

IV ENCONTRO IBERO-AMERICANO DE CASCAIS

25 DE NOVEMBRO DE 2019

A INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA

INTERVENÇÃO DO PRESIDENTE DA CIP, ANTÓNIO SARAIVA

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, 54% 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.

Destacaria quatro aspetos que me parecem importantes:

- Em primeiro lugar, o aumento o peso das exportações na economia: há dez anos estava na ordem dos 27% do PIB, presentemente supera os 44%. É certo que, para um país com uma dimensão como Portugal, este rácio deveria ser maior, mas a evolução é significativa.
- Em segundo lugar, a base exportadora tem-se alargado, com um crescimento significativo do número de empresas com perfil exportador: de menos de 17 000 em 2010 para quase 25 000, de acordo com os últimos dados disponíveis.
- Em terceiro 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 quarto lugar, é também muito positivo que o bom desempenho das exportações tenha resistido à tendência de apreciação cambial que se fez sentir ao longo de 2017 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. Felizmente, desde fevereiro

do ano passado, o euro tem seguido uma tendência de depreciação que nos é favorável, rondando agora uma taxa de 1,1 dólares por euro.

Contudo, **o desempenho das exportações tem vindo a esmorecer**, nos últimos trimestres. Em 2017, aumentaram 8,4%. Em 2018, aumentaram 3.8%. Presentemente, no segundo trimestre, abrandaram para 1,5%.

Este abrandamento terá, certamente, como principal causa, o enfraquecimento da procura externa dirigida à nossa economia. Não somos imunes à **conjuntura internacional** e, em particular, à conjuntura da União Europeia, onde o crescimento, no terceiro trimestre, baixou para apenas 1.3%. A Alemanha escapou à recessão técnica, mas a economia está praticamente estagnada, tal como na Itália. A França continua a crescer muito modestamente. O Brexit e as suas incertezas continuam a refletir-se na economia britânica. É evidente que os problemas das principais economias europeias, destino de 35% das exportações portuguesas, não deixarão de ter um impacto negativo na nossa economia.

Para 2020, as perspetivas externas estão longe de ser animadoras: num contexto em que as elevadas incertezas relacionadas com as tensões comerciais e com o Brexit não diminuíram, a Comissão Europeia reviu recentemente em baixa as suas projeções económicas. A modesta recuperação esperada para o próximo ano deu lugar, agora, à afirmação de que a economia europeia entrou num período prolongado de crescimento reduzido e baixa inflação. O PIB da União Europeia, neste contexto, aumentará apenas 1,4%, tanto em 2019 como nos próximos dois anos.

De uma forma geral, a instabilidade e a onda de protecionismo que hoje vivemos representam sérias ameaças para o dinamismo do comércio internacional e, de uma forma geral, para o crescimento global.

No entanto, o menor dinamismo das exportações decorre não só do arrefecimento dos nossos principais mercados de destino, mas também da estagnação (ou, pelo menos, da forte desaceleração) da **quota de mercado de Portugal**, depois do excelente desempenho de 2016 e 2017. Há sinais de uma componente cíclica que está a desaparecer, à medida que se vai esgotando a capacidade disponível das empresas e a possibilidade de crescimento com base em aumentos do emprego.

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 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 e implementação de Acordos de Comércio Livre bilaterais, por forma a garantir o

crescimento do seu comércio internacional. Um exemplo é o recém-concluído acordo de Comércio Livre entre a União Europeia e os 4 países do Mercosul, cuja assinatura aproximará o bloco europeu ao bloco latino-americano, e permitirá a criação de uma zona comércio livre de 780 milhões de consumidores, e uma poupança de 4 mil milhões de euros anuais às empresas europeias com a eliminação das barreiras atualmente existentes. Numa altura de incerteza no comércio internacional, devemos evitar que as tensões políticas comprometam o estabelecimento de acordos de comércio que promovem o crescimento económico das partes envolvidas.

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 mais recentes são um sinal de alerta. Com o motor da economia a deslocar-se das exportações para a procura interna, e ainda sem ganhos consistentes de competitividade, o resultado (pelo menos no curto prazo) do forte crescimento do investimento, no início deste ano, 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**.

Na União Europeia encontramos diversos países que estão a crescer a mais do dobro do que Portugal. São países que registam um peso das exportações no PIB superior ao de Portugal e a sua dependência dos grandes mercados do centro da Europa é semelhante à que se observa em Portugal. Entre eles, está a Irlanda, o país europeu potencialmente mais vulnerável à deterioração do relacionamento com os Estados Unidos e ao Brexit, cujo PIB aumentou 6% no segundo trimestre deste ano.

Isto prova que é possível, mesmo em economias abertas, crescer de forma robusta num cenário externo desfavorável.

Esta constatação torna 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, o alargamento das cadeias de valor e a diversificação dos mercados, a **capacitação de mais empresas para a internacionalização**.

A este respeito, é de destacar que apesar do crescimento registado, as empresas com perfil exportador apenas representam 6,3% das sociedades não financeiras portuguesas.

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.

A este nível, **o reforço da Diplomacia Económica**, objeto deste debate, deve ser prosseguido. É essencial ao apoio às empresas nos mercados externos, designadamente na identificação de oportunidades e parceiros de negócio locais e na resolução de problemas e barreiras junto das Administrações Públicas / Governos dos países terceiros. A existência de uma comunicação fluída com as associações empresariais relevantes nos mercados externos reforçaria uma maior eficácia desse apoio.

Neste sentido, destaco a participação da CIP no Conselho de Empresários Ibero-americanos, enquanto plataforma para o diálogo e cooperação entre as confederações de empregadores, e para a definição de uma estratégia comum do setor privado ibero-americano, tendo em conta os inúmeros desafios e oportunidades que existem no âmbito da nossa cooperação.

Também importa sublinhar o estatuto de Portugal enquanto país observador da Aliança do Pacífico (Chile, Colômbia, México e Peru), e a vontade de contribuir para o estabelecimento de parcerias que ajudem na prossecução dos objetivos da Aliança, incentivando-a, também, a tornar-se cada vez mais atlântica.

Não tenho dúvidas que a chave para a maior aproximação entre os nossos empresários está no estabelecimento de acordos e parcerias, e que só assim conseguiremos atingir e superar a meta estabelecida pelo IPDAL - patente no estudo que apresentou em dezembro de 2018 - e aumentar as exportações portuguesas para a América Latina de forma a que estas possam representar 5%, ou mais, das nossas exportações para esta região, partindo da base de 3,1% em 2017.

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 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, estão ao nosso alcance enormes oportunidades de crescimento com base na internacionalização.

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.