

# **Globalização e Competitividade**

## **O Posicionamento das Regiões Periféricas**

*António Castro Guerra*

DT 12-98

Maio 1998

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.



# Globalização e Competitividade Posicionamento das Regiões Periféricas

por

*António Castro Guerra*

Presidente do Conselho de Administração  
do IAPMEI

## FICHA TÉCNICA

**Título:** Globalização e Competitividade  
O Posicionamento das Regiões Periféricas

**Autor:** António Castro Guerra

**Editor:** GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica  
do Ministério da Economia  
Rua José Estêvão, 83-A, 1.º-Esq.  
1150 Lisboa  
Gep@mail.telepac.pt

**Concepção gráfica:** Deltagraphos - Design e Publicidade, Lda.

**Impressão e acabamento:** Grafema - Sociedade Gráfica, Lda.

**Tiragem:** 1000 exemplares

**Edição:** Lisboa, Maio 1998

**ISBN:** 972-8170-41-6

**Depósito legal:** 124 209/98

---

# Sumário

---

1. Globalização o que é?	7
2. Globalização e competitividade	9
3. Globalização e espaço económico	11
4. Integração económica europeia e regiões periféricas	13
4.1. As periferias regionais e as políticas estruturais	13
4.2. As outras políticas comunitárias são complementares ou não com as políticas estruturais?	14
5. Portugal como região periférica da UEM e o papel das políticas públicas nacionais	17
6. Referências bibliográficas	19
7. Lista de siglas	21
8. Documentos publicado	23



---

# 1. Globalização o que é?

---

**N**a década de 50, o conceito de economia internacional respeitava ao conjunto das economias domésticas, separadas entre si por barreiras pautais e não pautais, meios de transporte caros e pouco regulares, fluxos de informação descontínuos e não standardizados, e cujas empresas estavam predominantemente centradas sobre o mercado interno. Em consequência, as economias nacionais eram fracamente interdependentes, seja pela via do comércio, predominantemente do tipo interindustrial, seja pela via dos movimentos internacionais de capitais, que fluíam dos países mais desenvolvidos para os países menos desenvolvidos e que assumiam, sobretudo, a forma de aplicações financeiras. A diferença de custos relativos dos produtos era o principal fundamento da sua troca internacional. As diferentes remunerações do capital, a razão de ser da sua mobilidade unidireccional.

Volvidos quarenta anos, o conceito de economia internacional cede o lugar ao conceito de economia mundial, caracterizada por uma profunda interdependência das economias nacionais, estruturada pelos fluxos de comércio internacional que, até aos anos 70, cresceu mais do que a produção mundial e pelos movimentos de capital, em particular o IDE, que, de então até hoje, tem crescido mais do que o comércio mundial.

O desarmamento pautal e não pautal generalizado, a acção das FMN, americanas e de grande

dimensão, primeiro, de menor dimensão e de todos os quadrantes, depois, bem como os movimentos regionais de integração económica foram instrumentais na estruturação da economia mundial, potenciada pelo decréscimo dos custos unitários de transporte e de comunicação internacionais e pela homogeneização das preferências dos consumidores.

A globalização é, então, a fase actual da economia mundial, caracterizada por interdependentes sistemas produtivos de base regional e/ou nacional abertos sobre o exterior, que acomodam uma diversidade de subsistemas produtivos sectoriais de base empresarial, cuja coerência técnica é captada através do conceito de **decomposição internacional dos processos produtivos** e cuja complexidade económica se manifesta por fluxos cruzados de IDE, de comércio intra-industrial, muito dele do tipo intrafirma. Aquela coerência é mais visível e esta complexidade mais evidente em espaços supranacionais integrados, de que a UEM é o melhor exemplo, mas, com frequência, a **decomposição internacional dos processos produtivos** e correspondentes fluxos de IDE e de comércio, extravasam as fronteiras daqueles espaços. Neste contexto, às formas de competição pelos custos associam-se as formas de competição pela diferenciação e os fluxos de comércio intra-industrial e intraproduto superam os fluxos de comércio inter-industrial.



---

## 2. Globalização e competitividade

---

O que significa ser competitivo e a que nível captar a competitividade no contexto de uma economia global? Ser competitivo num contexto de globalização envolve uma capacidade para manter o mercado doméstico e conquistar de forma sustentada mercados internacionais relevantes, seja pela via do comércio internacional e/ou de operações de IDE, ou de formas intermédias de internacionalização situadas entre a exportação e o IDE.

Se é certo que quem compete são as empresas, não é menos verdade que podemos falar de competitividade internacional numa perspectiva regional - um país ou uma região - e/ou de actividades ou conjunto de actividades complementares - um produto, uma empresa, uma indústria, um *cluster*, etc.

Seja qual for o campo de análise, parece certo que a competitividade é um conceito relativo. O mais comum é comparar a competitividade de indústrias, empresas e produtos, com relação a uma determinada base territorial, país ou região, seja esta supranacional - CE vs EUA, Japão vs EUA - ou infranacional - região Norte vs região Sul.

Como sugerem as teorias do comércio internacional, uma base territorial concreta não é competitiva em todas as indústrias ou produtos e, por consequência, ao nível das empresas que a integram ou o produzem, há unidades internacionalmente competitivas e outras que o não são.

O diamante de Porter é uma explicação dinâmica e multidimensional da especialização internacional de um país ou região. Como sugere Dunning, a acção da FMN, a par da dos governos

como já sugeria Porter, pode e tem contribuído para alterar o padrão de especialização de alguns países e/ou de regiões no interior desses países, ao actuar sobre as faces do diamante, ao influenciar a acção dos próprios governos e os contextos competitivos.

A competitividade é uma realidade multidimensional, pelo que os seus múltiplos indicadores de medida reflectem uma base territorial - país, região -, uma abrangência económica - indústria, firma e produto -, e três dimensões de utilização: enquanto potencial, enquanto resultado e como processo. Falar de competitividade enquanto resultado significa utilizar indicadores que em si mesmo - lucro, quota de mercado, saldo da balança comercial, etc. - ignoram o grau de sustentabilidade da própria competitividade e não captam a regeneração e manutenção da competitividade potencial. Falar desta, significa utilizar indicadores - preço dos *inputs*, em particular os salários, custos unitários de produção, etc. - que nada nos dizem sobre a competitividade enquanto resultado. Finalmente, medidas qualitativas da gestão da competitividade ou do processo competitivo, seja para melhorar a performance - relação entre as empresas e o SC&T, estratégia das associações empresariais, etc. - seja para aumentar o potencial competitivo - infra-estruturação da economia, qualificação do capital humano, etc. - ignoram a possibilidade de comparar o fenómeno do ponto de vista nacional, regional, intra-industrial e intrafirmas. Uma boa apreensão do fenómeno pressupõe que o captemos em todos estes ângulos e que não se esqueçam as inter-relações que entre eles se estabelecem.



---

## 3. Globalização e espaço económico

---

Toda a actividade produtiva se desenvolve e organiza no espaço: um espaço físico e um espaço económico. Quando falamos de espaço físico estamos a referir-nos a uma região de um país, a um país, ou um conjunto de países mais ou menos contíguos e/ou interdependentes. Quando falamos de espaço económico estamos a referir-nos a bases produtivas e correspondentes mercados de *inputs* e de *outputs*, organizados numa base regional, nacional ou supranacional, com relevância, aqui, para as uniões aduaneiras e as uniões económicas e monetárias. Também queremos relevar o espaço económico das grandes empresas, em particular as FMN, e seu potencial para organizar redes cada vez mais complexas de empresas, filiais ou unidades independentes, no contexto de **uma decomposição internacional dos processos produtivos** e de aproximação aos mercados mais relevantes para os seus produtos ou serviços.

Nesta era da globalização, as sub-regiões nacionais e os próprios espaços nacionais, em particular os de menor dimensão, são cada vez

mais espaços económicos cuja autonomia é tendencialmente decrescente e cuja coerência faz chamada ao estudo de articulações com outras regiões e países organizados em espaços económicos mais vastos, que estruturam de forma multipolar o mercados mundial: a UEM, o MERCOSUL, a NAFTA, a ASEAN, etc. Enquanto os espaços económicos sub-regionais e nacionais se vão desestruturando no interior das suas fronteiras físicas para se reestruturarem e dotarem de coerência em espaços económicos mais vastos, em paralelo, emergem e consolidam-se espaços económicos de natureza empresarial - o espaço económico das FMN - cuja regulação escapa às autoridades nacionais e supranacionais. Em consequência, as bases produtivas da região de um país ou do próprio país, estabelecem, em simultâneo, relações de concorrência mas também de complementaridade com as bases produtivas de outras regiões ou países, ganhando cada vez mais audiência conceitos de competitividade supranacional: a competitividade da CE; a competitividade da NAFTA, por exemplo.



---

## 4. Integração económica europeia e regiões periféricas

---

**D**a mesma maneira que os espaços físicos não são homogêneos do ponto de vista da sua fisionomia natural, os espaços económicos comportam desigualdades regionais com reflexos visíveis sobre o nível de bem-estar das respectivas populações. Recuando na história, seria mesmo possível estabelecer relações de causalidade entre características físicas e características económicas das regiões de um determinado país.

Portugal, enquanto espaço económico nacional, comporta regiões diferentemente desenvolvidas: um ou mais centros e várias periferias. Portugal é, globalmente, uma região periférica da Europa. O desequilíbrio é, de resto, inerente ao funcionamento dos sistemas económicos. Intolerável do ponto de vista da equidade, este desequilíbrio é muitas vezes ditado por razões de eficiência sistémica. Se existe, muitas vezes, uma dimensão cumulativa nestes desequilíbrios, à escala de um país mas, sobretudo, à escala do mapa-mundo, em tempo histórico, os centros e as periferias mudam. Portugal foi centro da Europa e do mundo no século XV e XVI, hoje é periferia europeia; o RU já foi centro da Europa e do Mundo, mas no pós-guerra cedeu o passo aos EUA nesta posição que, nos últimos anos, está sendo disputada pelas economias do Pacífico.

A **concentração espacial** é uma das principais características da geografia das actividades económicas. **Economias de aglomeração e rendimentos crescentes à escala** são os princípios económicos explicativos mais relevantes daquela concentração. A partir de um certo nível de concentração, funciona mesmo o **princípio da causalidade cumulativa**. Ser periférico em relação a um centro económico é, por isso, mais - e cada vez menos - do que uma mera questão de distância física e de custos de transporte. É-se periférico também por razões culturais e psicológica. A **periferibilidade** de uma região está fortemente associada à fraca densidade das suas

economias de aglomeração e do seu *network* - isto é, ao seu **potencial endógeno** de desenvolvimento - e à distância, cultural, psicológica e física de outras regiões centrais na hierarquia dos espaços económicos. A **periferibilidade** é, por isso, um fenómeno multidimensional, daí que, não sendo uma fatalidade, é uma realidade dificilmente contrariada pela vontade programada dos homens, que tendem a monitorar sobretudo políticas públicas unidimensionais

### 4.1-As periferias regionais e as políticas estruturais

A Europa, no seu movimento de aprofundamento da integração, vem acolhendo um número crescente de países com diferentes níveis de desenvolvimento económico, aumentando, assim, a sua heterogeneidade económica, o que comporta limitações aos efeitos positivos da própria integração. A consciência desta heterogeneidade sempre existiu, como decorre das políticas estruturais comunitárias e correspondentes fundos que, nos últimos anos, para fazer face às exigências do aprofundamento, viram aumentar os seus orçamentos. Portugal, como país física e economicamente periférico do centro da Europa, tem beneficiado dos fundos estruturais e, em consequência, teve sucesso em termos de convergência nominal - preços, taxa de juro e taxa de câmbio - sem custos sociais relevantes. Falta aprofundar a convergência real, aproximando os seus níveis de produtividade dos países do centro europeu e, em consequência, dos seus níveis salariais.

Pela primeira vez, na história do movimento de integração europeia, à entrada numa nova fase - a criação da UEM - , parece não estar associada uma mobilização de mais recursos orientados para os objectivos da coesão. Problemas de emprego no centro da Europa, a dificuldades que a Alemanha enfrenta em consequência da unificação, as ajudas de pré-adesão aos novos países

candidatos à integração num contexto de constância dos Fundos Estruturais, tudo pode levar a crer que, como se vislumbra na Agenda 2000, Portugal e os outros países da coesão venham a contar com menos recursos comunitários para avançar no seu processo de convergência real. Se assim fôr, é de admitir que seja mais lento o ritmo de redução das disparidades regionais no seio da Europa Comunitária.

#### **4.2-As outras políticas comunitárias são complementares ou não com as políticas estruturais?**

A entrada na última fase da UEM, com a introdução do Euro cria um espaço de oportunidades e de ameaças às empresas da CE em geral e dos países periféricos em particular. Se por um lado se cria um contexto de maior certeza associada à redução dos custos de transacção e a uma maior comparabilidade dos preços no espaço económico comunitário alargado, por outro, os níveis de concorrência aumentarão nas suas diferentes sub-regiões, seja pela via da disciplina das importações, seja pela presença de empresas de capital não nacional nessas mesmas subregiões.

A rivalidade, no longo prazo, tem efeitos virtuosos, mas, no curto prazo, pode gerar indesejáveis custos sociais, que, no contexto de uma UEM, em probabilidade, serão mais acentuados nas regiões mais periféricas. O que a Agenda 2000 sugere é que, face ao menor benefício potencial dos efeitos distributivos inerentes às políticas estruturais comunitárias, Portugal, agora mais desprotegido do ponto de vista dos instrumentos de algumas políticas macro-económicas - a monetária e cambial, face à criação da moeda única; a orçamental, pelo menos do lado das despesas, face às restrições inerentes ao Pacto de Estabilidade Económica - poderá não tirar, no curto e médio prazo, todos os benefícios potenciais de uma UEM. Se assim fôr, vejamos ainda que sinteticamente, se as outras políticas comunitárias servem os objectivos da coesão ou, antes, acentuam, do ponto de vista relativo, que não necessariamente absoluto, o carácter periférico de algumas regiões.

As políticas estruturais comunitárias têm trazido benefícios líquidos inequívocos aos países da coesão, ainda que os ganhos de bem estar social para o conjunto dos países da CE sejam muitas

vezes superiores aos recursos mobilizados pelas próprias políticas, como sugere, por exemplo, o relatório Cechinni.

É certo que por mais potentes que fossem as políticas a favor da coesão, não dispensam a necessidade de reformas estruturais autónomas, que, em Portugal, devem visar uma maior integração do espaço económico nacional, as suas acessibilidades face ao centro europeu e a criação de condições institucionais que lubrifiquem o funcionamento do sistema económico - tempo de decisão dos tribunais, maior equidade e eficiência do sistema fiscal, melhor e mais rápido serviço público em geral, etc. -, uma qualificação acelerada do capital humano, como condição primeira da excelência de qualquer Sistema Científico e Tecnológico Nacional - SCTN, etc.

Como dialogam as restantes políticas comunitárias com estas políticas, em termos da estruturação das relações entre o centro e as periferias europeias? Acentuam ou reduzem o carácter periférico dessas regiões? Estamos a referir-nos à política de I&D, à política industrial, à política de concorrência, à política social e à política monetária.

Se as políticas estruturais visam uma maior homogeneização do espaço económico comunitário, as restantes políticas perseguem o reforço da sua competitividade estrutural face ao Resto do Mundo, em particular os EUA e o Japão. Serão as políticas direccionadas para a competitividade europeia convergentes com os objectivos da coesão?

A política comunitária de I&D, dirigida à incentivação da pesquisa pré-competitiva, reflecte um importante esforço da indústria europeia para reduzir o seu *lag* tecnológico face ao Japão e aos EUA. No entanto, os fundos que mobiliza, ao estarem ao alcance sobretudo das grandes firmas dos países comunitários mais prósperos, onde de resto estão localizados os principais centros de pesquisa e de inovação, fazem com que aquela política não milite directamente a favor dos objectivos da coesão.

A política industrial comunitária, de que a política de I&D é complementar, foi intervencionista e de cariz sectorial até ao final dos anos 70, ao visar objectivos de reestruturação sectorial - carvão, aço, construção naval, têxtil, etc. -, mas, a partir dos anos 80, evoluiu para uma política de

cariz mais horizontal, centrada nos problemas e factores da competitividade em economia aberta, visando a criação e a cooperação tecnológica entre as grandes empresas tendo em vista a criação de **campeões europeus**, aptos a jogar o jogo da internacionalização produtiva e da competição global. Ao perder o seu foco regional e ao querer situar as empresas europeias face ao *benchmarking* extra-comunitário, passou a conflitar com a especificidade industrial das regiões periféricas. Ao fomentar o *global sourcing*, contribuiu para a integração das regiões periféricas no espaço económico das FMN, mas, ao regular os conteúdos das incorporações, não em termos nacionais mas antes comunitários, limitou o alcance dos efeitos daquela integração.

A política de concorrência comunitária tem efeitos nas regiões periféricas que penalizam, a vários títulos, os objectivos da coesão: inibe o mecanismo das compras públicas como instrumento de política industrial a favor das empresas locais; reduz o grau de discricionariedade das autoridades nacionais na atribuição de ajudas públicas no quadro de políticas autónomas de

raiz microeconómica; ao alargar os limites dimensionais das operações de fusão e concentração de empresas à escala europeia, aumentou o carácter centrípeto das suas regiões centrais, onde aliás estão as bases produtivas mais importantes dessas mesmas empresas.

A política social europeia é ainda uma promessa não cumprida, tanto ao nível do seu conteúdo como do grau do seu *enforcement* e que tem contado com a oposição sistemática de alguns Estado-membros, em especial o RU, não contribuindo, assim, como é objectivo seu, para a coesão social na Europa.

Vemos assim que as externalidades desta diferentes políticas sobre os objectivos da coesão não parecem ser significativas. Resta saber se a política monetária comum acentuará, ou diminuirá, as divergências entre o centro e as regiões periféricas da UEM, se não se evoluir para mecanismos redistributivos entre regiões, o que só se afigura possível com um reforço muito significativo do orçamento comunitário, no quadro de um tendencial federalismo fiscal.



---

## 5. Portugal como região periférica da UEM e o papel das políticas públicas nacionais

---

**E**stá generalizada a ideia, que parece real, de que Portugal como sistema económico e social tem uma eficiência que está àquem da sua fronteira de possibilidades de produção. A este propósito, do nosso ponto de vista, são dois os grandes desafios que se colocam a Portugal como região periférica da UEM, para tirar pleno partido das oportunidades que se abrem com a criação do Euro: a elevação do seu **potencial endógeno** de desenvolvimento enquanto região única; a redução da sua distância física, mas sobretudo psicológica e cultural, face ao centro europeu. Nesta aproximação, o seu reposicionamento Ibérico parece ser instrumental.

Como referimos, Portugal, à semelhança de outros países é um espaço económico fortemente hierarquizado que comporta em si mesmo várias sub-regiões periféricas. Duas metrópoles - a grande Lisboa e o grande Porto - e a faixa litoral situada entre elas e/ou na sua área de influência mais próxima exercem uma atracção irresistível sobre o resto do país. O seu potencial endógeno é, no entanto, fortemente limitado pelo fraco grau de integração do espaço produtivo e mercantil nacional. Uma matriz de fluxos inter-regionais - capitais, bens e serviços, pessoas, etc. - ilustraria o carácter economicamente pouco integrado do nosso espaço nacional. Políticas públicas orientadas para esta integração - infra-estruturas e redes de transporte e comunicações, plataformas logísticas, terminais multimodais, flexibilização do mercado de habitação para permitir uma maior mobilidade do capital humano, etc. - são fortemente instrumentais em relação à elevação do potencial económico endógeno do país como região da Europa. No mesmo plano se situará uma desconcentração significativa de algumas funções da Administração Central para a Administração Regional e Local.

Instrumental da elevação do potencial endógeno de desenvolvimento do país é, também, a melhoria generalizada do serviço público aos cidadãos

em geral e aos agentes económicos em particular. Deste ponto de vista, da consensualização:

- da necessidade de melhorar drasticamente o funcionamento dos tribunais,
- da urgência de uma reforma fiscal no sentido de uma maior equidade e eficiência,
- de uma maior qualidade dos serviços de saúde,
- do imperativo em aumentar a qualidade do capital humano - na era moderna a mais determinante força criadora de riqueza - dignificando a escola e os seus professores em todos os escalões de ensino,
- da tão falada fragilidade das relações entre o SCTN e as empresas - de que naturalmente estas fazem parte - que é urgente intensificar,

há que passar à acção, pondo interesses colectivos acima de interesses parcelares, de tão evidente ser a necessidade destas reformas para o nosso futuro colectivo. A consciência da cidadania gerada pela vivência em democracia e pelo efeito de contágio decorrente do reencontro dos portugueses com a Europa, a perda da condição de monopólio por parte do Estado ao nível de algumas das funções tradicionais, decorrente da globalização de que a integração europeia é uma manifestação, a desconcentração de funções e serviços - no quadro da regionalização ou fora dela - que as periferias da grande Lisboa e o grande Porto reivindicam, em conjunto, tudo aponta para o imperativo de melhor Estado, agora que o Pacto de Estabilidade Económica impõe moderação nas despesas públicas e a tendência para a harmonização fiscal obrigará à redução da taxa marginal de alguns impostos.

No domínio das políticas micro-económicas, há que continuar com o fomento do grande objectivo da competitividade e da internacionalização das empresas portuguesas, propiciando a sua integração em espaços económicos mais alargados, em particular o espaço Ibérico e o espaço europeu. O fomento da internacionalização das

empresas será tanto mais bem sucedido quanto mais sólidas forem as suas vantagens competitivas de base doméstica e ao dinamismo dos subsistemas económicos regionais e/ou subregionais em que as mesmas se encontram inseridas. Na perspectiva, advogamos uma dimensão regional para as políticas dirigidas para o fomento da competitividade, fomentando as virtualidades do conceito marshalliano de **distrito industrial**.

Ser menos periférico em relação ao centro da Europa, significa também melhorar as vias físicas de penetração na Espanha, sem voltar as costas aos portos e ao mar, a melhor via de transporte para certo tipo de mercadorias, e porta de entrada e saída certa em todas as contingências. Significa também olhar para a Espanha como um parceiro privilegiado, não só do ponto de vista do comércio – como já é - mas também do investimento internacional. Fazer da Espanha a plataforma produtiva de algumas das nossas empresas e de Portugal a plataforma produtiva de algumas empresas espanholas, aumentando a complementaridade das duas economias Ibéricas, é uma

via privilegiada de aproximação de Portugal ao centro da Europa.

A nossa aproximação à Europa não é apenas uma questão de kms e de redução de tempo. É também, e sobretudo, uma questão de imagem e de atitude. A imagem global de Portugal na Europa, se já não é aquela que foi forjada pela emigração dos anos 60 e pelo turismo sol e praia, tem que ir além da imagem do aluno aplicado e bem comportado. Temos, por isso, que reconstruir a imagem do país no sentido da modernidade. Para isso é necessário trabalharmos o sentimento da auto-confiança. O sucesso é cumulativo e gerador de confiança pelo que, da leitura dos sucessos recentes da nossa democracia e da nossa economia, tudo indica estarmos no bom caminho. Temos atingido, com sucesso, os critérios de convergência nominal para sermos membros do clube Euro fez bem ao ego nacional. Importa continuar no caminho das realizações, para que os benefícios da convergência real venham a estar rapidamente ao alcance de todos os portugueses.

---

## 6. Referências bibliográficas

---

- Fynes, Brian e Ennis, Sean (1997) – *“Peripherality: Concepts, Issues and Alternative Frameworks”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- Búrca, Seán de (1997) – *“Core-Peripheral Relations as the Nexus in World Trade Trends”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- O'Donnell, Rory (1997) – *“The Competitive Advantage of Periferal Regions: Conceptual, Issues and Research Approaches”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- Tomaney, John e Pike, Andy (1997) – *“The Impact of European Union Policy on Peripheral Regions”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- McKinnon, Alan (1997) – *“Logistics, Peripherality and Manufacturing Competitiveness”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- Ryan, Paul A. (1997) – *“Industrial Markets and Neo-Modern Productions: the View from the Edge”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- McDermott, Kenneth (1997) – *“Competing from the Southern Europe: the case of Portugal”*, in Fynes, Brian e Ennis, Sean editors – *Competing From The Periphery*, **The Drien Press, 1997**
- Michalet, Charles-Albert (1990) – *“Où en est la notion d'Économie Mondiale”*, in Humbert, Marc, editeur – *Investissement International et Dynamique de l'Économie Mondiale*, **Economica, 1990**
- Humber, Marc (1990) – *“Le Concept de Système Industriel Mondiale”*, in Humbert, Marc, editeur – *Investissement International et Dynamique de l'Économie Mondiale*, **Economica, 1990**
- Lafay, Gerard (1990) – *“Nations et Entreprises dans l'Économie Mondiale”*, in Humbert, Marc, editeur – *Investissement International et Dynamique de l'Économie Mondiale*, **Economica, 1990**
- Muchielli, Jean-Louis (1990) – *“Avantages Compétitifs, Comparatifs et Stratégiques dans la Théorie des Firms Multinationales”*, in Humbert, Marc, editeur – *Investissement International et Dynamique de l'Économie Mondiale*, **Economica, 1990**
- Burgenmeier, B. (1990) – *“Les Nouvelles Formes d'Investissement International et les Stratégies des Firms”*, in Humbert, Marc, editeur – *Investissement International et Dynamique de l'Économie Mondiale*, **Economica, 1990**



---

## 7. Lista de siglas

---

ASEAN - Associação das Nações do Sueste Asiático  
CE - Comunidade Europeia  
EUA - Estados Unidos da América  
FMN - Empresas Multinacionais  
IDE - Investimento Directo Estrangeiro  
MERCOSUL - Mercado Comum do Cone Sul (Argentina,  
Brasil, Paraguai, Uruguai)  
NAFTA - Acordo Norte-Americano de Comércio Livre  
RU - Reino Unido  
SC&T - Sistema Científico e Tecnológico  
UEM - União Económica e Monetária



---

## 8. Documentos publicados

---

- DT 1 **Política de Concorrência e Política Industrial**  
Nov. 96 *António Nogueira Leite* - (Esgotado)
- DT 2 **Transformação Estrutural e Dinâmica do Emprego**  
Dez. 96 *Paulino Teixeira* - (Esgotado)
- DT 3 **Ética e Economia**  
Jan. 97 *António Castro Guerra* - (Esgotado)
- DT 4 **Padrões de Diversificação dos Grupos Empresariais**  
Mar. 97 *Adelino Furtado* - (Esgotado)
- DT 5 **Estratégias e Estruturas Industriais e o Impacto da Adesão à Comunidade Europeia**  
Maio 97 *António Brandão, Alberto Castro e Helder de Vasconcelos* - (Esgotado)
- DT 6 **Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado - Uma Visão Prospectiva**  
Jun. 97 *João Abel de Freitas*
- DT 7 **O Comércio a Retalho Português no Contexto Europeu**  
Jul. 97 *Teresinha Duarte*  
*Com a coordenação de Julieta Estêvão*
- DT 8 **Será a Globalização um Fenómeno Sustentável?**  
Out.97 *Vitor Santos*
- DT 9 **Turismo Português - Reflexões sobre a sua competitividade e sustentabilidade**  
Nov. 97 *António Trindade*
- DT 10-98 **União Europeia - Auxílios de Estado e Coesão Económica e Social - Tendências**  
Jan.98 **Contraditórias**  
*Maria Eugénia Pina Gomes*  
*Mário Lobo*
- DT 11-98 **Cooperação Comercial - Uma Estratégia de Competitividade**  
Mar.98 *Teresinha Duarte*
- DT 12-98 **Globalização e Competitividade - O Posicionamento das Regiões Periféricas**  
Maio.98 *António Castro Guerra*

