

FLUXOS INTERREGIONAIS E COMPETITIVIDADE DAS REGIÕES IBÉRICAS

Iva Miranda Pires¹

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas
Av. de Berna 26-C
1069-061 Lisboa
CEG (investigadora)

im.pires@fcsh.unl.pt

13º Congresso da APDR
Açores, 5-7 julho, 2007

Resumo

Mesmo sendo países vizinhos as relações económicas entre Portugal e Espanha eram irrelevantes até meados da década de oitenta. A adesão conjunta à CEE, em 1986, e a alteração do regime político, que ocorre quase em simultâneo nos dois países, criaram uma nova moldura para enquadrar as relações entre ambos, que se tornaram mais intensas e diversificadas.

A intensificação dos fluxos comerciais e de investimento foram os primeiros sinais desse processo de integração e os dois países tornaram-se rapidamente importantes parceiros económicos. Ao mesmo tempo, a supressão das barreiras ao comércio e a maior porosidade da fronteira podem conduzir a um processo de concentração e de reorganização do sistema produtivo no contexto do mercado ibérico.

O objectivo desta comunicação é avaliar a extensão e o conteúdo dos recentes fluxos comerciais entre as regiões ibéricas, identificando as regiões que estão a participar e tirar partido da intensificação do comércio intra-ibérico e se o novo contexto de aproximação teve algum impacto na criação de fluxos comerciais entre as regiões de fronteira, as menos desenvolvidas em ambos os países.

Palavras-Chave: trocas comerciais, regiões, Portugal, Espanha

¹ Coordenadora do Projecto IberMint (Iberian Market Integration: a dependent and territorially differentiated process?", POCTI/GEO/48477/2002), co-finaciado pelo FEDER, (<http://www.ceg.ul.pt/ibermint/>).

Fluxos interregionais e competitividade das regiões Ibéricas

1. Introdução

As relações económicas entre Portugal e Espanha foram irrelevantes até à adesão conjunta à CEE, em 1986. Apesar das semelhanças entre os regimes políticos e de terem sido assinados tratados como o Pacto Ibérico, em 1939 e o Acordo Comercial em 1943, com o objectivo de aprofundar as relações de cooperação entre os países ibéricos, isso não contribuiu para os aproximar em termos económicos. Partilhando a mesma preocupação de evitarem um excessivo isolamento económico no contexto internacional do pós-2ª GM seguiram, no entanto, percursos distintos. Ambos aderiram a instituições de regulação internacional (GATT, FMI, OECE, em 1960 OCDE) mas em termos comerciais enquanto a Espanha procurou tirar partido do amplo mercado interno e optou por um processo de industrialização por substituição de importações, ao mesmo tempo procurando aproximar-se da CEE, Portugal integrou-se na EFTA, em 1959, como membro fundador associando-se ao Reino Unido, o seu principal parceiro económico (Lopes, 1996; Royo, 2003). Esta fase de liberalização económica foi facilitada pelo contexto internacional favorável das décadas de 60 e 70 (Tovias, 2005) e surgiu assim antes da liberalização política que viria a acontecer apenas em meados da década de 70. A adesão conjunta à CEE, que resultou do aprofundar das relações económicas iniciadas com o estabelecimento de acordos comerciais preferenciais em 1970, no caso de Espanha e em 1972, no caso de Portugal, criou um novo contexto que facilitou não só a integração no espaço europeu mas também a aproximação entre os dois países ibéricos. Desde então, Portugal e Espanha partilham dois novos desafios no percurso das suas histórias; por um lado o desafio do processo de integração no espaço comunitário europeu, por outro lado o início de um processo de integração económica do espaço ibérico.

No primeiro caso, esse processo desencadeou um amplo conjunto de transformações institucionais, políticas, económicas, sociais e no ordenamento do território com efeitos benéficos para ambos os países, facto que tem sido salientado nas recentes comemorações dos 20 anos de integração europeia. No segundo caso, tem sobretudo suscitado a discussão da posição de Portugal neste emergente mercado ibérico e da posição (relevância) do investimento espanhol na economia portuguesa.

Após a integração na CEE ocorreram importantes modificações nas economias ibéricas com o objectivo de modernizar o tecido produtivo e facilitar a integração no mercado europeu mais exigente e competitivo.

Em Espanha, as reformas estruturais iniciaram-se mais cedo² e o processo de ajustamento foi mais rápido e profundo do que em Portugal. Teve elevados custos sociais traduzidos, por exemplo, em altas taxas de desemprego, mas Espanha encontra-se actualmente melhor posicionada para convergir com a média europeia. O nosso país, pelo contrário, esperou pelo apoio dos fundos comunitários para desencadear a modernização do tecido produtivo, através do PEDIP I e II, no caso da indústria e do PEDAP na agricultura, sem contudo realizar a necessária reestruturação. Contrariando o que seria a tendência desejável de redução da sua importância no tecido económico, na década de 80 e início da de 90 indústrias intensivas em mão-de-obra da fileira têxtil, sobretudo vestuário e calçado, e da do automóvel, em especial as componentes, registaram um forte crescimento do emprego e da produção. O crescimento tardio deste tipo de indústrias³ adiou a transição para um modelo de desenvolvimento apoiado em ramos com maior intensidade tecnológica, mas protegidos da concorrência internacional de países com baixos custos salariais.

Em Espanha, um outro factor fundamental foi a rápida convergência da produtividade, mais acentuada do que a do rendimento per capita (Balmaseda e Sebastián, 2005), que a colocou próximo da média europeia enquanto Portugal continua a divergir.

A integração num mercado amplo e afluente foi um forte estímulo para as exportações e, como seria de esperar, repercutiu-se na alteração do padrão geográfico do comércio externo com os dois países ibéricos a reorientarem as suas trocas para os outros estados membros. A abertura ao exterior foi mais evidente no caso de Espanha pois Portugal, como membro da EFTA, já orientava a maior parte da sua produção para mercados

² Vários autores referem que a intensidade das alterações introduzidas na economia espanhola na década de 60 (perda de importância do sector primário, tanto no VAB gerado como no emprego e consolidação do processo de industrialização) e a intensificação da terciarização em meados dos anos 80 tiveram um papel fundamental facilitando o processo de ajustamento após a integração na CEE (Garrido Yserte, 2002; Molero, 2001). A alteração estrutural da economia espanhola desenvolveu-se em duas etapas diferenciadas. Na primeira, entre 1955 e 1979, registou-se um forte crescimento do VAB industrial, um crescimento modesto do emprego e forte crescimento da produtividade; na segunda, ente 1979 e 1995, observou-se uma redução do emprego industrial, em especial em ramos tradicionais e mão-de-obra intensiva e um crescimento do VAB e do emprego nos serviços (Garrido Yserte, 2002).

³ O capital estrangeiro teve um papel de relevo no acentuar da especialização produtiva; na década de 80 a fileira têxtil, em especial o vestuário e o calçado, foram importantes receptores de IDE na sequência da reestruturação da indústria na Europa e da deslocalização para o Sul dos ramos intensivos em mão-de-obra (Thiel, Pires e Dudleston, 2000)

externos, mas a dependência de Portugal do mercado comunitário é mais acentuada (a UE recebe 82% das exportações portuguesas) do que a de Espanha.

Um outro sinal de mudança foi o forte crescimento do IDE (investimento directo estrangeiro) na sequência da liberalização da legislação referente ao investimento estrangeiro, da estabilidade política, da privatização de segmentos importantes da economia na posse do Estado e do diferencial de salários em relação aos outros EM que transformaram estas duas economias em plataformas de produção para indústrias mão-de-obra intensiva e de baixa ou média intensidade tecnológica. Em ambos os casos depois de uma fase em que eram essencialmente receptores de investimento passaram a outra em que eram tanto receptores como emissores (Molero, 2001; Balmaseda e Sebastián, 2005; Proença, 2003).

Para ambos os países foram duas décadas de profundas transformações, de ajustamento e de convergência com a Europa, com maior sucesso no caso de Espanha. Para Portugal permanecem vários desafios nomeadamente a necessidade de acelerar a reestruturação da sua base produtiva e aumentar a produtividade, qualificando o mercado de trabalho e reforçando o investimento em I&D.

Ao mesmo tempo, ocorre a integração do mercado ibérico. Entre os factores de integração podemos destacar o aprofundar do processo de integração da UE (concretização do mercado único, políticas económicas, sociais e ambientais comuns, supressão das barreiras à mobilidade, introdução de uma moeda comum); o papel dos Governos nacionais que, desde 1981, se reúnem nas Cimeiras Ibéricas para discutir problemas e implementar projectos comuns e os agentes económicos que rapidamente se adaptaram para explorar oportunidades surgidas neste mercado alargado que se transforma no espaço natural de referência como mercado regional doméstico (Pires e Teixeira, 2002).

A supressão das barreiras alfandegárias e a integração no mercado único deram um forte impulso ao comércio entre os dois países, que registou uma taxa de crescimento anual logo após a adesão (entre 1986 e 1992) muito superior ao crescimento do comércio de cada um deles com a União Europeia (Barrios e Lúcio, 2003). Desencadeou, igualmente, a reorganização do processo de produção⁴ e dos circuitos de distribuição no mercado ibérico conduzindo as empresas, nacionais e em particular as multinacionais, a

⁴ Recentemente o produtor de automóveis norte-americano General Motors encerrou a sua empresa na Azambuja e deslocalizou a produção para Saragoça reforçando a capacidade de produção dessa unidade.

tirar partido da melhor localização com vista à redução dos custos e aumento da eficiência através das economias de escala (Caetano, 1998). A tendência para a concentração geográfica da produção, crescente especialização industrial e crescimento do comércio intra-industrial podem ser o resultado desse processo de reorganização que afectará mais a economia portuguesa, enquanto a espanhola poderá sair mais beneficiada por ter um nível de desenvolvimento tecnológico e económico intermédio superior o que facilita igualmente a sua função de intermediação com a U.E. (Caetano, 1998; Alves, 2000). Pode ainda conduzir à deslocalização de indústrias mão-de-obra intensivas e de baixa intensidade tecnológica para o nosso país perpetuando a posição subalternizada no contexto ibérico (Coelho, 1995; Mateus *et al.*, 1995; Ferrão, 1999).

Mais tarde, no início da presente, década observou-se também um forte crescimento do investimento cruzado entre as duas economias, mais activo por parte dos capitais espanhóis o que lhes permitiu obter uma posição de relevo na economia portuguesa⁵.

Tendo em conta os fluxos comerciais e de investimento, as relações recentes entre Portugal e Espanha têm sido caracterizadas por uma assimetria favorável a Espanha. O tema tem sido amplamente mediatizado levantando questões relacionadas com a desconfiança do passado, em referência à presença de Espanha em Portugal durante o período Filipino, reforçada pela desigual dimensão do dois países (Portugal tem 10 milhões de habitantes e a Espanha mais de 40 milhões), pela forte presença de marcas e empresas espanholas no nosso mercado (a opinião pública a refere-se a ela como a “invasão espanhola”), pela ameaça aos centros de decisão de sectores económicos estratégicos, que conduziu um grupo de 40 empresários e economistas a alertar o Governo para a necessidade de criar mecanismos de regulação permitindo que as empresas portuguesas consigam concorrer no mercado em igualdade de circunstâncias (Ferreira, *et al.*, 2002) e ainda, como lembram alguns autores, pelo desconhecimento mútuo.

⁵ A Espanha faz parte de um grupo de 4 grandes investidores (integrando, para além dela, o Reino Unido, a Alemanha e a França, que em conjunto chegam a representar 60% do investimento directo estrangeiro) mas destaca-se quer pelas áreas onde investe quer pela concentração no tempo (a maior parte desse investimento chegou depois de 2000). Ao contrário dos investidores tradicionais (como a Alemanha, o Reino Unido ou a França) que sempre privilegiaram a indústria transformadora, os capitais espanhóis, seguindo uma tendência global, têm-se orientado mais para os serviços, em especial os serviços financeiros (foram particularmente activos na fase de privatização da banca nacional, detêm participações no capital social dos bancos nacionais e adquiriram redes de bancos estrangeiros - a do Loyd's Bank e mais recentemente do Crédit Lyonnais), no imobiliário, nos serviços às empresas e no comércio a retalho (Pires e Nunes, 2006).

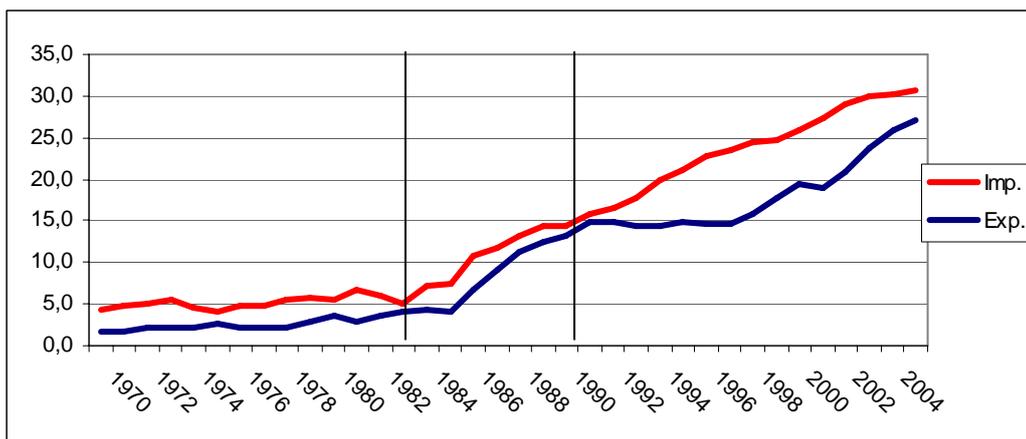
Contudo, essa assimetria não é definitiva ou inultrapassável (Alves, 2000) como mostram os investimentos realizados em Espanha por empresas portuguesas (Pires e Nunes, 2006) e o sucesso de algumas empresas nacionais no mercado ibérico (por exemplo a empresa Transportes Luís Simões). Por outro lado, uma forte integração entre países geograficamente próximos é uma situação normal no contexto do mercado único europeu, e se o processo não é tão equitativo quanto seria desejável tal deve-se sobretudo à falta de resposta das empresas nacionais na abordagem do mercado espanhol (Alves, 2000).

Ultrapassada a discussão do tema da “invasão espanhola” as relações entre os dois países entraram numa fase de maturidade. Estando condenados a entender-se, como afirma E. Lopes (1999) se o nosso país dá um contributo relevante para equilibrar a balança comercial de Espanha, que é deficitária, esta também poder ser importante para o comércio externo português. Nesse sentido, quanto mais dinâmica for a economia do país vizinho mais oportunidades de negócio podem surgir para as empresas portuguesas. No contexto que facilitou o forte crescimento das trocas intra-ibéricas importa perceber se nelas estão a participar todas as regiões ou apenas algumas, se este teve algum impacto na aproximação das regiões de fronteira e como tem contribuído o mercado ibérico para o reforço da competitividade das regiões ibéricas.

O artigo está estruturado da seguinte forma: no ponto 2 faremos uma breve análise da evolução recente das relações comerciais entre os dois países para, no ponto 3, analisarmos de forma mais aprofundada a estrutura das trocas comerciais das Comunidades Autónomas com Portugal e das regiões portuguesas com a Espanha. No último ponto, faremos uma breve conclusão.

2. Evolução recente das trocas comerciais entre Portugal e Espanha

Apesar da proximidade geográfica até à adesão conjunta à CEE as trocas comerciais com o país vizinho tinham pouca expressão no comércio externo português. Para além das Colónias e dos EUA o principal parceiro económico era o Reino Unido, posição que saiu ainda mais reforçada com a criação da EFTA, de que Portugal foi membro fundador.

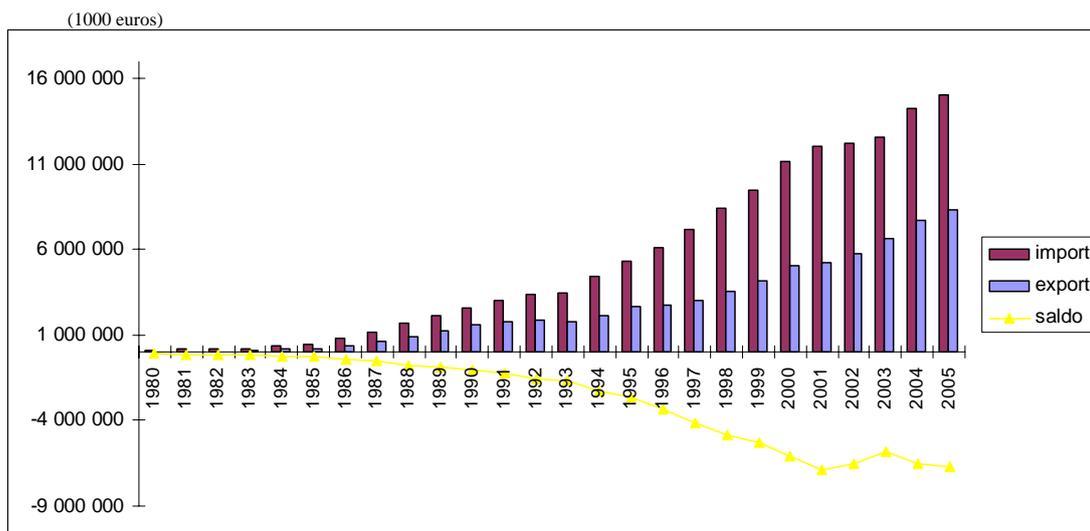


Fonte: INE

Fig. – 1 Peso da Espanha no Comércio Externo Português, 1970-2005

Analisando o peso da Espanha no comércio externo português, desde a década de 70, podemos identificar claramente três períodos (Fig 1). Numa fase inicial, as trocas com o país vizinho tinham pouca relevância e mantiveram-se estáveis, em torno dos 5% no caso das importações e cerca de metade nas exportações, mas neste caso com tendência de crescimento. Esta situação começou a alterar-se ainda na fase de pré-adesão mas evidenciou-se após 1986. Assim, no início da década de 90 a Espanha já representava tanto 15% das nossas importações como das nossas exportações, numa situação de equilíbrio. Numa terceira fase, as importações cresceram de forma mais rápida, atingindo os 30%, enquanto as exportações, em especial até meados dessa década, se mantiveram estáveis em torno dos 15%. Assim, em apenas duas décadas o país vizinho transformou-se de parceiro económico irrelevante em principal origem e destino do comércio externo português, o que representa uma transformação profunda em relação ao passado recente.

Esta evolução teve consequências no agravamento do saldo comercial e tem induzido discussões sobre o crescente peso de Espanha, que é também um dos principais investidores externos, na economia nacional.

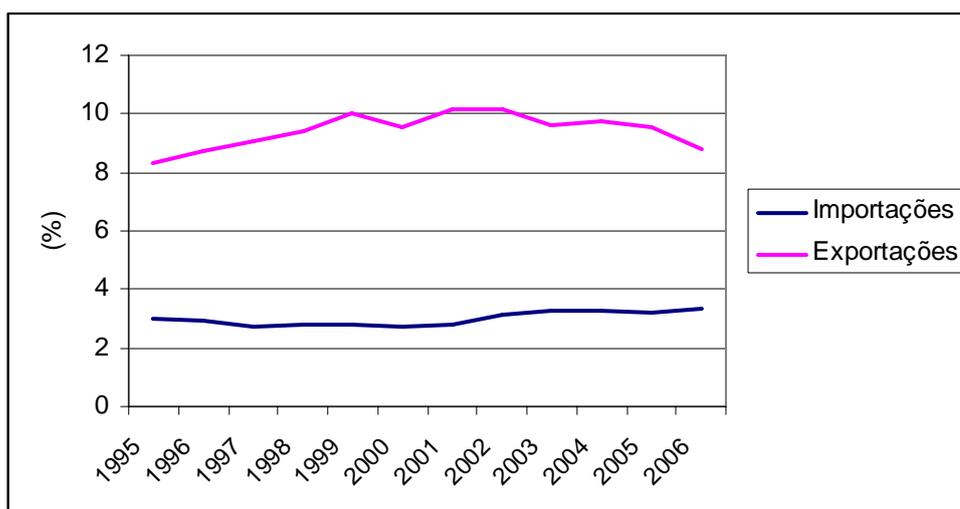


Fonte: INE

Fig 2- Evolução das Trocas Comerciais e do Saldo Comercial com a Espanha, 1980-2005

Desde o início da década de 80 que o saldo da balança comercial com a Espanha é negativo mas, consequência do diferente ritmo de evolução das exportações e das importações, não tem parado de se agravar. Em 2005, o saldo comercial com a Espanha de 6,7 mil milhões de euros representava 36,5% do défice global (enquanto em 1985 era inferior a 300 milhões de euros) (Fig 2). O lento ritmo de crescimento das exportações ao longo da década de 90 foi o responsável por este agravamento do saldo que, com excepção de uma ligeira recuperação no início da presente década, se mantém.

As empresas espanholas foram mais rápidas a ajustar-se a esta nova situação explorando oportunidades no nosso mercado em crescimento associado ao aumento do rendimento médio das famílias. Portugal assume assim um papel de relevo nas exportações de Espanha, com um peso entre 8% e 10% que se manteve constante na última década. Também no caso das importações que Espanha faz de Portugal o peso mantém-se constante mas é consideravelmente inferior ao outro, não atingindo os 4% (Fig 3). O saldo comercial favorável que mantém com Portugal ajuda a equilibrar o défice global da balança comercial espanhola que não tem parado de se agravar desde finais da década de 90.



Fonte: Comex

Fig 3 - Peso de Portugal no Comércio Externo de Espanha, 1996-2006

Mas não foi só o volume do comércio que se alterou. Também a composição das trocas entre os dois países sofreu transformações neste curto período de tempo, em especial a estrutura das importações realizadas pela Espanha, no sentido do acentuar da concentração em alguns produtos que já eram relevantes (Fig 4 e 6).

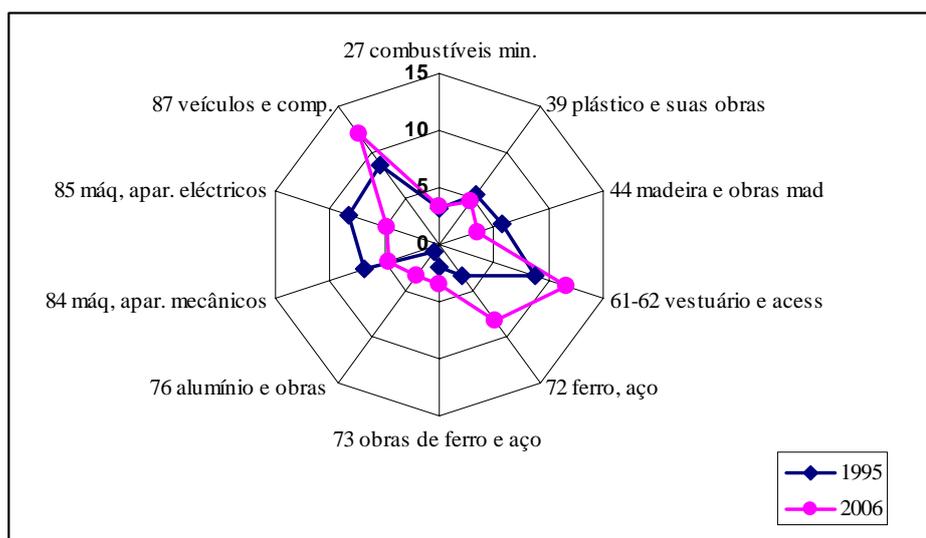
Entre países com níveis de desenvolvimento semelhante o comércio tende a assumir a forma de comércio intra-ramo de produtos semelhantes, diferenciados pela qualidade (integração vertical) ou com preços e qualidade muito semelhante (integração horizontal) representando o nível máximo de integração.

O comércio entre os dois países ibéricos tem seguido esta tendência de reforço das trocas de produtos dos mesmos ramos, embora apresente alguma especificidade e não esteja tão desenvolvido como acontece entre outros países membros da U.E.

Num estudo anterior Caetano afirmava que os fluxos comerciais seguiam a tendência de acentuar o perfil de especialização intra-industrial no quadro de um processo de integração vertical da produção (Caetano, 1998, p 180); no mesmo sentido Machado concluiu que a grande maioria do comércio intra-sectorial é diferenciado verticalmente pela menor qualidade relativa das exportações portuguesas, associadas à vantagem comparativa da exploração de recursos naturais, do trabalho não qualificado e do fraco nível tecnológico (Machado, 2007, p.22).

No período em análise⁶, dos 99 ramos da Taric em apenas 14 a Espanha apresenta um saldo negativo da sua balança comercial com Portugal; entre os ramos que fazem parte deste grupo destacam-se o vestuário e o têxtil-lar, a madeira e seus produtos e pasta de madeira e os minerais. Com saldo muito favorável a Espanha encontram-se os veículos, máquinas e aparelhos mecânicos e eléctricos e, com valores inferiores carne e pescado, combustíveis e materiais plásticos.

Considerando apenas os produtos com mais significado na estrutura das importações que a Espanha faz do nosso país (aqueles que representam mais de 3% do total), fica claro o reforço do peso dos produtos de duas fileiras, o vestuário e acessórios e os veículos e suas componentes, para além de produtos intermédios como o ferro, o aço e o alumínio necessários para apoiar o seu processo de industrialização e especialmente a construção civil que tem registado um forte crescimento naquele país.

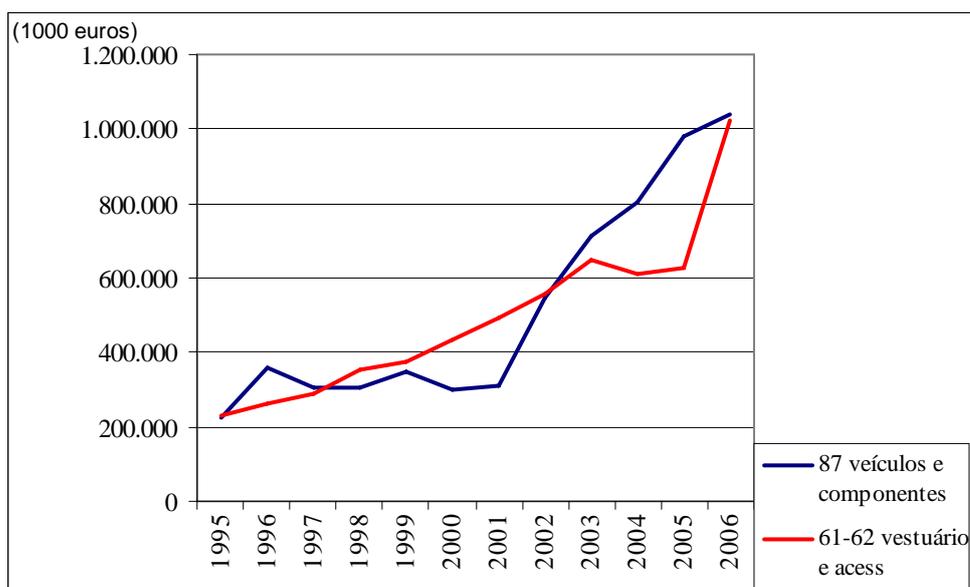


Fonte: COMEX

Fig 4 - Estrutura das Importações Espanholas de Portugal, 1995-2006

Tem-se registado um forte crescimento das importações espanholas de produtos das fileiras do vestuário e veículos e componentes (Fig 5) denotando um acentuar do processo de integração no contexto do mercado ibérico o que justifica uma análise mais desagregada para perceber o conteúdo desses fluxos (Quadro 1).

⁶ Optámos por utilizar neste artigo apenas a base de dados espanhola que para além de estar actualizada permite um nível de desagregação maior do que a do INE.



Fonte: COMEX

Fig 5- Importações espanholas de Portugal de produtos da fileira têxtil e do automóvel

A maior parte dessas trocas acontece entre produtos do mesmo sub-ramo (caso das calças de mulher em algodão, das barras ferro e aço forjado e de outras partes e acessórios de veículos n.e) embora não seja possível perceber se existe, ou não, uma diferenciação pela qualidade. O nível de desagregação dos dados não permite avaliar o grau de elaboração dos produtos do vestuário mas existindo uma indústria têxtil importante em Espanha (como veremos a Catalunha e a Galiza são responsáveis pelo forte crescimento das importações de vestuário realizadas no nosso país) não é de excluir a hipótese de parte dessas importações serem de tráfego de aperfeiçoamento passivo (TAP) configurando uma situação de inserção pouco vantajosa do nosso país na cadeia de valor acrescentado desta fileira. Com a integração na U.E⁷

Noutros casos, trata-se sobretudo de comércio num sentido, com vantagem das exportações portuguesas para Espanha por exemplo no que se refere aos casacos de

⁷ Com a integração na U.E criaram-se excelentes condições para a exportações de têxteis nacionais, um sector em expansão desde a integração na EFTA, nos anos 60, mas só uma parte dessa fileira (os segmentos mais intensivos em mão-de-obra como o vestuário e o calçado) foi capaz de responder a esse estímulo enquanto o têxtil (produção de fios e tecidos) teve mais dificuldade em se modernizar e acompanhar as exigências do mercado europeu em termos de qualidade e inovação. Em consequência a fileira perdeu a coerência e o segmento do vestuário passou a apoiar-se na importação de tecidos que registou um forte crescimento desde a década de 80 (Pires, 2003)

mulher de lã, produtos de ferro e aço de largura >600mm, partes de carroçaria de veículos e caixas de velocidade.

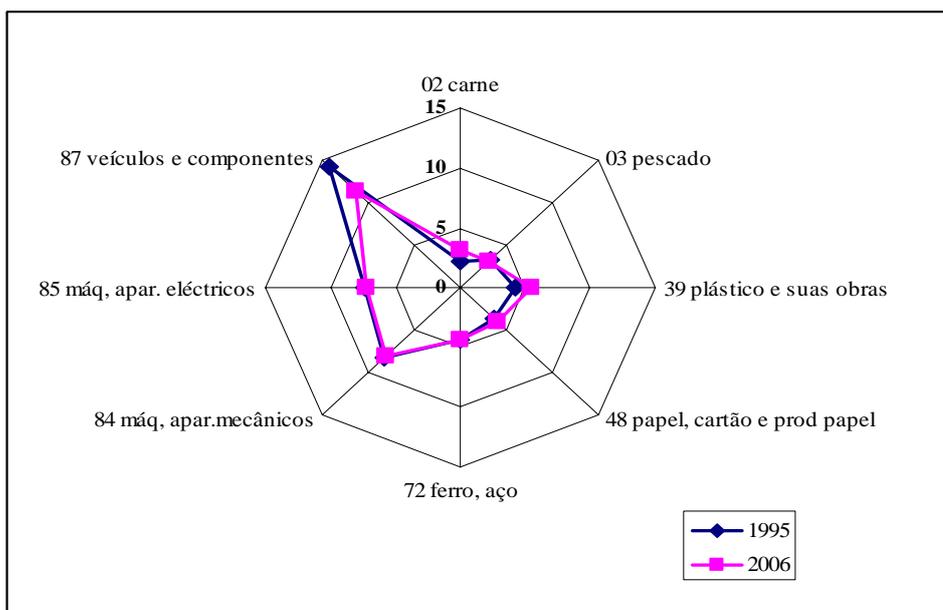
Quadro 1 - Exportações e Importações Espanholas de Portugal de Produtos das fileiras do vestuário e automóvel, 2006

Exportações		Importações	
Ramo 62	(%)	Ramo 62	(%)
Calças mulher, algodão	35,6	Calças mulher, algodão	41,6
Camisas mulher, algodão	7,2	Camisas mulher, algodão	8,2
Casacos mulher, lã	4,2	Casacos mulher, lã	12,0
Vestidos mulher, fib sint	6,2	Vestidos mulher, fib sint	1,1
Ramo 72	(%)	Ramo 72	(%)
Barras ferro e aço forjado	27,0	Barras ferro e aço forjado	27,0
Prod ferro e aço larg >600mm	12,0	Prod ferro e aço larg >600mm	22,0
Perfiz ferro e aço	10,4	Prod fundição ferro e aço	12,6
Ramo 87	(%)	Ramo 87	(%)
Outras partes e acess veículos n.e	61,6	Outras partes e acess veículos n.e	65,4
Partes carroçaria vec.	6,5	Partes carroçaria vec.	10,8
Volantes, coluna dir, c,	4,6	Caixas velocidade	10,0

Fonte: COMEX

No que se refere às exportações de Espanha para Portugal a estrutura é muito semelhante nos dois anos, mantêm-se os veículos e componentes, que reduzem ligeiramente o seu peso, e máquinas e aparelhos mecânicos e eléctricos entre os principais produtos que, em conjunto passam de 30% do peso no total para 26,7% em 2006 (Fig 6).

Destacam-se ainda produtos do sector primário, como a carne e o pescado. Mas se considerarmos toda a fileira (produtos agrícolas e agro-industriais) o seu peso na estrutura das exportações para Portugal sobe para os 18,6% (em 2006) contra apenas 10% das importações dos mesmos produtos, baseadas em pescado, provavelmente para alimentar a indústria do frio, e leite e seus derivados; estas estão, no entanto, em retrocesso pois em 1995 significavam 11% do total das importações.



Fonte: COMEX

Fig 6 Estrutura das Exportações de Espanha para Portugal, 1995-2006

Em síntese, a evolução recente dos fluxos comerciais entre os países ibéricos, desencadeada pela integração conjunta na U.E, mostra o fraco desempenho da indústria nacional, que em apenas casos muito específicos conseguiu reforçar a sua posição no mercado ibérico e ainda as dificuldades reveladas pela agricultura e indústria agro-alimentar no confronto com as congéneres espanholas que implementaram um profundo processo de alteração estrutural passando de uma economia agrária orientada para o mercado interno e debilmente articulada para outra internacionalizada e terciarizada.

3. Fluxos regionais

O objectivo desta parte do artigo é fazer uma avaliação empírica sobre a natureza e extensão do processo de integração analisando os fluxos comerciais entre as regiões dos dois países. Em particular procuramos perceber se todas as regiões estão envolvidas no aumento recente destas trocas, qual a estrutura desses fluxos e se o desaparecimento da fronteira, um factor inibidor do comércio no passado recente, teve algum impacto na criação de comércio entre as regiões de fronteira⁸.

⁸ Os dados permitem apenas avaliar o volume e estrutura das exportações e das importações de cada região (NUT's II) para o país vizinho no seu conjunto. Assim, esta base de dados refere-se, por exemplo, às exportações da Comunidade Autónoma de Madrid para Portugal. Como foi referido utilizaremos

Nem todas as regiões têm estado a participar no comércio intra-ibérico de igual forma. Quatro das quinze regiões espanholas⁹ e três das cinco portuguesas representam a maior parte desse comércio: mais de 60% no caso das importações e exportações das regiões espanholas para Portugal e mais de 90% no caso das trocas das regiões portuguesas com a Espanha, o que representa uma considerável concentração geográfica dos fluxos comerciais entre os dois países. No caso das regiões espanholas podemos reduzir ainda mais o grupo já que apenas 4 delas são responsáveis por mais de metade dos fluxos de importações e exportações com Portugal (Quadro 2). Trata-se das duas regiões mais desenvolvidas de Espanha¹⁰, sendo natural que apresentem maior capacidade para gerar comércio e no caso da Galiza e Andaluzia a proximidade geográfica pode ter estimulado a procura de oportunidades de negócios do outro lado da fronteira. Três destas regiões, Madrid, Catalunha e Galiza, encontram-se no grupo das regiões que em simultâneo têm sido mais dinâmicas tanto no mercado externo como no comércio intra-regional. O eixo mediterrânico, que integra a Catalunha e a Comunidade Valenciana, formam um importante núcleo exportador da economia espanhola, com Madrid a colocar-se em 3º lugar, tendo-se igualmente reforçado o processo de concentração do comércio intra-regional na recente fase expansiva da economia espanhola (Olivier Alonso, 2002:201). A informação contida no quadro 2 permite identificar um conjunto de diferenças assinaláveis no comportamento das regiões portuguesas e espanholas. Por um lado o peso de Espanha no comércio externo das regiões portuguesas é consideravelmente superior ao peso de Portugal no comércio externo das regiões espanholas, o que configura uma situação de maior dependência das regiões portuguesas face ao país vizinho e ao mercado ibérico e maior grau de internacionalização no caso das regiões espanholas.

preferencialmente a informação da base de dados espanhola que é mais completa e actualizada do que a portuguesa.

⁹ Foram excluídas desta análise as NUT's 2 de Canárias, Baleares, Ceuta e Melilla por não terem expressão no comércio com Portugal.

¹⁰ Barrios e Lucio (2003) já tinham observado que a distância não explicava totalmente o comércio entre os dois países pois a Catalunha e a Comunidade Valenciana apresentavam maior intensidade de comércio com Portugal do que outras regiões geograficamente mais próximas.

Quadro 2- Participação das Regiões no total de importações e exportações do país vizinho, 1995 e 2006

	Importações		Exportações		Taxa cober tura	Contribuição para saldo total período 1995-06	Peso do país vizinho no comércio externo da região
	1995	2006*	1995	2006	2006	2006	2006
Madrid	20,3	14,5	14,4	8,9	184,0	14,8	4,8
Catalunha	13,9	19,9	23,7	24,4	210,5	30,3	4,5
Galiza	12,7	21,9	11,4	14,5	113,8	8,0	13,8
Andaluzia	10,2	10,3	7,7	15,6	148,4	6,8	5,9
Total 4	57,1	66,6	57,2	63,4		59,9	
Lisboa Vale Tejo	58,3	44,5	33,4	24,0	29,7	69,7	29,0
Norte	27,0	26,6	37,2	42,6	88,1	7,1	26,0
Centro	12,6	18,5	22,7	24,1	71,7	11,6	33,7
Total 3	97,9	89,6	93,3	90,7		88,4	

Nota: para Portugal os dados referem-se a 2004

Fonte: INE e COMEX

Por outro lado, enquanto todas as regiões espanholas apresentam um saldo positivo no comércio com Portugal, todas as regiões portuguesas registam um saldo negativo. No caso de Portugal é a região de Lisboa e Vale do Tejo aquela que mais contribui para o saldo negativo; é a que mais importa de Espanha mas apresenta uma reduzida performance nas suas exportações para aquele país evidenciadas pela baixa taxa de cobertura. Entre 1996 e 2004 o valor das importações de Espanha quase duplicou e estas são compostas maioritariamente por máquinas e aparelhos mecânicos e eléctricos, material de transporte e plásticos e produtos químicos, que podem estar associadas, pelo menos em parte, à Auto Europa. Esta unidade tem um peso considerável no tecido económico de Lisboa e Vale do Tejo e na definição do padrão geográfico do seu comércio externo onde sobressaem as trocas com os países do Leste da Europa e com a Alemanha. No caso de Espanha é a Catalunha quem retém a maior parte do saldo positivo gerado no comércio com Portugal.

As regiões de fronteira menos desenvolvidas, Alentejo e Extremadura, contribuem muito pouco para o volume do comércio intra-ibérico; a Extremadura representou apenas 3,1% do comércio externo gerado com Portugal entre 1995 e 2006 e o Alentejo 8% do comércio com a Espanha. Mas numa outra perspectiva o comércio com o país vizinho é relevante para o comércio externo destas regiões de fronteira, em especial no caso da Extremadura já que o nosso país absorveu 44% das suas exportações, entre 1995 e 2006. Esta região é a que apresenta o índice de especialização de comércio mais elevado sendo seis vezes mais orientada para o comércio com Portugal do que com o resto do mundo. No caso do Alentejo a presença de uma indústria *export-oriented* (mármore) reduz a sua dependência do comércio com o país vizinho¹¹.

Quase 43% das exportações nacionais para Espanha são realizadas pela região Norte (contra 37% em 1995); assumindo que parte dessas exportações se destinam à Galiza isso significaria o reforço da euro-região Norte de Portugal-Galiza com o Norte a assumir um papel relevante no processo de industrialização daquela Comunidade Autónoma. A Galiza importa do nosso país sobretudo produtos intermédios como o ferro e o aço, que em apenas uma década passaram de 4% para quase 22% do total das importações, e componentes para a indústria automóvel (Quadro 3). Estes fluxos estão provavelmente relacionados com a localização de uma fábrica do consórcio francês PSA (Renault, Peugeot-Citroen)¹² em Pontevedra e com a CEASA, um *cluster* galego de produção de componentes de automóveis.

Para além do automóvel a fileira têxtil tem um peso considerável na estrutura produtiva da Galiza. Não sendo uma região com tradição na produção de têxteis, como a Catalunha ou Valência, o sucesso do grupo Inditex (que detém, entre outras, a marca Zara) transformou-o em menos de 20 anos num dos sectores mais dinâmicos da economia regional (Revilla Bonnin, 2002). Também neste caso Portugal tem um papel relevante; não só foi escolhido para ensaiar o processo de internacionalização das marcas deste grupo (a primeira loja Zara fora de Espanha abriu no Porto, em 1988 e Portugal é, logo a seguir a Espanha, o país onde existem mais lojas do grupo Inditex) como a região Norte, de forte tradição na produção de têxteis, vestuário e calçado tem sido escolhida para fazer o outsourcing de parte da produção do grupo. Em 1995, quase

¹¹ Essa dependência é, por exemplo, muito evidente no caso do Algarve onde, em 2004, mais de metade do seu comércio externo se fazia com a Espanha.

¹² Esta região apresenta também um índice de especialização de comércio muito elevado com a França (Lafourcade e Paluzie, 2006).

25% das importações da Galiza realizadas em Portugal eram compostas por produtos do vestuário e acessórios.

Quadro 3 Estrutura das Exportações e das Importações da Galiza com Portugal, 1995 e 2006

Exportações			Importações		
	1995	2006		1995	2006
3 peixes e crustáceos	21,0	15,3	3 peixes e crustáceos	13,0	6,3
27 combust. minerais	1,3	3,8	44 madeira e obras madeira	12,6	6,8
44 madeira e obras madeira	7,3	4,4	61-62 vestuário e acessórios	24,6	15,1
61-62 vestuário e acessórios	7,9	15,2	72 ferro, aço	4,1	21,8
72 ferro, aço	5,3	4,4	39 plástico e suas obras	5,1	3,0
87 veículos e componentes	7,2	7,2	87 veículos e componentes	2,5	17,5
Total	50,0	50,2	Total	62,0	70,4

Fonte: COMEX

Em 2006, no entanto, o peso das importações e das exportações é muito semelhante; por um lado é desta região, sede do grupo, que as várias lojas localizadas no nosso país se abastecem; por outro lado, o grupo tem dado a perceber que em qualquer momento pode cessar a subcontratação no Norte por falta de competitividade com outras regiões com salários mais baixos¹³. Contudo convém referir que existem vários níveis de responsabilidade das empresas portuguesas subcontratadas por marcas estrangeiras. Entrevistas realizadas a agentes de empresas alemãs que subcontratavam na Região Norte permitiu identificar situações muito variadas dependendo o grau de envolvimento das empresas portuguesa no processo de produção da qualidade e design incorporado no produto. O envolvimento é maior nos segmentos baixo e médio-baixo com o cliente a fornecer apenas o design ou a adquirir o produto final e é muito reduzido nos segmentos médio e alto em que a empresa portuguesa realizava apenas operações de CMT com as marcas a seguirem de perto todo o processo, fornecendo também apoio técnico. A escolha do nosso país, em comparação com outras localizações, prendia-se não só com a proximidade ao mercado europeu mas também com a qualidade de produção que muitas empresas já tinham atingido (Thiel, Pires, Dudlestone, 2000).

¹³ Artigo sobre a importância da subcontratação do grupo Inditex no Vale do Ave (Visão, 13 Novembro de 2003).

As trocas da região de Madrid com Portugal orientam-se por uma lógica distinta das que mantém com o resto do Mundo; a estrutura das exportações é consideravelmente diferente e só o ramo máquinas e aparelhos mecânicos (ramo 84 da TARIC) é comum. Na estrutura das exportações com o resto do mundo o ramo 86 (veículos e material para vias férreas) representava quase ¼ do total em 1995 e 15% em 2006 mas não tem expressão nas exportações para Portugal, o mesmo acontecendo com os produtos químicos orgânicos. Outra diferença relevante diz respeito ao saldo da balança comercial; o saldo de Madrid com o resto do Mundo é negativo e tem vindo a agravar-se enquanto com Portugal é positivo e tem vindo a crescer¹⁴.

Quadro 4- Estrutura do Comércio Externo de Madrid com Portugal

	Exportações		Importações		
	1995	2006	1995	2006	
48 papel, cartão e prod papel	4,5	5,4	39 plástico e suas obras	5,1	6,2
49 livros, jornais e prod ind gráfica	4,9	2,3	48 papel, cartão e prod papel	16,7	6,8
71 perolas, Ped precios., bijut	7,7	1,0	61-62 vestuário e acess	15,3	8,7
84 máq, apar. mecânicos	11,9	13,4	84 máq, apar. mecânicos	5,7	9,3
85 máq, apar. eléctricos	14,3	12,7	85 máq, apar. eléctricos	8,0	8,2
87 veículos e comp.	8,3	9,8	87 veículos e comp.	3,4	9,2
Total	51,5	44,6	Total	54,2	48,4

Apesar de globalmente positivo o saldo comercial de Madrid com Portugal era negativo em alguns produtos, nomeadamente nos plásticos e suas obras, papel e cartão e vestuário e acessórios. Destes no final do período só no caso dos plásticos e suas obras esse saldo se mantinha negativo tendo-se invertido nos outros dois. No caso do vestuário os dados não permitem diferenciar as trocas de produtos pela qualidade mas essa situação pode ter resultado da composição das exportações se basear crescentemente em produtos com maior valor acrescentado.

O aspecto mais saliente nas trocas da Catalunha, a região mais industrializada de Espanha é o peso do vestuário que representa quase 33% das suas importações de Portugal e o seu rápido crescimento em apenas uma década. Com a abolição das

¹⁴ As taxas de cobertura do comércio externo espelham bem essa situação: a taxa de cobertura do comércio de Madrid com Portugal era, em 2006, 184,0 e a do comércio total era de 31,7.

fronteiras as duas regiões espanholas com forte especialização na indústria têxtil, Galiza e Catalunha, rapidamente reorganizaram a produção criando redes de subcontratação em Portugal de modo a aproveitar o diferencial de salários que persiste entre os dois países. A estrutura das exportações é mais diversificada e baseada em produtos com maior valor acrescentado dos ramos plásticos e suas obras, máquinas e aparelhos eléctricos e ainda produtos da fileira automóvel (Quadro 5).

Quadro 5- Estrutura do Comércio Externo da Catalunha com Portugal

Exportações			Importações		
	1995	2006		1995	2006
39 plástico e suas obras	8,3	11,1	39 plástico e suas obras	7,7	4,2
48 papel, cartão e prod. Papel	4,2	2,7	48 papel, cartão e prod. papel	9,2	2,1
84 máq. apar. mecânicos	9,1	9,1	61-62 vestuário e acess	8,2	32,7
85 máq. apar. eléctricos	11,5	11,6	85 máq. apar. eléctricos	16,5	7,7
87 veículos e comp.	11,5	12,4	87 veículos e comp.	2,9	8,9
Total	44,6	46,9	Total	44,5	55,6

Fonte: COMEX

Um aspecto comum às regiões de fronteira, com excepção de Badajoz, é o padrão de especialização do comércio baseado em produtos do sector primário (Caetano e all, 2005). Andaluzia não foge à regra embora se distinga do grupo das regiões de fronteira por ser mais interveniente no comércio com Portugal.

Quadro 6 Estrutura do Comércio Externo da Andaluzia com Portugal

Exportações			Importações		
	1995	2006		1995	2006
15 gorduras e óleos animais ou vegetais	21,6	15,6	26 minérios, escórias e cinzas	14,2	18,0
72 ferro e aço	9,4	7,1	29 prod químicos orgânicos	15,0	13,1
74 cobre e suas obras	9,4	10,6	15 gorduras e óleos animais ou vegetais	6,4	3,8
8 frutas	4,2	3,4	72 ferro e aço	6,1	4,6
27 Comb., óleos, ceras minerais	4,0	7,7	3 peixes e crustáceos	4,2	3,8
2 carnes	1,4	4,9	39 plástico e suas obras	3,9	4,8
Total	50,0	49,3	Total	49,8	48,1

Fonte: COMEX

Do grupo das quatro regiões consideradas nesta análise, por serem as mais relevantes nas trocas intra-ibéricas, a Andaluzia era, em 2006, a segunda com maior peso nas exportações para Portugal, após a Catalunha, mas estava em último lugar no caso das importações (Quadro 6). O comércio desta região com Portugal é substancialmente diferente do das outras regiões. Por um lado, trata-se sobretudo de comércio unívoco por outro lado envolve maioritariamente produtos da fileira alimentar, minérios ou produtos intermédios.

No contexto da economia espanhola a Andaluzia apresenta uma forte especialização na produção e comércio de produtos do sector primário e da indústria alimentar. São também esses produtos que exporta para Portugal, importando sobretudo minérios e produtos químicos orgânicos.

4. Conclusão

A economia portuguesa, apesar da experiência anterior de funcionamento em mercado aberto, por ter integrado a EFTA no início da década de 60, tem revelado uma adaptação mais débil do que a espanhola (que adoptou um modelo de industrialização por substituição de importações apoiado no forte proteccionismo das indústrias emergentes) ao actual contexto de integração económica, regionalização dos mercados e globalização. Por um lado, o processo de adaptação e de modernização da economia iniciou-se mais cedo e foi mais profundo no caso de Espanha, por outro lado, em Portugal para além de ter sido mais tardio e incompleto resultou no acentuar da especialização em ramos de baixa intensidade tecnológica e a principal transformação ocorrida traduziu-se no reorientar do comércio dos parceiros tradicionais, como a Alemanha, a França e o Reino Unido, para a vizinha Espanha sem fazer grandes alterações no perfil de especialização. Observou-se um rápido crescimento das trocas com a Espanha mas tratou-se de um processo exógeno desencadeado pelas empresas espanholas que passaram a abastecer-se de produtos intensivos em mão-de-obra e produtos intermédios no nosso país contribuindo para acentuar uma especialização tardia da economia nacional (em relação ao percurso dos outros estados membros) neste tipo de indústrias completamente desfasada do contexto que aponta para a especialização em produtos inovadores, incorporando design e tecnologia e difíceis de imitar.

Essa diferença de comportamentos permite que actualmente a Espanha tire mais proveito da integração em curso do mercado ibérico do que Portugal onde ainda estão

em curso, ou por fazer, mudanças estruturais que lhe permitam ter um papel mais activo no mercado ibérico e no mercado comunitário.

A Espanha está a usar o mercado português para equilibrar o déficit que matem com outros países e Portugal é aquele com o qual obtém o maior saldo positivo. Para isso as empresas espanholas criaram redes de distribuição dos seus produtos e marcas, consolidaram a sua posição em sectores estratégicos como a banca, aproveitaram oportunidades de negócios em sectores em crescimento como o imobiliário e tiram partido do comércio intra-ramo para aumentar a competitividade da sua indústria.

A análise dos fluxos comerciais mostra a fraca resposta das empresas nacionais. O que parece estar errado não é tanto a “invasão espanhola” mas antes a fragilidade do tecido económico português que dificulta a equidade no processo de integração do mercado ibérico. Reforçando a competitividade das regiões e das empresas portuguesas as mais dinâmicas poderiam beneficiar do acesso a um mercado amplo e contíguo e do estabelecimento de relações de cooperação com empresas espanholas para obtenção de dimensão/vantagem competitiva em mercados mais amplos e de maior risco. Nesse sentido, quanto mais dinâmica for a economia espanhola mais oportunidades poderão surgir para as empresas portuguesas. Cabe-lhes definirem uma estratégia de abordagem do mercado do país vizinho e explorar oportunidades de negócios seguindo o exemplo das empresas espanholas. Contudo, ao delinarem a sua estratégia de internacionalização as empresas nacionais não devem ficar reféns do mercado vizinho, por mais importante que ele seja, logo agora que as economias europeias se viram para leste, incluído a espanhola.

Bibliografia

- AAVV (2001) Dossier Portugal-Espanha, *Economia Pura*, Ano III, nº34, Março
- Alarcão, D (2001), “É mais fácil às empresas espanholas entrarem em Portugal que o contrário”, *Jornal de Negócios*, 6 de Dezembro de 2001.
- Alves, R (2000) Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados. Lisboa: Ordem dos Economista e GEPE.
- Amado da Silva, J (2001) “Portugal+Espanha na Globalização”, *Economia Pura*, Ano III, nº34, Março.
- Balmaseda, M; Sebastian, M (2005), A Espanha na U.E: quinze anos podem não ser suficientes, in Royo, Sebastián (org) *Portugal Espanha e a Integração Europeia, Um balanço*, Lisboa, ICS.

- Barrientos, R (1989), "Las Relaciones Comerciales entre España y Portugal: el impacto de la adhesión a la CEE", in *Actas do V Colóquio Ibérico de Geografia*, Léon, 21-24 Novembro.
- Barrios, S; Lucio, J (2003) "Economic Integration and Regional Business Cycles: Evidences from the Iberian Regions", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(4), pp497-515.
- Caetano, J (1998) Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia. Oeiras: Celta.
- Caetano, J (2001) "Acabar com os mitos", *Economia Pura*, Ano III, nº34, Março.
- Caetano, J; Ferreira, R; Blanco, R (2005) "El Comercio Luso-Español y La Raya Ibérica", *Papeles de Economía Española*, nº21.
- Coelho, L (1995) "Iberização Dependente : uma reflexão sobre o investimento directo estrangeiro na Região Centro", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº44, pp.59-84.
- Costa Pinto, A; Severiano Teixeira, N (2005), Portugal e a Integração Europeia, in Costa Pinto, A; Severiano Teixeira, N (org), *A Europa do Sul e a Construção da União Europeia 1945-2000*, Lisboa, ICS.
- Costa, G (1999) "Comercio bilateral y competitividad entre Portugal y Espana", *Economia Exterior*, 10, Outono, pp137-140.
- EXAME (1999), "Os falhanços da Iberização", nº 130, Maio.
- Ferrão, J. (1999) "As Geografias do País", JANUS (1999-2000), *Anuário de Relações Exteriores*. Público e UAL, Lisboa.
- Ferreira, P.; Oliveira, S.; Leite, B.; Cabrita, R.; Guerreiro, P.; Aveiro, I. (2002), "Dossier Especial: Centros de decisão nacionais: como se pode mantê-los?", *Jornal de Negócios*, 30 de Outubro de 2002.
- JANUS (1997), Dossier Portugal-Espanha, *Anuário de Relações Exteriores*. Público e UAL, Lisboa.
- Lafourcade, M; Paluzie, E (2006) European Integration, FDI and the Internal Geography of Trade: Evidences from Western European Border regions, *Documents de Treball de la Facultat de Ciències Econòmiques I Empresariales*, Bracelona.
- Lopes, E (1999) "Possibilidades estratégicas entre empresas portuguesas y espanolas", *Economia Exterior*, 10, Outono, pp75-88.
- Machado, D (2007) *Factores de Competitividade e Comércio Luso-Espanhol na Viragem do Milénio: Uma Abordagem Sectorial*. Lisboa, Fundação Luso-Espanhola.
- Martins, F. (1994), "Portugal/Europa: uma inserção tardia e a "baixo nível". in Mattoso, J. (org.) *História de Portugal*, vol. 7, Círculo de Leitores, Lisboa, pp. 471-485.
- Mateus, A, et all (1995) Portugal XXI, Cenários de Desenvolvimento. Lisboa, Bertrand Editora.
- Molero J. (2001) "Industrialisation and Internationalisation in the Spanish Economy". Instituto Complutense de Estudios Internacionales, WP nº28, Universidad Complutense de Madrid.
- Olivier Alonso (dir) (2002) *La Apertura Exterior de las Regiones en España*. Estudios de Economía e Sociología, Generalitat de Catalunya.

Pereira Castañares, J; Moreno Juste, A (2005), A Espanha: no centro ou na periferia da Europa? in Costa Pinto, A; Severiano Teixeira, N (org), A Europa do Sul e a Construção da União Europeia 1945-2000, Lisboa, ICS.

Pires, I; Teixeira, J (2002), " A Integração do Mercado Ibérico: "novos ventos, que casamento?", in Cavaco, C (cor) Actas do Seminário Internacional *Repensar Portugal na Europa, perspectivas de um país periférico*, EPRU, nº55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp301-331.

Pires, Iva (2003) "From Single Plants to Regional Clusters: a surviving strategy for Portuguese T&C industries?", comunicação apresentada à Conferência AESOPS/ACSP *The Future of Deindustrialising Regions*, Dortmund, 13th -16th July.

Pires, Iva (2006) "Iberian Market Integration: a case study of a regional integration process", comunicação apresentada ao ERSA Congress on *Enlargement, Southern Europe & the Mediterranean* Volos, 30 Ag-3 Set 2006 (disponível em <http://ideas.repec.org/p/wiw/wiwr/ersa06p713.html>)

Pires, Iva e Nunes, Flávio (2006) "Fluxos de Investimento Ibérico: novas formas de invasão territorial ou a consolidação de um espaço económico aberto e gerador de confianças recíproca?" in Pires, Iva (org) *As Relações entre Portugal e Espanha: oportunidades criadas no contexto Europeu*, EPRU nº68, CEG, pp127-150.

Pires, Iva, "As Relações Bilaterais Portugal-Espanha e o Processo de Internacionalização da Economia Portuguesa", *Estratégia*, nº 22 (no prelo) IEEI, Lisboa, Principia.

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

Reis, José (2002) A Economia Portuguesa: entre Espanha e as Finanças Transnacionais", *Boletim de Ciências Económicas*, Vol. 45-A.

Revilla Bonnin, A (2002) "The Fashion Industry in Galicia: Understanding the "Zara" Phenomenon", *European Planning Studies*, vol.10, nº4, pp.519-527.

Royo, S. (2003), *Joining the Club: Reflections from the Iberian Integration in the Light of the New Enlargement to Eastern Europe*, Jean Monet/Robert Schuman paper Series, vol2, nº5.

Royo, S. (org) (2005), *Portugal Espanha e a Integração Europeia, Um balanço*, Lisboa: ICS.

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

Silva, J (2002), "Iberismo "localista" ou internacionalização dinâmica?", *Lusotopie*, 2:179-192.

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

Tovias, A (2005) As economias da Europa do Sul e a integração europeia, in Costa Pinto, A; Severiano Teixeira, N (org), A Europa do Sul e a Construção da União Europeia 1945-2000. Lisboa, ICS.

Ysert, R (2002) *Cambio estructural y desarrollo regional en España*. Madrid, Pirámide.