

HG 5430.7.D53

2004 54038

Requerido

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO
NO CONTEXTO DO ALARGAMENTO DA UNIÃO
EUROPEIA - O EXEMPLO HÚNGARO VS. PORTUGAL:
LIÇÕES

SÍLVIA CARLA MARTINS DIAS

Orientação: Professor Doutor Abel Mateus

Júri:

Presidente: Professor Doutor António Mendonça

Vogais: Professor Doutor Abel Mateus
Professor Doutor Vítor Corado Simões

Setembro 2004

DOCUMENTO FINAL

GLOSSÁRIO DE TERMOS E ABREVIATURAS



AIP	Agência Portuguesa do Investimento
BEC	Business Enlargement Councils
BERD	Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento
CEE	Comunidade Económica Europeia
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CEI	Comunidade de Estados Independentes
CMEA	Council for Mutual Economic Assistance
COM	Comissão Europeia
EFTA	European Free Trade Association
EMN	Empresas Multinacionais
ERT	European Round Table of Industrialists
F&A	Fusões e Aquisições
F&B	Food and Beverage
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FMI	Fundo Monetário Internacional
GDP	Gross Domestic Product
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IDPE	Investimento Directo Português no Estrangeiro
I&D	Investigação e Desenvolvimento
MNC	Empresas Multinacionais
NATO	North Atlantic Treaty Organization
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC	Organização Mundial do Comércio
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PECO	Países da Europa Central e Oriental
PME	Pequena e Média Empresa
PNB	Produto Nacional Bruto
PIB	Produto Interno Bruto
QCA	Quadro Comunitário de Apoio
UE	União Europeia
UE 15	Quinze Estados Membros da União Europeia
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NO CONTEXTO DO ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA – O EXEMPLO HÚNGARO VS. PORTUGAL: LIÇÕES

Sílvia Carla Martins Dias

Mestrado em: Economia Internacional

Orientador: Professor Doutor Abel Mateus

Provas concluídas em: 20-07-2004

RESUMO

A presente dissertação pretendeu analisar o investimento directo estrangeiro numa fase importante da história da Europa: o alargamento da União. Para tal, centrei a análise atenta e crítica na Hungria, pelos fluxos extraordinários de investimento directo estrangeiro captados desde o início do seu período de transição, tentando, concretamente, identificar as suas motivações e determinantes e os factores que contribuíram para tal atracção de investimento.

A escolha primordial da Hungria baseia-se no facto de este país se ter vindo a revelar, no contexto do investimento directo estrangeiro, um *case-study* de notável interesse. Abordou-se o papel fundamental do IDE na *performance* evolutiva das exportações húngaras para a União Europeia – com especial destaque para a Alemanha, e os seus padrões de especialização, recorrendo, para tal, à aplicação da teoria das vantagens comparativas de Hecksher-Ohlin, de forma a concluir sobre a influência das intensidades factoriais nas mesmas.

Sendo este país um exemplo de sucesso enquanto receptor de investimento, procurou-se ainda lançar, no quadro do IDE, o desafio de estabelecer paralelismos e termos de comparação com a realidade portuguesa em idêntico período de pré-adesão, recorrendo à caracterização do padrão geral dos fluxos de IDE dos dois países.

Deste estudo conclui-se sobre a importância da consideração do aspecto das intensidades factoriais na explicação das exportações (e respectiva estrutura) e do IDE húngaro, e que a abordagem da localização deste fenómeno deve ser reforçada com recurso a factores de proximidade e orientação geográfica.

Palavras-chave: investimento directo estrangeiro, alargamento, integração, privatização, reestruturação, transição, exportações, atractividade, especialização, intensidade factorial, proximidade.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE CONTEXT OF EU ENLARGEMENT – THE HUNGARIAN EXAMPLE VS. PORTUGAL: LESSONS

Sílvia Carla Martins Dias

Master Degree in: International Economics

Guidance by: Professor Doctor Abel Mateus

Conclusion date: 20-07-2004

ABSTRACT

The present paper aims to analyse foreign direct investment in a particular important phase of Europe's history: the enlargement of the Union. For that purpose, I have focused my analysis on Hungary, due to the extraordinary inflows of foreign direct investment which were received since the beginning of its transition period, and trying concretely to identify the motivations and determinants and the factors which have contributed to such investment attractiveness.

The main reason to choose Hungary is based on the fact that this country has been, in the context of foreign direct investment, a remarkable and interesting *case-study*. The approach was on the main role of FDI in the evolution performance of Hungarian exports to the European Union – in particular to Germany, and its patterns of specialization, by using the Hechsher-Ohlin model of comparative advantages, in order to conclude on the influence of factor intensities in those.

Being this country an example of success in terms of inward investment, the challenge was also to identify parallelisms and terms of comparison as regards the Portuguese reality in a similar pre-accession period, via the characterization of the global pattern of FDI inflows in both countries.

This study therefore concludes about the importance of considering the aspect of factor intensities in exports (and its structure) and in FDI in Hungary, and as well as that the approach about localisation of this phenomena must be reinforced by using the proximity factor and the geographical orientation.

Key words: foreign direct investment, enlargement, integration, privatization, restructuring, transition, exports, attractiveness, specialisation, factor intensity, proximity.

**O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NO CONTEXTO DO
ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA –
O EXEMPLO HÚNGARO VS. PORTUGAL: LIÇÕES**

ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
GLOSSÁRIO DE TERMOS E ABREVIATURAS	2
RESUMO E PALAVRAS-CHAVE	3
ÍNDICE	5
LISTA DE QUADROS	8
PREFÁCIO	10
AGRADECIMENTOS	11
O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NO CONTEXTO DO ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA – O EXEMPLO HÚNGARO VS. PORTUGAL: LIÇÕES	12
<u>I. Uma União alargada: desafios e oportunidades partilhadas</u>	14
1.1. Introdução	14
1.2. Principais argumentos básicos do alargamento – benefícios e impactos	14
<u>II. Questões teóricas relacionadas com o IDE</u>	18
2.1. Conceito de relação de investimento directo	18
2.2. Determinantes do IDE	19
2.3. Motivos para lançamento de um processo de internacionalização	21
2.4. Principais razões para a realização de IDE	21
2.5. Impacto do IDE nos países de acolhimento	22
<u>III. O IDE em período de pré-adesão</u>	27
3.1. Contextualização do IDE: factores globais e experiências históricas	27
3.1.1. Europa Central e de Leste	
3.1.1.1. A transição económica: herança e estratégias	27
3.1.1.1.1. Estabilização	28
3.1.1.1.2. Liberalização	28
3.1.1.1.3. Privatização	29
3.1.1.2. O IDE nos PECO's	32
3.1.1.2.1. Introdução	32
3.1.1.2.2. Benefícios do IDE para os PECO's	34
3.1.1.2.2.1. Empregos, qualificações e <i>know-how</i>	34
3.1.1.2.2.2. Tecnologia	34



3.1.1.2.2.3. Saúde, segurança e ambiente	35
3.1.1.2.2.4. Incentivo às empresas locais	35
3.1.1.2.2.5. Sumário	36
3.1.1.2.3. Benefícios para a UE decorrentes do IDE na Europa Central e Oriental	36
3.1.1.2.3.1. Acesso a novos mercados em crescimento	36
3.1.1.2.3.2. Base para uma posterior expansão dos mercados nos PECO's	36
3.1.1.2.3.3. Acesso a pessoal com potencial	37
3.1.1.2.3.4. Eficiência operativa global	37
3.1.1.2.3.5. Sumário	37
3.1.1.2.4. Principais Problemas encontrados pelas empresas ocidentais quando realizam investimentos nestes países	38
3.1.1.2.4.1. Administração pública e contexto legislativo	39
3.1.1.2.4.2. Competência do <i>staff</i> face ao trabalho	40
3.1.1.2.4.3. Fornecedores, infraestruturas e condições competitivas	40
3.1.1.2.4.4. Atitude sociais	41
3.1.1.2.4.5. Sumário	41
3.1.1.3. Quem lidera o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) nos cinco países mais próximos da adesão à UE	42
3.1.2. O caso húngaro	46
3.1.2.1. Introdução	46
3.1.2.2. Uma transição precoce e bem sucedida graças a uma estratégia de liberalização eficaz	51
3.1.2.3. IDE, reestruturação económica e privatização	54
3.1.3. Análise da evolução das exportações em termos de especialização, vantagem comparativa e intensidade factorial dos produtos	58
3.1.3.1. Introdução	58
3.1.3.2. Reestruturação industrial e evolução das exportações	59
3.1.3.3. Mudança nos cabazes de exportação e competitividade nos mercados da UE: padrões emergentes de especialização e vantagem comparativa	62
3.1.3.4. Intensidade de factores nas exportações orientadas para a UE	63
3.1.4. Portugal e o IDE	68
3.1.4.1. Evolução macroeconómica de Portugal e da Europa	68
3.1.4.2. A viragem da década de 60 e meados dos anos 70	68
3.1.4.3. Após 1974	71
3.1.5. Fluxos de IDE na Hungria e em Portugal: caracterização genérica para uma análise comparativa	76
3.1.5.1. Evolução	77
3.1.5.1.1. Hungria	77

3.1.5.1.2. Portugal	78
3.1.5.2. Origem	81
3.1.5.2.1. Hungria	81
3.1.5.2.2. Portugal	83
3.1.5.3. Principais sectores de atracção de IDE	85
3.1.5.3.1. Hungria	85
3.1.5.3.1.1. A indústria automóvel	86
3.1.5.3.1.2. O sector bancário	89
3.1.5.3.1.3. As telecomunicações	91
3.1.5.3.1.4. O sector emergente das tecnologias de informação	93
3.1.5.3.1.5. A energia	94
3.1.5.3.1.6. A electricidade	96
3.1.5.3.1.7. A electrónica	97
3.1.5.3.2. Portugal	98
3.1.5.4. Expectativas	100
<u>IV. Reflexões sobre a experiência histórica da integração como estímulo ao IDE</u>	104
4.1. Análise comparativa de alguns factores favoráveis ao investimento estrangeiro	104
4.2. A integração na União Europeia como estímulo ao IDE	106
4.2.1. A Hungria a caminho da integração na economia europeia	106
4.2.2. O alargamento, o IDE e Portugal	110
4.2.3. O Abrandamento da economia portuguesa – Um desafio maior	111
<u>V. Conclusões</u>	116
<u>VI. Lições / Recomendações</u>	118
6.1. Portugal	118
6.2. Hungria	119
<u>VII. Aspectos de Investigação Posterior</u>	120
BIBLIOGRAFIA	122
ANEXOS	131
Anexo I – Programa para a Produtividade e o Crescimento da Economia (2002)	131

LISTA DE QUADROS

		<i>Pág.</i>
Quadro I:	Teorias do Investimento Internacional – Sumário	19
Quadro II:	Determinantes do IDE no país de acolhimento	21
Quadro III:	Maiores vendas de empresas públicas realizadas até 1981	29
Quadro IV:	Central and Eastern Europe: FDI <i>inflows</i> , 1998 and 1999 (billions of dollars)	32
Quadro V:	Exemplos de obstáculos encontrados pelas empresas ocidentais quando realizam investimentos nos PECO's	37
Quadro VI:	Origem do stock de IDE na Europa Central e Oriental	42
Quadro VII:	Composição do stock de IDE na Europa Central Oriental, por indústria	43
Quadro VIII:	Total FDI and cross-border M&A in Central and Eastern Europe, 1990/1999 (billions of USD)	44
Quadro IX:	Informação básica sobre a Hungria	47
Quadro X:	Outros dados económicos sobre a Hungria	49
Quadro XI:	Hungary's foreign trade with the world and with the EU	57
Quadro XII:	Foreign Companies' Share of the Hungarian Economy, 2001 (%)	60
Quadro XIII:	FDI stocks in the host country, by industry, 1997/2000 (billions of HUF)	60
Quadro XIV:	Classificação de Grupos de Produtos segundo intensidade factorial relativa	63
Quadro XV:	Evolução do tipo de produtos exportados segundo intensidade factorial	66
Quadro XVI:	Evolução das importações e exportações húngaras segundo intensidade factorial	66
Quadro XVII:	Evolução do IDE em Portugal (1969-1974)	69
Quadro XVIII:	Produto <i>per capita</i> (em milhares de PTE), e em comparação com a média da EU	70
Quadro XIX:	Estrutura sectorial da economia portuguesa (produto e emprego, % do total)	71
Quadro XX:	Crescimento e inflação em Portugal e na Europa	71
Quadro XXI:	Balança de pagamentos portuguesa (em % do PIB)	72
Quadro XXII:	Indicadores do mercado de trabalho	73
Quadro XXIII:	Indicadores de finanças públicas (em % do PIB)	74
Quadro XXIV:	Evolução dos Stocks de IDE em Portugal (1996/2001)	75
Quadro XXV:	Foreign Direct Investment in Hungary (in Million USD)	76
Quadro XXVI:	Exports and imports by group of countries (2000)	77
Quadro XXVII:	Evolução do IDE – 1995/2000 (milhões de USD)	77
Quadro XXVIII:	Global Inflows of FDI 1993-2001	78
Quadro XXIX:	FDI by country of origin, 2000	80
Quadro XXX:	IDE por País de Origem, 2000 (milhões de USD)	82
Quadro XXXI:	IDE em Portugal, por País de Origem (2002)	83
Quadro XXXII:	FDI by sector in Hungary, 1998 (stock)	84

Quadro XXXIII:	Sales of top 10 Hungary automative manufacturers (1999/2000)	86
Quadro XXXIV:	IDE por Sector de Actividade, 2000 (milhões de USD)	97
Quadro XXXV:	IDE, por Sector de Actividade (2002)	98
Quadro XXXVI:	Tipos de Operações de Investimento	99
Quadro XXXVII:	FDI Confidence Index (Top 25, September 2002)	100
Quadro XXXVIII:	Factores de atractividade de IDE em período de pré-adesão	103
Quadro XXXIXL:	Elementos Identificados pela UE no Relatório Anual 2002	106

PREFÁCIO

A presente dissertação tem por objectivo analisar a temática do investimento directo estrangeiro no âmbito do alargamento da União Europeia à Europa Central e Oriental e, no conjunto dos PECO's, avaliar os factores que fazem da Hungria um *case-study* de notável interesse na atracção dos investidores estrangeiros.

Pretende-se, nomeadamente, encontrar respostas para as seguintes questões iniciais formuladas:

1. Quais as motivações, determinantes e factores que contribuíram para a captação de elevados níveis de IDE na Hungria?
2. Qual a relação entre o IDE e as exportações húngaras?
3. Existe alguma influência das intensidades factoriais no cabaz de exportações da Hungria?
4. O factor de proximidade pode explicar o IDE húngaro?
5. Poder-se-ão retirar lições deste fenómeno para Portugal (e para a Hungria)?

Para o efeito, recorre-se à aplicação da teoria das vantagens comparativas de Hecksher-Ohlin, com o intuito de i) verificação da influência do IDE na estrutura das exportações e características sectoriais da economia, associada à especialização e às vantagens comparativas – com destaque para as dotações factoriais, e ii) identificação da importância do factor da proximidade do mercado ou país de destino do IDE. São ainda analisados paralelismos em termos de IDE com a realidade portuguesa em idêntico período de pré-adesão e actualmente.

No que respeita à apresentação dos capítulos, obedeci à seguinte ordem lógica: iniciei com um enquadramento genérico do fenómeno do alargamento da União Europeia a Leste e Oriente, analisando os argumentos básicos do mesmo. Seguidamente, prossegui, apresentando várias questões teóricas que se prendem com o tema do investimento directo estrangeiro e suas determinantes. Sucede-lhe o capítulo sobre o investimento directo estrangeiro em período de pré-adesão, globalmente na Europa Central e de Leste, e depois com especial detalhe e caracterização relativamente às economias húngara e a portuguesa. Neste capítulo pretende-se especialmente analisar a evolução das exportações húngaras em termos de especialização, de vantagem comparativa no sentido de indústrias com maior grau de sofisticação e de intensidade factorial dos produtos. Finalmente, são analisados alguns aspectos comparativos entre os dois países no que respeita aos fluxos de IDE, entre os quais a questão da proximidade.

Na parte final da dissertação optei por estabelecer relações entre o grau de intensificação do IDE derivado da evolução da integração europeia, analisando a situação actual da Hungria face a Portugal. A evidência empírica indica que a Hungria está preparada para enfrentar o Alargamento da UE, o qual constitui um desafio importante também para Portugal.

Das conclusões resulta um capítulo no qual sugiro algumas recomendações e lições gerais que me parecem relevantes para o futuro do IDE na Hungria e em Portugal.

AGRADECIMENTOS

Ao Senhor Professor Doutor Abel Mateus, pelo entusiasmo na temática, pelo rigor das suas observações e pela motivação transmitida na orientação deste trabalho de investigação.

Ao ISEG, que me acolheu e me incentivou para a exploração de novos caminhos académicos.

A todos aqueles que, directa, ou indirectamente, contribuíram para a realização desta dissertação.

*“Foi para ti
Que desfolhei a chuva
Para ti soltei o perfume da terra (...)
Para ti criei todas as palavras (...)
Para ti dei voz às minhas mãos
Abri os gomos do tempo (...)”.*

Mia Couto, in *Raiz de Orvalho e Outros Poemas*

*Em memória de meu Pai, Alfredo Dias,
com ternas saudades que não esqueço.*

*Para a minha querida Mãe, Maria de Nazaré,
e para os manos João Carlos, Paulo Jorge e Cristina,
pela partilha, generosidade e grandeza de valores da nossa família.*

*Para a Beatriz, Matilde e Joana,
pela doçura das vossas traquinas alegrias.*

*Para o João,
sob o labor das nuvens, corais solares architectando o céu.*

“Despite an uneven economic recovery in Europe, investors continue to place European countries among the most attractive worldwide. (...) The more favorable outlook in the region can likely be attributed to Central Europe`s record of sound economic fundamentals in recent years. This is due, in large part, to the aggressive market reforms and privatizations undertaken, as well as the rigorous development of their industrial export sectors. Hungary boosted its move to 16th place from 21st, giving Central European investment destinations strong representation among the top 25 ranked countries in the index. (...) With regards to Portugal, the investors confidence in Portugal`s market dimmed considerably and the country once again fell bellow the top 25 investment destinations”.

in FDI Confidence Index, Global Business Policy Council, A.T. Kearney Vol.5, September 2002.

O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NO CONTEXTO DO ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA – O EXEMPLO HÚNGARO VS. PORTUGAL: LIÇÕES

I. UMA UNIÃO ALARGADA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARTILHADAS

1.1. Introdução

O alargamento da União Europeia (UE) insere-se no processo inevitável de globalização e constitui uma importante oportunidade para a UE, sendo também uma tarefa histórica única para avançar na integração da Europa através de meios pacíficos¹. A ideia de uma nova Europa ampliada, livre de conflitos ideológicos, surge no começo do novo século, reforçando a influência e o poder político do velho continente no mundo.

De acordo com o relatório sobre os progressos realizados nas negociações para o alargamento da UE, apresentado anualmente pela Comissão Europeia aos Governos dos quinze Estados membros e ao Parlamento Europeu, Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, República Checa reúnem actualmente as condições necessárias para terminar os respectivos processos negociais e aderir à UE em 01 de Maio de 2004.

Ao juntarem-se aos actuais Estados-Membros, espera-se que os novos Estados aceitem o *acquis* comunitário e assegurem a sua efectiva implementação e reforço através de estruturas administrativas apropriadas. O processo de adesão de cada membro depende do grau de preparação de cada candidato e da complexidade dos assuntos a serem resolvidos, tais como: (i) estabilidade das instituições garantes da democracia, da força da Lei, direitos humanos e respeito pelos direitos das minorias; (ii) existência duma economia de mercado bem como da capacidade de suportar a pressão competitiva do mercado existente na UE; (iii) capacidade em assumir obrigações de Estado-Membro, incluindo o objectivo de aderir à união política, económica e monetária.

As condições de sucesso do alargamento dependem, deste modo, não apenas do preenchimento de todos os critérios de adesão por parte destes países, mas igualmente de uma adequada preparação para os receber.

1.2. Principais argumentos básicos do alargamento – benefícios e impactos

As vantagens do alargamento são de natureza diversa. Salientarei essencialmente os de ordem política, económica e cultural:

¹ Martins, Victor (2002), *Alargamento da União Europeia à Europa Central e de Leste – Contribuições de Comunicação*, AEP, Semana do Leste Europeu, 17-21 Junho 2002.

- A extensão da zona de paz, estabilidade e prosperidade na Europa aumentará a segurança das populações;
- O acréscimo de mais de 100 milhões de pessoas de economias em crescimento rápido, ao mercado da UE, impulsionará o crescimento económico e criará empregos, quer nos actuais Estados-Membros, quer nos novos²;
- A qualidade de vida dos cidadãos melhorará na Europa, pois os novos membros adoptarão as políticas da UE de protecção do ambiente e de luta contra o crime, a droga e a imigração ilegal;
- A entrada de novos membros enriquecerá a UE, através do aumento da diversidade cultural, do intercâmbio de ideias e da melhor compreensão das outras populações;
- O alargamento fortalecerá o papel da União nos negócios mundiais, relativamente à política externa e de segurança, à política comercial e a outros domínios de governação.

Os benefícios começaram já a verificar-se:

- Na Europa Central e Oriental emergiram democracias estáveis, com instituições democráticas, tendo aumentado o respeito pelas minorias;
- As reformas económicas nesses países conduziram a elevadas taxas de crescimento (superiores às da UE) e melhores perspectivas de emprego;
- Este processo foi auxiliado e encorajado pelas perspectivas de adesão à UE e pela assistência financeira da União Europeia;
- Em consequência, a União tem um comércio crescente com estes países, o que gera emprego e crescimento nos Estados-Membros.

Numerosas análises económicas concluíram que as vantagens do alargamento ultrapassam os custos. Embora os benefícios sejam relativamente superiores para os países candidatos, porque eles partem de uma base económica inferior (as suas economias representam em média apenas 6% do PIB da UE15)³, existem ganhos para ambos os lados. Acresce que os futuros membros, já expostos aos desafios da globalização, auxiliarão a União a ultrapassar os obstáculos.

² O alargamento favorece a criação de um mercado com 470 a 480 milhões de consumidores numa Comunidade assente nos mesmos princípios democráticos e numa extensão de 4 milhões de km² (um terço mais do que a actual UE).

³ Estima-se que o alargamento poderá aumentar o crescimento do PIB dos países candidatos entre 1,3 e 2,1 pontos percentuais anualmente, enquanto para os actuais membros poderá aumentar o nível do PIB em 0,7 pontos percentuais numa base cumulativa.



E embora persistam, naturalmente, incertezas acerca do êxito final do processo, torna-se claro que o não alargamento, ou um atraso no alargamento, poderia ter custos, quer para a União quer para os países candidatos:

- O atraso no alargamento do mercado único e o menor crescimento económico nos países candidatos (sobretudo devido ao risco de não adaptação das suas economias a um mercado de livre concorrência e exigente) privariam os Estados-Membros das vantagens económicas;
- Para os países candidatos, a falha na adesão à União enfraqueceria o incentivo para as reformas económicas, desencorajando o investimento estrangeiro e reduzindo o crescimento económico;
- Poderia, assim, criar instabilidade política na Europa e enfraquecer o processo de democratização, com repercussões potenciais para a União;
- Sem o alargamento, a União teria menor capacidade para combater os problemas do crime organizado, da imigração ilegal⁴ e do terrorismo e outras perturbações sociais associadas;
- A desilusão com a União nos países candidatos alimentaria o eurocepticismo nos Estados-Membros.

Num extracto de um ponto de situação e análise da “European Round Table”, de Maio de 2001, são apontadas algumas vantagens do alargamento, de que se salientam os seguintes aspectos:

- A expansão do mercado interno para perto de 500 milhões de consumidores oferece importantes oportunidades para todos os Estados-Membros. Acresce que, para além dos ganhos provenientes do comércio e do investimento, de que já beneficiam os actuais membros, as adesões terão o potencial de impulsionar o crescimento económico com pelo menos 60-80 mil milhões de euros. A experiência de Espanha, Irlanda e Portugal mostra como a adesão pode estimular um crescimento dinâmico a longo prazo em economias relativamente fracas. Foi efectuado um estudo que estima um ganho de cerca de 300 000 novos empregos nos actuais Estados-Membros, após o alargamento;

Os ganhos serão impulsionados por quatro factores:

- Maior competitividade internacional, quer nos novos quer nos actuais Estados-Membros;

⁴ Um estudo elaborado pela Comissão sobre o impacto do alargamento no mercado do trabalho e nos fluxos migratórios sugere que apenas cerca de 335 000 pessoas deslocar-se-ão da Europa Central e Oriental para a UE15, mesmo se houver movimentos livres de trabalhadores imediatamente após a adesão. Nesse sentido, a União acordou recentemente num período de transição flexível até sete anos, para limitar os fluxos de trabalhadores dos novos Estados-Membros para a UE15.

- Aumento dos fluxos comerciais entre os novos e os actuais Estados-Membros;
- Maior confiança no futuro político e económico por parte dos novos Estados-Membros. O processo das reformas legais e administrativas – nomeadamente as bem sucedidas privatizações e a internacionalização de empresas⁵ –, e a sua adequada implementação, possibilitará cada vez mais às empresas tomarem decisões de longo prazo sobre estratégias e investimentos;
- Um forte impulso do investimento directo estrangeiro, que já cresceu significativamente e está a acelerar a transformação das economias dos 10 países candidatos da Europa Central e Oriental, fomentando significativamente os fluxos de capital e encorajando a confiança das empresas nas estruturas políticas e regulamentares.

É precisamente a questão da notória atractividade do investimento directo estrangeiro nos países da Europa Central e de Leste, em período de pré-adesão à família europeia, que importa realçar e analisar de seguida, abordando, para uma melhor compreensão deste fenómeno, algumas questões teóricas relacionadas com o IDE.

⁵ Hoje assistimos a diferentes formas e estratégias de internacionalização das empresas, sendo contudo certo que a internacionalização é um processo sistémico em que as entradas (*inward*) e saídas (*outward*) se interpenetram. As próprias empresas são sistemas abertos cujos comportamentos dependem de factores internos e externos. A empresa não é um decisor autónomo, sofrendo influências e constrangimentos internos e externos.

II. QUESTÕES TEÓRICAS RELACIONADAS COM O IDE

Neste capítulo pretende-se proceder a uma abordagem teórica do IDE, a qual servirá para o enquadramento da temática do IDE nos PECO e para uma análise cuidada do caso particular do IDE na Hungria, estabelecendo ainda paralelismos com o nosso país. São ambos destinos e receptores de capitais de empresas estrangeiras, as quais demonstram interesses estáveis, duradouros e dominadores de longo prazo na gestão das empresas situadas nestes países onde investem.

2.1. Conceito de relação de investimento directo

O investimento directo é uma das componentes da “posição do investimento internacional” e decompõe-se em activos (investimentos de um determinado país no exterior) e passivos (investimento do exterior nesse país). O conceito de investimento directo inclui as participações no capital social das empresas e todas as outras formas de criação de disponibilidades e responsabilidades entre o investidor e a empresa de investimento directo (por exemplo, a concessão de empréstimos, suprimentos, créditos comerciais, compra/venda de imóveis, etc.).

Considera-se como indicador de existência de uma relação de investimento directo:

“...a detenção, por parte de cada investidor de, pelo menos, 10% do capital social da empresa. Esta indicação não exclui a possibilidade de existência de relações de investimento directo nos casos em que a participação no capital da empresa de investimento directo seja inferior a 10%, desde que o investimento tenha por objectivo a obtenção de laços económicos duradouros. (...) No âmbito das operações de investimento directo do exterior em Portugal devem também ser identificados os fluxos de criação de disponibilidades sobre os investidores directos não residentes. Este tipo de fluxo, que exhibe uma relação cruzada de investimento, pode acontecer ao nível dos capitais próprios (participações da empresa de investimento no capital da empresa investidora, as denominadas participações cruzadas) ou das formas de capital (de que os empréstimos reversos – concessão de empréstimos pela empresa de investimento ao investidor directo – são um exemplo)⁶.”

Estamos, desta forma, perante um investimento directo, quando existe pelo menos 10% de participação da empresa no capital estrangeiro, pois tal é entendido como o mínimo que permite influenciar a sua gestão.

Por outro lado, há uma diferença entre IDE e investimento financeiro. Como já referimos, o primeiro visa a obtenção de um activo durável numa empresa que exerce as suas actividades num território de outra economia, diferente da do investidor, e que tem por objectivo a gestão ou controlo da empresa, enquanto que o investimento financeiro ou de carteira reflecte-se na aquisição de um título financeiro, não conferindo ao seu proprietário poder de decisão sobre o activo representativo do título.

⁶ Banco de Portugal (1998), *Investimento Directo Exterior em Portugal: Estatísticas de Fluxos e Stocks para o Ano de 1996 e Estimativas de Stocks para 1997*, Suplemento nº2/98 ao Boletim Estatístico, pp.6.

Vejam, pois, no quadro seguinte⁷, as principais teorias do investimento internacional (em termos microeconómicos), as quais procuram explicar porque é que as empresas se internacionalizam e porque é que investem directamente no estrangeiro.

As empresas envolvem-se no IDE quando tiram partido de determinados tipos de vantagens através do investimento em países estrangeiros. É consensual⁸ que a propriedade de vantagens específicas leva as empresas nacionais a direccionarem-se para uma expansão internacional. Estas empresas também demonstram interesse quer na localização das suas produções no exterior onde o país de destino detém certas vantagens específicas de localização, quer na *internalização* de actividades de valor acrescentado da produção internacional, onde existe uma imperfeição do mercado (Kindleberger, 1969; McManus, 1972; Buckley e Casson, 1976; Hymer, 1976; Dunning, 1981; Rugman, 1981).

2.2. Determinantes do IDE

Pretende-se, através da leitura do Quadro I, identificar sumariamente as principais teorias do investimento internacional.

Quadro I
Teorias do Investimento Internacional - Sumário

Teoria	Representantes	Principais características
Teoria da Estrutura do Mercado	Hymer (1960); Kindleberger (1969)	Quando a empresa investe no estrangeiro tem de possuir alguma vantagem específica para compensar as vantagens inatas das empresas locais. Estas vantagens “específicas de empresa” advêm de quatro recursos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Imperfeições no mercado do produto devido a diferenciação do produto, capacidades de marketing, etc.; 2. Imperfeições nos mercados de factores devido a tecnologia com direito de propriedade e capacidades de gestão; 3. Economias de escala; 4. Intervenção governamental no mercado.
Teoria do Ciclo do Produto	Vernon (1966)	A maioria dos produtos passa por um ciclo de vida previsível – de produto “novo” a produto “maduro” e finalmente produto “standardizado”, o que encoraja as empresas a procurar recursos e mercados no estrangeiro para obterem lucro. O conhecimento do mercado é uma variável independente na decisão da empresa de comercializar ou investir. Segundo

⁷ Vladimirovna, Ledyeva (2000), *International Investment Movements*, Paper da Universidade do Minho.

⁸ Siripaisalpipat, Pimonwan e Hoshino, Yasuo (2000), *Firm-specific advantages, entry models and performance of FDI*, Japan and The World Economy, N.12.

		Vernon, os produtores têm mais tendência para introduzir novos produtos nos seus mercados locais. Como a standardização do produto ocorre durante o estágio do produto “maduro”, a necessidade de reduzir os custos de produção torna-se a principal preocupação, e, por isso, os produtores podem começar a direccionar a produção para uma localização estrangeira com baixos custos.
Teoria da Localização ou das Vantagens Comparativas	Hecksher-Ohlin, Kojima (1972, 1983)	Estas teorias procuram compreender os motivos pelos quais as empresas implementam as suas actividades em determinados locais. Há dois tipos de razões: <ol style="list-style-type: none"> 1. Acesso ao mercado através de uma localização perto do consumidor final ou que permita contornar as barreiras aduaneiras; 2. Acesso a recursos para obter custos de produção mais baixos ou <i>know-how</i> técnico.
Teoria da Internalização	Coase (1937), Williamson, Buckley, Casson (1976)	Esta abordagem baseia-se nas diferenças de custos de transacção. Aplicada a empresas internacionais, este tipo de análise centra-se na escolha entre as diferentes formas de internacionalização: criação de filiais estrangeiras, exportações directas para o consumidor final, integração e <i>upstream</i> ou compra de fornecedores estrangeiros, desenvolvimento de alianças, subcontratação, etc..
Teoria da Diversificação	Hymer (1960); Kim, Huang e Burgers (1993)	A teoria parte do pressuposto de que as empresas agem como investidores avessos ao risco, usando os investimentos estrangeiros para estabilizar os seus rendimentos.

Fontes: Hatem (1997); Mackiernan (1972); Blaine (1994).

Na generalidade, as teorias acima apresentadas não se excluem umas às outras. O factor a que conferem maior importância na decisão de investimento no estrangeiro é que pode diferir.

Para o presente trabalho, importa salientar a teoria de Hecksher-Ohlin, a qual constitui uma parte da teoria geral da localização, explicando as vantagens comparativas na interacção entre recursos de nações (abundância relativa dos factores de produção) e a tecnologia de produção (a qual influencia a intensidade relativa com os quais os factores de produção são utilizados na produção dos bens). Segundo a teoria, que tem por base a diferenciação da dotação de factores, um país tem vantagem comparativa na produção do bem que usa mais intensamente o factor mais abundante. Não se pretende explorar algumas das limitações desta teoria, nomeadamente, o facto de, na economia interdependente da actualidade, apesar de existirem semelhança de dotações factoriais entre países, o comércio é multilateral e os investimentos internacionais resultam em produção multinacional, supranacional.

Este trabalho procura analisar a validade da teoria de Hecksher-Ohlin aplicada à realidade húngara através da verificação de dois aspectos principais que explicam os fluxos de IDE na Hungria:

- a) Proximidade do mercado consumidor ou país de destino: não no país onde se insere, mas na região onde o IDE se concretiza;
- b) Influência do IDE na estrutura de exportação e características sectoriais da economia, associado à especialização e às vantagens comparativas.

2.3. Motivos para lançamento num processo de internacionalização

Em termos genéricos, entende-se que as empresas se lançam em processos de internacionalização com o objectivo de:

- Explorar competências e vantagens dos produtos;
- Explorar capacidade de fabrico que não esteja completamente ocupada;
- Diversificação de riscos;
- Seguir clientes;
- Potenciar o ciclo de vida do produto;
- Acesso a *inputs*, matérias-primas e “matéria cinzenta”;
- Reduzir custos de produção e de mão-de-obra;
- Responder à concorrência oligopolística.

2.4. Principais razões para a realização de IDE

O Quadro II apresenta, sumariamente, as principais motivações para os investidores no país de acolhimento.

Quadro II
Determinantes do IDE no país de acolhimento

Host country determinants of foreign direct investment (FDI)		
Host country determinants	Type of FDI classified by motives of firms	Principal economic determinants in host countries
<p>Policy framework for FDI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Economic, political, and social stability • Rules regarding entry and operations • Standards of treatment of foreign affiliates • Policies on functioning and structure of markets (especially competition and policies governing mergers and acquisitions) • International agreements on FDI • Privatization policy • Trade policy (tariffs and nontariff barriers) and coherence of FDI and trade policies • Tax policy <p>Economic determinants (see table on the right)</p> <p>Business facilitation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investment promotion (including image-building and investment-generating activities and investment- 	<p>Market-seeking</p> <p>Resource/asset-seeking</p> <p>Efficiency seeking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Market size and per capita income • Market growth • Access to regional and global markets • Country-specific consumer preferences • Structure of markets • Raw materials • Low-cost unskilled labor • Skilled labor • Technological, innovative, and other created assets (for example, brand names), including as embodied in individuals, firms, and clusters • Physical infrastructure (ports, roads, power, telecommunications) • Cost of resources and assets listed above, adjusted for labor productivity • Other input costs, such as transport and communication costs to/from and within host economy and other intermediate products • Membership of a regional integration agreement conducive to the establishment of regional corporate networks

- facilitation services)
- Investment incentives
- Hassle costs (related to corruption and administrative efficiency)
- Social amenities (for example, bilingual schools, quality of life)
- After-investment services

Fonte: *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, UNCTAD.

Poderemos, assim, salientar algumas das principais razões para a realização de investimento directo internacional:

- Existência de parceiros locais;
- Controlo da totalidade do capital (sobretudo em áreas tecnologicamente avançadas;
- Controlo completo ou parcial das unidades;
- Reacção oligopolística, em resposta a outros concorrentes que já investiram nesse local;
- Alargamento do mercado;
- Melhores condições relativamente aos concorrentes;
- *Market search*;
- Aquisição de uma posição permanente em relação a determinadas matérias-primas escassas e produtos únicos;
- Acesso a determinados conhecimentos e *know-how* financeiro;
- Transferência de capital financeiro, físico, humano e tecnológico.

2.5. Impacto de IDE no país de acolhimento

O IDE reveste-se de múltiplas formas. Para além dos investimentos ou tomadas de controlo tradicionais, os operadores modernos recorrem cada vez mais a formas de cooperação comercial – é o caso de empresas comuns, alianças estratégicas ou coligação dos recursos de I&D. O IDE pode, assim, distinguir-se de outras formas de transferência de recursos, dado que implica a transferência de vários recursos – não apenas capital, mas também *know-how*, conhecimentos de gestão, novos produtos, novos processos de produção, etc..

Tal evolução resulta de uma mudança de atitude face ao IDE. Contrariando a ideia dos anos setenta segundo a qual as multinacionais que operavam à escala mundial representavam uma séria ameaça para o desenvolvimento autónomo dos Estados, hoje o IDE é geralmente visto como “um fenómeno positivo, não só para o país de acolhimento, mas também para o país fonte⁹”.

⁹ Comissão das Comunidades Europeias (1995), *A Uniformização a nível mundial das regras aplicáveis ao investimento directo*, Comunicação da Comissão das Comunidades Europeias – COM (95) 42 final, Bruxelas, 01.03.1995, pp.3.



Sendo o investimento directo aquele que se destina a obter uma posição permanente numa empresa na economia de destino com participação efectiva na direcção dessa empresa¹⁰ (o que possibilita, portanto, exercer o controlo dos seus produtos ao longo do canal de distribuição), a OCDE identifica alguns efeitos positivos para a economia de acolhimento:

“(...) a injeção de capitais suplementares na economia, a contribuição para uma situação equilibrada em termos de contas externas, o aumento da produtividade, a criação de empregos, o estímulo da concorrência, a racionalização da produção, bem como uma transferência considerável de saber-fazer técnico e de gestão”.

Por outro lado, a avaliação da importância do IDE no país de destino depende igualmente do nível de desenvolvimento económico e social do país de acolhimento, diferindo quer se trate de:

“ – de um país numa fase inicial do processo de desenvolvimento (ou industrialização), sem infraestruturas básicas e sem uma estrutura industrial competitiva, com uma necessidade de investimento de montantes elevados e sem capacidade interna para o financiar no acesso a fontes de financiamento externas; ou se trate

– de um país desenvolvido com uma elevada capacidade de autofinanciamento e cuja possibilidade de recurso a outras fontes de financiamento não são para satisfação de necessidades básicas¹¹”.

Neste contexto, o IDE facilita muitas vezes a deslocação do capital de economias que o têm em abundância para aquelas que mais necessitam dele, em particular para as economias menos desenvolvidas – geralmente abundantes em mão-de-obra e escassas em capital¹². Dado o maior potencial de crescimento das economias menos desenvolvidas, a própria economia mundial beneficia destes fluxos de investimento.

Contudo, pode equacionar-se o risco de uma excessiva dependência do investimento directo, a qual pode tornar a economia muito vulnerável, conhecida que é a grande mobilidade do investimento das empresas transnacionais, que facilmente fecham

¹⁰ Dunning sublinha o facto de “*FDI comprises activities that are controlled and organized by firms (or groups of firms) outside the nation in which they are headquartered and where their principal decision makers are located. FDI involves issues of direct control as resources are transferred internally within firms rather than externally between independent firms*”.

¹¹ Cardadeiro, E.; Silva, J.A. da; Matos, P.V. (s.d.), *Motivações, Efeitos e Políticas de Atracção do IDE: A Experiência Portuguesa (1986-2000)*. In: *Como está a Economia Portuguesa*, Livro de Actas da IV Conferência sobre a Economia Portuguesa, CISEP, pp.473.

¹² Neste aspecto, é de realçar que, no caso da União Europeia (UE), contrariamente à teoria tradicional do investimento, o fluxo de investimento directo para a UE não se realiza predominantemente das zonas abundantes em capital para as que têm falta dele. Se nos anos imediatamente a seguir à IIª Guerra Mundial a Europa estava efectivamente com falta de capital devido às enormes destruições então verificadas, dificilmente se pode dizer que tal situação ainda hoje se verifique. Por outro lado, torna-se claro que o funcionamento dos mercados de trabalho na UE não têm afastado o investimento oriundo de regiões menos desenvolvidas. Na verdade, o investimento directo dirige-se muitas vezes não para onde é mais barato produzir, mas para as zonas mais próximas dos mercados de venda do bem ou serviço que produz. Esta conclusão é demonstrada, aliás, pelo destino sectorial do investimento estrangeiro na Europa. A proximidade de grandes mercados consumidores de determinados bens ou serviços na Europa constitui, assim, um factor relevante na explicação sectorial do investimento.

instalações num país e mudam para outro. Por outro lado, o investimento directo é muitas vezes associado a formas de poder político, devido a diversas pressões exercidas pelos governos dos países originários do investimento em relação às autoridades dos países de destino no sentido de beneficiar os interesses dos investidores. No caso europeu, se considerarmos a Europa como um todo, estes riscos, sendo reais, não são, contudo, efectivos, dada a dimensão da Europa e o seu nível de desenvolvimento. Mas eles podem existir dentro da Europa naqueles países que assentam o seu crescimento na captação do investimento directo e se tornam, naturalmente, mais dependentes deste.

Quanto ao impacto do IDE no mercado, este estimula a concorrência e, por outro lado, conduz a uma concentração do mercado, quer através das fusões das empresas locais que procuram “fazer frente” às multinacionais, quer por via das fusões e aquisições levadas a cabo pelas multinacionais aquando da sua implantação em novos mercados.

Intimamente associado às empresas transnacionais, o investimento directo permite também obter ganhos de produtividade através de especialização no processo produtivo. Na realidade, tem-se registado um peso crescente de produtos intermédios no comércio internacional, o que se relaciona com a especialização dentro dos processos produtivos das empresas transnacionais.

Ainda relativamente ao produto, se o IDE assumir a forma de construção de uma fábrica de raiz (*greenfield*), há um efeito de aumento do nível de investimento e do Produto Nacional, pois há aproveitamento de recursos que, de contrário, seriam desaproveitados; no caso de aquisição de uma empresa, poderá igualmente registar-se o aumento do produto por via de uma utilização mais eficiente do capital.

O IDE pode também proporcionar rendimentos fiscais que, na eventualidade de serem reinvestidos pelos governos dos países de acolhimento, irão gerar um crescimento económico.

Desta forma, o IDE exerce um efeito positivo sobre a Balança de Pagamentos do país de acolhimento quando funciona como substituto das importações ou quando fomenta as exportações. Todavia, o facto de algumas multinacionais recorrerem ao repatriamento dos lucros¹³ influencia negativamente o saldo da Balança de Capitais, provocando uma descida das taxas de rendimento das poupanças nacionais. Normalmente, estas situações ocorrem em simultâneo, sendo a Balança de Pagamentos mais ou menos afectada em função da compensação entre estes elementos.

Quanto aos efeitos de criação de emprego resultantes do IDE, e embora as evidências empíricas não serem uniformes, é aceite, na generalidade, que qualquer investimento desta natureza origina fluxos secundários que têm efeitos positivos no emprego. Para além disso, muitas vezes a criação de emprego é, ela própria, uma condição essencial de

¹³ “As empresas investem para obter lucros. Devido aos bens de capital durarem muitos anos, a decisão de investir depende de a) do estado da procura relativamente ao produto conseguido com o novo investimento, b) das taxas de juro e dos impostos que influenciam os custos de investimento, c) das expectativas e confiança existente no mundo dos negócios acerca da situação futura da economia (...). O investimento depende do estado da economia, isto é, do ciclo económico. Assim, o investimento é, simultaneamente, causa e consequência dos ciclos económicos”. (Samuelson, Paul e Nordhaus, William).

entrada no país de acolhimento. Um estudo desenvolvido no âmbito do Programa V do PEDIP¹⁴ indica que a instalação de empresas de capital estrangeiro em determinados países é geradora de emprego, muito embora nem sempre a criação de emprego seja acompanhada de uma melhoria da qualificação do mesmo – como é o caso dos investimentos intensivos em mão-de-obra não especializada e de baixos custos, o que coloca a interrogação sobre o impacto desta numa baixa produtividade.

Alguns autores realçam o IDE como um importante factor de transferência de tecnologia e de melhoria das técnicas de gestão. Segundo João Ferreira do Amaral, “mesmo que as filiais que operem no país estrangeiro protejam os seus processos de fabrico e os seus produtos através de patentes, a sua actividade consumidora de matérias-primas e produtos intermédios e o recurso à mão-de-obra local difundem sempre a inovação¹⁵”.

Rogério G. Santos refere também dois aspectos bastante significativos no que diz respeito aos efeitos indirectos (*spillovers*) do IDE no país de acolhimento: “o impacto sobre as firmas locais, essencialmente através da difusão de tecnologia, de onde decorrem ganhos tecnológicos e de produtividade; e o impacto sobre o capital humano através de ganhos nas qualificações profissionais¹⁶”.

Por seu lado, Abel Mateus reforça a questão da transferência tecnológica como um dos principais efeitos positivos do IDE, sublinhando “o importante papel do IDE na transferência de tecnologias entre países e as externalidades a si associadas (*spillover*) – por vezes conhecidas como efeito estruturante e polarizador. Este impacto leva os governos a disputar entre os grandes projectos de IDE, atribuindo-lhes elevados subsídios e concessões fiscais, afim de os atrair para o seu país¹⁷”.

Neste sentido, é importante referir que o IDE por si só não significa transferência tecnológica ou a melhoria das qualificações da mão-de-obra, uma vez que tais efeitos indirectos dependem quer do tipo de IDE que se realiza, quer dos diferentes obstáculos face à transferência de tecnologia para outros países – como é o caso da insuficiência da procura, a incapacidade de adaptação dos recursos humanos, ou mesmo os entraves resultantes da burocracia.

Assim, as multinacionais podem desempenhar um papel importante no desenvolvimento tecnológico do país receptor do investimento através das suas actividades de I&D, as quais poderão ser desenvolvidas, por exemplo, no quadro de acordos de cooperação e de desenvolvimento com agentes de I&D nacionais, da formação profissional, da subcontratação ou *joint-ventures*.

¹⁴ Simões, Vítor C. (1992), *Impacto do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na Estrutura Industrial Portuguesa*, Estudo realizado no âmbito do Programa V do PEDIP, pp.12.

¹⁵ Amaral, João Ferreira (2000). *Investimento estrangeiro na Europa*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

¹⁶ Santos, Rogério G. (1999), *Efeitos Indirectos do Investimento Estrangeiro: os Casos de Portugal e da República Checa*. In “2º Encontro Internacional sobre Economia Europeia, CEDIN, pp.665.

¹⁷ Mateus, Abel M. (1996), *Investimento Estrangeiro e Crescimento Económico*, in *Ensaio de Homenagem a Manuel Jacinto Nunes*, ISEG, UTL, Lisboa.

Efectivamente, o IDE pode criar as condições para o desenvolvimento de uma série de inter-relações empresariais entre as empresas nacionais e a multinacional, nomeadamente através de angariação de fornecedores no mercado de acolhimento, o que dinamizará o tecido empresarial.

III. O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM PERÍODO DE PRÉ-ADESÃO

3.1. Contextualização do IDE: factores globais e experiências históricas

3.1.1. A Europa Central e de Leste

3.1.1.1. A transição económica na Europa Central e de Leste: herança e estratégias

Em finais de 1989, com a queda do Muro de Berlim e a separação dos países da Europa de Leste da União Soviética, iniciou-se um processo de transformação económica ímpar, contra o peso da herança do sistema económico capitalista, e, simultaneamente, de implementação de instituições democráticas e economias de mercado assentes na propriedade privada.

Na realidade, a propriedade estatal e o planeamento central geraram economias profundamente distorcidas, sendo dada prioridade ao investimento na indústria pesada e nos bens de equipamento em detrimento das indústrias ligeiras, dos serviços e dos bens de consumo. Além disso, as tentativas de subsidiar certas actividades económicas deixaram estes países com uma estrutura de preços plena de distorções. Os bens importados escasseavam. A indústria encontrava-se num estado de profundo colapso, a situação financeira era caótica, o nível de vida muito baixo.

A queda do nível de vida das populações foi largamente sentida por toda a Europa de Leste. A produção industrial não diminuiu de forma sensível devido aos esforços incessantes para canalizar os recursos disponíveis para a indústria pesada. E apesar das diferenças existentes entre os vários países da região, esta estratégia levou à menor disponibilidade de bens aos preços oficiais, filas de espera, carências de vária ordem, ausência de bens de consumo importados e, nalguns casos, a deterioração dos serviços públicos e dos bens de utilidade pública – como o aquecimento e a água quente.

Alguns países da Europa de Leste procuraram protelar o colapso através da substituição do planeamento central por um sistema de decisão descentralizado. Tais reformas, lançadas por comunistas, embora trazendo algumas melhorias, não conduziram ao aparecimento de relações de concorrência normal no mercado. A situação económica e financeira degradava-se, acompanhada de crises da balança de pagamentos.

A génese das crises financeiras estava no próprio sistema. Os subsídios governamentais aumentavam para manter os preços de muitos bens de consumo e serviços em níveis baixos para as famílias e obter grandes lucros para as empresas estatais. A concessão de crédito às empresas estatais também aumentou, com o objectivo de sustentar novos investimentos destas. Os subsídios e os créditos eram pagos com a emissão de moeda, o que levou a um crescimento sustentado da procura em todas as economias da região. O aumento da procura gerou carências (sempre que o controlo dos preços se revelava

inflexível), inflação (sempre que se permitia que os preços subissem) e crises da dívida externa e da balança de pagamentos na maioria dos países.

Após 1989, a generalidade dos novos Governos da Europa de Leste deram, por isso, prioridade à questão da liberalização dos preços do controlo centralizado, ao mesmo tempo que iniciavam a implementação de reformas legislativas, institucionais e da estrutura da propriedade privada, dando assim os primeiros passos no sentido de uma economia de mercado.

E apesar de algumas diferenças de abordagem entre os países e do gigantismo desta tarefa de remodelar leis, modernizar e reestruturar a indústria e privatizar o capital e a terra – com vista à criação de um ambiente de mercado mais estável e de um ajustamento estrutural mais eficaz, a transformação continuou em marcha.

As grandes palavras de ordem da reestruturação económica foram estabilização, liberalização e privatização.

3.1.1.1.1. Estabilização

Os esforços de estabilização na Europa de Leste visaram a criação de um enquadramento financeiro estável capaz de promover um crescimento rápido da actividade económica nacional, do comércio internacional e do investimento directo estrangeiro.

A redução dos défices orçamentais, a restrição do crescimento da massa monetária e a estabilização das taxas cambiais permitiram à grande maioria destes países acabarem com carências económicas crónicas.

3.1.1.1.2. Liberalização

A liberalização económica implicou sobretudo a eliminação radical do controlo governamental dos preços, passando estes a serem determinados pela oferta e pela procura. Paralelamente, procederam-se a importantes alterações no enquadramento legal (destinadas a permitir os lucros privados) e uma desregulamentação (de modo a limitar a interferência do Governo nas actividades económicas). Os novos Governos compreenderam também que o sucesso da liberalização exigia a protecção da propriedade privada e a liberdade de criar negócios privados, condições necessárias à dinamização de um novo sector privado capaz de melhorar as forças da concorrência e canalizar os recursos para investimentos produtivos.

Dada a proximidade entre os países da Europa de Leste e o grande mercado da Comunidade Europeia, um outro factor importante da liberalização foi a abertura ao comércio internacional. A curto prazo, a oportunidade de fazer trocas comerciais com o Ocidente permitiu uma concorrência imediata, que veio a reduzir substancialmente o poder de monopólio nacional das empresas públicas monolíticas. A longo prazo, o

comércio internacional é indispensável para a integração destas economias nas economias ocidentais.

Simultaneamente, as medidas de liberalização e estabilização, ao ajudar à reposição da saúde das finanças públicas e à criação de um enquadramento financeiro estável, produziram fenómenos de abundância de bens de consumo mas a preços muito mais elevados do que anteriormente (resultante da abolição dos preços controlados) que não acompanharam o aumento dos salários reais.

As economias da Europa de Leste mostram uma gradual abertura comercial com o estrangeiro. Verificou-se um aumento considerável das exportações, o que vem reforçar a integração económica no Ocidente.

Na realidade, o crescimento das exportações dos países da Europa de Leste é vital para a sua modernização, pois gera os fundos necessários à importação de capital e de tecnologia.

3.1.1.1.3. Privatização

A liberalização da actividade económica também dinamizou o crescimento da actividade do sector privado.

Segundo Pirie Madsen¹⁸, a privatização é o processo pelo qual “a produção de bens serviços é retirada do sector estatal da economia”.

Esta estratégia começou a ser adoptada pelos Governos de alguns países nos 70, quando estes se confrontaram com os problemas inerentes à propriedade estatal. Partindo do pressuposto de que as empresas estatais não têm por objectivo o lucro, falta-lhes o incentivo que as empresas privadas têm de produzir bens que os consumidores desejam e fazê-lo a baixo custo. Um problema adicional reside no facto de muitas vezes as empresas estatais fornecerem os seus produtos e serviços sem encargos directos para os consumidores. Por isso, mesmo que pretendam satisfazer as exigências dos consumidores, não possuem meios de saber quais os seus desejos, porque a forma mais clara de estes indicarem as suas preferências é através daquilo que compram. Como resultado, há uma distribuição deficiente de recursos.

Ora os gestores tendem a reagir mais a pressões políticas do que comerciais. Os bens de capital das empresas estatais são geralmente de fraca qualidade, pois segundo se afirma, é sempre mais fácil para o Governo atender a pedidos mais urgentes com recursos limitados do que à renovação de bens de capital. Na ausência de uma pressão efectiva por parte dos consumidores, cuja parte do rendimento é canalizada para os impostos, as indústrias estatais tendem a ser dominadas pelos interesses dos produtores.

As privatizações iniciaram-se, então, tendo por pano de fundo este cenário de indústrias estatais com uma *performance* cada vez mais deficiente.

¹⁸ Madsen, Pirie (2000), *Privatização*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

Quadro III
Maiores vendas de empresas públicas realizadas até 1981

País	Encaixe (milhões de dólares)
Alemanha	8 075
Argentina	1 022
Austrália	1 620
Áustria	35
Brasil	2 189
Canadá	2 902
Colômbia	52
Espanha	252
Filipinas	190
Formosa	405
França	376
Grécia	232
Holanda	150
Hungria	180
Irlanda	489
Jamaica	42
Malásia	190
México	9 400
Panamá	23
Polónia	350
Portugal	1 014
Reino Unido	19 348
Singapura	67
Venezuela	2 055
TOTAL Ofertas públicas	26 498
Ajuste directo	21 984
TOTAL GERAL	48 482

Fonte: Dicionário de Economia (com base em dados do INE)

As privatizações assumiram contornos diferenciados de país para país, variando entre vendas de grandes empresas em países avançados (como a França e o Japão) e a venda de centenas de pequenas empresas em países em vias de desenvolvimento (como o Bangladesh).

No que respeita aos países da Europa Central e de Leste, após a queda do regime comunista, os países pioneiros – Polónia, Hungria e Checoslováquia -, e depois as várias das anteriores repúblicas soviéticas, iniciaram o respectivos processos de privatizações. Os problemas destas economias, enfraquecidas por mais de 40 anos de planeamento e controlo centralizados, eram muito diferentes daqueles que se deparavam

às economias avançadas. Décadas de salários baixos significavam uma escassa riqueza disponível e, além disso, não havia um mercado bolsista onde se pudesse proceder a vendas. Era ainda frequente não existir legislação que protegesse ou até que permitisse a propriedade privada e, muito menos, as infraestruturas de apoio, nomeadamente as normas contratuais e os serviços de apoio financeiro, como bancos e mutualistas.

Assim sendo, as antigas economias socialistas viram-se obrigadas a adoptar uma nova via para as privatizações, recorrendo por vezes à distribuição de “cupões” pela população, como forma de dispersar a propriedade. Era permitido muitas vezes uma certa privatização “informal”, mediante a qual os gestores expropriavam efectivamente aquilo que tinha sido propriedade do Estado. Ao contrário de muitos países da Europa Ocidental, que detinham uma reduzida parte das suas economias na posse do Estado, dos quais uma grande parte seria vendida num período mais alargado, os países socialistas viam-se confrontados com a privatização de 60% a 80% das suas economias em metade do tempo. Tais privatizações foram completamente diferentes, tanto em dimensão como no que diz respeito aos problemas que levantaram.

No início dos anos 90, a esmagadora maioria dos países contemplavam um programa de privatizações. Milhares de novas empresas foram criadas após este período. O sector dos serviços, há muito tempo reprimido sob o regime comunista, começou também a apresentar sinais de sucesso.

Muitos destes países aprenderam com a experiência dos pioneiros, incluindo aspectos como as técnicas de amortização de passivos, a distribuição de acções pelos trabalhadores, a divisão dos monopólios em unidades com capacidade competitiva e a criação de novas entidades regulamentadoras destinadas a acalmar os receios do público acerca do comportamento das empresas privatizadas.

As privatizações conseguiram revigorar, à escala mundial, as indústrias estatais enfraquecidas, através da restauração de incentivos de mercado e da realidade comercial. Permitiram ainda desviar milhares de milhões de dólares do apoio aos grupos estatais geradores de prejuízos para a expansão de empresas privadas criadoras de riqueza. Aumentaram as taxas de crescimento e possibilitaram reduções nos impostos.

As privatizações contribuíram ainda, em grande medida, para a recuperação da confiança no capitalismo e na economia de mercado, como ficou provado pelo elevado número de países que seguiram esse rumo e pelo seu triunfo sobre o sistema rival de planeamento centralizado e de propriedade estatal.

Paralelamente, a diminuição do sector empresarial do Estado nestes países veio a reflectir-se numa quebra substancial da produção industrial no início dos anos 90, sobretudo motivado pela suspensão drástica das trocas comerciais com a União Soviética desmembrada. Contudo, a prolongada manutenção da propriedade estatal das principais empresas públicas veio a retardar a sua adaptação e reestruturação necessária para compatibilizar as actividades destas com os mercados.

As privatizações são amplamente consideradas pelos novos Governos dos PECO's como um passo necessário para uma melhor utilização económica da propriedade estatal. De

acordo com David Lipton, os Governos reconhecem também que “grande parte do stock de capital herdado do passado está delapidada, baseada em tecnologias ultrapassadas e destinadas ao mercado da União Soviética¹⁹”.

O desafio da privatização é enorme. Os PECO's têm que privatizar um vasto leque de bens, e nem sempre a adaptação – de certa forma decalcada – de técnicas de privatização ocidentais (como as ofertas públicas de acções de empresas) se revela adequada às realidades nacionais. Daí que alguns países tivessem desenvolvido e implementado abordagens inovadoras quanto aos processos de privatização.

Na Hungria, por exemplo, as empresas foram sendo incentivadas a preparar planos de privatização, procurando grupos de investidores e apresentando propostas de privatização à Agência de Propriedade Estatal.

3.1.1.2. O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) nos Países da Europa Central e Oriental²⁰

3.1.1.2.1. Introdução

O alargamento da União Europeia aos países da Europa Central e Oriental constitui um dos desafios mais ambiciosos não só para a Europa como na relação desta com o resto do mundo. Os efeitos notar-se-ão a vários níveis. Com a queda do regime soviético e dos regimes dos países próximos, a Europa Central e de Leste abriu-se ao investimento externo, e os PECO's, quando tomados em conjunto, constituem neste momento destinos atractivos significativos de investimento estrangeiro.

Como referido atrás, para além de ser imperativo que as empresas invistam cada vez mais em formas avançadas de cooperação, é imprescindível serem activas junto dos *policy-makers* e dos sectores com maior potencial competitivo. Assim, temos que olhar para este novo conjunto de consumidores e para o estímulo à oferta desencadeado por uma procura numerosa e diversificada, a qual irá certamente gerar maior crescimento económico e de uma forma mais sustentável e duradoura, com efeitos positivos para os investidores e, em última instância, para os consumidores.

De acordo com números publicados pelo European Bank²¹, os investimentos cumulativos de empresas ocidentais nestes países desde 1989 atingem mais de 50 biliões de Euros, sendo que uma parte significativa diz respeito a empresas oriundas da União Europeia.

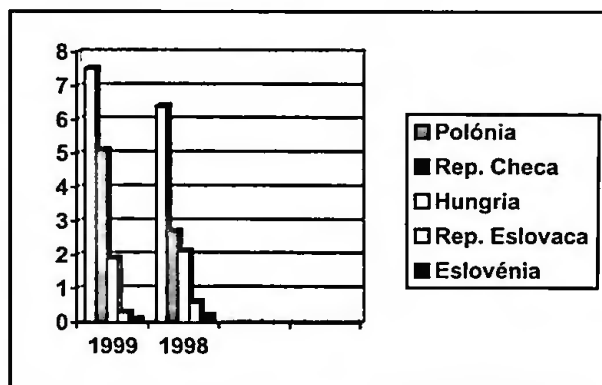
¹⁹ Lipton, David (2000), *Europa de Leste*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

²⁰ Para efeitos de análise, a Europa Central e Oriental inclui os seguintes países: Albânia, Bielorrússia, Bósnia-Herzgovina, Bulgária, Croácia, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Federação Russa, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa, República da Macedónia, República da Moldávia, República Federal da Jugoslávia (Sérvia incluindo Kosovo e Montenegro), Roménia e Ucrânia.

²¹ European Bank for Reconstruction and Development (1998), Transition Report Update, April 1998.

Pela análise do quadro seguinte (ver Quadro IV), verifica-se que em 1999 os fluxos de IDE na Europa Central e Oriental aumentaram significativamente.

Quadro IV
Central and Eastern Europe: FDI inflows, 1998 and 1999
(billions of dollars)



Fonte: UNCTAD

No final de 1999, o IDE destes países atingiu os 110 biliões de dólares, com uma concentração particular em quatro países - Polónia (30 biliões), Hungria (19 biliões), Federação Russa (17 biliões) e República Checa (16 biliões) - os quais representam, no seu conjunto, cerca de três quartos do total de IDE na Europa Central e Oriental.

No caso concreto da Polónia, este país constitui o maior receptor de IDE (7,5 biliões de dólares), o qual tem vindo a crescer desde 1990. Os investidores estrangeiros são atraídos sobretudo pelo amplo mercado doméstico (o segundo maior depois da Federação Russa em termos de PNB e o terceiro maior depois da Federação Russa e Ucrânia em termos de população). O IDE na República Checa em 1999 (5,1 biliões de dólares) excedeu os números registados em 1998, graças à segunda fase de políticas de privatizações neste país que abrem as portas à participação estrangeira, à semelhança da Hungria.

Considerando as diversas crises (na Ásia, Federação Russa e Kosovo) que varreram alguma confiança nos mercados emergentes, o crescente aumento do IDE nos países da Europa Central e Oriental assume-se como um facto assinalável. A crise russa de 1998 não impediu que esta região registasse *records* nesta área, e mesmo com os problemas ocorridos em países como a Bulgária e a Croácia, os níveis de IDE mantiveram-se.

Se analisarmos o IDE em 1999, comparando-o em termos percentuais com a formação bruta de capital fixo, verificamos que são os países de menor dimensão que continuam a ser mais internacionalizados através do IDE: é o caso da Bulgária, Estónia e Letónia. A nível do PNB, são mais uma vez os países mais pequenos (Hungria: 40%; República Checa: 31%; Letónia: 31%; Estónia: 42%) que apresentam rácios mais elevados que os países de maiores dimensões (Polónia: 18%; Federação Russa: 9%; Ucrânia: 11%).

Quanto ao IDE destes países no exterior durante 1999, é de assinalar que a Europa Central e Oriental recuperou ligeiramente da diminuição registada em 1998, embora o

nível actual (cerca de 2,6 biliões de dólares) é ainda mais baixo do que em 1997 (3,6 biliões de dólares). Enquanto que o valor do IDE no exterior aumentou na Federação Russa e na República Checa em 1999, houve um decréscimo na Hungria e Polónia.

Os dados disponíveis indicam que o volume de IDE destes países no exterior varia de país para país. Destacam-se a Croácia, Estónia, Eslovénia, Eslováquia e República Checa, seguindo-se a Hungria e a Federação Russa. Na maioria dos casos, é notável o peso do IDE intra-regional - sobretudo entre países vizinhos e mais próximos em termos geográficos. O restante IDE no exterior é direccionado para a Europa Ocidental.

3.1.1.2.3. Os Benefícios do IDE para os países da Europa Central e Oriental

3.1.1.2.3.1. Empregos, qualificações e *know-how*

Os investimentos de empresas ocidentais, quer directamente, quer em cooperação com empresas locais, tem vindo claramente a demonstrar que, na grande maioria dos casos, se assiste não apenas à protecção dos empregos já existentes, mas também à criação de novos postos de trabalho ou funções e de novos tipos de trabalho. Para além disso, há evidência que tal estimula o emprego noutros sectores da economia²² e melhora as condições remuneratórias e de trabalho.

Outro aspecto que importa realçar é o facto de estes investimentos se realizarem com o intuito de melhorar as qualificações e *know-how* dos trabalhadores dos países receptores do IDE, através da forte aposta na formação contínua do *staff* e na utilização e desenvolvimento de tecnologias modernas e de novos produtos.

Desta forma, acaba por ocorrer uma importante transferência de *best practices* e de técnicas de gestão – com as necessárias adaptações - , dando lugar a novas culturas empresariais – nomeadamente através da prioridade dada ao cliente, ao lucro, à qualidade, à produtividade, à descentralização do processo de decisão. A título de exemplo, a multinacional BP investiu significativamente na formação do *staff* na Polónia no sentido de desenvolver nestes uma cultura empresarial mais vigorosa.

3.1.1.2.3.2. Tecnologia

As empresas ocidentais têm igualmente realizado esforços substanciais tendentes à introdução e difusão de equipamentos de produção e tecnologias mais modernas e avançadas nas empresas que são alvo do seu investimento directo estrangeiro. Por exemplo, a Solvay investiu cerca de 60 milhões de Euros na melhoria e instalação de tecnologia e equipamento moderno na fábrica Sodi Devja na Bulgária, tentando assim melhorar e reforçar a sua competitividade no futuro. Torna-se também importante para

²² Através do “efeito multiplicador”, tais investimentos conduziram à criação de outros empregos noutras áreas da economia. É o caso da empresa Pecs Tobacco, o maior fabricante de cigarros da Hungria, que deu origem a mais emprego em cerca de 600 *contractors* desde a sua aquisição pela B.A.T..

estas empresas introduzir novos conceitos e técnicas operacionais com um nível mais elevado de padronização.



3.1.1.2.3.3. Saúde, segurança e ambiente

As empresas ocidentais investidoras pretendem adoptar *standards* comuns nas áreas da saúde, segurança e ambiente, e como tal, desenvolvem um conjunto de acções para atingir tal fim: melhoria dos padrões de saúde e segurança, redução dos danos ambientais²³, melhoria da qualidade da água e do ar e estímulo às empresas locais - e também aos seus fornecedores e *contractors* para cumprirem tais *standards* prosseguidos pelas empresas ocidentais. A título de exemplo, aquando da aquisição da empresa cimenteira checa Cizkovicka pela Lafarge, a introdução de novas matérias-primas e tecnologias menos poluidoras levou a um decréscimo significativo do consumo de energia e das emissões de CO₂ e de poeiras, melhorando-se, portanto, o seu impacto ambiental.

O Grupo ERT (European Round Table of Industrialists)²⁴, procura divulgar e reforçar a mensagem de que as boas práticas ambientais também são sinónimo de boas práticas negociais. Para tal, aposta na formação de técnicos de ambiente, procura introduzir sistemas de gestão ambiental reconhecidos internacionalmente (através de evidência da importância destes sistemas e do aconselhamento sobre a sua implementação), disponibiliza informação sobre boas práticas ambientais (sobretudo no que diz respeito às técnicas de minimização dos resíduos, iniciativas de reciclagem, poupança de energia e medidas específicas de prevenção e controlo) e participa abertamente em discussões com as autoridades ambientais locais sobre as melhorias ambientais, procedendo a análises do tipo custo-benefício.

3.1.1.2.3.4. Incentivo às empresas locais

As empresas associadas às empresas ocidentais (em particular às membras do Grupo ERT) têm contribuído de forma consistente para a melhoria da qualidade dos fornecedores de matérias-primas e de produtos intermédios, para além de atraírem investimento de outras empresas fornecedoras da Europa ocidental.

Por outro lado, há um certo estímulo ao desenvolvimento de empresas que apresentam serviços de elevada qualidade em áreas como a contabilidade, bancária, audiovisual, transportes e marketing.

²³ Por exemplo, a produção industrial da empresa Dero na Roménia, cumpre, neste momento, os standards mundiais relativos ao ambiente indicados pela Unilever. Procura-se, nomeadamente, solucionar as consequências ambientais das actividades anteriores, e assim, melhorar a qualidade ambiental para os próprios trabalhadores e para a comunidade local.

²⁴ Constitui-se como um grupo de cerca de 40 líderes das maiores empresas europeias, cujo objectivo é procurar reforçar e desenvolver a competitividade industrial e tecnológica europeia. Em termos globais, empregam cerca de 4 milhões de pessoas em todo o mundo, com um *turnover* de mais de 8 biliões de Euros. Desde a sua criação, em 1983, ERT tem contribuído significativamente para um aprofundamento do diálogo entre a indústria e as autoridades governamentais, quer a nível nacional, quer a nível da União Europeia.

É ainda clara a influência destas empresas numa melhoria da *performance* dos *retailers*.

3.1.1.2.3.5. Sumário

Poderemos, desta forma, concluir que, embora a maioria destes benefícios são mais visíveis a nível das empresas individualmente consideradas, os seus fornecedores e clientes, também existem claros benefícios económicos para os países da Europa Central e Oriental, como resultado do investimento das empresas ocidentais.

Destacaria, particularmente:

- A amplitude de escolha e de acesso a produtos e serviços de maior qualidade;
- A existência de uma força de trabalho mais qualificada e formada;
- O rápido acréscimo da produtividade;
- A melhoria das condições de emprego e a resolução de algumas questões sociais;
- O surgimento de novas fontes de capital;
- O aumento dos rendimentos por parte dos Governos;
- A melhoria da balança de pagamentos;
- Um novo “paradigma” de crescimento económico, com a melhoria do nível de vida resultante de investimento e de incentivo às exportações.

3.1.1.2.4. Os Benefícios para a União Europeia decorrentes do IDE na Europa Central e Oriental

3.1.1.2.4.1. Acesso a novos mercados em crescimento

O investimento destas empresas nos países da Europa Central e Oriental permite-lhes aumentar as vendas e ganhar posições de liderança de mercado nos sectores existentes, graças à aquisição de empresas existentes nesses países e à influência de marcas globais, competências, activos e tecnologias. A empresa Krupp, por exemplo, ganhou uma forte posição no mercado eléctrico da Roménia devido à sua *joint-venture* com a empresa Compa.

As empresas acabam por estabelecer posições de mercado e desenvolver activos, qualificações e competências, antecipando, de certa forma, o crescimento futuro do mercado.

3.1.1.2.4.2. Base para uma posterior expansão dos mercados nos PECO

Ao investirem nestes países, as empresas estão, de certo modo, a prepararem-se para a sua futura expansão na região, pois a base do seu negócio acaba por projectar a empresa noutros mercados. Por outro lado, ganham acesso a uma panóplia de conhecimentos, *know-how*, competências e experiências relevantes que podem aplicar em investimentos noutros mercados da Europa Central e Oriental.

Alguns estudos recentes²⁵ utilizam modelos empíricos para explorar as especificidades dos padrões de trocas dos PECOs. No seguimento do rápido crescimento das trocas comerciais com os países da OCDE e graças ao investimento directo e às mudanças económicas de longo alcance, ressalta o papel crucial da penetração do capital estrangeiro na determinação da *performance* comercial destes países e a sua influência directa no rácio exportações / importações do país receptor de IDE.

Há ainda a realçar o aspecto que se relaciona com o reforço das relações entre os Governos e outros *stakeholders* que são importantes para uma expansão futura. Por isso, ocorre uma melhoria da reputação corporativa destas empresas, junto dos clientes e dos próprios *policy makers*, facilitando-lhes um crescimento futuro noutros países da Europa Central e Oriental.

3.1.1.2.4.3. Acesso a pessoal com grande potencial

As empresas investidoras ganham acesso a novas formas de gestão e a pessoal com elevado potencial.

3.1.1.2.4.4. Eficiência operativa global

As empresas passam a usufruir de custos mais baixos e simultaneamente a trabalho altamente qualificado. A Siemens, por exemplo, teve acesso a engenheiros de *software* bastante qualificados a um custo altamente competitivo através da sua nova organização de *software* na República Checa.

Para além disso, existem condições para desenvolverem unidades produtivas altamente modernas e eficientes, com resultados visíveis em termos de *performance*, capacidade produtiva, produtividade e qualidade.

Ora este tipo de fábricas mais facilmente se integra em redes de produção a nível europeu e global. É o caso da Renault na Eslovénia, a qual tem vindo a investir de modo inequívoco na fábrica Revoz na modernização do equipamento, na formação e na introdução de técnicas de gestão modernas. Este facto contribuiu para melhorar a qualidade produtiva²⁶ e até para modificar a cultura empresarial.

3.1.1.2.4.5. Sumário

Daqui poderemos entender que se apresenta um leque atractivo de incentivos às empresas que orientam os seus investimentos para os países da Europa Central e Oriental - que vai desde as perspectivas do alargamento, as oportunidades de mercado e

²⁵ Martín, Carmela e Velásquez, Francisco (2002), *Determinants of net trade flows in OECD: new evidence with special emphasis on the former Communist Members*, Review of International Economics, Vol.10, Issue 1, February 2002, Blackwell Publishers, UK.

²⁶ Daí que a qualidade dos produtos seja neste momento comparável à dos países da Europa Ocidental.

os custos mais reduzidos até à fiscalidade. E embora muitos analistas considerem que o investimento crescente nas economias dos países da Europa Central e Oriental venha a provocar uma reorientação dos mesmos para regiões fora da União Europeia, com impacto a nível do emprego e em particular em determinadas regiões e sectores, tais efeitos poderão ser comparáveis aos decorrentes da reestruturação industrial na UE. E torna-se evidente que o facto de as empresas ocidentais serem bem sucedidas em termos de resultados financeiros e de valor negocial tende a beneficiar a nível económico os países da UE – sobretudo no longo prazo. Os consumidores finais serão, afinal, os grandes beneficiários, devido ao aumento das exportações, à melhoria da produtividade e competitividade (graças ao grau de especialização, de organização e de capacidade de utilização das fábricas nos países da Europa Central e Oriental), à protecção e criação de empregos de elevado valor (principalmente nas áreas da gestão, I&D, formação e marketing).

3.1.1.2.5. Principais Problemas encontrados pelas empresas ocidentais quando realizam investimentos nestes países

A experiência destas empresas investidoras nos mercados dos países da Europa Central e Oriental demonstram a necessidade de se procederem a mudanças substanciais no sentido de melhorar as relações económicas. Por isso, a busca da estabilidade política e económica constitui uma das prioridades para os investidores oriundos de empresas ocidentais, sobretudo quando procuram justificar investimentos de longo prazo. Isso faz com que, para atrair investimento estrangeiro, os países da Europa Central e Oriental adoptem políticas de estímulo a uma maior estabilidade macroeconómica e reformas do sistema político e das condições que têm a ver com o ambiente. E muito embora seja um fenómeno presente, nem todas as empresas ocidentais enfrentam problemas nos seus investimentos, nem tão pouco isso se aplica a todos os países da Europa Central e Oriental. Poderão ser enumerados alguns desses obstáculos:

Quadro V **Exemplos de obstáculos encontrados pelas empresas ocidentais quando realizam investimentos nos PECOs**

Exemplos de Problemas²⁷
Elevados impostos directos e indirectos e sistemas fiscais complexos
Muitos direitos de importação e procedimentos burocráticos
Burocracia ou atrasos na obtenção da certificação dos produtos
Ausência de procedimentos de reclamação claros e morosidade do processo de tomada de decisão
Complexidade do processo legislativo
Adopção lenta do <i>acquis</i> comunitário (legislação e jurisprudência da UE)

²⁷ European Round Table of Industrialists (ERT), *The East-West Win-Win – Business Experience*, Report.

Restrição à aquisição de propriedade por parte de empresas estrangeiras
Atrasos no processo de privatização
Formação inadequada das pessoas locais (sobretudo na área de gestão e de marketing)
Falta de clareza em relação à responsabilidade anterior a nível ambiental
Baixa qualidade dos fornecedores locais
Sistema bancário inadequado
Fraca qualidade das infraestruturas (tais como transportes, telecomunicações, energia e água)
Falta de competição nos mercados-chave e domínio dos agentes económicos nacionais
Preferência concedida a empresas nacionais
Sistemas de distribuição ineficientes
Atitudes desactualizadas face ao trabalho

*Fonte: European Bank for Reconstruction and Development (2001),
Hungary Country Investment Profile 2000.*

3.1.1.2.5.1. Administração pública e contexto legislativo

As empresas necessitam de um ambiente estável e previsível e de um suporte legal - enquadrado por uma administração pública eficiente, a fim de justificar investimentos de longo termo nos mercados dos países da Europa Central e Oriental.

Regulamentações inadequadas em sectores chave reduzem significativamente a confiança no mercado e aumenta a volatilidade. A existência de reduzida qualidade regulamentar torna difícil a tomada de decisões críticas, prejudica a gestão e aumenta os custos. Por outro lado, a inconsistência das regulamentações existentes e os atrasos nas decisões pelas autoridades públicas funciona igualmente como redutor da capacidade de inovação das empresas, da sua funcionalidade eficiente e da resposta destas à mudança.

Na verdade, há um conjunto de países da Europa Central e Oriental que padece de problemas sérios a serem considerados pelas empresas ocidentais investidoras, e que passam pela existência de um número excessivo de regulamentações, cuja obrigatoriedade é muitas vezes realizada de modo inconsistente e que se alteram muito rapidamente e nem sempre são adequadamente comunicadas às empresas ocidentais, para além do elevado grau de burocracia e da demora na obtenção de decisões judiciais e legais (sobretudo em áreas como a aquisição de propriedade, a certificação dos produtos e o endividamento).

Assiste-se ainda nalguns países quer à existência de lacunas legislativas importantes em áreas chave (tais como o direito empresarial, a contabilidade, os serviços financeiros e a protecção da propriedade intelectual), quer a estruturas regulamentares inadequadas para mercados de infraestruturas cruciais (como a energia, a água e as telecomunicações). Também é de realçar que, em muitos casos, os quadros regulamentares integram o *acquis* comunitário de forma bastante inconsistente.

Podemos ainda salientar a baixa qualidade e conteúdo de muitas regulamentações nalguns destes países, particularmente em áreas como a propriedade, a certificação e

análise dos produtos e os impostos (cujo tratamento diferenciado em termos de procedimentos e requisitos dificulta a acção das empresas).

Ora para remover estes obstáculos ao investimento, os países da Europa Central e Oriental deverão:

- Realizar reformas relativamente ao quadro regulamentar existente com base nas prioridades negociais;
- Acelerar o processo de implementação do acervo comunitário, com instituições formadas e funcionais, a fim de se preparem para o acesso à União Europeia;
- Utilizar cada vez mais formas alternativas de regulamentação em relação ao tipo "comando e controlo";
- Reformar o processo de tomada de decisões regulamentares.

3.1.1.2.5.2. Competências do *staff* e atitudes face ao trabalho

O sucesso do investimento nos países da Europa Central e Oriental depende cada vez mais da capacidade das empresas alcançarem *standards* globais de custo, qualidade e flexibilidade, através sobretudo de uma forte aposta nas pessoas e nas suas atitudes e competências. Nesse sentido, as empresas investidoras têm sentido algumas dificuldades resultantes da diferença entre economias centralizadas e de livre mercado.

É muito frequente que estas empresas tenham problemas em encontrar pessoas com qualificações em funções chave (tais como vendas, marketing, gestão comercial e finanças), assim como implementar métodos e técnicas de trabalho, tecnologias e *best practices* modernas que lhes permitam melhorar a performance e a competitividade e dar resposta ao fenómeno da globalização. Também se afigura difícil promover junto de determinados trabalhadores a capacidade de iniciativa, a criatividade, o empenho e a eficiência. Outra questão tem a ver com a diferença entre padrões de ética negocial entre estes países e os países de onde as empresas investidoras são oriundas. Por isso, torna-se imperativo investir cada vez mais na educação e na formação.

3.1.1.2.5.3. Fornecedores, infraestruturas e condições competitivas

Considerando o facto de as empresas modernas ganharem crescente vantagem competitiva graças não apenas à qualidade da sua cadeia de fornecedores directos, distribuidores e das infraestruturas físicas locais, mas também à presença de competidores ao mesmo nível, as empresas ocidentais têm enfrentado alguns problemas nestes países. Isso deve-se principalmente à fraca qualidade de fornecedores de matérias-primas e produtos intermédios (em termos de confiança, padrões de serviço e qualidade do produto), cadeias de venda e retalho pouco eficientes, infraestruturas deficientes (de transportes, telecomunicações, energia, água e ainda ao nível do sistema bancário) e ainda a casos de competição desleal e de tentativa de domínio de certos mercados por parte de empresas locais nalguns países, para além de nítidas diferenças de tratamento entre empresas locais e empresas ocidentais.

Tais impedimentos só cessarão se os países da Europa Central e Oriental fizerem um esforço no sentido de incentivarem a utilização de sistemas internacionalmente reconhecidos de gestão da qualidade e melhorarem o nível de formação através das cadeias de valor negociais, assegurando a continuidade dos programas de privatização e liberalização das infraestruturas locais e a realização de investimentos nas áreas "residuais" do sector público e procedendo a reformas das regulamentações dos mercados de produtos.

3.1.1.2.5.4. Atitudes sociais

Embora as empresas ocidentais possuam o capital, *know-how* e competências apropriadas para ajudar os países da Europa Central e Oriental a melhorar o seus padrões de vida e a continuarem a sua transição no sentido da economia de mercado, este processo tem vindo a sofrer atrasos devido à oposição por parte de grupos de interesse.

Na realidade, ao contrário do que se passa nos países ocidentais com economias de livre mercado, a confiança não constitui a base da grande maioria das relações comerciais, sendo mais forte o aspecto da desconfiança relativamente aos estrangeiros e às empresas estrangeiras. Também o processo de privatização de determinadas empresas detidas pelo Estado, tão importante para obter um clima negocial mais competitivo, enfrenta a relutância de certos grupos. Isto passa-se igualmente no que diz respeito à liberalização do mercado. Ora é fundamental quebrar estas barreiras e fazer compreender os benefícios dos investimentos por parte de empresas ocidentais.

Daí, a criação dos denominados *Business Enlargement Councils* (BEC) nalguns países da Europa Central e Oriental, constituídos por altos representantes das empresas internacionais, gestores das empresas locais e representantes governamentais, com o objectivo de discussão das questões relativas à adesão destes países à UE, de meio privilegiado de comunicação entre os participantes e a UE, de apoio ao desenvolvimento da economia nacional - com realce para as áreas relativas ao investimento directo estrangeiro -, de preparação de *case studies* sobre os benefícios mútuos do processo de alargamento da União Europeia e promoção deste entre a comunidade empresarial europeia.

3.1.1.2.5.5. Sumário

Na prática, o investimento de empresas ocidentais nos países da Europa Central e Oriental demonstra, no longo prazo, ganhos importantes quer para as empresas investidoras, quer para a UE e os próprios países receptores de tais investimentos: melhor competitividade conduz a um crescimento mais acelerado e à subida do emprego.

No que respeita às empresas dos países da Europa Central e Oriental, a sua competitividade sofre notáveis progressos através da crescente produtividade, graças à aplicação de equipamentos e técnicas modernas de produção e à melhoria das

competências da força de trabalho. Estas empresas também beneficiaram da criação de novos mercados nalguns sectores - tais como os serviços comerciais e o ambiente.

Por outro lado, as empresas da UE obtêm acesso a novos mercados em crescimento, a oportunidades para uma expansão futura nos mercados dos países da Europa Central e Oriental, acesso a *staff* de elevado potencial e a ganhos a nível da eficiência.

As vantagens para os países da Europa Central e Oriental decorrem sobretudo da criação de novos empregos, melhoria das competências e do *know-how*, o acesso a tecnologias avançadas, a maior competitividade das empresas locais e a melhores padrões de saúde, segurança e ambiente.

As economias dos países da UE também beneficiam no longo prazo destes investimentos, revelando-se uma melhoria da produtividade, o aumento das exportações dos países da Europa Central e Oriental e a protecção e criação de empregos de elevado valor (principalmente nas áreas da I&D, formação e marketing).

Algumas empresas enfrentam, todavia, obstáculos diversos que têm maioritariamente a ver com a ineficácia das administrações públicas e a inadequação dos enquadramentos legislativos, as fracas competências dos trabalhadores e algumas atitudes face ao trabalho, a falta de competitividade dos fornecedores locais e à deficiência das infraestruturas e ainda com atitudes sociais incorrectas.

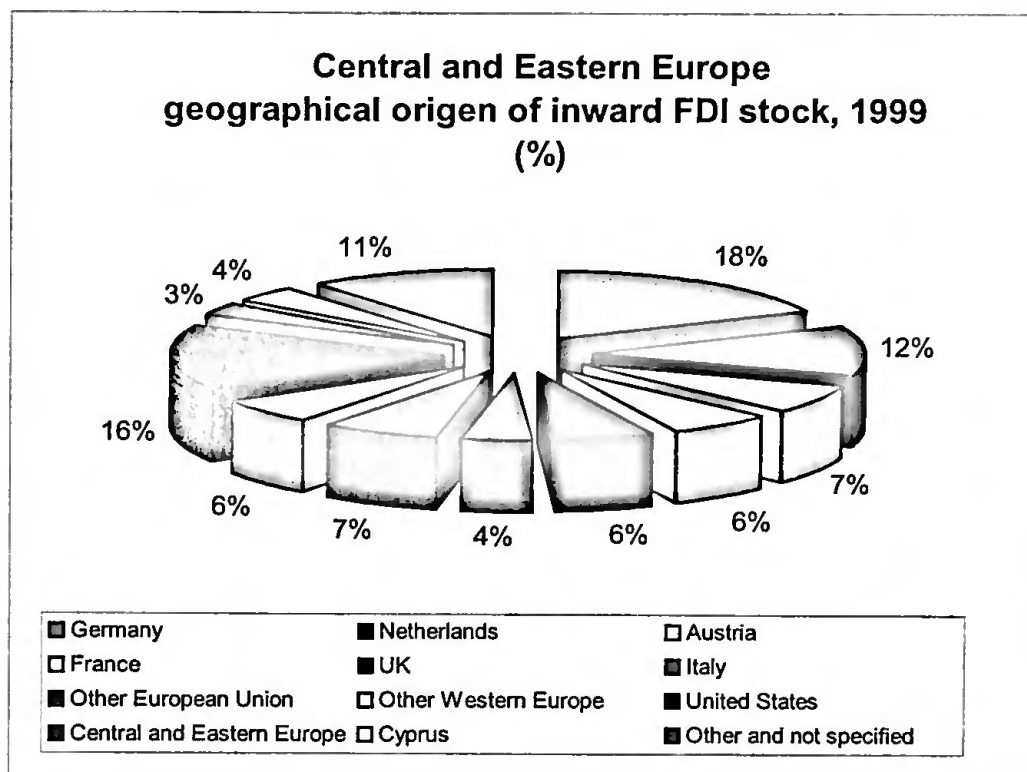
Assim, a fim de ultrapassar estes problemas e garantir benefícios mútuos neste processo de alargamento, urge sensibilizar os *policy makers* e as empresas da UE e dos Estados candidatos a prosseguirem as negociações com os futuros Estados membros, a definirem os períodos transitórios essenciais (desde que realísticos e limitados) para a implementação sem sobressaltos do *acquis* comunitário, a introduzirem melhorias nas áreas tidas como as mais críticas (é o caso dos impostos, finanças, bancos, distribuição, infraestruturas) e a investirem - a nível público e privado - na formação e aquisição de competências tendentes a uma maior competitividade das economias de livre mercado.

3.1.1.2.6. Quem lidera o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) nos Cinco Países Mais Próximos à Adesão à UE

O IDE na Europa Central e Oriental continuou a ser dominado pelos investidores da União Europeia, que são praticamente 60% da sua totalidade (ver Quadro VI), enquanto que os Estados Unidos da América investiram cerca de 16% no total desta região²⁸.

²⁸ À excepção da sua posição de liderança do investimento na Croácia, Ucrânia e Federação Russa.

Quadro VI
Origem do *stock* de IDE na Europa Central e Oriental

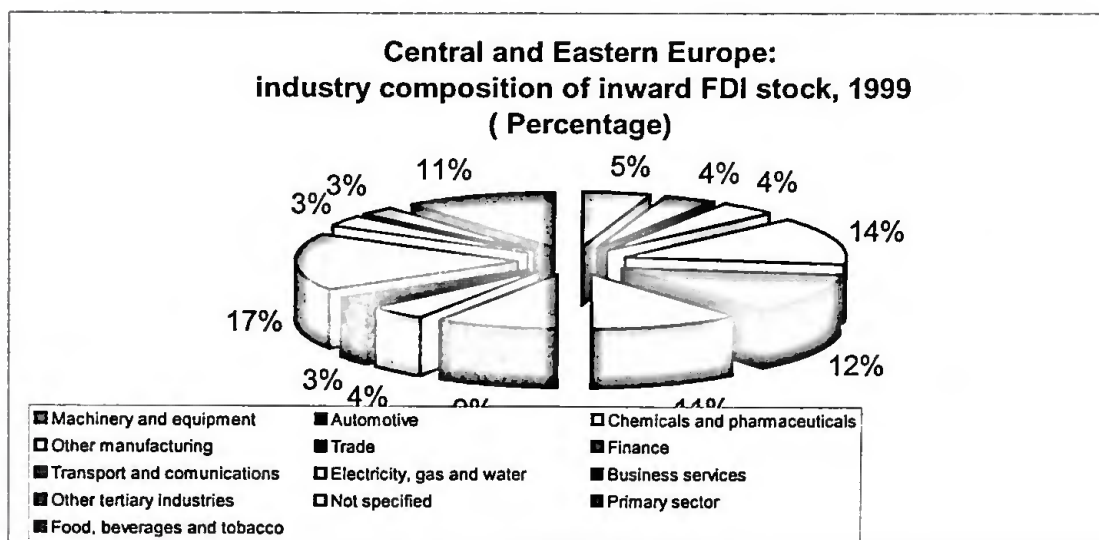


Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database.

A observação destes dados estatísticos permite-nos concluir algumas tendências:

- Os países da Europa Central e Oriental recebem investimentos preferencialmente de origem europeia;
- Os países preponderantes em termos de volume de investimento nos PECO são a Alemanha, Holanda, Áustria, França, Reino Unido, Itália, facto que denota essencialmente as relações privilegiadas que têm com os seus países vizinhos ocidentais que já fazem parte da União Europeia (a restante UE representa 7%);
- Ou seja, estes países são escolhidos por investidores e parceiros económicos que geograficamente se encontram mais próximos, pelo que se pode deduzir uma certa preponderância geográfica como critério de selecção;
- Consequentemente, os maiores investimentos nesta região são realizados por empresas de origem geográfica próxima, o que denota, de certa forma, a valência geográfica que os PECO assumem com um crescente destaque;
- Se analisarmos a incidência sectorial do IDE, registou-se uma subida substancial de cerca de 56% do sector dos serviços (devido sobretudo às manufacturas), quando comparada com os menos de 50% em 1998. Este facto poderá vir a ter um impacto positivo na transição económica, dado que os ganhos de eficiência no sector das manufacturas estão a ser complementados pelos ganhos de eficiência nos serviços, melhorando, assim, a *performance* das economias receptoras.

Quadro VII Composição do stock de IDE na Europa Central Oriental, por indústria



Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database

Afinal, os sectores mais importantes nas economias de transição da Europa Central e Oriental são fundamentalmente os serviços, destacando-se o sector financeiro (11%), os transportes e comunicações (9%), a energia (4%), e ainda outras manufacturas (14%) e agro-alimentar – F&B e tabaco (11%). O sector primário tem vindo a diminuir o seu peso na economia destes países (3%) e a indústria automóvel regista 4%.

Relativamente às maiores empresas transnacionais (excluindo o campo financeiro) sediadas na Europa Central e Oriental, há uma forte incidência no sector dos transportes. A liderança em termos de activos estrangeiros é da empresa Latvian Shipping Company (Letónia, transportes), seguida da Hrvatska Elektroprivreda (Croácia, utilities) e da Podravka (Croácia, F&B e farmacêutica). Quanto ao grau de transnacionalidade, temos a Atlantska Plovidba (Croácia) e a Adria Airways (Eslovénia), enquanto a Latvian Shipping Company aparece em terceiro lugar.

Por outro lado, também se confirma a diversidade da composição por país, incluindo oito países diferentes: Letónia, Croácia, Eslovénia, República Checa, Hungria, Eslováquia, Polónia e República da Moldávia.

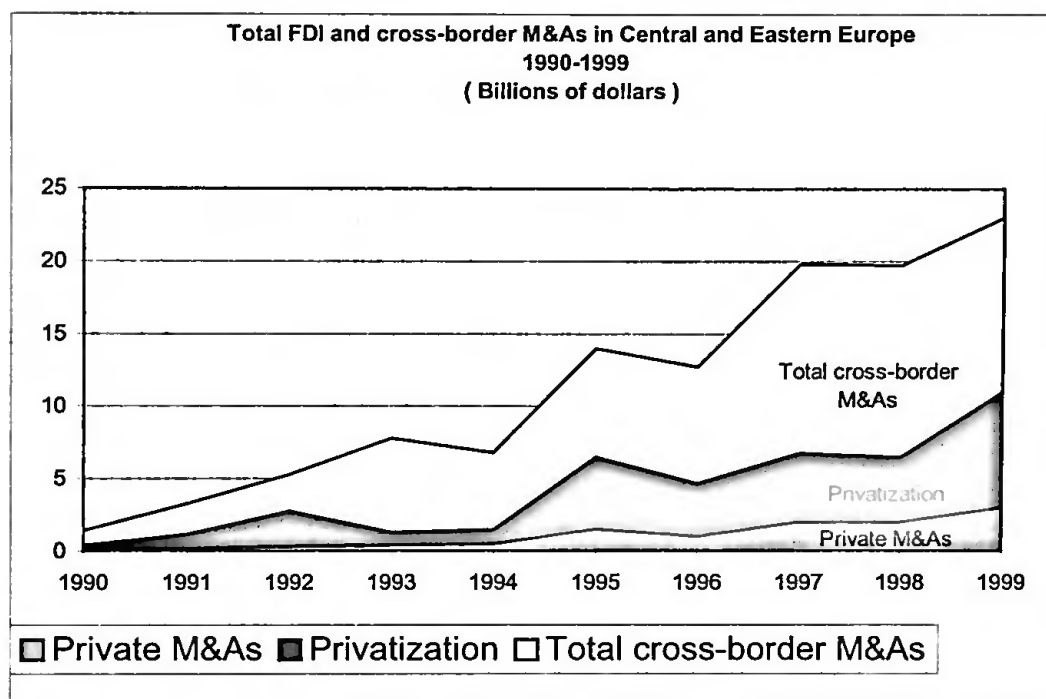
De realçar o aspecto relativo ao baixo grau de transnacionalidade destas empresas, que sugere, de certa forma, uma certa limitação do processo de transnacionalização das mesmas.

As empresas líderes estão a proceder a investimentos e aquisições estrangeiras substanciais como forma de expansão internacional, o que é confirmado pelo aumento dos seus activos estrangeiros. Entre Janeiro de 1997 e Junho de 2000, sete destas empresas realizaram aquisições estrangeiras, embora envolvendo montantes de negócio não muito avultados. Uma das mais publicitadas foi a aquisição da Slovnaft (empresa da

Eslováquia) pela húngara MOL Hungarian Oil & Gas Plc. por cerca de 262 milhões de dólares.

Paralelamente à relevância do investimento directo estrangeiro na Europa Central e Oriental, tem-se vindo a assistir a um crescente fenómeno de fusões e aquisições transfronteiriças nestes países, com efeitos importantes sobre o PNB.

Quadro VIII
Total FDI and cross-border M&A in Central and Eastern Europe, 1990/1999
(billions of USD)



Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database and cross-border M&A database

A grande maioria das empresas alvo de F&A resultou de processos de privatização e pertencem ao sector das infraestruturas. Devido à natureza destas vendas, as F&A transfronteiriças na região - à semelhança do IDE - registaram flutuações assinaláveis ao longo dos anos, sendo a Polónia, República Checa e Croácia os principais países alvo destas F&A, facto que reflecte nomeadamente os programas de privatização desencadeados nestes países.

São as empresas ocidentais que lideram as F&A nestes países. As empresas do E.U.A. estão a ter um envolvimento cada vez maior através de F&A, mas os volumes de negócio são relativamente reduzidos (cerca de 1 bilião de dólares). Dado que alguns países - como a Hungria - têm os seus programas de privatização praticamente concluídos sobretudo no sector das manufacturas, as empresas transnacionais estão a adquirir negócios detidos por empresas privadas locais. Isto representa negócios baixos comparativamente aos estabelecidos em processos de privatização.

Por outro lado, nesta região ainda não se encontram completos os processos de privatização do sector dos serviços, e como tal, a reestruturação e racionalização do sector bancário na República Checa e Polónia, por exemplo, continua a exercer uma forte atracção para as F&A transfronteiriças.

Se procedermos a uma análise comparativa dos sectores que são alvo preferencial de F&A entre as diferentes regiões e grupos de países, verificamos que na Europa Central e Oriental é dominante o sector financeiro. Por outro lado, o facto de as indústrias ligadas aos produtos petrolíferos e ao sector automóvel exigirem muito capital constituiu um forte elemento de atracção para negócios de F&A transfronteiriças. O volume relativamente elevado de F&A em áreas ligadas a F&B e indústrias tabaqueiras é também relevante neste grupo de países.

As privatizações são, afinal, um dos principais meios de atracção de IDE - e consequentemente de F&A - nos países da Europa Central e Oriental, fazendo parte integrante do processo de transição para economias de mercado.

3.1.2. O caso húngaro: Um “tigre” do Leste europeu em termos de investimento internacional

3.1.2.1. Introdução



Os países da Europa Central e Oriental (PECOs), as denominadas economia de transição, têm vindo a registar um notável processo de transformação estrutural que, embora com diferenciações, se caracteriza, nomeadamente, pelo abandono das actividades do sector primário, pela desindustrialização e a terceirização, com consequentes efeitos em termos de emprego e de produtividade.

A reestruturação industrial, iniciada nos finais dos anos 80, apresentou variações consideráveis entre as economias dos PECO. Enquanto algumas economias demonstravam sucesso no processo de transição, outras viviam intensas crises de transformação, seguidas por fases de crescimento sustentado. A Hungria, por exemplo, passou por uma crise de transformação secundária por volta de 1995, mas prosseguiu na direcção do crescimento sustentado. Outras economias enfrentam ainda a perspectiva de

crises de transformação devido a factores variados, entre os quais, a instabilidade política e dificuldades de mudança institucional.

Nas economias com maior êxito, a reestruturação industrial teve como resultado o impulso das vantagens competitivas sobretudo nas indústrias de média e alta tecnologia, combinando com a melhoria da produtividade e dos níveis salariais, em detrimento das indústrias de trabalho intensivo e de baixo custo salarial, tendente a uma aproximação ou convergência relativamente as estruturas industriais da União Europeia.

1989 marca igualmente uma nova fase em termos de relações comerciais destes países com a UE, com a reorientação das actividades económicas para a UE. Passou-se de uma fase em que as exportações se eram sobretudo de trabalho e energia intensivos, com défices em termos de I&D, para uma fase de especialização relativamente à UE - maior investimento em I&D, crescimento das áreas de capital intensivo. Enquanto que a Hungria, República Checa e Eslovénia seguiam esta tendência, a Bulgária e a Roménia permaneciam com um perfil de especialização típico das economias menos desenvolvidas, ocupando a Polónia uma posição intermédia.

Por outro lado, o incremento do investimento directo internacional veio estimular os sectores em desenvolvimento, nos quais a propensão para o investimento, o aumento da produtividade e da exportação se tornam consideráveis, provocando modificações na vantagem competitiva de algumas destas economias. Confirma-se ainda que a atracção do IDE não se baseou nas condições de baixo custo salarial ou no trabalho intensivo, mas sim em sectores de capital e de *know-how* intensivo, especialmente naqueles com forte presença exportadora, o que conduziu igualmente a uma melhor qualidade dos produtos exportados.

Assim, a integração económica de algumas destas economias na economia da UE fez-se a um ritmo crescente desde 1989, levando a uma acrescida integração comercial e dos fluxos de IDE entre a Europa ocidental e de leste.

Em termos globais, a actividade económica nos países candidatos à adesão tende a revelar-se bastante positiva. O crescimento do PIB real acelerou em praticamente todos os países, com a inflação em desaceleração ou a níveis moderados. A recuperação da crise que nos últimos anos afectou o conjunto dos candidatos à adesão foi impulsionada pelas exportações para a União Europeia e pelas expectativas favoráveis (e acima das esperadas) na Rússia e nos outros países da Comunidade de Estados Independentes (CEI). O panorama optimista deve-se também ao aumento da confiança na região²⁹, à implementação de políticas macroeconómicas sólidas e aos progressos das reformas estruturais.

Apesar disso, os relativamente elevados défices nas Balanças de Transacções Correntes – resultando essencialmente do aumento do preço do petróleo e das avultadas entradas de capitais – causam preocupações ao FMI, pois conduzem a uma apreciação real das taxas de câmbio e "baralharam" a política monetária. Nalguns casos, os défices externos foram alimentados pelo descontrolo das contas públicas³⁰.

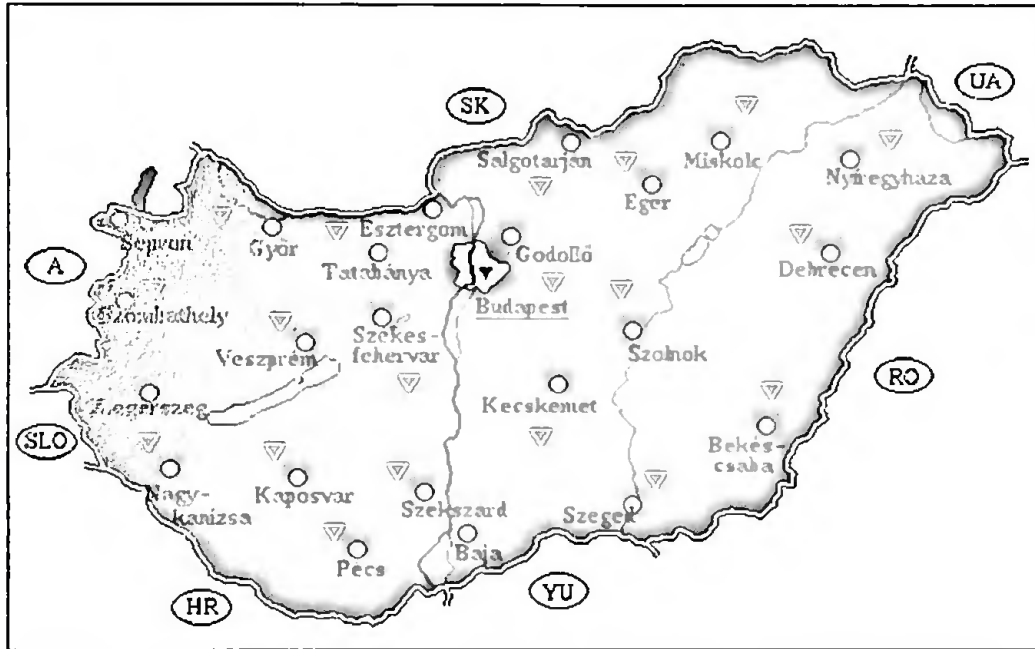
²⁹ Alguns analistas consideram que este clima favorável poderá vir a animar protagonismos regionais.

³⁰ In "Economia Pura", Novembro/Dezembro 2000.

E independentemente da enorme diversidade nos padrões de desenvolvimento dos diferentes PECOs, é certo que a transformação estrutural se tornou irreversível, quer em termos quantitativos, quer em termos qualitativos.

A Hungria não hesitou escolher a União Europeia e optou por reconquistar o mais cedo possível o seu lugar entre os países europeus.

Seguidamente, analisaremos algumas das especificidades da Hungria neste conjunto.



Fonte: <http://www.europa.eu.int>

Quadro IX Informação básica sobre a Hungria

Population	10,2 million
Area	93,036 km ²
Density	107.8 inhabitants per km ²
Distribution	63.7% urban population, 36.3% rural population
Neighbours	Austria (356 km border), Slovakia (679), Ukraine (137), Romania (453), Fr Yugoslavia (164), Croatia (355), Slovenia (102)
Ethnic profile	Hungarian (96,6%) – 13 officially recognised and registered minorities: German, Gypsies, Croats, Slovaks, Romanians, Bulgarians, Greeks, Polish, Armenian, Ruthens, Serbs, Ukrainian – especially protected by Constitution as a component of the Hungarian state; right of representation in Parliament enshrined in the Constitution and the 1993 Minority Act

Language	Hungarian
Religion	Roman Catholic (65%), Reformed (20%), Lutherans (4%), Orthodox (2.7%), Jewish (1%)
Life expectancy	Average: 71.35 years, 67.1 years (male), 75.6 years (female).
GDP p.c. ³¹	In 2000: Purchasing Power Standard: 11,700 Euro (app. 52% of EU average) Real GDP growth: 5.2% In 2001: Purchasing Power Standard: 11,900 Euro (app. 52% of EU average) Real GDP growth in 2001: 3.8% Real GDP growth in 2002: 3.3%
Inflation rate	In 2000: 10.0 % annual average In 2001: 5.7 % six months average year-on-year In 2002: 4.7 % twelve months average year-on-year
Unemployment rate	End-year 2000: 6.4% (ILO definition) April-June 2002: 5,6% (ILO definition) July-September 2003: 5,7% (IOL definition)
Currency	1 Forint or HUF = 100 Fillér 1 Euro = HUF 255 (rate September 2003)
General gov. budget balance	2000 Budget Deficit: 3.7% of GDP 2001 Budget Deficit: 3.3% of GDP 2002 Budget Deficit: 9,4% of GDP (according to EU standards ESA95)
Current account balance	In 2000: -1,620 million Euro = 3,1% of GDP In 2001: -1.248 million Euro = 2,2% of GDP End of 2002: -2.771 million Euro = 4% of GDP
Foreign debt	In 2000: Gross foreign debt: 25,562 million Euro; Debt export ratio: 82.5% In 2001: 65.3.3% of GDP In 2002: 56% of GDP
Trade with EU	In 2000: Exports to the EU: 75,1 as % of the total Imports from the EU: 58,4 as % of the total In 2001: Exports to the EU: 75 as % of the total Imports from the EU: 58 as % of the total In 2002: Exports to the EU: 75,1 as % of the total Imports from the EU: 56,3 as % of the total

³¹ In 2001, strong rates of growth prevailed in most of the east European countries. In contrast, growth desaccelerated in Hungary. In this economy, the effects of weakening west European import demand was probably most pronounced. Nevertheless, the annual rates of GDP growth were considerably higher than the west European average.

Fonte: <http://www.europa.eu.int>

Quadro X Outros dados económicos sobre a Hungria

PIB	<ul style="list-style-type: none">• Crescimento médio de cerca de 5% (devido a uma tendência aceleradora da produção industrial e o enorme crescimento das exportações para os mercados da UE).
INFLAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">• Imperativo de redução da inflação. O reforço do euro e a consequente prudente política monetária poderão reduzir a pressão inflacionista.• A nova política monetária do Banco Central visa atingir a estabilidade dos preços até 2005, com a abertura do sistema de câmbios a uma banda de intervenção mais larga (+/- 15%).
CONTA CORRENTE	<ul style="list-style-type: none">• Grande aceleração do crescimento das exportações (sobretudo para os mercados da UE, em 80%, paralelamente a um crescimento moderado das importações). Dada a desaceleração do crescimento da UE, espera-se uma redução do fluxo de exportações.• Tendência decrescente da conta corrente (cerca de 3% do PIB em 2001).
EQUILÍBRIO ORÇAMENTAL	<ul style="list-style-type: none">• Tendência anual decrescente do défice governamental, assim como do défice fiscal.• Objectivo governamental: redução do défice do sector público e da inflação, maior previsibilidade relativamente ao ambiente macroeconómico.• Aumento previsível do orçamento público, dados os compromissos ligados à adesão à NATO e UE.
PARIDADE CAMBIAL	<ul style="list-style-type: none">• Oscilação da banda de flutuação da divisa nacional face ao euro (revelador do elevado nível de integração na UE).
IDE E PRIVATIZAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">• Fluxo sustentado de IDE (sobretudo nos sectores de capital e de trabalho intensivos, de alta tecnologia e de valor acrescentado), motivado por um estável e favorável ambiente económico e uma força de trabalho bem qualificada.• Contrariamente ao passado recente, os fluxos passam a representar sobretudo investimentos de raiz, não resultando dos processos de privatização, hoje praticamente concluídos.• Redução do IDE em 2001 (representa cerca de 2-4% do PIB) e 2002 (1,8% do PIB)³².

Fonte: <http://www.europa.eu.int>

As negociações tendo em vista a integração da Hungria na UE, iniciadas em 1998, têm decorrido bem, mas há reformas a desenvolver e as eleições parlamentares, em 2002, tornaram ainda mais imperativo o desenvolvimento dos *dossiers* até à data de adesão, em Maio de 2004. O actual Governo conta com o impacto dos investimentos em infraestruturas, que deverão contribuir para o crescimento do PIB nos próximos anos.

³² In “Comprehensive Monitoring Report on Hungary’s Preparations to Membership”, November 2003.

O crescimento acima das expectativas foi alimentado pela forte evolução das exportações e pelo investimento. A tendência para um aumento da procura interna arrastou uma inflexão na evolução dos preços, conduzindo à restrição da política monetária para assegurar as metas oficiais, as quais serão ultrapassadas.

Contudo, registou-se em 2002 uma ligeira inversão ao equilíbrio macro-económico da economia húngara, em especial devido à composição do PIB, das contas externas e da estabilidade das taxas de juro. Para além disso, assistiu-se em 2002 a um défice orçamental (resultante, em parte, da ambiciosa política fiscal de 2003), para além de políticas monetárias e cambiais menos consistentes. Todavia, a reforma económica mostra credibilidade sobretudo através do processo de privatização das algumas empresas ainda estatais, da liberalização dos preços administrativos e da reforma do sistema de pensões.

A reorientação da política fiscal (via o aumento das receitas fiscais) permitirá melhorar a situação orçamental. Esta confortável situação tem permitido um abaixamento de impostos e taxas sobre o sector produtivo. O alinhamento cambial com a Zona Euro tem colocado o Banco Central perante o cenário de uma desvalorização. Mas o investimento directo estrangeiro evitou um impacto maior na Balança de Pagamentos, suportando a cotação da moeda húngara, que deverá manter a sua indexação ao Euro. Se a procura interna e as exportações crescerem rapidamente, haverá um impacto positivo na inflação e nas transacções correntes.

A Hungria oferece, de facto, boas razões para a captação de IDE: regista o maior volume de investimento per capita na região, apresenta estabilidade a nível macroeconómico, político e no sector da banca, com um mercado de capitais desenvolvido, e ainda um notório crescimento das indústrias ligadas à electrónica, automóveis e telecomunicações.

O *World Investment Report* de 2002 (UNCTAD) classifica a Hungria na “linha da frente”³³ entre os países com maior *performance* e potencial em termos de IDE.

Do ponto de vista económico, a Hungria pode ser considerado um mercado emergente e, simultaneamente, um país convergente.

Existe, portanto, uma enorme vontade política, económica, social e cultural de estar preparado para corresponder ao acervo comunitário.

3.1.2.2. Uma transição precoce e bem sucedida graças a uma estratégia de liberalização eficaz

A Hungria tem uma história de assinalável sucesso em termos de transição económica. O incremento do PIB da Hungria constitui apenas um dos sinais de transformações profundas que afectaram a economia húngara. Segundo dados relativos ao primeiro

³³ “*Front-runner*”.

semestre de 2002³⁴, o aumento do PIB foi de cerca de 5%, enquanto que a taxa de desemprego rondou os 6% (representa aproximadamente cerca de 60% da média da UE).e a inflação continua a ser de cerca de 10% durante os últimos dois anos. A alteração da repartição sectorial da produção, as modificações macroeconómicas e a integração próxima na UE são factores de grande atractividade.

Na última década, a economia húngara transformou-se completamente, modernizou-se e integrou-se na economia mundial e sobretudo na economia europeia. E apesar da estagnação e recessão que caracterizaram o período entre 1989 e 1993, a Hungria procedeu à modernização da sua estrutura económica e melhorou substancialmente a sua competitividade e dinâmica.

Tal modernização traduziu-se em profundas transformações na repartição sectorial da produção nacional (com um sector industrial orientado para o exterior). O peso da agricultura no PIB decresceu, e embora seja indicadora de uma tendência geral a nível europeu, a importância do sector em determinadas áreas continua a ser superior à média da UE. A Hungria assistiu também a um processo de "desindustrialização" nesse período; em contrapartida, os serviços registaram um crescimento acentuado, atingindo 63% do PIB, facto que aproxima este país da estrutura de produção dos países mais desenvolvidos (onde os serviços representam, em média, cerca de 65 a 70% do PIB).

Em termos microeconómicos, as modificações foram ainda mais relevantes: a importância dos sectores fortemente consumidores de materiais, energia e mão-de-obra diminuíram em favor dos sectores ditos "avançados".

Este processo foi acompanhado de uma melhoria da competitividade industrial e de um incremento das exportações, paralelamente a uma reorientação drástica das trocas comerciais, com destaque para a UE (cerca de 75% das exportações e 58% das importações, na primeira metade de 2001).

Assim, as estatísticas comerciais mostram que durante os 10 anos de transição, a economia húngara se integrou na economia europeia, constituindo o único país entre os candidatos à adesão que realizou um excedente comercial com os países da UE (cerca de 260 milhões de euros na primeira metade de 2001). Ora este enorme crescimento do comércio externo com a UE está relacionado com a rápida melhoria da estrutura das exportações húngaras. A característica mais importante da especialização internacional da Hungria baseia-se no rápido aumento das máquinas e dos equipamentos nas exportações, que tornaram este país num dos principais fornecedores de exportações da UE.

A Hungria tem tido uma das mais rápidas taxas de crescimento na OCDE nos últimos anos, com uma expansão do PIB de, em média, 4,7% anualmente. A actividade económica tem-se caracterizado por fortes exportações, registando-se uma sustentabilidade assinalável. Contudo, o impacto real do sector externo tem sido, de

³⁴ Unice Task Force on Enlargement/UTFE (2002), *Report on Candidate Countries Towards EU Accession – Hungary*, June 2002.

certa forma, neutral, devido ao aumento rápido das importações³⁵. Isto deveu-se às políticas de reforma estrutural conduzidas por sucessivos Governos e aos programas de ajustamento macroeconómico iniciados em 1995, que reforçaram a posição da Hungria como destino favorito do IDE.

Ora a boa *performance* húngara deve-se a múltiplos factores.

Uma das características centrais da transição da Hungria é que a modificação do sistema económico precedeu a alteração do sistema político, constituindo assim o único país do antigo bloco soviético que substituiu a economia planificada por um sistema de gestão indirecta³⁶.

Para tal concorreram os diversos programas políticos (existência de um sistema político baseado nos valores da democracia) e económicos (tendentes à abertura e liberalização de uma “nova” economia de mercado). No início dos anos 80, as pequenas empresas privadas já tinham sido autorizadas. Simultaneamente, a Hungria tornou-se membro das instituições financeiras internacionais mundiais (Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial). Em 1987, antes das eleições livre de 1990, deram-se os primeiros passos no sentido de uma liberalização económica com a criação de um sistema bancário - incluindo os bancos comerciais. Em 1988, iniciou-se uma reforma do sistema fiscal, os preços foram liberalizados, criou-se a Bolsa de Valores e entrou em vigor uma nova legislação sobre o sector financeiro (abrangendo bancos comerciais, companhias de seguro, Bolsa, serviços financeiros, etc.).

Até 1995, lançam-se os primeiros programas de reformas para a liberalização do comércio externo e dos preços, a redução dos subsídios e a melhoria da posição do sector privado. Tais medidas levaram, conseqüentemente, ao aumento do desemprego, da despesa pública e do défice orçamental. Para responder a este problemas, as autoridades governamentais, após 1995, implementaram um programa de austeridade e uma política económica prudente, visando a estabilização do ambiente económico, o incentivo às PME e o apoio às zonas rurais menos desenvolvidas e às famílias mais desfavorecidas.

Os investimentos directos, autorizados desde 1973, foram estimulados graças à liberalização gradual da legislação. Tais alterações criaram, assim, um clima favorável a uma transição política e económica. Daí que o sucesso desta transição encontra-se intimamente ligado à liberalização e abertura da economia. O facto de a Hungria ter

³⁵ No período entre Janeiro/Agosto 2001, as exportações da Hungria ascenderam a 31 biliões de euros (62,5% do PIB) e as importações a 35 biliões de euros (66,7% do PIB). Estes números mostram um aumento de 30% nas exportações totais e de 32,5% nas importações totais comparativamente a 1999.

³⁶ Contudo, alguns autores (Michael Haynes e Romy Husan) argumentam que *“despite the evidence to the contrary, it is exactly the conception of the self-regulating market as a successful model to explain the workings of the advanced economies that came to dominate policy prescriptions of post-1989 Eastern Europe. (...) The shift towards the market in Eastern Europe was neither peculiar to that region, nor a product of the immediate circumstances of 1989. Rather, it reflected the particular form taken here by what was actually a worldwide shift. In the west, this trend was identified with the failure of Keynesianism. (...) What the market ideology could not do was guarantee that the transition would be successful in creating powerful new market economies”*.

sido o primeiro país a se lançar neste processo explica em grande parte os êxitos económicos dos últimos anos.

Há ainda a destacar o notável alcance do Plano Széchenyi³⁷, o plano nacional que se revelou crucial para o desenvolvimento económico em diversos sectores da economia: iniciativa empresarial, turismo, I&D, novas tecnologias, infraestruturas e desenvolvimento rural.

3.1.2.3. IDE, reestruturação económica e privatização

A Hungria goza de um enorme crescimento, fruto de um antecipado processo de privatização muito atractivo e bem sucedido.

O método e a estratégia de privatização³⁸ marcou igualmente o sucesso deste processo. Após 1991, o Estado foi dirigindo esta privatização em várias etapas, tendo como prioridade a privatização do mercado e a preponderância do capital estrangeiro (com algumas excepções sectoriais iniciais que foram progressivamente abolidas), num esforço de coordenação entre as operações de privatização e o desenvolvimento dos investimentos directos.

Contrariamente aos restantes PECO's, na Hungria deu-se igualmente aquilo a que se designa por "privatização secundária", com base em processos de falência e liquidações, o que originou novos tipos de "proprietários" e contribuiu para a profunda modernização dos diferentes sectores da economia húngara.

Emerge, desta forma, no início dos anos 90, uma estrutura económica na qual o sector industrial e dos serviços se mostram competitivos nos mercados internacionais, sobretudo devido à acção de algumas multinacionais - através de operações de re-aquisição no quadro das privatizações ou por meio de investimentos directos -, facto que desencadeou o nível mais elevado de IDE em termos relativos (*per capita*) nesta região³⁹. Actualmente, são as filiais das multinacionais que realizam cerca de 70% das exportações húngaras. Da mesma forma, são os grandes bancos e as companhias de seguro internacionais que participam na privatização do sector financeiro húngaro⁴⁰. Paralelamente, o sector privado autonomizou-se totalmente do Estado.

A OCDE recomendou ao Estado húngaro a redução progressiva do peso estatal nas empresas do país, o que veio a suceder ao longo dos últimos anos. Para além disso, a emenda de 1999 ao Acto de Privatização permitiu a redução do número de empresas estratégicas anteriormente excluídas da privatização.

³⁷ Para maior detalhe, o documento encontra-se disponível em <http://www.gm.hu>.

³⁸ O objectivo da privatização não é mudar o estatuto da propriedade das empresas detidas pelo Estado, mas sim dotá-las de uma estrutura de gestão que lhes permita prosseguir os seus fins económicos da forma mais eficiente possível.

³⁹ O nível de investimentos das multinacionais na primeira metade dos anos 90 situava-se na ordem dos 1,5 a 2 biliões de dólares, tendo o montante total (*stock*) dos IDE atingido os 21 biliões de dólares no final de 1999.

⁴⁰ A privatização do sector bancário foi precedida, entre 1993/1996, por uma consolidação custeosa, mas inevitável, dos bancos comerciais, factor que certamente facilitou a privatização dos mesmos.

Contudo, resta definir qual a extensão da privatização destas empresas, uma vez que o Estado tem vindo a considerar a possibilidade de re-nacionalizar determinadas empresas (como é o caso da MOL, empresa de gás natural) e de manter em seu poder outras empresas em sectores importantes (i.e. energia, caminhos-de-ferro, serviços postais) ou de deter uma parte substancial noutras empresas, incluindo o sector bancário. Esta tendência vem, naturalmente, aumentar receios de acções menos transparentes por parte do Estado através da ÁPV Rt.⁴¹, cujas actividades são desenvolvidas nomeadamente para "prosseguir as políticas económicas, sectoriais ou sociais do Estado". Um dos casos mais flagrantes é o de subsidiar empresas ineficientes do ponto de vista económico, prejudicando, conseqüentemente, outras empresas com melhor *performance* económica.

Por outro lado, o sucesso económico húngaro explica-se também pela eficácia da política económica de estabilização. Graças ao arranque das reformas económicas, o recurso a uma "terapia de choque" revelou-se desnecessária. Desde 1990 que a Hungria não registou uma situação de hiper-inflação e a moeda nacional manteve-se relativamente estável. Contudo, os processos de transformação e de modernização acentuaram um certo número de desequilíbrios na economia. Em 1989, 1991/1992 e 1995/1996, as autoridades tiveram que intervir com o objectivo de estabilização e de consolidação da economia.

A Hungria constitui um dos destinos privilegiados de IDE entre os PECO's desde o início do processo de transição iniciado em 1989. Enquanto que inicialmente os capitais se traduziam em participações estrangeiras em empresas húngaras privadas e públicas, os investimentos de "criação" tornam-se mais importantes após 1992, na sequência do sucesso dos investimentos anteriores e da implementação de programas de incentivos. A partir de 1995, dominam os investimentos estratégicos nas empresas privatizadas, ao passo que, mais recentemente, outros tipos de investimento (é o caso de novos projectos e da expansão das actividades existentes) representam uma parte importante do IDE.

Os motores da assinalável adaptação da economia húngara são os sectores de forte valor acrescentado (electrónica, telecomunicações, informática, automóvel). É ainda de realçar que os investimentos estrangeiros se mantêm a um ritmo elevado (representaram mais de 1,46 biliões de euros em 2000 e 911 milhões de euros nos primeiros oito meses de 2001), sendo que a Hungria é o único país ex-socialista que recebeu mais investimentos *per capita* (mesmo se em valor absoluto esteja ainda distanciado da Polónia, 4 vezes mais povoada).

Por outro lado, os húngaros têm vindo a investir bastante no estrangeiro, nomeadamente na Roménia (por intermédio da petrolífera MOL), assim como na Eslováquia (através do principal banco húngaro, OTP).

A importância do IDE é efectivamente marcante na economia húngara. Os fluxos de IDE permanecem elevados quando comparados com países vizinhos, e embora o maior *stock* acumulado de IDE se concentre na Hungria ocidental e na região de Budapeste, os investidores estrangeiros têm vindo a diversificar os seus investimentos, sendo atraídos

⁴¹ State Privatisation and Holding Company.

para as zonas menos desenvolvidas do país, graças a incentivos ao investimento regional, à melhoria das infraestruturas de comunicação e à redução de oferta de mão-de-obra nos destinos tradicionais de IDE.

Entretanto, saliente-se o papel do plano governamental Széchenyi no desenvolvimento de ligações importantes entre as empresas estrangeiras e domésticas no seu processo de produção global. Graças a uma iniciativa em Março de 1998, algumas empresas multinacionais assinaram com o Governo a denominada "Carta de Fornecedores", permitindo um aumento da percentagem da oferta produzida a nível doméstico que é consumida por empresas funcionando nas zonas de comércio livre. Um dos casos mais exemplares é o da indústria automóvel: com o aumento das redes domésticas, passou-se a utilizar o valor acrescentado de empresas locais que fabricam e fornecem partes ou componentes para alimentar a indústria automóvel. Desta forma, o Governo veio incentivar o desenvolvimento de empresas que se integram progressivamente na cadeia de oferta multinacional.

As receitas resultantes do IDE contribuíram largamente para financiar o défice da balança externa corrente, enquanto que as receitas das privatizações foram utilizadas para reembolsar a dívida externa do Estado.

O IDE permitiu igualmente a melhoria substancial da eficiência económica. As empresas com forte participação estrangeira obtiveram muito bons resultados, e embora não sejam todas orientadas para a exportação, grande parte destas produzem, segundo as estimativas, cerca de 72% das exportações brutas da Hungria. As empresas de capitais estrangeiros foram as que conheceram os ganhos mais rápidos em termos de produtividade e de emprego. Contrariamente ao que se julgava, a atractividade do IDE não se deveu à mão-de-obra barata. No sector do comércio externo húngaro, as exportações das empresas estrangeiras são cada vez mais concentradas nos produtos de alta tecnologia e de alto valor acrescentado, em contraste com as empresas instaladas na Polónia e República Checa, as quais continuam a centrar-se em actividades de forte intensidade de mão-de-obra e energia. Por isso, a competitividade húngara impõe-se mais pela qualidade e inovação (e não tanto pelo factor preço), o que tem faz aparecer produtos cada vez mais elaborados e de preço mais elevado. Uma grande parte das empresas instaladas na Hungria aposta fortemente nas actividades que exigem elevada competência, como actividades de I&D, daí resultando uma evolução no sentido dos produtos de alta tecnologia nas trocas totais da Hungria.

Mesmo antes do período de transição iniciado em 1989, a política húngara já se revelava relativamente favorável aos investimentos estrangeiros, tendo-se acentuado com a abertura da política orçamental posterior. Diversos regulamentos liberais iniciais favoreceram o IDE: o tratamento igual entre empresas nacionais e estrangeiras; as concessões e incentivos financeiros especiais. As maiores entradas de IDE coincidiram com a política de privatização do Governo posterior a 1995, que privilegiou a venda de empresas estatais a investidores estrangeiros estratégicos. Tal permitiu não só dispôr de divisas para reduzir a dívida externa do país e financiar o défice da balança de operações correntes, mas também criar uma nova estrutura de gestão empresarial para as novas sociedades privatizadas.

Por outro lado, é de assinalar que o ritmo da reestruturação, da produtividade e do crescimento dos mercados, enfim a *performance* global, foi bastante mais rápida e elevada nas sociedades privatizadas de participação estrangeira do que o registado nas sociedades privatizadas sem participação estrangeira.

Após 1992, como resultado do sucesso demonstrado pelas iniciativas estrangeiras precedentes e pela introdução de medidas de incentivos, os investimentos inteiramente novos começaram a desempenhar um papel cada vez mais importante no IDE global. Tais investimentos iniciais foram realizados principalmente pelas grandes multinacionais como a Ford, Opel, Audi, Thyssen, Knorr-Bremse, IBM, Nokia e Philips, as quais desencadearam actividades de montagem para abastecer o mercado da Europa ocidental. A política liberal relativa ao estabelecimento de zonas francas industriais teve um papel crucial na atracção deste tipo de investimentos no início dos anos 90, enquanto que os direitos aduaneiros à importação permaneciam relativamente elevados. Após 1995, com a abolição do regime de franquias das importações das empresas estrangeiras ligadas ao investimento, deu-se um grande impulso ao estabelecimento de zonas francas industriais. Tal permitiu o rápido aumento das exportações e das importações das empresas que operavam nessas zonas, com destaque para as empresas de sectores de alto valor acrescentado que exigiam uma mão-de-obra qualificada (embora os níveis de custo de mão-de-obra ainda se mantenham relativamente mais baixos aos registados na Europa ocidental).

Apesar da posição dominante das empresas de participação estrangeira no sector exportador, os dados estatísticos indicam que dois terços das empresas estrangeiras se instalaram na Hungria - quer através do processo de privatização, quer no quadro dos investimentos iniciais - para explorar as possibilidades oferecidas pelo mercado interior. Para além disso, devido às suas características de estruturas de gestão corporativa e ao acesso ao capital e à tecnologia, as empresas com investimento directo tendem a ser mais produtivas, a ter maior peso nas exportações e a ser mais lucrativas do que as empresas domésticas. Mesmo que as suas actividades iniciais implicassem uma relativamente baixa interacção com a economia nacional, dada a concentração das mesmas no mercado mais rico (Budapeste), o desenvolvimento das suas operações conduziu gradualmente à sua penetração no interior do país, tendo como resultado o reforço da concorrência, a diminuição dos preços, a criação de empregos e uma nova forma de *faire des affaires*. Todavia, o grau de sucesso no estabelecimento de redes nacionais de aprovisionamento, sobretudo entre as empresas do sector da indústria transformadora, varia largamente.

O processo de privatização aproxima-se do seu fim⁴². O grande “boom” ocorreu entre 1995/97, liderado por grandes empresas estratégicas, sobretudo empresas de serviço público, bancos e empresas estratégicas. Actualmente, cerca de 85% do PIB é gerado pelo sector privado e o restante número de bens em posse do Estado diminuiu rapidamente, o que torna a Hungria a economia de “transição” mais avançada com a privatização de larga escala, tendo em alguns casos ido para além da situação existente em Estados Membros da UE.

⁴² Entre 80 a 90% da economia húngara encontra-se privatizada, embora as privatizações no ano de 2000 não tenham sido significativas (apenas no sector químico e imobiliário). O Estado detém ainda MVM (electricidade), MAV (caminhos-de-ferro), MOL (petróleo e gás), Richter Gedeon (farmacêutica)

Mas a privatização trouxe igualmente questões problemáticas. É o caso das indemnizações em favor das colectividades locais devido à perda das terras privadas, com as consequentes cargas financeiras potenciais. Restam igualmente por resolver os problemas relativos ao enquadramento regulamentar de monopólios.

Com o número de activos nas mãos do Estado a diminuir, o Governo prevê reservar para si uma acção específica e, em certos casos, uma participação importante, em variadas empresas de diversos sectores. Mesmo que esta situação também ocorra noutros países da OCDE, deverá ser possível racionalizar tais participações. Por outro lado, aconselha-se uma redução do risco de ingerência política no funcionamento quer das empresas do Estado, quer das sociedades presente e futuramente privatizadas.

Todavia, os progressos realizados no sentido da privatização são louváveis e dos mais satisfatórios observados a nível dos PECO e mesmo no conjunto dos países da OCDE.

3.1.3. Análise da evolução das exportações húngaras em termos de especialização, vantagem comparativa e intensidade factorial dos produtos

3.1.3.1. Introdução

Após a queda do regime comunista, a Hungria iniciou um rápido processo de transformação económica e de retoma das relações comerciais externas, principalmente em relação aos mercados da UE. Para tal contribuiu a sua integração no Sistema Geral de Preferências da UE (o qual melhorou as condições de acesso aos mercados da UE) e a implementação de acordos preferenciais com a EFTA⁴³, a CEFTA⁴⁴ e ainda diversos acordos bilaterais. A entrada em vigor do denominado “Pan-European Cumulation Agreement”⁴⁵, ao preconizar esquemas de reduções tarifárias e de harmonização das regras de origem, veio criar condições mais favoráveis para o comércio.

Este é, pois, o catalisador da reorientação das relações comerciais da Hungria da CMEA para mercados da UE. O reajustamento dos padrões comerciais após 1989 foi assinalável, especialmente no que diz respeito às exportações.

Quadro XI
Hungary's foreign trade with the world and with the EU

	Exports (USD mn)			Imports (USD mn)		
	World	EU	EU (%)	World	EU	EU (%)
1991	10187	4659	45,7	11382	4682	41,1
1992	10705	5327	49,8	11079	4734	42,7

⁴³ European Free Trade Association.

⁴⁴ Central European Free Trade Agreement.

⁴⁵ A partir de 1 de Julho de 1997, a Hungria faz parte da zona de comércio livre europeia multilateral que inclui a UE, Islândia, Noruega, Suíça e nove outros países da Europa Central – Bulgária, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia, Roménia e República Checa.

1993	8907	4140	46,5	12530	5024	40,1
1994	10701	5457	51,0	14554	6600	45,3
1995	12867	8080	62,8	15466	9515	61,5
1996	15704	10949	69,7	18144	11301	62,3
1997	19100	13602	71,2	21234	13326	62,8
1998	23005	16782	72,9	25706	16479	64,1
1999	25013	19068	76,2	28002	18049	64,5
2000	28092	21117	75,2	32079	18761	58,5
2001	30498	22651	74,3	33682	19464	57,8

Fonte: Central Statistical Office (CSO), Budapest.

O volume total de exportações foi aumentando gradualmente, sendo que em 1994/1995, excedia os níveis de 1989, dos quais 70% eram para os mercados da União Europeia. O valor das exportações para a UE triplicou entre 1989 e 1997. Assistia-se, portanto, a um processo bem sucedido de reorientação geográfica para padrões de mercado de comércio externo.

3.1.3.2. Reestruturação industrial e evolução das exportações

O padrão da reestruturação industrial nas economias de transição da Europa Central e Oriental, e neste caso, da Hungria – sobretudo através da análise da evolução das exportações – possui características únicas. Numa primeira fase de transição, a maioria das exportações tem origem em empresas que já estabeleceram ligações com o estrangeiro e/ou processa-se através da reorientação das exportações dos anteriores mercados tradicionais – CMEC⁴⁶ (Kaminski, 1993). Consequentemente, a sustentabilidade do comércio externo e do crescimento económico dependerá das facilidades concedidas à entrada de empresas de “segunda geração”, isto é, aquelas que se estabelecem de novo ou que foram alvo de reestruturação.

Devido à oferta de serviços de alta qualidade e de um clima de investimento altamente favorável, a mudança para a segunda geração de empresas, na sua grande maioria de propriedade estrangeira, já estava numa fase bem adiantada antes de 1994, e o processo de privatização veio ainda acelerar mais o processo. Na verdade, os desenvolvimentos do comércio externo húngaro conduziram a resultados consideráveis quer no que respeita à produção, quer na reorientação comercial.

Ao analisarmos a evolução das exportações da Hungria para a União Europeia, notamos duas fases distintas, que importa realçar: o período de 1989 até 1992, e outro de 1993 até à actualidade. Durante a primeira fase, registou-se um aumento das exportações até 1993, o que coincidiu com o colapso dos mercados-alvo tradicionais da Hungria e com a liberalização das importações e do regime de taxas de câmbio, resultando numa reorientação das exportações para o Ocidente, em especial para os mercados da UE. O valor das exportações aumentou cerca de 84% entre 1989 e 1992. Em 1993, o volume de exportações para a UE diminuiu cerca de 12%, ganhando posteriormente maior

⁴⁶ Council for Mutual Economic Assistance.

dinamismo, sobretudo entre 1994 e 1997, período em que as exportações cresceram cerca de 132%! O crescimento acelerou em 1995, registando 37%. Entre 1994/1997, a taxa média de crescimento anual das exportações foi de cerca de 24%.

A expansão das ligações comerciais com a UE teve um grande impacto na composição das exportações. Em termos de produtos de exportação, enquanto que o equipamento de transporte e as indústrias metalúrgicas eram dominantes na primeira fase, na segunda fase há uma predominância das maquinarias eléctricas e não eléctricas e equipamento de transportes. Quanto aos produtos agrícolas, a sua importância decaiu após 1989.

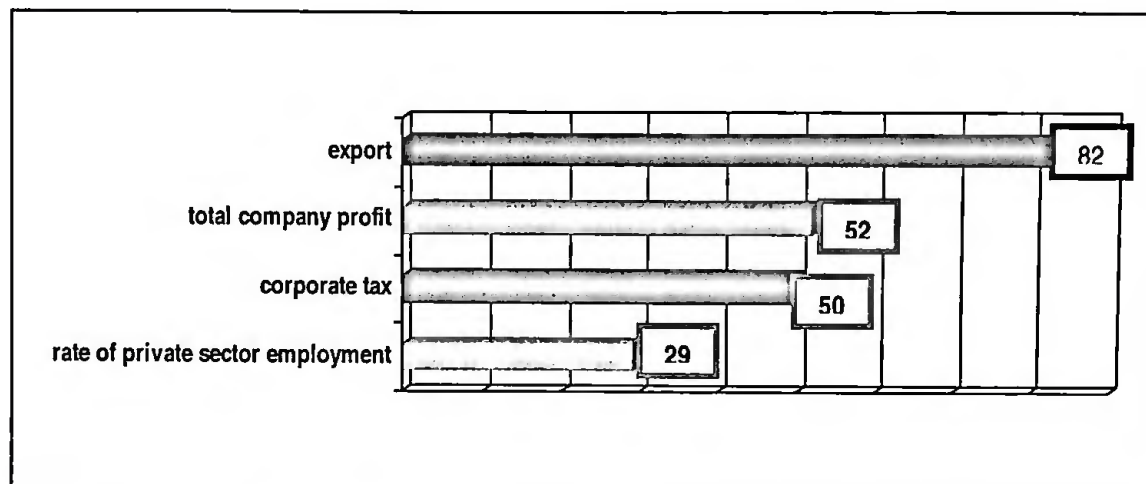
A evolução das exportações na segunda fase assinala o grande progresso na reestruturação industrial. Para além disso, houve uma alteração da composição das exportações. Enquanto que a exportação de bens manufacturados quase triplicou entre 1993 e 1997, a percentagem de maquinaria e de equipamento de transporte aumentou de 21% para 48% no mesmo período. Tal aumento tem a ver com as actividades da segunda geração de empresas reestruturadas ou estabelecidas após o colapso do planeamento centralizado.

Esta viragem deve-se, em grande parte, à emergência de indústrias reestruturadas com participação estrangeira, ou seja, empresas de segunda geração – sobretudo detidas por estrangeiros, as quais tendem a ser mais orientadas para a exportação e mais lucrativas do que as empresas domésticas. Graças à existência de um clima favorável ao IDE desde o início da transição, a Hungria tornou-se a economia de transição de maior sucesso em termos de atracção de investidores estrangeiros. Entre 1990 e 1997, o país absorveu cerca de 1/5 de todo o capital estrangeiro investido na Europa Central, com um importante impacto na economia e no PIB.

A característica mais específica da reestruturação da indústria húngara foi, sem dúvida, a influência determinante do investimento directo estrangeiro. Os elevadíssimos fluxos de IDE representavam cerca de 5% do PIB anual entre 1990/1994. No final desse período, existiam mais de 4000 empresas total ou parcialmente detida por estrangeiros, as quais foram um importante factor de integração e de globalização, ao promoverem o crescimento económico através da transferência de capacidades de gestão e de tecnologia e da incorporação de actividades industriais nas redes globais de produção e de distribuição.

A liberalização económica e a abertura precoce aos fluxos de capital estrangeiro permitiu melhorar a capacidade das indústrias domésticas, quer detidas por nacionais, quer por estrangeiros, de competirem nos mercados internacionais. O IDE orientado para as exportações contribuiu igualmente para a modernização da oferta, para as exportações e para o crescimento do PIB.

QuadroXII
Foreign Companies' Share of the Hungarian Economy, in 2001 (%)



Fonte: Hungarian Investment and Trade Development Agency (ITDH).

Por outro lado, teve um impacto significativo no comércio externo e nos fluxos de IDE nos diversos sectores da economia.

Quadro XIII
FDI stocks in the host country, by industry, 1997/2000 (billions of HUF)

Sector / industry	1997	1998	1999	2000
Primary sector	41,9	33,9	40,6	43,7
Agriculture, hunting, forestry and fishing	19,0	22,4	30,1	32,1
Mining, quarrying and petroleum	22,9	11,5	10,5	11,6
Secondary sector	804,7	907,3	981,4	1080,8
Food, beverages and tobacco	211,5	230,7	229,9	261,8
Textiles, leather and clothing	36,7	41,4	42,8	47,3
Wood	51,4	51,2	53,2	57,2
Coke, petroleum products and nuclear fuel	-	54,5	50,5	52,5
Chemicals and chemical products	170,3	86,5	96,3	95,7
Rubber and plastics products	-	32,8	44,6	50,6
Non-metallic mineral products	51,1	59,7	66,6	66,9
Basics metal and metal products	59,7	75,2	76,6	66,0
Machinery and equipment	215,3	39,5	45,1	56,8
Electrical machinery and apparatus	-	123,8	154,0	210,8
Motor vehicles and other transport equipment	-	102,9	111,3	104,3
Other manufacturing	8,7	9,1	10,5	10,9
Tertiary sector	1199,6	1423,2	1602,5	1811,0
Electricity, gas and water	281,0	349,4	292,1	277,1
Construction	51,0	44,8	39,8	35,9
Wholesale trade	258,5	289,7	318,9	364,2
Hotels and restaurants	50,6	43,2	50,8	54,3
Transport, storage and communications	157,2	167,5	216,5	225,7
Finance	215,9	252,3	273,7	332,8
Real estate, renting and business services	169,2	238,2	353,1	461,5
Education	0,4	0,5	0,6	1,0

Health and social services	2,4	2,4	2,7	2,4
Other services	13,4	35,2	55,2	56,1
TOTAL	2046,2	2364,4	2624,5	2935,5

Fonte: Hungarian Central Statistical Office (CSO), Budapest.

Na verdade, a elevada qualidade e disponibilidade dos serviços atrai os investidores estrangeiros, facilitando ainda as trocas externas através da redução dos custos de transacção.

O rápido crescimento dos ganhos de exportação e de fluxos de capitais estrangeiros provocou um aumento das importações, permitindo produtos de maior qualidade, quer para consumo, quer para investimento. Em termos de composição das exportações e importações da Hungria entre 1989 e 1997, a grande maioria dos produtos⁴⁷ são alimentação e bebidas, materiais industriais, bens de capital (excepto automóveis), bens de consumo (excepto automóveis) e automóveis e seus componentes.

As alterações na composição e volume das exportações húngaras (combinadas com a evolução para indústrias mais sofisticadas) foram muito mais extensas na Hungria do que nas outras economias em transição, o que revela um avançado processo de reestruturação económica, com realce para o papel crucial do IDE.

3.1.3.3. Mudança nos cabazes de exportação e competitividade nos mercados da UE: padrões emergentes de especialização e vantagem comparativa

A abertura da economia, acompanhada com a aceleração da globalização da produção (motivada pela redução dos custos de transporte e pela informação), conduz normalmente a uma maior especialização e competitividade. O clima favorável ao IDE melhorou, efectivamente, as capacidades competitivas internacionais das as empresas húngaras.

Ao analisarmos as importações da UE, estas cresceram desde 1989. Com o avançar da transição em termos de reestruturação industrial, houve um decréscimo dos produtos intensivos em energia e em mão-de-obra. Na primeira fase, os principais produtos húngaros exportados para a UE são as chamadas exportações “tradicionalis” (mobiliário, produtos de pele, calçado e metais), enquanto que na segunda fase dominam a maquinaria e equipamento de transporte (produtos de engenharia).

As mudanças relativas à proporção dos vários produtos nas importações da UE permite clarificar sobre a posição competitiva das empresas húngaras. E para avaliar os padrões de especialização emergentes desta economia nos mercados da UE, há que observar as “vantagens comparativas” no comércio com a UE. Dado que a UE representa cerca de 70% das exportações húngaras, este índice de especialização da exportação (ES⁴⁸) permite avaliar na globalidade a vantagem comparativa dos produtos húngaros. Um

⁴⁷ Classificação por categorias de produtos segundo o US Bureau of Economic Analysis (Fcenstra, 1998).

⁴⁸ Export specialisation index.

valor do índice ES referente a um produto acima da unidade indica a especialização na produção desse produto.

Assim, de acordo com os elementos acima referidos, e se considerarmos grupos de produtos, houve uma mudança de imagem da Hungria nos mercados da UE de um país maioritariamente exportador agrícola para um país especializado em produtos industriais, com a redução dos índices dos produtos agrícolas e o aumento dos índices de produtos industriais. E dentro dos produtos industriais com vantagem comparativa, na primeira fase, houve uma crescente especialização em produtos de pele, calçado e metais.

Na segunda fase, alguns grupos de produtos ganharam vantagem comparativa, como é o caso de produtos de engenharia e de maquinaria eléctrica e não eléctrica. Quanto aos produtos agrícolas, a Hungria deixou de ter vantagem comparativa em relação a outros mercados fornecedores da UE. Em termos de especialização do cabaz de produtos exportados para a UE, é de salientar que os produtos alimentares continuam a ter alguma vantagem comparativa nos mercados da UE. Para além disso, o aumento da exportação de produtos de engenharia levou ao acréscimo da sua vantagem comparativa. A economia húngara foi, assim, apresentando novos desenvolvimentos quanto ao seu padrão de especialização.

3.1.3.4. Intensidade de factores nas exportações orientadas para a UE

Conforme referido anteriormente, o IDE tem desempenhado um papel essencial na reintegração da economia húngara nos mercados internacionais. Uma grande parte do investimento tem origem em grandes empresas multinacionais (MNCs), as quais possuem redes globais de produção e marketing. Assim, uma percentagem importante da actividade económica nacional tem sido incorporada nestas redes. Para além disso, a grande maioria do IDE escolheu a Hungria não como uma forma de evitar obstáculos comerciais, mas para aproveitar a vantagem do ambiente económico global, incluindo a localização e o custo dos factores de produção e de transacção. Os dados referentes ao lucro e às empresas estrangeiras orientadas para a exportação parece confirmar esta observação.

Por outro lado, tem-se assistido ao aumento do número de indústrias com vantagem comparativa nos mercados da EU, assim como uma mudança significativa em relação aos produtos. Os produtos resultantes da engenharia ganharam uma importante vantagem comparativa, em detrimento do calçado, vidro e papel.

Estes elementos parecem indicar que a dinamização da exportação teve origem nos produtos que actualmente foram alvo de transformação e de melhorias tecnológicas. O aumento da exportação dos mesmos e a sua presença nestes mercados significará uma reestruturação das capacidades industriais, mesmo antes do colapso do regime em 1989.

Seguidamente, proponho-me fazer uma análise da evolução dos produtos exportações húngaras aplicando a teoria de Hecksher-Ohlin, de forma a concluir sobre a influência das intensidades factoriais nas mesmas.

De acordo com a teoria, os padrões de comércio de produtos reflecte as diferenças nas vantagens comparativas resultantes de diferentes dotações factoriais entre os países. Dessa forma, um país tende a exportar os bens que utilizam factores que possui em relativa abundância – pressupondo a existência de um mercado de concorrência perfeita, com uma distribuição eficiente dos recursos.

Ora não é relevante para este estudo explorar a cadeia causal que relaciona as dotações factoriais com a vantagem comparativa e os padrões de comércio. A questão principal reside em tentar identificar as substanciais mudanças nas intensidades factoriais relativas nas exportações da Hungria para UE. Com o objectivo de testar a teoria de Hecksher-Ohlin, Krause⁴⁹ (1988, pp.91-95), divide e classifica quatro grupos de produtos que reflectem as suas diferentes intensidades factoriais relativas. Assim:

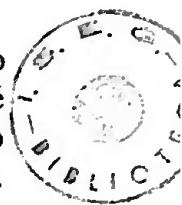
Quadro XIV
Classificação de Grupos de Produtos segundo intensidade factorial relativa

	Grupo de Produtos	Tipo de Produtos
I	Recursos naturais – produtos intensivos	Alimentação, bebidas, matérias-primas, minerais, óleos vegetais e animais, pele, contraplacado, metais
II	Trabalho não qualificado – produtos intensivos	Representa os produtos de mais baixo valor acrescentado por trabalhador: têxteis, vestuário, mobiliário, vidro, etc.)
III	Tecnologia – produtos intensivos	Produtos com os rácios mais elevados de despesa em I&D em termos de valor acrescentado: químicos, equipamentos de capital, equipamentos médicos, científicos, de medição e de telecomunicações
IV	Capital humano – produtos intensivos	Produtos com os rácios mais baixos de despesa em I&D em termos de valor acrescentado: tintas, borracha, papel, televisões e rádios, etc.)

Fonte: Elementos extraídos com base no documento de Krause, Lawrence B. (1988), U.S. Economic Policy toward the Association of Southeast Asian Nations. Meeting the Japanese Challenge, The Brookings Institution, Washington DC.

Os primeiros dois grupos representam produtos caracterizados por um baixo valor acrescentado, elevada intensidade de recursos naturais e tecnologias simples. Nos países com baixos níveis de industrialização, tais produtos têm um peso dominante não volume de exportações. Quanto aos grupos III e IV, embora a linha que divide a tecnologia e o capital humano seja indefinida, ambos contêm produtos que requerem *inputs* mais especializados do que os que respeitam aos grupos I e II.

⁴⁹ Krause, Lawrence B. (1988), U.S. Economic Policy toward the Association of Southeast Asian Nations. Meeting the Japanese Challenge, The Brookings Institution, Washington DC.



Os resultados obtidos dependem da qualidade da classificação utilizada para examinar o cabaz de exportação ao longo do tempo através da mistura de factores. A escolha é sempre controversa e torna-se difícil definir e medir a intensidade factorial, sobretudo quando se procura avaliar a “qualidade” dos factores envolvidos (Winters, 1997⁵⁰). Neste trabalho, estas questões são colocadas à parte, uma vez que são consideradas todas as indústrias, cada indústria aparece apenas numa das classificações e a classificação distingue quatro tipos de factores. Uma vez que algumas indústrias são intensivas em mais de um factor, os resultados poderão ser distorcidos; com o decorrer do tempo, também algumas indústrias poderão tornar-se mais capital-intensivas ou menos activas a nível tecnológico. Contudo, estas limitações não vêm colocar grandes problemáticas a este estudo e aos resultados globais em termos de tendências e mudanças.

Tendo em conta a dotação da Hungria em termos de factores de produção – clima temperado, terra disponível para a produção agrícola e mão-de-obra com elevados níveis educacionais – poder-se-ia supor a existência de significantes percentagens de produtos intensivos em trabalho qualificado e produtos intensivos em recursos naturais. O cabaz de exportações confirma esta dedução apenas relativamente a produtos intensivos em recursos naturais, os quais significam quase metade das exportações da Hungria para a UE. No que diz respeito aos produtos intensivos em trabalho qualificado, a percentagem de produtos intensivos de capital humano (19%) são substancialmente mais baixos do que os produtos intensivos de trabalho não qualificado.

Para além disso, durante a primeira fase de crescimento das exportações para a União Europeia, o grupo dos produtos intensivos de trabalho não qualificado registaram um elevado aumento. Dada a diminuição da percentagem dos produtos intensivos em recursos naturais, poder-se-á afirmar que a expansão da exportação foi inicialmente motivada por indústrias intensivas de trabalho não qualificado.

Com base na análise da percentagem destes produtos, poderemos igualmente distinguir duas fases de ajustamento dos mercados internacionais em termos de intensidades de factores, as quais coincidem com as duas fases anteriormente identificadas relativas às exportações da Hungria para a UE. O ano de 1993 marca o início da segunda fase e ainda a percentagem mais elevada de produtos intensivos em trabalho não qualificado. Esta percentagem registava aumentos graduais de 19% em 1989 para 27% em 1993, tendo diminuído para 17% em 1997 (valor ligeiramente mais baixo do que o registado em 1989, no início do período de transição).

Durante a segunda fase, registou-se um certo alinhamento das exportações húngaras em termos de intensidades factoriais, numa perspectiva de dotações em factores de produção. Cresceram os produtos intensivos em tecnologia e capital humano, aumentando o respectivo agregado de 32% em 1989 para 39% em 1992 e 66% em 1997. A principal mudança ocorreu precisamente nesta fase.

⁵⁰ Winters, L. Alan (1997), *The Economics of "Catching up" Revisited*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Reprint Series, No. 168.

Dois aspectos pareceriam contrariar as previsões resultantes da dotação de factores de produção da Hungria. O primeiro tem a ver com o enorme aumento dos produtos intensivos em tecnologia e capital, cuja percentagem foi a mais alta entre 1992 e 1997. Afinal, estes também são produtos intensivos em capital e o capital parecia ser mais reduzido em relação ao trabalho. Na verdade, a explicação para este fenómeno é a entrada massiva de investimento directo estrangeiro, cuja percentagem no investimento total aumentou cerca de 2/3 em 1996 (Hamar, 1998⁵¹).

Em segundo lugar, as expectativas eram de que algumas empresas, face à desvantajosa procura doméstica e externa (países da CMEA), teriam maior sucesso se reorientassem as suas exportações de produtos de engenharia para os mercados da UE, e esta tendência veio a verificar-se claramente. Ora o sucesso na atracção de altas quantidades de IDE contribuiu para o aumento da percentagem dos produtos intensivos em tecnologia, de 19% em 1989 para 44% em 1997.

Se deixarmos de parte o perfil dos produtos intensivos em trabalho e os produtos intensivos em tecnologia, os desenvolvimentos nas exportações da Hungria confirmaram a existência de sérias distorções herdadas do passado. Em 1989, os produtos intensivos em recursos naturais de baixo valor acrescentado e os produtos intensivos em trabalho representavam cerca de 2/3 das exportações para UE, tendência essa que sofre uma quebra acentuada entre 1993 e 1994, devido sobretudo ao declínio das exportações de produtos agrícolas (entre 1990 e 1992), que constituíam cerca de 70% dos produtos intensivos em recursos. Em 1997, o cabaz de exportações húngaro era dominado pelos produtos intensivos em tecnologia e capital humano, como resultado do grande aumento das exportações de produtos de engenharia, de maquinaria e de equipamentos de capital entre 1994 e 1997.

Enquanto que os produtos intensivos em tecnologia e capital humano estavam inicialmente numa situação de desvantagem comparativa no comércio com a UE, verifica-se que, no período pós-1990, os produtos de trabalho qualificado aumentaram substancialmente nas exportações, assim como os produtos intensivos em tecnologia.

Assim, ao mesmo tempo que os exportadores deste tipo de produtos intensivos em capital humano e tecnologia ganhavam terreno, os exportadores de produtos intensivos em recursos naturais e de trabalho não qualificado perdiam vantagem comparativa no mercado da UE. Contudo, a UE continuou a importar este tipo de produtos até 1996, embora os mais procurados nessa altura fossem os produtos intensivos em capital humano.

Desta forma, podemos dizer que, em termos de percentagem nas importações da UE, a Hungria manteve-se competitiva em produtos intensivos em capital humano e em tecnologia, sendo que tais produtos possuem igualmente vantagem comparativa nos mercados da UE.

⁵¹ Hamar, Judith (1998), *FDI and its Effects on Industrial Structure and External Competitiveness*, mimeo, Budapest.

De modo a analisarmos de que forma o cabaz de exportações da Hungria em termos de intensidade factorial exerceu influência sobre as importações húngaras da UE, irei observar quais os produtos em termos de intensidade de factores foram adquiridos pela UE – embora já tenha sido referida anteriormente a mudança ocorrida no sentido de fases mais avançadas de produção. O Quadro XV permite tirar algumas conclusões a este respeito:

Quadro XV
Evolução do tipo de produtos exportados segundo intensidade factorial

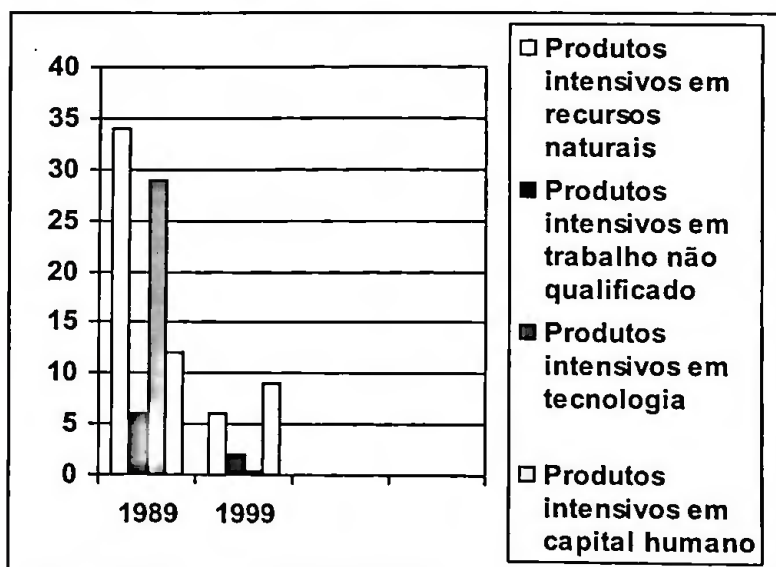
Anos	Tipo de produto de acordo com a sua intensidade factorial
1989/1993	Produtos intensivos em recursos naturais e em trabalho não qualificado
Após 1993	Produtos intensivos em tecnologia e em capital humano

Fonte: Elementos extraídos com base em documento de Kaminski, Bartłomiej (2000), Industrial Restructuring as Revealed in Hungary's Pattern of Integration into European Markets, Europe-Asia Studies.

Da leitura do quadro resulta a observação do contraste entre a primeira e a segunda fase em termos de constituição do cabaz de exportação. A primeira fase é caracterizada por uma predominância de produtos intensivos em recursos naturais e em trabalho não qualificado, seguindo-se depois uma fase de alteração dos mesmos para produtos intensivos em tecnologia e em capital humano.

Por outro lado, verificou-se ao longo deste período (1989/1999) uma convergência das importações e exportações da Hungria em termos de intensidade de factores.

Quadro XVI
Evolução das importações e exportações húngaras segundo intensidade factorial



Fonte: Elementos extraídos com base em documento de Kaminski, Bartłomiej (2000), Industrial Restructuring as Revealed in Hungary's Pattern of Integration into European Markets, Europe-Asia Studies.

Assim, os desequilíbrios comerciais mudaram significativamente em termos de intensidade de factores, o que indica uma tendência de especialização em termos de intensidade de factores similar aos padrões comerciais da UE com a Hungria.

Houve, de facto, uma tentativa de alinhamento relativamente aos padrões da UE nos anos 90. A rápida convergência quanto à composição das exportações e importações em termos de intensidade factorial e a gradual proporção de comércio em produtos intensivos em capital humano e tecnologia sugere que a economia húngara se aproximou da “média” da economia da UE. O cabaz de exportações da Hungria reflecte a maior dotação deste país para produtos de capital humano mais qualificado.

3.1.4. O investimento internacional em Portugal

3.1.4.1. Evolução Macroeconómica de Portugal e da Europa

O IDE tem vindo a desempenhar um papel relevante na economia portuguesa durante todo o século XX, apesar de algumas variações na sua contribuição. A subida ao poder de um regime autocrático após o golpe militar no fim da década de 20 teve consequências muito negativas em termos de IDE, uma vez que a legislação vigente restringia a entrada de fluxos de IDE. Tal facto fez com que, no final da década de 50, o peso deste fosse insignificante. Até aos anos 50, estimava-se em cerca de 14,7 mil contos (0,6 milhões de dólares) o IDE em Portugal, valor grandemente limitado pela política nacionalista do regime e por políticas económicas viradas para o mercado interno.

3.1.4.1.1. A viragem da década de 60 e meados dos anos 70

Os anos 60 marcaram uma viragem na política económica relativamente ao IDE, começando os fluxos a apresentar alguma relevância. Em 1966-68, atingia a média anual de 26,1 milhões de dólares, e em 1972-74, cerca de 98,4, valores ainda assim consideravelmente baixos comparativamente aos níveis registados internacionalmente.

Este período é, pois, caracterizado por uma abertura da economia ao exterior e por uma internacionalização, quer pela via do investimento, quer pelo comércio mundial. Assim, registou-se um aumento dos fluxos de entrada de IDE em Portugal aproximadamente vinte vezes superiores durante a década de 60 face aos anos 50, e terão representado cerca de 30% da FBCF na indústria e 20% no comércio⁵². A maioria desse investimento destinou-se a indústrias intensivas em trabalho.

⁵² Lopes, José da Silva (1996), *A Economia Portuguesa desde 1960*, Gradiva, pp.167.

O crescimento deu-se sobretudo graças à abertura da economia ao exterior (acompanhando a liberalização do comércio externo) e à integração de Portugal na EFTA⁵³, à liberalização que começou a ocorrer no regime de licenciamento de importações e movimentos de capitais e à atribuição de incentivos fiscais aos investidores, tanto nacionais como estrangeiros. A nível legislativo, destaque-se a importância do Código do Investimento Directo Estrangeiro em 1965⁵⁴.

À excepção dos sectores dos derivados do petróleo, transportes e comunicações, bem como os armamentos e as actividades em regime de concessão, é aberto o investimento ao capital externo – embora estivesse ainda em vigor o condicionalismo industrial mitigado – assegura-se o repatriamento dos lucros e veda-se a expropriação sem indemnização.

A partir de 1969, começam a celebrar-se vários tratados de dupla tributação. Os principais sectores que beneficiam do IDE foram a indústria transformadora, o comércio e o turismo. Entre os principais países investidores, encontram-se a Alemanha (26% em 1969-74), Estados Unidos da América (22%) e Reino Unido (14%).

Donges (1980) refere um estudo no qual se calcula que as empresas com participação de capital estrangeiro representavam cerca de 16,6% da produção industrial e 12,3% do emprego (dados relativos a 1975). Por sua vez, o Instituto de Investimento Estrangeiro avaliava o valor contabilístico do capital estrangeiro em 390 milhões de dólares (em 1978), sendo cerca de metade originado na Comunidade Europeia e 19% nos E.U.A.. Contudo, estes montantes eram ainda reduzidos. Em 1975, Portugal detinha apenas 5,3% do capital investido nos países do Sul da Europa pela OCDE, com a Espanha, Grécia e Turquia à frente. Mas o impacto do IDE não deixa de ser importante, contribuindo em cerca de 4,5% para o emprego industrial. Mas é sobretudo em relação às exportações que desempenha um papel estratégico, representando cerca de 42,5%, em média, naquele período. Os estudos mencionados (e outros aí citados) identificam os sectores das máquinas, material de transporte, material eléctrico, papel e pasta de papel, têxteis, vestuário e calçado, reparação naval e metalomecânica como aqueles em que o capital estrangeiro mais contribuiu para as exportações.

É, pois, entre 1950 e os inícios de 1974 que se fala do período de ouro de crescimento da economia portuguesa, acompanhando o resto da Europa. O grau de convergência é bem notório numa redução da divergência em 18 pontos percentuais para 65% da média da CEE-15, do PIB *per capita*. Curiosamente, apesar da ideia generalizada de subdesenvolvimento do país atribuída por muitos portugueses, Portugal obteve avanços significativos.

Este crescimento e esforço de convergência foram possíveis, nomeadamente, “através de um forte aumento da produtividade total dos factores – mais conhecido por progresso

⁵³ Um estudo de Fernandes e Álvares (1972) refere que as exportações portuguesas para a EFTA se expandiram à taxa de 17% ao ano entre 1959 e 1970, enquanto que na década precedente o seu crescimento fora de 4%. Os sectores mais beneficiados foram a metalurgia, metalomecânica, material eléctrico e de transporte, calçado e plásticos.

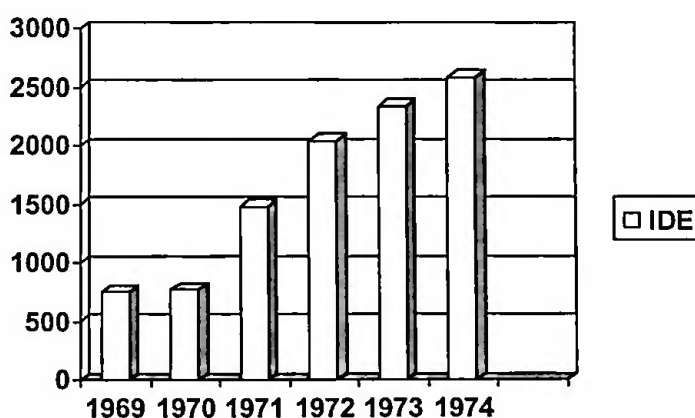
⁵⁴ Como resultado, após 1965, o IDE registou um aumento de cerca de 10 para 1000 milhares de contos, e em 1973 ultrapassou os 2 milhões de contos.

técnico – embora não seja desprezível o crescimento do capital físico e, com menor intensidade, do humano”⁵⁵.

Para tal progresso foram factores determinantes a abertura da economia ao exterior, com o impacto da integração europeia e a transferência de tecnologia via o IDE⁵⁶ e as diferentes formas de comércio internacional, e o esforço de construção de infraestruturas (com importantes externalidades). O coeficiente da intensidade capitalística aumentou bastante e a balança de bens e serviços foi equilibrada pela forte corrente migratória e pelas respectivas remessas de emigrantes. A progressiva liberalização da economia, a manutenção da estabilidade macroeconómica e a orientação “desenvolvimentista” introduzida pelos planos de fomento e pela política de industrialização também estimularam a existência de um clima favorável ao crescimento.

A evolução do IDE em Portugal no período de 1969 a 1974 está representada no Quadro XVII. Nele podemos verificar que 1971 é um ano chave na tendência ascendente dos montantes envolvidos do IDE nos anos que se seguiram, se bem que esse é um crescimento moderado.

Quadro XVII
Evolução do IDE em Portugal (1969-1974)



Fonte: Banco de Portugal

Dentro do quadro macroeconómico favorável que a economia na Europa Ocidental gozou no último quartel do século XX, o elemento mais relevante da evolução

⁵⁵ Mateus, Abel M. (1998), *A Economia Portuguesa desde 1910*, Editorial Verbo.

⁵⁶ Um estudo sobre a transferência de tecnologia durante o período (Rolo, 1976) identifica 326 contratos de tecnologia importada. Esta manifestou-se através de transferência de *conhecimentos técnicos*, patentes, marcas, formação de pessoal, estudos de viabilidade, serviços de controlo e manutenção de equipamentos e aquisição de bens de capital, entre outros. O autor estabelece uma correlação desta transferência ao IDE, sendo o período de maior intensificação a partir de 1965. Os principais fornecedores de tecnologia nos anos 60 e início dos anos 70 foram a França, Reino Unido, Alemanha, E.U.A., Bélgica, Suíça, e Itália. Os sectores mais beneficiados foram as indústrias metalomecânicas, química e farmacêutica, componentes e material eléctrico, têxtil e alimentar.

económica de Portugal nas últimas décadas constitui, sem dúvida, o seu notável crescimento e transformação. Portugal aproveitou muito bem as “décadas de ouro” da economia mundial até à crise do petróleo em 1973. O PIB per capita português quase triplicou nos 20 anos que se seguiram.

3.1.4.1.2. Após 1974

Tendo recuperado a democracia em 1974, a sua taxa de transformação da economia portuguesa continuou a bom ritmo. No Quadro XVIII apresenta-se a evolução do nível de vida do nosso país nos 25 anos desde a Revolução. Nesse período, o crescimento duplicou o valor do PIB per capita em termos reais. Em relação à média da União Europeia, o produto português, que em 1995 seria cerca de 50%, sofreu um aumento de mais de 20% até ao final dos anos 90.

Quadro XVIII

Produto per capita (em milhares de PTE), e em comparação com a média da UE

Ano	PIB <i>per capita</i>	Face à CE
1974	931,5	56,4%
1979	1021,8	53,6%
1983	1130,0	55,2%
1986	1184,7	53,9%
1990	1551,7	59,6%
1994	1666,0	67,7%
1999	1946,9	72,0%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Tal crescimento proporcionou a Portugal, no período entre 1960 e 1990, o posicionamento na sétima taxa de crescimento mais elevada do mundo, ou seja, entre os países mais dinâmicos do mundo, na segunda metade do século XX.

O segredo deste crescimento foi, em grande medida, a enorme flexibilidade da economia portuguesa. Se é verdade que o país fez um esforço de investimento, abertura e formação da sua mão-de-obra, não há dúvida de que é na capacidade de adaptação, flexibilidade e transformação que Portugal é mais notável. O Quadro XIV revela bem essa intensa modificação. A análise do produto e do emprego em quatro grandes sectores (Agricultura e Pescas, Indústria, Construção e Infraestruturas e Serviços) demonstra a significativa alteração de estrutura que ocorreu no último quarto de século.

O recente estudo do Departamento de Prospectiva e Planeamento do Ministério do Planeamento intitulado “Situação Económico-Social em Portugal”, com valores de 2000, revela que os serviços representam actualmente 71% do valor acrescentado bruto nacional, enquanto que a indústria não vai para além dos 20%.

A importância do sector primário reduziu-se substancialmente⁵⁷, sobretudo no que respeita ao produto, enquanto que o sector dos serviços reforçou decididamente a sua posição de liderança. O carácter de economia de serviços tem vindo a acentuar-se, sendo que em 1995 os serviços não atingiam 69% do valor acrescentado total.

Daí que alguns autores indiquem que “Portugal se integrou perfeitamente no tipo das economias do imaterial, se atentarmos no peso do sector dos serviços. (...) Estamos perante uma economia profundamente dual, em que os sectores mais tradicionais pesam ainda muito em termos de valor acrescentado e emprego e em que sectores modernos de serviços como as comunicações, os serviços prestados às empresas ou os serviços financeiros vêm ganhando peso, mas não atingiram ainda uma importância correspondente a uma economia avançada”⁵⁸. Esta transformação, que na maioria dos países europeus já se tinha realizado em épocas anteriores, foi muito mais acelerada em Portugal, devido à tardia data da sua realização.

Quadro XIX
Estrutura sectorial da economia portuguesa
(produto e emprego, % do total)

Ano	Agricultura e Pescas		Indústria		Construção, Elect., G.Ag.		Serviços	
	Prod.	Emp.	Prod.	Emp.	Prod.	Emp.	Prod.	Emp.
1973	12,0	23,7	28,2	26,6	13,0	9,8	46,9	40,0
1979	11,5	20,6	28,2	26,4	13,2	10,1	47,2	42,9
1985	10,5	17,1	27,9	26,2	11,6	10,9	49,9	45,8
1990	9,1	13,1	28,5	26,6	10,3	10,7	52,2	49,6
1993	5,3	12,5	23,9	24,0	11,0	10,8	59,7	52,6

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Um padrão cíclico bem definido desenvolve-se na Europa nestes 25 anos, que o Quadro XX tenta indicar (os dados europeus referem-se à média dos 15 países actuais da UE). Este padrão foi marcado por três recessões: em 1974/1975, 1981 e 1992. Em Portugal, o padrão foi semelhante, embora a primeira recessão tenha sido mais notada devido a causas internas, enquanto que a segunda e a terceira foram ligeiramente adiadas, respectivamente, para 1983/1985 e 1992/1993.

Quadro XX
Crescimento e inflação em Portugal e na Europa

Período	Cresc. PIB real	Inflação
---------	-----------------	----------

⁵⁷ A agricultura portuguesa pouco representa em termos de valor acrescentado (valores referentes a 2000), mas continua a empregar mais de 600 mil pessoas.

⁵⁸ João Ferreira do Amaral (2002), *Diário de Notícias*, 30-10-2002.

	Portugal	EU 15	Portugal	EU 15
1974/79	3,5%	2,6%	18,7%	11,3%
1980/85	1,9%	1,5%	20,5%	9,6%
1986/91	6,5%	3,0%	10,8%	4,5%
1991/95	1,5%	1,5%	5,8%	3,8%
1995/99	3,8%	2,3%	3,2%	1,8%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Quer o crescimento, quer a inflação portuguesas estiveram, em geral, acima da média da Europa. O primeiro facto assinala a aproximação do nível de vida português ao europeu, a denominada *convergência real*. O segundo é dominado por uma tendência de descida da inflação em ambas as regiões, mas mais marcada em Portugal, que tinha valores muito elevados até meados dos anos 80. Esta aproximação da tendência dos preços marca a *convergência nominal* de Portugal à Europa.

Este padrão cíclico teve em Portugal alguns factos notórios. Assim, o período de recuperação que se seguiu à recessão de 1974/1975 foi significativo, mas algo incerto. A inflação era elevada e as dificuldades externas foram determinantes (ver Quadro XVI). Estes problemas, aliás, levaram o nosso país a sofrer um período de austeridade com o objectivo de alcançar um acerto conjuntural, enquadrado num acordo de estabilização com o Fundo Monetário Internacional de 1977 a 1979. Na sua globalidade, o crescimento na segunda metade da década de 70 foi importante.

Quadro XXI
Balança de pagamentos portuguesa (em % do PIB)

Ano	B. Mercadorias	B. Ser., Rend., Transf.	Bal. Corrente	Bal. Capitais	Bal. Monetária
1974	-14,3%	8,4%	-5,9%	1,4%	-4,6%
1979	-12,5%	12,2%	-0,2%	6,7%	6,4%
1983	-13,7%	6,8%	-6,9%	3,6%	-3,3%
1986	-5,7%	9,6%	3,9%	-4,7%	-0,8%
1990	-11,3%	11,0%	-0,3%	6,9%	6,6%
1994	-9,3%	7,6%	-1,7%	-1,9%	-3,6%
1998	-11,3%	4,7%	-6,6%	6,1%	-0,5%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Os primeiros anos da década de 80 criaram de novo um forte desequilíbrio na economia portuguesa, sobretudo no que respeita aos indicadores da balança de pagamentos, forçando a um novo acordo de estabilização com o FMI em 1983. Este último está directamente relacionado com a segunda recessão da nossa democracia.

Após 1986, Portugal aderiu à UE e entrou num longo período de crescimento. Este período eliminou o problema inerente à balança de pagamentos, ao mesmo tempo que criava estabilidade nominal, reduzindo a inflação. Saliente-se o intenso esforço de reformas e correcções estruturais deste período.

Este longo período de crescimento e transformações, quer em Portugal, quer na Europa, foi interrompido pela recessão de 1991 (que ocorreu em Portugal em 1992/1993), mas foi retomado em seguida. Na segunda metade da década de 90, graças aos esforços de estabilização nominal motivados pelo processo de criação da moeda única, as economias portuguesa e europeia mostraram uma evolução bastante favorável.

De notar que, em meados dos anos 80 se dá um fenómeno interessante quanto ao indicador da balança de pagamentos: o aumento do peso da balança de capitais. A globalização financeira, com a abertura dos fluxos de capital em consequência das novas tecnologias e enquadramentos legais, projectou a importância e a dimensão das transacções financeiras internacionais. Esse processo foi igualmente notório em Portugal, uma vez que a balança de pagamentos passou de insignificante a factor essencial nas contas externas.

Relativamente ao mercado de trabalho (Quadro XXII), registou-se um aumento significativo do desemprego e a perda dos salários reais desde a Revolução de 1975 até à adesão à C.E.E.. Esta queda dos salários foi simétrica ao súbito aumento verificado em 1974 e 1975. A Europa viveu uma situação similar, com grande aumento do desemprego, e mesmo sem registar o “salto” português nos salários em 1974, os anos 70 marcam um sólido crescimento real dos salários.

Quadro XXII
Indicadores do mercado de trabalho

Ano	Taxa de desemprego		Período	Crescimento do salário real (%)	
	Portugal	EU 15		Portugal	EU 15
1974	1,40%	2,70%	1974/79	-0,80%	2,27%
1979	6,70%	5,30%	1980/85	-3,00%	1,65%
1983	8,40%	9,10%	1986/91	2,30%	1,28%
1986	8,40%	10,00%	1991/95	1,30%	0,97%
1990	4,70%	7,70%	1995/99	1,00%	1,07%
1994	6,90%	11,00%			
1999	4,50%	9,20%			

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

A segunda metade da década de 80 e a de 90 registaram, pelo contrário, um comportamento muito mais favorável em Portugal do que na Europa. O desemprego decresceu desde 1985 até 1992 e, tendo subido até 1994, voltou a descer desde então até ao final da década. Entretanto, a nível da União Europeia havia uma ligeira flutuação do

desemprego à volta de um valor consideravelmente elevado. Os salários reais cresceram ao longo de todo o período, em ambas as zonas, mas mais acentuadamente em Portugal.

Assim sendo, poder-se-á afirmar que “a nossa economia ainda mostra maiores dificuldades de controlo no campo orçamental – sobretudo devido ao aumento da dívida pública nos anos 80 e marcadamente na parte final dos anos 90 -, que contrasta claramente com o panorama europeu”⁵⁹, e esta instabilidade destaca-se da média comunitária. Depois do apertado controlo orçamental da ditadura, o regime democrático após 1974 manifestou a tendência para uma certa intemperança orçamental. O défice das contas públicas rapidamente atingiu valores muito elevados (cerca de 12% do PIB em 1981). Este movimento acompanhou a importância do peso acrescido do orçamento na economia no período de 20 anos. A dívida do Estado elevou-se para mais do triplo do seu valor de 1974 (Quadro XXIII).

Quadro XXIII
Indicadores de finanças públicas (em % do PIB)

UE	Sector Público (totais)			Dívida Pública Total
	Despesas	Receitas	Saldo	
1979	44,80%	45,80%	1,00%	41,30%
1983	49,50%	48,50%	-1,00%	52,70%
1986	49,20%	48,70%	-0,50%	59,00%
1990	48,30%	48,60%	0,30%	58,50%
1994	51,30%	49,30%	-2,00%	72,20%
1998	47,60%	46,10%	-1,50%	69,00%

Portugal	Sector Público (totais)			Dívida Pública	
	Receitas	Despesas	Saldo	Total	Externa
1974	22,90%	21,90%	-1,00%	17,80%	4,30%
1979	33,10%	27,40%	-5,70%	24,50%	8,30%
1983	40,80%	34,10%	-6,60%	54,50%	20,00%
1986	41,30%	35,50%	-5,80%	64,70%	17,90%
1990	40,70%	35,70%	-5,00%	67,70%	6,90%
1994	45,90%	40,20%	-5,70%	69,80%	9,70%
1998	47,10%	45,50%	-1,60%	57,80%	15,20%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

⁵⁹ Neves, J.C. (2000), *Evolução Macroeconómica de Portugal e da Europa*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

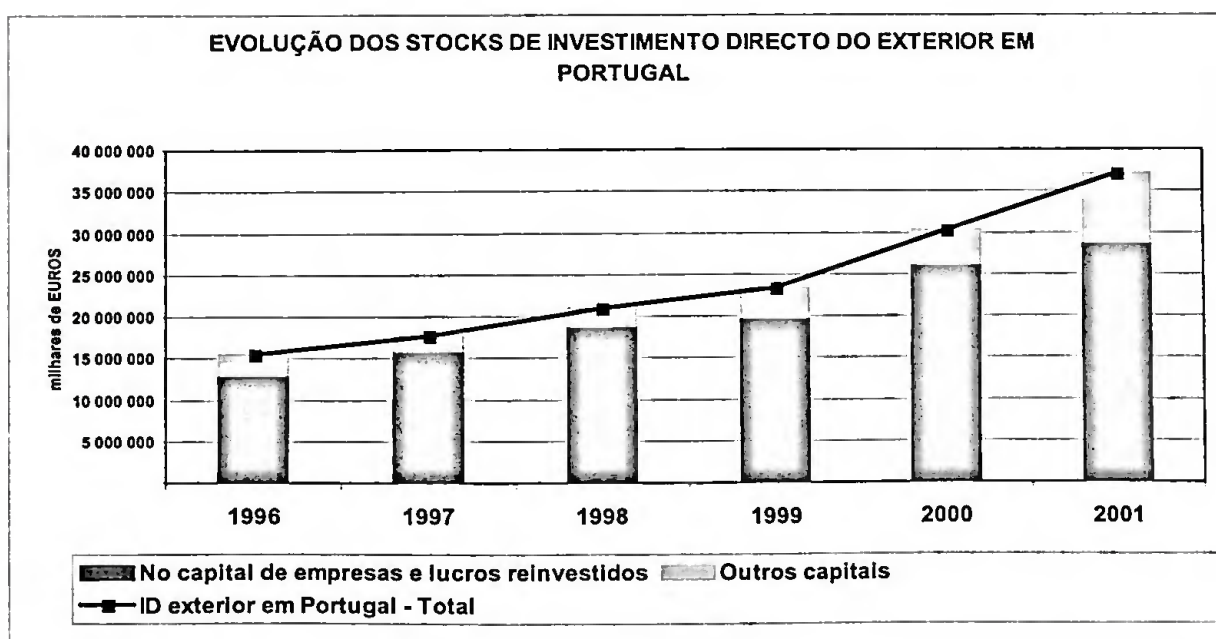
A nossa entrada na C.E.E. determinou um esforço de consolidação orçamental, a qual teve várias derrapagens, sendo que as melhorias nunca resultaram de uma redução de despesas, mas antes do grande aumento das receitas que o crescimento permitia. Desta forma, o total dos gastos do Estado atingiram o alto valor da União Europeia no final dos anos 90, tendo chegado a ultrapassar esse valor no final da década. Portugal é actualmente um dos países onde o peso do Estado é maior do que nos países mais ricos da Europa.

A situação macroeconómica no último quartel do século XX foi, portanto, bastante favorável na Europa. Mas foi ainda mais notável no nosso país, permitindo uma forte convergência real com os países mais ricos, ao mesmo tempo que se recuperava a estabilidade nominal perdida logo após a Revolução. O desemprego é o grande drama europeu, enquanto que as contas públicas continuam a ser o principal problema macroeconómico de Portugal.

Na conjunto da Europa ocidental, a expectativa a de aumento do PIB real é de cerca de 1,4% em 2002, sobretudo devido ao decréscimo da procura doméstica e do ambiente externo desfavorável.

Nesta perspectiva, a evolução dos *stocks* de IDE em Portugal têm vindo a mostrar uma evolução ascendente, como poderemos comprovar pela leitura do Quadro XXIV.

Quadro XXIV
Evolução dos *Stocks* de IDE em Portugal (1996/2001)



Fonte: Ministério da Economia (com base em dados do Banco de Portugal, Julho 2002)

3.1.5. Fluxos de IDE em Portugal e na Hungria: Caracterização genérica para uma análise comparativa

3.1.5.1. Evolução do IDE

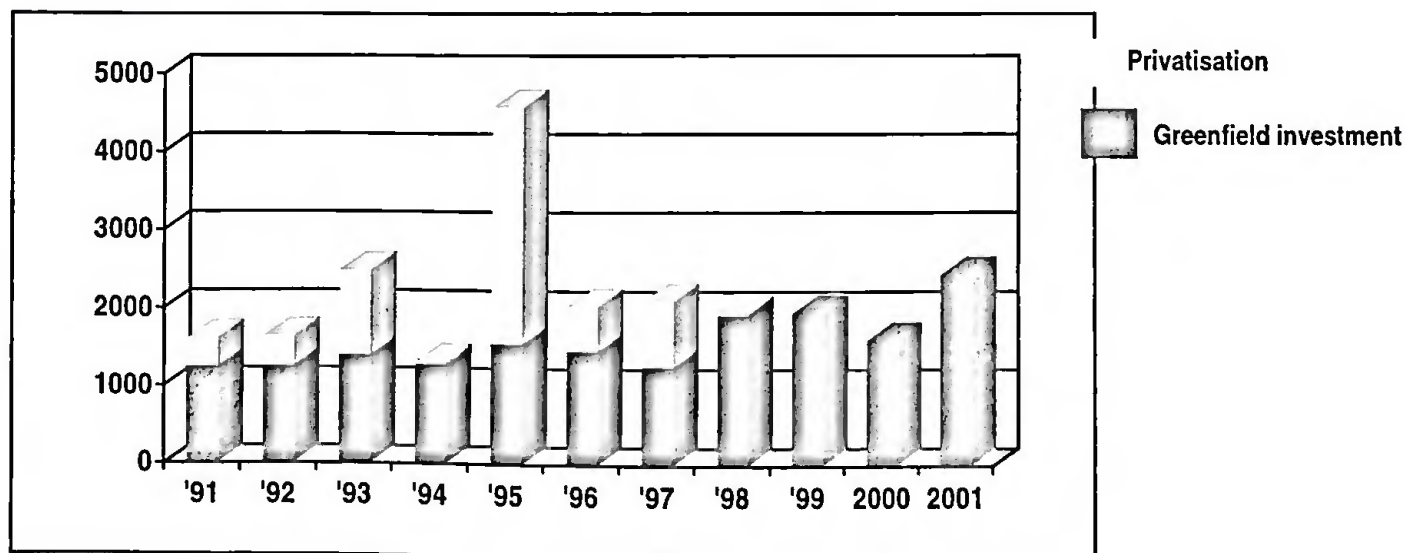
3.1.5.1.1. Hungria

A Hungria constitui um dos destinos preferenciais de IDE na região, devido à bem sucedida transição económica, ao processo de privatização, ao crescimento económico, à perspectiva de adesão à União Europeia e ao considerável grau de liberalização. Efectivamente, com a conclusão do processo de privatização, aumentou bastante o investimento de raiz, e o Estado tem vindo activamente a oferecer incentivos especiais para atracção do IDE nas regiões menos desenvolvidas do território e tendentes ao desenvolvimento de parques industriais, para além de apoio específico a PMEs.

Segundo os economistas húngaros, o crescimento sustentado quer do PIB, quer das exportações, teve como resultado directo o estabelecimento de empresas estrangeiras na Hungria ao longo da última década. O capital estrangeiro atraído pela Hungria em 2001 totalizou mais de 23 biliões de dólares, sendo a grande maioria dos fluxos de IDE investimentos de raiz. O IDE per capita é também um dos mais elevados da região. Actualmente, mais de 45 das 50 empresas multinacionais de topo a nível mundial estão presentes neste país e mais de 30.000 empresas localmente registadas têm accionistas estrangeiros. Estas representam cerca de 1/3 do PIB da Hungria e empregam 43% do total da força de trabalho industrial.

O IDE também tem contribuído para melhorar significativamente a eficiência económica. As empresas baseadas na Hungria estão centradas na qualidade e na inovação e desenvolvimento. Nos anos 90, a Hungria recebeu cerca 1/3 do IDE total investido nos PECO's, fruto do investimento precoce do país numa privatização estratégica das empresas detidas pelo Estado. Hoje, surge a necessidade de fomentar mais o investimento de raiz.

Quadro XXV
Foreign Direct Investment in Hungary (in Million USD)



Fonte: National Bank of Hungary.

O país atribui grande relevância aos investidores estrangeiros na economia, cujas empresas (sobretudo multinacionais e suas sucursais) geram aproximadamente 77% das exportações húngaras, 33% do PIB e 25% do emprego no sector privado.

Quadro XXVI
Exports and imports by group of countries (2000)

Group of countries	OECD	EU	Germany	EFTA	CEFTA	CIS	Russia
Share of exports (%)	87,5	75,7	37,9	1,4	8,2	2,4	1,5
Share of imports (%)	75,9	58,7	26,0	1,5	7,5	8,9	7,7

Fonte: MTI-Econews

3.1.5.1.2. Portugal

Como foi anteriormente referido, o IDE em Portugal antes de 1980 era muito reduzido, devido ao baixo nível de desenvolvimento (em termos de rendimento e infraestruturas físicas e humanas), à instabilidade política e social e à ausência de um ambiente macroeconómico estável.

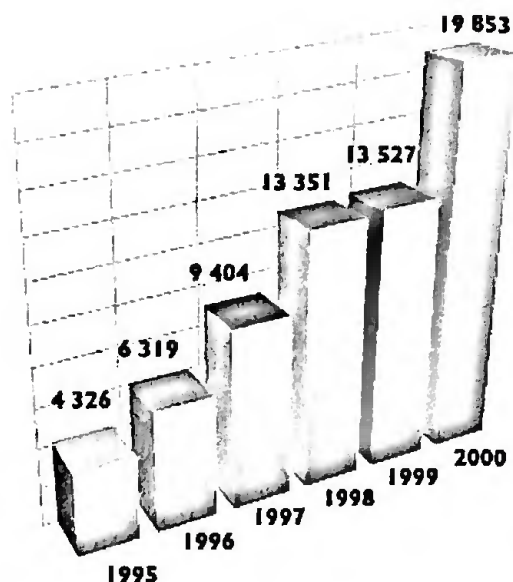
É no início da década de 90 que os níveis de IDE iniciam o seu ritmo ascendente. O *boom* deveu-se, em primeiro lugar, à intensificação dos fluxos de IDE a nível mundial e, em particular, para a Europa do Sul. Para além destes factores, revelou-se igualmente importante o papel impulsionador da entrada de Portugal para a C.E., em Janeiro de 1986, e a estabilidade política e social do país, assim como a melhoria das condições macroeconómicas, a partir da segunda metade dos anos 80.

A partir de 1992, os fluxos de IDE regressam a níveis mais próximos da média e da “quota” do país nos fluxos dos países desenvolvidos.

Ao analisar o período entre 1995 e 2000, o IDE em Portugal totalizou cerca de 67 mil milhões de dólares, em termos brutos, subindo de 4 326 milhões de dólares, em 1995, para 19 853 milhões de dólares, em 2000. Neste período o ritmo de crescimento médio anual do IDE foi de 37,0%.

Quadro XXVII
Evolução do IDE (1995-2000)⁶⁰
(milhões de USD)

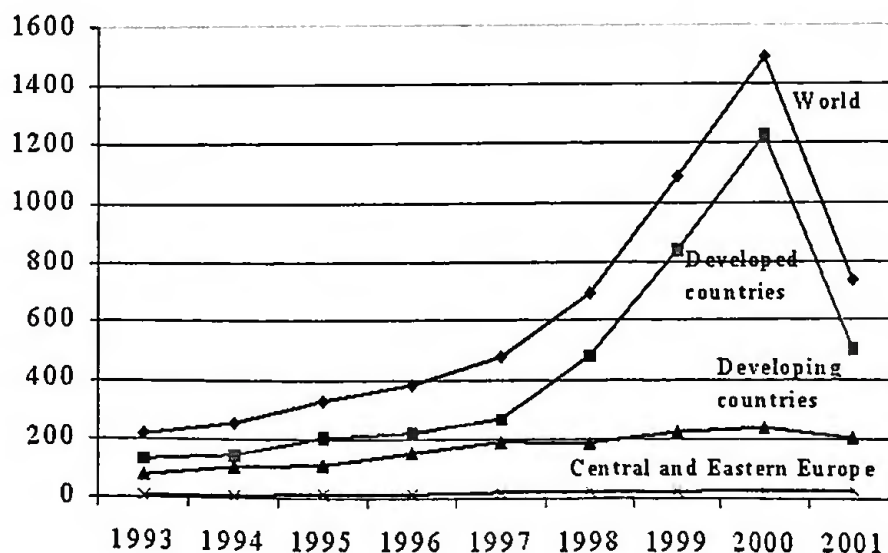
⁶⁰ Investimento bruto. Valores convertidos às taxas de câmbio médias anuais.



Fonte: Banco de Portugal

Para além destes factores, a evolução crescente do IDE mostra importantes características, comuns à dinâmica verificada noutros países em desenvolvimento⁶¹: uma fase inicial de baixos níveis, uma segunda fase de crescimento com flutuações e uma terceira fase de efeitos relativos elevados. Por outro lado, enquanto que na primeira fase predomina o investimento em serviços, numa segunda a indústria manufactureira assume uma relevância maior.

Quadro XXVIII
Global Inflows of FDI 1993-2001⁶²



⁶¹ Mateus, Abel M. (1998), *A Economia Portuguesa desde 1910*, Editorial Verbo, Lisboa, 1998.

⁶² USD billions, by groups of countries.

Tal evolução mostra importantes externalidades internacionais na dinâmica do IDE. A teoria do investimento como processo de aquisição de informação ajuda à compreensão deste fenómeno. O factor de incerteza e risco elevado está presente em qualquer decisão de investimento no exterior, quer em relação ao ambiente geral do investimento, quer quanto aos parâmetros concretos que podem afectar a rentabilidade de um projecto específico de investimento. Todavia, o processo de aquisição de informação acerca destes elementos é simultaneamente demorado e de elevado custo para os investidores estrangeiros. Por isso, inicialmente, o processo de aquisição de informação é sobretudo baseado na experiência dos denominados investidores pioneiros.

Ora quando o processo de geração de informação é reduzido, o número de investidores interessados em determinado país é limitado. O amadurecimento do processo é que irá potencialmente gerar maior interesse por determinado país e conduzir a uma avaliação mais pormenorizada das oportunidades oferecidas. É à medida que se vão sucedendo projectos de IDE bem sucedidos e com significativa representatividade que o processo de IDE começa a tomar proporções significativas. Finalmente, com a existência de infraestruturas e externalidades construídas, o processo sofre como que uma explosão. O investimento na indústria apenas tende a assumir maior peso nas fases mais adiantadas, porque não é no muito curto prazo que se processa a formação profissional, o assegurar de fontes de matérias-primas e produtos intermédios, a construir a qualidade dos produtos e a estabelecer sistemas de distribuição.

Se pretendermos realizar uma breve análise do impacto do IDE sobre o crescimento económico em Portugal, com base na conhecida contabilidade do crescimento iniciada por R. Solow (a qual parte da diferenciação da função de produção tipo neoclássica), poderemos adiantar que, para além dos efeitos positivos das transferências estruturais da Comunidade Europeia para Portugal, nota-se que, no período entre 1990-94, o peso do IDE em relação ao PIB foi, em média, de 2,5%, e portanto, superior ao peso das transferências oficiais líquidas provenientes da UE: 2,3%. Esta tendência inicia-se com a adesão de Portugal à C.E. (e o Mercado Único), resultando na maior abertura da nossa economia periférica, o aumento de influxos de IDE e a re-localização das empresas multinacionais e dos respectivos investimentos.

Por outro lado, o IDE contribuiu para um acréscimo do stock de capital da economia de cerca de 4,46% entre 1987 e 1994. Considerando que a participação dos rendimentos de capital no rendimento nacional atingiu 49,3% no referido período, a contribuição do IDE para o crescimento do PIB foi, em média, de 0,31% ao ano. Refira-se que estes valores apenas têm em consideração o impacto do capital físico e não os efeitos de melhoria de produtividade ou de *spillover*, que normalmente crescem ao importante factor residual da contabilidade e do crescimento.

Também uma regressão entre a taxa de câmbio real, o IDE e as transferências do exterior, entre outras variáveis, demonstra que os ganhos de competitividade da nossa economia são três vezes superiores para o aumento de 1% do IDE quando comparado com o aumento de 1% das transferências⁶³.

⁶³ Mateus, Abel M..

3.1.5.2. Origem do IDE

3.1.5.2.1. Hungria

Os IDE na Europa Central e de Leste têm vindo a assumir um papel decisivo na inserção progressiva das economias de transição pós-socialistas na economia "mundializada" e, nomeadamente no espaço europeu, constituindo também um catalizador para a reestruturação de um aparelho produtivo competitivo a nível internacional.

No caso da Hungria, a reestruturação do aparelho produtivo veio, sem dúvida, facilitar a inserção deste país no contexto económico internacional. As taxas de crescimento anual dos investimentos são as mais elevadas dos PECOs, permitindo, *a priori*, uma modernização e reestruturação rápidas do aparelho produtivo nacional. A mão-de-obra qualificada e o potencial tecnológico atraíram os investidores estrangeiros, afinal, os principais actores da especialização húngara e da reestruturação do seu tecido industrial.

A pressão da concorrência dos mercados ocidentais, a exigência da qualidade dos produtos e a melhoria das trocas internacionais (devido, entre outras, à diminuição ou supressão das barreiras aduaneiras e das restrições administrativas, à dinamização dos acordos de associação com a UE e a EFTA e à diminuição das restrições aos investimentos estrangeiros) tem levado a Hungria a reorientar as suas trocas para o ocidente - sobretudo UE - e a se integrar pouco a pouco na economia mundial.

A leitura do Quadro XXIX indica-nos os principais países investidores na Hungria.

Quadro XXIX
FDI by country of origin, 2000

Country	% of total
Germany	28,0
Netherlands	15,5
USA	12,2
Austria	11,7
United Kingdom	6,4
France	6,1
Italy	3,2
Switzerland	2,9
Belgium	2,7
Japan	1,9
Other	9,4
TOTAL	100,0

Fonte: National Bank of Hungary

O grande investidor na Hungria é, sem dúvida, a Alemanha, seguido pela Holanda, E.U.A. e Áustria. A reorientação das trocas comerciais e o forte componente das exportações da Hungria para a UE veio dimensionar ainda mais a facilmente identificável origem do IDE nesta região.

A posição geopolítica e estratégica da Hungria é inquestionável. E tal importância tem tendência a crescer após a adesão à UE: a Hungria tornar-se-á a fronteira sudeste da União, e, como tal, oferecerá boas oportunidades de investimento para empresas que pretendam comercializar e/ou investir nesta região⁶⁴. Será uma questão de investir em proximidades? As empresas de capitais estrangeiros – com destaque para as alemãs, são, de facto, os principais actores e dinamizadores das trocas internacionais e também os seus principais parceiros comerciais, contribuindo desta forma para a internacionalização da Hungria e funcionando como catalizador da sua integração na UE.

Entre os motivos que justificam a escolha da Hungria como país de referência para a Alemanha, destacam-se o estímulo ao IDE – iniciado precocemente em 1972, com o favorecimento do recurso a capitais estrangeiros, a abertura política e económica, o processo de transformação económica (o qual facilitou o surgimento de um sector privado dinâmico desde os finais dos anos 80, graças a uma estratégia de privatização baseada sobretudo no recurso aos capitais estrangeiros⁶⁵). Para além disso, a qualidade e estabilidade do ambiente institucional e económico durante o processo transitório, a proximidade geográfica, os baixos custos unitários de trabalho e o relativamente alto índice educacional e de inovação foram também elementos de atracção para o IDE.

Os IDE alemães na Hungria são assegurados, por um lado, por um número restrito de grandes empresas (é o caso da Siemens e Audi) e, por outro lado, por um número elevado de PME. As estratégias de penetração das empresas alemãs no mercado possibilitou não apenas a evolução das estruturas industriais deste país, mas também facilitou a integração da zona na economia internacional. No início dos anos 90, a modificação da preferência das empresas alemãs em matéria de localização no estrangeiro, e em especial na Hungria, deveu-se à conjugação de vários factores, entre os quais realçamos:

- As vantagens comparativas resultantes dos diferenciais de custos, sobretudo a existência de uma mão-de-obra qualificada menos onerosa do que na Alemanha⁶⁶ e socialmente menos exigente, e ainda a minimização dos custos de transporte (dada a proximidade geográfica);
- O interesse crescente de acesso a novos mercados, reforçando assim a vantagem competitiva das empresas;
- A denominada "reação oligopolística", que explica os comportamentos de imitação das empresas (particularmente multinacionais), as quais têm tendência a deslocalizar simultaneamente as suas filiais no estrangeiro em busca de novas saídas. Na realidade, a decisão de investir por parte de uma dessas empresas,

⁶⁴ Barrons (2003), *More Europe does not mean less America*, May 2003.

⁶⁵ Esta política de privatização possibilitou a venda directa de um número importante de grandes empresas aos investidores estrangeiros.

⁶⁶ McRae, Hamish (2002), *West looks over its shoulder*, The Independent, 02-06-2002.

geralmente ocupando a posição de liderança do oligopólio, é susceptível de modificar em sua vantagem a estrutura do mercado, incitando, por reacção, outras empresas a adoptarem uma estratégia de imitação, investindo também na Hungria. Este tipo de comportamento verificou-se, de facto, no investimento de certas empresas estrangeiras em determinados ramos de actividade. Por outro lado, houve ainda um "efeito de cascata" junto de empresas fornecedoras de serviços que estimulou a geração de IDE entre as empresas investidoras⁶⁷;

- A afirmação do fenómeno de internalização das empresas multinacionais ocidentais, derivado do seu forte poder de mercado.

3.1.5.2.2. Portugal

No período de pré-adesão, sobretudo na década de 60 e 70, o crescimento substancial dos fluxos de entrada de IDE no nosso país desenvolveu-se sobretudo devido à notável abertura da nossa economia ao exterior, ao processo de internacionalização (quer pela via do investimento, quer pelo comércio mundial), e ainda à integração de Portugal na EFTA e ao processo de liberalização económica e regulamentar, atraindo, assim, a Portugal, investidores estrangeiros.

Entre os principais países investidores durante este período, encontram-se a Alemanha (26% em 1969-74), Estados Unidos da América (22%) e Reino Unido (14%).

No período pós-adesão, os países da União Europeia passam a constituir a principal origem de capital estrangeiro.

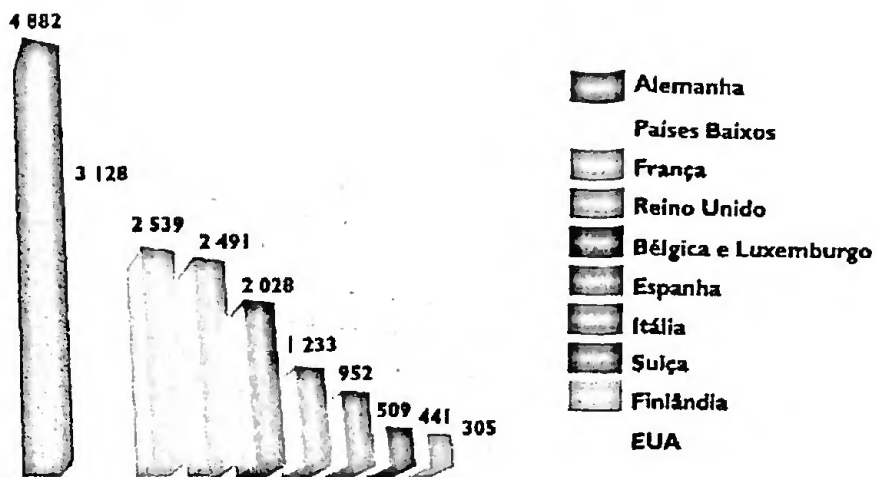
Em 2000, a Alemanha ocupava o topo das empresas investidoras em Portugal. Nas posições seguintes, além de outros países comunitários, como os Países Baixos, a França, o Reino Unido, a Bélgica, Luxemburgo e a Espanha, surgem com montantes elevados a Suíça e os E.U.A..

Entenda-se que nesta classificação dos influxos por país de origem se considera por país de origem aquele em que está sediada a entidade originária dos fundos. Assim, é de supor que os influxos originários de, por exemplo, EUA estejam subavaliados, uma vez que grande parte dos investimentos realizados por multinacionais deste país são feitos através das suas filiais situadas na EU, nomeadamente no Reino Unido e Espanha.

Quadro XXX **IDE por País de Origem (2000)⁶⁸** **(milhões de USD)**

⁶⁷ O caso do sector bancário é típico: dada a insuficiência de oferta de serviços bancários na Hungria no período de transição, incentivou-se a actividade de empresas alemãs, facto que se veio a reflectir na implantação de bancos alemães neste país (Dresdner Bank, Westdeutsche Landesbank e Bayerische Hypobank).

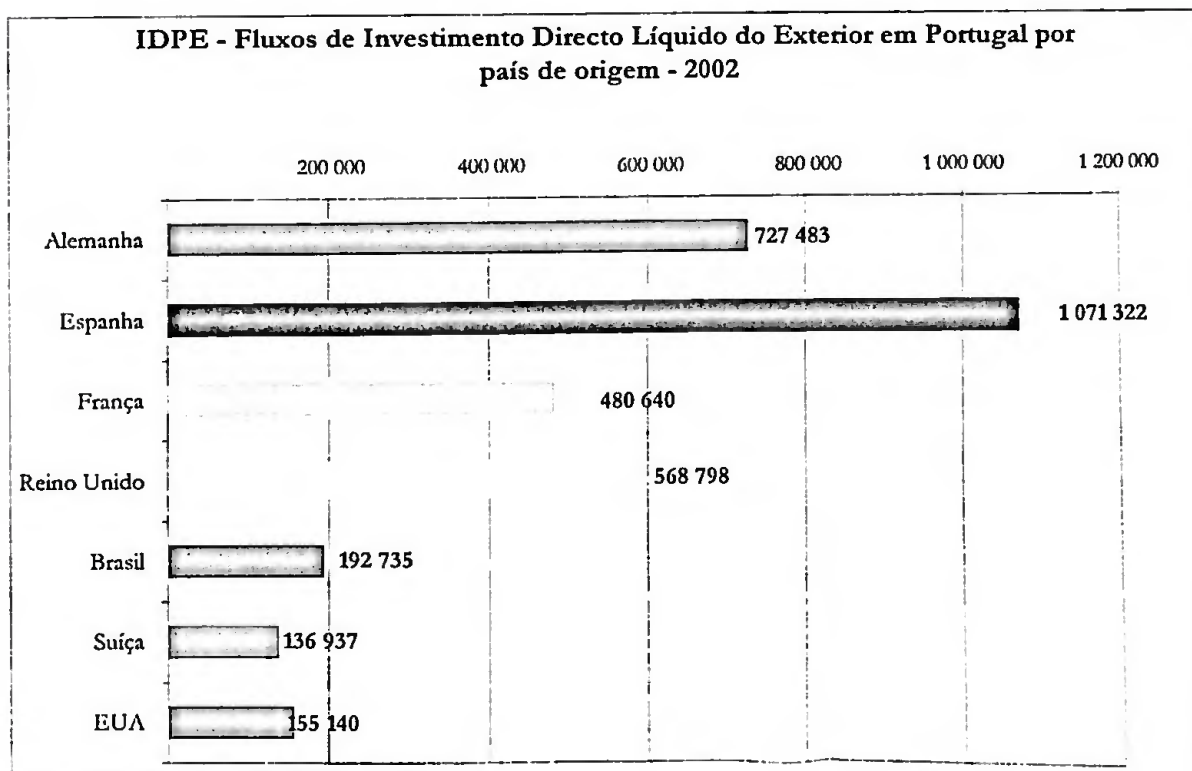
⁶⁸ Investimento bruto. Valores convertidos às taxas de câmbio médias anuais.



Fonte: Banco de Portugal

No ano 2002 (Quadro XXXI), a Espanha conquista o primeiro lugar no *ranking* dos países originários do IDE em Portugal, seguido da Alemanha, Reino Unido e França. De realçar o aparecimento do Brasil entre os cinco principais países investidores e o aumento de IDE por parte dos E.U.A..

Quadro XXXI
IDE em Portugal, por País de Origem (2002)



Fonte: Ministério da Economia (com base em dados do Banco de Portugal, Junho 2003)

Enquanto que a tendência actual é no sentido de aumento exponencial do investimento directo português no estrangeiro (IDPE)⁶⁹ para destinos bem “conhecidos” (com destaque para o Brasil, Moçambique e Espanha), o capital estrangeiro investido em Portugal é originário de países como a Alemanha, França, Espanha e Reino Unido. Existe uma preocupação em atrair o investimento directo do estrangeiro para dotar o tecido empresarial de capacidades de gestão, *know-how* e capital e permitir-lhe o acesso a canais de distribuição.

Se atendermos à origem do investimento directo estrangeiro em Portugal, podemos concluir que este se orienta por factores relacionados com alguma proximidade geográfica e identificação cultural, mas o peso maior poderá ser atribuído ao baixo custo unitário do factor trabalho, ao elevado grau de abertura da nossa economia e à nossa integração num mercado comunitário alargado.

3.1.5.3. Principais sectores de atracção de IDE

3.1.5.3.1. Hungria

Seguidamente, serão analisados alguns sectores da economia, em particular aqueles em que o sector empresarial é forte graças ao processo de reestruturação e aos elevados níveis de IDE. Este crescimento empresarial resulta do aumento de produtividade e da forte procura nos mercados de exportação da UE.

Entre os sectores mais dinâmicos, destacam-se a electrónica e o sector automóvel, a liberalização do sector dos serviços (telecomunicações e energia), que vêm oferecendo, assim, maiores oportunidades de investimento.

Quadro XXXII FDI by sector in Hungary, 1998 (stock)

⁶⁹ No que respeita ao IDPE, não se verificaram as previsões generalistas de que com a adesão à CEE, as empresas de capital português acabariam absorvidas pelas estrangeiras. Algumas empresas, em particular, naquelas onde o Estado se mantém como accionista de referência, procederam a aquisições significativas no estrangeiro, em mercados conhecidos e contíguos (Espanha) e, de seguida, apostando fora da União Europeia (PALOPs, Europa de Leste, América Latina, Magrebe, algo na Ásia), graças à abertura destes mercados. Mais recentemente, foi a alteração do posicionamento – em particular, o aumento da concorrência – a forçar a saída. A notar que parte substancial do IDPE foi feita via aquisições decorrentes de processos de privatizações ocorridos nos Estados em causa e em parceria estratégica com outras empresas (incluindo locais). Muitas das empresas adquiridas requerem racionalizações várias: da gestão às instalações, dos recursos humanos aos equipamentos, do marketing à gestão de stocks. Tal como é estratégica a escolha dos Estados onde se investiu – todos eles materializam alguma forma de proximidade. E a geográfica não é a importante. Caso contrário, de há muito que os fluxos de mercadorias, capitais e pessoas entre Portugal e Espanha seriam realidade e fortes. Das proximidades em causa mencionem-se as de nível de desenvolvimento (Espanha) e as histórico-culturais (Brasil; PALOP's). Só depois aparecem as geográficas, como é o caso do Magrebe ou da Polónia. Agora, o investimento realizado não pode ser classificado como de racionalização. É do tipo de aceder a mercados e/ou a recursos. Trata-se de fazer mais do mesmo. Não há deslocalização da produção nem segmentação desta por Estados diferentes. Por seu lado, os investimentos financeiros continuaram a ser significativos.

Sector	% of total
Manufacturing	38,4
Electricity, gas, steam and water supply	14,8
Wholesale and retail trade, repairs	12,3
Financial intermediation	10,9
Real estate, renting and business activities	9,8
Transport, storage and communications	7,1
Construction	1,9
Hostels and restaurants	1,8
Agriculture, forestry, fishing, mining, quarrying	1,4
Other activities	1,6
TOTAL	100,0

Fonte: National Bank of Hungary

O ano 2000 vem marcar um fenómeno importante de expansão regional das empresas mais bem sucedidas.

3.1.5.3.1.1. A indústria automóvel

A indústria automóvel constitui indubitavelmente o sector chave para a integração, resultando de um admirável processo de transformação. Há apenas 10 anos atrás, os Estados⁷⁰ detinham o controlo nesta área de negócio. Em cada um dos "mercados", as fábricas produziam automóveis que eram exportados e importados através da respectiva agência governamental, enquanto que outros pequenos distribuidores de automóveis apresentavam grande morosidade na entrega destes aos seus clientes. Os automóveis seleccionados eram maioritariamente de modelos antigos e de baixa qualidade.

Actualmente, com a privatização das grandes indústrias nos países candidatos à UE, os automóveis são comercializados através dos mesmos canais daqueles existentes nas nações mais industrializadas. Por outro lado, estão disponíveis todos os modelos de automóveis e as preferências de consumo aproximam-se cada vez mais entre a Europa Ocidental e Oriental.

Com a diminuição dos obstáculos aduaneiros entre o Ocidente e o Leste, as grandes indústrias automóveis possuem escritórios comerciais espalhados pela Europa Ocidental. Por exemplo, a Audi fabrica praticamente todos os seus motores na Hungria.

Todavia, esta integração continental é apenas um dos objectivos da indústria automóvel, a qual pretende estabelecer ligações do bloco de Leste a operações à escala mundial, e

⁷⁰ É o caso da Hungria e Polónia.

dessa forma, diversificar os modelos produzidos e, simultaneamente, especializar certos países em determinados modelos⁷¹.

Mas para além de se direccionar a Europa de Leste para projectos globais neste sector em termos de *output*, ressalta ainda a importância atribuída aos componentes para automóveis. A Opel, subsidiária alemã da General Motors, produz motores para exportação na Hungria e em meados de 2001 iniciará a produção de caixas de velocidades.

Ora enquanto que o lado da oferta sofreu uma reformulação radical na Europa de Leste, a procura estagnou. Em termos regionais, as vendas do sector automóvel aumentaram anualmente nos anos 90, mas regista-se um fraco poder de compra no Leste quando comparado com o Ocidente. Este facto torna-se evidente nos dados de vendas de automóveis por cada 1.000 pessoas em 1999: 15,4 na Hungria, em contraste com 50,8 na Alemanha e 41,2 no Reino Unido. Mas há alguns sinais de modificação, nomeadamente com o acréscimo substancial de vendas.

Ora prevendo-se que os negócios no sector automóvel na Europa de Leste progridam ainda mais com a adesão à UE, torna-se necessário concluir determinadas reformas, tais como a redução gradual das tarifas de importação (até à sua eliminação em 2002) no comércio automóvel entre a UE e alguns Estados candidatos. O facto de se tornarem Estados membros da União Europeia eliminará certamente formalidades aduaneiras bilaterais e minimizará os obstáculos comerciais bilaterais - contrariamente ao verificado em 1999, quando a Hungria activou quotas sobre automóveis originários da Polónia como medida de retaliação contra as restrições polacas às importações de produtos alimentares da Hungria.

E apesar de não existirem sérios obstáculos ao comércio automóvel entre o Leste e o Ocidente, o alargamento da UE poderá, ironicamente, ver aumentar algumas barreiras comerciais em relação aos automóveis construídos fora do espaço da UE.

Apesar do seu pequeno mercado doméstico, a Hungria tem atraído substanciais investimentos de multinacionais na área de produção automóvel, a qual, juntamente com as indústrias relacionadas, compreende mais de um terço do produto total de engenharia. A qualidade do trabalho de produção e os componentes obtidos localmente transformaram a Hungria no primeiro país da Europa de Leste a iniciar a produção de automóveis de luxo.

Nos anos 90, o sector automóvel húngaro desenvolveu-se rapidamente com a instalação de novos construtores no país e o progressivo aumento da sua capacidade de produção. Actualmente, é um dos sectores mais dinâmicos do país, graças a fortes IDE de empresas líderes mundiais neste sector. Entre os maiores construtores automóveis da Hungria destacam-se a Gm/Opel (EUA/DE), Ford (EUA), Audi (DE) e Suzuki (JP).

Quadro XXXIII

Sales of top 10 Hungary automotive manufacturers (1999/2000)

⁷¹ Por exemplo, a Audi especializa-se em automóveis desportivos TT na Hungria e a VW na República Eslovaca em automóveis utilitários e desportivos do modelo Colorado e Golf.

Manufacturer	1999	2000	% change
Suzuki	28,072	31,926	-12,08
Opel	20,559	19,555	5,13
Volkswagen	11,201	10,456	7,13
Renault	10,139	7,514	34,93
Fiat	8,463	7,775	8,85
Peugeot	7,815	5,655	38,20
Skoda	7,064	5,951	18,70
Daewoo	6,623	7,752	-14,57
Toyota	5,698	4,812	18,41
Ford	5,316	7,649	-30,51

Fonte: National Bank of Hungary

Trata-se sobretudo de uma indústria de componentes (para fábricas fora do país) e de montagens (para mercados estrangeiros), ou seja, uma produção altamente orientada para as exportações. Em certos casos, passou-se da simples produção de peças automóveis à montagem de novos veículos e à realização de actividades de I&D. Por outro lado, a parte do valor acrescentado nacional progrediu com a crescente expansão da sua rede de fornecedores, integrando, dessa forma, algumas empresas nacionais (é o caso da Suzuki). Para incentivar a evolução neste sentido, o Governo e as multinacionais assinaram uma "carta de fornecedores", em Março de 1998, a fim de reforçar as relações entre as empresas em questão e os fornecedores nacionais.

A Audi estabeleceu a sua primeira empresa de produção de motores e de peças para automóveis na Hungria em 1992, em Gyor, vindo paralelamente a accionar uma rede de montagem na perspectiva de produção de novos modelos. A empresa prevê igualmente abrir um novo centro de desenvolvimento técnico regional, planeando que a fábrica de Gyor assegure a totalidade da fabricação dos motores Audi.

Quanto à Ford Motor, abriu a sua primeira filial de fabricação de peças automóveis em Székesfehérvár (a oeste do país), em 1990. Em 1992, a Ford Hungaria Kft iniciou a produção de automóveis a gasolina, motores de arranque e caixas de velocidade para veículos Ford montados no estrangeiro. Em 1998, anunciou planos para construir uma fábrica de produção e de montagem na Europa de Leste e Central e a Hungria revelou-se "o" candidato.

A General Motors/OPEL estabeleceu a primeira fábrica de montagem de automóveis e de fabricação de motores e de peças em Szentgotthárd, tendo sido o maior exportador do país em 1997. A Opel criou também um centro regional de comercialização na Hungria.

A Suzuki criou a Suzuki Rt em Esztergom (norte da Hungria) em 1990, sendo o principal local de produção da marca na Europa. A multinacional prevê o fabrico de novos modelos e o aumento da sua capacidade produtiva anual.

3.1.5.3.1.2. O Sector Bancário

Os bancos estrangeiros têm vindo a desempenhar um papel cada vez mais importante enquanto contribuidor para o processo de integração entre o Ocidente e o Leste europeus. Após a queda do Muro de Berlim, as instituições bancárias do Ocidente foram um dos principais pioneiros comerciais, através da abertura de escritórios de representação nos países do Leste. Actualmente, são, no seu conjunto, o maior grupo de investimento directo estrangeiro, representando cerca de um terço do IDE total realizado na região.

Graças ao baixo preço do capital (chave da vantagem competitiva na área bancária), os bancos internacionais estão rapidamente a ganhar quota de mercado na região, em prejuízo dos operadores locais, sobretudo mediante processos de privatização.

Sendo o Estado o principal fornecedor de serviços financeiros neste região, vê nestes processo uma forma de atrair capital, tecnologia e *know-how* - essenciais à banca.

A quota de mercado dos bancos internacionais na região aumentou consideravelmente de 20% em 1997 para 41% no final de 1999, prevendo-se que atingirá valores percentuais ainda mais elevados no caso de concretização de mais privatizações neste sector.

Contudo, apesar do conhecimento da existência de diversos nichos a preencher, a crescente rivalidade e competitividade tornam difícil às instituições de menor dimensão sobreviverem e até mesmo manterem a sua independência no longo prazo.

Ora o maior factor de atracção destes países da Europa Central e Oriental reside no seu crescimento potencial. A região possui apenas metade dos activos bancários de um pequeno Estado da UE (a Áustria, por exemplo), o que representa 69% do seu PNB⁷², para além do fraco desenvolvimento da actividade bancária e económica. Mesmo assistindo-se a uma mudança de atitudes, os meios físicos de pagamento são maioritariamente notas e moedas, os cartões de crédito não se encontram disseminados e a especulação financeira é encarada com desconfiança. Realce-se ainda a existência de um mercado bastante fragmentado - existem mais de 40 bancos na Hungria e mais de 75 na Polónia.

É pois este mercado amplo e diverso que atrai o investidor mais agressivo, e o Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento (BERD), o maior investidor financeiro na região, pretende incentivar a consolidação na área da banca, onde se vislumbram algumas dificuldades devido à insistência dos Governos e clientes destes países em continuarem a preservar sinais de nacionalismo - como a manutenção de nomes e marcas locais.

É reconhecida a solidez do sector bancário húngaro entre os restantes países da região, e tal situação tem registado melhorias substanciais: o processo de privatização está praticamente concluído, havendo um crescimento contínuo do crédito à produção, os

⁷² Os activos bancários representam cerca de 250% do PNB na Zona Euro.

bancos encontram-se bem capitalizados e, embora em baixa, a rentabilidade média continua a crescer.

Com a privatização dos bancos e a elevada presença de IDE no sistema bancário, o Estado passou a possuir uma parte reduzida no sector. Em 1997, apenas 7 dos 44 estabelecimentos de crédito em actividade pertenciam ao Estado, sendo que 30 bancos representavam cerca de 60% do capital total ligado a capitais estrangeiros.

A reestruturação e modernização do sector bancário encorajada pelo Governo contribuiu para uma melhoria global da situação do sector: a grande maioria do *portefeuille* total tornou-se produtiva; os rácios de fundos próprios aumentaram; intensificou-se a concorrência entre as instituições financeiras; houve uma harmonização das regulamentações financeiras com as da UE e da OCDE. No entanto, verificam-se situações menos benéficas, como resultado dos custos de transição, em particular aqueles relacionados com a modernização das operações bancárias (i.e. introdução de novas tecnologias, melhoria dos sistemas de pagamentos, custos de mão-de-obra qualificada) ou os custos associados às redes de sucursais onerosas. Algumas instituições mostram, por seu lado, alguma dificuldade na sua reestruturação.

Os bancos vão alargando progressivamente o campo das suas operações através da realização de novas actividades (i.e. fundos de pensões) e modificam a estrutura dos seus empréstimos (privilegiando sobretudo as operações com particulares, os empréstimos ao consumo a curto prazo e os sectores em forte expansão na economia), o que contribui, especificamente, para a expansão do crédito, a estabilidade da oferta, o aumento da poupança nacional e o reforço da experiência por parte dos bancos em termos de avaliação dos riscos e a exigência de "supervisão prudencial" à medida que se alarga o campo de operações das instituições financeiras e bancárias.

Contudo, o processo de privatização do sector bancário, praticamente completo em 1997, sofreu um reverso importante em 1998 com a nacionalização e re-capitalização do Postabank, o terceiro maior banco de retalho húngaro. Os analistas internacionais consideram ser urgente a sua privatização, pois a experiência na Hungria e noutros países indica que o atraso no processo de privatização, para além de dificultar o acesso bancário ao necessário *know-how* e capital, tende a reduzir a sua eficiência e o seu valor.

As crises russa e asiática, embora originando uma quebra na confiança dos investidores, não provocaram o impacto negativo esperado no sector bancário húngaro; encontraram-se alternativas domésticas e o retorno aos fluxos de capital nos finais de 1999 e 2000 colmataram o problema, paralelamente a uma maior consolidação dentro do sector, graças à continuada concorrência.

Assim, o sector bancário da Hungria continua a ser um dos mais saudáveis da região, embora a exposição dos bancos aos riscos seja cada vez maior à medida que estes incorporam novos sectores de actividade (em especial aqueles não formalmente regulamentados) para manter e/ou reforçar a sua parte de mercado e os seus benefícios. E torna-se claro que, com a existência de um elevado número de bancos, o reforço da concorrência conduza a reagrupamentos neste sector - é o caso dos processos de fusão,

em 2000, do Hypovereinsbank e Bank Austria Creditsanstalt, e do Abn-Amro e K&H (Kereskedelmi és Hitelbank), criando esta última a segunda maior instituição financeira no país.

3.1.5.3.1.3. As telecomunicações

Se procedermos a uma análise comparativa do sector das telecomunicações entre a queda do Muro de Berlim e a actualidade, deparamo-nos com cenários bastante diferentes. Enquanto que no início dos anos 90 as infraestruturas de telecomunicações estavam de certa forma inadequadas relativamente ao apreciável nível de desenvolvimento das economias da região⁷³, hoje na maioria dos países a denominada "tele-densidade" (número de linhas telefónicas por cada 100 pessoas) é surpreendente e os telemóveis são largamente utilizados, assim como a difusão do acesso à internet.

O processo de liberalização, em particular a introdução da competição, foi um dos factores mais importantes para o desenvolvimento das telecomunicações da região e, conseqüentemente, facilitará a adesão destes países à UE no que respeita a este sector. Alguns países procederam já à aplicação de reformas regulamentares de telecomunicações, mostrando uma competitividade que segue as directrizes da UE.

Contudo, tal desenvolvimento não é uniforme na região, podendo-se destacar três grupos de países: em 1º lugar, a República Checa, Estónia, Hungria, Polónia, República Eslovaca e Eslovénia (países que se aproximam mais dos níveis de desenvolvimento ocidentais); em 2º lugar, a Bulgária, Croácia, Letónia, Lituânia, Roménia, Rússia e Ucrânia (países em franco desenvolvimento, mas com algum "compasso de espera"); e em 3º lugar, a Albânia e Macedónia (países onde os progressos nesta área não têm sido expressivos). Nestes dois últimos grupos de países, as decisões políticas ainda se mostram pouco consistentes e subsistem monopólios detidos pelo Estado, pelo que alguns autores considerem que estes países "irão ficar excluídos da sociedade de informação"⁷⁴. Por outro lado, para além de grandes variações entre estes grupos de países, também se registam disparidades dentro de cada país.

Contrariamente a outros países da área, onde ainda não existe uma concorrência eficaz, a Hungria constitui um exemplo de assinalável sucesso na área das telecomunicações, existindo no país 14 empresas fornecedoras de serviços telefónicos locais e 3 operadores de rede de telemóvel, ao passo que os serviços telefónicos internacionais e de longa distância permanecem nas mãos da Hungary Telecom. O número de linhas telefónicas em serviço aumentou imenso e aproximadamente 1/4 da população possui telemóvel.

Um dos sinais mais claros do desenvolvimento dos países de primeira linha é a difusão do telemóvel, cujo mercado é potencialmente enorme, graças, nomeadamente, à concessão de licenças a novas empresas. Na verdade, este é sem dúvida um dos mercados que mais rapidamente cresceu na Hungria, prevendo-se o aumento do número de húngaros portadores de telemóvel.

⁷³ O tempo de espera para instalação de uma linha telefónica chegava a ser de 20 anos!

⁷⁴ Purton, Peter (2000), *in* Financial Times, 24-10-2000.

A transformação do sector das telecomunicações na Hungria foi marcadamente rápido, para a qual contribuiu a adopção de nova legislação tendente à abertura do mercado de serviços de longa distância e internacionais à concorrência.

A resposta ao défice em termos de telecomunicações herdado da era pós-comunista teve expressão na rápida expansão das redes fixas e móvel, deixando uma boa base para o desenvolvimento de serviços de transmissão de informação caracterizados pela rapidez e fiabilidade. O acelerado aumento da procura (especialmente dos serviços de informação), a introdução da TV por cabo, os telefones móveis e os negócios ligados à internet conferem ao principal fornecedor, Matav, um futuro económico promissor.

O sector da internet encontra-se em grande expansão, dada a existência de diversos fornecedores de serviços da internet. Entre os investidores estrangeiros, encontram-se Uunet (USA), ISP (Suécia), Telia International Carrier. Tem-se verificado também um grande crescimento de áreas como serviços de acesso à internet, aplicações, transacções, *e-commerce* e *e-business*.

A privatização do monopólio estatal (Matav) por um consórcio composto pela Ameritech e Deutsche Telekom, com início em 1993, estava completo em 1999. O processo de privatização precoce e bem sucedido, com a privatização total do operador Matav, conduziu à modernização das infraestruturas e ao crescimento do mercado de telefones móveis, da transmissão de informação e de serviços de internet, originando grandes oportunidades de investimento. Os principais investidores são: Pantel (H), Vivendi (FR), Novacom e GTS. Deu-se ainda a privatização da Antenna Hungaria (AH), empresa de transmissão detida pelo Estado.

Iniciou-se então uma modernização total do sistema, colocando a qualidade técnica do serviço similar aos standards ocidentais, nomeadamente um alinhamento com a regulamentação da UE. O serviço ao cliente também melhorou. O facto da Deutsche Telekom possuir o controlo do consórcio que controla a Matav permitiu a integração progressiva das redes de telecomunicações húngaras nas redes de uma Europa mais vasta, com efeitos potencialmente benéficos para os níveis de investimento e de interconectividade, embora levante algumas questões de longo termo quanto à extensão da concorrência.

Segundo os compromissos especificados no Acordo de Telecomunicações Básicas de 1997 entre a Hungria e a Organização Mundial de Comércio, o mercado da linha fixa para todos os serviços de longa distância deverá ser liberalizado até ao final de 2002 e para os serviços locais em 2003, enquanto que em 2004 se introduzirá o denominado "number portability".

No que respeita ao sector das telecomunicações, o Governo transferiu em 2000 a autoridade do Ministro dos Transportes e Telecomunicações (MTT) para o Gabinete do Primeiro-Ministro (PMO), apesar do sector continuar a ser supervisionado pela independente Autoridade de Comunicações da Hungria (CAH). Antes desta alteração, o MTT definiu os preços das linhas fixas de telecomunicações e concluiu um contrato com Matav que especificava os aumentos de tarifas em cada mês de Janeiro (com base numa recomendação do Ministério). Ora apesar de, em princípio, o aumento



recomendado ter que ser consistente com as previsões governamentais relativas à inflação menos o factor de custo de redução da produtividade, este último nem sempre foi aplicado, o que levou ao ajustamento das tarifas durante a segunda metade do ano.

No sector telemóvel, a concorrência é limitada aos fornecedores existentes (incluindo duas subsidiárias da Matav), cujas concessões terminam em 2004. A Matav enfrenta uma concorrência crescente por parte dos operadores de telemóveis e também de serviços locais, de serviços de "call-back" e de redes de cabo. Contudo, é uma área de mercado bem desenvolvido e em rápido crescimento (25% de penetração do mercado), com a presença de importantes investidores estrangeiros: Deutsche Telecom (DE) na Westel, KPN (NL) na Pannon GSM e Vodafone (UK).

O Governo pretende acelerar o processo de liberalização do mercado, assim como a implementação do novo Acto de Comunicações, o qual inclui as telecomunicações, a gestão de frequências e os serviços postais. Este Acto tem como objectivo criar um nível de concorrência para todos os fornecedores de serviços de telecomunicações. Para além disso, torna-se importante aumentar a sua independência do Governo.

Mesmo que a desregulamentação seja adiada, a expectativa aponta para a intensificação da concorrência dentro do sector, com as novas tecnologias e as novas fontes de procura, estimulando os operadores rivais a competir mais directamente em termos de redes com a Matav.

A Hungria tem sido igualmente cenário das mais recentes tecnologias de transmissão de informação, incluindo trocas "business-to-business", banca electrónica, telefones eléctricos, telefones móveis e vídeo multimédia. Um crescente e forte sector de software doméstico e de tecnologia de informação sustentará a gradual exploração das novas tecnologias, especialmente as relacionadas com "business-to-business". Por seu lado, este facto garantirá o crescimento contínuo e rápido da produção de hardware de telecomunicações, com significativo potencial exportador, já que a restante região apresenta uma baixa expansão da rede.

Em termos de IT, têm sido realizados elevados investimentos na indústria avançada de software, em particular por GE (USA), Siemens (DE), Motorola (IT), Philips (NL), Nokia (FL) e empresas nacionais (KFKI, Graphisoft) apoiadas pelo programa de promoção das exportações de software de empresas húngaras.

Há ainda que realizar progressos de maior liberalização da rede de telefones de linha fixa e dos serviços postais.

3.1.5.3.1.4. O sector emergente das tecnologias de informação

O sub-sector das tecnologias de informação merece destaque, dado o seu enorme potencial de crescimento. Embora a sua contribuição global para o PIB seja actualmente baixa e exista um grande número de pequenas empresas, a expectativa aponta para um crescimento significativo.

Alguns autores defendem que a Hungria poderia tornar-se o "*Silicon Valley*" da Europa de Leste, dada a existência de mão-de-obra altamente qualificada e os baixos custos de operação - sem dúvida características de atractividade para investidores externos.

Cite-se a título de exemplo a Nokia, a qual instalou em Budapeste o maior centro de desenvolvimento de software fora da sua sede (Finlândia), enquanto que outras empresas locais têm igualmente vindo a atrair o interesse de investidores estrangeiros.

Com uma liberalização mais profunda, e dada a continuidade da implementação das reformas indispensáveis à adesão à UE, o sector dos serviços irá certamente aumentar o seu peso no PIB.

3.1.5.3.1.5. A energia

A implementação de reformas progressistas no sector energético – que engloba o petróleo e gás -, e a adopção de um modelo de mercado energético gradualmente liberal e competitivo tem vindo a captar grandes fluxos de IDE e de capitais estrangeiros, proporcionando a melhoria da eficiência energética.

É de realçar a privatização de empresas de produção e distribuição de energia, com participações estrangeiras: Powergen (UK), AES (USA), EDF (FR), RWE e EVS (DE). O Estado mantém posições na central nuclear Paks (30-35% produção de electricidade doméstica), Vertes (carvão) e Magyar Villamos Muvek (electricidade).

Na Hungria, a energia é um dos sectores mais importantes, já que este país importa mais de 50% das suas necessidades energéticas (os seus depósitos de petróleo e gás natural são escassos). Após um período de dependência de recursos da ex-União Soviética, a transição económica trouxe inevitavelmente algumas lições no que respeita à poupança no consumo de energia, na melhoria da produtividade e redução de custos e inaugurou o período de privatizações nesta área. Apesar da dependência das importações (recursos naturais escassos face às necessidades), a Hungria soube diversificar a oferta de produtos vindos da ex-União Soviética, Mar Adriático e tirar partido da ligação à Áustria.

Investidores oriundos da Áustria (ÖMV) e da Inglaterra e Holanda (Shell) contribuem para o desenvolvimento deste sector. A produção de electricidade é facilitada pelas indústrias nucleares, as quais têm vindo a realizar esforços no sentido de cumprirem as normas de segurança e tarifárias exigidas pela UE, assim como a eficiência. As principais empresas investidoras que aqui operam são sobretudo do Reino Unido (Powergen), Estados Unidos (AES), Alemanha (RWE e EVS), Finlândia (Voiman) e Japão (Tomen).

Este sector tem procurado corresponder gradualmente às normas comunitárias, nomeadamente em relação ao processo de privatizações (na produção e distribuição), à liberalização do mercado para os membros da UE, à introdução de um novo sistema tarifário (que possa eliminar as distorções à concorrência) e o aumento do preço da energia, já que o problema do baixo lucro energético desfavorece o sector.

Têm sido desenvolvidos esforços de aproximação do acervo comunitário neste sector para corrigir alguns aspectos: gestão de crises de produção, distribuição e armazenamento, assim como regras relativas ao trânsito, à transparência e à eficiência energética e segurança nuclear. Há ainda que proceder ao alinhamento com as directrizes da UE, nomeadamente em relação ao aspecto das trocas, do ambiente e dos níveis de preços praticados. Este último facto pode constituir um sério obstáculo ao investimento, pois impede a existência de um mercado competitivo, penaliza os retornos dos investimentos e envolve maior risco.

A recente abertura do mercado à liberalização e a estratégia de privatização são duas prioridades governamentais. O processo de privatizações do sector energético em curso (quer na produção, distribuição e transmissão), embora com algumas dificuldades iniciais, facilitará a consolidação e o surgimento de novas empresas ou grupos económicos no sector, sendo que as autoridades dão prioridade a determinados investidores estratégicos - capazes de trazer modernização e redução dos ainda elevados custos energéticos. Surgem assim novas perspectivas para investimentos neste sector, em particular da região (Polónia, República Eslovaca, Hungria e Alemanha).

Apesar de um nível relativamente elevado de propriedade estrangeira, o sector húngaro do petróleo e gás continua a ser regulamentado, ocasionando diversos problemas.

O monopólio de produção, importação e distribuição de gás natural, petróleo e outros produtos petroquímicos, nas mãos da MOL, tem vindo a ser privatizado sobretudo em favor de investidores institucionais estrangeiros, embora o Governo detenha ainda cerca de 25% das acções. MOL é uma empresa verticalmente integrada, com fortes ambições para desempenhar um papel regional de destaque⁷⁵. Possui todas as refinarias da Hungria e uma posição dominante no mercado doméstico. O gás natural representa mais de 40% do consumo final de energia na Hungria. Em 1998, MOL produziu cerca de 30% do consumo nacional a nível local, sendo o restante importado sobretudo da Federação Russa. Torna-se importante a total liberalização do sector petrolífero, dominado pelo gigante MOL.

As actuais regulamentações de preços iniciaram-se em 1997, mantendo-se até ao final de 2001. À semelhança do sector da electricidade, o supervisor (MEH) tem a autoridade para definir o preço nominal, mas a decisão final cabe ao Ministro da Economia, o que leva a riscos de flutuação dos preços.

Daí, a necessidade de implementar novas regulamentações no sector do gás natural que sejam compatíveis com a directiva sectorial da UE, de forma a definir claramente as condições de acesso e tarifas para os gasodutos e para as facilidades de armazenamento, assim como para aumentar a independência operacional da agência reguladora. Tal restauraria igualmente a confiança dos investidores.

⁷⁵ Em Novembro de 2003, a MOL adquiriu a empresa eslovaca Slovnaft por cerca de 600 milhões de dólares, o que representa o maior investimento realizado na história da Hungria.

Em contraste com os preços do gás natural, os preços do petróleo e da gasolina reflectem os preços mundiais, sendo que a autoridade reguladora supervisiona o comportamento dos mesmos.

Refira-se que apesar de a geologia não ter dotado a Hungria de recursos energéticos substanciais, a geografia poderá tornar este país num actor importante no mercado unificado de energia na UE, dada a força das reformas precoces registadas neste sector⁷⁶. Para além da possibilidade de expansão dos fluxos de petróleo para a Alemanha e a rede de oleoduto da UE, pode vir brevemente a adquirir uma posição similar no alargamento da rede de electricidade da UE e tornar-se um exportador significativo de produtos energéticos e petróleo - com a expansão das actividades de geração e refinarias graças ao investimento estrangeiro. Poderão assim surgir boas oportunidades neste país para fornecedores de bens e serviços relacionados com a expansão internacional de energia.

As prioridades são, pois, entre outras, o aumento da eficiência energética (crítica da UE) com o apoio do BERD e organizações internacionais; o equilíbrio tarifário⁷⁷ e maior liberalização; a necessidade de liberalização do sector de acordo com os standards da UE e a manutenção da competitividade económica (tendente a custos idênticos aos da UE).

3.1.5.3.1.6. A electricidade

O estabelecimento de um sector de produção e distribuição como um sistema moderno e competitivo encontra-se relativamente avançado na Hungria. Embora o sector seja um dos mais liberalizados na Europa de Leste, urge proceder-se a uma maior desregulamentação em conformidade com as directivas da UE.

As actividades de geração, transmissão e distribuição do anterior fornecedor-monopólio (MVM) foram separadas na metade dos anos 90. Em 1998, todas as empresas de distribuição e a maior parte das empresas de geração se encontravam de alguma forma privatizadas. Na verdade, enquanto que os investidores estrangeiros detêm cerca de 50% da capacidade geradora e cerca de 70% do valor das acções das empresas de distribuição, a rede de transmissão permanece nas mãos da MVM, a qual também possui a única instalação nuclear na Hungria e tem participação em duas empresas de geração parcialmente privatizadas.

Uma proporção considerável da produção eléctrica baseia-se no carvão e as onze minas foram integradas com as empresas de geração de energia antes da sua privatização. Apenas uma fábrica (em Vértes) é detida pelo Estado, embora se planeie a sua venda. A existência de baixos salários domésticos e a ausência de taxas de emissão permite manter os preços da electricidade a custos mais baixos do que os praticados a nível internacional. Algumas fábricas exigem o fecho das restantes minas independentes e

⁷⁶ A capacidade actual do sector da electricidade está dividido entre nuclear (24%), carvão (26%), petróleo/gás (49%) e hidro-energia (1%).

⁷⁷ A UE tem alertado as autoridades húngaras sobretudo para a necessidade de harmonização dos preços.

ineficientes, assim como a eliminação dos subsídios à produção, o que colocará problemas de aumento de custos resultantes do desemprego dos mineiros.

O mercado da electricidade na Hungria mantém-se regulado. Nos últimos anos, os preços da energia foram definidos pelo Ministério da Economia (MEA), com base nas recomendações da Autoridade de Energia da Hungria (MEH). Contudo, devido à ausência de poder de regulamentação da MEH, há o risco de sujeição à influência política ou sócio-política, com consequências em termos de ambiente propício ao investimento.

A fim de promover a concorrência, o Governo aprovou uma nova lei, em conformidade com a Directiva da Electricidade da UE, estabelecendo regras de concorrência no mercado interno da electricidade. Cabe ao Governo definir concretamente qual o momento exacto em que os clientes e fornecedores terão acesso ao mercado concorrencial, assim como qual a extensão da sua abertura.

A proposta de reforma do mercado da electricidade torna-se essencial. Na verdade, dada a efectiva separação funcional das redes de produção e distribuição e a existência de uma estrutura de abastecimento de natureza mista (privado/público), a liberalização poderia avançar mais rapidamente do que o estipulado pelas directivas da UE. Contudo, devido à limitada independência do MEH enquanto entidade supervisora, sendo dependente do Ministério da Economia, ocorrem interferências políticas que se impõem por vezes a considerações mais económicas.

3.1.5.3.1.7. A electrónica

O sector da electrónica é um dos sectores mais atractivos e no qual se tem notado uma expansão massiva, sobretudo fruto do investimento estrangeiro.

Entre as maiores empresas estrangeiras da indústria de equipamento electrónico presentes na Hungria, destacam-se a Nokia (Finlândia), Ericsson (Suécia) e Siemens (Alemanha). O investimento da Nokia na Hungria é avultadíssimo, liderando o campo das telecomunicações e outros. Os principais clientes da Ericsson são as maiores empresas de telecomunicações húngaras Matav e Westel 900 GSM; para além de aplicar cerca de 17% das suas vendas líquidas em I&D, estabeleceu contractos com outras empresas para a produção dos telemóveis da sua marca na Hungria, dando assim resposta à procura acrescida e criando postos de trabalho e incrementando o seu volume de vendas. A Siemens tem igualmente afirmado a sua importância no sector da indústria electrónica, sendo responsável por importantes projectos neste país: é o caso do sistema de iluminação do aeroporto militar de Kecskemet, o fornecimento de um sistema telefónico digital ao Ministério da Defesa e de um novo sistema de transmissão digital de informação para a empresa de caminhos-de-ferro húngara (MAV), para além de operar igualmente na área dos computadores e dos componentes para automóveis. Investem também na Hungria algumas empresas americanas (produtoras de telemóveis, CDs e equipamento para computadores) e japonesas (Sanyo e Sony) – produzindo aparelhos de TV e vídeo e sistemas stereo.

Assistimos neste sector a um notável investimento pelas maiores empresas mundiais do sector: Ericsson, Flextronics, IBM, Nokia (FL), Philips (NL), Samsung (K), Siemens (DE), Sony, Tycoelectronics (USA), no estabelecimento de fábricas e de actividades de montagem – incluindo actividades de I&D.

Há igualmente uma grande diversidade de produtos – equipamento de telecomunicações, hardware, componentes eléctricos para automóveis, aplicações domésticas -, sendo a produção altamente orientada para as exportações.

3.1.5.3.2. Portugal

Da década de 60 até ao final dos anos 70, a economia portuguesa evoluiu favoravelmente graças ao quadro de abertura económica, liberalização, desregulamentação e internacionalização. A abertura do investimento ao capital estrangeiro – à excepção dos sectores dos derivados do petróleo, transportes e comunicações, armamentos e actividades em regime de concessão, assim como a política legislativa mais flexível, vêm facilitar a entrada de fluxos de IDE no nosso país.

E embora a maioria desse investimento se tenha concentrado em indústrias intensivas em trabalho, o impacto do IDE revelou-se não apenas no seu peso a nível do emprego industrial, mas sobretudo nas exportações – desempenhando um papel estratégico naquele período⁷⁸. O estudo já mencionado de Donges (1980), indica os principais sectores de forte vertente exportadora (graças ao capital estrangeiro): máquinas, material de transporte, material eléctrico, papel e pasta de papel, têxteis, vestuário e calçado, reparação naval e metalomecânica.

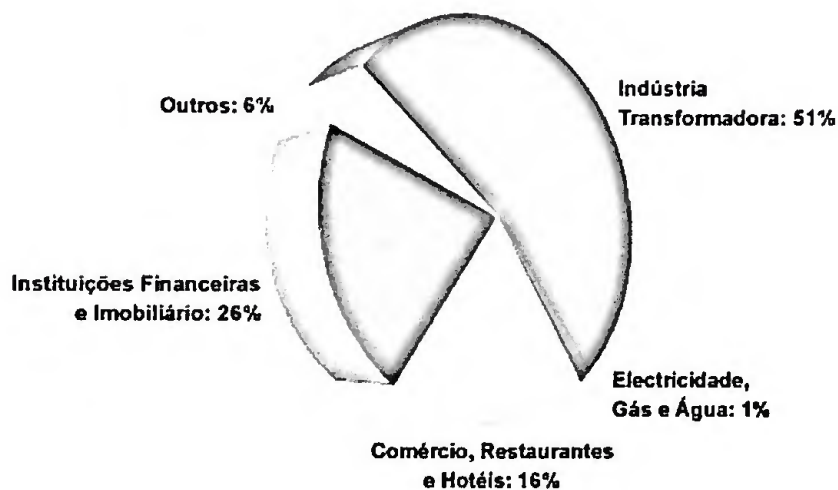
Por outro lado, foi-se assistindo até à data da adesão do nosso país à C.E.E. a uma evolução no sentido de valorização do sector dos serviços, em detrimento do sector primário.

Após a adesão, se procedermos à análise da repartição do IDE por sector de actividade, comparando dados referentes a 2000 (Quadro XXXIV) e 2002 (Quadro XXXV), o nosso país já regista elevados níveis de IDE na indústria transformadora, sendo de destacar um aumento importante no sector do comércio, alojamento e restauração.

Quadro XXXIV IDE por Sector de Actividade (2000)⁷⁹ (milhões de USD)

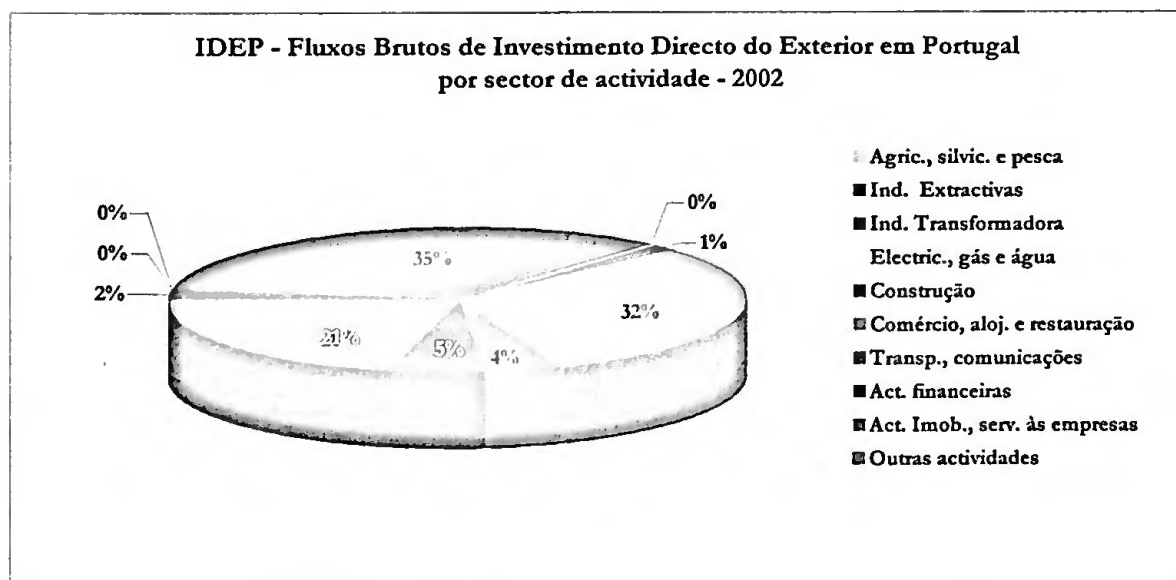
⁷⁸ Neste período, o IDE representa, em média, cerca de 42,5% do volume de exportações portuguesas.

⁷⁹ Investimento bruto.



Fonte: Banco de Portugal

Quadro XXXV IDE, por Sector de Actividade (2002)



Fonte: Ministério da Economia (com base em dados do Banco de Portugal, Junho 2003)

Na distribuição por sectores, no ano 2000 a indústria transformadora permaneceu responsável por uma parte substancial do investimento realizado, concentrando-se as aplicações de capital, entre outras áreas, na indústria do vestuário, na metalurgia de base, nos equipamentos de rádio, televisão e comunicações e nos veículos automóveis, para citar apenas alguns subsectores. Nos serviços incidu também grande parte do IDE, repartido por vários subsectores: comércio por grosso de bens de consumo, de combustíveis e de outros bens, actividades de sociedades gestoras de participações

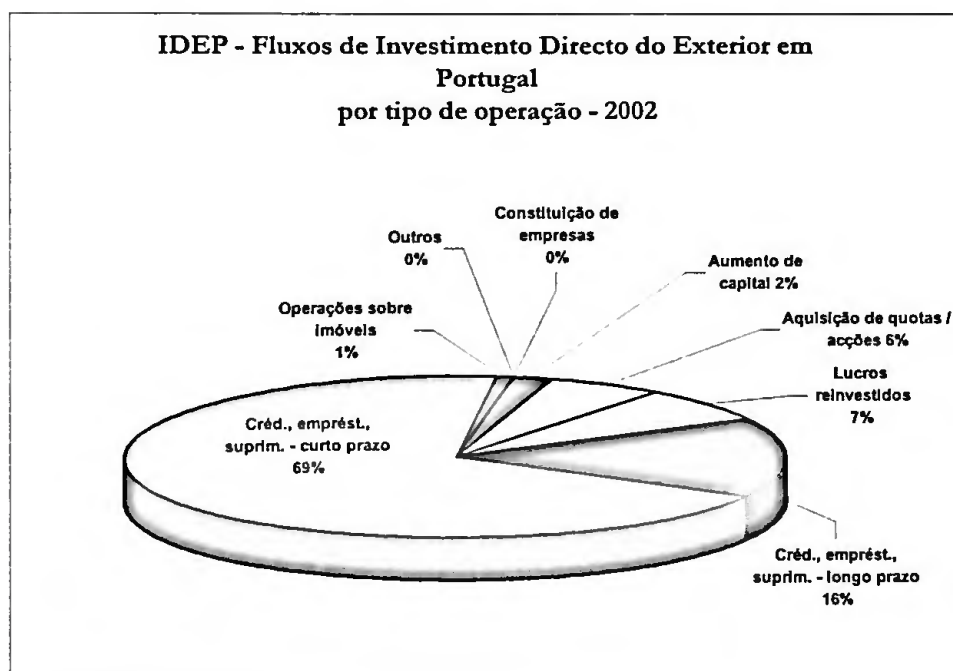
sociais, actividades imobiliárias, instituições bancárias, intermediação financeira, hotéis com restaurantes, telecomunicações e outros serviços prestados às empresas.

É de destacar, nomeadamente, o papel do processo de privatizações no elevado influxo de capitais estrangeiros no sector bancário.

Com efeito, Portugal possui um sistema de incentivos financeiros e fiscais flexível e generoso, destinado a oferecer as melhores condições possíveis de investimento às empresas estrangeiras. Este sistema de incentivos abrange os vários sectores industriais e de serviços e abarca uma extensa lista de benefícios, dos quais se destacam: redução do IRC; redução ou isenção de derrama e imposto de selo; empréstimos a fundo perdido e subsídios à formação profissional.

Quanto à tipologia das operações de investimento, há um predomínio evidente de operações de crédito e empréstimos a curto prazo, seguido dos de longo prazo.

Quadro XXXVI Tipos de Operações de Investimento



Fonte: Ministério da Economia (com base em dados do Banco de Portugal, Junho 2003)

3.1.5.4. Expectativas

Relativamente à Hungria, a perspectiva de adesão à União Europeia é outro dos factores de atractividade do investimento estrangeiro. Os investidores esperam poder desenvolver e consolidar as suas actividades, graças à maior liberalização que se anuncia em diversos sectores, com especial destaque para a energia, as

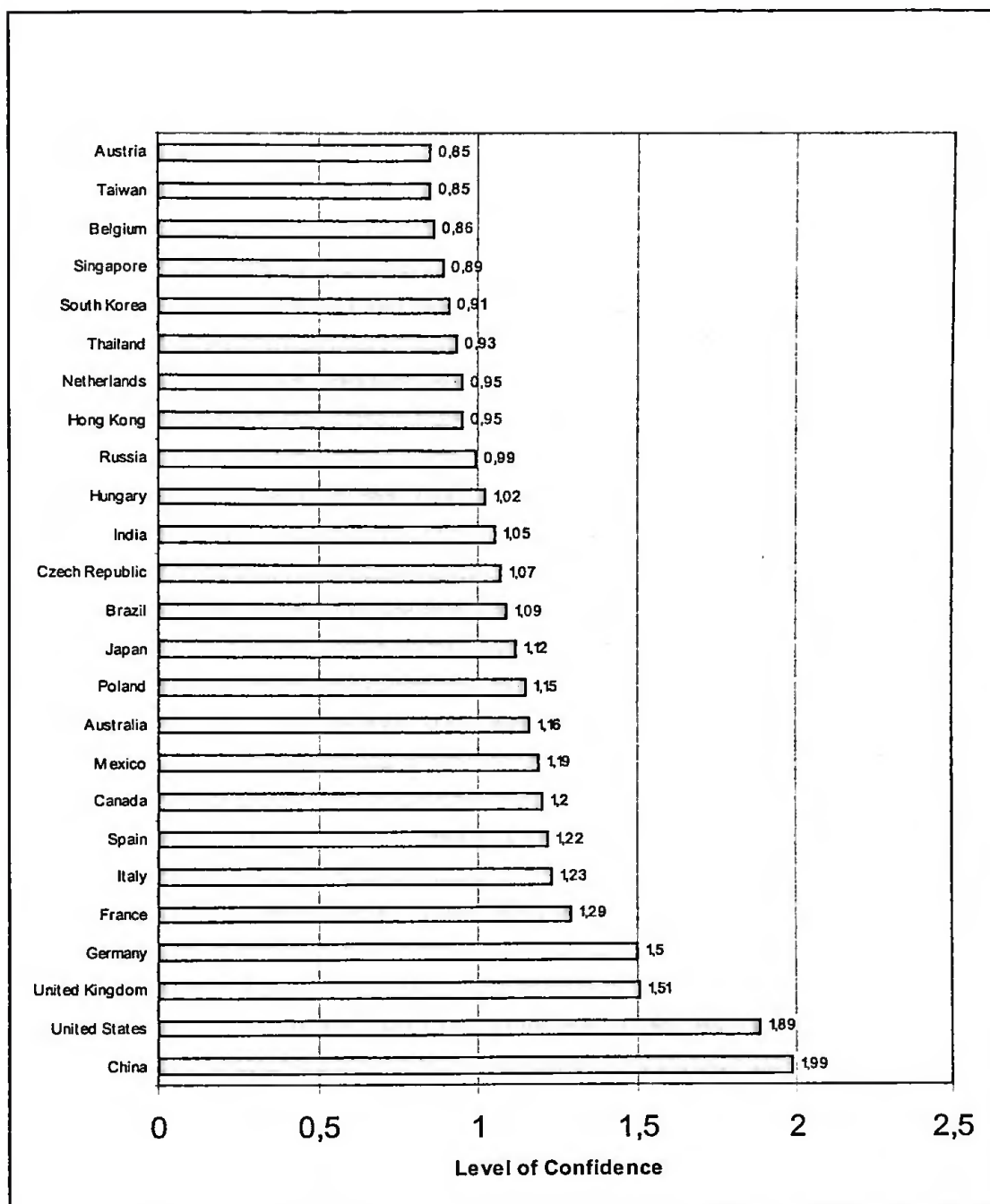
telecomunicações e os sistemas de saúde, assim como em sectores como o turismo, automóvel, electrónica e I&D.

Portugal continua a ser receptor de IDE, sobretudo graças aos processos de privatização de várias empresas que têm vindo a atrair investidores importantes e potenciais. Contudo, verifica-se crescentemente uma deslocalização das actividades e das empresas para países da Europa Central e de Leste, afastando os investimentos para outros pontos da Europa.

Num estudo recente da A.T. Kearney (2002)⁸⁰, procedeu-se a uma ordenação dos destinos preferenciais dos investidores, o qual deu origem ao denominado “Índice de Confiança de IDE”.

Quadro XXXVII
FDI Confidence Index
(Top 25, September 2002)

⁸⁰ A.T. Kearney (2002), *FDI Confidence Index*, Global Business Policy Council, Vol.5, September 2002.



Fonte: A.T. Kearney, FDI Confidence Index, Global Business Policy Council, Vol.5, September 2002.

De acordo com os dados divulgados por este estudo, a Hungria encontra-se actualmente entre os principais países que gozam de um índice de confiança elevado quanto ao IDE: a sua classificação em 16^a posição no *ranking* dos 25 países de topo em termos de IDE é revelador das suas efectivas condições de atractividade. Portugal encontra-se bem abaixo da classificação atribuída à Hungria.

Como explicar a posição de preponderância da Hungria em relação a Portugal na questão das expectativas dos investidores?

O Capítulo seguinte pretende enunciar um conjunto de hipóteses possíveis.

IV. REFLEXÕES SOBRE A EXPERIÊNCIA HISTÓRICA DA INTEGRAÇÃO COMO ESTÍMULO AO IDE

4.1. Análise comparativa de alguns factores favoráveis ao investimento estrangeiro

Irei agora tentar identificar alguns aspectos que poderão fazer a diferença entre a Hungria e Portugal na atracção do IDE nos respectivos períodos de pré-adesão, especialmente na oferta de condições favoráveis ao investimento directo estrangeiro:

Quadro XXXVIII
Factores de atractividade de IDE em período de pré-adesão

	HUNGRIA	PORTUGAL
Políticas favoráveis a investidores estrangeiros ⁸¹	✓	✓
Divisa nacional totalmente convertível	✓	✓
Benefícios fiscais, ajudas governamentais e incentivos estatais a investidores estrangeiros ⁸²	✓	✓
Processo de privatização transparente e economia viável	✓	✓
Elevado crescimento económico	✓	Variável
Desenvolvimento das estruturas financeiras e comerciais	✓	✓
Localização geográfica privilegiada e estratégica	✓	Depende
Clima de estabilidade político-económica	✓	✓
País membro de diversas organizações internacionais (OMC, FMI, OCDE e NATO)	✓	Algumas
Acordos de comércio livre com UE, EFTA e outros países e blocos regionais	✓	Alguns
Membro Associado da UE	✓	✓
Acordos com vários países (incluindo acordo com E.U.A., sobre a protecção dos investimentos e o evitar da dupla tributação)	✓	Alguns

⁸¹ As autoridades húngaras têm vindo a implementar legislação altamente favorável ao investimento estrangeiro. Em 1988, o *Act on Investment of Foreigners in Hungary* definiu as condições de participação estrangeira e a oferta de direitos e de benefícios a investidores estrangeiros, entre os quais o tratamento nacional igual entre investimentos nacionais e estrangeiros, a protecção contra perdas, a garantia de livre repatriação dos capitais e dos dividendos investidos. No ano 2000 procedeu-se ao reforço de medidas de harmonização com a UE, particularmente através de um apoio mais directo aos investidores (em vez de impostos gerais e incentivos financeiros), o apoio aos investimentos nas regiões menos desenvolvidas (incentivos regionais) para criação de emprego, um pacote de incentivo para PMEs, o apoio aos sectores do turismo e agrícola, a criação de zonas sem direitos aduaneiros e de subsídios para a promoção das actividades de exportação. Para além disso, o Governo reforçou medidas para a criação e o desenvolvimento de parques industriais de investimento, apontando para a necessidade de maior liberalização dos movimentos de capitais para cumprimento de regras comunitárias a este respeito.

⁸² A existência da Agência de promoção externa da Hungria (Investment & Trade Development Agency) tem por objectivo oferecer serviços de informação e de apoio às exportações, ao comércio e à promoção do investimento estrangeiro.

Política liberal de investimento	✓	Gradual
Repatriação do capital e lucros (reconhecido pela legislação)	✓	✓
Sistema de educação e de formação profissional reconhecido internacionalmente	✓	Fraco
Uma força de trabalho motivada, criativa, altamente produtiva e relativamente barata	✓	Fraca
Infraestruturas bem desenvolvidas	✓	Em desenvolvimento

Fonte: ITDH.

Partindo da listagem destes factores, a Hungria apresenta vantagens mais evidentes em termos de atracção de investimento internacional.

A adesão da Hungria sucede numa altura bem diversa da época de adesão de Portugal. A Hungria goza de uma fase de aprofundamento e de integração das políticas comunitárias muito mais consolidada. A exigência face ao cumprimento de determinados critérios menos flexíveis – inseridos numa estratégia de pré-adesão bem definida – é maior. Para além disso, a União é uma entidade mais complexa, com maior número de Estados-Membros, com uma consciência de solidariedade e de coesão social mais forte. As economias gozam hoje de um nível de integração e interdependência muito maior. A diplomacia económica é mais feroz.

A transição política e económica do regime totalitário quer português, quer húngaro, tiveram os seus problemas e a adaptação das mentalidades, das políticas e da *praxis* a uma nova realidade de democracia, Estado de direito e economias mais ou menos liberais nem sempre foi clara nem fácil.

Do Quadro acima, verificamos que, em idêntico período de pré-adesão, as condições mais favoráveis estão do lado da Hungria, principalmente devido a:

- Elevado nível de crescimento económico;
- Localização geográfica privilegiada;
- Maior número de organizações internacionais das quais faz é membro;
- Acordos de cooperação mais aprofundados com vários países e blocos regionais;
- Grande desregulamentação e políticas de incentivo fiscal altamente atraentes para investidores externos;
- Elevado nível educacional, de formação profissional e de apoio a actividades de inovação e de desenvolvimento;
- Mão-de-obra mais qualificada e menos onerosa;
- Boa rede de infraestruturas.

Portugal perderá em alguns aspectos comparativamente à Hungria, sendo alguns deles importantes na atracção de potenciais investimentos directos estrangeiros.

A perspectiva de adesão, em qualquer dos casos, constitui, sem dúvida, uma oportunidade para os investidores, e naturalmente que a estabilidade (política, social e económica) é um factor decisivo para a comunidade empresarial.

4.2. A integração na União Europeia como estímulo ao IDE

A experiência histórica de várias adesões à Comunidade comprovaram, na realidade, que a integração funcionou claramente como catalisador dos fluxos de investimento directo estrangeiro, como já observámos anteriormente no caso português.

4.2.1. A Hungria a caminho da integração na economia europeia

O processo de aproximação económica e política da Hungria da UE é irreversível, mas envolveu bastante austeridade. O PIB continua a aumentar, o défice orçamental a diminuir e o investimento directo estrangeiro a reforçar-se.

A adesão da Hungria à UE é certa. Os últimos relatórios anuais da UE referem reformas positivas muito encorajadoras em diversas áreas. O país continua na frente da fila da adesão.

Apesar da ainda não conformidade da economia húngara relativamente aos critérios de convergência de Maastricht, estes servem como ponto de referência, o que mostra a determinação da Hungria em seguir as recomendações da Comissão Europeia (expressas na Agenda 2000), segundo a qual a aproximação a estes critérios constitui um dos factores essenciais para a avaliação das políticas macroeconómicas dos países candidatos à UE e para a preparação destes para o período de pré-adesão.

A ancoragem da moeda nacional ao euro significa, por um lado, uma dependência crescente da política monetária húngara relativamente às evoluções monetárias da zona euro e à política monetária do Banco Central Europeu; por outro lado, há uma reorientação do comércio externo húngaro e do próprio IDE, com o aumento das trocas comerciais realizadas com parceiros da zona euro.

Tal revela claramente uma forte integração da economia húngara, a nível comercial e financeiro, na economia europeia. Para além disso, uma década de transformações e de modernização conduz gradualmente a um crescimento sustentado e duradouro na Hungria, que a torna exemplar em termos de taxa de crescimento mesmo relativamente à dos países da UE.

Entre as áreas mais críticas, encontra-se o nível de inflação, que começou a decair em Julho de 2001 para cerca de 8,5%. O sistema de saúde apresenta uma complexidade e aspectos de ineficácia, qualidade e posição orçamental que urge serem resolvidos mediante reformas estruturais que permitam inverter o facto da Hungria ter a mais baixa esperança de vida de qualquer um dos países da OCDE (mesmo que tal não corresponda a um nível mais baixo de despesa na área da saúde). Torna-se essencial concretizar tal reforma, a fim de contrariar ineficiências crónicas. Alguma instabilidade política e casos

de corrupção em alguns sectores públicos poderiam comprometer o actual ritmo de crescimento e o clima de confiança na economia húngara e na continuidade das reformas económicas.

O presente crescimento económico sustentado melhorou muito a vida em várias zonas da Hungria. Os problemas do país são, por isso, consideravelmente “geríveis”, comparativamente a situações de outros países da região.

Quadro XXXIXL
Elementos Identificados pela UE no Relatório Anual 2002

PROGRESSOS REALIZADOS	PROGRESSOS A REALIZAR
<ul style="list-style-type: none"> • Apto a lidar com a pressão da competição e das forças de mercado na EU 	<ul style="list-style-type: none"> • Maior rapidez no cumprimento dos standards ambientais da EU
<ul style="list-style-type: none"> • Consolidação da estabilidade macroeconómica e sustentabilidade das finanças públicas e estabilidade dos mercados financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do financiamento para as regiões menos desenvolvidas, reduzindo diferenças regionais entre Budapeste e a região leste e oeste do país (e.g. oferta de incentivos governamentais a investidores nas áreas economicamente mais debilitadas; financiamento crescente para zonas rurais)
<ul style="list-style-type: none"> • Progresso em termos de alinhamento e implementação da legislação comunitária em diversos sectores 	<ul style="list-style-type: none"> • Reforço da estabilidade de preços
<ul style="list-style-type: none"> • Elevado crescimento económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Completar reestruturação das finanças públicas (incluindo reforma do sistema de saúde)
<ul style="list-style-type: none"> • Redução do défice fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> • Melhoria dos procedimentos de supervisão fiscal anual
<ul style="list-style-type: none"> • Melhoria da competitividade (impulso no sector empresarial em 2000, com expansão regional das mais importantes empresas húngaras e fenómeno das F&A em determinados sectores) 	<ul style="list-style-type: none"> • Reforço do programa para apoiar a integração económica e social da minoria romena e combater a discriminação de que são alvos
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento das exportações 	<ul style="list-style-type: none"> • Redução da intervenção governamental nos media
<ul style="list-style-type: none"> • Modernização da administração pública 	<ul style="list-style-type: none"> • Reforço de medidas de luta contra a corrupção (“economia cinzenta”)
<ul style="list-style-type: none"> • Economia de mercado próspera, com 80% da economia já privatizada (% mais elevada do que em muitos EM) 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir o cumprimento integral das leis da concorrência e das ajudas públicas, cumprindo requisitos da UE

	<ul style="list-style-type: none"> • Melhoria das condições para a criação e desenvolvimento de empresas privadas, em especial PMEs
--	--

Fonte: <http://www.europa.eu.int>

O IDE tem sido a espinha dorsal do sucesso da Hungria e a direcção parece irreversível. Os fluxos externos continuam a registar valores elevados, paralelamente à ligação com a economia doméstica. Para além disso, a distribuição regional do IDE expande-se, lançando novas oportunidades para regiões menos desenvolvidas. E tal tem vindo a ser possível com alguma intervenção governamental...

A Hungria tem, de facto, realizado um progresso substancial no que respeita ao estabelecimento de uma estrutura institucional adequada a uma economia de mercado capaz de sustentar o grande aumento de produtividade de que o país necessitará no sentido de convergência relativamente aos níveis de rendimento da OCDE. Tal como referido anteriormente, o enorme e contínuo fluxo de IDE e o peso das exportações e do aumento do PIB deve muito às anteriores reformas estruturais. Entre estas, destaque-se o estabelecimento de um clima macroeconómico estável após 1995; a privatização (maioritariamente em favor de investidores estratégicos) da indústria e do sector bancário; o estabelecimento de um mercado de capitais liberal mas bem regulado (ainda com algumas restrições quanto a fluxos internacionais de curto prazo); e os progressos registados relativamente à implementação de um sistema legal compatível.

A transição trouxe também os seus custos. O “preço a pagar” pela transição teve expressão na deterioração de alguns indicadores macroeconómicos, como a inflação, o desemprego, o défice orçamental e o endividamento. Apesar da Hungria não ter registado um fenómeno de hiper-inflação como na maioria dos PECO's, a recessão dos anos 1989/1993 conduziu ao aumento da inflação, desacelerando progressivamente até atingir cerca de 8,5% em 2001. O desemprego, que registou em 1992 o seu ponto mais elevado (12,3%), foi decrescendo pouco a pouco, atingindo em 2001 cerca de 5,6%. No que diz respeito às finanças públicas, houve uma clara deterioração de cerca de 8,5% do PIB em 1994. Tal evolução faz-se acompanhar de um aumento do custo do serviço da dívida, atingindo-se o máximo de endividamento global de 91,2% do PIB em 1993. Contudo, nota-se uma regressão do endividamento, facto que se explica largamente quer pela existência de um clima internacional favorável, quer pelos seus esforços nacionais - dado que durante o período de transição este país não beneficiou de qualquer redução ou reescalonamento da sua dívida externa nem de assistência financeira externa.

Contudo, podem ser identificadas áreas onde se requerem progressos concretos⁸³: a modernização do sistema financeiro e informático, a reforma do sistema de educação, os mecanismos de valorização das inovações e, sobretudo, a modernização e a descentralização dos serviços públicos (incluindo a administração pública e os serviços municipais). Por outro lado, é importante a aproximação dos dois sectores da economia - o multinacional e o nacional. Os investimentos necessários para modernizar o sector

⁸³ Piazzolo, Daniel, *EU Integration of Transition Countries: Overlap of Requisites and Remaining Tasks*, Intereconomics, November/December 2000.

agrícola, as infraestruturas e as despesas de melhoria ambiental representam avultados montantes nos próximos dez anos e vão ter inevitavelmente sérias consequências no equilíbrio orçamental. No que respeita ao enquadramento regulamentar dos monopólios, torna-se necessário aumentar a independência de regulamentação e estabelecer um quadro legal que possa sustentar a concorrência. Também se devem tomar medidas para complementar a privatização da indústria. Por outro, recomenda-se igualmente a melhoria dos incentivos ao emprego, evitando a ocorrência de desemprego estrutural⁸⁴. Finalmente, o sector da saúde requer igualmente uma atenção cuidada.

Todavia, as diversas reformas económicas e sociais que a Hungria deverá ainda prosseguir não significa que a adesão dependa da implementação das mesmas. E numa parte dessas reformas (i.e. agricultura, infraestruturas e ambiente), a Hungria requer derrogações ou um período transitório durante as negociações de adesão⁸⁵. Tal não impedirá a Hungria de atingir os critérios de convergência se a sua economia conseguir manter uma taxa de crescimento superior a 2,5-3% da taxa média da UE e se, na qualidade de membro de pleno direito da UE, aceder aos fundos estruturais da UE.

A adesão à União Europeia consolidará certamente os resultados obtidos pela economia húngara. Poderemos dizer que a economia húngara poderá satisfazer num futuro próximo as condições de adesão à UE e que a adesão tornará irreversível o processo de integração "de facto" da economia húngara na economia europeia, atribuindo-lhe uma dimensão institucional e política e acelerando o processo de transformação e de modernização deste país.

A transição húngara demonstra que as reformas económicas acompanhadas por uma abertura da economia permitiram, simultaneamente, a dinamização do crescimento económico e a melhoria do equilíbrio financeiro, tendente, assim, a um crescimento sustentado e equilibrado equiparável ao nível médio da UE. A adesão do país à UE virá consolidar e tornar irreversível o *acquis* de transição da Hungria.

Apesar de todas as dificuldades inerentes ao alargamento da UE, há ganhos de ambas as partes: os PECO's vêm reforçadas as suas democracias e melhorada a sua segurança; a integração de novos mercados permitirá aos países da UE obter vantagens que compensarão largamente o aumento das despesas orçamentais resultantes da adesão de novos membros. Para além disso, o alargamento da UE poderá conduzir à modernização do aparelho produtivo na UE e nos PECO's, podendo, dessa forma, melhorar a competitividade europeia nos mercados globais.

A Hungria pretende, desta forma, contribuir com a sua capacidade económica e intelectual para a construção de uma UE alargada e próspera, garante, afinal, de uma ordem mundial mais estável.

⁸⁴ A taxa de desemprego é uma das mais baixas entre os países candidatos, situando-se nos 5,6% durante a segunda metade de 2001.

⁸⁵ A Hungria, que parece pretender cultivar o seu papel de candidato-modelo à UE, requereu um conjunto de períodos transitórios - sobretudo nos sectores da agricultura, transportes e ambiente.

4.2.2. O alargamento, o IDE e Portugal

A questão essencial do alargamento para Portugal põe-se ao nível da competitividade das empresas face aos novos países a integrar a União Europeia.

Existem análises que indiciam, no que respeita às trocas comerciais, que o volume de comércio mantido por Portugal com os países da Europa Central e Oriental não é susceptível de colocar grandes problemas. Naturalmente, maior será o impacto negativo no que se refere aos fluxos comerciais com os actuais parceiros da UE, que poderão desviar as suas compras para os países da Europa Central e Oriental.

Todavia, a questão mais problemática poderá ser a relativa à atracção de investimento directo estrangeiro por parte de Portugal, uma vez que estes países apresentam diferenciais de custos salariais que não deixarão de ser tomados em conta no momento de decidir a localização das unidades produtivas. No entanto, sobre esta questão existe um estudo sobre os determinantes do dinamismo exportador dos países da Europa Central e Oriental que concluiu que os baixos salários desempenham um papel reduzido, enquanto factor de competitividade da generalidade desses países, não obstante mais de metade das empresas portuguesas inquiridas no âmbito do mesmo estudo considerarem o custo da mão-de-obra como o principal factor de competitividade das economias de Leste. Este posicionamento das empresas nacionais, assentando a competitividade em factores custo, tais como das matérias-primas e da referida mão-de-obra, não coincide, no entanto, com o posicionamento da generalidade dos países da Europa Central e Oriental, os quais se baseiam principalmente em factores como o investimento directo estrangeiro e a qualidade dos produtos e da mão-de-obra.

Assim, as análises indiciam que a afirmação competitiva de vários países da Europa Central e Oriental passa, por exemplo, pela atracção de investimento directo estrangeiro e pela qualidade dos recursos humanos, num contexto mais influenciado pela estabilidade política e económica que venha a ser conseguida, e pelos acordos já celebrados com a UE, do que pelo alargamento *de per si*.

Vai haver um impacto desigual do alargamento, sendo Portugal um dos países que têm saldos custo/benefício negativos, o que implica ter que fazer ajustamentos e reformas e transformar os pontos fracos em pontos fortes.

Entre como as principais fraquezas de Portugal, poderemos apontar:

- País mais periférico do triângulo estratégico (França, Alemanha e Itália), onde se tomam decisões;
- Modificação dos fluxos de comércio, através do alargamento, no que Portugal será muito atingido (mercado alemão, por exemplo);
- Negociação dos fundos estruturais da UE.

Para além destes pontos fracos, salienta-se a acrescida concorrência que Portugal irá sentir na atracção do investimento estrangeiro, por parte dos países do Leste.

Há, contudo, formas de transformar as fraquezas em forças:

- Adoptar uma estratégia ofensiva, em que empresas e Estado, numa cumplicidade transparente, poderão definir uma estratégia eficaz;
- Salvar a retaguarda em Bruxelas;
- Estar atento à próxima revisão dos Tratados, sobre o poder dos Estados nas decisões;
- Não aceitar que Portugal deixe de receber os fundos comunitários, por questões puramente estatísticas, que definem a atribuição ou não daqueles fundos.

Assim, torna-se necessário o relançamento de variáveis tão importantes como o investimento produtivo e as exportações, onde as empresas terão um papel relevante. No que diz respeito à modificação do quadro em que as empresas exercem a sua actividade, há a destacar o recentemente aprovado Programa para a Produtividade e o Crescimento da economia portuguesa, que assenta no apoio à revitalização do tecido produtivo, do apoio ao desenvolvimento da investigação, do reforço da política de concorrência e do apoio à revitalização do comércio externo.

4.2.3. O Abrandamento da economia portuguesa – Um desafio maior

Muitos factores contribuem para esta maior instabilidade: as economias são mais abertas, interdependentes e voláteis do que antes. Os mercados são mais líquidos e globalizados. A globalização financeira acentuou a sincronização da evolução do preço de activos, mesmo quando os dados fundamentais o não justificam em certas partes do globo. As facilidades de deslocalização de actividades produtivas agravam a vulnerabilidade de muitas economias⁸⁶.

Neste contexto, e para uma pequena economia aberta como a nossa, a participação na União Europeia é um factor de estabilidade inestimável. Não se trata apenas de uma estabilidade da evolução económica, mas de uma estabilidade profunda que resulta da partilha de regras e da convergência de instituições que a pertença à União Europeia implica.

A nossa participação na união monetária assegura a estabilidade monetária de um regime de inflação baixa. Com efeito, a longo prazo, a inflação das várias regiões integrantes de uma união monetária acabará por tender a convergir para um valor médio. Na verdade, os países membros que mantiverem aumentos de preços sistematicamente superiores acabarão por deixar de ser competitivos e sofrer um processo recessivo, com desemprego, que acabará por moderar a inflação. Na estabilidade monetária referida inclui-se também a estabilidade cambial com uma área

⁸⁶ PriceWaterhouseCoopers (2002), Conferência *Economia e Gestão*, Lisboa 29-01-2002.

económica para onde destinamos a esmagadora maioria das nossas exportações de bens e serviços.

Em resumo, pela primeira vez em décadas as empresas portuguesas podem contar com reduzidas taxas de juro, um baixo custo de capital e acesso a um vasto mercado sem risco cambial. Sem essas condições não poderiam, aliás, ter-se internacionalizado como o fizeram nos últimos anos. O benefício daquela estabilidade macroeconómica fundamental permite também o planeamento dos investimentos e da produção com horizontes mais seguros que no passado. Finalmente, as exigências do Pacto de Estabilidade impõem que as finanças públicas tenham que se manter numa trajectória de solvabilidade, o que assegura a estabilidade financeira. Tudo isto significa que a nossa participação na União Europeia garante a estabilidade de regras e princípios de funcionamento que a teoria e a evidência histórica apontam como indispensáveis ao crescimento e à prosperidade dos países: inflação baixa, política orçamental prudente e sustentável, abertura da economia e mercados sem distorções.

Evidentemente que isso não basta para evitar períodos de maior incerteza ou perplexidade como aquele que agora o nosso país atravessa. Em termos genéricos, a economia portuguesa defronta-se com os seguintes três problemas:

- a) Uma difícil situação orçamental que requer uma redução significativa do défice em pouco tempo;
- b) Uma desaceleração do crescimento económico, que Portugal partilhamos com o resto da Europa, mas que tem factores internos próprios;
- c) Um défice estrutural de competitividade a que temos que fazer face com novas soluções empresariais, que alterem o lado da oferta da economia, por forma a vencer os desafios que nos coloca o alargamento da União Europeia.

A questão mais séria e imediata é a situação das finanças públicas. A exigência de cumprimento do Pacto de Estabilidade significa que, mais do que com uma crise económica, o país está confrontado com uma crise orçamental. Estão em causa os compromissos que assumimos sobre a evolução a médio prazo do défice orçamental. Recente Conselho de Ministros das Finanças da União Europeia confirmou o objectivo de se atingir um défice nulo em 2004. A tomada de algumas decisões difíceis, quer do lado das receitas quer do lado das despesas, é indispensável para reduzir o défice. O respeito pelas grandes orientações contidas no Programa de Estabilidade e Crescimento é essencial à credibilidade internacional da nossa política económica, aspecto decisivo para uma pequena economia vulnerabilizada por desequilíbrios recentes e com necessidade de atrair capitais.

O que torna mais difícil a consolidação orçamental é que ela tem que ser concretizada num período de desaceleração do crescimento económico. Esta desaceleração resulta do impacto da evolução da economia europeia, mas tem factores endógenos associados ao endividamento dos agentes económicos acumulado nos últimos anos. Neste período o crescimento esteve sustentado no excessivo dinamismo da despesa interna que cresceu muito acima do aumento do produto interno, estando assim associada a um

endividamento crescente dos agentes económicos privados e ao aumento do consumo público⁸⁷.

Um processo deste tipo tem naturalmente limites, precisamente os que decorrem da capacidade creditícia dos agentes económicos. Com níveis elevados de endividamento aumenta a vulnerabilidade a choques económicos futuros e a partir de certo momento inicia-se um processo natural de moderação do aumento da despesa, a fim de evitar os riscos de uma verdadeira recessão.

Desde a segunda metade de 2000 a desaceleração da despesa interna deu-se no contexto de uma situação de pleno emprego, de uma subida dos salários reais e de um aumento do Rendimento Disponível dos particulares. O crescimento deste último, sendo superior ao do consumo, significa que houve uma subida na taxa de poupança, o que revela que as famílias começaram a corrigir os excessos de crescimento da despesa.

Evidentemente que isso pode implicar, e tem implicado, uma quebra do crescimento da economia, mas a inevitável desaceleração da despesa interna não tem que se traduzir linearmente na redução do crescimento do produto, visto que há sempre a possibilidade das empresas, perante a desaceleração da procura interna, desviarem mais produção para a exportação – embora tal situação já tenha ocorrido no passado recente, período em que as exportações cresceram mais do que a procura dos nossos países clientes, o que significou um ganho de quota de mercado, incluindo nas exportações tradicionais.

Em suma, o que tudo isto significa é que necessitamos de um outro padrão de crescimento, menos assente na procura interna e mais baseado em aumentos de produtividade que dêem maior solidez à nossa competitividade externa.

Ora para tal precisamos de um profundo choque estrutural do lado da oferta, que depende de algumas políticas públicas mas que terá que resultar, sobretudo, de mais iniciativa empresarial. Infelizmente, nem a generalidade dos agentes privados nem o Estado parecem ter interiorizado suficientemente as novas regras de funcionamento da economia de um país membro de uma união monetária. São regras que requerem a alteração de comportamentos, algumas reformas estruturais e um novo regime de regulação macroeconómica. Isto implica o reconhecimento de uma alteração de paradigma: o mundo passou de um regime em que a política macroeconómica assegurava o pleno emprego e a política de rendimentos devia controlar a inflação, para

⁸⁷ Note-se que a evolução da despesa interna, consumo e investimento, era em grande medida inevitável em resultado do choque da descida permanente das taxas de juro desde o período preparatório para a nossa participação no euro. Mesmo uma política orçamental mais restritiva não teria evitado a progressão significativa da despesa e do endividamento privado. A economia sofreu uma alteração de “regime económico” e atravessou uma fase de forçoso ajustamento à nova situação. A queda das taxas de juro durante a segunda metade da década e, após a garantia da nossa entrada na união monetária, o carácter permanente dessa descida, implicou um aumento da riqueza e da capacidade de endividamento dos agentes económicos privados. Muitas famílias e empresas tornaram-se de súbito solventes para aceder ao crédito e, racionalmente, em face do novo regime de inflação e juros baixos, decidiram usá-lo para aumentar as suas despesas. As empresas aproveitaram para expandir e modernizar a sua capacidade produtiva e internacionalizar-se.

um novo regime em que a política macroeconómica, em particular a monetária, controla a inflação e a política de rendimentos condiciona o desemprego.

Na perspectiva destas novas regras de funcionamento, a nossa situação apresenta alguns sinais de vulnerabilidade, como seja, a existência de um sistema de negociação salarial fragmentado e de curto horizonte, o peso de uma burocracia asfixiante e um sistema judicial ineficaz, um regime deficiente de enquadramento orçamental e insuficiências no sistema político, com a dificuldade de obter maiorias de governo e com a necessidade de um Estado com mais prestígio e autoridade. Há reformas profundas a fazer na esfera pública e na esfera privada, com a urgência proporcional aos desafios que teremos que vencer com o nosso próprio esforço nos próximos anos. Não voltaremos a beneficiar de descidas substanciais das taxas de juro, não serão possíveis desvalorizações cambiais para repor temporariamente a competitividade das produções nacionais e, finalmente, as transferências da União Europeia tenderão a diminuir em percentagem do PIB⁸⁸.

A melhoria das nossas condições de competitividade envolve múltiplos aspectos da economia e da sociedade portuguesa. Aumentar a produtividade é a única forma de melhorar de forma consistente o nível de vida sem causar pressões inflacionistas. A produtividade é, porém, uma resultante e não um instrumento que se deixe facilmente manipular. O seu aumento requer tempo e implica um processo complexo que envolve um vasto leque de factores. Entre eles, a capacidade de absorção do progresso técnico; a racionalização da produção; a alteração da composição sectorial do produto; o aproveitamento das economias externas de produção, dependentes da rede de infra-estruturas e do nível educativo dos recursos humanos. Assume também importância a envolvente institucional mais geral que condiciona a capacidade de uma sociedade se modernizar.

Portugal dispõe de todas as potencialidades para continuar com sucesso um processo de convergência real com os seus parceiros europeus. Desde 1985 que Portugal cresceu a uma taxa média de 3,8%, bem acima da média europeia, e o rendimento médio europeu passou de 53% para 74%.

Estamos agora numa fase de ajustamento e redução dos desequilíbrios gerados pelo anterior período de forte crescimento. Esta correcção é necessária para criar condições de sustentabilidade ao processo de desenvolvimento, devendo, por isso, constituir um factor de motivação sobretudo para a iniciativa empresarial (portuguesa e estrangeira) no sentido da adopção de estratégias mais competitivas – em particular, as transformações na estrutura produtiva e os ganhos de novas vantagens comparativas. A intervenção pública deve igualmente contribuir para criar condições de modernização e liberalização dos mercados de produtos e de capitais, de encorajamento da inovação e

⁸⁸ Para que as empresas consigam responder a estas exigências, é imprescindível que aproveitem da forma mais eficaz e eficiente os fundos estruturais do III Quadro Comunitário de Apoio (QCA). Até 2006, este será um excelente instrumento de incentivo ao desenvolvimento e consolidação de estratégias empresariais visando uma maior capacidade competitiva das empresas portuguesas e de apoio a estratégias empresariais com o objectivo da internacionalização da actividade das empresas. Neste âmbito, as associações empresariais são peças fundamentais, tanto no domínio estratégico como operacional, para que os instrumentos de qualificação e modernização postos à disposição do tecido empresarial pelo III QCA sejam geridos com eficiência.

de uma cultura empresarial estimulada por um bom clima de investimento. As políticas públicas de construção de infraestruturas com assegurada rentabilidade social e, acima de tudo, a melhoria da qualificação dos recursos humanos.

A produtividade global de uma economia não resulta de reformas com efeitos imediatos, mas Portugal, garantindo estabilidade macro-económica, ausência de risco cambial e custos baixos comparando com os outros países membros da União Europeia, tem todas as condições para assegurar um clima de investimento mais favorável. E isso é decisivo para o objectivo de convergência e de ajustamento durante os próximos anos. O essencial desses ajustamentos passará pelas empresas. As empresas terão que encontrar novas vantagens comparativas à medida que lentamente forem desaparecendo as que resultam de custos salariais mais baixos. Muitas empresas tradicionais irão desaparecer a médio prazo. Outras terão que surgir para sustentar o novo crescimento. Nessa perspectiva é necessário atrair mais investimento estrangeiro, mas o contributo decisivo terá que provir das empresas portuguesas. Na verdade, o único caminho possível implica mudar rapidamente a realidade das nossas estruturas produtivas.

Concluindo, o euro constitui, por si só, um trunfo para enfrentar a concorrência acrescida devido a uma maior transparência nos preços, à eliminação dos riscos cambiais, ao alargamento do mercado doméstico e à estabilidade macro-económica. No entanto, isso só não é suficiente. Às empresas é exigido um reforço da sua competitividade. Só desta forma conseguirão conquistar os novos mercados que se lhes abrem e enfrentar a concorrência acrescida. Portugal tem que promover o efeito multiplicador da confiança no nosso país.

Aumentar a competitividade surge assim como um imperativo face à necessidade de internacionalização das empresas. E, aumentar a competitividade passa por conseguir taxas de produtividade, se não mais elevadas, pelo menos iguais às dos nossos parceiros no mercado.

A qualificação dos recursos humanos e sua adaptação às necessidades das empresas surge neste campo como uma necessidade absoluta. E, sendo certo que o desafio da internacionalização está aí e que ainda temos de percorrer todas estas etapas (qualificação dos recursos humanos, aumento da produtividade e reforço da competitividade), urge agir com rapidez, tentando contrariar a afirmação de Jean Monnet de que “os homens só agem em estado de necessidade e só reconhecem a necessidade em momentos de crise”.



V. CONCLUSÕES

Partindo das recentes tendências mais marcantes registadas pelos fluxos de IDE na Europa, e em particular na Hungria – um caso notável em termos de atracção de investimento directo estrangeiro, e na consequente formulação de questões iniciais sobre esta temática, e tendo por base a aplicação da Teoria de Hecksher-Ohlin, poderemos concluir:

1. A captação de elevados níveis de IDE na Hungria tem a ver com **factores** relacionados com processos de estabilização, liberalização e privatização, sendo entendido como globalmente benéfico quer para a Hungria, quer para a UE, o Alargamento da União – um dos principais “motores” do IDE. No conjunto dos PECOs, a Hungria reafirma-se pela sua integração progressiva na economia europeia graças a uma transição precoce e bem sucedida, a boas *performances* económicas, à reestruturação económica e a políticas favoráveis e estimuladoras do IDE.
2. Quanto à **relação entre o IDE e as exportações húngaras**, a evolução faseada verificada no sentido de reorientação das relações e padrões comerciais húngaras principalmente para a UE e do gradual número de empresas de capital estrangeiro orientadas para as exportações e para a procura externa, a par de uma alteração radical da composição de cabazes das exportações e da consequente alteração dos padrões de especialização e de vantagem comparativa, permite concluir que o IDE acompanha a dinâmica das exportações. Efectivamente, os fluxos intensos de IDE tiveram um papel fundamental no padrão de evolução e composição das exportações húngaras.
3. Relativamente à **influência das intensidades factoriais no cabaz de exportações da Hungria**, podem ser verificadas duas fases de ajustamento do mercado húngaro de exportações em termos de intensidade de factores, as quais coincidem com as duas fases anteriormente identificadas relativas à evolução do cabaz de exportações da Hungria para a UE. Assim, a evolução quanto à dotação de factores de produção nos produtos exportados (no sentido de diminuição de produtos intensivos em capital humano e em recursos naturais de baixo valor acrescentado para um aumento dos produtos intensivos em tecnologia, capital humano e também em capital) permite concluir que a Hungria se torna competitiva em produtos intensivos em capital humano e em tecnologia, sendo que o cabaz de exportações húngaras (em termos de intensidade factorial) exerceu um peso assinalável sobre as importações da Hungria oriundas da UE. Revela-se, portanto, uma influência directa das intensidades factoriais na composição das exportações da Hungria. Essa gradual convergência das exportações e das importações em termos de intensidade de factores indica uma tendência notória de especialização e de alinhamento quanto à composição das exportações e importações similar aos padrões da UE, sugerindo que a economia húngara se aproxima da “média” da economia da UE.

4. Ocupando uma posição geopolítica e estratégica no quadro europeu (constitui a nova fronteira sudeste da Europa), a Hungria, no âmbito do processo de reorientação das suas trocas comerciais para ocidente, com destaque para a UE, vem confirmar que o factor de proximidade pode explicar o IDE húngaro. A Alemanha é o seu principal investidor e parceiro comercial. Desde cedo que as empresas de capital alemão instaladas na Hungria foram os principais actores e dinamizadores das trocas comerciais, favorecendo a reestruturação industrial e a integração internacional da economia húngara. A preferência destas empresas recai nos diferenciais de custos (mão-de-obra qualificada, menor exigência social, transportes), no acesso a mercados novos e potenciais, na estratégia de imitação de multinacionais e no fenómeno de internalização das mesmas. Daí, o **factor da proximidade geográfica dos mercados finais explica a orientação do IDE húngaro** de origem europeia e sobretudo alemão.

5. Como **tendências globais em termos de IDE na Europa**, podemos indicar i) a forte concentração de IDE nos sectores tecnologicamente mais intensivos⁸⁹ (i.e. intensivos em termos de tecnologia e de mão-de-obra qualificada); ii) o factor de proximidade geográfica (e conseqüentemente da variável do mercado) é um factor de atracção na decisão de localização, nomeadamente devido à minimização dos custos de entrada no mercado e de riscos associados a factores de estabilidade em investimentos de longo prazo; iii) o IDE, a reorientação comercial e o processo de reestruturação e privatização estão correlacionados.

⁸⁹ Caetano, J.M. Martins (1997), *As teorias do Investimento Directo Estrangeiro face às recentes estratégias de internacionalização das empresas*, Revista Economia e Sociologia, N.63, Évora.

VI. LICÇÕES / RECOMENDAÇÕES

Este fenómeno do IDE húngaro permite retirar algumas lições para Portugal e a Hungria.

Embora apresentando processos de integração diferenciados e em momentos históricos tão variados – vivemos actualmente uma fase de maior aprofundamento e integração das políticas comunitárias, maior exigência de critérios, maior complexidade da UE, maior número de Estados Membros, maior solidariedade e coesão social, maior interdependência, reforço da diplomacia económica – , a experiência histórica da integração revela que a Hungria e Portugal têm um grande desafio à sua frente: os Alargamentos têm sido fortes elementos “catalizadores” de fluxos de IDE, com novas oportunidades de investimento, novos mercados, estabilidade acrescida, e uma ligação do IDE à economia da região e a nível doméstico.

6.1. Portugal

Assim como o IDE constituiu, na Hungria, a força motora para o êxito económico, graças a uma visão decisiva político-económica e a uma estratégia de abertura e liberalização económica e ao bem sucedido processo de privatizações, Portugal deveria reflectir seriamente sobre alguns dos aspectos positivos enunciados, promovendo medidas e iniciativas tendentes a:

1. Elevar e fortalecer o potencial de capital humano, através de um forte investimento na formação, na educação média e superior e na intensificação da ligação entre universidades, centros de investigação e desenvolvimento e o meio empresarial.
2. Apostar fortemente nos sectores de alta tecnologia, com recurso a alianças e parcerias estratégicas com centros de I&D em Portugal e via *know-how* de empresas e entidades externas, numa lógica de sinergias transnacionais.
3. Promover activamente a imagem de Portugal no estrangeiro, a fim de captar o interesse de potenciais investidores estrangeiros nas localizações de actividades no território nacional.
4. Consolidar o papel das PME's portuguesas no conjunto do tecido empresarial português, apoiando novas formas de gestão integrada com forte componente internacional que facilitem a sua afirmação no quadro da competitividade internacional.
5. Sensibilizar as autoridades para a necessidade de medidas urgentes de articulação eficaz entre os empresários, a comunidade científica e o Governo, tendo em vista a elevação das potencialidades reais do nosso país.

6. Reforçar a intensidade de I&D nos vários sectores da economia portuguesa, atraindo para estes novas tecnologias e conhecimentos favoráveis à maximização da sua eficiência e ao seu crescimento.

6.2. Hungria

O transformação político-económica da Hungria é, indubitavelmente, uma fonte de lições para Portugal, embora entenda que da experiência de integração do nosso país resulte algumas recomendações, destacando nomeadamente:

1. A prossecução de uma política rigorosa de controlo orçamental e do défice, na perspectiva de cumprimento futuro das disposições do Pacto de Estabilidade e Crescimento.
2. A utilização racional e eficaz dos fundos comunitários para o desenvolvimento global do país, acompanhados de um controlo objectivo e isento da sua implementação.

VII. ASPECTOS DE INVESTIGAÇÃO POSTERIOR

A presente dissertação, realizada sob o espectro do alargamento a curto prazo, deixa em aberto algumas considerações presentes e futuras que considero importante serem exploradas com maior aprofundamento.

Desde já, a análise que se pretendeu desenvolver não foi direccionada para as áreas da econometria e do estudo de variáveis e de modelos matemáticos. Assim, este documento de trabalho poderá abrir caminho a outros estudos de carácter mais técnico para demonstrar algumas das afirmações que dele constam.

Por outro lado, a, por vezes, veloz evolução económica e política poderá alterar significativamente os pressupostos de algumas das conclusões enunciadas. A análise quase em tempo real dos factos poderá desvirtuar as aceções quanto à progressão dos acontecimentos. A experiência inicial do alargamento da UE conferirá certamente maior rigor à análise e a confirmação (ou não) de alguns dos premissas aqui mencionados.

Em particular, os períodos de transição das economias após a adesão à União Europeia serão frutuosa em termos comparativos relativamente à realidade portuguesa – aquando da sua fase de adesão como membro de pleno direito da C.E.E.. Os ritmos de crescimento económico nestes períodos são bastante díspares de economia para economia, e os ciclos económicos têm, de certa forma, um papel importante nesse cenário que será, em princípio, “a 25”.

Poderia ainda referir a possibilidade de se aprofundar mais o estudo acerca do impacto do IDE nos diversos sectores da economia, tendo em conta a evolução para uma economia do “conhecimento”, e qual a orientação do futuro investimento em função do capital humano de cada país. E uma vez que estas são variáveis cuja quantificação não é tão evidente, tal torna a sua análise ainda mais desafiante. Ou seja, fica por consolidar a ideia de que, no longo prazo, o capital humano (isto é, os conhecimentos e competências) constitui uma das principais variáveis que poderá sobrepor-se a outros factores igualmente importantes para o investimento directo estrangeiro.

Outro aspecto útil seria a análise da *performance* das PME's que, pouco a pouco, se afirmam nestas economias dominadas pela lógica das multinacionais e a capacidade destas pequenas e médias empresas se integrarem nas redes ou nos ciclos (sobretudo de produção) das grandes empresas de capital estrangeiro, passando a imprimir uma pujança fundamental para a dinamização do tecido empresarial nacional. Isto é, tentar demonstrar se a localização de grandes empresas ou grupos estrangeiros terá um efeito dinamizador sobre toda a economia e, muito em particular, sobre as oportunidades abertas às pequenas e médias empresas nacionais.

Em termos concretos, seria ainda interessante abordar a possibilidade de extrapolação do denominado “milagre irlandês” para outras economias da região do leste europeu. Segundo Bernadette Andreosso-O`Callaghan⁹⁰, tal modelo pode ser facilmente imitado e melhorado por outros países candidatos à adesão, como a Hungria, dadas, por

⁹⁰ Andreosso-O`Callaghan, Bernadette (2001), *Soutehabilité du Modèle de Croissance Irlandais*, Problèmes Économiques, n.2723, 1^{er} Août 2001.

exemplo, as vantagens de localização incontestável e uma longa tradição em matéria de competências científicas e tecnológicas. Por outro lado, a futura recepção de fundos estruturais, as exceções à harmonização fiscal e o livre-comércio poderão permitir aos futuros Estados-membros reproduzir facilmente o caso irlandês.

O factor “capital humano” é um dos factores estratégicos nas economias emergentes baseadas no conhecimento, no séc. XXI⁹¹. Será, sem dúvida, o motor para elevado crescimento e rendimento e reduzido desemprego – mesmo para as pessoas menos qualificadas. E é um grande desafio para os decisores políticos: investir na dimensão do capital humano, hoje caracterizado pela enorme mobilidade internacional. Numa economia baseada na inovação e no conhecimento, a internacionalização da produção de conhecimento, a troca de conhecimento e a aplicação do conhecimento é crucial para o sucesso económico de qualquer sociedade.

⁹¹ Straubhaar, Thomas (2001), *War for Brains*, *Intereconomics*, September/October 2001.

BIBLIOGRAFIA

Amaral, João Ferreira (2002), *Diário de Notícias*, 30-10-2002.

Amaral, João Ferreira (2000), *Investimento estrangeiro na Europa*, Enciclopédia Economia, Edição especial Economia Pura, Junho 2000.

Andreosso-O`Callaghan, Bernadette (2001), *Soutehabilité du Modèle de Croissance Irlandais*, *Problèmes Économiques*, n.2723, 1^{er} Août 2001.

Aristotelous, K. E Fountas, S. (1996), *An empirical analysis of inward FDI inflows in the EU with emphasis on the market enlargement hypothesis*, *Journal of Common Market Studies*, Vol.34, n.4.

Banco de Portugal (1998), *Investimento Directo Exterior em Portugal: Estatísticas de fluxos e stocks para o ano de 1996 e estimativas de stocks para 1997*, Suplemento nº2/98 ao Boletim Estatístico, pp.6.

Banco de Portugal (1997), *Séries Longas para a Economia Portuguesa*. Banco de Portugal, Lisboa.

Barrell, Ray e Holland, Dawn (2000), *FDI and enterprise restructuring in Central Europe*, *Economics of Transition*, Vol.8 (2), Blackwell Publishers, UK.

Barrons (2003), *More Europe does not mean less America*, May 2003.

Barros, Pedro P. e Cabral, Luís (2000), *Competing for FDI*, *Revue of International Economics*, Vol.8, Issue 2, Blackwell Publishers, UK.

Basdevant, Olivier (2002), *Croissance, R&D et Formation*, *Revue Problèmes Économiques* n.2776.

Belke, Ansgar e Hebler, Martin (2000), *EU Enlargement and Labour Markets in the CEEC`s*, *Intereconomics*.

Bideleux, R. e Taylor, R. (1996), *Bringing the East back in*, *European Integration and Disintegration*, London: Routledge.

Boote, Anthony e Janos Somogyi (1991), *Economic Reform in Hungary*. Relatório nº89 do Fundo Monetário Internacional.

Braconier, Henrik e Karolina Ekholm (2001), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Employment Effects in the EU*, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper n.3052.

Braunerhjelm, Pontus e Oxelheim, Lars, (s.d.), *Does FDI replace home country investment?*, *Journal of Common Market Studies*, Vol.38, n.2.

Brenton, Paul e Gros, Daniel (1997), *Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies*, Oxford Review of Economic Policy, 13, 2.

Butler, Eamonn e Madsen Pirie (1990), *The Manual on Privatization*.

Caetano, J.M. Martins (1997), *As teorias do Investimento Directo Estrangeiro face às recentes estratégias de internacionalização das empresas*, Revista Economia e Sociologia, N.63, Évora.

Cardadeiro, E.; Silva, J.A. da; Matos, P.V. (s.d.), *Motivações, Efeitos e Políticas de Atração do IDE: A Experiência Portuguesa (1986-2000)*. In: *Como está a Economia Portuguesa*, Livro de Actas da IV Conferência sobre a Economia Portuguesa, CISEP, pp.473.

Castells, Manuel (1999), *The rise of the network society*, Blackwell.

Caves, R.E. (1982), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, New York.

Central Statistical Office (CSO), Budapest.

Chen, Tain-Jy e Ku, Ying-Hua (2000), *The effect of FDI on firm growth*, Japan and the World Economy – International Journal of Theory and Policy, North-Holland, Vol.12.

Cohen, David e Soto, Marcelo (2001), *Growth and Human Capital – Good Data, Good Results*, Technical Papers, N.179, OECD Development Centre.

Comissão das Comunidades Europeias (1995), *A Uniformização a nível mundial das regras aplicáveis ao investimento directo*, Comunicação da Comissão das Comunidades Europeias – COM (95) 42 final, Bruxelas, 01.03.1995, pp.3.

Comissão Europeia (1999), Bruxelas.

Commission of the European Communities (2002), *Regular Report on Hungary's Progress Towards Accession*.

Commission of the European Communities (2001), *Regular Report on Hungary's Progress Towards Accession*.

Commission of the European Communities (2002), *Towards the Enlarged Union – Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by each of the candidate countries*, COM (2002) 700 final, Brussels, 09-10-2002.

Cooke, Anthony e Hagger, Ann-Louise (2000), *Hungary 2000*, Business Monitor International Lda..

Csaba, Laszlo (1998), *A Decade of Transformation in Hungarian Economic Policy: Dynamics, Constraints and Prospects*, Europe-Asia Studies, 50, 8, pp. 1381-1391.

Czech Republic Country Investment Profile 2000 (2001), European Bank for Reconstruction and Development.

Dias, Sílvia C.Martins (2001), *Hungria: um "Tigre" do Leste Europeu*, Informação Internacional, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério do Planeamento, Vol. I, Lisboa.

Dias, Sílvia C.Martins (2000), *O IDE nas Economias da Europa Central e Oriental: uma Nova Rede de Influências Unindo a Europa*, Informação Internacional, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério do Planeamento, Vol. II, Lisboa.

Dunning, J. H. (1981), *International production and the multinational enterprise*, George Allen and Unwin, London.

Dunning, J. H. (1985), ed. *Multinational enterprises, economic structure and international competitiveness*, John Wiley.

Dunning, J. H. (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, Wokingham: Addison-Wesley .

Dunning, J. H. (1997), *The European Internal Market and Programme and the global economy*, Journal of Common Market Studies, Vol.35, n.1/2.

Economia Pura (2000), Novembro/Dezembro 2000.

Economic Outlook - *Hungary 2000* (2001), Ministry of Economics Affairs.

Emerson, M. e Gros D., *Impact of Enlargement, Agenda 2000 and EMU on Poorer Regions – The Case of Portugal* (1998), CEPS Working Document, N.125, Centre for European Policy Studies, Brussels.

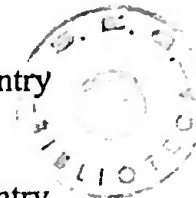
Enciclopédia Economia (2000), Edição especial Economia Pura.

Ernst & Young (2002), *A comprehensive Analysis of Companies' Location Decisions in 2001*, European Investment Monitor, 2002 Report.

European Bank for Reconstruction and Development (2002), Hungary Country Investment Profile 2001.

European Bank for Reconstruction and Development (2001), Hungary Country Investment Profile 2000 (2001).

European Bank for Reconstruction and Development (2001), Poland Country Investment Profile 2000.



European Bank for Reconstruction and Development (2001), Slovak Republic Country Investment Profile 2000.

European Bank for Reconstruction and Development (2001), Slovenia Country Investment Profile 2000.

European Bank for Reconstruction and Development (2000), Postal Survey on *How do foreigners assess the quality of labour in transition economies?*

European Bank for Reconstruction and Development (1998), Transition Report Update, April 1998.

European Cities Monitor (2002).

European Parliament (2003), Comprehensive Monitoring Report on Hungary's Preparations for Membership.

European Round Table of Industrialists/ERT (s.d.), *The East-West Win-Win – Business Experience* – Report.

European Voice (2001), *Guide on how the candidate countries currently stand*, 08/14-11-2001.

Feenstra, Robert C. (1998), *Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment*, Dept. Of Economics, Univ. Of California, December 1998.

Financial Times (2000), *Survey Hungary*, 22-11-2000.

Goodman, John C. (1985), ed. *Privatization*.

Haynes, Michael e Husan, Romy (1998), *The state and market in transition economies: critical remarks in the light of past history and the current experience*, The Journal of European Economic History, Vol.27, n.3, Winter 1998, Banca di Roma, Roma.

Hamar, Judith (1998), *Foreign Direct Investment and its Effects on Industrial Structure and External Competitiveness*, mimeo, Budapest.

Hymer, S. (1976), *The international operations of national firms: a study of FDI*, MIT, USA.

Hungarian Central Statistical Office (CSO), Budapest.

Hungarian Investment and Trade Development Agency (ITDH), Budapest.

ICEP (2002), *Portugal – Relações Económicas com os Países Candidatos à União Europeia*, ICEP Portugal, Fevereiro de 2002.

Institute for World Economics (2003), Hungarian Academy of Sciences, Working Papers.

Instituto Nacional de Estatística, Lisboa.

Kaminski, Bartłomiej (2000), *Industrial Restructuring as Revealed in Hungary's Pattern of Integration into the European Union Markets*, Europe-Asia Studies.

Kaminski, Bartłomiej (1999), *Hungary's Integration into European Union Markets: Production and Trade Restructuring*, World Bank, Washington, DC, June 1999.

Kaminski, Bartłomiej (1993), *How the Market Transition Affected Export Performance in the Central European Economies*, Policy Research Working Paper 1179, International Economics Department, The World Bank, Washington DC.

Kearney, A.T. (2002), *FDI Confidence Index*, Global Business Policy Council, Vol.5., September 2002.

Kinssinger, Henry (1994), *Diplomacy*, Nova Iorque, Simon and Schuster.

Kojima, K. (s.d.), *A macroeconomic approach to FDI*, Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 14.

Kornai, Janos (1990). *The road to free economy, shifting from a socialist system: the example of Hungary*.

Krause, Lawrence B. (1988), *U.S. Economic Policy toward the Association of Southeast Asian Nations. Meeting the Japanese Challenge*, The Brookings Institution, Washington DC.

Krugman, Paul e Maurice Obstfeld (1997). *International Economics*, 4ª Edição, Addison, Wesley & Longman.

Lamande, Vicent (s.d.), *Internationalisation ou internalization par extension de la zone d'influence allemande: le cas hongrois*, Révue d'Economie Industrielle, n.93.

Landesmann, Michael (2000), *Structural change in the transition economies, 1989-1999*, Comissão Económica para a Europa da ONU.

Layton, Christopher (1968). *L'Europe et les investissements américains*. Gallimard.

Lipton, David (2000). *Europa de Leste*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

Lopes, J. Silva (1996), *A economia Portuguesa desde 1960*. Gradiva, Lisboa, pp.167.

Madsen, Pirie (2000), *Privatização*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

Markusen, J. R., e Venables, A. J., (1999), *FDI as a catalyst for industrial development*, European Economic Review, Vol.43.

Martín, Carmela e Velásquez, Francisco (2002), *Determinants of net trade flows in OECD: new evidence with special emphasis on the former Communist Members*, Review of International Economics, Vol.10, Issue 1, February 2002, Blackwell Publishers, UK.

Martins, Vítor (2002), *Alargamento da União Europeia à Europa Central e de Leste - Contribuições de Comunicação*, AEP, Semana do Leste Europeu, 17-21 Junho 2002.

Mata, Eugénia e Valério, Nuno (1993). *História Económica de Portugal*. Editorial Presença, Lisboa.

Mateus, Abel M. (1998), *A Economia Portuguesa desde 1910*, Editorial Verbo.

Mateus, Abel M. (1996), *Investimento Directo Estrangeiro e Crescimento Económico*, Ensaio de Homenagem a Manuel Jacinto Nunes, ISEG, UTL, Lisboa.

Mateus, Abel M. (1993), *A competitividade da economia portuguesa*, Revista da Banca, Julho/Setembro 1993.

McRae, Hamish (2002), *West looks over its shoulder*, The Independent, 02-06-2002.

Ministério da Economia, Lisboa.

Ministério das Finanças (2002), *Situação Económico-Social em Portugal*, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Lisboa.

MTI-Econews.

National Bank of Hungary, Budapest.

Neves, J.C. (2000), *Evolução Macroeconómica de Portugal e da Europa*. Enciclopédia Economia. Edição especial Economia Pura. Junho 2000.

Neves, J.C. (1994), *The Portuguese Economy – A Picture in Figures, XIX and XX Centuries*. Universidade Católica Editora, Lisboa.

OECD Economic Surveys (2001): Hungary 2000.

OECD Economic Surveys (2000): Hungary 1999.

OECD Main Science and Technology Indicators (2001), Vol. 2001, Issue 2, Paris.

OECD Program for International Student Assessment/PISA (2000).

OECD Report on Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs – Overview (2002), OCDE 2002.

ONU (1999). World Investment Report.

Piazolo, Daniel (2000), *EU Integration of Transition Countries: Overlap of Requisites and Remaining Tasks*, Intereconomics, November/December 2000.

Pirie, Madsen (1988), *Privatization: Theory, Practice and Choice*.

Pohl, Gerhard & Sorsa, Pirita (1992), *European Integration and Trade with the Developing World*, Policy and Research Series 21, The World Bank, Washington DC.

Poole, Robert W. (1980), *Cutting Back City Hall*.

Price, Robert e Cruz, Eduardo (1996), *As Exportações e as PME: desenvolver novos mercados*. 1ª Edição, Lisboa, Texto Editora.

PriceWaterhouseCoopers (2002), Conferência *Economia e Gestão*, Lisboa 29-01-2002.

Purton, Peter (2000), Financial Times, 24-10-2000.

Resmini, Laura, *The determinants of foreign direct investment in the CEEC's* (2000), Economics of Transition, Vol.8 (3), Blackwell Publishers, UK.

Riboud, Michelle, Sánchez-Páramo, Carolina e Silva-Jáuregui, Carlos (2002), *Labor Markets of the Accession Countries: Fit to Join?*, Transition Newsletter, July/August/September 2002, Vol.13, World Bank in collaboration with Stockholm School of Economics and the William Davidson Institute.

Samuelson, Paul A. e Nordhaus, William D. (2001), *Economia*, McGraw-Hill, 16ª edição.

Sanna-Randaccio, Francesca (2002), *Impact of FDI on home and host countries with endogenous R&D*, Review of International Economics, Vol.10, Issue 2, May 2002, Blackwell Publishers, UK.

Santos, Rogério G. (1999), *Efeitos Indirectos do Investimento Estrangeiro: os casos de Portugal e da República Checa*, 2º Encontro Internacional sobre Economia Europeia, CEDIN, pp.665.

Silva, A. Cavaco (1995), *As Reformas da Década*. Bertrand Editora, Venda Nova.

Simões, Vítor C. (1999), *Processos de Internacionalização e relações de cooperação: uma nova envolvente competitiva*, Revista Pequena e Média Empresa, IIIª Série, N.22, IAPMEI, Outubro 1999, Lisboa.

Simões, Vítor C. (1992), *Impacto do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na Estrutura Industrial Portuguesa*, Estudo realizado no âmbito do Programa V do PEDIP.

Siripaisalpipat, Pimonwan e Hoshino, Yasuo (2000), *Firm-specific advantages, entry models and performance of FDI*, Japan and The World Economy, N.12.

Sousa, José Meireles (1996), *Distribuição: uma visão estratégica*. 1ª Edição, Lisboa, Texto Editora.

Straubhaar, Thomas (2001), *War for Brains*, Intereconomics, September/October 2001.

The Hungarian Economy (2000), October 2000.

The Journal of World Investment (2002), Vol.3, N.1, February 2002.

Tomka, Béla (2001), *The development of the Hungarian banking: an international comparison*, The Journal of European Economic History, Vol.30, n.1, Spring 2001, Banca di Roma, Roma.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development.

Unice Task Force on Enlargement/UTFE (2002), Report on Candidate Countries Towards EU Accession – Hungary, June 2002.

US Bureau of Economic Analysis.

Vernon, R. (1996), *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, Vol.80.

Vladimirovna, Ledyeva (2000), *International Investment Movements*, Paper da Universidade do Minho.

Williamson, John (1991), *The economic opening of Eastern Europe*. Policy analysis in international economics n°31, Institute of International Economics.

Winters, L. Alan (1997), *The Economics of "Catching up" Revisited*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Reprint Series, No. 168.

Wood, A. (s.d.), *Trade, Technology and the declining demand for unskilled labour*, Journal of Economic Perspectives, Vol.9. Xiaming, Liu, Parker, David, Vaidya, Kirit e Wei, Yingqi (2001), *The impact of FDI on labour productivity in the Chinese electronics industry*, International Business Review, N.10.

World Bank in collaboration with Stockholm School of Economics and the William Davidson Institute (2002), *Creating More Jobs in Central and Eastern Europe – Analysis of the Economist Intelligence Unit*, Transition Newsletter, Vol.13, July/August/September 2002.

World Bank (2002), World Development Indicators, Washington, D.C..

World Investment Report 2002 (2002), *Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, September 2002.

World Investment Report 2000 (2000), *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

World Trade Organisation (1997), Trade Policy Review: European Union, Geneva.

Xiaming, Liu, Parker, David, Vaidya, Kirit e Wei, Yingqi (2001), *The impact of FDI on labour productivity in the Chinese electronics industry*, International Business Review, N.10.

Yeats, Alexander (1991), *Do Natural Resource-Based Industrialization Strategies Convey Important (Unrecognized) Price Benefits to Commodity-Exporting Countries?*, PRE Working Paper Series No. 768, International Economics Department, The World Bank, Washington DC.

ANEXOS

ANEXO I

PROGRAMA PARA A PRODUTIVIDADE E O CRESCIMENTO DA ECONOMIA (2002)

1. REFORÇO DA CONCORRÊNCIA E DA REGULAÇÃO

A regulação da concorrência será estendida a todos os sectores de actividade e as funções de garantia de uma sã concorrência serão concentradas numa única entidade com estatuto de independência.

A concorrência no sector da energia será aumentada, com vista à redução dos custos suportados pelas empresas.

Prosseguirá o desenvolvimento das telecomunicações, procurando manter o pioneirismo do país na utilização de novas tecnologias de comunicação, mas estimulando a concorrência no sector. Deste modo se procurará promover um ambiente mais competitivo, com efectivas possibilidades de escolha para os utilizadores.

Racionalizar-se-á e desenvolver-se-á o transporte ferroviário de mercadorias e reforçar-se-á a produtividade e eficiência dos portos, de molde a criar a efectiva concorrência entre meios de transporte alternativos e reduzir os custos das empresas.

2. FOMENTO DO INVESTIMENTO PRODUTIVO E DAS EXPORTAÇÕES

Nesta parte do programa são abordados dois aspectos: por um lado o investimento das empresas, por outro lado a promoção de empresas e produtos portugueses e do turismo.

No investimento das empresas, salienta-se que haverá uma revisão, simplificação e sistematização de todo o quadro normativo de apoio ao investimento produtivo, criando o Código do Investimento em Portugal, onde seja incluída toda a regulamentação relevante, bem como as diversas formas de incentivo ao investimento produtivo de natureza financeira, fiscal ou contratual.

Haverá também uma modificação integral da filosofia e dos processos do Programa Operacional da Economia.

Será ainda eliminada a multiplicidade de interlocutores que actualmente se deparam aos investidores e que tornam os processos de investimento inaceitavelmente longos e dispendiosos. Assim, haverá a concentração num só organismo (o IAPMEI) de toda a tramitação relativa a projectos de investimento até certa dimensão (a definir), criando no seu âmbito os gabinetes do investidor, que assegurarão a assistência aos investidores para efeitos de concretização de projectos de investimento novo ou de expansão. Do mesmo modo, será atribuída a uma nova Agência Portuguesa do Investimento (API) o papel de interlocutor único para os promotores de investimento de dimensão mais elevada, sejam nacionais ou estrangeiros. A esta Agência caberá a detecção de oportunidades de grandes investimentos no país, a tramitação administrativa integral

dos processos, incluindo a eventual candidatura a incentivos financeiros, o processo de licenciamentos e instalação, bem como a negociação de eventuais regimes contratuais especiais (casos de investimentos estruturantes). A API será também a entidade exclusiva de acolhimento de todo o investimento estrangeiro (de qualquer dimensão) e poderá promover alianças estratégicas entre empresas nacionais e estrangeiras.

Desenvolver-se-á um programa intensivo de captação de investimento directo estrangeiro, dada a sua importância no reforço da produtividade, no marketing, na inovação e no valor acrescentado originado em Portugal.

Será criado um mecanismo fiscal de apoio ao investimento de empresas produtoras de bens e serviços transaccionáveis internacionalmente.

Haverá uma revisão do quadro legal e fiscal das sociedades de capital de risco e dos fundos de capital de risco, reduzindo drasticamente a tributação das mais-valias reinvestidas, por um lado, e flexibilizando-o e adequando-o às especificidades do mercado de capitais português, por outro.

Uma revisão da legislação do trabalho será implementada, no sentido da sua adaptação às novas realidades socioeconómicas, em particular no que se refere à organização do trabalho.

Serão introduzidos instrumentos de apoio à reconstituição dos capitais permanentes das empresas.

No que se refere à promoção de empresas e produtos portugueses e do turismo, haverá uma reformulação de todo o sistema de apoio à promoção comercial externa, incluindo um novo conceito de diplomacia económica. Serão concentrados esforços em mercados alvo, dotando as representações diplomáticas de capacidades próprias de promoção comercial, apoiadas por um organismo de coordenação na dependência conjunta dos Ministérios da Economia e dos Negócios Estrangeiros.

Haverá lugar à contratualização, com associações empresariais representativas de grandes sectores da actividade económica, do apoio a acções regulares de promoção comercial nos mercados alvo.

Serão concentrados os instrumentos de apoio e promoção do turismo num só organismo e concretizar-se-á a contratualização de acções de promoção turística nos mercados alvo com entidades associativas empresariais representativas.

Será lançado o projecto “Marcas portuguesas”, apoiando projectos que visem a elevação do valor acrescentado gerado e retido em Portugal, através do conjunto complexo de factores que permitem criar características de qualidade, inovação, design e serviços efectivamente distintivos.

Será criado um sistema de informação permanente e sistematizada às empresas - gerido em parceria com associações empresariais – sobre os mercados internacionais, oportunidades de negócio, tecnologias e desenvolvimento e perspectivas sectoriais.



3. CONSOLIDAÇÃO E REVITALIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL

Será instituído um novo sistema de criação, registo, transformação e licenciamento de sociedades, reduzindo os tempos e a burocracia associados.

Ampliar-se-á o conceito e dinamizar-se-ão as áreas de localização empresarial, fomentando assim a melhoria das infra-estruturas de instalação de empresas e a cooperação interempresas e maximizando a simplificação e rapidez do processo de licenciamento.

Será criado um regime mais eficiente de falências, em substituição do actual.

Eliminar-se-ão os obstáculos emolumentares e fiscais ao desenvolvimento das empresas e das suas operações de reestruturação, fusão, cisão e outras operações de racionalização das estruturas empresariais.

Serão criados mecanismos e instrumentos que tornem mais eficazes e expeditos os processos de recuperação de créditos do Estado e da segurança social sobre empresas.

Reduzir-se-á ao mínimo indispensável a presença do Estado nos sectores produtivos e de infra-estruturas estratégicas.

Será conduzido o processo de privatização no quadro de estratégias coerentes com os objectivos do posicionamento internacional dos grupos portugueses em sectores de especial relevo para a economia nacional, como sejam a pasta de papel, a floresta, a energia e as telecomunicações.

Concretizar-se-á um ambicioso programa de privatização durante a actual legislatura, num prazo tão curto quanto seja compatível com as condições do mercado e a salvaguarda dos interesses nacionais.

Haverá lugar à privatização gradual do sector das águas e à reformulação do estatuto e das competências da entidade reguladora do sector.

Serão definidos e executados programas de reestruturação das empresas que não sejam objecto de privatização e serão implantados sistemas de controlo de gestão, de estabelecimento de objectivos de produtividade e eficiência e de retribuição dos gestores em função dos resultados alcançados.

4. APOIO À INOVAÇÃO, INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Concretizar-se-á uma colaboração entre os Ministérios da Economia e da Ciência e do Ensino Superior no sentido do apoio à investigação científica de base e aplicada, realizada por universidades e centros de investigação.

A vocação dos laboratórios do Estado dependentes do Ministério da Economia será racionalizada e reorientada para o apoio tecnológico e a investigação dirigida ao tecido empresarial, em articulação com os centros tecnológicos.

Será atribuído aos organismos centrais do âmbito do Ministério da Economia, devidamente racionalizados em colaboração com o Ministério da Ciência e do Ensino Superior, um papel essencialmente de regulação, definição estratégica, difusão de informação e apoio à investigação realizada pelas empresas através de parcerias público-privadas.

Será efectuado um apoio a jovens empresários que pretendam lançar novos negócios com potencial e viabilidade comprovável, de molde a tirar proveito do investimento feito pelo país em quadros técnicos e científicos.

Serão aplicados, em colaboração com outros ministérios, fundos estruturais em projectos de investigação aplicada, envolvendo universidades, institutos públicos de investigação e empresas, visando a criação de novos produtos e patentes.

O Programa Integrado de Apoio à Inovação (PROINOV) será dinamizado, ficando sob a responsabilidade do Ministro Adjunto e do Ministro da Economia.

5. DESBUROCRATIZAÇÃO E DESREGULAMENTAÇÃO

Serão identificadas e eliminadas todas as regulamentações redundantes ou desnecessárias.

Haverá lugar a uma racionalização e simplificação das estruturas e processos da Administração Pública relacionados com a prestação de serviços às empresas.

Será reduzido drasticamente o número de interlocutores das empresas na Administração e serão utilizadas novas tecnologias de informação no relacionamento com os serviços públicos.

Reforçar-se-á a eficácia do funcionamento dos registos e notariado, designadamente através da privatização do notariado português, onde deverão ser concentradas quer as tarefas preliminares do acto notarial relativas aos negócios jurídicos, quer algumas actividades posteriores (registos nas conservatórias).