
PORTUGAL: GEOECONOMIA E TECNOLOGIA

José M. Félix Ribeiro

PORTUGAL: GEOECONOMIA E TECNOLOGIA (1)

I

Portugal, do ponto de vista geoeconómico (2), apresenta-se como:

- Um país europeu periférico afastado do centro da Europa Continental e deslocado relativamente aos grandes fluxos económicos do Atlântico que relacionam a Europa do Norte com os EUA;
- O único país da Europa Ocidental que tem fronteiras terrestres ou marítimas com um único país (3) — a Espanha —, apresentando este uma enorme desproporção quer de massa geográfica, quer de população, quer nomeadamente de poder económico;
- Um país de fachada atlântica constituído por partes separadas pelo oceano, e no qual as ilhas atlânticas apresentam a particularidade de terem mais população emigrada de origem do que população residente (concentrando-se tal população emigrada em dois ou três grandes países da América e na África do Sul). Não apenas um país europeu, Portugal é, por este facto, um país claramente *Euro-atlântico*.

Não é pois de estranhar que de forma permanente Portugal procure um dispositivo de inserção geoeconómica que, permitindo-lhe tornar coeso o todo nacional, dê azo a:

- a) Diminuir o carácter periférico face à Europa Continental; o que exige um relacionamento intenso de Portugal com outros conti-

(1) Texto base da exposição realizada na III Conferência de Economistas, em 3 de Dezembro de 1986.

(2) O nível geoeconómico é distinto do nível geoestratégico e geopolítico. Ver «Geografia, Economia e Poder Nacional» — Revista *Ingenium*, 1, Junho de 1986, Publicação da ORDEM DOS ENGENHEIROS.

(3) O país nosso «gémeo» — a Noruega, ocupando também a fachada atlântica da outra península periférica da Europa — a Escandinávia, tem fronteiras com dois países — Suécia e URSS.

nentes relevantes para a Europa, com o objectivo de se mover da *periferia* da Europa para o *centro* dos fluxos que relacionam esta com o exterior. Em certos momentos, este processo pode passar por «oferecer» a sua fachada atlântica aos países ou regiões territorialmente mais «encravados» da Europa Ocidental⁽⁴⁾.

- b) Afirmar no quadro europeu e mesmo mundial uma especificidade de funções económicas face a Espanha, que não privilegie o uso do território da Espanha para o seu exercício, por forma a impedir que, observado de fora e nomeadamente da Europa, Portugal surja diluído num espaço peninsular organizado sob a égide de Madrid.

Uma das formas de obter esta diferenciação é relacionar-se privilegiadamente com o *arco periférico da Europa* — Escandinávia, ilhas Britânicas, Flandres, Itália.

Se estas são preocupações, diríamos que permanentes, da inserção geoeconómica de Portugal, vários são os dispositivos que a podem materializar, variando de acordo:

- Com o dinamismo relativo das zonas económicas exteriores à Europa;
- Com o quadro de relacionamento intereuropeu e o desenvolvimento relativo das suas partes;
- Com as tecnologias dominantes e a forma diferenciada como transformam os dados geográficos de base.

II

No início da década de 70, estava de pé um dispositivo de inserção geoeconómica articulado, que assentava em quatro pilares principais:

- A relação com as ilhas europeias do Atlântico (Ilhas Britânicas) e a Península periférica do Norte (Escandinávia) no quadro da EFTA;
- A relação com África no quadro colonial, para ganhar peso quantitativo e acesso a mercados protegidos e a algumas matérias-primas,

⁽⁴⁾ Actualmente, a Alemanha do Sul, os países alpinos — a Suíça e Áustria — e a Itália, único país relevante da CEE sem fachada atlântica.

sem que o País tivesse a capacidade empresarial para controlar as principais (petróleo e minérios);

- A relação quase equilibrada, em termos comerciais, com os EUA, ampliando a vocação atlântica. Situando-se Portugal — mediante a sua presença na EFTA — na relação entre os EUA e a Grã-Bretanha, por via das firmas multinacionais aqui implantadas⁽⁵⁾;
- A exploração das oportunidades associadas à proximidade da rota do Cabo — principal rota energética. A Lisnave e o complexo de Sines partilhavam duma filosofia comum: fornecer serviços à Europa do Norte (e a outras zonas) a partir da fachada atlântica do País, sem exigir o uso de território de Espanha.

O resultado deste dispositivo de inserção geoeconómica foi o que designaremos por «insularidade radical» face a Espanha. Portugal, se era o único país da Europa Ocidental com fronteiras com um único vizinho, era também aquele que registava o mais baixo nível de relações comerciais de vizinhança (os fluxos com Espanha não atingiam, no início dos anos 70, 10 por cento nem das importações nem das exportações portuguesas).

Convém ressaltar que este dispositivo era compatível com a *manutenção dum atraso económico e tecnológico de Portugal* relativamente a Espanha e com a sua constituição em «anexo manufactureiro europeu».

A partir do início dos anos 70, vários factores convergiram de forma tão poderosa que, em menos de 10 anos, foram destruídos um por um todos os pilares em que assentava tal dispositivo. Entre esses factores incluem-se:

- A adesão da Grã-Bretanha à CEE; o acordo comercial da Espanha com o que restava da EFTA; a decisão da Espanha de aderir à CEE (atingindo, todos eles, o pilar europeu daquele dispositivo);
- A crise dos pagamentos interterritoriais, ampliada depois de forma radical pela descolonização (atingindo o pilar africano);
- A transformação profunda das relações comerciais com os EUA, em resultado sobretudo do aumento das importações alimentares

(⁵) Uma parte substancial das exportações das firmas americanas implantadas em Portugal destinava-se às suas filiais inglesas, logo seguidas das exportações para os próprios EUA.

daí originárias, decorrente do regresso de centenas de milhares de portugueses de África, da quebra das importações alimentares daqui provenientes e do acesso ao mecanismo americano de crédito à aquisição de alimentos;

— Os dois choques petrolíferos e o apagamento dos efeitos dinamizadores da rota do Cabo.

Face à destruição do dispositivo anterior, Portugal teve de passar a enfrentar o relacionamento mais profundo com a Espanha. A esta luz, a decisão de aderir à CEE tem inteira justificação, por duas ordens de motivos:

- Oferece um quadro multilateral para colocar as relações com a Espanha, compensando parcialmente a desproporção de forças, com a tentativa de obter o apoio de países interessados, por razões diversas, em conter aspectos da dinâmica de afirmação da Espanha⁽⁹⁾;
- Valoriza o território económico português face a terceiros, interessados em intensificar as suas relações com os países da CEE.

Se esta decisão foi inteiramente justificada, não deixa de ser importante identificar algumas zonas de risco nas relações de Portugal e Espanha no quadro europeu. Uma reflexão aprofundada sobre estes riscos de curto prazo ajudará certamente a definir um novo dispositivo articulado e diversificado de inserção geoeconómica — questão chave do nosso futuro.

III

Vejamos quatro destas zonas de risco, com o objectivo de identificar os seus aspectos centrais, em que se devem concentrar os nossos esforços defensivos.

(9) Convém notar que só com ideias claras sobre as políticas que deverão marcar o futuro da construção europeia, se pode aproveitar plenamente este carácter multilateral. Não é pois suficiente ter «razões de queixa» de Espanha.

a) *O Nível das Trocas Comerciais Bilaterais*

A progressiva abertura da economia portuguesa à economia espanhola, no quadro da integração europeia de ambas, está a traduzir-se, no que respeita à Espanha, em dois movimentos que no seu conjunto podem dar uma impressão esmagadora:

- O primeiro é a exploração por parte de Espanha dos pontos mais fracos da estrutura produtiva portuguesa, ou seja, de algumas das suas maiores dependências. Nesse movimento o país vizinho (aproveitando entre outros factores a proximidade geográfica), tenderá a constituir-se em fornecedor de produtos que anos atrás importávamos dos países fundadores da CEE. Assim acontece já com a Química Orgânica de Base, com os Produtos Siderúrgicos, com o Automóvel, com alguns Bens de equipamento. O mesmo tende a acontecer com certo tipo de Alimentos. A Espanha tenderá pois a capitalizar nas suas relações com Portugal o facto de ter absorvido a II Revolução Industrial numa forma mais completa, se bem que num quadro muito proteccionista e com décadas de atraso relativamente a outros países da Europa Ocidental. E de simultaneamente se ter transformado num país agrícola moderno.
- O segundo destes movimentos traduz-se na tentativa de empresas espanholas desalojarem parcialmente do mercado interno português empresas multinacionais, há muito estabelecidas na área dos produtos de consumo de massa. É a luta que se desenvolve sob os nossos olhos entre a Kola Kao e a OVOMALTINE, entre a CAMP e a LEVER.

Em ambos os movimentos, a Espanha tenta compensar em Portugal uma pequena parte dos efeitos da «invasão» de produtos oriundos de países comunitários, que a sua economia, anteriormente muito mais protegida que a portuguesa, está a sofrer nestes primeiros momentos da adesão à CEE (7).

(7) Já em 1984, em comunicação apresentada à II Conferência Nacional de Economistas, a Prof. Cristina Corado, da Universidade Nova de Lisboa, alertava para a probabilidade deste tipo de processo.

Ao mesmo tempo que assim procede, a Espanha tende a criar obstáculos — por acção do Estado ou por acordo de empresas — a que os dois principais pontos fortes da especialização internacional de Portugal — o Têxtil/Couro e os Derivados da Floresta — penetrem rapidamente no seu mercado, como o fizeram nos mercados da CEE.

Uma parte substancial da resposta defensiva a estes movimentos caberá às empresas e grupos empresariais portugueses. É com base na sua experiência que poderão vir a ser julgadas as hipóteses que se formulam relativamente a esta questão, e que são as seguintes:

- Nos casos em que empresas portuguesas, detendo importante implantação no mercado português em certos segmentos, facilitam a entrada de produtos espanhóis nos segmentos dominados por empresas multinacionais (nomeadamente na área dos produtos de massa), é fundamental obter em contrapartida o acesso a segmentos de qualidade e dinâmicos (sectoriais ou regionais) do mercado espanhol, em que a força das empresas portuguesas se possa concentrar e, em qualquer caso, é fundamental barrar ao capital espanhol o controlo sobre as principais redes de distribuição portuguesas.
- Na maior parte dos casos, o acesso ao mercado espanhol — que a adesão de ambos os países à CEE irá permitindo — deve ser visto privilegiadamente como uma oportunidade para a parte mais moderna de sectores portugueses, tradicionalmente virados para o mercado interno, fazerem a sua aprendizagem da exportação. Nunca perdendo de vista a necessidade de a seguir atacar outros mercados, por forma a reduzir ao mínimo o número de empresas portuguesas de dependam vitalmente do mercado espanhol. Ou seja, trata-se de usar o acesso a este mercado como um instrumento para fazer nascer novos pólos de especialização internacional das actuais zonas de auto-suficiência relativa.
- Os sectores mais fortes da especialização portuguesa, já referidos — o Têxtil e os Derivados da Floresta — poderiam procurar penetrar nalgumas zonas dinâmicas do mercado espanhol, estruturando relações com empresas do país vizinho, a quem seriam oferecidas contrapartidas de acção conjunta em mercados terceiros não vitais para Portugal, mas das quais as empresas portuguesas detêm um conhecimento maior.

— Nos sectores em que Portugal beneficiou, em consequência da sua relação com a África, dum maior desenvolvimento (pense-se nos produtos tropicais), as empresas portuguesas que não se considerem em condições de penetrar sozinhas no mercado espanhol deveriam privilegiadamente procurar associações com empresas brasileiras e de forma alguma com empresas espanholas.

b) *O Nível do Investimento Estrangeiro*

Tendo que suportar as consequências da integração europeia sobre um aparelho produtivo desenvolvido num quadro muito proteccionista, a Espanha está a realizar um processo de ajustamento estrutural com o consequente redimensionamento de vários sectores industriais. Mas ao mesmo tempo e para compensar este movimento aposta na sua transformação numa grande *plataforma manufactureira*, dinamizada pelo investimento das firmas industriais multinacionais dos EUA, do Japão e da Europa.

Tendo para oferecer um vasto mercado interno, uma estrutura industrial diversificada, uma rede de importantes universidades, um elevado contingente de mão-de-obra qualificada libertada pelo processo de ajustamento e uma situação geográfica favorável, a Espanha aspira a ser a plataforma europeia chave de firmas multinacionais da indústria, interessadas no acesso à Europa do Sul, ao Mediterrâneo e ao Norte de África.

A este objectivo se subordina o processo de gradual transferência de propriedade de parte importante do Sector Empresarial do Estado, herdado do franquismo. Assim aconteceu com a tomada de controlo da SEAT (indústria automóvel) pela VOLKSWAGEN, com a associação da TELEFONICA e/ou suas subsidiárias à AT e T e à FUJITSU (electrónica) ou com a participação da PEMEX (Petróleos Mexicanos) na empresa nacional de gás e petróleo.

Ora Portugal foi-se constituindo, durante o período EFTA, num anexo manufactureiro europeu, procurado por ser um dos países de mais baixos salários da EFTA. Procurado pelas empresas americanas que daí exportavam para as suas filiais na Grã-Bretanha e para os EUA, pelas firmas da CEE que queriam ter acesso ao mercado inglês e pelas próprias firmas dos países da EFTA, interessadas em abastecer os seus mercados em certo tipo de produtos.

Tendo perdido o factor diferenciador do acesso ao mercado inglês e estando hoje integrado na CEE em paralelo com a Espanha, relativamente à qual apresenta um nível mais baixo de salários, Portugal pode tender a ser encarado como um interessante local para instalar subcontratação para as operações manufactureiras centrais das firmas estrangeiras implantadas em Espanha. Seria por exemplo o que se passaria se os motores e as partes mecânicas mais nobres de um automóvel fossem fabricadas no Sul de Espanha, e em Portugal fossem fabricados os volantes e a cablagem eléctrica.

Face a este risco é pois importante definir numa estratégia de captação do investimento estrangeiro que se apoie em vários factores que podem neutralizar, pelo menos parcialmente, esse risco. Também quanto a esta questão podem-se formular algumas hipóteses de acção, a serem corrigidas por quem conheça a realidade do mundo empresarial. Assim:

- Se a Espanha pretende transformar-se numa *plataforma manufactureira* de operadores estrangeiros, Portugal deve privilegiar o seu papel como *plataforma de operadores multinacionais na área dos serviços e das indústrias culturais*, em especial dos serviços que não se destinem a um mero apoio à plataforma espanhola.
- No *campo manufactureiro*, Portugal poderia identificar quais as grandes empresas dos países industrializados tradicionais que não estão presente nos sectores mais procurados pelo investimento estrangeiro em Espanha, e que estando simultaneamente interessadas no mercado espanhol e presentes no mercado brasileiro pudessem querer atribuir a Portugal um lugar no seu dispositivo.
- Ainda no *campo manufactureiro*, e incluindo especificamente algumas indústrias básicas, seria de procurar também investidores mas dos Novos Países Industrializados do Pacífico e do Brasil, interessados em penetrar na Europa, sujeitando-os às exigências dum maior valor acrescentado a fixar no nosso país.
- Por último, poderíamos dizer que mais importante do que procurar as firmas multinacionais tradicionais, é para Portugal de todo o interesse fazer uma intensa prospecção nos EUA dos «start-up» e dos «spin-off», nomeadamente em sectores de ponta e que podem estar interessados em ganhar uma base europeia; bem como as grandes empresas que abandonando progressivamente a manufactura,

se estão a transformar em empresas-rede de âmbito mundial. A elevada fertilidade do terreno empresarial dos EUA, e a gigantesca vaga de reestruturação que está a mudar a face da América empresarial, poderiam ser aproveitadas para Portugal.

Em várias destas acções é fundamental o papel das universidades e centros de investigação portugueses como locais de excelência que podem apoiar o investidor estrangeiro.

Será mais o Engenho e a Ciência⁽⁸⁾ e menos o exclusivo dos salários baixos, aquilo de que nos deveríamos orgulhar ao querer atrair os novos investigadores.

c) O nível das Infra-estruturas

A integração dos dois países da Península Ibérica na CEE dá-se no período marcado pela decisão de proceder à criação do mercado único europeu, no horizonte 1992. Mercado esse que justifica a instalação ou modernização quer de grandes infra-estruturas europeias no campo das redes de informação, de transportes e da energia, que ajudem a estruturar esse espaço, quer dos nós de conexão da Europa com as rotas mundiais desse tipo de actividades.

A questão das infra-estruturas que vão ser construídas ou renovadas na área da Península Ibérica em obediência a este esforço, constitui talvez a mais decisiva questão de curto prazo no que respeita às relações de Portugal e Espanha no *nível económico*. Não é difícil compreender a sua importância se nos lembrarmos das décadas que tais infra-estruturas vão durar e da organização do espaço que vão promover ou consolidar. Nelas se materializará em parte o tipo de funções diferenciadas de Portugal e Espanha face à Europa.

Também nesta questão as hipóteses que se formulam são meramente exploratórias, e são as seguintes:

- Um aspecto prioritário para Portugal é o desenvolvimento ou o acesso ao maior número possível de conexões às redes mundiais ou europeias de informação, quer por via submarina, quer por via

⁽⁸⁾ E obviamente a Geografia.

de satélite. É coerente com o relevo dado ao sector de serviços internacionais numa política de diferenciação face a Espanha. Prolonga a brilhante acção já desenvolvida no campo das telecomunicações internacionais e exige a definição duma estratégia internacional para a TV.

- Paralelamente, deve ser dado um grande relevo às redes de observação científica, de monitorização de clima e doutros fenómenos naturais e de estudo dos mares que provavelmente a Europa vai tender a desenvolver cooperativamente. O papel das ilhas atlânticas é crucial neste contexto, como aliás noutros.
- No que respeita à área energética, parece importante que não venha a haver só redes que terminem em Portugal (electricidade e gás, por exemplo) e se estendam ao nosso território, principalmente pelo peso económico da Espanha. Bom seria que de Portugal viessem a partir redes energéticas destinadas à Europa. Por estranho que pareça terminar aqui ou começar aqui, são situações que dão origem a posições contratuais face a Espanha substancialmente diferentes (no campo energético é também fundamental que os futuros sectores de especialização internacional do País sejam pouco electricidade intensivos).
- No que respeita ao transporte terrestre, já foi iniciado o esforço para impedir que todas as redes que dão acesso à Europa para além dos Pirenéus se estruturarem com a passagem obrigatória por Madrid. Convém no entanto referir que neste campo é fundamental continuar a desvalorizar a passagem terrestre pelo território espanhol, como base dos fluxos de comércio de Portugal com países terceiros da Europa. Dessa preocupação resultam algumas sugestões que serão dadas adiante, quanto ao próprio tipo de especialização internacional do País.
- Por último, valerá a pena procurar saber se não haverá lugar para Portugal (e nomeadamente para Lisboa) numa rede de «cabotagem europeia» (por exemplo: contentores e certos granéis de expressão regional) que possibilitasse o contacto por mar, de Portugal com as *periferias marítimas* de Espanha, através do serviço a zonas da Europa Ocidental encravadas no interior, mas servidas pelo eixo fluvial Ródano/Reno.

d) *O Nível da Dinâmica Regional*

A Espanha é um grande Estado atravessado por persistentes tensões nacionais e rivalidades regionais. A competição das nacionalidades de Espanha para obterem o máximo de autonomia cultural e de desenvolvimento económico próprio, tenderá a desenvolver à volta de Portugal vários centros urbanos e económicos dotados dum movimento do qual espontaneamente poderia resultar como que uma *centrifugação regional da parte continental de Portugal*. Face a este risco é necessário entender três coisas:

- Para que Portugal se afirme face a Espanha, Lisboa tem de se transformar numa dinâmica metrópole europeia de vocação mundializante, num nó de comunicação da Europa com as zonas mais dinâmicas que lhe são exteriores. É pois vital para o País que Lisboa se desenvolva como nó de transporte aéreo, de navegação, de telecomunicações, que suportem a sua evolução para o papel duma metrópole de serviços internacionais e de indústrias culturais, e não como uma mera burocracia asfixiante e improdutiva.
- Para que Lisboa e a sua região próxima se tornem menos pesadas economicamente para o País, é fundamental reduzir paralelamente a intensidade energética do seu funcionamento urbano e aumentar substancialmente o aproveitamento das potencialidades agrícolas do seu «hinterland», quer para substituir importações quer para criar novas correntes de exportação.
- Lisboa, pela sua progressiva integração no Mundo, tenderá a produzir novos estímulos ao desenvolvimento do interior Centro e Sul (*) da área continental do País, devendo estar a elas ligada por uma rede densa de transportes e comunicações, complementadas pelas que ligando tais regiões ao resto do litoral façam, pela sua acção conjunta, recuar mais para o interior o litoral económico, em vez de deixarem que a fronteira económica de Espanha passe a estar a meio da parte continental do País.
- Procurar uma projecção mundial para o País, que o ajude a diferenciar-se de Espanha e a não ser «centrifugado» pelas suas rivalidades

(*) Neste caso complementada pelo Algarve.

regionais, supõe reconhecer o papel chave dos arquipélagos atlânticos da Madeira e Açores e das comunidades de emigração que neles se originaram e que hoje se concentram nos EUA, nalguns países da América do Sul e na República da África do Sul.

É a variedade de vocações e de relações do Norte do continente, da região Lisboa/Algarve e das ilhas atlânticas que permitirá ao País, como um todo, afirmar-se face a Espanha.

IV

Lidar com estes quatro desafios de curto prazo exige a definição duma inserção geoeconómica duradoura, que responda de forma articulada às novas condições de coexistência com a Espanha no quadro europeu, e explore as oportunidades que a própria transformação da tecnologia e da geografia económica do mundo permitem.

É altura de afirmar que *um novo dispositivo de inserção geoeconómica exige uma mudança substancial da especialização internacional do País*. Com efeito, como atrás se afirmou, um dos aspectos centrais desse dispositivo é a procura de funções económicas que:

- Oferecendo potencialidades de desenvolvimento,
- nos especificquem face a Espanha e
- não pressuponham a utilização do território de Espanha como forma privilegiada de acesso a outras zonas europeias.

A identificação de sectores que reúnam estas características é pois uma tarefa chave. A título exemplificativo, iremos citar oito tipos de actividades ou produtos que poderiam vir a constituir aspecto central dum futuro perfil de especialização.

(a) *Os produtos de luxo*

São produtos que se destinam não a assegurar a sobrevivência, mas a definir um *status*. Neles podemos incluir:

- Ouriversaria.
- Moda têxtil.
- Certos alimentos e bebidas.

- A cristalaria.
- As porcelanas.
- O mobiliário de estilo, etc.

Apostar nestes produtos tem como um dos objectivos alterar gradualmente a imagem do próprio País e dar-lhe uma dimensão que ultrapasse a Europa. Se o exemplo italiano nos pode ensinar alguma coisa, essa é que a imposição da imagem dum país como criador de requinte não se impõe mundialmente na Europa. Foi no dia em que se impuseram em Nova Iorque que os costureiros e perfumistas italianos consolidaram uma notoriedade mundial. Se é complexa a tarefa de impor os produtos de luxo portugueses, não parece difícil identificar o local em que o País conquistará, de forma definitiva, essa imagem de exportador de cultura materializada em objectos — Tóquio.

(b) *Os produtos que valem ouro sem o ser*

São produtos com enorme valor por quilograma, que os assimila com maior ou menor rigor ao ouro. Neles podemos incluir:

- As sementes.
- Os enzimas.
- As essências.
- Os aromas.
- As matérias-primas para a indústria farmacêutica.
- O crescimento de cristais para a indústria electrónica.
- Os sensores.
- Os circuitos integrados *custom*, etc.

Os primeiros exemplos remetem-nos para a Química Fina e para as Biotecnologias. Se quisermos aplicar a esta especialização uma dinâmica *axial* e não meramente *pontual*, deveremos apostar também nos equipamentos processuais e na instrumentação de regulação e controlo destinadas à engenharia do «vivo»⁽¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁾ Ver adiante a possível conexão com o esforço na área das tecnologias da saúde.

(c) *Os produtos que tendo as características do aço, têm a leveza do plástico.*

São produtos que incorporam os materiais plásticos, os materiais compósitos, os materiais cerâmicos técnicos, usados quer como componentes de bens de equipamento, quer como bases de material desportivo (nomeadamente desportos associados ao mar e ao ar, particularmente bem adaptados às condições portuguesas).

E também neste caso, apostar numa especialização *axial*, significará desenvolver gradualmente a capacidade de conceber e fabricar as máquinas para os plásticos, para a produção de compósitos, para o processamento das fibras técnicas neles incorporadas.

(d) *Os produtos efémeros*

Produtos naturais destinados à alimentação ou à decoração e exportados frescos, aproveitando as características de solo e clima das várias parcelas de território e aproveitando as crescentes dúvidas que os europeus têm sob as condições em que é exercida a sua própria agricultura (desastres de Chernobyl, do Reno, constatação que uma das principais actividades poluidoras da Europa é a agricultura, etc.). Produtos como os:

- Legumes e frutos.
- Peixe e moluscos.
- Flores.

Uma especialização internacional deste tipo exige um grande cuidado na conservação e reprodução dos recursos naturais. Torna por sua vez possível desenvolver *axialmente* as técnicas não poluentes de protecção sanitária e de crescimento das plantas, os equipamentos para regulação e controlo na agricultura forçada, etc.

Exige como bases para o seu desenvolvimento a *Ciência e o «Marketing»*, sem as quais o País se limitará a ser o território de crescimento para essas espécies.

(e) *Os produtos sem peso e destinados a um mercado sem fronteiras*

São nomeadamente os produtos de três actividades:

- A indústria discográfica.

- A indústria de vídeo.
- A publicidade.

Actividades essas estreitamente relacionadas entre si, quer pelos meios que usam para conceber e «fabricar» os seus produtos, quer pela matéria-prima em que se baseiam: a *criatividade*.

A progressiva, se bem que conflituosa, quebra dos monopólios estatais da televisão, e o surgimento de mais operadores à escala mundial, europeia e regional, criará um mercado competitivo e diversificado para produtos deste tipo.

Atrair operadores estrangeiros nesta áreas, formar técnicos para a engenharia do som e da imagem, criar as condições para o florescimento da criatividade artística no uso dos meios electrónicos, estimular o aparecimento de empresas nacionais neste domínio são tarefas de grande importância.

(f) Os produtos que, tendo o peso do tempo, nos permitem unir continentes

São sobretudo os serviços que se podem desenvolver sobre a base do património de relacionamento histórico internacional do País e/ou sobre o seu património linguístico. Neles se incluem actividades muito diversas, como a captação da próxima vaga de turismo que provavelmente virá do Japão e que exige, por parte de Portugal, o reconhecimento de que a parte do seu património de relacionamento que mais o distingue na Europa, e o separa totalmente da Espanha, é a relação com a Ásia, mas que pela longa passagem do tempo a recuperação deste património vai exigir uma acção de longo alcance. Nesse quadro, Lisboa deveria ser encarada como um local para a realização de manifestações de carácter científico e cultural que divulgassem a cultura, a história e as realizações actuais do Oriente, e transformasse, na medida das possibilidades, a capital num dos locais de aproximação entre a Ásia e o Ocidente.

E se falarmos no aspecto linguístico, podemos pensar em «software» para o ensino em português das outras línguas, ou das ciências, ou da história, ou em «software» para apoio ao diagnóstico médico. São produtos como estes que devemos procurar vender no Brasil, ou produzir em conjunto com empresas brasileiras. Este aspecto supõe que em Portugal se dê uma grande prioridade à reconversão dos serviços como a saúde e a educação,

que servem uma população que se exprime na língua portuguesa; reconverter tais serviços na base das tecnologias da informação.

(g) *Os produtos sem preço*

São os produtos que se relacionam com três tipos de tecnologias:

- As tecnologias militares.
- As tecnologias da saúde.
- As tecnologias do «entertainment».

O que distingue estas tecnologias de todas as outras é a sua relação com a morte — as primeiras porque a provocam, as segundas porque a adiam, as terceiras porque a iludem. São tecnologias de alto valor. Muitas invenções antes de chegarem a utilizações directas na actividade produtiva passam por estes três bancos de ensaio. Assim, por exemplo, o «laser» começou na esfera militar, passou pela medicina, generalizou-se nas diversões, antes de surgir como um poderoso instrumento de trabalho.

Procurar pontos ou áreas comuns entre estas tecnologias e especializar-se nelas, é uma direcção a pesquisar.

(h) *Os produtos submersos*

Produtos que estão nos fundos dos mares ou perto da sua superfície, e onde nas próximas décadas várias regiões do mundo e provavelmente em particular a Europa tenderão a ir procurar a energia, alguns minérios e novos produtos orgânicos. *As tecnologias de pesquisa e exploração submarina são uma aposta de longo prazo que Portugal deverá fazer.*

Algumas das famílias de tecnologias usadas para pesquisar os mares são, além disso, afins das que servem para sondar o interior do organismo sem o «invadir», sendo pois natural que se procurassem os cruzamentos com as referidas no ponto anterior (nomeadamente com as tecnologias da saúde).

*

* * *

Todos estes 8 tipos de produtos ou actividades têm dois traços comuns:

- Por um lado ou não têm peso, ou pesam gramas, ou no máximo quilogramas. São exportáveis através de redes de telecomunicações,

do transporte aéreo ou por contentores em navio. Especializar-se nestes produtos significa poder «saltar por cima» de Espanha e poder relacionar-se com áreas europeias e com outros continentes; — Por outro lado, se têm na sua base o que poderíamos designar por um grande investimento na área da educação, da cultura e da ciência e tecnologia, permitem desenvolver actividades a jusante que empregam muita mão-de-obra semiqualficada ou instruída, mas sem orientação profissionalizante. E para que ambas sejam possíveis, necessário é que haja empresas que triunfem na competição internacional, cresçam e se implantem internacionalmente.

«Saltar por cima» de Espanha significa pois, obviamente, dar um salto em frente, sem desprezar as lições do nosso passado.

3 de Dezembro de 1986.

José M. Félix Ribeiro