territórios e comunidades envolvidas (nomeadamente no que toca à capacidade de retenção local de valor acrescentado, à criação sustentável de emprego, bem como à estabilização demográfica das zonas raianas.
3. Identificação de uma série de ajustamentos nas políticas regionais, nacionais e comunitárias, no sentido de assegurar maior eficácia e sustentabilidade na promoção de desenvolvimento local, tanto económico/empresarial como social, baseada numa avaliação dos diferentes impactos desencadeados por tipos de estratégias empresariais distintas e da incidência relativa destas estratégias.

É importante frisar que o presente capítulo apresenta, apenas, os resultados preliminares relativos ao objectivo 1, com algumas conclusões iniciais relativas ao objectivo 2 e 3.

3. Metodologia Adoptada

A metodologia utilizado no estudo baseia-se essencialmente na recolha e subsequente análise de dados empíricos através da inquirição de uma amostra de 60 empresas de todos os tipos, actualmente activas no Vale do Douro-Duero transmontano e castelhano-leonês, tanto nas fileiras mais importantes e mais tradicionais, como nas mais "emergentes"). O estudo incidiu, prioritariamente, sobre o comportamento estratégico e, eventualmente, sobre a evolução de relações transfronteiriças das empresas inquiridas, a categorização das estratégias identificadas e a avaliação da sua respectiva importância.

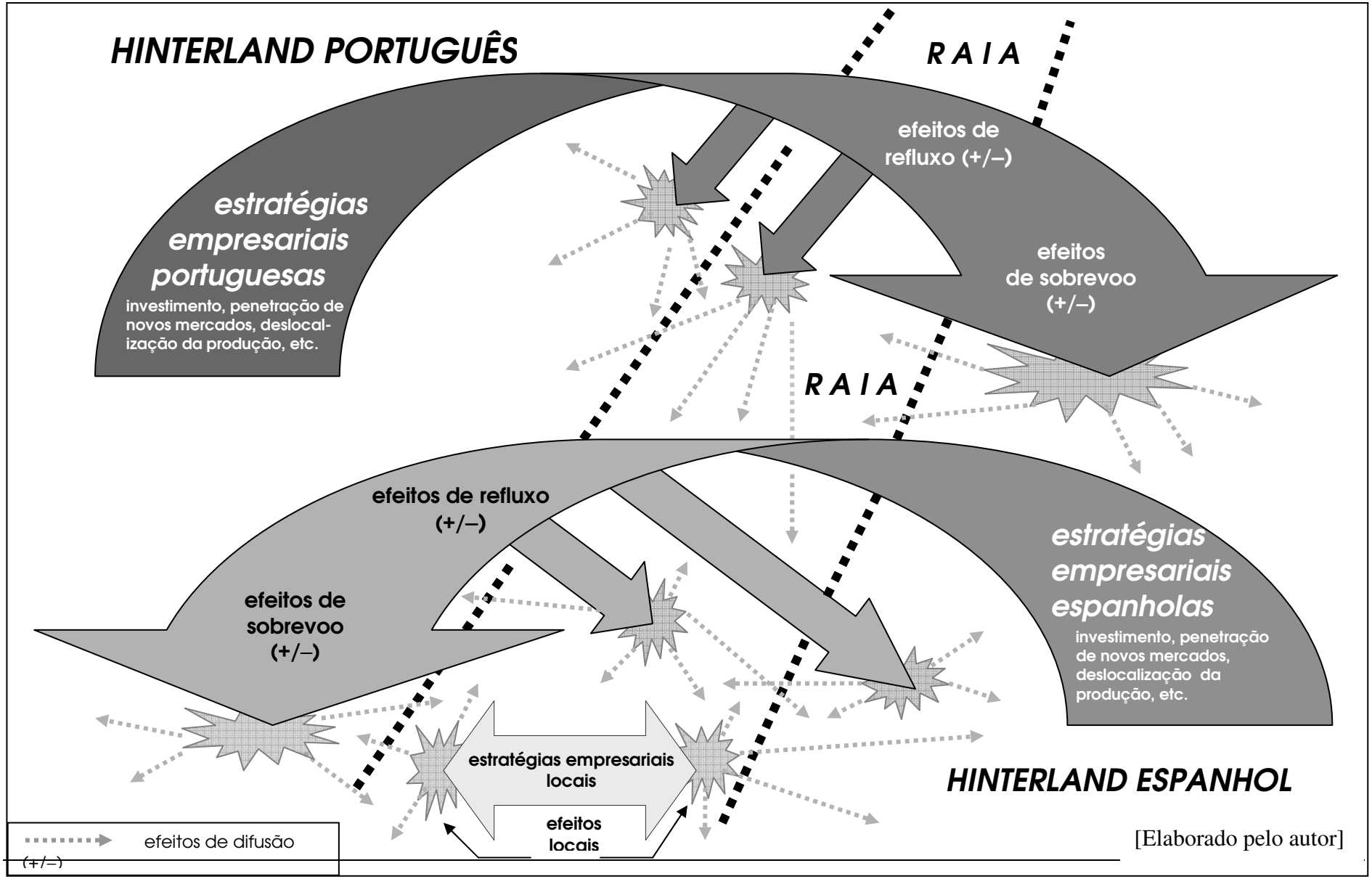
4. Espaço ibérico, estratégias empresariais, efeitos fronteiriços e desenvolvimento local

No que diz respeito às empresas de média e grande dimensões, a maior continuidade territorial e crescente acessibilidade física resultante do desaparecimento das barreiras alfandegárias tornou o mercado vizinho num espaço natural para a expansão empresarial ou, pelo menos, criou 'condições laboratoriais' para empresas testarem eventuais novas estratégias de um tipo de internacionalização limitada - essencialmente, o alargamento e o aprofundamento de relações transaccionais transfronteiriças. As maiores empresas - nomeadamente mas não apenas, de telecomunicações e energia - desenvolveram estratégias de cooperação com o objectivo de ganhar maior dimensão no mercado ibérico, europeu e sul-americano. Os dois governos, no entanto, tentaram, como algum êxito, dificultar a concretização deste tipo de iniciativas por parte de empresas do país vizinho sempre que se tratava de

sectores considerados estratégicos, como por exemplo no caso da banca e da fileira energética.

Porém, o aumento de investimento realizado por empresas nos territórios vizinhos, tal como a expansão de transacções comerciais transfronteiriças, não provoca, necessariamente, efeitos positivos (em termos de emprego, fortalecimento do tecido empresarial, atracção de investimentos extralocais, e inversão das tendências demográficas negativas) na zona da raia. No tipo de território sob análise, a adopção ou alteração da estratégia de uma determinada empresa terá uma combinação complexa de efeitos – locais e extra-locais; directos e indirectos; económicos, sociais, culturais e/ou ambientais; mais ou menos previsíveis (embora às vezes perversos). Na literatura anglo-saxónica, são frequentes as referências às assimetrias dos impactos das estratégias empresariais e/ou das políticas governamentais, em termos territoriais e temporais, nomeadamente, os efeitos de "refluxo" (*backwash effects* ou *wake effects*) e os efeitos de difusão (*spread effects*); no entanto,tendo em mente a preocupação específica do presente estudo de avaliar a capacidade dos territórios raianos para partilhar alguns dos benefícios gerados por novas estratégias empresariais transfronteiriças, evitando a sua siatemática transformação em "regiões perdedoras" (Benko e Lipietz, 1994), seria útil aplicarmos também o conceito de "efeitos de sobrevoo" (*overhead effects*).

Imaginemos, por exemplo, que uma empresa sedeada em Zamora, Espanha, optava por alargar as suas actividades: investia numa instalação fabril em Vila Real, Portugal, aproveitando, ao mesmo tempo, a proximidade do mercado português e a disponibilidade de mão-de-obra qualificada com salários mais baixos do que no seu próprio território. Quiçá os efeitos gerais sentidos na raia luso-espanhola seriam ínfimos, tendo as potenciais vantagens (emprego, novas oportunidades para empresas locais, etc.) "sobrevoado" o território em questão. Talvez os efeitos de refluxo fossem negativos, minando a posição, de si já pouco sustentável, das empresas locais que concorrem no mesmo mercado e/ou acelerando o abandono da raia devido à existência de novas oportunidades de trabalho em Vila Real. Eventualmente, os efeitos de refluxo na raia seriam potencialmente positivos, caso aumentasse a procura de matérias-primas produzidas nesta zona.



[Elaborado pelo autor]

Figura 1. Iniciativas empresariais transfronteiriças e os seus efeitos locais e

Os efeitos de uma determinada estratégia empresarial podem ser mais ou menos directos, mais ou menos diferidos no tempo, mais ou menos positivos, neutros ou negativos, conforme a natureza da empresa em questão, o conteúdo do seu comportamento estratégico, as características e objectivos da sua iniciativa empresarial, os contornos e dinâmica da cadeia de valor em que se inserem, ou a actual envolvente de políticas *(policy environment)* nacionais e comunitárias. São estes os factores chave que têm de ser analisados para avaliarmos, no contexto da viabilização socio-económica das comunidades raianas, o impacto local das iniciativas estratégicas adoptadas por empresas extralocais, e podemos sugerir modos de melhorar as estratégias das empresas locais face a estes desafios.

Neste contexto, convinha, também, colocar uma série de questões relativas ao tipo de empresa e de estratégia que mais vantagens trazem para as comunidades raianas – questões que foram integradas mais ou menos explicitamente no inquérito aplicado ao tecido empresarial no Vale do Douro-Duero. Como definir o "espaço económico duriense" que corresponda à área de influência das mais importantes dinâmicas empresariais ao nível ibérico? Constituirá o Vale do Douro-Duero uma verdadeira "bacia" de oportunidades empresariais estratégicas? Beneficiarão as principais estratégias empresariais o processo de desenvolvimento local? Ou, pelo contrário prejudicá-lo-ão? Que tipo de empresas é que as principais oportunidades empresariais favorecem? As maiores, mais agressivas e mais competitivas? As mais pequenas e mais flexíveis/adaptáveis? As mais bem enraizadas na localidade? As empresas do comércio e dos serviços mais que as do ramo fabril? As empresas que já foram integradas em cadeias de valor extra-regionais e/ou transfronteiriças?

5. Alguns resultados preliminares

Os resultados apresentados decorrem apenas de uma primeira fase de inquirição, pelo que são susceptíveis de não representar fielmente a estrutura (sobretudo sectorial) dos tecidos empresariais raianos. Foram inquiridas 60 empresas, das quais 48 são portuguesas e 12 espanholas, sedeadas no Vale do

Douro-Duero, desde Peso da Régua, Portugal, até a fronteira entre as Províncias de Zamora e Salamanca, Espanha.

Caracterizando de uma forma sintética as empresas inquiridas, poderemos dizer que a maioria (80%) dos respondentes[1] são do género masculino, com idades compreendidas entre os 40 e 60 anos (60%). Somente 16% dos respondentes têm como habilitação 4 anos de escolaridade e aproximadamente um terço têm uma escolaridade de 12 anos. Será de salientar que 19% frequentaram ou possuem uma licenciatura (ou equivalente) e que 29% têm inclusivamente uma pós-graduação.

Metade das empresas iniciaram a sua actividade entre 1974 e 1986 e 29% são anteriores às quedas das respectivas ditaduras, sendo as restantes posteriores à adesão dos dois países à União Europeia. Quase dois terços das empresas são sociedades por quotas e cerca de um quarto são sociedades anónimas; só 3% são filiais de outras empresas e 2% organizações sem fins lucrativos. As restantes, ou são cooperativas (7%), ou empresas em nome individual (5%). Em termos da sua distribuição sectorial, cerca de metade são do ramo comercial (mais grossistas do que retalhistas); cerca de um quinto pertence à indústria transformadora; a agricultura e floresta, a construção civil e os serviços representam 3% das empresas, respectivamente. As restantes empresas fazem parte de um leque amplo de outras actividades.

Não dispondo de dados suficientemente precisos para categorizar as empresas em termos de volume de vendas, apresentamos no quadro seguinte, como indicação das dimensões relativas das empresas inquiridas, a sua classificação segundo o outro principal critério utilizado pela Comissão Europeia - o número de pessoas empregadas na entidade - para distinguir entre micro, pequena, média e grande empresas. Convém, contudo, referir que cerca de noventa por cento das empresas tem um volume de vendas inferior a 5 milhões de euros. No que respeita à dimensão da força de trabalho nas empresas inquiridas, as respostas válidas confirmam, em traços largos, o padrão nacional, tanto português como espanhol, sendo de pequena e micro dimensões a esmagadora maioria das empresas inquiridas, muito embora a presença de médias empresas (com entre

[1] Evidentemente, não é sempre possível entrevistar o proprietário (ou um dos proprietários) da empresa inquirida. No entanto, em quase 50% dos casos, a função do respondente na empresa era a de gerente principal.

50 e 249 empregados) na amostra seja ligeiramente superior à situação ao nível nacional dos dois países.

Tabela 1. Classificação das empresas inquiridas por número de empregados

Classificação da empresa por número de empregados	**Nº**	**%**
Micro empresas (< 10)	22	46,8
Pequenas empresas (10-49)	18	38,3
Médias empresas (50-249)	5	10,6
Grandes empresas (≥ 250)	2	4,3
Sub-total	**47**	**100,0**
Respostas válidas	47	78,3
Sem resposta	13	21,7
Total	**60**	**100,0**

Na parte inicial do inquérito, antes de tentarmos especificar, mais pormenorizadamente, algumas das percepções e práticas relativas à estratégia empresarial que mais caracterizaram as empresas inquiridas no Vale do Douro-Duero, procurámos avaliar o grau de interpenetração mútua do espaço "luso-duriense" e "hispano-duriense", respectivamente - isto é tentámos especificar a incidência e importância de fornecedores e de clientes do país vizinho nas empresas inquiridas. Procurámos junto dos inquiridos, onde costumavam comprar os seus principais inputs e a localização dos seus clientes mais importantes. Perguntámos, concretamente acerca da experiência positiva e/ou negativa de comprar e/ou vender no país vizinho. Constatámos que quase três quartos das empresas inquiridas contam com firmas do país vizinho entre os seus principais fornecedores, enquanto que as restantes, simplesmente, preferem fornecedores nacionais e/ou optaram por não comprar *inputs* do outro lado da fronteira, devido, sobretudo, às más experiências no passado, ou, no caso das empresas espanholas, à oferta reduzida ou não existente dos *inputs* pretendidos (Quadro 2).

Tabela 2. Interpenetração comercial luso-espanhola: relações a montante

Experiência de transacções trans-fronteiriças	**Nº**	**%**	**Observações**
Empresas que tiveram fornecedores sedeados no país vizinho quer no passado, quer no presente.	44	73,3	Muitas empresas portuguesas referiram a superior qualidade dos bens/serviços adquiridos em Espanha, bem como a falta de fornecedores nacionais de determinados *inputs*. Vários inquiridos espanhóis caracterizaram as suas compras n o país vizinho com "residuais".
Empresas que tiveram fornecedores sedeados no país vizinho no passado, mas agora não têm.	6	10,0	As empresas portuguesas desistiram por causa das "más experiências" (sobretudo não pagamento); nenhuma empresa espanhola desistiu.
Empresas que actualmente não têm e nunca tiveram fornecedores sedeados no país vizinho.	10	16,7	Algumas empresas portuguesas mencionaram a sua preferência por fornecedores nacionais e/ou as dimensões limitadas das suas necessidades; alguns inquiridos espanhóis referiram o atraso tecnológico relativo da indústria portuguesa em certos inputs chave.
Total	**60**	**100,0**	

Quanto aos clientes das empresas inquiridas, 1/3 vende para o mercado vizinho com regularidade (quantidades que variam entre 10 e 25% da sua produção), representando mais do dobro daquelas que exportam para outros países. Metade das empresas contactadas (51,7%) não exporta nem para o país vizinho, nem para qualquer outro destino (Quadro 3).

Na base dos dados recolhidos das empresas, foi possível criar uma classificação preliminar em função do seu "grau de integração extra-local" – quer ao montante (Quadro 4), quer à jusante (Quadro 5). A caracterização do grau de integração extra-local foi calculada com base de uma combinação de dois rankings, calculados, por sua vez, a partir de dois índices: o da "actuação extra-local a montante" e o da "actuação extralocal a jusante". Estes índices reflectem, essencialmente, a localização física dos fornecedores/clientes (na mesma cidade, concelho/ayuntamiento, concelho/provincia, região/comunidad, ou país) de uma determinada empresa, ponderada pelo peso relativo das transacções em questão – compras e vendas, respectivamente.

Tabela 3. Interpenetração comercial luso-espanhola: relações a jusante

Experiência de transacções trans-fronteiriças	**Nº**	**%**	**Observações**
Empresas que vendem para o mercado do país vizinho com regularidade.	20	33,3	8 destes casos são empresas no ramo dos vinhos; os valores variam entre 10-25% das vendas totais
Empresas que vendem para o mercado externo (excluindo o do país vizinho) com regularidade	7	11,7	As empresas portuguesas privilegiaram os PALOPs, países da EU e a Suiça. Apenas uma empresa espanhola exportava quantidades significativas (para França).
Empresas que não vendem para o mercado externo	31	51,7	Opção que se explica maioritariamente pelas dimensões limitadas da empresa e/ou o seu mercado (apenas no caso português)
Sem resposta	2	3,3	
Total	**60**	**100,0**	

Tabela 4. Índice de Actuação Extra-Local a Montante

Tipo predominante de relações a montante	**Nº**	**% dos casos válidos**
Ultralocais (fornecedores mais importantes, maioritariamente localizados dentro da mesma aldeia/vila/cidade)	12	27,3
Locais (fornecedores mais importantes, maioritariamente sedeados no mesmo concelho/ayuntamiento)	4	9,1
Regionais (fornecedores mais importantes, sedeados maioritariamente no mesmo distrito/província)	23	52,3
Nacionais/internacionais (fornecedores mais importantes, maioritariamente no mesmo país – excepcionalmente, no estrangeiro).	5	11,3
Sub-total	**44**	**100,0**
Casos válidos	44	73,3
Casos com grau indeterminado de actuação extra-local*	16	26,7
Total	**60**	**100,0**

* Em, aproximadamente, 25% dos casos, não foi possível especificar a natureza das relações transaccionais dominantes da empresa com os seus principais fornecedores devido à falta de dados relativos quer à localização dos últimos, quer ao valor dos respectivos bens e serviços comprados pela empresa inquirida.

Tabela 5. Índice de Actuação Extra-Local a Jusante

Tipo predominante de relações a jusante	**Nº**	**% dos casos válidos**
Ultralocais (clientes mais importantes, maioritariamente localizados dentro da mesma aldeia/vila/cidade)	22	48,9
Locais (clientes mais importantes, maioritariamente sedeados no mesmo concelho/ayuntamiento)	9	20,0
Regionais (clientes mais importantes, sedeados maioritariamente no mesmo distrito/província)	14	31,1
Nacionais/internacionais (clientes mais importantes, maioritariamente no mesmo país – excepcionalmente, no estrangeiro)	0	0
Sub-total	**45**	**100,0**
Casos válidos	45	**75,0**
Casos com grau indeterminado de actuação extralocal*	15	**25,0**
Total	**60**	**100,0**

* Em aproximadamente 25% dos casos, não foi possível especificar a natureza das relações transaccionais dominantes da empresa com os seus principais fornecedores, devido à falta de dados relativas quer à localização dos últimos, quer ao valor dos respectivos bens e serviços comprados pela empresa inquirida.

Estes resultados permitem, simultaneamente, a construção, a título experimental, de um índice de integração extralocal ao longo da cadeia de valor e uma classificação inicial do ambiente externo actualmente enfrentado por diferentes tipos de empresas durienses da raia luso-espanhola (Quadro 6).

Na parte central do instrumento de inquirição, foram recolhidos, dados sobre a estratégia das empresas utilizando-se o método de "triangulação", pelo qual, procurámos avaliar os comportamentos estratégicos dos empresários inquiridos de várias perspectivas, com intuito de desenvolver um retrato mais pormenorizado e mais objectivo das percepções e experiências dos entrevistados.

Tabela 6. Grau de integração extralocal ao longo da cadeia de valor das empresas durienses

GRAU DE INTEGRAÇÃO EXTRA-LOCAL	Nº	%
Empresas bem integradas extra-localmente ao longo da cadeia de valor: tanto fornecedore,s como clientes são predominantemente extra-locais	6	15,0
Empresas bem integradas extraterritorialmente, embora mais integradas a montante do que a jusante: fornecedores predominantemente extra-locais + clientes mistos	4	10,0
Empresas extralocalmente bem integradas apenas ao montante: fornecedores predominantemente extralocais + clientes predominantemente locais	4	10,0
Empresas e bem integradas extra-localment, embora mais integradas a jusante do que a montante: fornecedores predominantemente mistos + clientes predominantemente extra-locais	2	5,0
Empresas bem integradas extra-localmente apenas a jusante: fornecedores predominantemente locais + clientes predominantemente extra-locais	4	10,0
SUB-TOTAL: EMPRESAS BEM/MODERADAMENTE INTEGRADADAS	**20**	**50,0**
Extra-localmente moderadamente integradas ao longo da cadeia de valor: tanto fornecedores como clientes são predominantemente mistos	9	22,5
Extra-localmente pouco integradas, embora mais integradas a montante do que a jusante: fornecedores predominantemente mistos + clientes locais	3	7,5
Extra-localmente pouco integradas, embora mais integradas a jusante do que a montante: fornecedores predominantemente locais + clientes mistos	1	2,5
Extra-localmente pouco integradas: tanto fornecedores como clientes são predominantemente locais	7	17,5
SUB-TOTAL: EMPRESAS MODERADAMENTE/POUCO INTEGRADADAS	**20**	**50,0**
TOTAL	**60**	**100,0**

Houve 20 respostas inválidas, que corresponde a um terço das empresas inquiridas. Nestes casos, não foi possível especificar a natureza das relações transaccionais dominantes da empresa com os seus principais fornecedores e/ou clientes, devido à falta de dados relativos quer à localização dos últimos, quer ao valor dos respectivos bens e serviços comprados e/ou vendidos pela empresa inquirida.

No que respeita às percepções, perspectivas e práticas estratégicas das empresas inquiridas, colocámos questões relativas a:

- **Oportunidades** estratégicas associadas à conjuntura actual;

- **Iniciativas** estratégicas tomadas nos últimos 5 anos;
- **Riscos** estratégicos tomados nos últimos 5 anos;
- **Pontos de viragem** (quer positivos, quer negativos) na evolução da empresa desde a sua criação;
- **Baixos custos salariais** como componente importante ou, pelo contrário, irrelevante da estratégia de sobrevivência/ expansão.

Em termos das iniciativas estratégicas concretas realizadas pelos inquiridos (Quadro 7), as respostas mais frequentes foram as seguintes: investimento na tecnologia (quase um quinto), inovação e/ou diferenciação do produto (quase um quinto) e comercialização e/ou marketing (18%). Num segundo grupo – cada resposta mencionada aproximadamente entre 25 e 30 vezes – destacam-se a colaboração inter-empresarial (12%), a extensão do mercado para além dos limites locais (9%) e as inovações na gestão da empresa (quase 9%). Igualmente referido com uma frequência semelhante (11,2%) foi o "reforço de responsabilidade social" – um resultado algo surpreendente dado o tipo e tamanho das empresas em análise.

Tabela 7. Iniciativas estratégicas tomadas nos últimos 5 anos *

Tipo de iniciativa estratégica	**Nº**	**%**
Investiu na tecnologia	48	18,6
Diferenciou o produto/serviço e/ou introduziu novos produtos/serviços	48	18,6
Apostou na comercialização/marketing/imagem	47	18,2
Colaborou com outras empresas	31	12,0
Reforçou responsabilidade social/ética	29	11,2
Estendeu extra-localmente o seu mercado	24	9,3
Reorganizou/melhorou gestão	20	7,8
Reposicionou-se na cadeia de valor	11	4,3
Total	**258**	**100,0**

* Múltiplas respostas permitidas; 2 dos 60 inquiridos não responderam.

No que toca aos riscos estratégicos tomados pelos inquiridos nos últimos 5 anos, a questão da qualidade, a necessidade de responder às exigências dos clientes e a realização de novos financiamentos foram mencionadas mais frequentemente – 28,4%, 26,6% e 18,3% do total, respectivamente (Quadro 8). O recurso a consultadoria e o melhoramento e qualificação da equipa de gestão completaram este retrato dos riscos assumidos, com 13,6% e 13,1% das respostas, respectivamente.

Tabela 8. Riscos estratégicos tomados nos últimos 5 anos *

Tipo de riscos estratégicos	**Nº**	**%**
Apostou na qualidade	48	28,4
Respondeu às necessidades dos clientes	45	26,6
Realizou novos financiamentos	31	18,3
Recorreu à consultoria	23	13,6
Reforçou/qualificou a equipa de gestão	22	13,1
Total	**169**	**100,0**

* Múltiplas respostas permitidas: 5 dos 60 inquiridos não responderam.

No que diz respeito às oportunidades estratégicas na altura do estudo, um pouco mais de metade das empresas identificaram a existência de oportunidades estratégicas apesar da má conjuntura económica (Quadro 9). Como se constata no Quadro 10, há três categorias de oportunidades que, no seu conjunto, constituem quase dois terços de todas as respostas: aproximadamente 24% das empresas deram prioridade à inovação ou diferenciação do seu produto ou serviço; 22% à expansão extra-local do seu mercado, enquanto que 17% consideraram a envolvente institucional ou a conjuntura económica como principal responsável pela definição das estratégias actuais. Os restantes 24% mencionaram um leque de oportunidades, que vai desde a intensificação da produção, até às iniciativas de *marketing* e qualidade, passando por novas formas de organização empresarial conseguidas através de fusões e aquisições, entre outras.

Tabela 9. Optimismo e pessimismo perante as oportunidades estratégicas

Tipo de oportunidades estratégicas actuais	**Nº**	**%**
Visão optimista: existem oportunidades estratégicas exequíveis	34	56
Visão pessimista: não existem oportunidades estratégicas	12	20
Visão equívoca: as oportunidades são condicionadas pela conjuntura	10	17
Outras respostas	1	2
Não responderam	3	5
Total	**60**	**100**

Tabela 10. Oportunidades estratégicas da conjuntura actual *

Tipo de oportunidades estratégicas actuais	**Nº**	**%**
Diversificação/diferenciação e/ou inovação de produtos/serviços	21	23,9
Extensão extra-local do mercado (inclusive através da internacionalização e/ou iniciativas transfronteiriças	19	21,6
Estratégia condicionada pela conjuntura económica actual (sobretudo políticas e subsídios da UE)	15	17,0
Marketing e qualidade	9	10,2
Maximizar a produção e minimizar os custos (inclusive através de nova tecnologia)	5	5,7
Outras oportunidades (fusões, autonomia empresarial, infra-estruturas, etc.)	7	8,0
Não existem oportunidades	12	13,6
Total	**88**	**100, 0**

* Múltiplas respostas permitidas: 3 dos 60 inquiridos não responderam.

Quando inquiridos acerca dos mais importantes pontos de viragem estratégicos desde a criação das suas empresas 25% dos empresários respondentes teve dificuldade em responder; no entanto, das 47 respostas válidas, 17,5% referiram as modificações na estrutura e/ou estatuto da empresa (tais como fusões, aquisições etc.), 14,3% apontaram os melhoramentos na dimensão e/ou localização das instalações, enquanto 12,7% mencionaram mudanças no mercado, sector ou fileira, e a adopção de uma nova estratégia, respectivamente. Finalmente, 9,5% e quase 5%, respectivamente, indicaram as vantagens da adesão à UE e as dificuldades inerentes às alterações verificadas

nos custos variáveis como o ponto-chave de viragem desde a criação da empresa (Quadro 11).

Tabela 11. "Pontos de viragem" estratégicas desde a criação da empresa *

Tipo de "ponto de viragem" estratégico	**Nº**	**%**
Fusões e aquisições (sucessão, criação de grupo, separação da firma mãe, criação de agência ou filial, *joint ventures*, estratégia de autonomia financeira)	11	17,5
Ampliação/mudança de instalações	9	14,3
Mudanças na concorrência, mercado, sector ou fileira	8	12,7
Novas estratégias (tecnologia, maior especialização, reposicionamento, *"core activities"*, etc.)	8	12,7
Adesão à UE e correspondentes normas, subsídios, etc.)	6	9,5
Mudanças nos custos variáveis (combustíveis, salários, crise bolsista, etc.)	3	4,8
Nenhum ponto de viragem específico	2	3,2
Sem resposta/nenhum ponto de viragem identificado	16	25,3
Total	**63**	**100,0**

* Múltiplas respostas permitidas

Por fim, um dos factores frequentemente citados como entrave ao desenvolvimento de novas estratégias empresariais tem a ver com a dependência de muitas empresas portuguesas nos baixos custos salariais. Dos empresários entrevistados, 43% afirmaram que, de facto, a sua estratégia estava pouco assente nos baixos salários, enquanto que 25% e 18% dos respondentes atribuíram alguma importância ou uma importância significativa, respectivamente, a este factor (Quadro 12).

Tabela 12. Importância de baixos custos salariais na estratégia empresarial

Importância relativa de baixos custos salariais	**Nº**	**%**
Nenhuma/pouca importância	26	43%
Importância moderada	15	25%
Importância significativa	11	18%
Sem resposta	8	14%
Total	**60**	**100%**

6. Reflexões Finais

Os resultados da análise inicial dos inquéritos realizados com empresas portuguesas e espanholas do Vale do Douro-Duero têm fornecido algumas pistas passíveis de serem integradas numa análise futura mais aprofundada de uma amostra mais alargada. Tencionamos, futuramente, alargar o trabalho já realizado através de estudos de casos exemplares de boa adaptação estratégica aos desafios apresentados por um mercado cada vez mais ibérico, e pelas oportunidades e ameaças – tanto empresariais, como no contexto do desenvolvimento local da raia luso-espanhola – que a crescente permeabilidade económico da fronteira tem vindo a concretizar.

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 e das zonas fronteiriças de Castilho e Leão, ou ainda do hiper-optimismo de alguns comentadores e analistas acerca das potencialidades do desenvolvimento local económico nos territórios raianos, existem sinais positivos da capacidade das empresas do Vale do Douro-Duero reagirem aos novos desafios do seu ambiente transaccional e de formularem estratégias coerentes, num contexto em constante e rápida mutação. Porém, a existência de uma conjuntura económica actual extremamente desfavorável, 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 se constitua mais com excepção do que como regra.

7. Bibliografia

Alves, T. e Pires, I.M., (1999) "Foreign direct investment among EU countries and its impact on regional development". Conferência da Regional Studies Association, Bilbau, Setembro.

Benko, G.; Lipietz A. (199) "As Regiões Ganhadores: Distritos e Redes – Os Novos Paradigmas da Geografia Económica", Celta Editora, Oeiras.

Ferrão, J.; Fonseca, M.L. (198) "Investimento estrangeiro e desenvolvimento regional: o caso do investimento espanhol em Portugal". Revista Finisterra, Lisboa, 24 (48) pp. 251-278.

Pires, I.M.; Teixeira, J.A. (2002) "Nota sobre a evolução recente da geografia da banca em Portugal", Revista Geo/Nova (Universidade Nova de Lisboa), Nº 5, pp. 207-224.

Pires, I.M.; Teixeira, J.A. (2005) "Spanish Service Firms in the Lisbon Metropolitan Area (LMA): growth, employment and location". XVth International conference, RESER (European Network Services and Space), Grenada, Espanha, 22-24 Septembro.

Pires, I.M. *et al* (2005) "Fluxos de investimento ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação de um espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca?" X Colóquio Ibérico da Geografia, Universidade de Évora, Portugal, 22-24 Setembro.

Teixeira, J. A.; Pires, I.M. (2001) "Integração Europeia e Globalização dos Serviços: o Caso Português". Revista Geo/Nova (Universidade Nova de Lisboa), Nº 3, pp. 129-162.

Teixeira, J.A.; Pires, I.M. (2004) "Regional Economic Integration: Portuguese Firms Strategies in an Enlarged Union". IV Conferência Anual de VRCME sobre New Frontiers for Europe, 30 Maio – 01 Junho, Universidade Nova de Lisboa Portugal.

A TIMIDEZ DE UMA ECONOMIA: O CASO DAS EMPRESAS PORTUGUESAS NO MERCADO ESPANHOL

Mafalda Estêvão

1. Introdução

No "universo económico" podemos considerar a existência de dois sistemas distintos: um sistema de economia formal e um outro de economia subterrânea ou informal. Neste último, enquadram-se as actividades económicas não registadas, ou seja, as diversas actividades legais não declaradas ao Fisco (por exemplo, vendas clandestinas, trabalhos feitos em casas por pedreiros, explicações, etc.) e as actividades ilegais (por exemplo, comércio de droga, prostituição e jogo ilícito).

Quanto à economia formal, aquela que nos interessa no âmbito deste artigo, podemos afirmar que enquanto ciência social tem a pretensão de analisar a conduta humana nas suas múltiplas inter-acções colectivas e é, por isso, que as escolhas de que trata "são aquelas que são ditadas pela escassez de bens e recursos disponíveis para que a satisfação das necessidades possa ser alcançada" (ARAÚJO, F., 2005:19).

Assim, parece-nos importante um debate que questione o facto de Portugal apenas ter conseguido mostrar ao longo dos tempos, uma capacidade tímida e incipiente de satisfazer a comunidade utilizando os recursos de que dispunha. De facto, muitas das vezes deparamo-nos com sub-valorizações de recursos, com opções estratégicas erradas e com oportunidades desperdiçadas.

A timidez da economia nacional, possivelmente uma resultante do baixo grau de auto-confiança da maioria do empresariado português, baseia-se, segundo SILVA, J. R. (2002:180) "no tradicional isolacionismo e imobilismo portugueses, um irmão gémeo do «orgulhosamente sós» e de fórmulas quejandas". Ainda segundo este autor, há uma espécie de resistência, em termos globais, à modernização e à internacionalização por parte do sector

empresarial português que nem sequer conseguiu ser superada com a entrada do país na União Europeia. De facto, dever-se-ia exigir das empresas portuguesas uma aposta de natureza económica mais evidente nos mercados exteriores, nomeadamente, no mercado espanhol, face à crescente globalização da economia.

Na tentativa de interpretar este temor e acanhamento portugueses, sobretudo notório quando as empresas nacionais encetam processos de internacionalização económicos, decidimos problematizar esta questão através das relações económicas entre Portugal e Espanha, nomeadamente, analisando a presença de empresas portuguesas no mercado espanhol, já que se trata de um exemplo sintomático do que pode significar a timidez de uma economia (neste caso, a nossa).

2. Breves notas, numa perspectiva diacrónica, sobre as relações histórico-políticas ibéricas

Embora Portugal tenha conseguido manter-se ao longo da sua história (excepto entre 1580 e 1640) fora do domínio da Espanha (é por exemplo ilustrativa a imagem publicada num artigo, em 5 de Janeiro de 2002, no Jornal *El País* equiparando os dois países a siameses unidos pelas costas), a entrada conjunta, em 1986, para a Comunidade Económica Europeia (CEE), obrigou-os a olharem-se de frente.

Em rigor, os dois países ibéricos, até à integração simultânea na CEE, mantinham, no século XX, a par das relações formais, políticas e comerciais – de que são exemplos paradigmáticos o Tratado de Amizade e não Agressão/Pacto Ibérico firmado em 1939, por Franco e Salazar, o Acordo Comercial que, em 1943, criou o denominado Bloco Ibérico ou Mercado Comum Ibérico e o Acordo de Cooperação Económica, em 1949 – outras relações "de carácter informal (contrabando transfronteiriço e migrações clandestinas) e de incidência local, envolvendo sobretudo comunidades raianas" (PIRES, I. e TEIXEIRA, J.A., 2002:302).

Refira-se, também, que os percursos (políticos e económicos) de Portugal e Espanha tiveram, no século transacto, alguma similitude ainda que distintos entre si.

Assim: a) no que diz respeito a factos políticos e sua periodização temos, por exemplo, 1910 – implantação da República em Portugal; 1931 – implantação da República em Espanha; 1926/1974 – período de ditadura militar e, após 1933, Estado Novo Corporativista em Portugal; 1939/1975 – período da ditadura franquista que preparou a restauração da Monarquia em Espanha; b) no que diz respeito a factos económicos temos, por exemplo, a liberalização da economia, na década de 50, em Espanha e, na década de 60, em Portugal; entrada de ambos os países ibéricos, em 1986, na CEE e ambos países fundadores (com outros), em 1999, da União Monetária Europeia[1].

Nesta resenha relativa a alguns factos económicos e políticos ocorridos no séc. XX, nos dois países ibéricos, deve-se ainda considerar por exemplo o facto de a Espanha, com um mercado quatro vezes maior que o de Portugal, ter apostado numa industrialização que diminuísse o volume das importações através do investimento estrangeiro e apoio e protecção às indústrias que iam surgindo no seu território (década de 50), enquanto que Portugal, com uma abertura ao exterior mais tardia (10 anos depois) enveredou pela presença em organizações internacionais e pela diminuição das dificuldades criadas por exemplo pelas pautas alfandegárias à entrada de capitais estrangeiros. Apesar de Portugal ter adoptado um modelo mais aberto do que o de Espanha, a reduzida dimensão do seu mercado e a tardia abertura ao exterior não impediram uma débil adaptação ao contexto actual de "integração económica, regionalização dos mercados e globalização (PIRES, I. e TEIXEIRA, J.A., 2002:302).

Por isso, qualquer tentativa de análise comparativa entre as economias portuguesa e espanhola não pode omitir a diferença de dimensão entre ambas como factor fulcral no comportamento por exemplo a nível de fluxos de investimento, de relações de trabalho e de intensificação do volume de

[1] Acrescente-se que ambos os países pertencem actualmente à NATO, embora Portugal desde a fundação daquela organização, em 1949, e a Espanha só a partir de 1982 "após prolongada controvérsia no país" (cf. ROYO, Sebástian (org.), 2005:370).

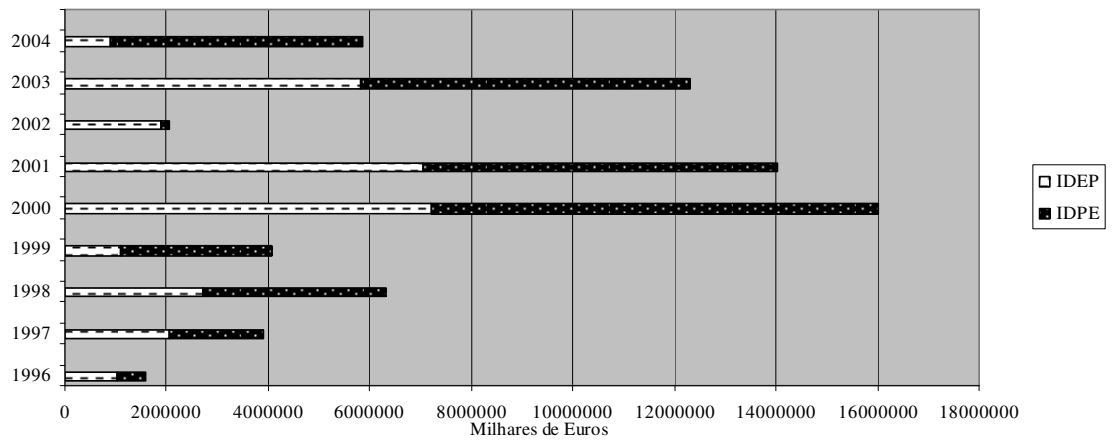
trocas comerciais, nomeadamente, entre as maiores empresas dos dois países.

3. O investimento directo português

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) corresponde ao investimento efectuado por uma entidade económica num país que não o seu, contribuindo para a abertura e vitalidade de uma economia. Assim, uma análise profícua do IDE deve procurar estudar quatro temas que serão retratados ao longo deste artigo: os volumes envolvidos, a localização geográfica do investimento, os sectores de actividade receptores desse investimento e os diferentes tipos de modelos de operação internacional praticados.

Comecemos pela questão quantitativa através da leitura da evolução dos fluxos de investimento directo líquido. Tradicionalmente, Portugal é considerado como um país "receptor de investimento estrangeiro" (PIRES, I. e TEIXEIRA, J.A., 2002:311). No entanto, os anos de 1998, 1999, 2000, 2003 e 2004 contrariaram essa tendência mostrando que o nosso país se afirmou também enquanto investidor líquido no exterior superando, nessas datas, a entrada de IDE em território nacional (vd. Figura 1). É, por isso, conveniente olharmos para os elevados valores de ambos os IDE registados no ano de 2000 e 2001. A justificação para esta realidade pode residir no "aumento das participações cruzadas entre algumas sociedades gestoras de participações sociais (SGPS) de grupos económicos nacionais e diversas empresas estrangeiras, principalmente no de 2000, enquanto que no ano de 2001, os valores foram afectados por uma grande operação realizada na zona franca da Madeira (…) que afectou de igual modo os dois fluxos" (RITA, R., 2002:7).

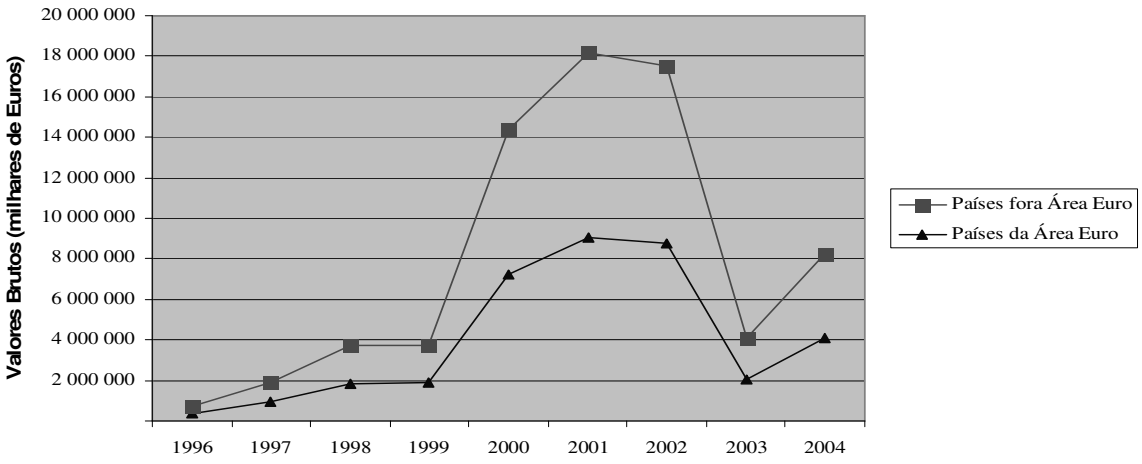
Figura1. Evolução dos Fluxos de Investimento Directo Líquido



Fonte: Dados do Gabinete de Estratégia e Estudos com base no Banco de Portugal (Abril de 2005)

Relativamente à análise do fluxo de IDE português no exterior e considerando de forma geral os países fora da Área Euro e os países da Área Euro, observamos uma evolução positiva registada na passagem do ano de 1999 para o ano de 2000 no primeiro grupo de países e continuação desse crescimento até 2001 (vd. Figura 2), acompanhando, aliás, a tendência verificada na Área Euro.

Figura2. Investimento Directo de Portugal no Exterior



Fonte: Gabinete de Estratégia e Estudos com base no Banco de Portugal (Abril de 2005)

Não podemos, no entanto, esquecer que este período correspondeu ao lançamento do euro (a introdução do euro foi feita em 1 de Janeiro de 1999) o que veio promover níveis de confiança mais elevados e melhorias das perspectivas macro económicas. A este propósito, refira-se o balanço

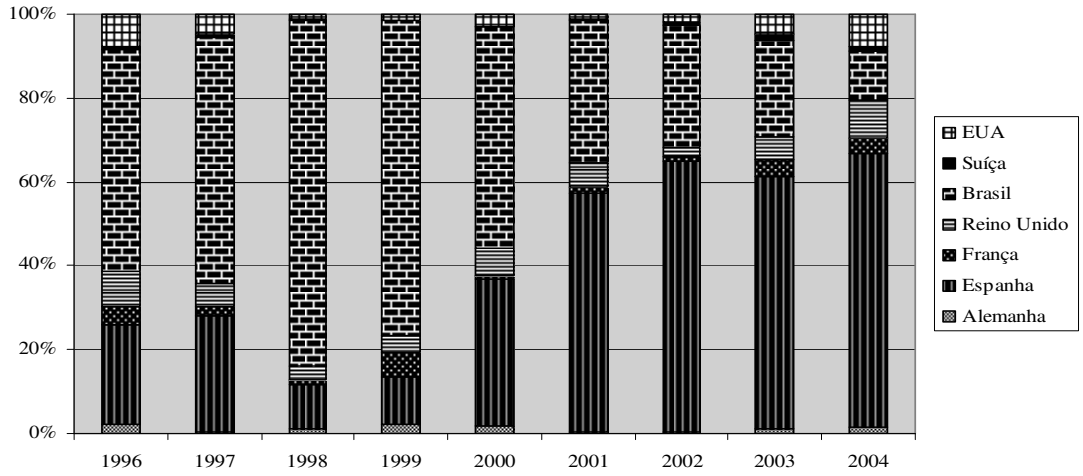
feito pela Direcção Geral de Estudos e Previsão, do Ministério das Finanças, que afirma que " o primeiro ano de experiência da União Económica e Monetária (UEM) e do Eurosistema revelou-se, em termos gerais, bem sucedido: o euro foi introduzido num enquadramento de preços estáveis e de gradual recuperação económica; a nova moeda e o Eurosistema começaram a reforçar credibilidade e reputação próprias nos mercados financeiros internos e internacionais; e importantes esforços foram feitos para impulsionar uma maior coordenação política e económica entre os Estados-membros" (DGEP, 2000:1). Desse modo, Portugal atravessou um ciclo onde beneficiou, sobretudo, de um ambiente económico favorável que decorreu das expectativas positivas criadas pela integração do nosso país na Área Euro.

Por razões inversas, apontamos a transição do ano de 2002 para 2003, como um período em que os valores de IDE português no exterior decresceram, período esse que corresponde a uma fase recessiva da economia nacional associada quer à tendência de crise observada na economia mundial, quer à diminuição do crescimento económico na Área Euro. Os números que aqui mostramos relativos ao IDE são, porém, apenas um dos exemplos que caracterizam Portugal, segundo Francisco Melro, como o "elo mais fraco da zona euro" (MELRO,F., 2005:9), isto é, como o país que melhor ilustra a grave crise de crescimento económico em que a Europa está imersa. Atente-se, então, às projecções que apontam, para o período 2001 – 2006, um crescimento médio anual de 1,4% do Produto Interno Bruto, para a área euro, contra os 0,6% estimados para Portugal. Ainda segundo este autor, a justificação para a situação portuguesa pode explicar-se pelo facto da especialização produtiva nacional ser bastante vulnerável à concorrência dos novos competidores internacionais (China e países do Centro e Leste Europeus).

O assumir desta debilidade portuguesa deve, portanto, conduzir a um estudo profundo e pragmático do(s) hipotético(s) receptor(es) do investimento, estudo que afigura-se-nos válido para qualquer país, ainda que geograficamente próximo, como é o caso de Espanha. Aliás, quando olhamos para a localização geográfica do investimento verificamos que a distribuição dos fluxos de IDE de Portugal no exterior se orientam, por um

lado, para o Brasil[2], se atendermos aos países fora da Área Euro e, por outro lado, para Espanha, se considerarmos a Área Euro (Figura 3). Destaque também para o ano de 2001 por corresponder à data na qual o Brasil deixa de ser o principal receptor do IDE português, passando esse fluxo a ser encaminhado, na sua maior parte, para o país vizinho.

Figura 3. Fluxo de Investimento Directo de Portugal no Exterior



Fonte: Gabinete de Estratégia e Estudos com base no Banco de Portugal (Abril de 2005)

Atendendo ao considerável fluxo de capitais que Portugal vem investindo na Espanha, mostra-se fundamental que as aproximações ao mercado espanhol levem em consideração a dimensão da economia espanhola, do seu território e da sua população. Contudo, não nos parece acertado considerar Espanha como um mercado uno, quando sabemos da importância da divisão autonómica deste país, determinante para a formação das diferentes identidades aí existentes, para a afirmação de *várias Espanhas* e, para o que aqui importa, para o assumir de diferentes formas de actuar, negociar, cooperar e estabelecer parcerias. Além disso, os investidores portugueses não poderão combater a timidez da economia nacional correndo riscos descabidos num mercado competitivo, como é o mercado espanhol.

[2] A este propósito, refira-se a importância das relações histórico económicas que Portugal estabeleceu com o Brasil. cf. , por exemplo, PINTO, P. (2005), COSTA, C.G. (2002); SILVA, J.R. (2002)

4. Empresas portuguesas em Espanha…

4.1 …Presença num mercado de boas oportunidades

A evolução económica nas duas últimas décadas em Portugal coincidiu com a progressiva liberalização e internacionalização dos mercados financeiros, com a integração e a adaptação do país à União Europeia e com o crescimento dos movimentos globais na economia mundial. Associado a este contexto, do ponto de vista interno, assistimos a profundas mudanças estruturais, no quadro de actuação das empresas portuguesas, que resultaram numa "(…) abertura dos sectores à iniciativa privada, [na] liberalização e aumento da competição no mercado interno e [na] expansão significativa do IDE originando maior concorrência de produtos e empresas nos seus mercados" (MENDES, F., 2005). Assim e perante este novo contexto económico, algumas empresas nacionais experimentam processos de internacionalização, podendo-se entender a internacionalização como algo que vai além dos já explorados movimentos de exportação, como sejam: os contratos de *franchising*, os investimentos directos de natureza comercial, os investimentos directos que procuram unidades industriais, etc…. Por exemplo, SIMÕES, V. C. (citando Johanson e Vahlne) vê a "internacionalização como um processo gradual de aumento do envolvimento internacional da empresa (…) numa lógica comercial e de projecção externa, podendo assumir duas facetas: reforço do envolvimento num determinado país estrangeiro e penetração sucessiva em novos mercados" (SIMÕES, V.C., 1997(ii):8).

Tendo em conta a evolução recente do investimento português no exterior, as empresas nacionais parecem estar a ser atraídas pelo mercado espanhol (talvez pela proximidade deste) correspondendo, com frequência, à "primeira saída fora de portas", uma espécie de primeiro destino a explorar no contexto da União Europeia. Esta orientação internacional das empresas nacionais implica, no contexto que aqui analisamos, o abandonar das velhas rivalidades históricas que os dois países protagonizaram e o abandono da postura que associa a Espanha à imagem de um país com vontade de

exercer o domínio e de se mostrar soberano face a um outro, caracteristicamente, receoso e tímido, chamado Portugal. Contudo, a presença de empresas portuguesas no mercado espanhol tem-se pautado por um receio verificável, no mínimo, através dos números disponíveis pois somente cerca de 300 empresas nacionais se movimentam em Espanha (CHISLETT, W., 2004). Esta situação torna-se ainda mais preocupante se comparada com o dinamismo das empresas espanholas, ou seja, se admitirmos que por cada "dez empresas espanholas que se instalam em Portugal, apenas uma faz a viagem em sentido inverso" (PINTO, P., 2005). Esta é também uma preocupação partilhada pelo anterior Presidente da República Portuguesa, Jorge Sampaio que, em 2003, no *Foro ABC,* se referiu a ela como "anómala assimetria" revelando, desse modo, sinais de alguma inquietação.

Consideramos, pois, que esta realidade deve ser analisada de modo a perceberem-se as razões que, objectivamente, podem estar na sua génese, privilegiando uma análise que recaia sobre o processo de internacionalização e os seus principais obstáculos. Assim, julgamos interessante apresentar uma síntese das barreiras levantadas à internacionalização, gizada por SIMÕES, V. C. (1998:52), que considera a existência de quatro grandes grupos de obstáculos: a) Aspectos internos à empresa (dimensão; recursos financeiros; recursos humanos; mobilidade internacional dos quadros; dificuldades de adaptação e alargamento da gama de produtos; conhecimento limitado dos mercados externos; capacidade de inovação limitada; dificuldade de identificação de parceiros locais; problemática de coordenação e controlo de gestão; complicação para encontrar pessoas de confiança para gerir uma unidade no estrangeiro); b) Aspectos relativos aos parceiros (insuficiente conhecimento do mercado local; pouco empenho na distribuição dos produtos; escassa preocupação com a qualidade e o serviço pós venda; não satisfação das expectativas no domínio tecnológico; divergências de estratégia; diferenças de cultura organizacional; tentativa de utilizar a cooperação apenas em seu benefício); c) Aspectos relativos à envolvente portuguesa (falhas de informação sobre oportunidades de negócio; falta de informação sobre condições de investimento no estrangeiro; carência de apoios à exportação; insuficiência

dos apoios ao investimento no estrangeiro; escassez dos sistemas de cobertura de riscos internacionais; imagem internacional dos produtos portugueses; taxa de câmbio de estudo); d) Aspectos relativos à envolvente externa – mercados/países de instalação (situação político-social; disponibilidade de infra-estruturas; disponibilidade de trabalhadores qualificados; fraco dinamismo da procura local; concorrência muito forte; dificuldade de estabelecimento de canais de distribuição; restrições às importações provenientes de Portugal; dificuldades de acesso a financiamento local; normas fiscais; quadro administrativo legal -incluindo a burocracia -; diferenças culturais).

Na nossa perspectiva podem atribuir-se como principais factores condicionantes do investimento português em Espanha, numa análise generalista, sobretudo razões endógenas à própria empresa e motivos que se prendem com o ambiente externo. Ou seja, no que concerne às razões endógenas à empresa por exemplo a sua dimensão e capacidade financeira, a qualificação dos recursos humanos, o tipo de produtos e a capacidade de gestão e, no que se refere à envolvente externa, a insuficiência de apoio ao investimento e à exportação, as concorrências muito agressivas, as dificuldades nos canais de distribuição e os quadros normativos (fiscal, administrativo e outros).

Considerando tudo aquilo que acabámos de referir julgamos oportuno elaborar uma cartografia das (poucas) empresas portuguesas presentes em Espanha[3], em função do número de empresas existentes e do tipo de actividades que desenvolvem (distribuição das empresas pela Classificação Nacional das Actividades Económicas – CNAE), considerando duas escalas de análise: as Províncias e as Comunidades Autónomas (CCAA). Esta tarefa foi realizada a partir de uma base de dados fornecida pelo ICEP/ Portugal através da sua delegação de Madrid, para o ano 2005, que nos permitiu localizar as principais empresas portuguesas presentes em Espanha dos

[3] Esse trabalho foi realizado no Serviço de Cartografia da Universidade de León no período (Janeiro de 2005 a Julho de 2005) em que a autora foi estagiária do *Programa Leonardo da Vinci* – Bolsa de Mobilidade, que contemplou uma Formação Especializada Pós-Licenciatura no domínio da Geografia e em que teve também a oportunidade de participar no projecto *A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?* (Ref. POCTI/GEO/48477/2002; financiado pelo Ministério da Ciência Português e co-financiado pelo FEDER)

sectores da indústria e dos serviços e agrupá-las pelos diferentes ramos da CNAE.

Devem referir-se, contudo, alguns problemas de ordem metodológica, decorrentes do uso desta base dados tendo em conta: a) a imprecisão do sector de actividade – por exemplo, refere-se a empresa X representada no sector, por exemplo, do calçado e/ou dos electrodomésticos e isso significa produção ou distribuição? Nesta situação, optámos por localizar essas empresas na esfera da produção acreditando que, na eventualidade de se tratarem de distribuidores, viriam descritas como "comercialização de calçado" ou algo afim; – b) a dificuldade em enquadrar um sector de actividade na CNAE – uma empresa que se dedica às "plataformas" onde a devemos enquadrar sectorialmente?; c) os exemplos de empresas que, na base de dados original, não têm associadas a si qualquer informação que nos permita determinar o tipo de actividade à qual se dedicam. Neste dois casos, decidimos incluir estas unidades empresariais num ramo de actividade do "tipo indiferenciado", assumindo o risco destas poderem estar agrupadas noutro sector já referenciado.

Passamos, então, a comentar, ainda que sucintamente, os aspectos mais notórios da distribuição espacial das empresas com capital português em Espanha. De facto, a leitura dos mapas realizados revela-nos uma desigual distribuição das empresas portuguesas, pelo espaço geográfico espanhol[4] (Mapa 1). Assim, constata-se:

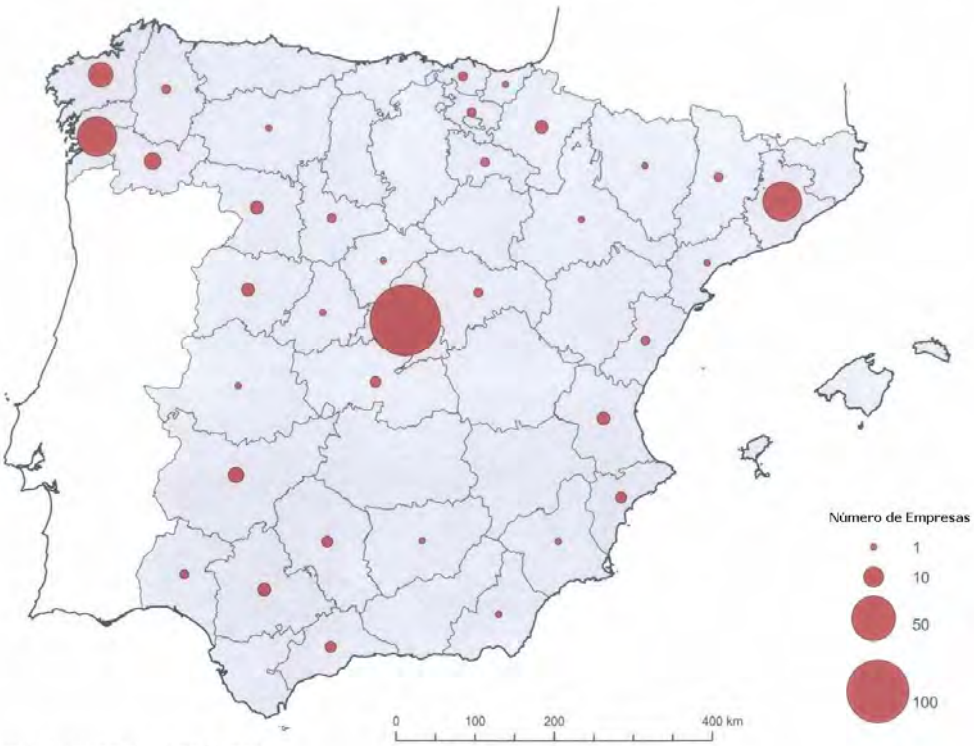
a. Ausência de empresas portuguesas em 15 províncias espanholas (referimo-nos a uma ampla faixa de território, em forma de semicírculo, que se prolonga desde o Cantábrico até ao Mediterrâneo e onde aparecem províncias litorais (Astúrias, Cantábria, Granada, Cádiz e Girona) e interiores (Palencia, Burgos, Soria, Teruel, Cuenca, Albacete, Ciudad Real), assim como às Ilhas Baleares e Canárias;

[4] Este comentário resultou do trabalho conjunto entre a autora do artigo e o Professor Lorenzo Lopéz Trigal, orientador do seu estágio na Universidade de León.

b. Fraca presença numérica (de 1 a 7 empresas) em 31 das 50 províncias espanholas, ou seja, na maioria do território espanhol. No entanto, deve sublinhar-se que a questão do número de empresas pode não ser, por si só, relevante uma vez que em algumas destas províncias estão presentes poucas empresas industriais mas com valores de produção e de investimento significativos (p.ex., em León temos só uma empresa do sector dos vidros - a Barbosa & Almeida - uma das mais significativas deste sector em Portugal);

c. Concentração relativa de empresas portuguesas nas áreas metropolitanas de Madrid (extensível às localidades de Azuqueca- Guadalajara e Toledo que no seu conjunto correspondem a cerca de 150 empresas) e de Barcelona (neste caso, 38 empresas), bem como no *Eixo Atlântico* Corunha – Vigo (referimo-nos às províncias de Corunha e Pontevedra), que integra o corredor litoral que une Espanha ao norte de Portugal (vd. Mapa 1);

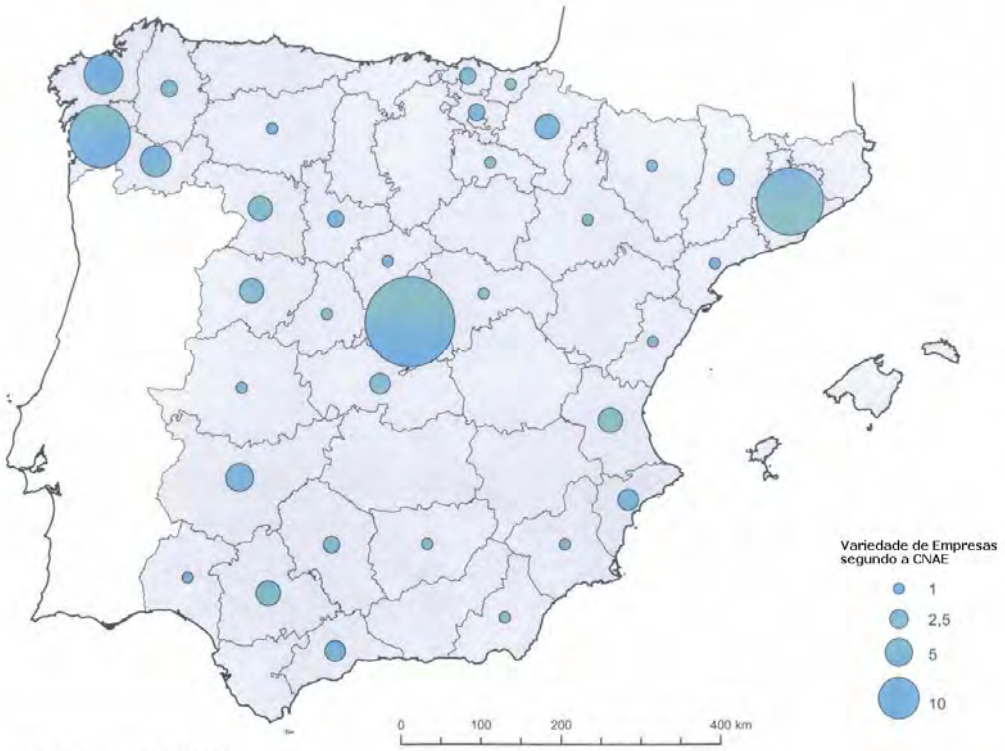
Mapa 1 - Empresas portuguesas em Espanha por Província (2005)



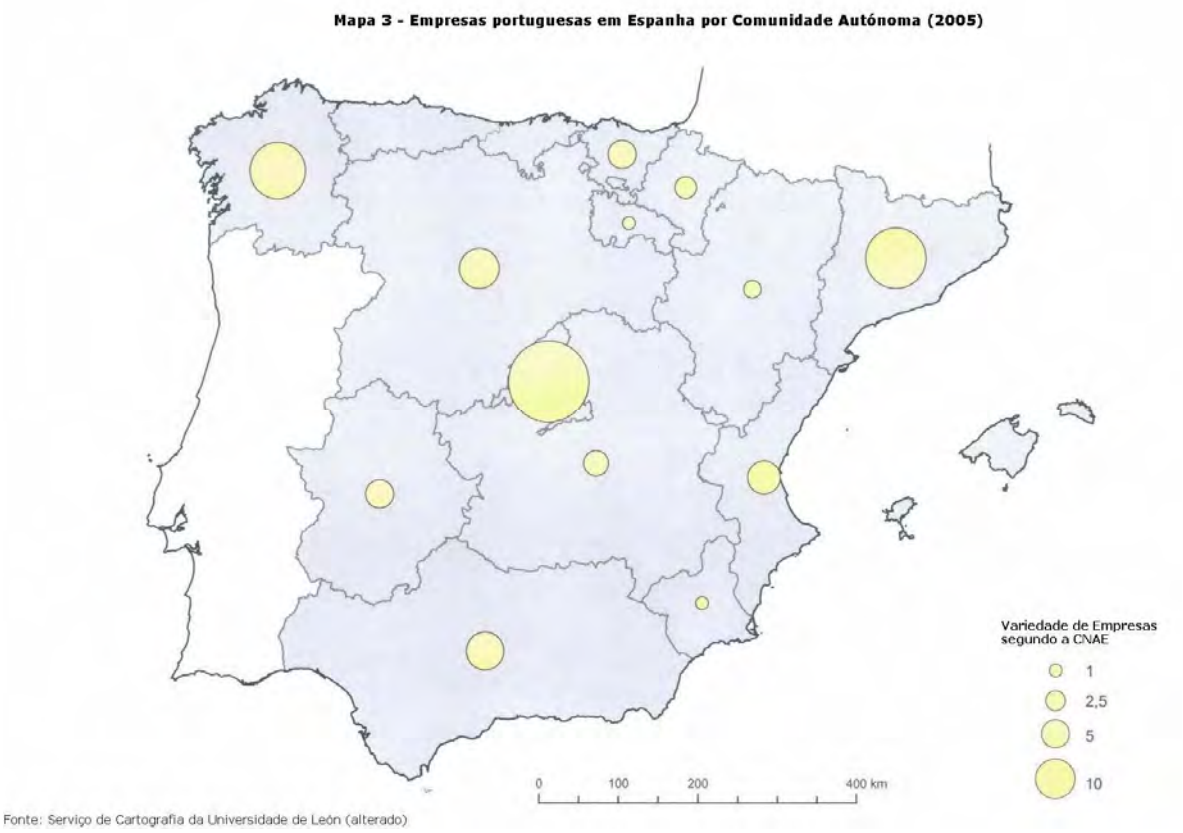
Fonte: Serviço de Cartografia da Universidade de León (alterado)

d. Diversidade de tipos de actividades existentes quer ao nível das províncias, quer ao nível das CCAA. Assim, a província de Madrid apresenta uma maior multiplicidade de empresas, comparativamente, com Barcelona, Pontevedra ou Corunha o que pressupõe a existência de um modelo multi-empresarial, com as empresas a distribuírem-se por um número superior de sectores da CNAE (vd. Mapa 2 e 3).

Mapa 2 - Empresas portuguesas em Espanha por Província (2005)



Fonte: Serviço de Cartografia da Universidade de León (2005)



Do ponto de vista da distribuição sectorial das empresas portuguesas em Espanha e referindo-se, uma vez mais, que apenas considerámos aquelas que pertencem à indústria e aos serviços, constatámos a inexistência de empresas que desenvolvam actividades enquadradas no sector terciário em 7 CCAA (Castilha La Mancha, Castilha e León, La Rioja, Múrcia, Navarra, Pais Baixo e Valência). Nesse grupo, destaque ainda para as actividades que se prendem com a indústria do papel, a indústria de produtos alimentares e de bebidas, o fabrico de produtos de borracha e de matérias plásticas e a indústria da madeira e da cortiça. Nas CCAA onde o sector dos serviços marca presença realce para a Comunidade de Madrid com níveis de serviços a rondarem os 47%, seguido da Catalunha com valores sensivelmente na ordem dos 24%. (vd. Quadro 1). Esta informação vem corroborar a ideia de que "as empresas portuguesas localizadas em Espanha privilegiam a produção e distribuição de bens em detrimento dos serviços" (PIRES, I. e TEIXEIRA, J.A., 2002:323).

Tabela 1. Distribuição de Empresas Portuguesas nas Comunidades Autónomas (2002 a 2005)

Comunidades Autónomas (CCAA)	Indústria	Serviços	Outros*	Total
Andaluzia	11	1	2	14
Aragão	1	1	-	2
Astúrias	-	-	-	-
Baleares	-	-	-	-
Canárias	-	-	-	-
Cantábria	-	-	-	
Castilha La Mancha	5	-	-	5
Castilha e Leão	13	-	-	13
Catalunha	31	10	-	41
Comunidade de Madrid	67	60	-	127
Estremadura	6	1	-	7
Galiza	48	14	1	63
La Rioja	2	-	-	3
Múrcia	2	-	-	1
Navarra	4	-	-	4
País Basco	5	-	-	5
Valência	9	-	-	9

Fonte: ICEP, 2005

***Na base de dados original não aparece qualquer referência que nos permita determinar o tipo de actividade ao qual essa empresa se dedica

Podemos, ainda, acrescentar que as empresas portuguesas a operarem em Espanha correspondem a um padrão mais ou menos definido, isto é, trata-se, na generalidade, de empresas preponderantes em vários sectores do mercado português e cujas actividades por si desenvolvidas são o resultado do acumular do "melhor das suas competências" (DIAS, João), como sejam: os cimentos, as pinturas, os plásticos, os agro-alimentares, os móveis, os vidros, a metalurgia, a energia, a banca, os seguros e os transportes. Não

se deve, também, esquecer a existência de pequenas ou médias empresas portuguesas (PME) que, tendencialmente, se fixam nas principais cidades espanholas.

Sintetizando, podemos afirmar que as empresas portuguesas dominam geograficamente nas CCAA de Madrid, Catalunha e Galiza enquanto nas CCAA de Andaluzia, Castilla e León, Valência e Estremadura a sua presença é mediana, tendo uma representação mínima nas CCAA de País Vasco, Navarra, Castilla-La Mancha, Aragão, La Rioja e Múrcia. Sem qualquer unidade empresarial portuguesa, temos as Astúrias, Cantábria, Baleares e Canárias.

4.2 … Alguns exemplos de empresas com sucesso no mercado espanhol

Se tentarmos construir uma espécie de "tipologia de motivações" explicativas das partidas, isto é, um levantamento das razões desencadeadoras dos processos de internacionalização, podemos apontar as seguintes causas: a) motivos endógenos que se baseiam na procura da satisfação dos objectivos e das estratégias da própria empresa; b) características dos mercados e suas oportunidades; c) motivos relacionais resultantes das relações entre empresas procurando, por exemplo, responder a concorrentes; d) acessos a recursos no exterior que procuram aproveitar os custos de produção externos ou o acesso a conhecimentos tecnológicos; e) incentivos governamentais traduzíveis nos apoios facilitados pelos governos (SIMÕES, V. C., 1998:47).

Os motivos supra indicados fundamentam, de forma genérica, as motivações externas do empresariado português, independentemente do sector que representem. Na vizinha Espanha, a actuação das empresas nacionais assume um particular significado económico, quando consideramos a variável IDE, nos seguintes três grupos: (1) bancos e empresas de grande distribuição; (2) sectores infra-estruturais; (3) sectores industriais (MENDES, F. (2005) e DIAS, J. 1998).

Seguidamente, procuraremos mostrar alguns exemplos de empresas portuguesas que prefigurem casos de sucesso no mercado espanhol e que, simultaneamente, façam parte do universo referente ao ICEP e à Associação Industrial Portuguesa /Câmara de Comércio e Indústria (AIP/CCI) (vd. Quadro 2). Por essa razão, e ainda que tivéssemos tido em conta discussões históricas relativas à cooperação económica, problematizadas na possibilidade de abertura de filiais de instituições bancárias em ambos os países (como sucedeu na terceira cimeira luso-espanhola realizada, em 1986, na cidade de Guimarães) ou o recente protagonismo da operadora espanhola Telefónica, da Iberdrola ou do Mercado Ibérico da Electricidade – MIBEL optámos, deliberadamente, por não examinar a banca, as telecomunicações ou a electricidade, mas empresas do sector secundário que têm tido percursos de sucesso em Espanha.

Tabela 2. Empresas Portuguesas no Mercado Espanhol

Empresas	**Produtos**	**Data de entrada no mercado espanhol**	**Motivações**
Cabelte Holding – Grupo Nelson Quintas	Fabrico de cabos de energia de baixa e média tensão em cobre e alumínio, isolados e nus, cabos de telecomunicações em cobre e fibra óptica, cabos para usos especiais (como "halogen free" e "OPGW") e fios condutores para a indústria automóvel. Comercializa acessórios para cabos de média tensão e para cabos de fibra óptica.	1998	Expansão da actividade.
CIRES (Companhia Industrial de Resinas Sintéticas, SA.)	Produção de resinas de PVC.	1992	Questões estratégicas que passam pela tomada de uma posição de liderança.
Grupo INAPA	Venda e distribuição de papel. destinado à indústria gráfica, a editores, a empresas e a escritórios.	-	Expansão da actividade.
Renova	Fabrico de produtos derivados do papel *tissue* para higiene pessoal e uso doméstico.	Início dos anos 90	Expansão da actividade.
Amorim Investimentos – Grupo Amorim	Promoção, distribuição e venda de revestimentos de cortiça.	Década de 80	Expansão da actividade.

Empresas	Produtos	Data de entrada no mercado espanhol	Motivações
CIMPOR	Produção e comercialização de betões, agregados e argamassas.	1992	Expansão da actividade.
Compal	Produção de sumos de fruta não gaseificados.	1999	Expansão da actividade.
Transportes Luís Simões S.A. – Grupo Luís Simões	Operador logístico.	1984	Expansão da actividade.
Sonae Imobiliária – Grupo Sonae	Sector dos centros comerciais e de lazer.	2000	Expansão da actividade procurando alcançar uma posição de liderança.
Barbosa e Almeida	Produção e comercialização de embalagens de vidro (garrafas, frascos e boiões) destinadas às indústrias de alimentação e bebidas.	1998	Consolidar a posição de liderança no mercado interno e dessa forma estar facilitado o crescimento no mercado ibérico.
CIN	Fabrico de tintas e vernizes.	1994	Questões estratégicas que passaram pela aquisição de empresas dos mercados a penetrar.
Delta Cafés	Produção de cafés.	Anos 70	Questões estratégicas que passavam pela antecipação de oportunidades e aproveitamento da posição geográfica raiana.

Empresas	Produtos	Data de entrada no mercado espanhol	Motivações
LACTOGAL	Produção agro-alimentar.	1997	Alcançar uma posição de liderança no mercado ibérico através de uma operação inicial de fusão.

Fonte: *"Portugueses em Espanha – Casos de êxito"*, 2003

Do grupo de empresas supra enumeradas, decidimos escolher três – i) a Compal, ii) o Grupo Luís Simões e iii) a Barbosa e Almeida – pelas seguintes razões: a) representam diferentes ramos de actuação; b) constatação de que Portugal privilegia no mercado espanhol uma aposta que recai sobretudo "na diversidade de sectores industriais investidores" (DIAS, J., 1998).

i) Compal - Nascida em 1952, no Entroncamento, pelas mãos de um grupo de agrónomos, esta empresa iniciou a sua actividade na indústria do tomate, tendo depois evoluído para novas áreas de negócio como sejam, por exemplo, a fileira dos vegetais enlatados ou dos sumos de fruta e néctares ou, mais recentemente, para as águas gasocarbónicas naturais. Fruto da sua integração com a Companhia União Fabril (CUF), o maior grupo económico português na década de 60, foi possível à Compal um reforço de capitais e a construção de uma unidade fabril em Almeirim, onde de forma progressiva centralizou, no ano de 1964, toda a actividade produtiva. Ultrapassada a década de 70, período no qual a Compal sofreu um processo de nacionalização, é nos anos 90 que esta empresa volta a conhecer uma gestão do tipo privada passando a integrar na totalidade a estrutura empresarial do Grupo Nutrinveste S.G.P.S., S.A. Esta holding alimentar assume-se como um dos principais actores no sector agro-alimentar português, afirmando-se como líder no segmento dos óleos alimentares, azeites, sumos de fruta, águas gaseificadas e cafés. Em 2004,

obteve como volume de facturação 616 milhões de Euros (www.nutrinvest.pt). Todo o crescimento da Compal foi acompanhado por uma garantia de qualidade nos seus produtos, elemento fundamental de diferenciação da marca no mercado, tendo sido, por isso, em diversas ocasiões distinguida. Esta empresa possui a Certificação da Qualidade ao abrigo da Norma ISO 9002:2000; a Certificação do Sistema da Qualidade pela Norma Internacional ISO 9002:1994 e do Sistema de Gestão da Qualidade ISSO 9001:2002.

Considerando a estrutura sólida que a Compal conseguiu construir, ao longo de mais de cinco décadas, podemos admitir como natural a sua estratégia de internacionalização demonstrada por uma eficiente combinação dos conhecimentos acumulados, isto é, de know-how adquirido com os recursos disponíveis o que permitiu a existência de um plano de crescimento delineado numa procura de novos mercados e que se orientou para o país vizinho (em 1999, foi criada a Compal Espanha).

Na base da estratégia de sucesso desta empresa, julgamos que foi fundamental a percepção da dimensão do mercado e do poder de compra dos consumidores espanhóis e (embora não sendo causa determinante) a proximidade geográfica. Hoje, podemos afirmar ter-se tratado de uma boa aposta empresarial comprovada, aliás, estatisticamente, através dos seguintes números: em 1999, as vendas líquidas da Compal em Espanha representaram 4% do total, tendo esse valor alcançado os 9% em 2004 (www.nutrinvest.pt). Em termos de presença comercial, a Compal encontra-se representada em 70% dos hipermercados e 30% dos supermercados espanhóis (Câmara Hispano Portuguesa de Comercio e Industria, 2003:28). Como meta a atingir, no ano de 2010, a Compal planeia conseguir vender 30 milhões de sumos no mercado espanhol.

Este crescimento da empresa apoiar-se-á em investimentos diversos, sendo de salientar a aplicação de 35 milhões de euros na nova unidade industrial de Almeirim (inaugurada em 2003), que permitirá "quadruplicar a sua actual capacidade de produção para 250 milhões de litros/ano de sumos e refrigerantes" (Câmara Hispano Portuguesa de Comercio e Industria, 2003:28).

Como afirmou o líder do grupo Nutrinveste, António Pires de Lima, ao Diário Económico, em 2004, a Compal "é a maior empresa de sumos e néctares da Península Ibérica". A conquista dessa posição no seu core-business actual tem vindo a ser ganha através de uma opção de gestão assente na contratação de executivos locais, conhecedores do mercado, na criação e alargamento da sua gama de produtos originais/inovadores, ajustados ao gosto (sofisticado) dos consumidores espanhóis (lançamento em 2003 do Compal Exótico numa embalagem de PET asséptico, posição pioneira no mercado de sumos europeu, tornando-se a primeira empresa a comercializar esta embalagem na Península Ibérica) e na divulgação da marca em diferentes meios de comunicação social.

ii) Transportes Luís Simões S.A. – Grupo Luís Simões – A história do Grupo Luís Simões inicia-se nos anos 30 com o transporte de produtos hortícolas, a partir da região de Loures, até aos mercados abastecedores de Lisboa e da Malveira. Nas décadas de 50 e 60, o grupo optou por uma diversificação das mercadorias transportadas passando a contemplar esse transporte cereais a granel e materiais para a construção civil. Em 1968, esta empresa de estrutura e capital familiar vê-se obrigada, por imposição de natureza legal, a constituir-se formalmente fundando a "Transportes Luís Simões, Lda.". A década de 70 traz consigo o primeiro grande ensinamento: o perigo da dependência em relação a quase só um cliente (volume de facturação na ordem dos 80%)[5]. De salientar, ainda nesta década, a realização da primeira experiência na distribuição domiciliária, com cobertura total do país. Os anos 80 marcam a internacionalização da Transportes Luís Simões para Espanha, sendo que, em 1984, são realizadas as primeiras experiências ao nível dos transportes ibéricos que acabaram por funcionar como um primeiro teste às capacidades da empresa, antes da entrada de ambos os países para a então denominada CEE. Como sublinha DIAS, J. (1998), esta nova arquitectura política veio traduzir-se não só numa maior integração do mercado ibérico, como também numa melhor e

[5] Tratava-se da empresa Novobra que após declarar falência gerou, na Transporte Luís Simões, um clima de instabilidade e insegurança.

mais completa ligação e cobertura da rede de estradas. Para além disso, a formação do Mercado Único trouxe consigo a liberalização dos mercados.

Esta rápida evolução da economia portuguesa acarretou uma reestruturação do sector dos transportes rodoviários de mercadorias que os Transportes Luís Simões souberam aproveitar estrategicamente. Na década de 90, o Grupo Luís Simões é distinguido com a norma ISO 9002:1995 que vem certificar a qualidade dos principais negócios do grupo e inaugura o Centro de Operações Logísticas do Carregado, um dos maiores da Península Ibérica. Deve acrescentar-se que, no ano de 1990, é criada a Luís Simões España, com sede em Madrid, e que mais tarde são abertas delegações do grupo nas comunidades autónomas da Andaluzia, da Catalunha e da Galiza consolidando assim a sua presença no mercado espanhol. Atento ao novo contexto político/económico na comunidade europeia, que resultaria, por exemplo, na livre circulação de mercadorias, na relocalização industrial ou no *outsourcing*, o grupo inicia em Portugal a actividade logística através da Distribuição Luís Simões.

O ano de 2001 aponta o Grupo Luís Simões como operador logístico à escala ibérica, posição ganha com a aquisição da LOALSA (Logística Alimentária, Loal, S.A.). Já em 2002, numa manobra de actualização tecnológica no domínio da gestão de operações, é introduzida nos veículos a informática embarcada e o Sistema de Posicionamento por Satélite (GPS) e, nos armazéns, a leitura óptica por código de barras. Por último, em 2004, com o propósito de aumentar a reputação do grupo no mercado espanhol, assumindo-se como uma marca de forte notiariedade e como operador global, a Luís Simões España e a LOALSA fundem-se nascendo a Luís Simões – Logística Integrada S.A. Esta nova empresa, que se define como Operador Logístico e Transporte Rodoviário de Mercadorias, concentra em si todas as operações realizadas em território espanhol, repartindo o conjunto das suas instalações pelas cidades de Madrid, Barcelona, Valência, Bilbao, Valladolid, Lugo, Zaragoza e Sevilha. No ano da sua criação, esta nova empresa alcançou um volume de vendas de 44,3 milhões de euros. As duas áreas de negócio que abarca, os Transportes e a Logística, são administradas numa perspectiva ibérica. Assim, os Transportes resultam da relação entre a Luís Simões – Logística Integrada S.A. e a Transportes Luís

Simões e TR e a Logística da relação entre a Luís Simões – Logística Integrada S.A. e a Distribuição Luís Simões. Este Grupo atingiu uma posição de liderança em Portugal no ano de 1993, relativamente ao volume de negócios nos sectores da logística e dos transportes rodoviários[6], e em Espanha ocupa uma das posições cimeiras. Por esta razão, talvez não seja de espantar a afirmação de José Luís Simões, presidente do grupo, quando diz que "a região ibérica é um universo que a Luís Simões já se habituou a avaliar como a sua coutada natural" (Câmara Hispano Portuguesa de Comercio e Industria, 2003:40). Para nós, um discurso deste tipo só é válido porque o grupo conseguiu antever, de forma bastante realista, as modificações económicas e sociais que decorreriam da entrada de Espanha e Portugal na CEE e partindo dessa realidade "trabalhou" de forma una o mercado ibérico, conseguindo a alcançar os resultados que hoje são conhecidos.

iii) Barbosa e Almeida (B.A) – Esta empresa iniciou as suas práticas comerciais em 1912 e a sua actividade industrial, em 1930, numa fábrica localizada em Campanhã, que, em 1969, foi desactivada dando início à laboração numa nova unidade fabril em Avintes, Vila Nova de Gaia. O seu domínio de actuação passa pela produção e comercialização de vidro (garrafas, frascos e boiões) destinado às indústrias de alimentação e de bebidas. A partir dos anos 90, na tentativa de consolidar a sua liderança no mercado nacional e, simultaneamente, estimular o crescimento no mercado ibérico a B.A. inicia uma fase de expansão comprando uma fábrica na Marinha Grande (CIVE – Companhia Industrial Vidreira S.A.) em 1993, construindo uma unidade fabril na região da Estremadura espanhola – Villafranca de los Barros – em 1998 e adquirindo uma fábrica em León (Vidreira Leonesa), em 1999. No conjunto das suas unidades de produção, com um total de 8 fornos, a produtividade anual ronda os 2,5 biliões de embalagens. Para além das unidades fabris, a B.A. para assegurar a sua operação logística no mercado ibérico, dispõe de 4 armazéns próprios

[6] Complementarmente ao sector de negócios da logística e dos transportes o Grupo Luís Simões opera também nas seguintes áreas: mediação de seguros; equipamentos e serviços técnicos de apoio ao transporte rodoviário de mercadorias (p.e.x semi-reboques) e aluguer de viaturas pesadas sem condutor. Acrescente-se que a segmentação dos negócios, por áreas de actividade, foi um dos desígnios que constavam das linhas estratégicas definidas, ano de 1987, por este grupo nacional.

situados junto das fábricas e outros, em regime de aluguer, em pontos considerados estratégicos para a sua distribuição física (Madrid, Barcelona e Murcia) (www.bavidros.pt). Desde 2004 que o controlo accionista desta empresa pertence a 100% à BBI Glass- Serviços de Gestão e Investimentos S.A. . Com o objectivo de assegurar e garantir os mais elevados padrões de qualidade e eficiência, a B.A. conseguiu certificar todas as suas fábricas pela Norma ISO 9001:2000, depois dos sistemas das suas unidades operacionais terem sofrido processos de adaptação.

Deste modo, tornou-se na primeira empresa portuguesa do sector a conquistar uma certificação ibérica de qualidade, reconhecida pela AENOR (Associação Espanhola de Normalização e Certificação). Esta postura, ambientalmente sã, passou também pela assinatura com o Ministério do Ambiente de um contrato de Melhoria Contínua do Desenvolvimento Ambiental que prevê diminuições na carga poluente, reduções na utilização de recursos naturais, implementação de um sistema de gestão ambiental e registo da empresa no Sistema Comunitário de Eco-Gestão e Auditoria (EMAS). No que diz respeito a vendas, no ano de 2004, a B.A. atingiu valores acima dos 120 milhões de Euros, que traduzem um acréscimo de 5% se comparado com o ano transacto. Registe-se, ainda, que mais de 90% dessa importância é conseguida no mercado ibérico com Portugal a apresentar 31% de vendas, contra os expressivos 61% verificados no mercado espanhol (www.bavidros.pt).

Para evidenciarmos um pouco mais a importância que a B.A. assume em Espanha refira-se a intenção, publicamente expressa, por parte do presidente do Grupo B.A., Carlos Moreira da Silva, à Associação Empresarial de Portugal (AEP), em 2003, de a sua empresa se mostrar disponível "para liderar o processo de consolidação do mercado ibérico no sector do vidro de embalagem, através da aquisição ou fusão com empresas espanholas".

5. Considerações Finais

Ao longo deste artigo pretendemos demonstrar a timidez da economia portuguesa, confrontando-a com o comportamento do mercado espanhol. Para tal, apoiámo-nos em factos que nos permitiram "ler", sucintamente, o passado, interpretar o presente e perspectivar, tanto quanto possível, o futuro.

Mostrámos, no pequeno universo de casos retratados, como podem ser distintos os modelos de operação internacional considerados numa perspectiva: a) de natureza comercial, onde o objectivo passa por penetrar no mercado espanhol comercializando os produtos produzidos, no segmento industrial da empresa, em Portugal (caso da Compal); b) de investimento directo, com aquisição de uma empresa e posterior fusão (exemplo do Grupo Luís Simões) ou com a construção de novas unidades fabris no país receptor do investimento (referência para a B.A.). Aliás, no seu conjunto, estas empresas apresentam características comuns, que se traduzem, por um lado, na dimensão alcançada por cada uma delas no mercado nacional antes de iniciarem o processo de internacionalização (o que significa, por exemplo, uma sólida estrutura comercial e financeira) e, por outro lado, pela afirmação de posturas inovadoras.

Contudo, considerando as afirmações que SIMÕES, V.C. (1998:64) tece sobre o nível de experiência internacional das empresas concluímos que este "deve ser encarado numa óptica tridimensional: no espaço (não restrito a um único país), no tempo (acumulação de experiências de negócio internacional ao longo de vários anos) e no modo (recorrendo a diversas formas de operação no exterior)". Assim sendo, a economia e as empresas portuguesas demonstram, de facto, uma timidez que é contrária à projecção que se exige nos processos de internacionalização, o que nos parece preocupante, sobretudo numa época em que se acentua a globalização económica.

De forma global, e ponderando o conjunto de motivações e barreiras à internacionalização expostos neste trabalho, julgamos fundamental que o empresariado nacional consolide eficazmente a sua actividade no mercado

doméstico (modernizando o aparelho produtivo) e melhorando os seus níveis de competitividade. Estes factores reforçam a capacidade de intervenção no mercado internacional, seja o espanhol ou qualquer outro. Os casos de sucesso apresentados são muito positivos e mostram que as empresas portuguesas e a economia em geral só terá a ganhar com esta aproximação ao mercado vizinho, mas é necessário multiplicá-los para que a presença em Espanha deixe de ser apenas pontual.

6. Bibliografia

Alves, R. P. (2000) "Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados". Lisboa: Ordem dos Economistas e GEPE

Amorim, R. "Eles mandam em Espanha", *Exame*, nº 232, Setembro de 2003

Araújo, F. (2005) "Introdução à economia"*, 3ª Edição*, Coimbra, Almedina

ICEP (2005) Base de dados das empresas portuguesas em Espanha

Brito, P. Q. *et al* (coord.) (2002) "Experiências de Internacionalização – a Globalização das empresas portuguesas". Famalicão, Centro Atlântico

Caetano, J. M. (1998) "Portugal – Espanha. Relações económicas no contexto da integração europeia", Oeiras: Celta Editora

"Portugueses em Espanha. Casos de êxito", Câmara Hispano Portuguesa de Comercio e Industria, Madrid, 2003

CARRIÓN, I. "Portugal – España: siameses unidos por la espalda", *El País*, http://www.org.elpais.es/articulo.html?xref=20020106elpdmgrep_4&type=Tes&anchor=elpdomrpj, Janeiro 2002

Chislett, W. (2002) "Foreign Direct Investment in Spain" in *The Internationalization of the Spanish Economy*, Madrid, Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos , pp.148-159

Chislett, W. (2002) "Spanish Outward Direct Investment", in *The Internationalization of the Spanish Economy*, *Foreign Direct Investment in Spain*, Madrid, Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos , pp.122-147

Chislett, W. (2004) "España y Portugal: de vecinos distantes a socios incómodos" (Documento de Trabalho), Madrid, Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Cisep et al. (2000) "A internacionalização das empresas portuguesas: uma perspectiva genérica", Lisboa, Ministério da Economia – GEPE

Costa, C. G. (2002) "Portuguese Investment in Brazil: traditional determinants and the contribution o f cultural proximity", Reino Unido, Academy of International Business

Dias, J. (1998) "Internacionalização: o caso dos transportes Luís Simões", in *Janus*, Lisboa, http://www.janusonline.pt/economia/economia_1998_3_15_a.html, 2005
DGEP (2000) "A economia Portuguesa – Modernização e Competitividade". Lisboa, Ministério das Finanças - Gabinete do Ministro

EFECOM (2003) "Sampaio denuncia escasa presencia empresas portuguesas en España", Madrid,

http://www.finanzas.com/id.6203014/noticias/noticia.htm

Fernández Clemente, E. (2002) "Las relaciones económicas Portugal-España desde su entrada en la Unión Europea. Historia de un "receio"", in *Conferência de um Curso de Verão em Cascais*, Cascais, http://www.fep.up.pt/investigacao/seminarios/04.11.02_eloy.pdf, 2002, pp. 1-27

Fishman, R. M. (2005) "Moldar a democracia: a União Europeia e as transformações políticas pós-autoritárias da Espanha e Portugal", in *Portugal, Espanha e a Integração Europeia. Um Balanço,* Lisboa, Imprensa das Ciências Sociais, pp. 59-76

Pires de Lima, A. (2004) Diário Económico

Maté, V. "Espanha bebe leite luso", *Courrier Internacional*, nº16, Julho 2005

Melro, F. (2005) "Estagnação Económica", in *O Economista*, Anuário da Economia Portuguesa, Lisboa, pp. 7-14, http://www.cadernoseconomia.com.pt/e2005/francisco_melro.pdf

Melro, F. (2003) "Evolução da Economia Portuguesa", in *O Economista* – Anuário da Economia Portuguesa, Lisboa, pp. 11-15, http://www.cadernoseconomia.com.pt/e2003/francisco_melro.pdf

Mendes, F. (2005) "O investimento português no exterior",in *Janus*, Lisboa, http://www.janusonline.pt/2005/2005_2_3.html

Pinto, P. (2005) "Internacionalização: as relações luso-espanholas", in *Janus 2005*, Lisboa, http://www.janusonline.pt/portugal_mundo/port_2005_2_8_a.html

Pinto, P. (2005) "O Brasil na geografia da internacionalização portuguesa", in *JANUS*, Lisboa, Observatório de Relações Exteriores/Público

Pires, I.; Teixeira J. A. (2002) "A integração do mercado ibérico: *novos ventos, que casamento*?", in *Repensar Portugal na Europa – Perspectivas de um país periférico*, FLUL, pp. 301-331

Rita, R. (2002) "Investimento Directo Estrangeiro de Portugal no Exterior", in *Working Paper 02/03.*, Évora, Universidade de Évora, pp. 1-51

Royo, S.; MANUEL, P. C. (2005) "Introdução", in *Portugal, Espanha e a Integração Europeia. Um Balanço,* Lisboa, Imprensa das Ciências Sociais, pp. 23-56

Royo, S. (2005) " O alargamento de 2004: lições ibéricas para a Europa pós-comunista", in *Portugal, Espanha e a Integração Europeia. Um Balanço,* Lisboa, Imprensa das Ciências Sociais, pp. 369-413

Silva, J. R. *et al*. (2002) " A internacionalização das empresas portuguesas no Brasil: territorialidade, dimensão e sectores de origem em Portugal" (Documento de trabalho), Lisboa, CEDIN/ISEG

Simões, V. C. (1997ii) "Cooperação e alianças estratégicas nos processos de internacionalização", Lisboa, Associação Industrial

Simões, V. C. (1998) "A internacionalização das empresas industriais portuguesas: caracterização e perspectivas", in *"Globalização – implicações para o desenvolvimento sustentável"*, Lisboa, Conselho Económico e Social, pp. 33-66

Simões, V. C. (1997i) "Estratégias de internacionalização das empresas portuguesas", in *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa, ICEP, pp. 375-416

http://www.luis-simoes.com/

http://www.bavidros.pt/

http://www.nutrinveste.pt/

Impressão e acabamento
David J.B. Barreira
Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa
Alameda da Universidade
1600-214 Lisboa
Tel./Fax: 21 797 20 49
E-mail: davidjbbarreira@sapo.pt