

Domingos Santos

8.1. Introdução

O presente trabalho estudou, para além de um conjunto de empresas que entroncam em fileiras produtivas baseadas no aproveitamento de recursos naturais endógenos (agro-alimentar, madeira, turismo), outras três empresas. Duas delas correspondem a investimentos directos alemães localizados em Oleiros (a Steiff, que fabrica brinquedos de peluche) e em Proença-a-Nova (a Paratec, que produz pára-quadras). A terceira empresa, de iniciativa local, está inserida num sector que também não encontra enquadramento na tradição económica local, o da arte pirotécnica, compaginando, actualmente, um caso de grande visibilidade mediática, a Pirotecnia Oleirense.

São exemplos contrastantes, em muitas áreas de análise, com os casos já estudados filiados no aproveitamento de vantagens comparativas locais associadas aos recursos naturais e, aí reside, a nosso ver, grande parte da riqueza desta visão comparatística. O seu estudo configura, de igual modo, a necessidade de proceder à compreensão de um fenómeno transversal aos territórios periféricos de baixa densidade, onde, não raramente, surgem investimentos excêntricos ao próprio perfil local e regional de especialização produtiva.

Na óptica da formulação das políticas de apoio ao desenvolvimento local o interesse no estudo destas empresas é, por outro lado, manifestamente actual, agora que se agudizam os problemas atinentes à crescente mobilidade e deslocalização das actividades, no âmbito de uma economia que, paradoxalmente, vem transformando o mundo numa *aldeia global* e a problemática da competitividade empresarial e territorial ganha peso crescente nas agendas políticas.

Do ponto de vista das opções metodológicas, convirá, desde já, no entanto, fazer o seguinte sublinhado: a Pirotecnia Oleirense compagina um bom exemplo ilustrativo de uma empresa que não se baseando no aproveitamento de recursos materiais locais filia a sua sustentação empresarial na boa utilização de um saber fazer local geracionalmente acumulado, plasmando um caso paradigmático de uma função empresarial endógena. Nessa perspectiva, coloca-se, como é óbvio, nos antípodas dos investimentos directos estrangeiros apresentados e serve, até pelo contraste, para ilustrar os traços que tipificam uma tipologia canónica de investimento de enclave.

Quadro 59. Diagnóstico-síntese das empresas inquiridas

Empresa	Paratec	Steiff	Pirotecnia Oleirense
Perfil de actividade	Fabrico de pára-quadras	Fabrico de brinquedos de peluche	Fabrico de material pirotécnico
Génese e origem do investimento	<p>A empresa é subsidiária da empresa alemã Paratec e iniciou a sua actividade em Portugal em 2003. A maioria do capital social é detida pela empresa alemã, pela fundadora da empresa alemã e pelo seu designer de produtos. O sócio-gerente da empresa portuguesa (também ele alemão) detém apenas uma participação simbólica no capital da empresa. A empresa surge por uma necessidade de aumentar a produção da empresa alemã, devido à crescente procura. A decisão de localização em Proença-a-Nova prende-se com dois aspectos fundamentais: por um lado o baixo custo da mão-de-obra e, por outro lado, o facto de existir nas proximidades um centro de pára-quadismo gerido por um alemão e frequentado por pára-quadistas de vários países. A autarquia apoiou a instalação da empresa no parque industrial (a preços simbólicos) e encaminhou um conjunto de pessoas para serem seleccionadas para ocuparem os novos postos de trabalho criados.</p>	<p>Subsidiária da multinacional alemã Margarete Steiff; em 1992, a empresa iniciou actividade em Oleiros, vila escolhida para hospedar este investimento externo por razões muito precisas e peculiares: o quadro locativo deveria garantir a permanência dos trabalhadores e minimizar os riscos de mobilidade profissional, dados os elevados custos e a morosidade da formação profissional que é preciso desenvolver para abarcar a complexidade e variedade de funções exercidas; a autarquia cedeu as instalações.</p>	<p>Fundada em 1948, por um familiar (um mestre pirotécnico que, por casamento, se radicou no concelho de Oleiros) dos actuais proprietários – o capital social pertence, na íntegra, à família, mãe e dois filhos (um com bacharelato e outro com 10º ano), fazendo estes as funções de sócios-gerentes.</p>
Organização, produção e mercados	<p>Trata-se de um caso de investimento directo estrangeiro, fortemente motivado por uma lógica de enclave, aproveitando os baixos custos do factor trabalho. As funções nobres (desenvolvimento de produtos, gestão, marketing, vendas, etc.) estão concentradas na sede alemã; empresa 100% exportadora – a empresa recebe todas os <i>inputs</i> produtivos e estratégicos da casa-mãe, realiza a <i>confecção</i> dos pára-quadras e exporta toda a produção para a sede.</p> <p>Os produtos (da Paratec – internacional) incluem não só pára-quadras como outro equipamento de pára-quadismo e são dirigidos a dois segmentos da procura: o segmento civil e o segmento militar. Dentro de cada segmento possuem ainda diferentes tipos de clientes, de acordo com a experiência e tipo de salto que pretendem fazer. Dado a especificidade do produto, vendem para todo o mundo. Os seus produtos são conhecidos pela aposta no design. Os seus fornecedores localizam-se essencialmente na Alemanha, Inglaterra e EUA e os concorrentes, entre 30 a 50 em todo o mundo – localizam-se, sobretudo, nos EUA.</p>	<p>Exemplo clássico de um investimento directo estrangeiro que se localiza numa lógica de enclave, aproveitando os baixos custos do factor trabalho; as funções nobres (desenvolvimento de produtos, gestão, marketing, vendas, etc.) estão concentradas na sede alemã; empresa 100% exportadora – a empresa recebe todas os <i>inputs</i> produtivos da casa-mãe, realiza a <i>confecção</i> e exporta toda a produção para a sede; para o nível de qualidade que os produtos possuem, não têm grande concorrência no mercado internacional – são muito reputados internacionalmente; só trabalham um turno – não trabalham à sexta-feira à tarde.</p>	<p>A sua organização cobre a concepção, desenvolvimento e o fabrico de material pirotécnico diverso (foguetes, cometas, etc.); têm vendedores para o mercado nacional, onde os seus produtos se inserem pela qualidade; o mercado de exportação é ainda diminuto; não se encontra certificada, mas esperam avançar com projecto a curto prazo; fazem parte de um agrupamento de empresas (Luso-Pirotecnia, nascida com a Expo 98) que agrega 4 firmas complementares para concorrer às grandes produções; forte aposta no marketing e na publicidade – presença (por convite) assídua nos festivais internacionais de arte pirotécnica (venceu, recentemente, o de Cannes).</p>

(continua)

Quadro 59. Diagnóstico-síntese das empresas inquiridas (cont.)

Empresa	Paratec	Steff	Pirotecnia Oleirense
Perfil de mobilização da mão-de-obra	Todos os trabalhadores foram recrutados numa base local – 6 no total e todos na produção e actualmente (depois de um mês de experiência) no quadro da empresa. Foram seleccionadas a partir de um conjunto de 15 pessoas encaminhadas pela autarquia. Toda a formação é feita no posto de trabalho sob supervisão do sócio-gestor alemão.	Grande feminização da mão-de-obra, recrutada numa base local – têm cerca de 150 trabalhadores, mas a bacia de recrutamento tem vindo a ser alargada (Proença e Sertã); 90% dos trabalhadores estão na produção; formação interna – muito morosa, dada a variedade de peluches fabricados; geralmente recrutadas jovens à procura do 1º emprego; dificuldade em mão-de-obra masculina.	Mão-de-obra recrutada localmente; formação interna com apoio do SIME (informática, gestão de <i>stocks</i> , higiene e segurança, manuseamento de matérias perigosas; faltam profissionais com competências nas áreas da electrotecnia e da química aplicadas à pirotecnia; um dos sócios-gerentes participou no Programa InPME, no Nercab.
Dinâmica de inovação	Os produtos da Paratec distinguem-se pelo <i>design</i> , adaptados a cada tipo de utilizador. A empresa associa-se a uma imagem de inovação e “transgressão” sintetizada na “máxima” “ <i>dare to be different</i> ”. Na Paratec Portugal, todos os <i>inputs</i> de inovação (processo, produto, organização, mercado) são ditados pela empresa –mãe.	Produzem cerca de 800 modelos de peluches, todos eles, bem como as respectivas quantidades de produção, ditados pela sede; os <i>inputs</i> do processo de inovação (produto, processo, organização, mercado) são externos à empresa, embora internos ao grupo.	Grande dinâmica ao nível da inovação no produto, com recurso a criativos externos a ideia base é não vender artigos isoladamente, sim o espectáculo completo; inovação no processo apoiada pelo SIME; ao nível do mercado, pela participação em concursos que vão abrindo novos mercados de exportação.
Impactes sectoriais e locais	Ligação intra ou inter-sectorial nula – lógica de enclave; só têm autonomia para adquirir serviços de manutenção; o único impacte directo e palpável é feito pela massa salarial dos funcionários.	Ligação intra ou inter-sectorial nula – lógica de enclave; só têm autonomia para adquirir serviços de manutenção; o único impacte I é feito pela massa salarial dos funcionários; exposição, a pedido da autarquia, de <i>stand</i> próprio na Feira do Pinhal – ganham sempre o 1º Prémio.	As relações de fileira, designadamente a nível de fornecedores, são exógenas a Oleiros; a nível concelhio é um dos mais importantes empregadores (30).
Condições de sustentação	Na instalação recebeu apoio da autarquia (ao nível de instalações e de selecção da mão-de-obra). Dada a especificidade do mercado, existem relativamente poucos concorrentes a nível mundial e tem vindo a verificar-se uma evolução crescente do interesse por este tipo de desportos radicais - a procura tem vindo a aumentar. Possui um nome de marca conhecido e a localização desta filial permite um aumento da competitividade da Paratec (internacional) pela via da redução dos custos, e porque constitui um centro de demonstração, dada a sua proximidade com o centro de pára-quedismo.	Foi, recentemente, renovado o contrato de cedência das instalações com a autarquia (até 2011). Estão inseridos num segmento de qualidade média-alta, por isso, não têm sentido tanto os efeitos da retracção nos mercados internacionais; ao nível das diversas filiais de produção do grupo, a produtividade é o factor crítico de análise estratégica e, sob esse prisma, para já, a fábrica de Oleiros encontra-se bem posicionada.	O mercado pirotécnico está a atravessar uma fase de acentuada recessão, devido aos efeitos gerados pela calamidade dos incêndios estivais – acarretou o cancelamento de quase todas as encomendas estivais, decisivas na facturação. Estão a encetar uma estratégia que passa pelo mercado de exportação e pela aposta na venda de espectáculos completos, de muito maior valor acrescentado – a entrada nesses mercados é vital para a empresa.

8.2. Da mundialização da economia e do seu enraizamento local

A variável territorial tornou-se, actualmente, um elemento fundamental da economia mundial e, por paradoxal que isso possa parecer, os novos sistemas de criação de riqueza são simultaneamente localizados e planetários. O que se constata a partir da localização dos investimentos alemães da Steiff e da Paratec nesta região de baixa densidade com problemas estruturais de desenvolvimento é que as escolhas locativas são a resultante de um processo fundado na alocação de recursos banalizados ou genéricos, designadamente os baixos custos do factor trabalho. No caso da Paratec acresce um outro factor locativo, a proximidade do centro de pára-queda das Moitas, em Proença-a-Nova, gerido por um alemão e que é muito procurado por praticantes internacionais – mas, em boa verdade, este parece compaginar um critério supletivo, já que esta empresa é, na prática uma filial produtiva de baixos custos destituída de qualquer margem de autonomia sobre as restantes funções empresariais.

Apesar dos esforços públicos e, por vezes, também privados, visando atrair o investimento, emprego e outros factores multiplicadores às regiões periféricas de baixa densidade, as decisões locativas das grandes empresas reflectem predominantemente as condições de concorrência nos respectivos mercados globais, tanto para os factores trabalho e capital, como para os bens intermédios e produtos finais. Os casos em análise, da Steiff e da Paratec, parecem não fugir a esta regra.

O território, neste caso, comporta-se como sujeito passivo das estratégias de inserção competitiva das grandes organizações multinacionais, um simples ponto na rede económica mundial que é o seu espaço vocacional de actuação. A questão aqui é saber se *estes* territórios locais possuem alguma margem de manobra para reconfigurar as regras deste jogo em que aparecem como actores secundários destituídos de voz própria, como meros hospedeiros temporários de investimentos a que lhes escapam a lógica e os objectivos, e em que ficam à mercê destes verdadeiros protagonistas da economia internacional. E não nos esqueçamos que uma possível intensificação da concorrência entre estas áreas marginais pode acarretar uma eventual entrada num jogo de soma nula, exacerbando as perdas destes *territórios-presa*.

8.3. Da regulação pública e dos custos de oportunidade

Esta questão remete desde logo, também, para o papel que as autarquias desempenham como mediadores deste jogo dialéctico de relação local-global e, bem assim, das alternativas estratégicas que possam ser antecipadamente formuladas. Bem entendido, não percamos o objectivo central deste trabalho que se desenrola em torno da questão da *empresarialidade*, ou seja, o conjunto de vontades e valores que podem iniciar e desenvolver projectos económico-financeiros competitivos, tudo isto, é claro, na óptica dos territórios de baixa densidade com problemas estruturais de desenvolvimento.

É aqui que queremos chegar. Actualmente, uma das primeiras causas e sintoma dos *handicaps* competitivos destas regiões é a rarefacção da função empresarial, designadamente a de cariz mais inovador. Ora, certamente existem aqui custos de oportunidade quando se envereda por uma ou outra estratégia de desenvolvimento; uma mais centrada no aproveitamento dos recursos endógenos através do fomento de micro a meso-iniciativas empresariais locais com capacidade de renovação dos factores de afirmação competitiva ou, em alternativa, por, sobretudo como se verifica no caso da Steiff em Oleiros, por estratégias de volume, que são, sem dúvida, significativas em termos dos contingentes de emprego gerados, eventualmente interessantes sob o ponto de vista da distribuição regular de rendimentos salariais e, dimensão não menos importante, apelativas ao poder autárquico, sobretudo numa lógica de colheita de resultados eleitorais a curto prazo.

As temporalidades são aqui muito importantes, senão fundamentais e as lógicas implícitas são potencialmente conflituantes em termos do fomento da empresarialidade. As que visam a concretização de iniciativas empresariais exógenas de curto prazo com impactes significativas em termos do emprego, sobretudo se decorrem de uma banalização dos níveis de qualificação académicos e profissionais dos recursos humanos nas estreitas bacias de emprego locais, acarretam, por certo, uma progressiva perda a nível das capacidades autónomas de lançamento de iniciativas empresariais – podem, ao invés, gerar efeitos sociais e económicos potencialmente muito negativos por encerramento e/ou deslocalização dos investimentos externos e gerar-se, por via disso, um *efeito de funil*, com possível emigração dessa mão-de-obra que, depois, não encontra meios alternativos de colocação profissional e, entretanto, por envelhecimento e por dominar um saber profissional de difícil mobilização para outras actividades profissionais, foi vindo ser erodida a sua capacidade de promover projectos empresariais. Estas opções em termos dos modelos de desenvolvimento territorial e empresarial carregam consigo, portanto, significativos custos de oportunidade, a que já aludimos em parágrafo anterior.

Na óptica do fomento da empresarialidade local, a assalarização em actividades rotinizadas de vastos *pools* de mão-de-obra, sobretudo se processada no contexto de pequenas bacias de emprego com baixos níveis de qualificação académica e profissional, acarreta uma progressiva debilitação do potencial endógeno de empresarialidade. Neste modelo inscrito no âmbito da divisão internacional do trabalho e de segmentação do processo produtivo, onde muitas vezes pontifica um enquadramento da organização do trabalho de acordo com lógicas *fordistas* de especialização, o trabalhador está confinado a um conjunto de competências e operações que se cingem à área de fabrico, não possuindo senão uma pequena percepção da globalidade da actividade empresarial. São, assim, muito débeis as possibilidades abertas à concretização de *spin-offs*, dado que não existe um domínio do *know-how* produtivo, a par do conhecimento dos fornecedores e do mercado – contrariamente ao que a literatura da especialidade refere como sendo o principal mecanismo de fomento da natalidade empresarial, sobretudo no contexto de áreas de especialização produtiva ou em *distritos industriais*.

Tradicionalmente, é o capataz, quadro superior ou médio que com a sua experiência profissional alargada adquirida em pequenas e médias empresas lança um novo projecto empresarial no mesmo ramo de actividade ou em áreas conexas de fileira – é este mecanismo que explica o adensamento do universo empresarial do mobiliário no Vale do Sousa, dos moldes na Marinha Grande ou em Oliveira de Azeméis, do calçado em Felgueiras ou na Benedita, ou dos têxteis no Vale do Ave. São realidades distintas, sabemos-lo, das encontradas nestes territórios periféricos de baixa densidade, mas cremos que o princípio a que aludimos se aplica na região em análise: a de que esses custos de oportunidade levam a uma debilitação do efeito multiplicador associado à pequena e média empresarialidade de base local.

Quer isto significar, por outro lado, que o acolhimento desses projectos empresariais exógenos, segundo uma lógica de enclave, simboliza, na prática, a inexistência ou o fracasso absoluto de medidas antecipativas e criativas de promoção do emprego com base no fomento da empresarialidade de base local, o que, não sendo fácil, representa o único meio fiável para promover dinâmicas sustentadas de criação de emprego e riqueza. Embora não sejam as mais atractivas para os diversos níveis da administração pública, especialmente para o poder autárquico, dado que implicam patamares de maior complexidade na sua formulação e implementação, e porque remetem para horizontes de mais longo prazo, certamente não compagináveis com os calendários eleitorais.

Importa dizê-lo: os serviços públicos de emprego e formação profissional não se podem remeter para um silêncio de passividade e neutralidade face a estas escolhas em matéria de desenvolvimento local e regional. O seu comportamento influencia decisivamente, diríamos nós, a capacidade local para assumir uma das trajectórias de desenvolvimento indicadas: uma que remete para um território passivo, hospedeiro – *território-presa* –, que envereda por uma *fuga para a frente*, por inexistência de um trabalho prévio de qualificação dos seus recursos humanos e de fomento do seu potencial de iniciativa empresarial; outra, mais qualificante, que implica a assunção de um trabalho abrangente de aprendizagem e mobilização com vista à utilização otimizada do conjunto dos seus recursos, desde logo, da sua inteligência colectiva e que, sejamos claros, não se fecha, autarcicamente, ao investimento externo – apenas, o faz depender de critérios que possam servir, também, objectivos de mais-valia para o território, atendendo aos seus potenciais impactos ao nível do *upgrading* tecnológico, do valor acrescentado e da fertilização das economias locais.

Esta nova racionalidade de equacionar o desenvolvimento local, ultrapassa as meras lógicas que subjazem às escolhas locativas, mas requer a criação de condições apropriadas sem as quais uma colectividade local não conseguirá escapar aos dualismos empobrecedores da relação centro-periferia. Dito noutros termos, a capacidade endógena de empreender e de mobilizar recursos é fundamental para o gradual, mas seguro, renascimento competitivo destes espaços periféricos de baixa densidade. Haverá outros caminhos para o desenvolvimento sustentável e a modernidade?

8.4. Das dinâmicas de inovação

O padrão inovatório da Pirotecnia Oleirense é relativamente agressivo em diversas dimensões: não só a empresa possui uma política activa de lançamento de novos produtos como procura adequar os processos tecnológicos tendo em vista a prossecução de crescentes produtividades, padrões de qualidade e regras de segurança; ou recorre a novas soluções de inserção comercial, de que é um bom exemplo a sua presença activa no agrupamento de empresas especialmente constituído para responder aos desafios da Expo 98 mas que, desde então, se tornou um instrumento ao serviço das estratégias empresariais de internacionalização. O grande *handicap*, a este nível, parece residir nas lacunas em termos de formação especializada dos seus recursos humanos, designadamente porque faltam profissionais com competências nas áreas da electrotecnia e da química aplicadas à pirotecnia. A empresa está atenta aos mercados e, sobretudo, faz vigília de produtos e tecnologias em algumas das grandes feiras internacionais do sector, acompanhando a evolução da concorrência e respondendo rapidamente aos novos ditames da procura, afirmando-se competitivamente não por estratégias-custo mas pela qualidade e novidade do seu *portfolio* de oferta.

Quadro 60. Empreendedorismo, adaptabilidade, criatividade e inovação, enraizamento territorial: Steiff e Paratec vs Pirotecnia Oleirense

Empresa	Paratec e Steiff	Pirotecnia Oleirense
Empreendedorismo	Iniciativa externa; procura de recursos (trabalho) banalizados.	Iniciativa local; afirmação competitiva de um saber-fazer tradicional.
Adaptabilidade	Ditada por lógicas exógenas; inserção absoluta nos mercados internacionais; capacidade de reestruturação económica dependente quase unicamente do preço do factor trabalho.	Ditada por uma lógica mista: factores internos vs factores externos; grande capacidade de adaptação; reestruturação económica multi-critério (inovação, qualidade, preço, etc.).
Criatividade e inovação	Inexistência de controlo dos <i>inputs</i> e dos produtos de inovação; dinâmica de inovação intra-grupo.	Controlo dos mecanismos conducentes à inovação; dinâmica de inovação via mercado (clientes, fornecedores, feiras, etc.).
Enraizamento territorial	Investimento caracteristicamente <i>beduíno</i> , muito reduzida capacidade de fertilização sectorial e local.	Forte sentimento de pertença ao concelho/região; capacidade de fertilização intra e inter-industrial mais à escala nacional do que local.

A Steiff e a Paratec são empresas de grande capacidade de inovação, sobretudo ao nível dos seus produtos, mas o que interessa fundamentalmente sublinhar a este respeito é que se trata de empresas expurgadas da sua dimensão autónoma de criação e inovação, funções que estão confinadas às sedes alemãs que definem a gama de produtos, as tecnologias aplicadas, os esquemas organizacionais e, bem assim, as questões atinentes à distribuição e comercialização. E, nesta matéria, contrariamente ao que se constata em algumas filiais multinacionais sobretudo se localizadas em meios urbanos de média-grande dimensão, é virtualmente nula a capacidade de polarizar e fixar na região essas funções nobres que possuem uma geografia urbano-cêntrica.

Acresce, nestes meios, a grande fragilidade dos mecanismos de interacção que redundam na ausência de estruturas reticulares de cooperação e difusão de informação – são inexistentes, como já se salientou, as unidades produtivas de sectores com afinidades de fileira que permitam o surgimento de um ambiente de intercâmbio e cooperação mais propício à valorização do território como agente activo das dinâmicas de inovação empresarial.

8.5. Das soluções de mercado

Relativamente ao seu enquadramento nos mercados externos, a diferença entre as empresas de capital alemão e a Pirotecnica Oleirense é muito significativa. As primeiras, filiais produtivas de grandes grupos multinacionais, são totalmente exportadoras, a sua função comercial *in loco* é, se não nula, pelo menos muito incipiente e o conhecimento dos mercados externos fica a cargo das respectivas empresas-mãe: de facto, não vendem nem possuem a intenção de vender nos mercados externos, limitam-se a fabricar os produtos definidos pelas sedes alemães que se encarregam da colocação dos produtos nos mercados.

A Pirotecnica Oleirense é, pelo contrário, uma empresa de perfil exportador ainda reduzido, apesar da sua crescente actividade internacional que tem muito a ver com o velho aforismo do *semear hoje para colher amanhã*. É nesse sentido que, apesar de a base de actividade empresa ser o mercado nacional, se entende a sua presença assídua nos grandes festivais internacionais de arte pirotécnica, correspondendo a uma aposta estratégica de marketing que visa a progressiva entrada nos mercados internacionais do sector de maior valor acrescentado. O mercado pirotécnico a nível nacional está a atravessar uma fase de acentuada recessão, devido aos efeitos gerados pela calamidade dos incêndios do Verão de 2003 – acarretou, por exemplo, o cancelamento de quase todas as encomendas estivais, decisivas na facturação. Assim, dado que se perspectivam crescentes dificuldades concorrenciais no mercado interno, estão a encetar uma estratégia que passa, como referimos, pelo mercado de exportação mas também pela aposta na venda de espectáculos completos, de muito maior valor acrescentado – a entrada nesses mercados é vital para a empresa.

8.6. Da antecipação do futuro

Os territórios periféricos de baixa densidade debatem-se com sérios problemas estruturais a nível sócio-económico e, nesta óptica, a bifurcação das suas trajectórias de desenvolvimento é certamente uma tarefa de médio e longo prazos. Mas, como relembra Braudel, *o futuro não se prevê, prepara-se!*

Preocupa-nos, sobretudo, o investimento directo externo promovido pela Steiff que, neste momento em fase expansionista, com cerca de 150 trabalhadores, é responsável pelo emprego de cerca de 20% da mão-de-obra do sector estruturado do concelho de Oleiros! É interessante, neste ponto, sublinhar o quanto é relativa, sob o ponto de vista do seu potencial impacte sócio-económico, a dimensão das empresas; com efeito, sendo uma unidade de médio porte, estivesse a Steiff localizada num qualquer concelho mais populoso e o ângulo de análise, sendo todavia convergente em termos substantivos, diferia certamente na amplitude das suas potenciais consequências.

Não há aqui que criar ilusões ou falsas expectativas, as empresas, muito menos desta tipologia, não são eternas e o potencial problema do seu *downsizing* ou mesmo do seu encerramento poderá abater-se sobre um concelho com pouquíssimas alternativas de inserção profissional, tanto mais que nesta área de actividade os níveis de competências adquiridas nos postos de trabalho dificilmente são transferíveis e apropriáveis por outras empresas, desde logo porque inexistentes no ramo ou muito diversas em termos de perfil técnico (agro-alimentar, madeiras, etc.).

Sob esta linha de raciocínio, o que, na prática, ao nível do seu potencial impacte futuro no desenvolvimento local, diferencia a Steiff da Paratec é um escalonamento multiplicativo: a Paratec tem, actualmente, apenas seis trabalhadores e, por isso, à luz desta argumentação, não é problema.

A Pirotecnia Oleirense é uma empresa de iniciativa empresarial endógena, historicamente já muito imbricada no território, embora não esteja deterministicamente ligada à exploração de recursos naturais da região; o seu grande capital é o *know-how* produtivo e de mercado que, sendo embora transferível, não é expectável que venha a traduzir-se em qualquer movimento de deslocalização, basicamente pela ligação à *terra* que os empresários demonstram possuir.

Como formular em antecipação uma estratégia que passe por, progressivamente, bifurcar de uma trajectória enredada num círculo vicioso de desenvolvimento para uma outra mais qualificante de círculo virtuoso? Como recriar as margens de autonomia locais? Como criar emprego de maiores níveis de qualificação? Como encetar um caminho de aproximação entre a esfera institucional de apoio à actividade produtiva e o universo empresarial? Que estratégias e instrumentos antecipativos podem as entidades ligadas de emprego e formação definir e disponibilizar?

Há certamente aqui muito espaço para, numa verdadeira lógica de parceria, desenvolver projectos de valor acrescentado, desde logo, por exemplo, em matéria de incubação de iniciativas empresariais, antecipando, desde já, as crónicas limitações em arranjar um emprego formal. As autarquias, geralmente tão céleres a responder às necessidades de acolhimento logístico do investimento directo externo (*vide* exemplo de cedência de instalações da Câmara Municipal de Oleiros à Steiff) podem, neste caso, aproveitar para qualificar as suas áreas de actividade empresarial pela construção de centros, leves e flexíveis, de incubação empresarial que poderiam ser geridos, por exemplo, por entidades institucionalmente vocacionadas para o efeito, como as associações empresariais. Mas sabe-se que, nesta matéria como em tantas outras, sendo embora o *hardware* uma condição necessária ao sucesso destas iniciativas, precisa de ser conjugado com competências ao nível prospectivo e formativo, dotando os possíveis promotores empresariais das dimensões de qualificação em défice – é, portanto, fundamental criar um clima favorecedor da emergência de uma coligação de interesses que possa dar corpo a estas necessidades de *upgrading* empresarial e territorial.

Nestas matérias, frequentemente, confundem-se *pontos de partida* com *pontos de chegada*! Nos territórios periféricos de baixa densidade, muitas das lacunas situam-se, aliás, menos ao nível da logística que permite operacionalizar e lançar as empresas do que ao nível do conjunto de condições que lhes subjaz *a anteriori*, a montante, e que, naturalmente, importa cuidar. Muitos municípios têm vindo a enveredar, ultimamente, pela disponibilização de espaços físicos onde possam vir a ser incubadas iniciativas de vocação empresarial. E, depois, esperam que, nestes territórios de baixa densidade onde um dos factores críticos do desenvolvimento é justamente a rarefacção da função empresarial, os protagonistas surjam de *geração espontânea* – é absolutamente curial, a este respeito, estimular o empreendedorismo de base local, realizando um trabalho de base na identificação e aproveitamento de ideias de negócio e de quem seja promotor de novas janelas de oportunidade económica.

Na Pirotecnia Oleirense foi acentuada a premência de a arte pirotécnica depender, cada vez mais, da fertilização dos saberes empíricos e contextuais com os saberes científicos e codificados, designadamente ao nível da química, electrotecnia e da informática aplicadas à concepção dos produtos (o grande desafio passa por introduzir constantemente novos produtos no mercado, a um tempo cada vez mais curto) e à melhoria da qualidade e das condições de segurança dos processos produtivos. Também nesta matéria interessará criar e aprofundar laços de ligação com a esfera do ensino superior, quer essa oferta especializada esteja sediada, como seria desejável, nas instituições regionais (UBI e IPCB), quer se albergue num outro qualquer centro de racionalidade e competência do país. A manutenção de elevados níveis de competitividade empresarial exige hoje que se enverede por esse caminho de colaboração, que interessa a ambos os parceiros, e que constitui uma das chaves de uma efectiva acumulação tecnológica. A posição competitiva das empresas, sobretudo destas que vivem relativamente isoladas, não dependerá só das suas capacidades internas, mas também do tipo de relações que sejam capazes de estabelecer com outras empresas e instituições e, naturalmente, do alcance estratégico dessas relações – interessa, por isso, combater a síndrome que, na gíria da Ciência Regional, se designa por *not small but lonely*.