

CICLO INTEGRADO DE CINEMA, DEBATES E COLÓQUIOS NA FEUC
INTEGRAÇÃO MUNDIAL, DESINTEGRAÇÃO NACIONAL:
A CRISE NOS MERCADOS DE TRABALHO

GLOBALIZAÇÃO E DESLOCALIZAÇÕES:
AS DIFICULDADES NA REPRODUÇÃO DA RELAÇÃO SALARIAL

DESLOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS E VULNERABILIDADE DOS TERRITÓRIOS: ANTECIPAR OS CHOQUES DA MUNDIALIZAÇÃO

CONFERÊNCIA DE EL MOUHOU B MOUHOUD

DEBATE COM A PARTICIPAÇÃO DE :

EDWARD GRESSER

EL MOUHOU B MOUHOUD

PAULO PEDROSO

MARGARIDA ANTUNES

AUDITÓRIO DA FEUC

5 DE NOVEMBRO DE 2007

DESLOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS E VULNERABILIDADE DOS TERRITÓRIOS: ANTECIPAR OS CHOQUES DA MUNDIALIZAÇÃO

E. M. Mouhoud

Professor de Economia da Universidade Paris-Daphine

Universidade de Coimbra

Coimbra, Portugal

5 de Novembro de 2007

1. O que se entende por mundialização?
 2. Amplitude e lógicas de mundialização das empresas
 - 2.1. Duas lógicas diferentes de mundialização das empresas
 - 2.2. As deslocalizações das empresas francesas por motivos de minimização dos custos salariais continuam minoritárias mas alargam-se aos serviços sob a forma de subcontratação internacional
 - 2.3. Uma tipologia das deslocalizações com base em fracos custos salariais
Deslocalizações somente por efeitos de margem e bloqueio na compensação das destruições locais de empregos
 - 2.4. As relocalizações nos países de origem irão elas suplantar as deslocalizações?
 3. Das políticas públicas, ineficazes e assentes nas ajudas às empresas
 - 3.1. Antecipar a vulnerabilidade dos territórios
 - 3.2. Reexaminar a eficácia das políticas públicas de ajuda financeira às empresas
- Conclusão
- Referências bibliográficas

A questão das deslocalizações de empresas situa-se num contexto mais amplo que é o da mundialização. O essencial da mundialização das empresas passa pelas operações de fusões e de aquisições (F&A), por razões de conquista de mercados ou de acessos a certas competências tecnológicas. As deslocalizações fortemente criticadas pela opinião pública, as que procuram uma mão-de-obra a baixos salários, são minoritárias. Mas as destruições de emprego ligadas às deslocalizações são uma realidade frequentemente subestimada pelos economistas que insistem nos efeitos de compensação a nível macroeconómico. Ora, se este efeito de compensação dos empregos

destruídos localmente ou, em certos sectores, por criações a nível global noutras actividades é teoricamente provável e historicamente verificado, existem bloqueios à compensação (em parte ligados às deslocalizações que se fazem para aumentar exclusivamente as margens de lucro e sem qualquer incidência sobre a descida dos preços) e estes bloqueios contribuem para manter bolsas de desemprego de trabalhadores pouco qualificados e pouco móveis nos territórios vulneráveis. A acção pública é então necessária para assegurar os ajustamentos que não se podem fazer de modo espontâneo. Mas esta acção deve mudar de objectivos passando a concentrar os seus esforços nas pessoas e nos territórios em vez de o fazer sobre as empresas.

1. O QUE SE ENTENDE POR MUNDIALIZAÇÃO?

De um ponto de vista analítico, a mundialização significa para as empresas uma aceleração sem precedentes do grau de liberdade de localização no espaço mundial. Mas esta liberdade de localização não rima com dispersão das actividades no espaço mundial. Pelo contrário, a polarização (concentração espacial) acelera-se a nível mundial e dentro dos países.

Pode igualmente definir-se a mundialização a partir das suas cinco componentes chave. Deste ponto de vista, a mundialização consiste nomeadamente na possibilidade de deslocalizar actividades para o estrangeiro, o que, de passagem, não é uma possibilidade nova, uma vez as empresas que investem no estrangeiro com o objectivo de conquistar mercados, já o fazem desde há muito tempo.

As deslocalizações de produção são largamente fundadas na lógica de fragmentação dos processos produtivos (o que se observa, por exemplo, facilmente na indústria automóvel e no têxtil-vestuário), dado que as firmas, na realidade, raramente deslocalizam a totalidade do seu processo de produção, mas de preferência apenas partes ou “módulos”. Deste ponto de vista também se produziram evoluções significativas nestes últimos anos. Assim, no automóvel nomeadamente, as actividades de Investigação & de Desenvolvimento (I&D) e de concepção, que eram até agora actividades reservadas ao construtor, são agora transferidas progressivamente, elas também, para os produtores de componentes...

A segunda componente da mundialização compreende também fluxos comerciais de bens e serviços entre filiais ou entre firmas e trocas de bens intermediários. Esta componente não é também nova, embora a sua dinâmica se tenha acelerado nestes últimos anos em que a natureza dos bens trocados tem sido transformada em favor do reforço do comércio de bens intermédios e do comércio intra-ramo (*intra-industry trade*).

A mundialização compreende, seguidamente, fluxos financeiros e fluxos de capitais de curto prazo e este é, em contrapartida, um fenómeno recente dado que estes fluxos se explicam pela desregulamentação dos mercados financeiros dos anos 80, pela supressão dos constrangimentos em matéria de controlo de câmbios e pela liberdade para as empresas de financiar as suas actividades à escala mundial.

Uma quarta componente da mundialização compreende os fluxos tecnológicos e de conhecimentos. Deste ponto de vista também houve mudanças – e mesmo mudanças importantes – que se desenrolaram nestes últimos anos, dado que, contrariamente às práticas passadas, as firmas, hoje, já não guardam sistematicamente as suas actividades de produção de conhecimentos (I&D) no seu próprio país, uma vez que, se necessário, deslocalizam. O contexto no qual se produz a globalização das empresas é o da difusão das tecnologias da informação e comunicação (TIC) e mais geralmente de entrada das economias desenvolvidas no que é a chamada a economia do saber ou do conhecimento. Até ao final dos anos 80, as firmas desenvolviam as actividades de produção no estrangeiro, transferindo *know how* (acordos de *joint-venture*) e pela concessão de licenças e o registo de patentes, mas mantinham as suas actividades de inovação no seu país de origem e deslocalizavam unicamente as outras funções da empresa: produção, montagem, distribuição. Quando faziam I&D no estrangeiro, faziam-no apenas com o objectivo de melhorar os produtos a fim de os adaptar à procura local das suas filiais. As multinacionais romperam progressivamente com esta prática tradicional. Elas desenvolvem novas estratégias descritas no Quadro 1-b. e que diferem de acordo com a lógica sectorial (Quadro 1-a.). A parte da actividade de I&D implantadas pelas firmas no estrangeiro conheceu uma aceleração no fim dos anos 80. Elas tendem a organizar as suas actividades de inovação num mundo transnacional. Esta evolução está, no entanto, circunscrita as firmas de maior dimensão, a um número relativamente restrito de domínios e beneficia essencialmente os países desenvolvidos assim como os grandes países emergentes: a China e a Índia (Quadros 1-a. e 1-b.).

Quadro 1-a. As lógicas sectoriais da mundialização da I&D através do IDE

Critérios pertinentes	Grau de mundialização das actividades de I&D	
	Relativamente elevada	Relativamente reduzida
Grau de transferibilidade do saber no domínio	Sectores com codificação de conhecimentos	Sectores com conhecimentos relativamente tácitos
Intensidade de ligações entre a I&D e a produção	Basicamente fraca	Fundamentalmente forte
Tipo de indústria	Indústrias de <i>process</i> , sectores com economias de escala	Indústrias de engenharia, com fornecedores especializados e economias de variedade
Exemplos de sector	Indústria química e farmacêutica, agro-alimentar, de <i>software</i>	Construção mecânica, automóvel, electrónica de produção em série

Fonte: inspiré en partie de Gerybadze *et al.* [1997], Moati et Mouhoud [2000], Lallement, Paillard et Mouhoud [2002].

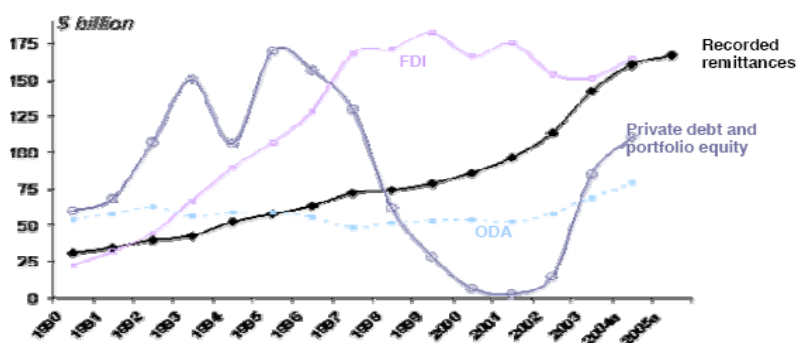
Quadro 1-b. Tipologia das lógicas de globalização das actividades I&D pelas FMN

		Transferência de tecnologia	Produção de conhecimentos directamente no estrangeiro
Objectivo da mundialização da I&D	Acesso ao mercado	1. Laboratório com apoio local	2. Laboratórios de inovação e de proximidade
	Acesso à tecnologia	3. I&D imitador ou de espionagem tecnológica	4. Centros de excelência tecnológica. Rede integrada de tecnologia ao nível mundial

Fonte: Lallement, Paillard et Mouhoud [2002], Mouhoud 2006, chapitre 7.

A quinta componente da mundialização está ligada às migrações internacionais de trabalhadores. As migrações de trabalhadores qualificados conhecem já um aumento sem precedentes devido a um efeito mecânico de aumento considerável dos níveis de educação nos países de origem e da persistência, ou mesmo de reactivação, dos factores de atracção nos países industrializados. Tendo em conta as dificuldades crescentes de recrutamento de pessoas qualificadas em muitos mercados de trabalho dos países industrializados, assiste-se à abertura das quotas a favor destas pessoas, e a não querer deixar entrar pessoas não qualificadas. A circulação acrescida dos estudantes constitui uma parte não negligenciável destas migrações de pessoas qualificadas. Assim, o afluxo de estudantes estrangeiros deveria permitir atenuar o efeito do envelhecimento dos investigadores e dos engenheiros no sector público, bem como a duração limitada da carreira dos investigadores no sector privado. Além disso, as transferências pelos migrantes de fundos e/ou de competências representam entradas mais importantes no caso de certos países em desenvolvimento que as transferências que passam pelo IDE ou pela ajuda pública ao desenvolvimento. No total, a mundialização traduz-se numa aceleração do grau de mobilidade dos activos no espaço mundial (Gráfico 1.). Se o IDE e as trocas comerciais são dinâmicas antigas, o aumento da globalização financeira, da tecnologia e dos conhecimentos, bem como o desenvolvimento das migrações de pessoas qualificadas, faz da mundialização contemporânea um fenómeno realmente novo.

Gráfico 1. Workers' remittances and other inflows to the developing countries (1990-2005)



Fonte: World Bank GEP 2006.

2. AMPLITUDE E LÓGICAS DE MUNDIALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

2.1. DUAS LÓGICAS DIFERENTES DE MUNDIALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

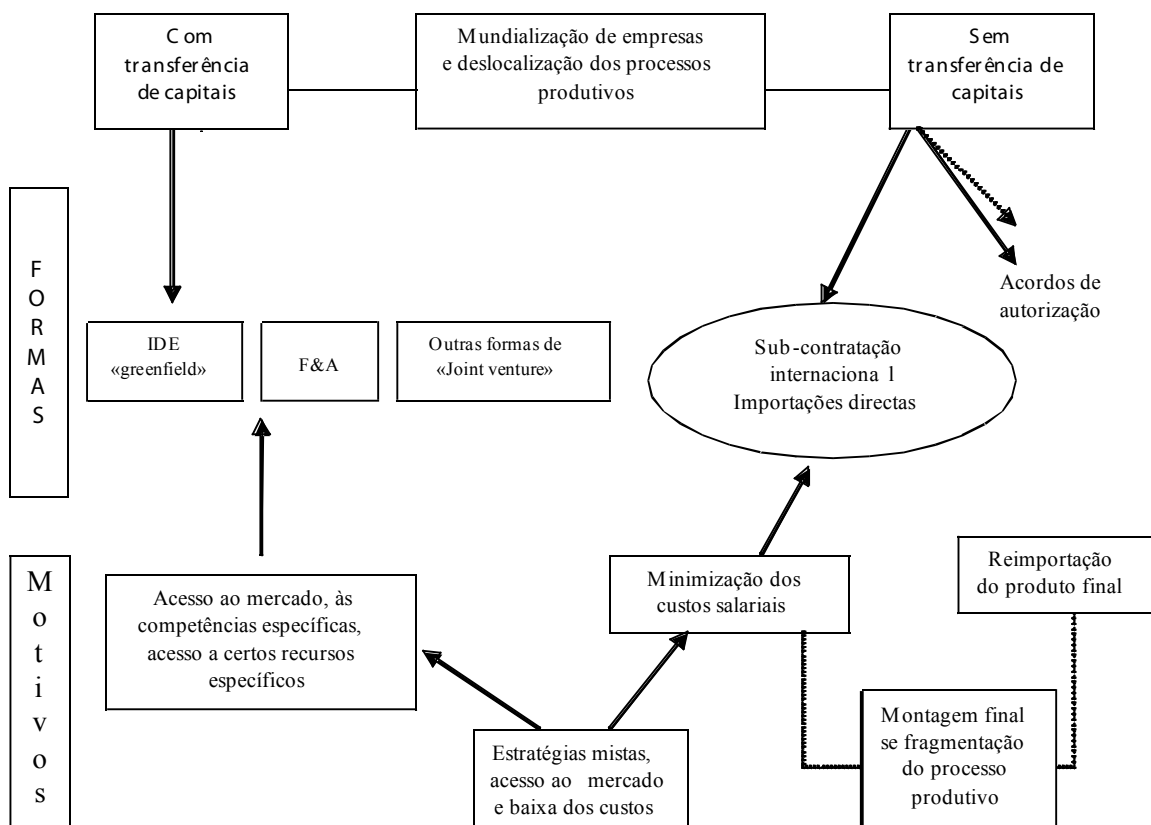
O facto de uma empresa se mundializar, saindo do seu país de origem para um outro país (ou vários outros países) passa por um desenvolvimento das suas actividades de produção, montagem, distribuição e inovação (I&D). Esta expansão pode ser acompanhada de uma deslocalização chamada ou absoluta ou relativa. A deslocalização é absoluta quando uma firma suprime uma unidade de produção ou montagem num país A para a transferir para um país B; esta lógica de deslocalização corresponde de resto à visão mais difundida da globalização das empresas nos debates e nas representações públicas (ver Esquema 1. e Enquadrado 1.).

Contudo, em geral, a expansão internacional das firmas não implica necessariamente uma transferência das actividades do país de origem para um outro país, mas apenas o crescimento das suas actividades no estrangeiro. A expansão internacional das firmas assemelha-se então a uma lógica de deslocalização relativa que consiste para uma firma multinacional em conseguir o crescimento da produção, do investimento ou dos empregos, nas suas sucursais instaladas no estrangeiro, em vez de ser no país de origem da sociedade-mãe: os meios utilizados são a criação de novas sucursais (sucursais ditas *greenfield*, ou seja, sobre um terreno “virgem”), as F&A quando a deslocalização se traduz numa transferência de capitais para o estrangeiro.

A mundialização da empresa pode fazer-se com ou sem transferências e investimento em capitais (à esquerda do Esquema 1.). A criação de sucursais ditas *greenfield* (criação de unidades de produção, I&D, montagem, distribuição *ex nihilo*), as F&A, as alianças estratégicas (sem ligações em capital), os acordos de *joint-venture*, as concessões de licença, e os acordos de subcontratação internacional, são apenas formas e meios práticos de pôr em marcha a mundialização das empresas; estas operações tornam os sistemas produtivos nacionais cada vez mais interdependentes e traduzem a mobilidade crescente das unidades produtivas, a montagem de subconjuntos ou montagem global de produtos. No total, a mundialização traduz-se numa aceleração do grau de mobilidade dos activos no espaço mundial (Gráfico 1). Se o IDE e as trocas comerciais são dinâmicas já antigas, o aumento da globalização financeira, da tecnologia e dos conhecimentos, bem como o desenvolvimento das migrações de pessoais qualificadas, faz da mundialização contemporânea um fenómeno realmente novo.

As deslocalizações não têm todas o mesmo significado: há as que se identificam com investimentos directos no estrangeiro (IDE) e estas têm essencialmente por objectivo o acesso aos mercados e às tecnologias e são relativamente complementares com o emprego, a produção e o comércio nos países de origem das empresas multinacionais. É o que se pode chamar de deslocalizações de complementaridade. As deslocalizações que destroem o emprego e a produção nos países de origem passam sobretudo por operações de subcontratação internacional: são deslocalizações de substituição (ver Enquadrado 1. e Esquema 1.).

Esquema 1. As lógicas de mundialização das empresas



A primeira lógica de mundialização das empresas passa pelos investimentos directos no estrangeiro e 80% deste é feito sob forma de F&A, e esta lógica conhece uma forte progressão: o rácio das existências de IDE relativamente ao PIB mundial passou de 5,1% em 1982 para 7,8% em 1990, para atingir mais de 25% em 2005. Comparado com a sua importância no início do Século XX, a relação entre o IDE da indústria transformadora no estrangeiro e o conjunto da produção mundial subiu consideravelmente desde a década de 90. Em França, a existências de IDE representava menos de 4% do PIB em 1980 e atinge quase 30% do PIB, hoje. Deste ponto de vista, o “sítio França” é cada vez mais atractivo. Em 2006, a França representa o segundo país de acolhimento de IDE mundial imediatamente atrás dos Estados Unidos. Geralmente, os países desenvolvidos são simultaneamente os principais países de acolhimento do IDE mundial e os principais investidores. A sua parte enquanto países de acolhimento reduziu-se entre 1986 e 2004, passando de mais de 80% dos fluxos mundiais para 69% desses mesmos fluxos, devido ao aparecimento e crescimento da China e da Índia como países de acolhimento. Os países do Sul permanecem no entanto marginalizados no acolhimento do IDE mundial. A parte da África tem vindo a reduzir-se desde o final dos anos 70 e é agora inferior a 2% do IDE mundial (UNCATD, 2006).

2.2. AS DESLOCALIZAÇÕES DAS EMPRESAS FRANCESAS POR MOTIVOS DE MINIMIZAÇÃO DOS CUSTOS SALARIAIS CONTINUAM MINORITÁRIAS MAS ALARGAM-SE AOS SERVIÇOS SOB A FORMA DE SUBCONTRATAÇÃO INTERNACIONAL

As deslocalizações para os países de baixos salários conheceram uma certa desaceleração nos anos 80 e, em seguida, uma retoma desde a segunda metade dos anos 90. Conhecem actualmente uma aceleração e uma extensão sectorial mas tornaram-se muito selectivas geograficamente. No caso do IDE francês no estrangeiro, apenas 4 à 5% correspondem a deslocalizações por motivos de diferenças de custos salariais que implicam uma reimportação dos produtos finais para os mercados de origem das empresas. Esta percentagem é mais elevada para o conjunto da União Europeia (8%), para os Estados Unidos (7%) ou para a Alemanha (20%).

Mas esta forma de deslocalização passa mais pela subcontratação internacional e pela importação directa. Os sectores mais afectados são a fileira têxtil-couros-vestuário, os produtos da metalurgia, os produtos electrónicos e eléctricos. A extensão aos serviços constitui uma inquietação que prefigura uma subida dos países emergentes no conjunto das actividades económicas incluindo as actividades de inovação tecnológica. Sobre o conjunto dos sectores, as importações industriais directas procedentes de zonas de deslocalizações representam, em 2003, cerca de 16% das importações de bens manufacturados realizadas pelas empresas industriais, ou seja, perto de 5% das suas compras e um pouco menos de 3% da sua produção.

Um estudo efectuado a partir de dados individuais de firmas francesas do sector industrial por Albert e Sillard (2005) conduz a resultados pertinentes: os autores consideram que há deslocalização quando se está simultaneamente em presença de supressões de postos de trabalho e de aumento das importações pelo estabelecimento do grupo afectado. Obtém o resultado seguinte: 95000 empregos industriais foram suprimidos entre 1995 e 2001 devido às deslocalizações, ou seja, em média 13500 por ano. Estimam em menos de 7000 os empregos deslocalizados anualmente para os países emergentes (dos quais 30% na China, 20% nos PECO, 16% no Magrebe e 5% na Índia), sendo o resto para os países industrializados. Este cálculo foi actualizado até 2003 (Barlet et alii, 2007). Assim, por um lado, o número de empregos deslocalizados aumenta ligeiramente ao longo do tempo e, por outro, a proporção de empregos deslocalizados para os países emergentes está a progredir claramente. O crescimento dos empregos deslocalizados é, por conseguinte, devido ao dos fluxos com destino aos países de baixos salários, nomeadamente a China. O número de empregos deslocalizados para a China passa de 1459 por ano, entre 1995 e 1999, a 4114, entre 2000 e 2003.

Desde o início dos anos 90, inicia-se um processo de deslocalização de certas actividades terciárias, na sequência da liberalização do comércio internacional dos serviços e da divulgação das TIC. Este fenómeno, baptizado por “Business Process Outsourcing” (BPO), define-se como a transferência de uma parte da produção nacional de serviços para países de baixos custos salariais, seguido da sua reimportação para o mercado interno. Os primeiros empregos terciários deslocalizados foram os postos de tele-operadores (centros de chamadas), os postos de gestão das relações com os clientes (os empregos de *back-office*) e os postos de registo de dados (facturação, serviços de pagamento, declarações

de acidentes por conta de companhias de seguros...). Em certos países, estes empregos rotineiros e pouco qualificados foram transferidos muito rapidamente para o estrangeiro (contabilidade ou manutenção informática, por exemplo). Mas os empregos altamente qualificados são igualmente referidos como tendo sido deslocalizados: administração de sistemas de redes, programação e desenvolvimento de *software*, engenharia, desenho, serviços jurídicos.

No entanto, estas importações de serviços informáticos, e de “outros serviços de apoio às empresas” (contabilidade, operações de *back-office*...) pelos países desenvolvidos representam apenas uma fraca percentagem do PIB dos principais Estados: 0,4% do PIB dos Estados Unidos, 1,2% do PIB do Reino Unido e 1,4% do PIB da França, em 2002. Mas o fenómeno tem vindo a crescer nos anos 90. A língua desempenha um papel determinante: a hegemonia da língua inglesa favorece as deslocalizações das firmas britânicas e americanas para as zonas anglófonas dos países de baixos salários (IBM, Accenture, Capgemini... por exemplo escolheram deslocalizar para a Índia). As firmas francesas deslocalizam para Marrocos para assim criar plataformas de proximidade de manutenção de sistemas informáticos ou dos centros de chamada.

Factores ligados à gestão da mão-de-obra, como a optimização dos centros ou as associações de oferta de trabalho em tempo real, graças às TIC, são igualmente importantes. Assim, enquanto as deslocalizações representam cerca de 10% do mercado americano da subcontratação informática, estas representam apenas 2 à 3% do mercado francês. A maior parte das empresas francesas são operadores de telecomunicações e de venda por correspondência.

2.3. UMA TIPOLOGIA DAS DESLOCALIZAÇÕES COM BASE EM FRACOS CUSTOS SALARIAIS

As deslocalizações com base em mão-de-obra barata assumem essencialmente a forma de subcontratação internacional ou de importações directas e dirigem-se para os países com baixos salários que oferecem uma proximidade geográfica e organizacional dos mercados. Para as firmas, trata-se de conciliar os imperativos de resposta rápida às flutuações da procura com a minimização dos custos salariais. Esta lógica tayloriana de deslocalizações para a periferia tornou-se mais selectiva que nos anos 1960-1970 e estende-se agora também aos serviços, graças às possibilidades oferecidas pelas TIC de se separar geograficamente a produção de certas actividades de serviços às famílias ou às empresas do seu próprio “consumo”, à distância. Mas, tanto nos serviços como na indústria, são sobretudo referidos os sectores com fracas barreiras à entrada e intensivos em trabalho, nos quais a competitividade pelos preços é o modo de concorrência dominante. Em contrapartida, nos sectores em que não se encontram obstáculos técnicos de robotização da montagem, certas firmas questionam os seus projectos de deslocalização ou de realocação nos mercados de origem por razões de imperfeição ou dos produto ou dos serviços finais deslocalizados e/ou de inversão das diferenças de custos unitários pela automatização da produção.

Além disso, todos os sectores são marcados por imperativos de reactividade à incerteza da procura ligada à versatilidade dos consumidores e às exigências dos distribuidores. Certas empresas – taylorianas flexíveis – tentam então tornar compatível a deslocalização total das actividades com a reactividade aos mercados, apostando em infra-estruturas logísticas e nas TIC. Outras empresas, tendo adoptado uma lógica de divisão cognitiva do trabalho, preferem consolidar as suas capacidades de inovação conservando as suas actividades nas grandes aglomerações dos países desenvolvidos.

Quadro 2. Uma tipologia das estratégias de deslocalização

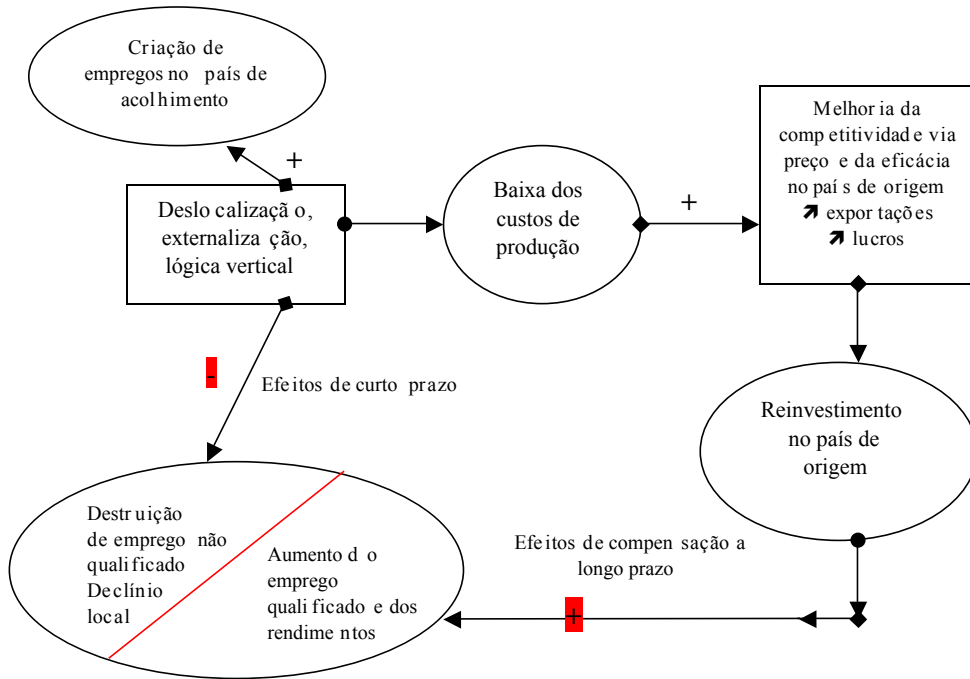
Tipos de deslocalizações	Determinantes e impacto	Caso de sectores e empresas
Defensivas	Exacerbação da concorrência internacional Recuperação da competitividade via preços mantendo as actividades de concepção e de R&D no país de origem	Grupo Lafuma: um terço da produção permaneceu em França e o resto tem sido deslocalizado desde 1986 para a Tunísia, Marrocos e mais recentemente para a China
Induzidas, forçadas ou de acompanhamento	Uma deslocalização em cascata dos fornecedores para seguirem os seus clientes	O têxtil seguiu o vestuário; os produtores de componentes seguiram os construtores: Valeo seguiu a Seat-Wolkswagen
Comportamento de margem	Certos fabricantes e certos grandes distribuidores deslocalizam mas não repercutem a baixa dos custos de produção nos países de baixos salários sobre o preço do produto final	Deslocalizações escondidas pela venda sob a marca do grupo (vestuário, calçado, jogos...)
De eficiência e de rentabilidade (ofensiva)	Reforçar as vantagens competitivas no país de origem por uma deslocalização de segmentos com desvantagens comparadas. Lógica de gestão de porto fôlio dos sítios das multinacionais: dinâmicas dos mercados, supressão das redundâncias, substituição das exportações pela produção de proximidade, lógica de accionista quanto a rendimentos...	Indústria alemã do vestuário: deslocalização para os países de Leste desde os anos 50. Caso de deslocalização da fábrica Vilvoorde do grupo Renault
De racionalização e de recentragem sobre a produção de base	Delimitação das fronteiras e recentragem nas competências de base numa lógica de dinâmica de inovação e de aprendizagem	Fabricação de aspiradores sem sacos Dyson (Inglaterra). Nike, Adidas, Rossignol, Salomon...
Derivadas ou itinerantes	Subida dos custos salariais nos primeiros sítios de deslocalizações (re)deslocalizados para os países vizinhos de segunda geração ou relocados nos países de origem se a automação o compensar	Microsoft, os sapatos Salamander, os auto-rádios Kenwood, os gravadores/leitores de vídeos Philips na Hungria para a Roménia, por ex.

Em todos os sectores, encontra-se *uma heterogeneidade de práticas em matéria de deslocalização*: sendo verdade que existem muitas deslocalizações defensivas fundamentadas por imperativos de sobrevivência ligada à concorrência dos países de baixos salários, as deslocalizações induzidas pelas relações de força entre distribuidores e fabricantes e as deslocalizações de pura margem de lucros são facilitadas pelas políticas de marcas e de deslocalizações “escondidas” (Quadro 2.). Estes diferentes tipos de deslocalizações não têm os mesmos efeitos sobre o emprego e sobre a produção dos países desenvolvidos.

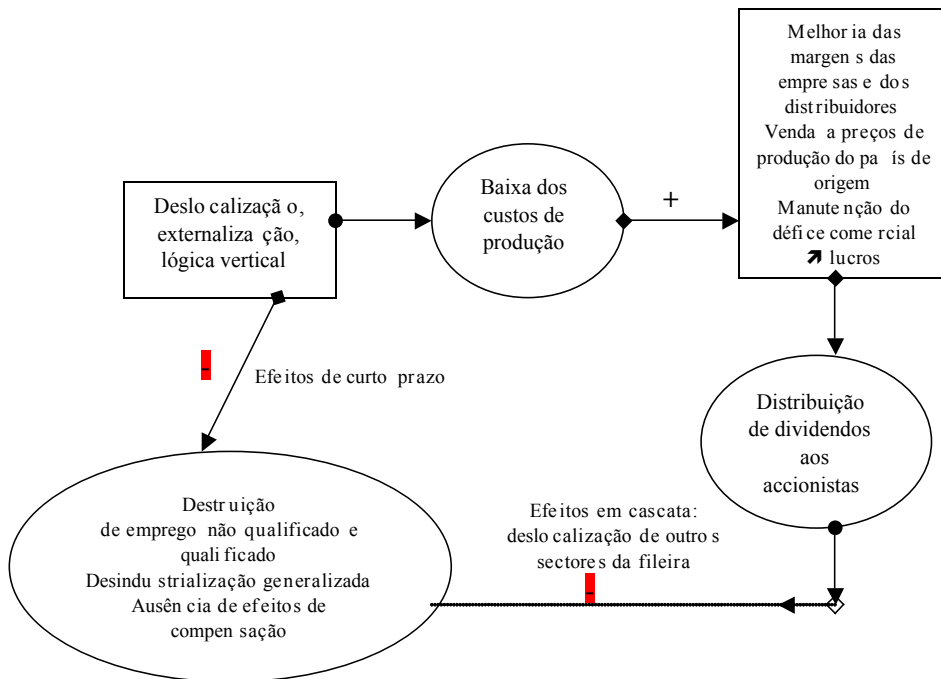
Deslocalizações somente por efeitos de margem e bloqueio na compensação das destruições locais de empregos

As consequências das deslocalizações não devem ser minimizadas como, por vezes, se faz quando se insiste nos efeitos de compensação a nível macroeconómico. Numa economia eficaz, existem, com efeito, mecanismos de compensação. Simplificando, as deslocalizações permitem ganhar em competitividade; ganhando em competitividade, as empresas são mais fortes e, sendo mais fortes, criam mercados e empregos, o que faz com que os empregos perdidos localmente apareçam recriados a nível global (Esquema 2a.). Na realidade, estes mecanismos de compensação não se realizam devido à existência de comportamentos de margem. Com efeito, no caso das deslocalizações por efeito de “comportamento de margem”, as deslocalizações permitem às empresas ou aos distribuidores melhorar as suas margens sobre os produtos de gama média ou alta, da qual uma parte da produção ou da montagem é deslocalizada, mas a baixa dos custos de produção no país de baixos salários não é reflectida no preço do produto final reimportado para o país de origem. Uns jeans fabricados num país de baixos salários são vendidos em França como se tivessem sido fabricados neste país (comportamento de margem). Esta não repercussão na descida do preço constitui um factor de bloqueio da compensação a nível macroeconómico, porque as repercussões que se deveriam teoricamente efectuar não se realizam (Esquema 2b.). Com efeito, a reimportação dos produtos finais procedentes das deslocalizações a preços mais fracos deveria contribuir para alterar a estrutura da procura no país de origem. É um efeito que, no caso da figura, não se produz. Por conseguinte, a destruição de empregos a curto prazo não é compensada pela criação de empregos a longo prazo; o efeito negativo das deslocalizações sobre a actividade a nível local não é compensado por um efeito nítido positivo a nível global ou nacional. É por isso que as propostas nos debates políticos actuais são muitas das vezes excessivamente centradas nos problemas de custos do trabalho e nos encargos sociais: estes comportamentos de margens, as desigualdades de dimensão entre distribuidores e fabricantes nas fileiras de bens de consumo, nos têxteis e vestuário constituem factores importantes das deslocalizações.

Esquema 2a.: Os efeitos de compensação da deslocalização numa economia eficaz



Esquema 2b.: Deslocalização e comportamentos de margem



Fonte: Mouhoud, 2006, chapitre 5.

No final, constata-se que os custos das deslocalizações podem revelar-se mais elevados do que certos modelos económicos deixam supor, levando-nos a poder questionar a pertinência de diversas intervenções públicas, como o recurso à criação de zonas francas, por exemplo, ou a continuação ineficaz das políticas de redução de encargos sociais das empresas. Pelo contrário, a inovação tecnológica aparece realmente como um factor de travão à deslocalização e à realocação (Enquadrado 2.).

Em suma, as diferentes lógicas de mundialização das empresas (Esquema 1.) não têm todas o mesmo impacto sobre o emprego. No caso das estratégias do tipo 1 (Quadro 3.), os IDE contribuem para aumentar a taxa de investimento e de crescimento do PIB e até do emprego e para o aumento de competências no país de origem. Este tipo de IDE de conquista de mercado, ao criar empregos qualificados no país de acolhimento, desempenha um papel catalizador do crescimento e favorece igualmente o emprego no país de origem. Os salários e a produtividade são mais elevados nas filiais das firmas multinacionais (FMN) que nas empresas locais de 20 a 30% relativamente à média.

No caso da estratégia 2, as deslocalizações verticais destroem emprego a curto prazo, mas o efeito global sobre o emprego pode ser positivo se os ganhos obtidos da divisão internacional dos processos produtivos (DIPP) forem reinvestidos no país de origem, excepto se os comportamentos de margem dominarem (Esquema 2b.). A estratégia 3 traduz-se por uma destruição de emprego e/ou uma baixa dos salários dos não qualificados. A estratégia 4 (fragmentação à procura de competências específicas) pode ter efeitos positivos sobre o emprego nos países de origem como nos países de acolhimento.

O Quadro 3. resume os efeitos sobre o emprego das diferentes lógicas de mundialização das empresas.

Quadro 3. Lógicas de mundialização das empresas e o emprego

Tipo de estratégia de deslocalização	Impacto sobre o comércio e o emprego	Efeitos de longo prazo
<p>1. Estratégias de acesso aos mercados no caso dos bens não serem comercializáveis internacionalmente: estratégias horizontais (<i>market seeking</i>)</p>	<p>Ausência de substituição; efeitos negligenciáveis sobre o emprego exemplos: - compra da Nissan pela Renault no Japão; - IDE na China dos grandes distribuidores: Carrefour.</p>	<p>Positivos sobre as exportações a partir dos países de origem e positivos simultaneamente no país de acolhimento e de origem.</p>
<p>2. Deslocalização de componentes ou de sub-sistemas ou de sistemas reexportáveis no quadro da lógica da DIPP</p>	<p>Efeito indirecto similar à deslocalização relativa significando que tem a ver com a substituição de empregos e da criação do crescimento da produção no estrangeiro em vez de ser no país de origem. Ex: automóvel Renault (produção do Logan na Roménia ou em Marrocos mas não em França).</p>	<p>Positivos se há reinvestimento dos lucros nos países de origem. Efeitos positivos sobre o emprego nos países de acolhimento e nos países de origem.</p>
<p>3. Deslocalização das actividades de montagem ou de fabricação de componentes intermédias muito standardizadas (sectores tradicionais ou intensivos em trabalho).</p>	<p>Efeitos a curto prazo, ao nível micro e localmente negativo assimilável a uma deslocalização absoluta ou de substituição: transferência de empregos para o estrangeiro (têxtil-vestuário, calçado, electrónica...).</p>	<p>Efeitos negativos sobre o emprego e sobre os salários dos não qualificados.</p>
<p>4. Fragmentação dos processos produtivos segundo uma lógica cognitiva de blocos de competências complementares (Silicon Valley).</p>	<p>Um impacto muito importante sobre o mercado local de trabalho e a procura de certos tipos de qualificações.</p>	<p>Transformação da especialização internacional no país de acolhimento para uma lógica intra-ramo: elevação das qualificações e da qualidade dos produtos. Efeitos de complementaridade no país de origem.</p>

Fonte: Mouhoud, 2006, chapitre 5.

2.4. AS RELOCALIZAÇÕES NOS PAÍSES DE ORIGEM IRÃO ELAS SUPLANTAR AS DESLOCALIZAÇÕES?

Em certos casos, quando a deslocalização é reversível dizemos que estamos perante uma relocalização. Esta define-se no sentido estrito e no sentido lato. No sentido estrito, a relocalização é o regresso ao país de origem de unidades produtivas, de segmentos de produção ou de montagem anteriormente deslocalizadas sob diversas formas para os países de fracos custos salariais. Em sentido lato, a relocalização pode definir-se como a redução do ritmo do processo de deslocalização para os países de baixos salários, ou seja, o começar a colocar em causa as decisões de deslocalização ou da não-deslocalização nos sectores sensíveis à competitividade pelos custos.

Podem distinguir-se quatro vagas de relocalização (Enquadrado 2.) que correspondem a lógicas diferentes. A primeira vaga, que apareceu no final dos anos 70, praticada pelas FMN americanas, principalmente na indústria electrónica e dos semicondutores, é seguida por uma segunda vaga de relocalizações por firmas alemãs nos anos 1980-1990. Estas relocalizações são fundamentadas por factores simetricamente opostos aos que fundamentaram as deslocalizações, ou seja, são agora a redução dos custos unitários possíveis com a automatização e a robotização dos segmentos de fabrico e de montagem, por um lado, e a redução dos custos de transporte e de transacção em geral, por outro lado.

A terceira vaga aparece em meados dos anos 90 e corresponde a estratégias de optimização do ciclo do produto nas indústrias informáticas, de telecomunicações e da telefonia móvel (ver os casos do Enquadrado 2.). As variedades multiplicam-se rapidamente sob o efeito das inovações de produtos (miniaturização por exemplo) e as firmas realizam ciclos de deslocalização-relocalizações em períodos curtos inferiores a dois anos. A flexibilidade destas operações tem a ver com a forma de deslocalização (a subcontratação), por um lado, e com a característica deste tipo de produtos de serem pouco pesados (custos de transporte fracos). As vagas de relocalização precedem as inovações nas variedades que vão ser, mais tarde, deslocalizadas para os países de baixos salários.

A quarta vaga de relocalizações emerge num contexto de aceleração das deslocalizações, desde os anos 2000, nos serviços e na indústria transformadora. Os casos de relocalização são marginais em relação à amplitude dos movimentos de deslocalização, mas existe sempre um desfasamento temporal entre os dois movimentos. Estas relocalizações respondem em geral a duas lógicas: os problema de imperfeição do produto final, por um lado, e, por outro, as lógicas de racionalização da produção dos grandes grupos que se centram nos seus mercados de origem. Numerosos casos de relocalização estão ligados a estratégias de aproximação dos mercados (*inshore* ou *nearshore outsourcing*) (ver Enquadrado 2.).

Mais recentemente, em França, há exemplos de relocalizações muito divulgados pela imprensa: a relocalização em Noyon da empresa Samas, fabricante francês de móveis de escritório, dum parte da sua produção anteriormente deslocalizada para a China, a relocalização da produção de *pull-overs* da empresa Mascotte que voltaram a ser produzidos em Roanne ou ainda as armações de óculos da empresa Atol que voltaram a ser produzidas no Jura, depois de terem sido subcontratados na China; os defeitos dos brinquedos fabricados na China pela empresa Matel e que teve que os repatriar são, por vezes, sentidos pela imprensa como um sinal claramente anunciador de

um regresso intenso a França de actividades anteriormente deslocalizadas. Na realidade, trata-se de um fenómeno marginal em relação aos movimentos de deslocalizações: cada vaga de deslocalizações é seguida de alguns casos de realocações por razões ligadas à imperfeição dos produtos finais, a prazos de entrega nos sectores tradicionais (brinquedos, vestuário...) ou, o que é mais grave, devido à perda da vantagem tecnológica da firma que deslocalizou nos sectores intensivos em conhecimento.

Os movimentos de realocação são determinados por três factores principais: a propagação das inovações tecnológicas através das novas tecnologias de processamento (tecnologias flexíveis) e das inovações de produtos, as inovações organizacionais e a incerteza da procura.

3. DAS POLÍTICAS PÚBLICAS, INEFICAZES E ASSENTES NAS AJUDAS ÀS EMPRESAS

A acção pública é necessária para assegurar os ajustamentos que não se podem fazer de maneira espontânea e regular as transformações e diferenciações regionais face aos efeitos da mundialização. Além disso, as regiões no interior dum país como a França, por exemplo, não se encontram na mesma situação perante estes problemas de deslocalizações destrutivas de empregos. Ao lado das grandes aglomerações (como a zona de Paris), cujo peso na União Europeia e na mundialização tem vindo a reforçar-se, existem bolsas de emprego mais vulneráveis que correm ainda o risco de sofrer os choques da mundialização económica num futuro próximo. O problema é ainda mais importante porque se situa num contexto de envelhecimento da população e de fraca mobilidade de certas categorias de trabalhadores, o que significa ao mesmo tempo um risco de escassez de mão-de-obra nas regiões dinâmicas e um crescimento do desemprego nas bolsas de emprego vulneráveis. Mas como é que o Estado pode ter as capacidades de antecipar os choques que sofrem assim certos territórios e certos trabalhadores perante a mundialização? Dever-se-á continuar a ajudar as empresas, continuando a estar-se centrado exclusivamente nos problemas de custos do trabalho e nos encargos sociais, ou dever-se-á antes reorientar as ajudas para os homens e mulheres que trabalham e habitam nos territórios?

3.1. ANTECIPAR A VULNERABILIDADE DOS TERRITÓRIOS

Ao abrirem-se novas oportunidades para as bases de exportação das regiões francesas, a continuação das tendências de polarização das actividades de inovação nas grandes metrópoles, como a mobilidade internacional crescente das empresas e o trabalho qualificado, coloca de forma aguda a questão da vulnerabilidade dos territórios. E, perante a mundialização, constata-se efectivamente fortes desigualdades nas zonas de empregos.

A vulnerabilidade dos territórios depende igualmente do tipo de sectores e do comportamento das empresas que estão situadas nestes territórios e que neles se protegem. Um estudo conduzido ao nível das zonas de emprego em França põe em destaque as formas de vulnerabilidade que resultam da sua especialização em actividades mais ou menos expostas

ao comércio internacional¹. As zonas de emprego mais frágeis são em número relativamente limitado; uma vintena de zonas acumula a dupla deficiência de uma grande fragilidade relativamente ao comércio internacional, com mais de um terço dos empregos em actividades de risco muito elevado, e de características estruturais pouco favoráveis, nomeadamente uma especialização sectorial relativamente rígida, uma fraca autonomia das empresas, uma fraca tecnologia das unidades produtivas e uma abundância da mão-de-obra pouco qualificada. Dispersas e isoladas no território, sofrem em cheio o impacto da concorrência dos países com baixos salários e os efeitos da deslocalização.

A intervenção do Estado em direcção às regiões coloca hoje vários problemas, nomeadamente um problema de prazos, de tempos, uma vez que as políticas públicas aparecem sempre tardiamente, e aparecem depois a intervir para salvar os territórios, uma vez instaurado o plano social ou a deslocalização decidida. Ora, em vez de se reagir às crises, o Estado deve previamente ter conhecimento das regiões ou zonas de empregos em risco para poder antecipar estas mesmas crises.

3.2. REEXAMINAR A EFICÁCIA DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE AJUDA FINANCEIRA ÀS EMPRESAS

Constata-se igualmente um problema ligado à orientação estratégica retida: as ajudas financeiras são centradas demasiado frequentemente nas empresas, o que corre o risco de isolar o território nas suas dificuldades em vez de o ajudar a diversificar-se: ajudando as empresas dos sectores em dificuldade, faz-se apenas acentuar as fragilidades intrínsecas do território perante a mundialização; em vez de ajudar o território assim como os homens e as mulheres que aí vivem e aí trabalham a escaparem à concorrência feita através dos preços dos países de baixos salários, retardam-se os efeitos negativos destes choques com políticas de ajuda financeira às empresas.

Por último, a intervenção do Estado em França peca frequentemente pela ausência de selectividade das ajudas. As ajudas destinadas às empresas têm por ambição atraí-las para o território para assim criarem empregos, mas o Estado não possui nem os instrumentos de medida da vulnerabilidade dos territórios a médio prazo nem dispõe de meios de apreensão do grau de volatilidade ou de ancoragem territorial das actividades. Ora, a política de subsídios às empresas atrai em geral empresas nómadas ou voláteis: “as empresas taylorianas flexíveis”. Estas empresas atraídas pelas ajudas têm frequentemente um fraco período de permanência na referida localização. Como são muito eficientes no controlo da logística e do marketing, podem facilmente conciliar a deslocalização nos países de baixos salários com uma resposta rápida às flutuações da procura nos mercados europeus. Numerosas empresas embolsam assim as ajudas e deixam o território na vizinhança do fim do período de isenção dos encargos sociais ou fiscais.

As medidas tomadas em 2005 com o crédito de imposto em defesa das empresas que relocalizam as suas actividades depois de as terem deslocalizado correm o risco de ter o mesmo efeito: é bem ilusório pensar que as empresas que

¹ Benhayoun G. et Lazzari Y. (2005) «Degré de vulnérabilité des zones d'emplois face à la concurrence internationale», Cahiers de Prospective du Plan, n.º 5, et Mouhoud E. M. (dir.) (2005) Localisation des activités économiques et stratégies de l'État: un scénario tendanciel et trois stratégies d'action régionale pour l'État, Rapport du Groupe Perroux du Commissariat du Plan, juin 2005.

relocalizariam depois desta ajuda seriam capazes de permanecer de maneira duradoura no território. As empresas nómadas voltam a partir muito rapidamente depois da relocalização. De facto, as relocalizações duradouras estão ligadas a razões de competitividade pela inovação e não pela via dos preços.

CONCLUSÃO

A liberalização financeira dos anos 80, o desenvolvimento das TIC, a forte redução dos custos de transportes, a desregulamentação dos mercados, a multiplicação dos acordos regionais de comércio livre e a divulgação das políticas de liberalização nos países em desenvolvimento e os PECO permitem às empresas aumentar consideravelmente a mobilidade internacional das suas unidades produtivas. No entanto, a mundialização não rima necessariamente com planetarização. A polarização das diferentes componentes da mundialização nos países desenvolvidos e que integram certos países emergentes, é um fenómeno marcante.

A mundialização das empresas cobre formas e lógicas múltiplas. As empresas tendem primeiramente a procurar as localizações onde encontram uma forte procura e um crescimento rápido. Recorrem ao IDE sob forma de F&A. O acesso ao mercado e à procura de competências específicas são os factores essenciais. A deslocalização neste caso é apenas relativa dado que só o crescimento do investimento e da produção se faz no estrangeiro. Estes IDE concentram-se nos países desenvolvidos e nalguns países emergentes com crescimento rápido. A marginalização dos países em desenvolvimento corresponde à mudança na composição sectorial do IDE a favor dos sectores da indústria transformadora com fortes despesas em I&D e sobretudo dos serviços, privilégio este apanágio dos países avançados, justificando assim o crescimento de IDE cruzados entre países similares. Os IDE que se dirigem para os países em desenvolvimento seleccionam, com efeito, uma dezena de países emergentes cujo crescimento e dimensão do mercado constituem um factor de atracção importante para os FMN ocidentais.

Em todos os sectores, encontra-se uma *heterogeneidade de práticas em matéria de deslocalização*: se existem muitas deslocalizações defensivas fundamentadas por imperativos de sobrevivência ligada à concorrência dos países de baixos salários, as deslocalizações induzidas pelas relações de força entre distribuidores e fabricantes e as deslocalizações de pura margem são facilitadas pelas políticas de marcas e de maquilhagem da deslocalização. As relocalizações correspondem igualmente a lógicas de ciclo do produto acelerados, como o mostra o caso das firmas japonesas que relocalizam as actividades de produção de elevada tecnologia e deslocalizam ao mesmo tempo para a China as gamas ou as variedades antigas. A redução, sem precedentes, do ciclo do produto ligado à aceleração das inovações de produtos implica necessariamente movimentos de idas e voltas de deslocalizações e de relocalizações.

Por último, a deslocalização, estreitamente dependente do custo de coordenação e de transporte associado à DIPP, pode conhecer uma travagem devido às recomposições dos diferentes fragmentos perto dos centros de distribuição no caso de os custos de transporte (preços da energia) subirem muito.

Os efeitos da mundialização das empresas sobre o comércio, a produção nacional e o emprego podem ser negativos em certas regiões ou ao nível das firmas, mas globalmente o conjunto dos trabalhos dos últimos vinte anos conclui que há uma relação de complementaridade, mais do que de substituição, ainda que segundo as regiões e/ou os sectores os efeitos de destruição de empregos possam ser superiores aos efeitos de compensação.

Teoricamente, os efeitos das deslocalizações sobre o emprego dependem da dimensão temporal, da natureza dos bens trocados, do canal de circulação das trocas (intra-firmas ou inter-firmas) e das relações entre as produções locais e as produções deslocalizadas. Além disso, a compensação pode estar perante bloqueios, que se justificam com a existência de comportamentos de margem dos fabricantes que deslocalizam a sua produção e mantêm as vendas ao preço de produção dos países de consumo e não dos países da deslocalização.

As políticas públicas visam demasiado frequentemente ajudar as empresas e revelam-se ineficazes.

Uma política mais ofensiva visaria antecipar os choques desta mundialização económica concentrando as ajudas nas pessoas directamente, efectuando políticas de educação, formação, aquisição de línguas estrangeiras e apoiando-se em infra-estruturas do próprio território. A aplicação do Fundo Europeu de Ajustamento à mundialização pela Comissão Europeia a 1 Janeiro de 2007 vai neste sentido apesar do seu carácter claramente insuficiente (Enquadrado 3.). A possibilidade de duplicar estes fundos pelas instâncias nacionais aumentando-os consideravelmente poderia constituir uma resposta mais eficaz à necessidade de ajudar os assalariados vítimas das deslocalizações. Para isso, convém deixar de concentrar as ajudas públicas, em especial em França, nas empresas como tem sido feito através de políticas de exonerações fiscais e sociais e de ajudas diversas...

Concentrar os recursos nas pessoas e nos territórios em vez de o fazerem nas empresas pode ser mais susceptível de atrair as empresas cuja vocação à permanência territorial seja mais forte; estas empresas adquirem as suas vantagens mais pela qualidade do território e dos homens e mulheres que aí vivem do que da logística, por exemplo. São empresas inseridas numa lógica de divisão cognitiva do trabalho.

Enquadramento 1.: As diferentes modalidades de expansão internacional das firmas

Como mostra o Esquema 1., as duas grandes lógicas de expansão internacional das firmas podem ser consideradas distintas. Há aquelas que implicam um investimento internacional com transferências frequentes de capitais do país de origem da firma para os países de acolhimento devido à criação de sucursais ou F&A. E há aquelas que se traduzem numa expansão internacional sem implicar um investimento internacional. Os fluxos de capitais (IDE, investimentos de carteira) são por conseguinte apenas indicadores «parciais» da mundialização das empresas: diversos trocas «invisíveis» devem ser tidas em conta no grau de mundialização.

Uma firma que se quer implantar no estrangeiro pode obter uma influência significativa sobre a gestão de uma empresa do país de acolhimento por outros meios que não sejam a aquisição do capital. A subcontratação, a concessão de licenças, o *franchising*, o *leasing*, os acordos e alianças sem tomada de participação constituem instrumentos frequentemente utilizados para produzir e/ou vender no estrangeiro. Estas formas de investimento apresentam a vantagem de limitar a despesa em capital. Podem constituir vectores originais de mundialização, caracterizados por um menor risco, mas também, por outro lado, por um menor controlo da actividade; têm a vantagem de não implicar necessariamente a troca de títulos de participação e, por conseguinte, de limitar o compromisso mútuo dos parceiros. Esta vantagem é tanto mais decisiva que no decorrer dos anos 80, certas operações de F&A geraram perdas ou sobre-endividamento.

A subcontratação designa a acção de mandar fabricar, por uma terceira sociedade, elementos incorporados no produto final ou o próprio produto final, ele mesmo, seguidamente vendido sob a marca da sociedade dadora da ordem de fabrico. A prática da subcontratação é limitada a certas actividades intensivas em trabalho.

A licença designa a concessão a uma outra sociedade do direito de utilizar uma tecnologia ou de fabricar um produto concebido pela sociedade que é suporte da propriedade intelectual. Uma aliança consiste na utilização conjunta de meios humanos, industriais e financeiros pertencentes a várias sociedades com o propósito da realização de objectivos comuns; não se traduz necessariamente numa troca de títulos de propriedades entre os parceiros. É por isso que nem todas as alianças entram no campo do IDE ou dos investimentos de carteira. Contudo, vários factores poderiam limitar o crescimento deste tipo de operação.

A utilização das licenças tende a diminuir a sua intensidade com o movimento de abertura aos investimentos estrangeiros e com o dismantelamento das barreiras pautais. Quanto às alianças, o seu progresso não se opõe necessariamente ao crescimento, por exemplo, das operações de F&A. Com efeito, os seus domínios de aplicação são complementares. As alianças facilitam o acesso às novas tecnologias ou a mercados muito arriscados, enquanto os F&A internacionais são preferidas para atingir uma dimensão crítica e alcançar mercados mais tradicionais.

Enquadramento 2.: Historial das realoizações industriais (regresso aos países de origem)

A primeira vaga de realoizações está ligada às estratégias das firmas americanas e alemãs que, recorde-se, foram as primeiras, a partir dos anos 50, a deslocalizar intensamente as suas actividades de montagem para os países com baixos salários da Ásia do Sul, nas indústrias dos semicondutores da electrónica de consumo de massa e no têxtil-vestuário-peles-calçado. Firms como a Fairchild Camera, a Mostec, a National Semi Conductor Corp., a Motorola, a Dow Chemical e a General Motors realoizaram as suas unidades produtivas e de montagem nos Estados Unidos no início dos anos 80, fábricas estas anteriormente deslocalizadas na Indonésia, em Singapura, na Malásia, em Hong-Kong. As razões são a automatização da produção nos Estados Unidos, que tornaram os custos unitários tão competitivos como os dos países para onde se tinham deslocalizado.

A segunda vaga corresponde às realoizações das firmas alemãs na primeira metade dos anos 80 na indústria electrónica. AEG (electrónica de produção em massa, componentes electrónicas) realoizou na Alemanha as unidades deslocalizadas no México e nas Filipinas. A Bosh (câmaras de vídeo, componentes electrónicas) realoizaram na Alemanha várias unidades que anteriormente tinha deslocalizado para Taiwan, México, Venezuela e Guatemala. A Grundig, a Siemens, a Paul SAD & Co na electrónica realoizaram nos seus países de origem as unidades deslocalizadas em Taiwan, no Brasil, nas ilhas Maurícia.

A terceira vaga estende-se às firmas europeias durante a primeira metade dos anos 90 na electrónica, nos computadores e no têxtil-peles-vestuário. Pode citar-se os casos dos grupos franceses: Nathan (relocalização na Bretanha), Bull (relocalização em Angers), Dassault Automatismes (relocalização em Langon), ADDX (Granville), SAGEM, KHT, Calor (em Villefranche), Télémécanique (Vaudreuil). E das empresas francesas em relojoaria (Ope, Lannion), em armações e lentes de óculos (Essilor), na confecção (Carol, Naf-Naf), nos sapatos (Kickers, Kellian), os móveis de escritório (FRCharett). Citem-se igualmente os grupos britânicos Elonex (relocalização na Escócia) e alemães nos cabos eléctricos (Reinshagen).

A quarta vaga de realoizações dos anos 2000 responde à aceleração das deslocalizações nos serviços e a problemas de racionalização dos grupos sob o efeito dos constrangimentos de mercado e de rendimento dos accionistas. As imperfeições dos serviços deslocalizados e os riscos de perda de competitividade das firmas que delas faziam uso conduziram-nas a realoizar: os grupos DELL e General Electric repatriaram, assim, uma parte dos seus centros de chamada situados na Índia, devido a dificuldades de compreensão entre os clientes e os técnicos; os centros de chamada dos Táxis Azuis deslocalizados na Tunísia foram realoizados igualmente, em França. No sector financeiro, registe-se a realoização do grupo Lehman Brothers (Drezner, Foreign Affairs, Maio-Junho de 2004), sempre pelas mesmas razões de dificuldades de coordenação das relações de subcontratação e de imperfeição do serviço final fornecido aos consumidores.

No que respeita à indústria transformadora, em 2003, a Phillips realoiza em França as suas unidades deslocalizadas em Espanha (Catalunha). O grupo racionaliza a sua organização concentrando a sua produção em grandes fábricas na França e na Alemanha. Em Dezembro de 2003, o grupo Nokia, telemóveis deseja recentrar-se na Finlândia e fecha a sua fábrica espanhola Prat de Lobregat nos arredores de Barcelona. Numerosos casos de realoização estão ligados a estratégias de aproximação dos mercados (*inshore* ou *nearshore*). Assim, os grupos CSC e Airbus utilizam ao mesmo tempo recursos subcontratados na Índia e equipas de trabalho localizadas em Toulouse. Nos Estados Unidos, as realoizações recomeçaram desde o início anos 2000 [UNCATD, 2004]. A concorrência das zonas de baixos salários não é, assim, a única razão que fundamentou estas realoizações. Estas realoizações afectaram essencialmente duas indústrias: o têxtil-vestuário e os materiais e acessórios eléctricos, que representaram 88% das perdas de empregos nas *maquiladoras*. No sentido contrário, actividades como a montagem dos equipamentos de transporte não foram afectadas: neste caso, a proximidade geográfica do México com os Estados Unidos constitui uma vantagem para produtos de grande peso ou por razões de cumprimento dos prazos de entrega no âmbito de método *just-in-time*, do fornecimento imediatamente a tempo.

Enquadramento 3.: O Fundo Europeu de Ajustamento à Mundialização

O Conselho Europeu criou em Dezembro de 2006 o Fundo Europeu de Ajustamento à Mundialização (FEAM) cujas origens se encontram no *Trade Adjustment Assistance* (TAA), instaurado em 1962 nos Estados Unidos. O TAA que beneficia cerca de 200000 assalariados cada ano com a sua aplicação era baseado na ideia simples segundo a qual não se pode deixar abandonados os perdedores da abertura externa ou da mundialização. O montante dos recursos afectados poderia assim em breve atingir 2 mil milhões de dólares mas o programa inclui doravante, para além dos créditos de formação, um seguro salarial e uma cobertura de saúde. Os critérios de elegibilidade definem como admissíveis todos os trabalhadores despedidos ou cujos horários ou salários foram reduzidos de pelo menos 20% e onde as vendas ou a produção se reduziram devido a um aumento das importações. O ponto importante é que o programa exige que os assalariados elegíveis participem num programa de formação. Os trabalhadores elegíveis que aceitem a formação recebem um subsídio durante 78 semanas, além das 26 semanas de seguro de desemprego de que podem beneficiar, para além disso. Os subsídios estão igualmente disponíveis no caso de mudança, e os assalariados com mais de 50 anos beneficiam de um apoio suplementar, compensando até 50% da diferença de salário entre o antigo emprego e o novo. Dado o modo de financiamento do sistema de saúde americano, os assalariados admitidos no programa recebem igualmente um crédito de imposto cobrindo até 65% dos seus prémios de seguro de saúde (Echinard e alii, 2007, p. 494). O FEAM visa exprimir a solidariedade da colectividade com os assalariados e com os territórios vítimas das reestruturações ligadas à mundialização. Assim, desde 1 Janeiro de 2007, o FEAM está disponível para o financiamento de políticas activas de emprego destinadas aos trabalhadores atingidos pelas reorientações dos fluxos comerciais, consequência da internacionalização crescente das economias. O objectivo é prestar uma ajuda individualizada, num período máximo de 18 meses, a fim de facilitar a reintegração profissional de trabalhadores que perderam o seu emprego. O FEAM é susceptível de intervir em casos (artigo 2.º):

- de despedimentos em massa (pelo menos 1000 assalariados) numa empresa, mas também na fileira de produção considerada, a montante ou a jusante desta empresa;
- de despedimentos em massa (pelo menos 1000 assalariados) num sector no seio de uma região ou de duas regiões contíguas;
- de despedimentos que têm uma incidência grave na economia local, em bolsas de emprego de dimensão reduzida, mesmo que os critérios de intervenção não sejam inteiramente satisfeitos.

O FEAM é dotado de uma disponibilidade financeira anual de 500 milhões de euros. Não fazendo parte das perspectivas financeiras de 2007-2013, não implica despesas suplementares. Os recursos provêm de créditos inicialmente afectados a outros postos orçamentais e que ficaram por utilizar ou da utilização de margens existentes entre as despesas previstas e o limite global de despesas fixado pela União Europeia. O Conselho e o Parlamento deliberam em última instância e decidem qual o montante da ajuda, que não pode exceder 50% do custo do plano de acção apresentado pelo Estado-Membro. O FEAM não se refere às deslocalizações intracomunitárias (Echinard, Farvaque e Laurent, 2007, p. 495).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aubert, P. et Sillard, P. (2005), « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », in *L'économie française : Comptes et dossiers, Insee-Références*, Édition 2005-2006, pp.57-89.

Barlet M. et alii, (2007) Flux de main-d'oeuvre, flux d'emplois et internationalisation, Comptes et Dossier INSEE-Références, édition 2007, Paris, Page 124.

Benhayoun G. et Lazzeri Y. (2005) « Degré de vulnérabilité des zones d'emplois face à la concurrence internationale », Cahier de Prospective du Plan, n° 5.

Echinard Y., Farvaque E., Laurent A. (2007) « Le Fonds Européen d'Ajustement à la Mondialisation : présentation et analyse », Revue du Marché Commun et de l'Union européenne, n° 511, septembre.

Gerybadze A. and Reger G. (1997), Globalization of R & D : Recent Changes in the Management of Innovation in Transnational Corporations, Discussion Paper on International Management and Innovation, Stuttgart.

Lallement R., Mouhoud E.M. et Paillard S. [2002] « Polarisation et internationalisation des activités d'innovation : incidences sur la spécialisation technologique des nations », *Région et Développement*, n° 16, 2002.

Moati P. et Mouhoud E.-M. [2000], « Connaissances et principes de division du travail : incidences sur la coordination et la localisation mondiale des activités productives », dans Delapierre (M.), Moati P., et Mouhoud (E.-M.) (éds.), *Connaissance et mondialisation*, Economica, 2000.

Mouhoud E.M. [2006] *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris, Edition La Découverte, Collection Repères.

Mouhoud E.M. (dir.) (2005) Localisation des activités économiques et stratégies de l'Etat : un scénario tendanciel et trois stratégies d'action régionale pour l'Etat, Rapport du Groupe Perroux du Commissariat Général du Plan, juin 2005.

UNCATD [2004] World Investment Report. The shift towards services, UNO, New York and Geneva.

UNCATD [2006] World Investment Report, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, UNO, New York and Geneva.



FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN

FUNDAÇÃO
LUSO-AMERICANA

FCT Fundação para a Ciência e a Tecnologia
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

 **Caixa Geral de Depósitos**