

TÍTULO: (Des)Investimento e desenvolvimento territorial: análise aos fundamentos da deslocalização

AUTORES: George Manuel de Almeida Ramos*

José de Jesus Ribeiro Canhoto**

AFILIAÇÃO INSTITUCIONAL: Escola Superior de Gestão de Idanha-a-Nova do Instituto Politécnico de Castelo Branco

RESUMO:

As empresas procuram, cada vez mais, maximizar a sua actividade em termos de rentabilidade económica, em face da pressão a que são sujeitas pelos seus accionistas, pelos mercados de capitais e pela concorrência fortemente especializada. Uma das estratégias para atingir aquela maximização é o controlo da sua estrutura de custos, para o que concorre, particularmente, a discussão sobre a sua localização. Não são poucas as vezes em que se deparam com a necessidade de relocalização (ou deslocalização, se interpretada do ponto de vista do território) de forma a conseguir uma relação custos/proveitos mais eficiente.

O presente artigo aborda o investimento e a deslocalização, na forma da sua relevância e impacto sobre o território, recorrendo aos instrumentos teóricos sobre o investimento e à tipificação da deslocalização, com referência ao desinvestimento.

No final, são apresentadas algumas conclusões bem como se deixam algumas pistas que permitam corporizar futuras investigações sobre o tema.

* Docente na Escola Superior de Gestão de Idanha-a-Nova.

** Sub-director da Escola Superior de Gestão de Idanha-a-Nova.

1. Desenvolvimento e Investimento.

Existem várias correntes de pensamento que se preocupam com o problema de desenvolvimento e que se podem condensar em três quadros conceptuais de análise: (i) desenvolvimento como processo de crescimento, (ii) desenvolvimento como etapa e (iii) desenvolvimento como uma modificação estrutural global.

No primeiro caso, autores como Keynes, Harrod, Domar, etc., definem desenvolvimento em termos do rendimento por habitante e o processo de desenvolvimento através de uma taxa de crescimento, que determinará o desenvolvimento ou o subdesenvolvimento de um país de uma forma algo arbitrária.

No caso do entendimento do desenvolvimento como etapa coincidem autores que estudam objectivamente as características que apresentam as economias subdesenvolvidas. Algumas destas características são:

- a estrutura produtiva escassamente diversificada (Colin Clark);
- territórios que carecem de atitudes, motivações, valores, ..., que permitam desenvolver a iniciativa e o sucesso pessoal (McClelland, Hagen);
- mercado exíguo por via da baixa produtividade existente na ausência de capital (Rosenstein-Rodan e Nuke);
- baixa capacidade de tomar decisões de investimento no caso em que existam oportunidades e recursos (Hirschman);
- taxas muito elevadas de crescimento demográfico, implicando uma taxa de poupança líquida muito baixa ou nula, dificultando o processo de acumulação produtiva (Leibstein, Nelson);

O terceiro caso referido considera que o problema fundamental do subdesenvolvimento é a existência de uma estrutura produtiva atrasada. Neste sentido, surge a necessidade de criar/modernizar essa estrutura de forma a obter uma maior

capacidade de crescimento e uma reordenação do sistema económico visando satisfazer as necessidades da sociedade.

No presente artigo, o desenvolvimento é entendido como crescimento, pois esta corrente de pensamento exerceu grande influência sobre a análise e políticas de desenvolvimento e porque o ênfase é colocado no investimento. Assim, a associação com a escassez de capitais (que é geralmente considerado como o problema básico nos países subdesenvolvidos) decorre com mais fluidez.

Uma economia deve manter uma taxa crescente de investimento tal que evite uma dependência do desemprego a longo prazo e deve alcançar um nível determinado para que o crescimento do investimento possibilite tanto o aumento da capacidade produtiva como o aumento da procura efectiva coincidentes, por forma a evitar pressões inflacionárias ou deflacionárias.

Nos estudos vinculados a esta concepção de desenvolvimento, têm sido quase ignorados os aspectos relacionados com a produtividade dos investimentos, as condições institucionais, sociais, políticas e culturais que influenciam o grau de utilização da capacidade produtiva dos recursos humanos e naturais, assim como os seus efeitos sobre as condições de vida da população, sobre a distribuição de rendimento e sobre a concentração regional da actividade económica.

Lato sensu, o investimento corresponde à colocação de capitais em activos que se pretendem rentáveis e podem-se identificar dois tipos principais de investimento: o investimento produtivo e o investimento financeiro. O investimento financeiro é composto pelos fluxos de capital que se destinam à compra de activos financeiros, títulos de crédito e bens intangíveis. O investimento produtivo, mais importante no contexto do presente artigo visto que se reflecte de forma mais directa no crescimento, pode-se definir por:

- para Keynes¹, é a compra de um bem de capital de qualquer classe;
- para Robert Barro², corresponde às compras de bens de capital (máquinas ou edifícios, por exemplo);
- Dornbush³ entende o investimento como o gasto direccionado para o incremento do *stock* de capital físico;
- Para Sachs⁴, o investimento é o fluxo de produto, num dado período, que se utiliza para manter ou incrementar o *stock* de capital (entende capital como os *stocks* acumulados de maquinaria, fábricas e outros factores duráveis de produção).

A definição de investimento baseada nas Contas Nacionais corresponde às contas de Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e de Variação de Existências (VE). A FBCF traduz as compras de bens novos que as unidades produtivas fazem de forma a aumentar o seu activo fixo (construções e obras, maquinaria, equipamento de transporte e equipamento em geral, bens importados ainda que em estado de uso, melhorias que prolonguem a vida útil, ...). A VE corresponde à diferença entre o volume de existência inicial e final em cada período, valorizada aos preços médios vigentes no mesmo período, tomando em conta os bens comprados, os bens em processo de elaboração e os bens que estão em poder dos produtores.

Referimo-nos neste caso ao investimento produtivo bruto; o investimento produtivo líquido corresponde à consideração do desgaste que os bens de capital sofrem durante o período; desta forma, a diferença entre um e outro é que o primeiro corresponde aos gastos para manter ou aumentar o *stock* de capital, e o segundo corresponde apenas aos gastos para aumentar esse mesmo *stock*.

¹ KEYNES, John M. (1964). *Teoria Geral do Emprego, de Juro e do Dinheiro*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura.

² BARRO, R. (2001). *Macroeconomia: Teoria y Política*. España, McGraw-Hill Interamericana de España.

³ DORNBUSCH, R. e FISCHER, S. (1992). *Introdução à Macroeconomia*. São Paulo, Makron Books do Brasil.

⁴ SACHS, J. e LARRAIN, F. (1991). *Macroeconomía en la economía global*. México, Joaquín Porrúa.

Considera-se que o sistema económico se divide em três sectores: o sector público, o sector privado e o sector externo. Esta divisão concretiza a diferença das diferentes motivações a investir. No caso do sector público, regula-se essencialmente pela necessidade de conseguir um equilíbrio entre as suas funções (estabilidade económica, desenvolvimento económico, distribuição do rendimento, alocação de recursos e utilização eficaz dos recursos) que permita, na medida do possível, conjugar rentabilidade económica e social, não estando esta última subjugada à primeira; no caso do sector privado, as suas motivações são essencialmente a prossecução do máximo benefício; o sector externo corresponde aos sectores público e privado do resto do mundo que interactivam com a economia nacional. Desta forma, o investimento produtivo define-se também atendendo à origem: investimento público, investimento privado e investimento directo estrangeiro.

2. O Investimento no desenvolvimento regional.

São sobejamente conhecidos os modelos de análise ao equilíbrio económico keynesiano, com a sua abordagem pelos multiplicadores, bem como a respectiva extensão cronológica e dinamização desenvolvida por Kaldor, que, um e outro, relevam a importância da relação investimento/produto, principalmente as suas consequências (negativas e positivas) a prazo mais dilatado.

A evolução das teorias relacionadas com o investimento tem colocado em evidência, para além do aumento de *stock* de capital, a importância dos factores de produção (nomeadamente o trabalho) e o progresso técnico.

No entanto, mais do que efectuar uma análise aprofundada dos fundamentos da base teórica que releva o papel do investimento nas actividades económicas, considerou-se

mais importante, no âmbito do presente artigo, verificar de que forma é que o crescimento do *stock* de capital influencia o desenvolvimento territorial.

O investimento constitui-se como um dos factores mais importantes na dinamização das actividades económicas e na criação de condições infraestruturais de suporte à base produtiva e à qualidade de vida da população e, neste sentido, enforma-se de um forte aspecto influenciador do equilíbrio espacial. Algumas causas das disparidades regionais fundamentam-se na forma, por vezes contraditória, como a política de investimento (principalmente o investimento directo estrangeiro) é orientado pelo Estado⁵, levando, por um lado, a grandes concentrações urbano-industriais e, por outro, a zonas que sofrem de dificuldades de desenvolvimento. Esta possibilidade de “manipulação” do investimento permite que seja realizado em qualquer parte (garantidos os objectivos e interesses), independentemente das condições endógenas do local; naturalmente que as potencialidades do território (desde que tenham valor económico) são também importantes nas decisões de investir, mas é a taxa de rentabilidade expectável do investimento que mais determina a sua localização.

É ao nível do território que se sente, com particular acuidade, o efeito do investimento, pois as suas consequências reflectem-se numa relação de vantagem ou desvantagem espacial, conforme se localize numa ou noutra região.

O nível de actividade económica regional depende, no curto prazo, da procura externa da produção regional e dos respectivos efeitos multiplicadores que daí resultam; no longo prazo, aquele nível depende da capacidade regional de renovar a oferta de factores de produção (recursos humanos, conhecimentos, capital físico) que se reflectirá na produtividade (Figura 1, em anexo).

⁵ O investimento é um óptimo instrumento do poder político por via dos mecanismos e incentivos passíveis de serem utilizados de forma a influenciar a sua localização (Rosado, 1997).

O esquema apresentado pretende retratar a circunstância de uma região poder modificar a sua posição competitiva no mundo global, a longo prazo, devido ao facto dos efeitos dinâmicos serem retroactivos relativamente à procura externa, isto é, um processo de reposicionamento competitivo face ao exterior.

Se os mecanismos internos à região (factores de produção) forem fracos – quadro industrial mais desertificado -, os efeitos dinâmicos acabam por não retroagir com o exterior e “escapam” à região. Uma política de investimento (público e privado) devidamente enquadrado, permitirá a diminuição das “fugas” (de factores produtivos, via concorrência de outras regiões, emigração de trabalhadores, transferência de tecnologia não remunerada, etc.) e aumentar o impacto do dinamismo sobre a procura, interna e externa.

3. O desinvestimento.

Uma análise às notícias que sistematicamente coloriram os *media* durante o ano de 2003, revela a existência de um processo de desinvestimento, em Portugal mas também um pouco por toda a Europa comunitária, pela deslocalização, principalmente na sua componente industrial, que arrastam alguma preocupação relativamente ao futuro das regiões e territórios que são afectados mais decisivamente por este fenómeno.

As alterações que se têm verificado no actual quadro competitivo global, com a liberalização dos fluxos de capital, de bens e serviços, do investimento directo e com a crescente evolução tecnológica, permitem uma actuação empresarial a nível global, ao mesmo tempo que exige uma reestruturação dessas mesmas empresas (que passa pela subcontratação de partes importantes na cadeia de valor do produto, pela

exigência de qualificação dos recursos humanos e, em última instância, pela sua capacidade de inovação).

A deslocalização (efeito) é um processo com raízes históricas, que ganhou visibilidade com o fenómeno da globalização (causa), e que se baseia na necessidade de comunicação. Esta comunicação tem sido crescentemente enriquecida pela contribuição da gestão da informação e que exerce a unicidade, a globalidade do lado da procura (que se constitui como o principal determinante da globalização). Da globalização, que conduz à fragmentação dos mercados⁶, extrapola-se a necessidade de satisfazer a procura por duas vias: (i) o fácil e rápido acesso a informação sobre o produto e (ii) o preço do produto. Nesta perspectiva, a oferta acaba por responder à procura deslocalizando-se para onde os factores de produção (mão-de-obra, formação, conhecimento, capital, infra-estruturas, ...) sejam mais adequadas à produção.

Deixando os factores de localização para um tratamento posterior neste artigo, verifica-se que a redução ou encerramento da actividade é também uma das possibilidades de gestão estratégica empresarial, pelo que o investimento e o desinvestimento são faces de uma mesma moeda (Freitas, 1998).

Desta forma, enquanto algumas regiões aproveitam com sucesso as novas oportunidades – as regiões ganhadoras (Benko e Lipietz, 1992) – outras existem que enfrentam problemas económicos, necessitando de assistência pública para a sua recuperação. A experiência do desinvestimento e dos seus efeitos (desemprego, diminuição do produto e do rendimento, ...) inibem não só o bem-estar como a prosperidade das comunidades.

Na base do desinvestimento encontra-se a divergência entre os objectivos do capital (pressão dos accionistas) e os seus efeitos sobre os territórios (*downsizing* ou

⁶ Não existe contradição entre os termos “globalização” e “fragmentação”, pois entende-se que a globalização não significa standardização mas sim uma personalização da procura, ainda que numa perspectiva de massificação.

encerramento de empresas) (Bluestone e Harrison, 1982). Ainda assim, o desinvestimento não se pode ler exclusivamente a partir dos condicionalismos económico/sectoriais territoriais e das estratégias empresariais (Simões, 2001), embora as características do mercado de trabalho e a “espessura” institucional determinem fortemente as decisões de (des)investimento empresarial.

Por desinvestimento entende-se a liquidação voluntária ou venda da totalidade ou parte substancial de uma operação activa de uma empresa cuja decisão é baseada em considerações estratégicas (Boddewyn, 1979). Nesta concepção não são incluídas razões involuntárias, associadas ao fracasso e que, pelo seu carácter negativo, constroem a informação disponível; por outro lado, a ligação à propriedade arrasta algumas limitações, na medida em que, por exemplo, a alienação (total ou parcial) de activos da empresa não implicam necessariamente alteração do volume de produção ou de emprego⁷.

Embora existam várias perspectivas teóricas sobre determinantes do desinvestimento – organização industrial, gestão estratégica, estudos financeiros (Chow e Hamilton, 1993) e economia política (Pike, 2001) – centrar-se-á a presente abordagem nesta última perspectiva, por via da sua pertinência em função da realidade pública e da discussão que se regista ao nível das fragilidades territoriais que enforma a sociedade portuguesa.

A ideia inerente à economia política insere-se no âmbito de uma filiação à vertente estruturalista do sistema económico, maximizando a análise crítica do funcionamento da economia capitalista à custa das motivações empresariais. Nesta óptica, o desinvestimento é explicado pela desvalorização contínua associada ao processo de acumulação de capital, numa determinada região. Paradigmaticamente, verifica-se,

⁷ Veja-se o caso da saída da *Ford* da *joint-venture* AutoEuropa em que não existiu qualquer efeito negativo sobre a região de acolhimento.

com alguma frequência, que o desinvestimento não diz respeito apenas a actividades pouco rentáveis, mas também ao encerramento de unidades lucrativas em favor de investimentos com taxas de retorno superiores (Bluestone e Harrison, 1982).

A desindustrialização, a reestruturação/reconversão industrial e o encerramento constituem a base da definição de eixos de intervenção pública direccionados para a solidariedade inter-territorial e para a defesa das comunidades.

As causas do desinvestimento reflectem-se principalmente sobre três aspectos: a contracção da produção industrial por via da influência de variáveis monetárias; a diminuição da competitividade sectorial em países desenvolvidos; resistência à mudança tecnológica e à inovação, principalmente em industriais maduras. Realmente determinante neste sentido é a realocação do capital por via das pressões dos accionistas (lógica do lucro) que levam à deslocalização de actividades⁸.

O sistema de funcionamento em economia de mercado explica as opções de desinvestimento e acaba por abalar a destruição criativa de Schumpeter, pois se, em teoria, o desinvestimento é essencial para realocar mais eficientemente os recursos, a evidência refere o impacto negativo que tal fenómeno induz nas comunidades (Bluestone e Harrison (1982). Outros autores (Massey e Meegan, 1982) centralizam a variação do emprego industrial nas alterações ao nível do produto e da produtividade, identificando três formas principais de reorganização da produção (Quadro 1).

Quadro 1. Formas de reorganização da produção

| Formas de reorganização da produção | Investimento | Desinvestimento | Locus da organização |
|--|---------------------|------------------------|-------------------------------|
| Intensificação | Negligenciável | Não | Intra-estabelecimento |
| Investimento/mudança tecnológica | Sim | Sim | Inter-estabelecimento |
| Racionalização | Não | Sim | Inter-estabelecimento/ nenhum |

Fonte: Vale (2002:21).

⁸ O que ficou conhecido nos Estados Unidos da América como *runaway shop*.

Neste contexto, intensificação significa a introdução de pequenas melhorias técnicas ou alterações na estrutura organizativa ao nível do estabelecimento; o investimento/mudança tecnológica baseia-se em aumentos do produto e da produtividade; racionalização implica redução da capacidade produtiva.

4. A deslocalização e repercussões no território.

As duas abordagens referidas anteriormente revelam-se insuficientes para analisar as relações entre o desinvestimento e o território. Por um lado, ao assumirem o papel relativamente passivo do território tornam-se redutores, pois o território não é um mero repositório de factores e recursos; depois ao colocarem a tonicidade nas empresas negligenciam a ligação entre o comportamento empresarial e as tendências de evolução dos sectores de actividade económica.

Entenda-se que o desinvestimento não se reflecte forçosamente de uma forma negativa para o desenvolvimento, pois uma alocação mais eficiente dos recursos gera, a médio e longo prazo, mais benefícios, pois os desequilíbrios no mercado de trabalho gerados serão compensados pelo reforço da mobilidade de capital e do trabalho, princípio neo-clássico fundamental. As políticas devem orientar-se para a correcção dos desequilíbrios gerados e para a promoção de condições de atractividade do capital.

Quais são então os factores territoriais promotores de atractividade do capital?

- factores económicos: a localização de empresas com alguma notoriedade ou de marcas conhecidas permite fornecer uma imagem positiva do desenvolvimento económico; a diversidade do tecido produtivo permite criar condições de desenvolvimento equilibrado, à margem de intempéries económicas; empresas com forte criação de valor, presença de estruturas de I & D e presença de

indústrias de ponta permitem perceber modernismo e dinamismo económico; a presença de serviços terciários superiores é também um aspecto importante;

- factores geográficos: a proximidade ao mercado é um factor de atractividade essencial; a qualidade, a eficácia e a flexibilidade dos sistemas de transporte têm uma importância primordial na grelha de análise dos decisores; o tamanho da bacia de emprego é um factor de atractividade na medida em que, por um lado, garante um nível de equipamentos - urbanos, de saúde, comerciais, culturais, desportivos, de serviços à infância/juventude, educacionais – que normalmente andam a par com a demografia, e, por outro, permite mobilidade acrescida pela oferta de emprego alargada; a atractividade local tende a ser maior consoante a riqueza turística ou patrimonial, pelo que zonas marítimas, de montanha ou mais ensolaradas possuem alguma vantagem.
- factores humanos: o saber-fazer, a competência, a responsabilidade e a atitude perante o trabalho são características que enriquecem e testemunham a tradição económica de um território; a ausência de conflitos sociais, que poderiam ser interpretados como inadequação da força de trabalho às exigências empresariais, é também reconhecido; a percepção de existência de cooperação entre os actores locais e a existência de uma identidade local (um sistema de valores positivo) são aspectos reveladores de dinâmica local; o impacto e o protagonismo a nível nacional dos responsáveis políticos locais é também um aspecto locativo superavitário.
- factores urbanos: o mercado da construção, os preços praticados, a qualidade de construção são factores tidos em conta nas decisões de investimento das empresas; a existência e a qualidade de infra-estruturas urbanas são determinantes para atrair e fixar pessoas; a qualidade do centro urbano (paisagem urbana e espaços de

lazer), o nível de segurança pressentido e o dinamismo cultural são também importantes aspectos de atractividade.

No actual clima de competitividade, os factores de localização (nomeadamente, os factores concretos e tangíveis - *hard location factors*) tornam-se crescentemente relativos. O Quadro 2 tenta reunir essa relatividade.

Quadro 2. Formas de reorganização da produção

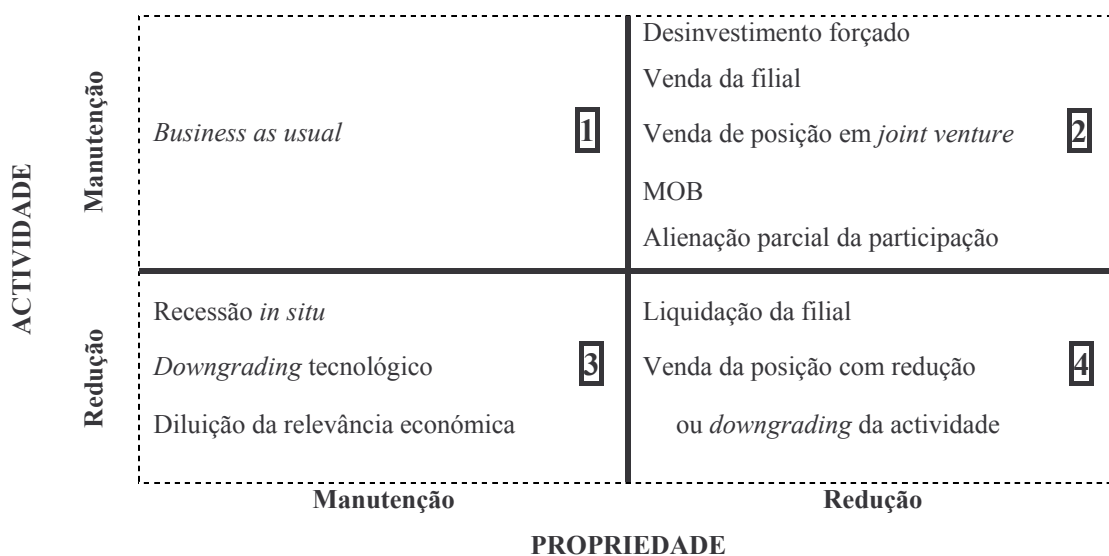
| FACTORES DE LOCALIZAÇÃO | IMPORTÂNCIA RELATIVA | TENDÊNCIAS DE DESLOCALIZAÇÃO |
|---|--|--|
| Matérias-primas | <ul style="list-style-type: none"> ▪ diminuição do peso relativo, devido à evolução tecnológica e redução dos custos de transporte ▪ substituição de matérias-primas | <ul style="list-style-type: none"> ▪ aproximação do lugar de produção do lugar do consumo ▪ aproximação de fontes de matérias-primas com preços relativamente mais vantajosos |
| Recursos Humanos | <ul style="list-style-type: none"> ▪ importância acrescida, quer se trate de mão-de-obra qualificada, quer pouco qualificada ▪ regime de regulação do trabalho influencia decisões de deslocalização empresarial | <ul style="list-style-type: none"> ▪ procura de <i>pool</i> de trabalho pouco qualificado / mal remunerado (empresas intensivas em trabalho) ▪ procura de <i>pool</i> de trabalho altamente qualificado / remuneração elevada (empresas intensivas em conhecimento) |
| Mercado | <ul style="list-style-type: none"> ▪ eliminação de barreiras proteccionistas reduz a importância de dimensão do mercado interno ▪ criação de mercados regionais ao nível mundial reforça o peso locativo destes mercados ▪ especificidade do produto pode requerer proximidade ao mercado ▪ minimização do grau de dependência em relação a um determinado mercado | <ul style="list-style-type: none"> ▪ reduzida relevância da deslocalização dos <i>insiders</i> ▪ crescimento de processo de deslocalização para aceder a mercados protegidos ▪ tendência para a instalação directa no mercado em alternativa à exportação ▪ tendência para a instalação em outros mercados |
| Incentivos financeiros, fiscais e formação profissional | <ul style="list-style-type: none"> ▪ incentivos reforçam a atracção de empresas | <ul style="list-style-type: none"> ▪ decisão de localização depende do tipo e montante dos incentivos para novos investimentos |

O trabalho de Simões (2001) permite identificar os principais tipos de desinvestimento pelo cruzamento da dimensão propriedade com a dimensão actividade (Figura 2).

- o primeiro tipo (1) não configura uma operação de desinvestimento, mantendo-se a propriedade e a actividade do estabelecimento.
- o segundo tipo (2) concretiza-se na manutenção da actividade mas considera uma diminuição da propriedade, passível de ser realizada por vias alternativas.
- o terceiro tipo (3) envolve simultaneamente redução da actividade e da propriedade, em que o limite último será o encerramento do estabelecimento.
- por último, o quarto tipo (4) traduz-se na redução da actividade mantendo a propriedade e concretiza situações de crise ou recessão.

Da intersecção destas quatro dimensões consegue-se obter uma tipologia do desinvestimento numa lógica territorial (Figura 2).

Figura 2. Tipologia do desinvestimento



Fonte: adaptado de Simões (2001)

Na tipologia sugerida anteriormente, o autor identifica o desinvestimento do terceiro e quarto tipo como aquele que se reflecte espacialmente, pois ambos envolvem a

redução da actividade, com consequências directas sobre o território onde se encontram localizadas as empresas.

Para além da propriedade e da actividade, dois outros vectores deverão ser incluídos na análise do desinvestimento: a motivação, pelo facto do desinvestimento ter significados diferentes para as empresas, consoante os respectivos objectivos, o sector de actividade, os anseios dos accionistas; a intensidade do impacto espacial, que pode ser mais forte (deslocalização total/encerramento) ou mais suave (deslocalização parcial/antecipação ao abrandamento da actividade).

A figura seguinte (Figura 2) fornece uma tipologia do desinvestimento.

A deslocalização tipo I refere-se à transferência de todo o processo produtivo para outro local; a deslocalização tipo II corresponde à transferência parcial das actividades produtivas. Uma e outra diferem essencialmente na intensidade do impacto territorial, mais forte no primeiro caso, e na dimensão da alienação da propriedade. A deslocalização tipo I tem um impacto quase sempre negativo, enquanto os efeitos da deslocalização tipo II podem compreender efeitos positivos ou negativos.

Os outros dois tipos de desinvestimento ilustram situações com um impacto fortemente negativo sobre o território. No caso do encerramento e da regressão *in situ* (que configura frequentemente situações de pré-encerramento) representam ambientes de fracasso e resultam de diversos factores, internos (desfasamento tecnológico, fim do ciclo de vida do produto, dificuldades de gestão de recursos humanos) e externos (dificuldades competitivas, aumento de custos salariais, deficiente qualificação dos recursos humanos disponíveis, competitividade inter-regional na captação do investimento), e a sua existência reflecte-se, de forma acentuada, tanto a nível económico como a nível social. À situação de encerramento correspondem,

tendencialmente, perdas para a região superiores à situação de regressão *in situ*, cujos impactos são mais diluídos no tempo.

Figura 3. Tipologia do desinvestimento: lógica territorial

| | | DESINVESTIMENTO | | | |
|--------------------------|-----------------------|---|---|---|---|
| | | ACTIVIDADE | PROPRIEDADE | MOTIVAÇÃO | IMPACTO ESPACIAL |
| Deslocalização: | Deslocalização Tipo 1 | Cessaçãõ da actividade | Abandono do estabelecimento e manutenção da empresa | Decisão estratégica voluntária | Transferência da capacidade produtiva (operações) Total |
| | Deslocalização Tipo 2 | Redução da actividade / especialização / reestruturação | Manutenção do estabelecimento e da empresa | Decisão estratégica voluntária | Parcial (regimentação da produção / produto) |
| Encerramento | | Cessaçãõ da actividade | Abandono do estabelecimento e dissolução da empresa | Decisão involuntária / fracasso | Diminuição da actividade produtiva sem transferência Total |
| Regressão <i>in situ</i> | | Recessãõ / reestruturação | Manutenção do estabelecimento e da empresa | Decisão estratégica voluntária / fracasso | Parcial |

Fonte: Adaptado de Vale (2002:26).

A tipologia apresentada permite retirar um corolário principal, no que diz respeito ao território: a deslocalização Tipo 2 e a regressão *in situ* geram (previsivelmente) menos efeitos negativos nas regiões do que a deslocalização Tipo 1 e o encerramento.

A análise das interacções entre o território e o desinvestimento deverão ser analisadas à luz das dimensões económicas, social e política, ou seja, deverá ser conceptualizada a partir de uma relação social territorializada segundo uma metodologia compreendida em três escalas (Vale, 2002): o nível macro (o sistema económico), o nível micro (os agentes económicos) e o nível meso (o território) – o sistema económico condiciona a acção dos agentes económicos (nomeadamente, a decisão de investir) no quadro de relações sócio-produtivas, estabelecidas num território (Figura 4, em anexo).

5. Conclusões.

A pressão concorrencial que existe nos tempos actuais estimula a aquisição de níveis de eficiência empresariais mais elevados, incentiva a prática da inovação e a procura de novas oportunidades de negócio, reorienta os factores de produção para aplicações mais relevantes e condiciona os níveis de custos, os preços praticados e as quantidades oferecidas e, logo, os níveis de bem-estar dos consumidores e da própria sociedade.

Na ânsia da competição, a decisão de investir assume um carácter estratégico significativo, em que as condições de instalação se alteraram significativamente. Nessa decisão pesam agora factores interactuantes com as políticas públicas nacionais que influenciam de forma “pesada” os territórios e as suas bases de sustentação económica.

A relativa mobilidade do capital ganha uma dimensão global e suporta-se agora em algumas tendências que modificam as decisões de instalação:

- a proximidade ao local de consumo releva relativamente à proximidade das fontes de matéria-prima;
- a dimensão do mercado interno, peso locativo de grandes mercados regionais, a proximidade ao mercado e a mono-dependência são ultrapassadas pelo processo de deslocalização para aceder a mercados protegidos, pela instalação directa em vez de exportação e pela instalação em novos mercados;
- a localização passa a depender em larga escala dos tipos e montantes de incentivos públicos que poderão beneficiar.

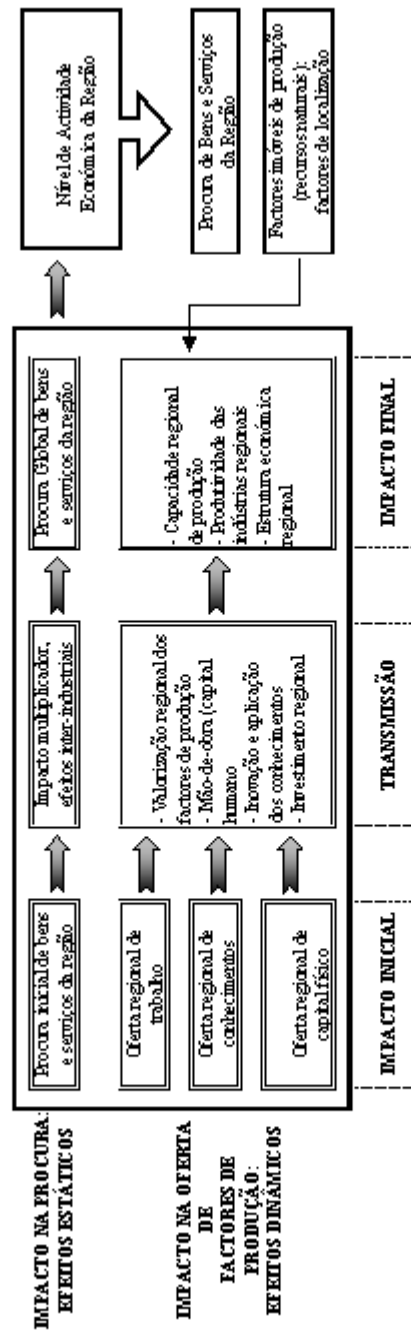
Desta forma, processos de deslocalização constituem uma forma de responder à necessidade de competir, aliando a qualidade do produto, por um lado, e o preço do produto no mercado, por outro. Esta deslocalização acabará sempre, no curto prazo,

por ter consequências directas negativas sobre o território, com maior ou menor impacto consoante a tipologia de deslocalização.

Será também importante determinar se esta tendência é passível de ser alterada pela modificação das condições territoriais de acolhimento por via de uma valorização dos factores mais *soft* de localização (factores intangíveis, qualitativos) e que poderão ser vistos como uma mais valia no processo de decisão de investimento.

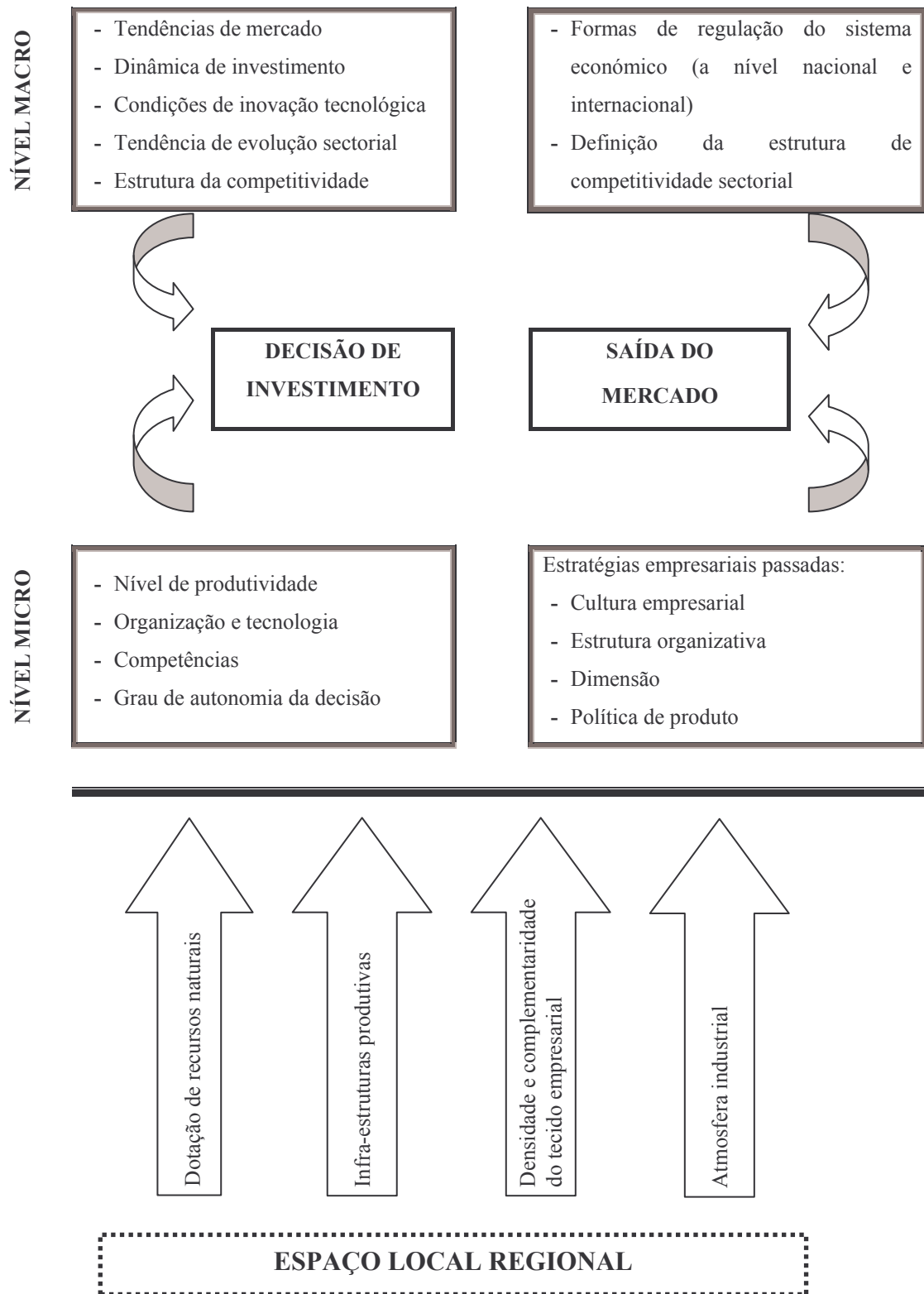
ANEXOS.

Figura 1. Impacto regional via mecanismos internos



Fonte: Adaptado de Polèse (1998:161).

Figura 4. Escalas de análise da interação território-desinvestimento, por dimensões



Bibliografia.

- BENKO, G. e LIPIETZ, A. (1992). *Les regions qui gagnent. Districts et Reseaux: les nouveaux paradigms de la geographie economique*. PUF, Paris.
- BLUESTONE, B. e HARRISON, B. (1982). *The Desindustrialization of America : Plant Closing, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*. Basic Books, New York.
- BODDEWYN, J. J. (1979). *Foreign Investment : magnitude and factours*. Journal of International Business Studies, pp. 405-420.
- CHOW, Y. K. e HAMILTON, R. T. (1993). *Corporate Divestment : an overview*. Journal of Managerial Psychology, 8, pp. 9-13.
- FREITAS, J.A. (1998). *Determinantes do Desinvestimento em Portugal*. Documentos de Trabalho, 13. GEPE/Ministério da Economia.
- MASSEY, D. e MEEGAN, R. (1982). *The anatomy of Job Loss*. Methuen, London.
- PIKE, A. (2001). *A political economy of the geography of closure*. Comunicação apresentada ao Workshop Divest – Desenvolvimento e Impactos Económicos, Sociais e Territoriais, Universidade de Lisboa, Lisboa.
- ROSADO, M. B. (1997). *Desenvolvimento Regional. Contribuição para o seu estudo e planeamento*. Comissão de Coordenação da região do Alentejo, Évora.
- SIMÕES, V. C. (2001). *Desinvestimento estrangeiro: motivações endógenas e factores contextuais*. Comunicação apresentada à IV Conferência do CISEP “Como está a Economia Portuguesa?”, ISEG, Lisboa.
- VALE, M. (2002). *Desinvestimento e Território: quadro conceptual de análise*. Divest – Desenvolvimento e Impactos Económicos, Sociais e Territoriais, WP1, Universidade de Lisboa, Lisboa.