

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

UMA POLÍTICA INDUSTRIAL EUROPEIA AO SERVIÇO DA
AUTONOMIA ESTRATÉGICA – O PAPEL DO *RESHORING*

ANHELINA POPOVYCH

OUTUBRO – 2024

MESTRADO

ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**UMA POLÍTICA INDUSTRIAL EUROPEIA AO SERVIÇO DA
AUTONOMIA ESTRATÉGICA – O PAPEL DO *RESHORING***

ANHELINA POPOVYCH

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR DOUTOR VÍTOR MAGRIÇO

OUTUBRO - 2024

GLOSSÁRIO

CE - Comissão Europeia

CESE - Comité Económico e Social Europeu

CVG – Cadeias de Valor Globais

EEE – Espaço Económico Europeu

EM – Estados Membros

Eurofound - Fundação Europeia para a Melhoria das Condições de Vida e de Trabalho

GDIP - Plano Industrial do Pacto Ecológico Europeu

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

IRA – *Inflation Reduction Act*

MTN – Empresas Multinacionais

PE - Parlamento Europeu

PI – Política industrial

PIB – Produto Interno Bruto

PME's – Micro, pequenas e médias empresas

TFUE – Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia

UE / União – União Europeia

RESUMO

Nos últimos anos, o *reshoring* tem ganho destaque na agenda política. No caso da União Europeia, recuperar a competitividade e atrair de volta as empresas deslocalizadas requer uma abordagem estratégica e a compreensão dos fatores que podem incentivar o regresso. Tendo por base uma revisão de literatura, complementada por uma análise empírica com base em dados da *Eurofound* entre 2015 e 2018, o objetivo desta dissertação é responder à seguinte questão: quais os fatores explicativos do *reshoring* e de que forma podem ser ampliados numa política de reindustrialização da União Europeia? Concluímos que, com efeito, alguns determinantes do *reshoring* podem ser enquadrados e potenciados numa política industrial de incentivo à reindustrialização. Ainda que algumas razões dependam de fatores externos, alheios aos incentivos domésticos, o nosso estudo conclui que, no caso de empresas da União Europeia, as principais razões que fomentam o *reshoring* são a proximidade dos consumidores, os prazos de entrega, o efeito “*made in*”, a automatização do processo produtivo e o acesso ao *know-how* no país de origem.

PALAVRAS-CHAVE: *Reshoring*, Fatores explicativos; Reindustrialização, Política Industrial, União Europeia.

Códigos JEL: C12; F23; F68;

ABSTRACT

Over the past few years, reshoring has gained political momentum. Within the European Union, reclaiming its global competitiveness and lure back European companies requires a strategic approach and a broader understanding of the key determinants driving firms to reshore. Built on a comprehensive literature review, complemented by an empirical analysis using Eurofound database between 2015-2018, the aim of this dissertation is to address the following question: what are the key determinants of reshoring and how can these be amplified within the reindustrialisation policy framework in the EU? Our findings suggest that some factors leading to reshoring can be enhanced and framed into a wider reindustrialisation policy. Although some motivations stem from external factors, falling beyond domestic incentives, our study confirms that, particularly for the EU companies, the key reshoring determinants are: proximity to customers, delivery time, made in effect, automation of production processes, and the know-how in the home country.

KEY-WORDS: Reshoring; Determinants; Reindustrialisation; Industrial Policy; European Union;

JEL Codes: C12; F23; F68;

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Professor Vítor Magriço,

À minha avó,

Aos meus pais,

À minha irmã,

Ao João,

Aos meus amigos,

Aos meus colegas,

A todos que, de alguma forma, me apoiaram neste percurso, o meu profundo

Agradecimento.

ÍNDICE

Introdução	1
Capítulo I – Quadro concetual e teórico.....	3
1.1 Conceitos	3
1.2 A Desindustrialização.....	5
1.3 Política Industrial e Reindustrialização	7
Capítulo II - A Política Industrial da União Europeia.....	10
2.1 Evolução histórica	11
2.2 Os desafios.....	13
2.3 O papel do <i>Reshoring</i>	14
Capítulo III – Compreender o <i>reshoring</i> na prática das empresas.....	17
3.1 Revisão de Literatura.....	17
3.2 Nota metodológica.....	20
3.3 Resultados do trabalho empírico	23
Conclusão	32

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Classificação das motivações do *reshoring* com base na revisão de Literatura.

TABELA 2 - Caracterização e distribuição da amostra do *Eurofound*.

TABELA 3 - Estatística descritiva e o teste do χ^2 para as motivações de acordo com os países do *offshoring*.

TABELA 4 - Estatística descritiva e o teste *Fisher* para as motivações de acordo com os setores.

TABELA 5 - Estatística descritiva e o teste *Fisher* para as motivações de acordo com a dimensão das empresas.

TABELA 6 - Estatística descritiva e o teste do χ^2 para as motivações de acordo com os países dentro e fora do Espaço Económico Europeu (EEE).

Introdução

Nas últimas décadas, na União Europeia (UE) e nos seus Estados-Membros (EM), verificou-se uma crescente deslocalização do tecido industrial para países periféricos e uma progressiva desindustrialização. Embora distintos, estes fenómenos intersetam-se e refletem-se na perda do peso da indústria transformadora no PIB europeu, cujo contributo, desde 1995, passou de 20% para 16,5% em 2021 (Born, Vogt, & Geering, 2022), com implicações negativas para a competitividade da UE num mundo global interdependente.

Estes dois fenómenos, ancorados na globalização, têm fomentado um intenso debate político nos últimos anos. As mais recentes tensões geopolíticas e as disrupções nas Cadeias de Valor Global (CVG) têm evidenciando vulnerabilidades críticas no comércio internacional, forçando os políticos e os eurocratas a reequacionar a sua abordagem à globalização.

De um modo geral, as disrupções das CVG, decorrentes da pandemia de Covid-19, da guerra na Ucrânia, bem como da urgência de transição energética, têm levado as empresas multinacionais (MTN) e os governos a reavaliar as suas dependências externas. Em particular, os líderes do bloco europeu têm questionado a sua autonomia face à elevada dependência e exposição aos seus principais parceiros comerciais, especialmente crítico no contexto de erosão da sua base industrial e da desindustrialização - uma condição que limita o crescimento do bloco europeu e o seu posicionamento como um *player* competitivo na reconfiguração das CVG.

Este recuo do processo de globalização tem fomentado uma certa tolerância ao protecionismo dissimulado e seletivo nos setores industriais estratégicos, legitimados por uma política industrial que desafia a matriz económica liberal pela qual a União Europeia (UE) se tem regido. Não obstante, a UE, um projeto *sui generis*, cujo modelo económico assenta sobretudo na lógica do mercado único livre, tem vindo a preparar uma resposta aos desafios conjunturais, bem como às medidas protecionistas do *Inflation Reduction Act* (IRA) dos EUA e do *Made in China 2025* da China.

Na verdade, embora prevaleça a premissa de que a lógica do mercado livre rejeita o intervencionismo, parece que há um vasto reconhecimento da necessidade de implementação de uma política industrial mais robusta e defensiva, em virtude das ameaças de cariz securitário, da desindustrialização e da elevada dependência externa.

Neste sentido, vários têm sido os apelos à regionalização das CVG, ao *reshoring* e ao *friendshoring* para revigorar a base industrial e estimular o comércio com países que partilham dos mesmos ideais – uma forma de limitar a exposição excessiva às *commodities* críticas e mitigar a instrumentalização do comércio internacional.

É neste contexto que esta dissertação apresenta uma análise abrangente do fenómeno do *reshoring*, procurando identificar os fatores explicativos que possam ser integrados numa política industrial, fomentando, assim, a reindustrialização e potencializando a resiliência económica e a autonomia estratégica da UE. Com vista ao encontro de um consenso que possa ser aprofundado em estudos futuros, a investigação advém da seguinte pergunta de partida:

- *Quais os fatores explicativos do reshoring e de que forma podem ser ampliados numa política de reindustrialização?*

A metodologia adotada conjuga uma extensa análise de literatura com um estudo empírico quantitativo, com base no tratamento e análise de dados recolhidos pela iniciativa do *European Reshoring Monitor* do *Eurofound*, entre 2015 e 2018. A amostra contém cerca de 230 casos de empresas europeias que optaram por realizar *reshoring* e *friendshoring*.

O presente trabalho está estruturado em três capítulos. O primeiro capítulo, assente numa extensa Revisão de Literatura, passa pelo enquadramento conceptual e teórico do fenómeno da desindustrialização, de modo a auxiliar a compreensão da pertinência e a adequabilidade dos instrumentos da Política Industrial (PI) e, por conseguinte, do papel do *reshoring* na reindustrialização com vista à autonomia estratégica da UE. No segundo capítulo é feita uma análise à PI no seio do bloco europeu, focando a evolução histórica do enquadramento da PI comum, bem como os seus principais desafios, seguindo-se a análise do papel do *reshoring* como uma fonte de reversão do declínio da indústria europeia e potencializador da soberania económica através dos instrumentos previstos na PI. Por fim, o terceiro capítulo apresenta a nota metodológica e os resultados da análise empírica que suporta o presente trabalho de modo a compreender o *reshoring* na prática das empresas.

Capítulo I – Quadro conceitual e teórico

1.1 Conceitos

A crescente integração económica e liberalização do comércio, ancoradas nos acordos internacionais e na evolução dos meios de comunicação e de transporte, fomentou a criação de um novo fenómeno global – o *offshoring*. Associado sobretudo ao conceito de especialização vertical do processo produtivo, o *offshoring* designa o processo de deslocalização de uma empresa - uma decisão estratégica de realocação de todas ou apenas algumas das suas operações - para países terceiros periféricos, com custos de mão-de-obra mais reduzidos, por forma a salvaguardar, ou potenciar, a sua competitividade global (Feenstra & Taylor, 2014).

Na verdade, desde os anos 80, o *offshoring*, sobretudo de países com custo de mão-de-obra elevado para países designados de “*low-cost*”, forçou a reconfiguração dos fluxos de comércio internacional, favorecendo a globalização das CVG (Husten & Melvin, 2011). Porém, e embora este fenómeno também tenha beneficiado a intensificação de fluxos comerciais, bem como uma maior integração das CVG, teve também impacto negativo numa multitude de variáveis como o emprego e a produção industrial, sendo apontado como intensificador da desindustrialização (L’abaj & Majzlíková, 2022).

Não obstante, nas últimas décadas, a literatura tem vindo a questionar as vantagens da deslocalização da produção, de “transferência da riqueza”, para países de baixos rendimentos. Estas dúvidas ganham ímpeto à medida que se tem evidenciado um decréscimo nas operações internacionais das MTN (de-internacionalização) e, em contrapartida, se tem verificado um incremento na transferência de processos produtivos de volta ao país de origem das empresas - o *reshoring* (Młody, 2016).

De notar que, em termos conceituais, a definição do *reshoring* é pouco consistente na literatura, sobretudo em virtude da complexidade e da amplitude de critérios a considerar. Ainda que seja um conceito recente, o amplo consenso teórico refere o *reshoring* como retorno da produção e da estrutura industrial, previamente deslocalizada, ao seu país de origem (Maronde *et al.* 2015).

Assim, para efeitos desta dissertação, foram consideradas as seguintes definições: *reshoring* - reverso de uma iniciativa prévia de *offshoring*, que implica realocação total ou parcial do processo produtivo e/ou atividades de maior valor acrescentado ao país de

origem (Ancarani *et al*, 2019); *backshoring* – reconcentração de partes de produção externalizada para os fornecedores estrangeiros, para os fornecedores domésticos do país de origem (Kinkel & Maloca., 2009); *nearshoring* – realocização de atividades para um país geográfica, económica e culturalmente próximo do país de origem da empresa mãe (UNCTAD, 2013); *friendshoring* - realocização das cadeias de abastecimento para o país visto como aliado económico, ou político, de baixo risco, de forma a evitar disrupção de fluxos comerciais (Ellerbeck, 2023). Note-se que, não obstante a multitude de definições e de processos, o enquadramento conceptual do *reshoring* engloba sempre uma decisão de localização, que apenas pode ocorrer a jusante do *offshoring* (Grey, *et al*, 2013).

Assim, o processo do *reshoring* acaba por assentar fundamentalmente numa lógica territorial. Isto é, refere-se sobretudo a uma decisão estratégica de localização espacial da produção num determinado território (Raza, *et al*, 2021). Por isso, o *reshoring* tem vindo a ser percecionado como um fenómeno que poderá potenciar a soberania económica, simplificando o processo produtivo, atenuando os efeitos económicos adversos que advêm de riscos geopolíticos, bem como da exposição excessiva às CVG, sobretudo nos bens e matérias-primas consideradas críticas. Não obstante, sob a agenda de reindustrialização¹, a crescente evidência do “retorno das empresas” ao país de origem parece ter impulsionado o debate político em busca de soluções para reforçar a resiliência e a segurança económica, recorrendo, justamente, aos instrumentos da PI.

Sublinhe-se que, sobretudo no bloco europeu, a recente crise pandémica evidenciou as fortes dependências externas e vulnerabilidades face aos seus principais parceiros comerciais. Assim, com o *reshoring* se criou a expectativa de que o regresso das empresas, com uma forte componente produtiva e transformadora, contribuiria não só para a reindustrialização – mitigando, deste modo, os efeitos da desindustrialização – mas também, em última instância, para a competitividade da economia europeia com vista a autonomia estratégica aberta (Młody, 2016).

Neste âmbito, a autonomia estratégica aberta surge como um termo que guia a abordagem política do bloco europeu face às mudanças do paradigma global. Para um melhor entendimento deste conceito, e embora não exista uma definição única e politicamente consensual da autonomia estratégica aberta, será considerada a definição

¹ De notar que, por reindustrialização entende-se uma “série de iniciativas e programas que apoiam o desenvolvimento económico e produtivo em áreas afetadas por crises industriais, socioeconómicas e ambientais” (IoZIA & Leirião, 2014).

estipulada pela Comissão Europeia (CE). Assim, embora se reconheça que o comércio global e as CVG integradas sejam vetores de crescimento económico, é definido que a Europa seguirá um modelo e um sistema novo de governação económica que assentará na sua capacidade de “desenvolver relações bilaterais mutuamente benéficas, ao mesmo tempo protegendo-se de práticas desleais e abusivas” (European Commission, 2020a).

A autonomia estratégica aberta, embora um conceito ambíguo, é, por isso, a capacidade da UE de agir autonomamente em domínios políticos, estrategicamente relevantes, desde a defesa, indústria e economia como um todo (Damen, 2022). Particularmente após a pandemia de COVID 19, que salientou as vulnerabilidades de uma forte interdependência, a autonomia estratégica foi identificada como uma prioridade da UE para garantir o controlo do seu destino económico. Isto porque, de certo modo, a pandemia expôs a necessidade crítica da UE em reforçar a sua base industrial para garantir uma verdadeira autonomia estratégica, acelerando, por isso, a necessidade das empresas europeias regressarem ao solo europeu. Apenas reforçando o seu tecido industrial e apoiando a realocização dos processos industriais, a UE poderá reduzir as suas vulnerabilidades face às CVG, garantindo, assim, a sua autossuficiência em setores críticos (Medina, 2022).

Posto isto, de forma a ser possível empregar os esforços para a uma verdadeira reindustrialização na UE com vista a autonomia estratégica aberta, importa, em primeiro lugar, aferir o que é e em que circunstâncias ocorre o processo de desindustrialização, quais as consequências a nível macroeconómico e como podemos mitigá-lo através de incentivos ao *reshoring*, recorrendo aos instrumentos da política industrial.

1.2 A Desindustrialização

O setor industrial constitui a base da prosperidade e do crescimento económico da UE, exercendo um efeito multiplicador na economia, fomentando a diversificação e a resiliência económica. No entanto, a indústria europeia tem estado sob a ameaça do fenómeno da desindustrialização que fragiliza a sua competitividade global.

Na verdade, desde a década de 2000, a Europa depara-se com este fenómeno. A perda da importância progressiva do setor industrial - cuja contribuição na formação do PIB europeu decresceu de 20%, em 1995, para 16,5% em 2021 (Born, Vogt, & Geering, 2022) - tem vindo a ser objeto de agenda política. Não obstante a diversidade de

indicadores, os impactos negativos deste abrandamento não se refletem apenas na perda de postos de trabalho e no aumento de desemprego, mas também no declínio da produção industrial estratégica, com a excessiva dependência das importações de países terceiros (*idem*, 2023). Por isso, verificando-se a tendência para a desindustrialização da economia europeia, reverter a trajetória de declínio e mitigar os respetivos efeitos tem sido a prioridade de muitos governos europeus, justamente, através de políticas de incentivo à reindustrialização.

Paradoxalmente, a desindustrialização² é um fenómeno intrínseco ao progresso económico, e que se traduz no declínio do peso da indústria no PIB, bem como da redução de emprego neste sector (Lincicome, 2021). A desindustrialização descreve, portanto, o processo de declínio industrial, quer através da deslocalização, ou do encerramento de estabelecimentos industriais. Deste modo, é um processo natural dos países industrialmente desenvolvidos, que advém de avanços tecnológicos contínuos e da diversificação económica, mas também da especialização comercial e do desinvestimento no setor industrial.

Este processo não é de todo recente. A desindustrialização tem sido observada desde a segunda metade do século XX nos países desenvolvidos, como é o caso dos EUA e de uma vasta maioria dos países europeus. Todavia, apenas após a viragem conjuntural da crise financeira de 2008 este fenómeno se tem evidenciado nas principais economias do Sudeste Asiático, nos países do Leste Europeu e da América Latina, pelo que hoje aparenta ser um fenómeno global (Škuflić & Družić, 2016).

Note-se que, apesar de ser um fenómeno global inerente ao progresso económico, parece ter-se intensificado com o surgimento do *offshoring*. Com o surgimento de estratégias de internacionalização das empresas tem-se verificado uma crescente integração global das atividades industriais baseadas, justamente, na divisão do processo produtivo e no *offshoring* (Tregenna, 2015). Assim, à boleia da globalização, a erosão da base industrial nos países com médio-alto rendimento tem sido ainda mais evidente e mais rápida. Isto porque, justamente a intensificação da competição internacional, quando conjugada com uma conjuntura regulatória complexa, tem favorecido a deslocalização

² De evidenciar que a desindustrialização poderá ser medida em termos da competitividade comercial através da avaliação do peso das exportações de bens manufaturados de um país/região nos mercados internacionais. Uma redução do peso destes bens no total das exportações sugere a perda de competitividade do setor manufatureiro (Pike, 2022)

das empresas para países periféricos. Não obstante, hoje, o *offshoring* e a desindustrialização parecem ser duas realidades interconectadas entre si.

Deste modo, também o *offshoring* tem sido associado ao conceito de desindustrialização nos países de médio/alto-rendimento e à erosão da base industrial (Debande, 2006). Sublinhe-se que também a própria UE, perante uma progressiva deslocalização da indústria transformadora para países terceiros, com baixos custos de produção, e a crescente desindustrialização - que determina a perda do peso industrial no PIB europeu - tem dado particular destaque a estas duas temáticas nos inúmeros comunicados e estratégias industriais que tem avançado.

O setor manufatureiro e a indústria, *in lato sensu*, exercem um efeito multiplicador, sendo um setor chave para a criação do emprego e inovação, não obstante a crescente preocupação da Comissão Europeia (CE) e das múltiplas instituições da UE com o respetivo declínio (Lábaj & Stracová, 2019). Neste âmbito, destaca-se o parecer do Comité Económico e Social Europeu (CESE) sobre o tema “Relocalizar as indústrias na UE no âmbito da reindustrialização” (Iozia & Leirião, 2014), que sublinha a necessidade de uma PI que integre o *reshoring* como prioritário de forma a reforçar a indústria europeia e promover uma verdadeira reindustrialização do bloco europeu. No entanto, um dos desafios para encontrar uma solução passa, em parte, pela definição da própria PI.

1.3 Política Industrial e Reindustrialização

As preocupações associadas à globalização, benefícios do livre comércio e o papel regulatório do Estado recolocaram a PI no centro da agenda política, facto que tem alimentado uma vasta reflexão teórica sobre o que deve ou não integrar a PI (Cohen E. , 2006).

Embora não exista um consenso quanto à sua definição, instrumentos, ou objetivos, um dos pontos coincidentes na literatura acerca da PI é precisamente o que esta deve abranger: um conjunto de atividades económicas estratégicas para fomentar benefícios sociais e mudanças estruturais na economia no longo prazo. Assim, apesar das dificuldades práticas na sua implementação, a PI abrange intervenção governamental estratégica e medidas que visam estimular os setores específicos da economia por forma a desencadear os respetivos ajustamentos estruturais. Isto porque, em última instância, o

objetivo da PI deve ser o de promover a industrialização, estimular a competitividade, a produtividade e o emprego, dando resposta aos desafios sociais e económicos (Tagliapietra & Veugelers, 2020).

Por sua vez, e não obstante as várias correntes teóricas que definem a PI, a conceptualização desta assenta na teoria económica, particularmente nas teorias de falhas de mercado (Stiglitz, Lin, & Monga., 2013). A matriz neoclássica, uma abordagem mais ortodoxa de “*laissez-faire*” na ótica do mercado, legitima a PI e consequentemente a intervenção estatal apenas no caso de falhas de mercado. Isto é, falhas associadas às externalidades, assimetrias de informação, à própria estrutura incompleta do mercado, bem como ao equilíbrio político e geográfico (Cohen E. , 2006). Já a ótica neoliberal, assume a PI como discricionária e demasiado intervencionista que distorce a afetação eficiente e autorreguladora do mercado. Na verdade, segundo esta perspetiva mais crítica, a própria intervenção estatal vulnerabiliza o mercado, tornando-o propenso às próprias falhas governamentais (Stiglitz et al, 2013).

Todavia, historicamente, constata-se que os governos têm vindo a desempenhar um papel central na implementação da PI , estimulando a competitividade e a viabilidade do setor industrial. Note-se que o Estado pode atuar de diversas formas sobre o mercado através de instrumentos diretos, ou indiretos, da PI. Esta intervenção, poderá, por sua vez, materializar-se nos *i*) apoios seletivos às empresas ou setores específicos – através de subsídios, garantias de Estado, empréstimos e benefícios fiscais – *ii*) estabelecimento de um enquadramento regulamentar propício ao desenvolvimento de atividades económicas – criação de políticas setoriais, científicas, enquadramento fiscal que incentiva à I&D, estabelecimento de centros de inovação; *iii*) fomentando um clima económico favorável aos objetivos definidos pelo governo – aposta na capacitação e formação, incentivo ao IDE, simplificação administrativa; *iv*) e/ou apoiando financeiramente a indústria e assim a competitividade dos respetivos beneficiários – financiando a melhoria de infraestruturas e apoiando a criação de incubadoras e *clusters* industriais, bem como promovendo parcerias público-privadas (Warwick, 2013).

No entanto, apesar desta multitude de instrumentos, importa sublinhar que a política industrial (PI), de um modo mais restrito, é uma política setorial. Consequentemente, também é o papel da PI promover intervenção em setores cruciais para fomentar a independência estratégica e a autonomia tecnológica nacional face aos

seus competidores internacionais, mitigando as falhas da iniciativa privada e o declínio nos setores industriais tradicionais considerados prioritários (Cohen E. , 2006).

Neste ponto, parece pertinente evidenciar a dicotomia existente entre a PI vertical e horizontal. *In lato sensu*, uma abordagem setorial específica está associada a uma política vertical, ou seletiva. Esta abordagem contrasta com a abordagem horizontal, uma abordagem mais transversal de definição de políticas, incluindo as políticas macroeconómicas e sociais com impacto indireto na indústria ou na economia – caso dos apoios às atividades de I&D (Lin & Monga, 2013).

Do mesmo modo, é igualmente importante diferenciar entre a PI estratégica, um apoio contínuo às atividades específicas, e a PI reativa, ou defensiva, uma estratégia direcionada com o objetivo claro de reestruturação em resposta à desindustrialização (Pichler *et al*, 2021). Isto porque a desindustrialização não simboliza apenas a redução da capacidade produtiva, mas tem igualmente implicações mais vastas ao nível do emprego, capacidade de inovação e, em última instância a competitividade global, agravando a exposição e, conseqüentemente, as vulnerabilidades face aos concorrentes globais. Nesta lógica, de reiterar que o objetivo final da PI será também o de promover o emprego e o crescimento económico sustentado e, no caso específico da UE, a tão ambicionada autonomia estratégica.

De evidenciar, por isso, que a PI ganha especial relevância no contexto de desindustrialização generalizada. Na verdade, a possibilidade de “repatriamento” das empresas, aliada a uma conjuntura internacional altamente volátil e às crescentes tensões geopolíticas, aparenta sustentar a, entretanto, desencadeada corrida neo-protecionista nas principais economias mundiais, inclusive nos países com uma matriz neoliberal (Linciome, 2021). Nos EUA, já são várias as propostas protecionistas para a política industrial defensiva com base no argumento de segurança nacional. O mais recente exemplo desta política é o *Inflation Reduction Act* (IRA), um robusto pacote financeiro suportado num extenso sistema de auxílios estatais, que distorcem as regras do comércio internacional, com o intuito de forçar a reorganização e a regionalização das CVG (Kleimann, et al., 2023).

Por sua vez, também a UE, um projeto *sui generis*, cujo modelo económico assenta sobretudo na lógica do Mercado Único (MU) livre, tem vindo a preparar uma resposta aos desafios conjunturais, bem como às políticas protecionistas dos EUA,

apoiando-se na política industrial. Sobretudo porque estima-se que cerca de 10% das empresas europeias tenham deslocalizado entre 2001 e 2013, sendo o setor da indústria transformadora mais propenso ao *offshoring* (Pashev, Pantea, & Casini, 2015).

Esta resposta materializa-se no Plano Industrial do Pacto Ecológico Europeu (*GDIP*) que a Comissão Europeia define como uma nova estratégia industrial de crescimento na tentativa de prevenir a “fuga” das empresas europeias, fomentar a reindustrialização verde, reforçar a competitividade da indústria europeia através de um quadro regulamentar previsível e simplificado, acesso mais rápido ao financiamento, aposta no desenvolvimento das competências, bem como o apoio ao livre comércio para assegurar cadeias de abastecimento resilientes (Comissão Europeia, 2023).

A propósito deste tema, importa percebermos como, justamente no contexto da UE, a política industrial poderá estar ao serviço da tão ambicionada autonomia estratégica aberta, mitigando a desindustrialização, e qual é o papel do *reshoring* neste processo de revigoração da indústria europeia.

Capítulo II - A Política Industrial da União Europeia

“Uma robusta base industrial é um pré-requisito para a independência, autonomia e prosperidade da União Europeia, que permitirá enfrentar mudanças geopolíticas e choques imprevisíveis” (Comissão Europeia, 2023). Pelo menos, esta tem sido a premissa orientadora da visão política de uma Europa manifestamente de olhos postos na conquista da autonomia estratégica.

Para travar o declínio económico da UE é necessário relançar a indústria, em particular a indústria transformadora, que é a base da estrutura produtiva” (Iozia & Leirião, 2014). Nesta lógica, a reindustrialização tem vindo a ganhar destaque na agenda política da UE, pelo que os EM acordaram reunir todos os esforços com o intuito de definir uma política industrial comum (Škuflić & Družić, 2016).

De forma a aferirmos como é que os políticos e os eurocratas poderão alcançar a tão ambicionada autonomia estratégica, fazendo bom uso dos instrumentos de política industrial, parece imperativo olharmos, em primeiro lugar, para o percurso histórico da PI na UE.

2.1 A evolução histórica da Política Industrial Comum

No que se refere à PI comum, o Artigoº 173 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE) designa a base jurídica e o âmbito de atuação - “a União e os EM zelarão por que sejam asseguradas as condições necessárias ao desenvolvimento da capacidade concorrencial da indústria” (TFUE, 2012). Deste modo, a indústria é uma área na qual a UE toma decisões de apoio, de coordenação, complementando as atividades dos estados-membros (EM). Isto significa que a UE não possui competências diretas na esfera industrial, embora promova cooperação e desenvolvimento industrial nos EM. Assim, este artigo além de constituir a base legal, enfatiza que o objetivo da UE é criar condições favoráveis para o aumento da competitividade da indústria europeia de acordo com o sistema de mercado único, aberto e competitivo (Kandžija, *et al*, 2017).

Historicamente, nunca existiu uma verdadeira política industrial conjunta de todos os EM, embora não por falta de tentativas. Isto deveu-se ao facto de, nos primórdios da Comunidade Económica Europeia (CEE), a criação do Mercado Único (MU) ser a verdadeira prioridade para os EM. Não obstante, apenas na década de 90 com o desenho da União Económica e Monetária e o alargamento da UE, um aparente consenso político emergiu no seio da UE pela preferência de uma abordagem holística, mas integrada e mais horizontal da PI (Parlamento Europeu, 2023).

Na verdade, apenas com o tratado de Maastricht, o papel da UE passa a ser o de assegurar uma matriz colaborativa que detém hoje no âmbito da PI, com foco no MU e nos instrumentos competitivos, fomentando, deste modo, a inovação e I&D (Tagliapietra & Veugelers, 2023). Consequentemente, coube à designada Estratégia de Lisboa de 2000 a promoção das reformas estruturais e a delineação do objetivo da PI europeia: o de transformar a UE numa economia baseada em conhecimento, competitiva e dinâmica no mundo, com um crescimento económico sustentável com mais e melhores empregos e maior coesão social (European Council., 2000).

No entanto, é a recessão de 2008 que marca o início de um novo capítulo da PI europeia, culminando deste modo na publicação de um verdadeiro roteiro para a reindustrialização da UE, com a estratégia de Lisboa, em 2010, a ser substituída pela Estratégia Europa 2020 (Parlamento Europeu, 2023). No seu comunicado “*A stronger European Industry for Growth and Economic Recovery*”, a CE coloca a ênfase na indústria como o motor da recuperação económica. Nesta lógica, pela primeira vez, é

estabelecido um itinerário para a reindustrialização "*Renaissance of Industry for a Sustainable Europe - RISE*" (Parlamento Europeu., 2013). Assim, o objetivo estipulado passa a ser o de aumentar o peso da produção industrial na formação do PIB de 15% para 20% até 2020 – ainda por alcançar - recorrendo, justamente, aos mecanismos do MU, da política comercial, política de concorrência, ambiental e de inovação (European Commission, 2012).

Em março de 2020, com o eclodir da pandemia Covid-19, a CE atualizou a estratégia industrial para a Europa (European Commission, 2020) e em fevereiro de 2023 apresentou o novo Plano Industrial do Pacto Ecológico (GDIP), com o grande foco na gestão da transição verde e digital de forma a mitigar as dependências externas perante um novo contexto geopolítico. De um modo global, é uma abordagem horizontal da UE à política industrial com o estímulo à competitividade e ao crescimento económico, embora com algumas iniciativas seletivas, caso do *European Battery Alliance* e do *Net Zero Act* (Pichler, *et al*, 2021). Ainda que não seja explicitamente uma estratégia industrial verde, estipula uma série de ações como maior investimento em I&D verde, uma reindustrialização assente em fontes de energia sustentáveis (Tagliapietra *et al*, 2023).

Não obstante o objetivo já estabelecido, o verdadeiro estímulo à reindustrialização surge associado ao *IRA*, anteriormente mencionado, que reafirmou os receios de uma profunda desindustrialização. A perda de vantagem competitiva, bem como a possibilidade de deslocalização massiva de empresas europeias para os EUA, aliciadas por um conjunto de subsídios e requisitos de componentes de origem nacional, assombrou a CE com uma verdadeira corrida aos subsídios (Tagliapietra *et al*, 2023). Assim, aos objetivos climáticos junta-se o objetivo de "*make sure that the future of industry is made in Europe*" (Von der Leyen, 2022).

Nesta lógica, o pilar no qual assenta a atual política industrial europeia é justamente o reforço da competitividade da indústria europeia, bem como a promoção de uma economia mais sustentável, resiliente e digitalizada, geradora de emprego (Conselho da UE, 2023). Porém, será capaz a política industrial de conjugar os esforços e promover esta mudança paradigmática? Para que nos possamos debruçar sobre esta temática, importa olharmos para os desafios da PI na UE.

2.2 Os desafios da Política Industrial Europeia

Tradicionalmente, a UE tem-se pautado por uma abordagem mista na política industrial, com medidas setoriais e horizontais. Embora a atual abordagem do GDIP siga esta linha orientadora, assume também uma natureza mais defensiva, transversal e integrada em simultâneo num conjunto de instrumentos de políticas europeias: comercial; concorrencial, mercado interno, investigação e inovação, emprego, proteção ambiental e defesa. Os objetivos do GDIP passam, assim, pela aceleração do ajustamento da indústria às mudanças estruturais e sustentáveis, apoio às iniciativas empresariais e promoção do ambiente favorável à cooperação e exploração da inovação e I&D com vista a assegurar a autonomia estratégica aberta num contexto global cada vez mais desafiante (Parlamento Europeu, 2023).

No entanto, apesar do evidente consenso quanto à necessidade de uma política industrial robusta e de uma abordagem conjunta aos desafios que advêm da progressiva deslocalização e da crescente desindustrialização - que culminaram na aprovação do GDIP - a implementação da PI na UE enfrenta uma panóplia de constrangimentos institucionais e políticos.

Por um lado, um dos principais desafios para ter uma PI comum, verdadeiramente integrada, advém do próprio modelo de governação europeu e da complexa divisão de poderes entre as instituições da UE e os seus EM. Por outro lado, a multitude de iniciativas, estratégias, programas e planos de ação industriais anunciados acrescentam complexidade e ofuscam as verdadeiras prioridades da política industrial comum (Landesmann & Stollinger, 2020).

Ainda que o art. 6º(b) do TFUE estipule as competências da UE no âmbito da indústria, as disposições do art. 173º, do mesmo tratado, limitam simultaneamente a ação da UE neste âmbito ao papel regulatório de coordenação das políticas industriais de cada EM. Assim, o papel da UE fica reduzido à definição dos indicadores, partilha de boas práticas, monitorização e avaliação, ficando excluída a obrigação de harmonização regulamentar ou de medidas fiscais entre os EM (Gyorffi, 2017).

Deste modo, a execução da PI é de competência partilhada com os EM, que ocorre a nível nacional, ficando deveras limitada a nível supranacional - naturalmente, os EM

diferem em infraestruturas industriais, geografia, preferências tecnológicas e fiscais, o que influencia a abordagem quanto aos objetivos comuns da PI europeia, nem sempre coincidentes entre os EM. Conseqüentemente, os instrumentos previstos têm sido desenhados numa lógica nacional, sobretudo no que concerne os auxílios estatais – apesar das competências de supervisão da CE no âmbito da política de concorrência. De evidenciar, por isso, que esta falta de harmonização acaba por ser contraditória à lógica da coesão inter-regional, contribuindo para uma maior divergência entre as regiões.

Por sua vez, a abordagem europeia à PI assemelha-se mais a um conjunto de políticas direcionadas para a indústria numa incessante procura do equilíbrio entre as suas principais abordagens: *i*) enquadramento estratégico e regulamentar; *ii*) financeira, via subsídios, benefícios fiscais ou apoio ao investimento em setores específicos; *iii*) coordenação entre os EM, contemplando as temáticas que necessitam de maior ação, entre as quais o *reshoring* da indústria (Gyorffi, 2017).

Posto isto, é crucial tornar o quadro regulamentar mais simples, flexível e previsível para atrair investidores, reduzir o fardo regulatório e a burocracia administrativa, otimizar o acesso aos fundos comunitários, assegurando as condições de concorrência equitativas entre os EM. De igual forma, é imperativo apostar na formação de quadros altamente qualificados, bem como recorrer aos instrumentos comerciais de modo a fomentar parcerias internacionais com parceiros “*like-minded*” (*friendshoring*), salvaguardando o MU das distorções nas CVG estratégicas por países terceiros. (European Parliament, 2023).

A política industrial na UE deverá, em última instância, promover ajustamentos estruturais e reforçar o modelo europeu de economia social de mercado (*idem*, 2023). Apenas mitigando os desafios inerentes ao próprio modelo da implementação da PI comum será possível acelerar a atividade industrial, fomentar a competitividade e criar emprego qualificado, promovendo, desta forma, a revitalização da indústria no bloco europeu e assegurar a autonomia estratégica.

2.3 O papel do *Reshoring*

Dada a pertinência para o presente trabalho, será relevante aferir o que poderá estimular uma verdadeira e efetiva reindustrialização da UE no conjunto dos seus EM.

Neste âmbito, à luz da política industrial, será analisada a temática da realocação das indústrias no seio da UE, justamente os fluxos de *offshoring*, de *friendshoring* e de *reshoring* - este último como um eventual estímulo para a revitalização do setor industrial europeu com vista a autonomia estratégica.

A intensificação do *offshoring* - quer via *outsourcing*, quer via Investimento Direto Estrangeiro (IDE) - tem sido uma das razões apontadas para a desindustrialização da UE, associada à crescente globalização dos fluxos comerciais e ao processo de internacionalização das multinacionais. Esta tendência advém, em grande medida, de uma posição privilegiada das MTN no processo de organização da produção global que procuram *i)* reduzir os custos; *ii)* aumentar a receita e *iii)* maior flexibilidade (Pedroletti & Ciabuschi, 2023) e que hoje coordenam as CVG.

Todavia, sobretudo nos países ocidentais, as perturbações no abastecimento durante a pandemia de Covid-19 reforçaram a necessidade de reorientação para uma visão mais cautelosa das CVG, pelo que vários têm sido os apelos à transferência da produção, designadamente apelos ao *reshoring* e ao *friendshoring* (Baldwin et al, 2022). O termo des-globalização é cada vez mais frequente na retórica dos decisores políticos, dada a crescente necessidade de modelos de crescimento mais resilientes, com parceiros de confiança e mais próximos geograficamente (Keller & Marold, 2023).

Não obstante, o *reshoring* tem ganho maior dinamismo, sobretudo à medida que os investigadores têm observado empresas a reequacionarem a sua decisão prévia de *offshoring*, “repatriando” o processo produtivo ao seu país de origem - tema que também tem conquistado espaço político, veiculado pela ambição de revitalização da indústria e incremento do emprego através do *reshoring* (Wan et al, 2019).

Neste âmbito, também os eurocratas, bem como os políticos dos respetivos EM, se têm debruçado sobre o tema da realocação da indústria na UE, objeto de destaque no Parecer do Comité Económico e Social 2014, justamente “a externalização de «retorno» (*reshoring*), e a externalização «próxima» (*nearshoring*), duas opções possíveis” para a revitalização do tecido industrial (Iozia & Leirião, 2014).

Apesar de se reconhecer que a abertura ao comércio tenha beneficiado a UE - ao permitir níveis de crescimento económico inalcançáveis via políticas protecionistas - esta abertura tem favorecido o *offshoring* industrial. Na verdade, esta tendência é bastante evidente, sobretudo, em setores estratégicos, o que torna a UE vulnerável e

excessivamente dependente face aos países terceiros, justamente, em áreas como energia, saúde e novas tecnologias. Não obstante, e embora preocupante, o novo contexto geopolítico é visto como o vetor da mudança e de reversão desta tendência, atraindo em simultâneo as empresas e mais emprego ao solo europeu (Conselho da UE, 2023).

Na verdade, os eurocratas há muito que advogam que “não podemos continuar a deixar a indústria sair da Europa (...) dado que esta tem um efeito catalisador importante, pelo que a UE precisa, agora mais do que nunca, que a sua economia apoie a retoma do crescimento e do emprego através de uma nova fase de reindustrialização” (Iozia & Leirião, 2014).

Por isso, de acordo com o comunicado “*For a European Industrial Renaissance*”, do Comité Económico e Social Europeu em 2014, o *reshoring* e o *nearshoring* poderão vir a constituir o pilar da nova estratégia de reindustrialização da UE dadas as vantagens, a nível nacional e europeu, que acarretam. Dos benefícios destes processos destacam-se, por isso: *i)* o estímulo à produção; *ii)* a criação de novos postos de trabalho; *iii)* a diminuição da perda de know-how; *iv)* o reforço da marca “*made-in*”.

Assim, como descrito neste Comunicado sobre a Política Industrial “foi adotado o compromisso estratégico para a reindustrialização e modernização da base industrial europeia, assente numa base tecnológica avançada, altamente produtiva e flexível (Comissão Europeia, 2014). Na sua essência, desde então, este compromisso pretende unificar os esforços no “repatriamento das empresas que transferiram para outros locais as suas atividades” (Iozia & Leirião, 2014). Não obstante, a reindustrialização continua a ser uma das prioridades ainda hoje e sobressalta como a primeira das quatro prioridades do programa da presidência Espanhola do Conselho da UE em julho 2023 (Conselho da União Europeia, 2023).

Nesta lógica, no debate entre o *reshoring* e a diversificação emerge com o slogan “*Buy European*” uma iniciativa de cariz protecionista num bloco económico à procura da autonomia estratégica face ao crescente poderio económico chinês e protecionismo americano (Demertzis, 2023). Embora permaneça a premissa de que a lógica do mercado livre rejeita o intervencionismo, parece que há um vasto reconhecimento de que existe necessidade de implementação de uma política industrial mais defensiva em virtude de

ameaças de cariz securitário, nomeadamente a desindustrialização e a excessiva dependência externa (Linciome, 2021).

A partir desta premissa, o *reshoring* tem sido encarado como processo potencializador da soberania económica precisamente fazendo uso da política industrial, essencialmente, porque, em última instância, estimula produção e a indústria nacional (Cantner, 2023), daí hoje a sua pertinência para os decisores políticos e a integração deste tópico na agenda política da reindustrialização.

Capítulo III – Compreender o *reshoring* na prática das empresas

Como já referido, sobretudo nos países ocidentais, os decisores políticos consideram o *reshoring* como uma das formas de apoiar a reindustrialização (Pisano & Shih, 2012), inclusive alguns têm procurado estimular o *reshoring* recorrendo aos mecanismos da PI, justamente através de um reforço de apoios estatais (Guenther, 2012). Porém, o que leva ao certo as empresas a regressar?

De forma a podermos analisar o que leva as empresas a regressar ao país de origem e, conseqüentemente, reverter a deslocalização da produção, recorreremos à revisão da pouca literatura existente que complementámos com uma análise empírica própria a partir da base de dados do *Eurofound*, iniciativa de *European Reshoring Monitor*.

3.1 Revisão de Literatura

Apesar da crescente relevância social e política do *reshoring*, a literatura parece ainda deveras limitada, sobretudo no que toca às questões essenciais do porquê e como implementar as decisões na prática. As motivações por detrás do *offshoring* e do *reshoring*, regra geral, são analisadas sob prismas distintos na literatura. No entanto, esta separação prejudica a devida análise/compreensão de ambos os fenómenos e contesta implicitamente o *reshoring* como um dos processos de internacionalização de uma empresa. Pelo menos esta tem sido a tese de Di Mauro, *et al*, 2018.

Porém, ao prosseguirmos com a revisão da literatura, é perceptível um certo grau de concordância, uma vez que diversos vetores se repetem, associados, justamente, à localização, custos, recursos, diferenças culturais, competências e qualificações (Rad, 2022). Não obstante, a literatura parece ser consensual nos estímulos do *reshoring*, quer via alterações de características do país de acolhimento, quer do país de origem (Fratocchi

et al., 2014). Assim, tendo por base o objetivo do presente trabalho, a revisão de literatura focar-se-á nas razões explicativas do *reshoring*, que serão agrupados em fatores internos e externos (ver Tabela 1).

Tabela 1 – Classificação das motivações do *reshoring* com base na revisão de Literatura

Autores	Fatores internos*	Fatores externos*
Wiesmann, at al (2017); Wan et al (2019); Pashev, Pantea, & Casini (2015); Arlbjørn & Mikkelsen (2014); Kinkel & Maloca (2009); Ellram, Tate, & Petersen (2013); Engström, et al, (2018)	i) Redução do gap entre o país do <i>offshoring</i> e o país de origem; ii) Automatização do processo produtivo; iii) Efeito “ <i>made in</i> ” do país de origem; iv) Incentivos políticos e fiscais estatais; v) Reorganização global da empresa; vi) Acesso ao know-how e à mão-de-obra qualificada;	i) Fraca qualidade da produção/serviço deslocalizado; ii) Aumento de custos de produção e de mão-de-obra; iii) Aumento de custos de transação e de logística; iv) Dificuldade na gestão devido à distância geográfica; v) Barreiras culturais e linguísticas; vi) Pazos de entrega superiores; vii) Instabilidade política, económica e volatilidade das taxas de câmbio;

*Fatores internos - intra empresa ou referentes às alterações conjunturais ou políticas no país de origem;

*Fatores externos - referentes às alterações na conjuntura internacional ou no país de *offshoring* ;

Fonte: Elaboração própria com base na revisão de literatura.

Dentro dos fatores externos, podemos catalogar vários motivos associados ao país de acolhimento, às CVG, bem como à conjuntura internacional. No relatório “*EU industrial structure*”, produzido para a Comissão Europeia, destaca-se a decisão estratégica ao nível do grupo que advém da baixa qualidade da produção/serviço deslocalizado, custos mais elevados e acima do esperado, bem como as dificuldades na gestão associados à distância geográfica, barreiras linguísticas e culturais, constrangimentos que, de um modo geral, dificultam a penetração no mercado estrangeiro (Pashev, Pantea, & Casini, 2015).

Assim, parece possível identificar um elemento transversal que influencia a reversão do processo de deslocalização, e que está intrinsecamente associado aos custos comparativos, justamente, a diminuição de oportunidades de crescimento (*idem*, 2015) – que estimula uma maior centralização das operações de forma a reduzir os custos de transação (Wiesmann, *at al.*, 2017).

Importa, de qualquer modo, ressaltar que não podemos partir para a generalização no caso das empresas, dado que a dimensão destas também influencia o processo de tomada de decisão. Isto é, as grandes empresas tendem a procurar maior automatização no país de origem, manifestamente quando se deparam com prazos de entrega superiores. Contudo, o mesmo não se aplica às PME, dado que lidam com recursos mais limitados, o que dificulta a automatização da produção (Arlbjørn & Mikkelsen, 2014).

De igual modo, Wan *et al* (2019) também identificam a baixa qualidade da produção deslocalizada como um dos motivos, sobretudo, porque esta questão tende a ser desvalorizada no processo de *offshoring*, causando, em última instância, um custo superior ao antecipado (Kinkel & Maloca., 2009). Associado a isto, o furto da propriedade intelectual e a fraca proteção jurídica das patentes poderão, igualmente, ser fatores impulsionadores do *reshoring* (Wiesmann, *et al*, 2017). Por sua vez, na sua análise empírica, estes autores destacam igualmente, além da redução do *gap* salarial entre o país do *offshoring* e o país de origem, o efeito “*made in*”. Na verdade, o *branding*, bem como a designação de origem, impactam as perceções dos consumidores, um fator diferenciador, sobretudo, quando associado à produção ética e sustentável. De salientar, por isso, a crescente consciência ambiental dos consumidores e um foco cada vez maior na sustentabilidade que sinaliza uma vasta compreensão do impacto do processo produtivo e do funcionamento das CVG no meio-ambiente.

Por sua vez, fatores cíclicos, tais como recessão, inflação ou volatilidade nas taxas de câmbio poderão influenciar o processo do *reshoring*, na medida em que reduzem a vantagem comparativa entre os países. De salientar que também não devem ser ignorados riscos políticos (nacionais ou globais) que prejudicam os fluxos comerciais, bem como o bom funcionamento das CVG. A excessiva dependência exige uma supervisão maior das CVG, sendo que poderá causar custos logísticos, de transporte e de coordenação, aumentando o tempo de entrega, bem como a insatisfação dos consumidores finais (Ellram, Tate, & Petersen., 2013).

Para mais, um dos fatores que influencia o regresso ao país de origem, onde o custo de mão-de-obra é tendencialmente mais elevado, é o desenvolvimento tecnológico que permite automatização do processo produtivo e, em última instância, a redução de custos e o aumento da capacidade produtiva (Engström, *et al*, 2018). De igual modo,

também o acesso à mão-de-obra qualificada e ao *know-how* no país de origem são assinalados na literatura como vetores do *reshoring* (Wiesmann, *et al*, 2017).

Além das motivações especificadas acima, que Wiesmann, *et al*,(2017) também corroboram, estes autores destacam também os incentivos políticos e estatais que fomentem melhorias na produção industrial, fator que também é identificado pelo Wan, *et al* (2019). Parece, por isso, evidente que as políticas públicas, através dos instrumentos que dispõem, nomeadamente incentivos fiscais, subsídios e apoios governamentais podem fomentar condições propícias para as empresas regressarem ao país de origem (Ellram, Tate, & Petersen., 2013).

De evidenciar, por isso, que especificamente no caso da UE, não é surpreendente que o novo plano industrial (GDIP) inclua medidas destinadas a aumentar e acelerar o acesso ao financiamento público, quer nacional, quer comunitário, por forma a criar “condições que permitam aos empresários e às empresas tomar iniciativas e aproveitar as oportunidades”, proporcionando, em última instância, condições para melhorar a competitividade da indústria europeia (Parlamento Europeu, 2023).

Posto isto, não há evidências na literatura da existência de um único parâmetro, mas sim de uma panóplia de fatores que dão estímulo às iniciativas de *reshoring*. Embora pareça evidente que será uma tarefa laboriosa competir com os designados mercados “*low-cost*” e “repatriar” totalmente a indústria transformadora, a aposta deverá centrar-se nos produtos de alto-valor acrescentado, com trabalhadores altamente qualificados e produção automatizada e eficiente (Wiesmann, *et al*, 2017). Sendo evidente que uma estratégia ou uma política industrial, devidamente integradas, que contemplem os fatores que influenciam o *reshoring*, poderão não só promover a reindustrialização, mas também promover a economia mais resiliente e menos dependente em domínios considerados estratégicos.

3.2 Nota metodológica

O presente subcapítulo debruça-se sobre a nota metodológica desta parte empírica. Descreve, por isso, a obtenção de dados e a respetiva análise empírica. Após a delimitação do objetivo e da introdução da amostra, serão discutidos os métodos quantitativos aplicados, bem como os respetivos testes estatísticos. Por fim, serão revelados os principais constrangimentos metodológicos, assim como serão discutidos os principais

resultados que serão comparados com os resultados obtidos através da revisão de literatura, componente fulcral para a metodologia deste trabalho.

De um modo global, o presente trabalho visa contribuir para uma área de investigação deveras recente na academia - o *Reshoring* - e que passa imperativamente por compreender os fatores explicativos deste fenómeno. A metodologia de investigação, a principal linha orientadora, é uma abordagem quantitativa que visa por isso responder ao objetivo de estudo proposto: compreender quais os fatores explicativos do *reshoring* e de que forma devem ser ampliados numa política industrial de reindustrialização, com vista a autonomia estratégica.

De acordo com Creswell, a abordagem quantitativa permite a quantificação de dados, sujeitos ao tratamento estatístico de forma a corroborar ou refutar hipóteses, ou conhecimentos (Creswell, 2003). À luz desta afirmação, pretendeu-se comparar os resultados empíricos obtidos através da base de dados da *European Reshoring Initiative*, com os fatores identificados na revisão de literatura, avaliando, assim, a relevância de outras evidências que se destacaram na análise empírica. Deste modo, a posterior análise empírica visa, de um ângulo descritivo, corroborar ou refutar a revisão de literatura e contemplar as respetivas lacunas no âmbito das motivações que levam as empresas a optar pelo *reshoring*. Posto isto, alicerçado na base empírica, o método descritivo foi utilizado por forma a validar a qualidade da amostra, selecionar as variáveis e traçar o perfil das empresas, bem como identificar os países do *offshoring* e do *reshoring* com maior preponderância.

A análise empírica em si, teve como fundamento a iniciativa “*European Reshoring Monitor*” no âmbito do Projeto “*Future of Manufacturing in Europe*”, gerido pelo *Eurofound*, à pedido da Comissão Europeia. Esta iniciativa decorreu entre janeiro de 2015 e dezembro de 2018 e procurava responder às questões semelhantes às da presente dissertação. A base de dados, disponibilizada publicamente no *website* da *Eurofound*, evidencia 250 observações de empresas europeias que optaram pelo *reshoring*, a respetiva amostra (European Reshoring Monitor, 2018). De ressaltar que, a recolha de dados desta iniciativa advém, sobretudo, de fontes públicas, sobretudo notícias, relatórios e artigos científicos (Eurofound, 2023).

Assim, o objetivo desta recolha de dados, essencialmente via monitorização, prende-se com a procura de evidências de *reshoring* nas empresas com origem na UE, sendo que cada caso de *reshoring* contempla o setor, o país do *offshoring*, o país do *reshoring*, a data da decisão, bem como as respetivas motivações (Eurofound, 2023).

Na verdade, à luz da metodologia empregue pelo *Eurofound*, aplicável por extensão à esta dissertação, a amostragem é não probabilística, por conveniência, dado se tratar de dados recolhidos sobretudo através de fontes secundárias e jornalísticas (Marôco, 2021). Não obstante, a generalização é deveras limitada, dado que este tipo de amostragem não permite inferência estatística holística, suficientemente abrangente, sendo mais representativa de si mesma (Cohen, Manion, & Morrison., 2018).

No entanto, à dissemelhança do *European Reshoring Initiative*, que deu o fundamento a este trabalho empírico, o critério de seleção das observações baseou-se, precisamente, nas razões que levaram as empresas a regressarem ao país de origem. A escolha deste critério permitiu, por isso, afunilar as observações a serem estudadas e foi determinante para que fosse possível delimitar as tabelas de contingência, e, em última instância, entender as determinantes do *reshoring*, assim como os elementos que influenciam esta decisão.

Por sua vez, o método estatístico aplicado às observações selecionadas, assim como para a discussão dos respetivos resultados, foi elaborado com recurso ao *software* Windows Excel e o SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) v.27. Para ultimar os motivos, foram elaboradas quatro tabelas de contingência, com valores observados e valores esperados. O objetivo destas tabelas foi o de permitir identificar quais os motivos que prevalecem aquando da tomada de decisão, em que países, que tipo de empresas e quais os setores.

Para a análise estatística descritiva aplicada, apresentam-se as tabelas cruzadas que englobam as variáveis qualitativas nominais, ou categóricas, e que por definição são “variáveis cuja escala de medida apenas indica a sua presença em categorias de classificação discreta exaustivas e mutuamente exclusivas” (Marôco, 2021). Por este motivo, quanto à inferência estatística foram aplicados o teste de Qui-quadrado (X^2), e quando não aplicável, o teste não paramétrico exato de Fisher. De acordo com Marôco (2021), estes testes servem para avaliar se duas ou mais populações independentes

diferem a uma determinada característica. Assim, com o nível de significância $\alpha = 0,05$, a Hipótese nula (H_0) é de que não existem diferenças estatisticamente significativas entre os grupos em análise (Cohen, Manion, & Morrison., 2018).

No entanto, parece imperativo reiterar que ao longo do presente trabalho empírico foram vários os constrangimentos metodológicos. As limitações derivam, na verdade, da própria natureza dos dados e da respetiva amostra. A ausência de dados em alguns dos campos cruciais para a seleção das observações levou a que algumas das observações tenham sido descartadas no âmbito da elaboração das respetivas tabelas de contingência, reduzindo a dimensão da amostra, que já por si é um constrangimento.

Assim, dada a dimensão reduzida da amostra, bem como ao limite temporal, não nos é possível evidenciar tendências a longo prazo, nem aferir se efetivamente o fenómeno de *reshoring* tem vindo a intensificar-se na UE. As observações recolhidas não permitem, pois, quantificar a magnitude deste processo, nem o impacto macro, quer nos fluxos de investimento que tem no país do *reshoring*, quer no volume de negócios das empresas. As motivações identificadas apenas permitem uma análise micro e não macroeconómica, sendo inconclusivo se as motivações geopolíticas poderão incentivar o *reshoring*. Do mesmo modo, a medição do efeito em termos de criação de emprego é deveras limitada, carecendo de evidências para um número alargado de observações.

Por sua vez, os dados são ainda mais limitados sobretudo no que concerne o início e o fim de implementação do *reshoring*, sendo inconclusivo se as decisões foram efetivamente concretizadas desde a data em que o “regresso” ao país de origem tenha sido anunciado.

3.3 Resultados do trabalho empírico

A base de dados é composta por 250 observações, porém, para efeitos desta dissertação, apenas 230 foram consideradas válidas do universo total. As observações são consideradas válidas quando correspondem ao critério de seleção e não apresentam informação em falta que é considerada fundamental para o apuramento das tabelas de contingência. Deste modo, as observações com a ausência de informação no campo das razões para o *reshoring* e o país do *offshoring* são os casos excluídos (N= 20).

De um modo global, a amostra contempla um total de 230 casos válidos, distribuídos por 10 setores industriais, dos quais destaca-se o “manufatureiro”, 200 casos, 87%) do total das observações válidas (ver tabela 2).

Tabela 2 - Caracterização e distribuição da amostra do *Eurofound*

Demonstração de Dados		N	%
Número de Casos		230	100,0
Empresa	PME	60	26,1
	Não PME	103	44,8
	Não especificado	67	29,1
Setor	Atividades administrativas e serviços de apoio	2	0,9
	Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	1	0,4
	Agricultura, floresta e pesca	1	0,4
	Construção	1	0,4
	Financeiro e Segurador	8	3,5
	Indústria Mineira	3	1,3
	Indústria Transformadora	200	87,0
	Retalho	3	1,3
	Tecnologia, Informação e Comunicação	10	4,3
	Transporte e Logística	1	0,4
Demonstração de Dados		N	%
Número de Casos		230	100,0
País de Origem	Austria	2	0,9
	Alemanha	16	7,0
	Bélgica	2	0,9
	Croácia	2	0,9
	Dinamarca	19	8,3
	Espanha	12	5,2
	Eslováquia	1	0,4
	Estónia	1	0,4
	Finlândia	8	3,5
	França	31	13,5
	Irlanda	4	1,7
	Itália	37	16,1
	Letónia	2	0,9
	Lexemburgo	1	0,4
	Noruega	19	8,3
	Países Baixos	3	1,3
	Polónia	6	2,6
	Portugal	2	0,9
	Reino Unido	40	17,4
	Roménia	1	0,4
Suécia	16	7,0	
Suíça	5	2,2	

Demonstração de Dados		N	%
Número de Casos		107	100,0
País do Friendshoring	Austria	4	3,7
	Alemanha	13	12,1
	Bélgica	2	1,9
	Bulgaria	2	1,9
	Chipre	1	0,9
	Chéquia	4	3,7
	Dinamarca	4	3,7
	Estónia	1	0,9
	Espanha	3	2,8
	Eslovénia	1	0,9
	Eslováquia	4	3,7
	Finlândia	2	1,9
	França	6	5,6
	Irlanda	2	1,9
	Itália	6	5,6
	Letónia	1	0,9
	Lituânia	4	3,7
	Malta	1	0,9
	Noruega	1	0,9
	Países Baixos	5	4,7
Polónia	15	14,0	
Reino Unido	7	6,5	
Roménia	6	5,6	
Suécia	8	7,5	
Suíça	4	3,7	

Demonstração de Dados		N	%
Número de Casos		123	100,0
País do Offshoring	Austrália	2	1,6
	África do Sul	1	0,8
	Bangladesh	1	0,8
	Canadá	2	1,6
	China	73	59,3
	Emidados Árabes Unidos	1	0,8
	Estados Unidos da América	7	5,7
	Índia	15	12,2
	Japão	1	0,8
	México	1	0,8
	Moldávia	1	0,8
	Marrocos	1	0,8
	Rússia	3	2,4
	Sérvia	2	1,6
	Singapura	1	0,8
	Taiwan	3	2,4
	Tailândia	1	0,8
	Tunísia	2	1,6
	Turquia	3	2,4
	Ucrânia	1	0,8
Vietname	1	0,8	

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Eurofound.

A maioria das empresas são de grande dimensão, acima de 250 trabalhadores (N = 103), correspondendo a 45% do total de casos validados, sendo os restantes 26% classificadas de “Pequenas e Médias Empresas”³ (N = 60), com os restantes 29% sem

³ Tal como estipulado no Artigo 2º da Recomendação da CE (2003/361/CE) relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas “a categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas” (Comissão Europeia, 2003).

indicação do número de trabalhadores. Quanto ao país de origem das empresas, em destaque surge o “Reino Unido”⁴ com 40 empresas (17,4 %), seguido por “Itália” com 37 empresas (16,1%) e “França” com 31 o que corresponde a 13,5% do total da amostra. No que concerne o país de eleição do *offshoring*, “China” lidera com 73 casos, correspondendo a 59,3% do total da amostra, seguindo-se a “Índia” com 15 casos, cerca de 12,2% do total da amostra. Por fim, quanto aos países do *friendshoring*, a Polónia destaca-se com 15 casos (14%) e Alemanha com 13 casos (12,1%) do total de casos de *friendshoring* dentro do Espaço Económico Europeu (EEE).

Por sua vez, apenas 155 das empresas, do universo da amostra de 230 que indicaram a atividade deslocalizada, apontaram a “Produção” (141) como a atividade mais afetada pelo *offshoring* (90% do total de casos identificados pelas empresas), apesar de outros serviços também serem reportados como alvos do *offshoring*, embora numa proporção mais reduzida como é o caso dos “Serviços de Apoio ao cliente” (5%), Serviços financeiros (2%) e serviços informáticos (2%).

De forma a proceder aos testes estatísticos, assegurando a robustez dos resultados, dos 230 casos, para a elaboração de tabelas de contingência de valores observados e valores esperados, foram separados os 123 casos de *reshoring* e 107 de *friendshoring*. Isto deve-se ao facto de para a elaboração das tabelas terem sido contempladas as seguintes variáveis i) “Razões para o *reshoring*”; ii) “País do *offshoring*” - considerando os países fora do Espaço Económico Europeu (EEE) e dentro do EEE para o caso de *friendshoring*; iii) “O número de trabalhadores” - sendo excluídos os casos sem dados reportados; iv) “O setor”. Assim sendo, para efeitos de elaboração de matriz de contingência, os casos são N=123 para o *reshoring* e N=107 para o *friendshoring*.

Quanto aos determinantes do *reshoring*, foram identificadas cerca de dezasseis motivações reportadas pelas empresas e que contribuíram para a tomada de decisão. Subsequentemente, foram elaboradas quatro matrizes de contingência, considerando as seguintes variáveis qualitativas: i) países de *offshoring*, com duas categorias, China e Outros, que agrega todos os países fora da UE; ii) setores - a indústria transformadora/manufatureira e a categoria de outros setores agregados; iii) dimensão das

⁴ Dado o espaço temporal da amostra (2015-18), o Reino Unido foi considerado para efeitos de análise empírica, consoante a data de recolha de dados como EM da UE.

empresas, PME e não PME; iv) Países de *friendshoring*, com duas categorias de países membros e não membros do Espaço Económico Europeu (EEE).

Na primeira matriz de contingência (Tabela 3) o total de casos selecionados são 123, com N=442 razões identificadas. Para elaboração desta, as variáveis escolhidas são as Razões para o *Reshoring* e o País do *Offshoring*, dos quais foram excluídos os países que integram o EEE.

Para aferir se a distribuição dos grupos selecionados “China” e “Outros Países” é ou não simétrica para a variável “Razões para o *reshoring*” procedeu-se à realização do teste de independência do Qui-quadrado (χ^2). Assim, para validar se os grupos têm ou não comportamentos estatisticamente diferentes recorreu-se ao teste ($\chi^2 = 14,050$; $p = 0,522$), que demonstrou que não existe evidência para acreditar que os dois grupos tenham comportamentos significativamente distintos, com a amostra a ser analisada na totalidade (ver tabela 3).

Tabela 3 - Estatística descritiva e teste do Qui-quadrado para as motivações de acordo com os países do *offshoring*

Tabela de Contingência Valores Observados e Esperados							Teste Qui2
Razões	China			Outros*			
	Observado	Esperado		Observado	Esperado		
	N	N	%	N	N	%	
"Made in" effect	22	21,8462	64,7	12	12,1538	35,3	χ^2 (2)=14,050; P = 0,522
Automation of production process	20	19,276	66,7	10	10,724	33,3	
Change in total costs of sourcing	17	14,1357	77,3	5	7,86425	22,7	
Delivery time	32	29,5566	69,6	14	16,4434	30,4	
Poor quality of offshored production	21	19,276	70,0	9	10,724	30,0	
Proximity to customers	22	21,2036	66,7	11	11,7964	33,3	
Implementation of strategies based on pro	13	10,2805	81,3	3	5,71946	18,8	
Know-how in the home country	11	10,9231	64,7	6	6,07692	35,3	
Logistics costs	10	11,5656	55,6	8	6,43439	44,4	
Need for greater organizational flexibility	11	9,63801	73,3	4	5,36199	26,7	
Firm's global reorganization	7	9,63801	46,7	8	5,36199	53,3	
Government support to relocation	7	7,06787	63,6	4	3,93213	36,4	
Improve customer service	9	7,71041	75,0	3	4,28959	25,0	
Labour costs' gap reduction	10	8,35294	76,9	3	4,64706	23,1	
Untapped production capacity	5	6,42534	50,0	5	3,57466	50,0	
Other	67	77,1041	55,8	53	42,8959	44,2	
TOTAL		284			158		
Total de casos de reshoring		73			50		

Outros* - a categoria agrega todos os países fora do EEE

Fonte: Elaboração própria com base na análise estatística de dados da *Eurofound*

Numa ótica conjunta de análise, o motivo que mais vezes foi apontado pelas empresas que optaram por regressar ao país de origem, é o “*Tempo de entrega*” (46), seguido pelo efeito “*Made in*” (34); “*Proximidade aos consumidores*” (33); “*Baixa qualidade de produção deslocalizada*” (30); “*Automatização do processo produtivo*” (30); “*Alteração de custos totais de fornecimento*” (22), sendo que “*Outros motivos*”, todos os restantes motivos agregados, representam a maioria dos casos (120);

Na tabela de contingência (ver tabela 4) que compara os motivos de acordo com o setor, aplicando-se o mesmo critério de seleção, foi aplicado o teste de Fisher (F = 17,818; p = 0,091). Logo aceita-se a H0, dado que não há evidência estatística para acreditar que os grupos tenham comportamentos distintos com os dois grupos a serem analisados conjuntamente. Deste modo, as razões que predominam aquando do processo de tomada de decisão do reshoring são o “*Tempo de entrega*” (46); efeito “*Made in*” (34); “*Proximidade aos consumidores*” (33); “*Baixa qualidade de produção deslocalizada*” (30); “*Automatização do processo produtivo*” (30); “*Alteração de custos totais de fornecimento*” (22). Uma vez mais, os “*outros motivos*” representam a maioria dos casos (119).

Tabela 4 - Estatística descritiva e teste Fisher para as motivações de acordo com os setores

Tabela de Contingência Valores Observados e Esperados							
	Indústria Transformadora			Outros*			Teste Fisher
	Observado	Esperado		Observado	Esperado		
	N	N	%	N	N	%	
"Made in" effect	33	32,3077	97,1	1	1,69231	2,9	F=17,818; P=0,091
Automation of production process	29	28,5068	96,7	1	1,49321	3,3	
Change in total costs of sourcing	22	20,905	100,0	0	1,09502	0,0	
Delivery time	46	43,7104	100,0	0	2,28959	0,0	
Poor quality of offshored production	28	28,5068	93,3	2	1,49321	6,7	
Proximity to customers	32	31,3575	97,0	1	1,64253	3,0	
Implementation of strategies based on product/process innovation	13	15,2036	81,3	3	0,79638	18,8	
Razões Know-how in the home country	15	17,1041	83,3	3	0,89593	16,7	
Logistics costs	18	17,1041	100,0	0	0,89593	0,0	
Need for greater organizational flexibility	15	14,2534	100,0	0	0,74661	0,0	
Firm's global reorganization	15	14,2534	100,0	0	0,74661	0,0	
Government support to relocation	11	10,4525	100,0	0	0,54751	0,0	
Improve customer service	10	11,4027	83,3	2	0,59729	16,7	
Labour costs' gap reduction	13	12,3529	100,0	0	0,64706	0,0	
Untapped production capacity	10	9,50226	100,0	0	0,49774	0,0	
Other	110	113,077	92,4	9	5,92308	7,6	
TOTAL	420			22			
Total de casos de reshoring	111			12			

Outros* - a categoria agregada todos os restantes setores - Retailo, Serviços TIC, Financeiros, Construção e Mineiro

Fonte: Elaboração própria com base na análise estatística de dados do Eurofound

Por sua vez, aplicando a mesma matriz de análise (ver tabela 5) para dois grupos definidos pela dimensão das empresas (PME's e não PME's), o teste Fisher ($F = 47,025$; $p = 0,001$) aponta para comportamentos distintos, rejeitando-se a H_0 . Assim é de destacar que os motivos que prevalecem nas PME's são o “*Tempo de entrega*” (36) a destacar-se em primeiro lugar; *Proximidade aos consumidores* (21) “*Baixa qualidade de produção deslocalizada*” (20) e o efeito “*Made in*” (20). Por outro lado, as não PME's dão maior importância à “*Automatização do processo produtivo*” (17); ao efeito “*Made in*” (14) e à estratégia de “*reorganização global da empresa*” (14), sendo que a “*proximidade ao consumidor*” surge apenas em quarto lugar (12).

Tabela 5 – Estatística descritiva e teste Fisher para as motivações de acordo com a dimensão das empresas

Tabela de Contingência Valores Observados e Esperados								
	PME's			Não PME's			Teste Fisher	
	Observado	Esperado		Observado	Esperado			
	N	N	%	N	N	%		
Razões	"Made in" effect	20	19,5385	58,8	14	14,4615	41,2	F = 47,025; P = 0,001
	Automation of production process	13	17,2398	43,3	17	12,7602	56,7	
	Change in total costs of sourcing	15	12,6425	68,2	7	9,35747	31,8	
	Delivery time	36	26,4344	78,3	10	19,5656	21,7	
	Poor quality of offshored production	20	17,2398	66,7	10	12,7602	33,3	
	Proximity to customers	21	18,9638	63,6	12	14,0362	36,4	
	Implementation of strategies based on pro	4	9,19457	25,0	12	6,80543	75,0	
	Know-how in the home country	9	11,4932	45,0	11	8,50679	55,0	
	Logistics costs	12	10,3439	66,7	6	7,65611	33,3	
	Need for greater organizational flexibility	12	8,61991	80,0	3	6,38009	20,0	
	Firm's global reorganization	1	8,61991	6,7	14	6,38009	93,3	
	Government support to relocation	9	6,32127	81,8	2	4,67873	18,2	
	Improve customer service	7	6,89593	58,3	5	5,10407	41,7	
	Labour costs' gap reduction	9	7,47059	69,2	4	5,52941	30,8	
	Untapped production capacity	4	5,74661	40,0	6	4,25339	60,0	
	Other	62	67,2353	53,0	55	49,7647	47,0	
	TOTAL		254			188		
	Total de casos de reshoring		73			50		

Fonte: Elaboração própria com base na análise estatística de dados da *Eurofound*

Uma vez que a base de dados inclui também casos de *friendshoring*, parece igualmente pertinente explorarmos a disparidade entre as empresas que optaram por *friendshoring* ($N= 107$) e *reshoring* ($N=123$), regressando ao país de origem. Nesta ótica, a tabela de contingência infra (ver tabela 6) contempla dois grupos de países, um grupo composto por países dentro do Espaço Económico Europeu (EEE) correspondendo, assim, aos países de *friendshoring*, e um grupo de países fora do EEE, casos de *reshoring*.

Tabela 6 – Estatística descritiva e teste do Qui-quadrado para as motivações de acordo com os países dentro de fora do Espaço Económico Europeu (EEE)

Tabela de Contingência Valores Observados e Esperados							Teste Qui2
	Países EEE			Países fora EEE			
	Observado	Esperado	%*	Observado	Esperado	%	
	N	N	%*	N	N	%	
"Made in" effect	8	14,1679	19,0	34	27,8321	81,0	χ^2 (2)=79,794; P = 0,001
Automation of production process	23	17,8786	43,4	30	35,1214	56,6	
Change in total costs of sourcing	5	9,10795	18,5	22	17,8921	81,5	
Delivery time	11	19,2279	19,3	46	37,7721	80,7	
Poor quality of offshored production	15	15,1799	33,3	30	29,8201	66,7	
Proximity to customers	9	14,1679	21,4	33	27,8321	78,6	
Implementation of strategies based on product/process innovation	10	8,77061	38,5	16	17,2294	61,5	
Razões Know-how in the home country	9	8,77061	34,6	17	17,2294	65,4	
Logistics costs	6	8,09595	25,0	18	15,904	75,0	
Need for greater organizational flexibility	6	7,08396	28,6	15	13,916	71,4	
Firm's global reorganization	46	20,5772	75,4	15	40,4228	24,6	
Government support to relocation	4	5,05997	26,7	11	9,94003	73,3	
Improve customer service	4	5,3973	25,0	12	10,6027	75,0	
Labour costs' gap reduction	2	5,05997	13,3	13	9,94003	86,7	
Untapped production capacity	16	8,77061	61,5	10	17,2294	38,5	
Other	51	57,6837	29,8	120	113,316	70,2	
TOTAL	225			442			
Total de casos de reshoring	107			123			

* em percentagem de razões de reshoring

Fonte: Elaboração própria com base na análise estatística de dados da *Eurofound*

Assim, ao aplicarmos o teste χ^2 ($\chi^2 = 79,794$; $p = 0,001$) verificamos que há evidência estatística suficiente para rejeitar a H_0 e conseqüentemente analisar os dois grupos separadamente. Deste modo, para o grupo de países dentro do EEE - *friendshoring*-, destacam-se sobretudo motivos relacionados à estratégia de “reorganização global da empresa” (46); “automatização do processo produtivo” (23); “capacidade de produção não utilizada” (16), bem como a “fraca qualidade de produção deslocalizada” (15). Por sua vez, estas motivações distinguem-se do grupo de países fora do EEE – *reshoring*-, dado que o “tempo de entrega” (46), o efeito “*Made in*” (34), “Proximidade aos consumidores” (33), “Baixa qualidade de produção deslocalizada” (30), “Automação do processo produtivo” (30) e “Alteração de custos totais de fornecimento” (22) são dos motivos que se destacam com maior peso no processo de tomada de decisão, manifestamente um comportamento distinto do dos países dentro do EEE.

De um modo global, é possível traçar um certo grau de concordância entre as motivações do *reshoring* identificadas na revisão da literatura com as do trabalho empírico. Note-se que, não obstante as razões enumeradas pelos vários autores

coincidirem globalmente, esta comparação é limitada dada a impossibilidade de diferenciação entre vários países, setores ou empresas com aquela que é feita na análise empírica – uma diferença que advém, naturalmente, da metodologia e do objeto de estudo distinto.

A dimensão da empresa parece ser um elemento que influencia o comportamento dos decisores. Os resultados empíricos corroboram as conclusões extraídas da literatura que evidenciam que o comportamento difere consoante a dimensão e a capacidade produtiva das empresas. Assim, há evidências de que as grandes empresas tendem a procurar maior automatização, porém o mesmo não se aplica às PME's, dado que dispõem de recursos mais limitados e tendem a valorizar a celeridade nos prazos de entrega, bem como a proximidade ao cliente.

Assim, transversalmente, as motivações identificadas na literatura, também evidenciadas na análise empírica, que mais influenciam o processo de tomada de decisão são relacionadas com as condições internas e externas, quer do país de origem, quer do de *offshoring*. Destacam-se, portanto, no país de origem: a automatização do processo produtivo; o efeito “*made in*”; incentivos fiscais e apoios governamentais; acesso ao *know-how* e à mão-de-obra qualificada; e no país do *offshoring*: baixa qualidade de produção; aumentos de custos logísticos e de mão-de-obra; aumento de prazos de entrega; dificuldade na gestão derivada das barreiras geográficas, culturais e linguísticas. Denote-se, portanto, que em última instância, a redução do *gap* entre o país de *offshoring* e o país de origem, sustentada nos elementos acima enumerados, é um fator de ponderação aquando do processo de reorganização da empresa.

Conclusão

Os objetivos ambiciosos da UE em termos de autonomia estratégica aberta exigem necessariamente o fortalecimento da base industrial europeia. O crescimento económico da Europa deve focar-se na construção de um setor industrial verdadeiramente competitivo, que se tornará o motor do crescimento europeu e garantirá a soberania e resiliência económica num contexto internacional multipolar.

A atual conjuntura geoeconómica tem colocado à prova a resiliência das economias liberais, evidenciando as dependências externas e obrigando a um foco maior na capacidade produtiva e competitiva do bloco europeu. No entanto, diante da contínua erosão da sua base industrial, agravada pelo fenómeno de *offshoring*, a UE deve utilizar instrumentos de política industrial para promover a reindustrialização e o regresso das empresas ao solo europeu.

Importa, por isso, recordar a linha orientadora da presente investigação, justamente a identificação de fatores que conduzem ao *reshoring* e como estes podem ser integrados na política industrial da UE com o objetivo de revigorar o tecido industrial europeu e salvaguardar a competitividade da UE.

Num primeiro momento, ancorámos a delimitação do objetivo de estudo numa vasta revisão de literatura. Esta revisão foi feita para compreender o fenómeno da desindustrialização, o *offshoring* e a pertinência dos instrumentos da política industrial para mitigar os efeitos destes fenómenos. Além disso, investigámos como o *reshoring*, apesar da sua complexidade, pode ser potenciado pelas políticas públicas com o objetivo de reverter as tendências de *offshoring* e atenuar os efeitos da desindustrialização na UE.

Reconhecendo que se trata de um fenómeno deveras recente, tornou-se possível identificar razões determinantes para o *reshoring* através da análise empírica de um conjunto de 230 casos de empresas europeias. Embora essas razões sejam específicas a cada setor, empresas e país de destino, para o conjunto global de casos de *reshoring*, destacam-se as seguintes motivações: *i)* o tempo de entrega; *ii)* o efeito “*made in*”; *iii)* a proximidade aos consumidores; *iv)* a fraca qualidade da produção deslocalizada; *v)* a automatização do processo produtivo; e *vi)* o *know-how* no país de origem.

De igual modo, foi possível encontrar evidências de que a indústria transformadora é o setor mais propenso à deslocalização de produção, representando a

vasta maioria (87%) de casos de *offshoring*, sendo a China o país que mais atraiu as empresas europeias, seguindo-se a Índia. De evidenciar, também, que os fatores que mais pesam no “repatriamento” neste setor são o tempo de entrega, o efeito “*made in*” e a automatização do processo produtivo. De igual modo, constata-se que os auxílios estatais ao “repatriamento” são mais significativos no caso de PME’s do que nas grandes empresas.

Estes resultados são consistentes com a literatura, dado que os prazos de entrega e a fraca qualidade da produção aumentam os custos de produção e dificultam a gestão. A literatura também destaca o efeito “*made in*”, a automatização, o acesso ao *know-how* e à mão de obra qualificada como fatores que reduzem a vantagem competitiva entre o país de *offshoring* e o país de origem. Além disso, os incentivos políticos e fiscais são considerados facilitadores neste processo.

Embora o *reshoring* por si só pareça insuficiente para promover uma verdadeira reindustrialização, é certo que poderá ser um dos focos temáticos numa política de reindustrialização mais abrangente. Tal política deverá apoiar a produção local de maior valor acrescentado e fortalecer as CVG. Tanto o *reshoring*, quanto o *nearshoring* e o *friendshoring*, podem contribuir favoravelmente para o “renascimento” industrial europeu. No entanto, deve dar-se especial destaque à PI, considerando que o *reshoring*, tema pouco presente nas atuais políticas públicas, poderá ser um dos veículos para promover objetivos estratégicos do bloco europeu. Esses objetivos incluem o estímulo à produção, a criação de emprego, a diminuição de perda de *know-how* e o reforço da competitividade internacional, contribuindo assim para a ambicionada autonomia estratégica da UE.

Hoje, parece evidente que a fragmentação geoeconómica e a disrupção das CVG, face à elevada interdependência económica, é uma prerrogativa dos principais blocos económicos. A UE tem particular interesse em assegurar as CVG integradas e lideradas pelas empresas europeias, fazendo uso dos instrumentos da política industrial que vão ao encontro da autonomia estratégica aberta.

Evidentemente, será difícil competir com países cujos baixos custos de mão-de-obra constituem uma significativa vantagem competitiva. Porém, dado que os custos logísticos e da gestão também são determinantes, à luz da autonomia estratégica aberta,

a UE poderá incentivar o *reshoring* através de: *i*) incentivos fiscais e financeiros, subsídios, empréstimos; *ii*) simplificação administrativa e regulamentar para as empresas; *iii*) apoios à formação e I&D; *iv*) identificação e canalização de investimento para as áreas e setores prioritários, por forma a promover *clusters* industriais e maior resiliência das cadeias de valor regionais. Pelo menos, estas devem ser as linhas orientadoras de uma abordagem horizontal à política industrial, comum e integrada, por forma a garantir que o futuro da indústria seja na UE.

No entanto, a UE ainda tem um longo caminho a percorrer para ter uma política industrial verdadeiramente integrada. A abordagem regulatória é ainda deveras complexa, opaca e pouco articulada entre os EM, evidenciado o risco de um MU cada vez mais fragmentado. A visível dicotomia entre a ação nacional *versus* supranacional torna discutível se a UE tem uma política industrial verdadeiramente integrada, que peca na delimitação clara dos seus instrumentos e, sobretudo, nos objetivos coletivos comuns. A multitude de programas, planos e estratégias acrescenta complexidade redundante a um cenário europeu já por si desafiante. Assim, o bloco europeu deverá priorizar uma abordagem à PI a única, identificando setores chaves, com medidas concretas e urgentes de modo a não prejudicar a sua vantagem competitiva, salvaguardando o crescimento económico sustentável, com vista a autonomia estratégica.

Parece imperativo salientar que tanto a revisão de literatura quanto a análise empírica confirmam que a automatização tem sido um motivo decisivo para o *reshoring*. Posto isto, parece evidente que a UE deve dinamizar este processo, proporcionando condições favoráveis para a adoção de tecnologias emergentes, facilitadoras da automatização. Embora esta tarefa padeça de complexidade e vontade política, não deixa de ser exequível se a UE contentar esforços em políticas conjuntas e coordenadas, privilegiando o interesse comum em detrimento das aspirações nacionais dos EM, sem prejuízo do bom funcionamento do mercado interno.

Em conclusão, o presente estudo, embora limitado pela disponibilidade de dados – o seu principal constrangimento - permitiu fazer uma análise inicial do *reshoring* e como este poderá ser enquadrado nas políticas públicas mais abrangentes que promovam a reindustrialização. Não obstante, dado tratar-se de um tema vagamente explorado na literatura, para trabalhos futuros será pertinente aprofundar esta temática, analisando as barreiras e o respetivo impacto, bem como o custo em promover iniciativas de *reshoring*

no seio do bloco europeu. Do mesmo modo, será pertinente aferir as tendências deste fenómeno, aplicando metodologias empíricas, fazendo uso de métricas, barómetros e índices de *reshoring* que possibilitem a efetiva monitorização e a quantificação deste fenómeno a nível global.

Referências:

- Altenburg, T., & Lütkenhorst, W. (2015). *Industrial Policy in Developing Countries: Failing Markets, Weak States*. Cheltenham:: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Altenburg, T., & Rodrik, D. (2017). *Green Industrial Policy: Accelerating Structural change towards wealthy Green Economies*. Geneva; Bonn: UN Environment; German Development Institute / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
- Ambroziak, A. A. (2017). The New Industrial Policy of the European Union. *Springer*, 3-38.
- Ancarani, A., Mauro, C. D., & Mascali, F. (2019). Backshoring strategy and the adoption of Industry 4.0: Evidence from. *Journal of World Business*, 360-371.
- Arlbjørn, J. S., & Mikkelsen, O. S. (2014). Backshoring manufacturing: Notes on an important but under-researched theme. *ournal of Purchasing and Supply Management* 20 (1), 60-62.
- Baldwin, R., Freeman, R., & Theodorakopoulos, A. (2022). Horses for courses: Measuring foreign supply chain exposure (No. w30525). *National Bureau of Economic Research* , 2-50.
- Benner, M. (2019). *Industrial Policy in the EU and Its Neighbourhood: Learning from Policy Experimentation*. Seville, Spain: European Commission, Joint Research Centre (JRC).
- Born, D., Vogt, P., & Geering, S. (2022). *De-Industrialization in Europe?* Roland Berger.
- Cantner, U. (2023). Industrial policy and technological sovereignty. Em S. T. Veugelers, *SPARKING EUROPE'S NEW INDUSTRIAL REVOLUTION*, (p. 71). Bruegel.
- Clark, C. (1949). *The Conditions of Economic Progress*;. London: Macmillan.
- Cohen, E. (2006). Theoretical foundations of industrial policy. *EIB Papers, ISSN 0257-7755, European Investment Bank (EIB), Luxembourg, Vol. 11, Iss. 1., 84-106*.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison., K. (2018). *Research Methods in Education 8th Edition*. London: Routledge Falmer.
- Comissão Europeia. (2003). *Recomendação da Comissão, de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas (Texto relevante para efeitos do EEE) [notificada com o número C(2003) 1422]*. Jornal Oficial nº L 124 de 20/05/2003 p. 0036 - 0041.
- Comissão Europeia. (22 de janeiro de 2014). For a European Industrial Renaissance. *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN*

PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS.

- Comissão Europeia. (2023). *A Green Deal Industrial Plan for the Net-Zero Age* COM(2023) 62 final. Obtido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023DC0062>
- Comissão Europeia, J. R. (2023). *Industrial transformations for sustainability, competitiveness and open strategic autonomy*. Bruxelas: Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2760/877780>.
- Conselho da União Europeia. (15 de July de 2023). *Spanish Presidency of the Council of the European Union, Programme Priorities*. Obtido de panish Presidency of the Council of the European Union: <https://spanish-presidency.consilium.europa.eu/en/programme/priorities/>
- Cowell, M. (2015). *Dealing with Deindustrialization: Adaptive Resilience in American*. New York.
- Creswell, J. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches (2nd ed.)*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Damen, M. (2022). *EU strategic autonomy 2013-2023: From concept to capacity*. Retrieved from <https://policycommons.net/artifacts/2540020/eu-strategic-autonomy-2013-2023/3562441/> on 27 Oct 2023. CID: 20: EPRS: European Parliamentary Research Service. Belgium.
- Damen, M. (2023). *EU green strategic autonomy: The challenge of combining two objectives*. Belgium: EPRS: European Parliamentary Research Service.
- Debande, O. (2006). De-industrialisation, EIB. *EIB Papers, ISSN 0257-775; European Investment Bank (EIB), Luxembourg*, , 64-80.
- Demertzis, M. (06 de June de 2023). *De-risking as an economic strategy*. Obtido de Bruegel: <https://www.bruegel.org/comment/de-risking-economic-strategy>
- Di Mauro, C., Fratocchi, L., Orzes, G., & Sartor, M. (2018). Offshoring and backshoring: A multiple case study analysis. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 108-134.
- Dusch, M. (2023). *Deindustrialization of the EU*. Zurich: New Strategic Concept.
- Ellerbeck, S. (2023). What's the difference between 'friendshoring' and other global trade buzzwords? *World Economic Forum*.

- Ellram, L. M., Tate, W. L., & Petersen., K. J. (2013). Offshoring and reshoring: an update on the manufacturing location decision. *Journal of Supply Chain Management* 49.2, 14-22.
- Engström, G., Sollander, K., Hilletoft, P., & Eriksson, D. (2018). Reshoring drivers and barriers in the Swedish manufacturing industry. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing* 11(2), 174-201.
- Essletzbichler, J., Pintar, N., Grumiller, J., Raza, W., & Grohs, H. (2021). European Parliament. Directorate-General for External Policies of the Union.
- Eurofound . (11 de November de 2023). *Methodology*. European Reshoring Monitor: <https://reshoring.eurofound.europa.eu/methodology>
- Eurofound. (12 de 12 de 2023). *Quem somos*. Eurofound: <https://www.eurofound.europa.eu/pt/about/quem-somos>
- European Reshoring Monitor. (2018) Eurofound: <https://reshoring.eurofound.europa.eu/reshoring-case>
- European Commission. (2020a). *474 final - Resiliência em matériasprimas essenciais: o caminho a seguir para mais segurança e sustentabilidade*. . Obtido de <https://op.europa.eu/pt/publication-detail/-/publication/2d43b7e2-66ac-11e7-b2f2-01aa75ed71a1>
- European Commission. (2012). *A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. Industrial Policy Communication Update*. Obtido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52012DC0582>
- European Commission. (2020). *A New Industrial Strategy for Europe*. Brussels.
- European Council. (2000). *Presidency conclusions, Lisbon European Council, 23 and 24 March*. Obtido de https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm
- European Parliament. (2023). An EU strategy to boost industrial competitiveness, trade and quality jobs. *Official Journal of the European Union* C 283/06.
- Europeia, C. d. (4 de abril de 2023). *Política Industrial da UE*. Obtido de Conselho da União Europeia: <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/eu-industrial-policy/#importance>
- Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2014). *International economics (3rd edition)*. New York: Worth Publishers.

- Fratocchi, L., Mauro, C. D., Barbieri, P., Nassimbeni, G., & Zanoni, A. (2014). When manufacturing moves back: Concepts and questions. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 20(1), 54-59.
- Grey, J., Skowronski, K., Esenduran, G., & Rungtusanatham., J. (2013). GRAY, John V., et al. The reshoring phenomenon: what supply chain academics ought to know and should do. *Journal of Supply Chain Management*, 49.2, 27-33.
- Guenther, G. (2012). Federal Tax Benefits for Manufacturing: Current Law, Legislative Proposals, and Issues for the 112th Congress.
- Gyorffi, M. (2017). EU Industrial Policy, Policy Department for Economic and Scientific Policy. *European Parliament*.
- Husten, S., & Melvin, M. (2011). *International Economics (9th edition)*. Pearson.
- Iozia, E. M., & Leirião, J. C. (2014). *Reshoring of EU Industries in the Framework of Reindustrialisation*. Bruxelles: European Economic and Social Committee.
- Javorcik, B. S., Kitzmueller, L., Schweiger, H., & Yıldırım, M. A. (December de 2022). Economic Costs of Friend-Shoring. *EBRD Working Paper No. 274*.
- Kandžija, V., Tomljanović, M., & Huđek., I. (2017). Deindustrialization as a process in the EU. . *Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, 30(2), , 399-414.
- Kedia, B. L., & Mukherjee, D. (2008). Understanding offshoring: A research framework based on. *Journal of World Business*, 250-261.
- Keller, C., & Marold, R. (2023). Deglobalisation: what you need to know. *World Economic Forum*.
- Kinkel, S. (2012). Trends in production relocation and backshoring activities: Changing patterns in the course of the global economic crisis. *International Journal of Operations & Production Management*, 397-720.
- Kinkel, S., & Maloca., S. (2009). Drivers and antecedents of manufacturing offshoring and backshoring—A German perspectiv. *Journal of purchasing and Supply Management*, 15(3), 154-165.
- Kleimann, D., Poitiers, N., Sapir, A., Tagliapietra, S., Véron, N., Veugelers, R., & Zettelmeyer, J. (2023). How Europe should answer the US Inflation Reduction Act. *Bruegel*, <http://www.jstor.org/stable/resrep48672>.
- Krugman, P. (1996). Domestic distortions and the deindustrialization hypothesis. *NBER Working Paper Series*.

- Lábaj, M., & Majzlíková, E. (2022). Drivers of deindustrialisation in internationally fragmented production. *Cambridge Journal of Economics* 46(1), 167-194.
- Lábaj, M., & Stracová, E. (2019). *Drivers for Deindustrialization in Internationally Fragmented Production Structures*. Bratislava: University of Economics in Bratislava, Faculty of National Economy, Department of Economic Policy.
- Landesmann, M., & Stollinger, R. (2020). *The European Union's Industrial Policy: What are the main challenges?* Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Leibl, P., Morefield, R., & Pfeiffer, R. (2011). A Study of the effect of backshoring in the EU. *Journal of Business and Behavioural Sciences*, 23(2), 72-79.
- Lin, J. Y., & Monga, C. (2013). Comparative Advantage: The Silver Bullet of Industrial Policy. Em J. E. Stiglitz, & J. Y. Lin, *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology* (pp. 18 - 38). International Economic Association.
- Lincicome, S. (27 de janeiro de 2021). Manufactured Crisis: “Deindustrialization,” Free Markets, and National Security. *Policy Analysis, Number 907, Cato institute*, pp. 2-60.
- Linciome, S. (21 de janeiro de 2021). Manufactured Crisis "Deindustrialization", Free markets, and National Security. *Policy Analysis, CATO Institute*, pp. 2-60.
- Marôco, J. (2021). *Análise Estatística com o SPSS Statistics*, 8ª edição. Pêro Pinheiro: ReportNumber .
- Maronde, U., Stambaugh, J., Martin, L., & Wilson., P. (2015). The effect of reshoring on purchase behavior. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 80-91.
- Medina, X. S. (2022). From Deindustrialization to a Reinforced Process of Reshoring in Europe. Another Effect of the COVID-19 Pandemic? *Land*, 1-15.
- Młody, M. (2016). Reindustrialization of the European Union member states in the context of reshoring. *International Business and Global Economy*, 455-467.
- Parlamento Europeu. (1 de Novembro de 2023). *Princípios gerais da política industrial da UE*. Obtido de Factsheets: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/61/principes-generaux-de-la-politique-industrielle-de-l-union-europeenne>

- Parlamento Europeu. (Outubro de 2023). *Princípios Gerais da Política Industrial da UE*.
 Obtido de Fichas temáticas sobre a União Europeia:
https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU_2.4.1.pdf
- Parlamento Europeu. (2013). *Projeto de Relatório sobre a Reindustrializar a Eurpa para promover a competitividade e a sustentabilidade*. Comissão da Indústria, da Investigação e da Energia.
- Pashev, K. K., Pantea, S., & Casini, P. (2015). *EU structural change*. European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Publications Office. Obtido de EU structural change:
<https://data.europa.eu/doi/10.2873/405450>
- Pedroletti, D., & Ciabuschi, F. (2023). *Reshoring: A review and research agenda*. Uppsala: Journal of Business Research 164 .
- Pelle, A., & Somosi, S. (2018). Possible Challanges for EU-Level Industrial Policy: Where do Potentials for Policy Improvement in Central and Eastern European Countries Lie? *Journal für Entwicklungspolitik*, 143-172.
- Pender, M. R., & Streicher, G. D.-v.-i. (2017). *De- vs. re-industrialisation: Is structural change reversible?* WIFO Working Paper No. 506/2016.
- Piatanesi, B., & Arauzo-Carod, J.-M. (2019). Backshoring and nearshoring: An overview. *Growth and Change*, 50(3) doi: 10.1111/grow.12316, 806–823.
- Pichler, M., Krenmayr, N., Schneider, E., & Brand, U. (2021). EU industrial policy: Between modernization and transformation of the automotive industry. *Environmental Innovation and Societal Transitions* 38, 140-152.
- Pichler, M., Krenmayr, N., Schneider, E., & Brand., U. (2021). EU industrial policy: Between modernization and transformation of the automotive industry. *Environmental Innovation and Societal Transitions, Volume 38, ISSN 2210-4224*, 140-152.
- Pike, A. (2022). Coping with deindustrialization in the global North and South. . *International Journal of Urban Sciences*, 26(1), 1-22.
- Pisano, G., & Shih, W. (2012). Does America really need manufacturing? *Harvard business*, 94-102.
- Rad, N. G. (2022). *Manufacturing Reshoring among Swedish Firm*. Uppsala University.
- Raza, W., Grumiller, J., Grohs, H., Essletzbichler, J., & Pintar, N. (2021). *Post Covid-19 value chains: options for reshoring production back to Europe in a globalised economy*. Brussels: European Parliament's Committee on International Trade.

- Riess, A., & Väilä, T. (2006). Industrial policy: a tale of innovators, champions, and B52. Em E. Papers, *An industrial policy for Europe?* (pp. 10-25). Luxembourg: Economic and Financial Studies Division of the EIB.
- Rodrik, D. (2009). Industrial policy; Don't ask why. Ask How. *Middle East Development Journal*, 1-29.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth* (21), 1-33.
- Rodrik, D. (2023). Productivism and new industrial policies: learning from the past, preparing for the future. Em S. T. Veugelers, *Sparking Europe's New Industrial Revolution*. (p. 41). Bruegel.
- Rowthorn, R., & Coutts, K. (2013). De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies. *Centre for Business Research: University Of Cambridge*, 1-32.
- Rowthorn, R., & Ramaswamy, R. (1997). *Deindustrialization - Its Causes and Implications*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Scheinert, C. (2023). *EU's response to the US Inflation Reduction Act (IRA)*. European Parliament - Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies.
- Škuflić, L., & Družić, M. (2016). Deindustrialisation and productivity in the EU. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 991-1002.
- Stiglitz, J. E., Lin, J. Y., & Mong, C. (2013). Introduction: The Rejuvenation of Industrial Policy. Em J. Y. Joseph E. Stiglitz, *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology* (pp. 24-50). International Economic Association.
- Stiglitz, J., Lin, J. Y., & Monga, C. (2013). The Rejuvenation of Industrial Policy. *The World Bank Policy Research Working Paper*.
- Tagliapietra, S., & Veugelers, R. (2020). *A green industrial policy for Europe*. Brussels: BRUEGEL BLUEPRINT SERIES.
- Tagliapietra, S., & Veugelers, R. (2023). Industrial policy in Europe: past and future. Em S. Tagliapietra, & R. Veugelers, *Sparking Europe's New Industrial Revolution. A policy for net zero, growth and resilience*. (pp. 13-33). Brussels: Bruegel Blueprint Series.
- Tagliapietra, S., Trasi, C., & Veugelers, R. (2023). Europe's Green Industrial Policy. Em R. V. Simone Tagliapietra, *Sparking Europe's new industrial revolution: A policy for net zero, growth and resilience* (p. 166). Bruegel.

- Tagliapietra, S., Veugelers, R., & Zettelmeyer, J. (June de 2023). Rebooting the European Union's Net Zero Industry Act. *Policy Brief n°15/23, Bruegel*.
- Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia. (26 de Outubro de 2012). *Jornal Oficial n° C 326 p. 0001 - 0390*. Obtido de https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2012/oj
- Tregenna, F. (2014). A new theoretical analysis of deindustrialisation. *Cambridge Journal of Economics*, 1373–1390.
- Tregenna, F. (2015). *Deindustrialisation, Structural Change and Sustainable Economic Growth*. Viena: UN Industrial Development Organisation, Inclusive and Sustainable Industrial Development.
- Tyson, L., & Zysman., J. (2023). Cooperation or conflict? Will industrial policy produce solutions or generate unmanageable conflicts? Em S. T. Veugelers, *Sparking Europe's New Industrial Revolution* (p. 90). Bruegel.
- UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. (2013). *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Geneva, Switzerland: World Investment Report.
- Von der Leyen, U. (14 de September de 2022). *2022 State of the Union Address by President von der Leyen', speech to the European Parliament*. Obtido de https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_22_5493
- Wan, L., Orzes, G., Sartor, M., Mauro, C. D., & Nassimbeni, G. (2019). Entry modes in reshoring strategies: An empirical analysis. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 100-522.
- Warwick, K. (05 de April de 2013). Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 2, OECD Publishing, Paris*.
- Wiesmann, B., Snoei, J. R., Hilletofth, P., & Eriksson, D. (2017). Drivers and barriers to reshoring: a literature review on offshoring in reverse. *European Business Review* 29 (1), 15-42.
- World Bank. (2022). Manufacturing, value added (% of GDP) - European Union. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.

