

FIN 2019

Um mundo de oportunidades

Ordem dos Contabilistas Certificados, Porto, 6 de junho de 2019

Intervenção de António Saraiva, Presidente da CIP

A reduzida dimensão do mercado nacional faz com que o caminho do crescimento e do sucesso das empresas industriais (e em geral de todas as empresas produtoras de bens e serviços transacionáveis) tenha de passar por uma maior e melhor afirmação nos mercados internacionais.

Conclusão semelhante poderá ser transposta para a escala macroeconómica: a sustentabilidade do crescimento terá de basear-se numa crescente contribuição das exportações para o PIB, aproximando-se dos rácios que as economias europeias de dimensão equivalente à nossa apresentam.

A evolução da economia após a crise mostra bem como as empresas portuguesas souberam olhar para as oportunidades dos mercados globais, e fazer delas a base da recuperação económica.

Em 2017, o ano em que, neste século, a economia cresceu ao maior ritmo, 56% do crescimento do PIB ficou a dever-se ao aumento das exportações, líquidas da respetiva componente importada.

A forma extrovertida como a economia se comportou, nestes últimos anos, levou a que, hoje, seja estruturalmente diferente.

O peso dos setores exportadores de bens e serviços é hoje substancialmente maior, numa economia mais internacionalizada e que ultrapassou o desequilíbrio das contas externas que tanto condicionou o seu desenvolvimento.

Destacaria quatro aspetos que me parecem importantes:

- Em primeiro lugar, o aumento do peso das exportações na economia: há dez anos estava na ordem dos 27% do PIB, presentemente supera os 43%. É certo que, para um país com uma dimensão como Portugal, este rácio deveria ser maior, mas a evolução é significativa.
- Em segundo lugar, há que salientar os ganhos de quota que os exportadores portugueses conquistaram nos mercados externos. Isto significa que o crescimento das exportações não decorreu apenas de uma evolução externa

relativamente favorável, mas sobretudo da competitividade das empresas portuguesas nos mercados globais.

- Em terceiro lugar, é também muito positivo que o bom desempenho das exportações tenha resistido à tendência de apreciação cambial (que só recentemente deixou de se fazer sentir) e, de uma forma geral, à degradação dos indicadores de competitividade-custo. É sinal da importância de fatores dinâmicos de competitividade no dinamismo do setor exportador.

Contudo, há também, neste comportamento das exportações, um efeito cíclico que tende a desaparecer, à medida que se vai esgotando a capacidade disponível das empresas e a possibilidade de crescimento com base em aumentos do emprego.

De facto, o desempenho das exportações tem vindo, nos últimos trimestres, a esmorecer.

Acresce que a onda de protecionismo que hoje vivemos representa uma séria ameaça para o dinamismo do comércio internacional. Basta olharmos para as recentes notícias da escalada na guerra comercial entre os Estados Unidos e a China ou para o anúncio da imposição unilateral de tarifas às importações norte-americanas provenientes do México.

A este respeito, o Banco de Portugal estima que o impacto sobre o PIB português de uma escalada do protecionismo poderá atingir entre 0.7% e 2.5%, consoante o cenário considerado, de uma “guerra comercial limitada” às trocas com os EUA, ou de uma “guerra comercial generalizada, à escala global”.

Neste contexto, gostaria de deixar aqui três grandes mensagens:

A primeira é que temos de recusar a fatalidade do protecionismo.

À medida que nos damos conta de que a globalização não é o processo irreversível em que muitos acreditavam, apercebemo--nos do risco de aceitar passivamente a fatalidade de cada período de abertura internacional ser seguido por outro de retração nos fluxos de pessoas e mercadorias, de isolacionismo e de conflito.

Se acreditamos que o sistema de mercado é a melhor forma de criar riqueza e de assegurar o progresso, a globalização económica, que mais não é do que o alargamento deste sistema ao espaço planetário, deve ser vista como uma enorme fonte de oportunidades.

Nem um só país logrou vencer a pobreza através do seu isolamento em relação ao resto do mundo.

Contudo, tal como, a nível nacional, o funcionamento dos mercados requer uma regulação que os proteja de abusos e comportamentos anticoncorrenciais, também a globalização necessita de ser orientada por regras.

Mesmo com este tipo de regras, a globalização correria o risco de penalizar os trabalhadores com mais fracas qualificações dos países desenvolvidos, sobretudo nos sectores cujas vantagens competitivas repousam em baixos salários.

De facto, o aumento da concorrência à escala mundial contribuiu para movimentos de deslocalização da produção e para o declínio industrial, tanto nos Estados Unidos como na Europa, com consequências económicas e sociais negativas.

A resposta aos problemas levantados pela globalização passará, certamente, por formas de regulação internacional mais adequadas, mas não está no regresso ao protecionismo, nem muito menos em guerras comerciais de que ninguém sairá vencedor.

A resposta está em políticas mais favoráveis à competitividade industrial e à adaptabilidade das empresas. Está na reconversão dos setores mais vulneráveis e na sua modernização tecnológica.

Está na atração de novo investimento que diversifique a base industrial das regiões mais atingidas. E está, sobretudo, no desenvolvimento de novas competências e na requalificação profissional dos trabalhadores afetados.

Acredito que é possível reinventar uma globalização que escape às suas contradições e que seja capaz de gerar benefícios para todos, num jogo de soma positiva.

A Europa tem agora a responsabilidade de conduzir este processo, avançando com uma estratégia comercial de abertura ao mundo, enquadrada por regras prudentes e por políticas internas adequadas.

A Europa tem de se manter firme na defesa de um sistema de comércio internacional baseado em regras comuns, desenvolvendo todos os esforços para, em conjunto com os seus principais parceiros, reformar e modernizar a Organização Mundial do Comércio e tornar o seu funcionamento mais eficaz.

A política comercial europeia terá, também, de prosseguir com a celebração de Acordos de Comércio Livre bilaterais, por forma a garantir o crescimento do seu comércio internacional.

No que diz respeito às regras, importa realçar a importância de uma firme e eficaz defesa contra práticas comerciais desleais de países terceiros, defesa esta que, nos acalorados debates atuais, não deve nunca ser confundida com protecionismo.

Acredito que, desta forma, a Europa poderá transformar as atuais ameaças em oportunidades.

A segunda mensagem que quero transmitir é que qualquer tentativa de centrar a estratégia de crescimento apenas no estímulo à procura interna terá como inevitável consequência o aumento das importações, o que, se não for acompanhado pela manutenção de um robusto crescimento das exportações, constituirá um sério risco de retorno a desequilíbrios insustentáveis.

Os resultados económicos do primeiro trimestre deste ano são um sinal de alerta. O investimento disparou para uma taxa de crescimento de mais de 17%, o que, sem dúvida, é motivo de satisfação e de esperança. No entanto, o PIB acelerou apenas muito ligeiramente, de 1,7% para 1,8%. Sucedeu que, com o motor da economia a deslocar-se das exportações para a procura interna, e ainda sem ganhos consistentes de competitividade, o resultado foi um aumento das importações, com pouco reflexo na produção nacional. Isto significa que, sem um maior vigor das exportações, a economia não apenas abrandará, mas começará a “plissar” num ressurgimento de desequilíbrios que julgávamos ultrapassados.

Consequentemente, **a terceira mensagem que aqui deixo é que, numa conjuntura marcada por elevados riscos e incertezas no plano internacional, importa que tais riscos e incertezas não desencorajem a internacionalização.**

Pelo contrário, tornam mais evidente a necessidade de um esforço conjunto das instituições públicas, das empresas e das suas estruturas associativas em torno de uma estratégia coerente, nas suas diversas vertentes: o aumento da capacidade de oferta, a diferenciação e valorização dos bens e serviços exportados, a capacitação de mais empresas para a internacionalização, o alargamento das cadeias de valor e a diversificação dos mercados.

É preciso potenciar as novas forças da economia, combater as suas novas (e antigas) debilidades, ultrapassar os bloqueios que ainda travam o crescimento das nossas empresas exportadoras.

É necessário atuar em aspetos como a disponibilização de informação sobre os mercados, as ações de promoção externa e de prospeção de oportunidades e o apoio e aconselhamento nos mercados externos.

Importa também estimular a cooperação empresarial, tendo em vista economias de escala, complementaridades e a importância das grandes empresas arrastarem consigo as de menor dimensão nos seus projetos de internacionalização.

De facto, a grande fragmentação do tecido empresarial português representa um *handicap*, quando pensamos na dimensão crítica necessária para que uma empresa possa dispor dos recursos indispensáveis à internacionalização.

Todas estas vertentes da política de internacionalização são necessárias, mas precisamos, sobretudo, de uma política económica que coloque a competitividade industrial como preocupação transversal na intervenção do Estado na economia.

Internacionalizar só será possível com competitividade, alicerçada em ganhos de produtividade. Não venceremos o desafio dos mercados globais se não vencermos o desafio da produtividade.

Para isso, é preciso mais investimento – indispensável à incorporação de inovação nos produtos e nos processos – e melhores qualificações – já que os recursos humanos são o principal fator de diferenciação e de sucesso de qualquer empresa ou de qualquer nação.

Vencendo o desafio da produtividade, está ao nosso alcance o “mundo de oportunidades” que o título deste painel traz ao debate.

Tanto mais que o facto de sermos uma pequena economia aberta, à escala mundial, nos traz uma vantagem que torna mais fácil o sucesso, mesmo num enquadramento internacional mais agreste.

Não serão apenas as empresas portuguesas a enfrentá-lo. Ora, a dimensão da nossa economia torna possível que, mesmo num cenário de algum arrefecimento da procura global, pequenos aumentos de quota de mercado à escala mundial se traduzam por acréscimos significativos dos volumes exportados pelas empresas portuguesas e sustentem o crescimento económico.

É pois, com estas três mensagens de exigência, mas também de confiança, que vos traço o pano de fundo para este painel sobre como explorar o “mundo de oportunidades” que se abre às empresas portuguesas nos mercados globais.

Desejo-vos um excelente debate!