

As novas oportunidades de comércio e investimento na Europa alargada

Augusto Mateus

Instituto Superior de Economia e Gestão
Instituto Formação Empresarial Avançada

Relações Empresariais
Portugal / Espanha
na Europa Alargada

conferência internacional
IFEA 2004

Oeiras, 3 de Dezembro 2004

Os Grandes Desafios do Alargamento da União Europeia

Um processo com motivações prioritárias no plano político e civilizacional ...

O **alargamento** central e oriental da União Europeia, tal como as anteriores rondas que aglutinaram, sucessivamente, ao seu núcleo duro continental inicial, as ilhas britânicas, os países da Europa do Sul, (em busca da consolidação das suas transições democráticas tardias), e os países nórdicos, pretende **reforçar a coesão e a força da União e alargar a respectiva influência no mundo.**

O alargamento, aos países bálticos e aos países da Europa central e oriental (em busca não só da consolidação das respectivas transições democráticas, mas, também, de um pleno desenvolvimento de economias de mercado) e às ilhas mediterrânicas, visa colocar a **União numa melhor posição para responder aos desafios complexos da globalização,** na adopção de modelos empresariais baseados no conhecimento, e para consolidar, na sua renovação, o modelo social Europeu.

... mercado por uma dimensão sem precedentes ...

O actual alargamento coloca um grande desafio, provavelmente único, no seu alcance e diversidade: trata-se, de longe, do **maior alargamento** em termos do número de países candidatos (10 países, já em 2004, a Bulgária e Roménia, muito provavelmente em 2007, e a Turquia, com problemas específicos, não muito mais tarde), conduzindo a uma expansão, de cerca de um terço, da União Europeia, quer na área geográfica, quer na população, que acolherá mais 105 milhões de pessoas.

A **maior dimensão deste alargamento** ao nível institucional, territorial e populacional **não é acompanhada ao nível da riqueza produzida** (o PIB da União registará um aumento de apenas 4,7%, considerando os 10 Estados que já assinaram o tratado de adesão).

... de um alargamento que “produz” uma nova diversidade e heterogeneidade na União ...

A União Europeia transforma-se profundamente, no plano qualitativo, com a concretização do presente alargamento, tornando-se num **espaço muito mais heterogéneo**, nos planos económico e social, **comportando muito maior diversidade e desigualdade**.

A **natureza do presente processo de alargamento** revela toda a sua especificidade quando se verifica que **a distância entre os níveis médios de vida dos países candidatos e da União é sensivelmente o dobro da que se registava no alargamento à Europa do Sul** e que as diferenças salariais são ainda mais expressivas, apesar do elevado nível de educação geral da população nos países candidatos.

... colocando à economia portuguesa desafios competitivos globais ...

Os desafios que se colocam a Portugal são, sobretudo, **desafios competitivos**, isto é, desafios ao nível da organização e da gestão, dos recursos humanos e das competências, da tecnologia e da inovação, da distribuição e da logística que enquadram e configuram a construção (ou não) de novas **vantagens competitivas de médio e longo prazo e o enriquecimento e alargamento das cadeias de valor das actividades económicas desenvolvidas.**

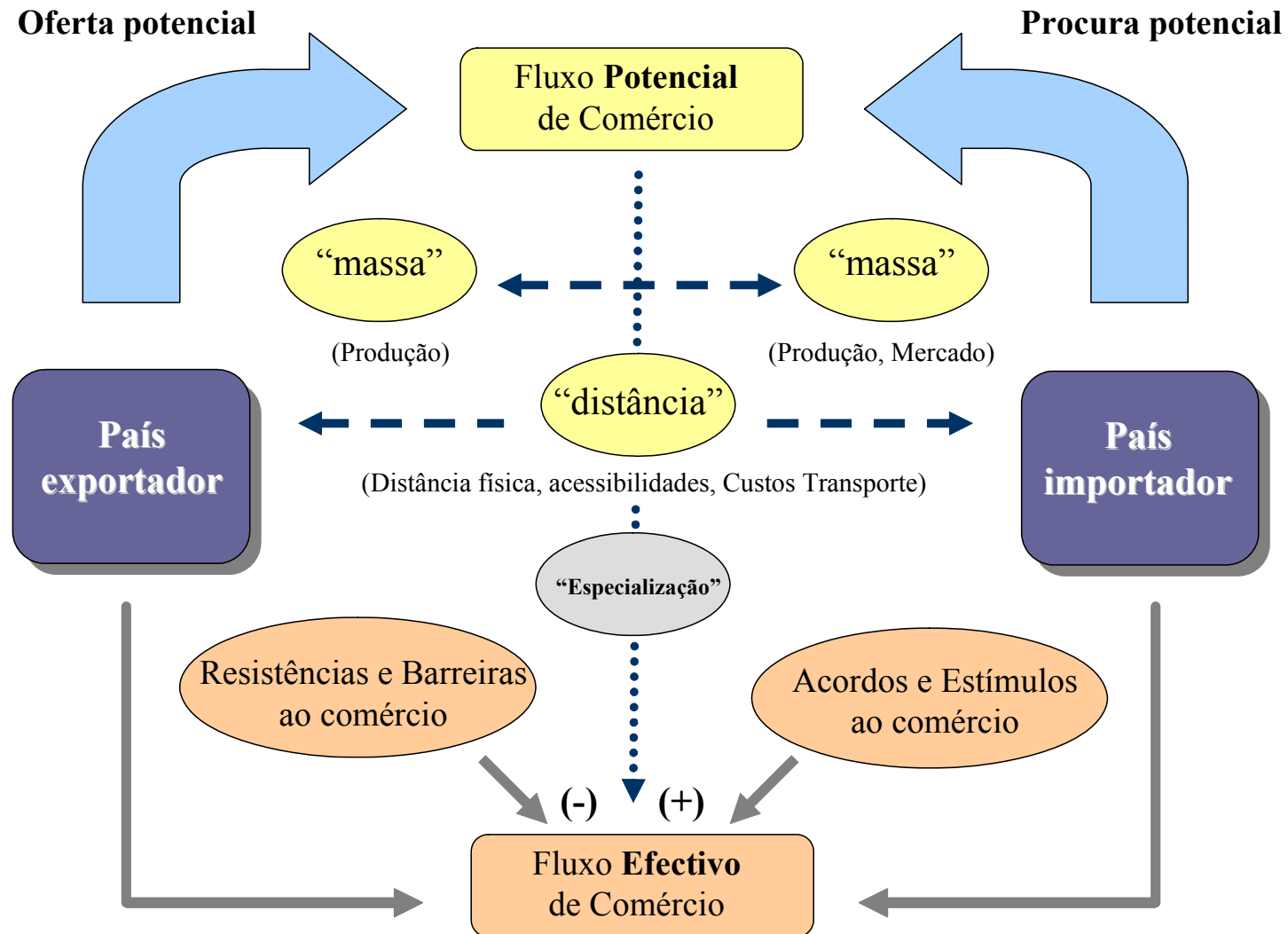
São estes desafios competitivos que, uma vez enfrentados com êxito, permitem avançar no terreno do crescimento sustentado dos níveis de **produtividade** e percorrer os caminhos de “retoma” da **convergência real e nominal** e da **estabilidade macroeconómica**, diminuídas nos tempos mais recentes..

... muito exigentes e duradouros

Os desafios colocados pelo novo quadro competitivo, que o alargamento da União Europeia vem reforçar, exigem **mudanças e ajustamentos de natureza “real”**, isto é, uma melhoria relativamente radical da **eficiência na criação de riqueza**, exactamente porque as nossas fraquezas assim o determinam, havendo, não obstante, que **reassegurar, em termos “nominais”, as condições de estabilidade macroeconómica e sustentabilidade orçamental** propícias à realização de investimentos de médio e longo prazo com vista à construção de novas vantagens competitivas associadas à renovação do padrão de especialização e dos modelos de negócios prevalecentes, actualmente, na economia portuguesa...

O Impacto do Alargamento da UE na “geografia” do comércio intra-europeu

A lógica dos modelos gravitacionais



As variáveis utilizadas nos modelos gravitacionais

Dimensão do Espaço Económico: $DIM_Eco = \ln (PIB_i + PIB_j)$

Distância Geográfica: $DIST_Geo = (CAP\ País_i \leftrightarrow CAP\ País_j)_{Km}$

Divergência Económica: $DIVERG_Eco = | \ln PIBp/H_i - \ln PIBp/H_j |$

Similitude Dimensional: $SIMIL_Dim = \ln (1 - (PIB_i / (PIB_i + PIB_j))^2 - (PIB_j / (PIB_i + PIB_j))^2)$

Partilha (ou não) de uma fronteira comum: $FRONTEIRA = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$

Poder de compra relativo: $P_Compra_i = PIBp/H^{PPCpc\$}_i$

Taxa de câmbio real: $r(UE)_i = (100 * (PIB^{pcr\$}_i / PIB^{PPCpc\$}_i) * (PIB^{PPCpc\$}_{UE} / PIB^{pcr\$}_{UE}))$

Custo relativo do trabalho: $C_Trab^t_i = \ln ((PIBp/h^t_i * Wp/e^{2000}_i / PIBp/h^{2000}_i) * PIBp/h^t_{UE} / PIBp/h^t_i)$

Os modelos gravitacionais estimados

Modelo Gravitacional das Exportações (UE27)

$$\ln Y_{ijt} = -16,454 + 1,460 * DIM_{Eco_{ijt}} + 0,107 * DIVERG_{Eco_{ijt}} + 0,652 * SIMIL_{Dim_{ijt}} - 1,330 * DIST_{Geo_{ijt}} + 0,402 * FRONTEIRA + 0,960 * UE + 1,253 * C_{Trab_{jt}}$$

Modelo Gravitacional das Importações (UE27)

$$\ln Y_{jit} = -22,631 + 1,586 * DIM_{Ec_{jit}} + 0,171 * DIVERG_{Eco_{jit}} + 0,712 * SIMIL_{Dim_{jit}} - 1,446 * DIST_{Geo_{jit}} + 0,328 * FRONTEIRA + 1,086 * UE - 0,008 * r(UE)_{it} + 0,545 * P_{Compra_{it}} + 1,330 * C_{Trab_{jt}}$$

Modelo Gravitacional das Exportações (UE15)

$$\ln Y_{ijt} = -16,805 + 1,533 * DIM_{Eco_{ijt}} + 0,705 * SIMIL_{Dim_{ijt}} - 0,775 * DIST_{Geo_{ijt}} + 0,490 * FRONTEIRA + 0,730 * P_{Compra_{it}} - 0,487 * P_{Compra_{jt}} + 0,697 * C_{Trab_{jt}}$$

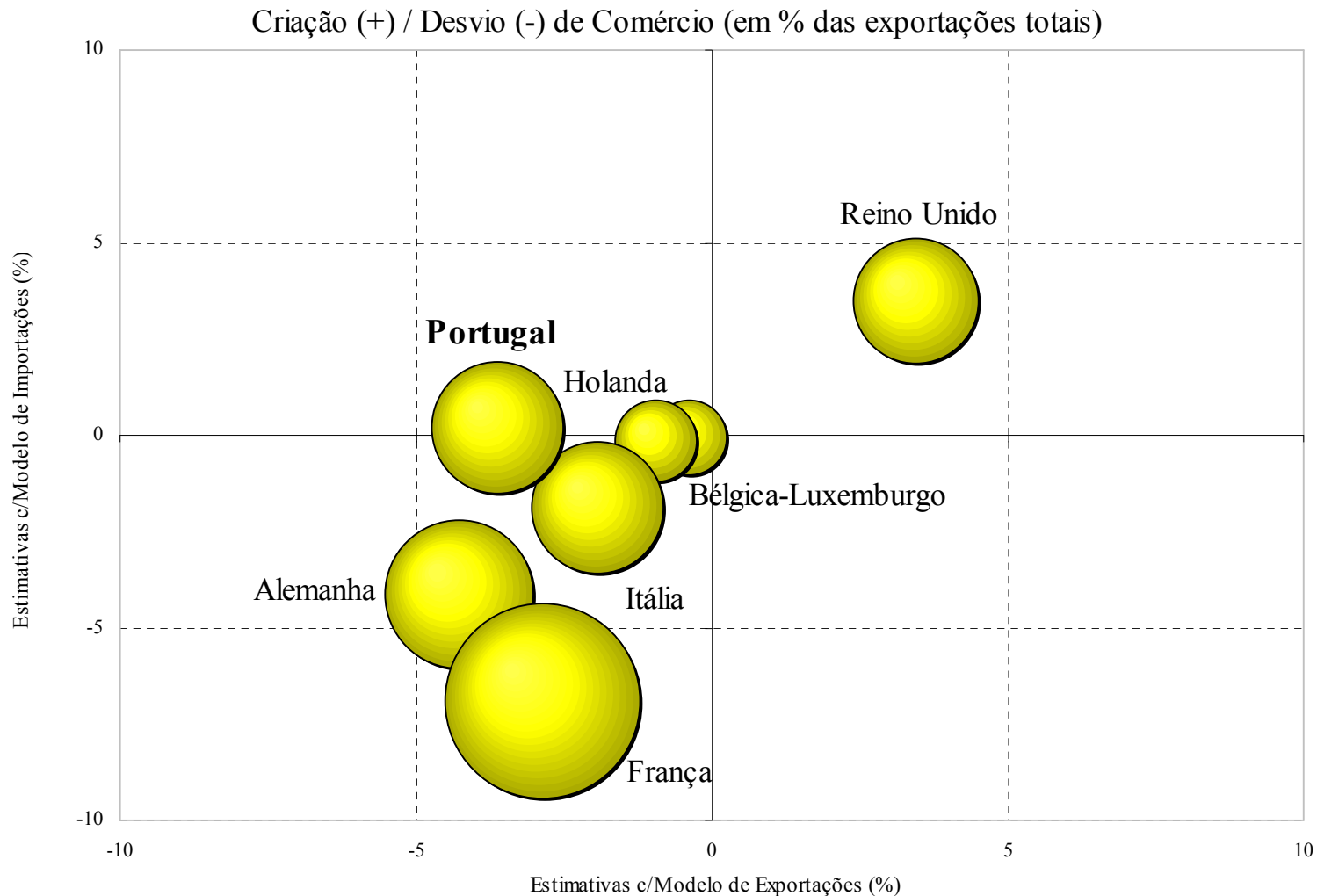
Modelo Gravitacional das Importações (UE15)

$$\ln Y_{jit} = -21,008 + 1,489 * DIM_{Eco_{jit}} + 0,575 * SIMIL_{Dim_{jit}} - 0,827 * DIST_{Geo_{jit}} + 0,436 * FRONTEIRA - 0,005 * r(UE)_{it} - 0,780 * P_{Compra_{jt}} + 1,316 * P_{Compra_{it}} + 0,949 * C_{Trab_{jt}}$$

Espaço UE(27): Procedeu-se a uma estimação com Panel Data, para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), 11 ACO (Malta e Chipre=1), para o período de 1993-2000, num total de 4800 observações (25 países*24parceiros comerciais*8 anos=4800), adoptando um modelo de Efeitos Fixos e utilizando a estimação WITHIN.

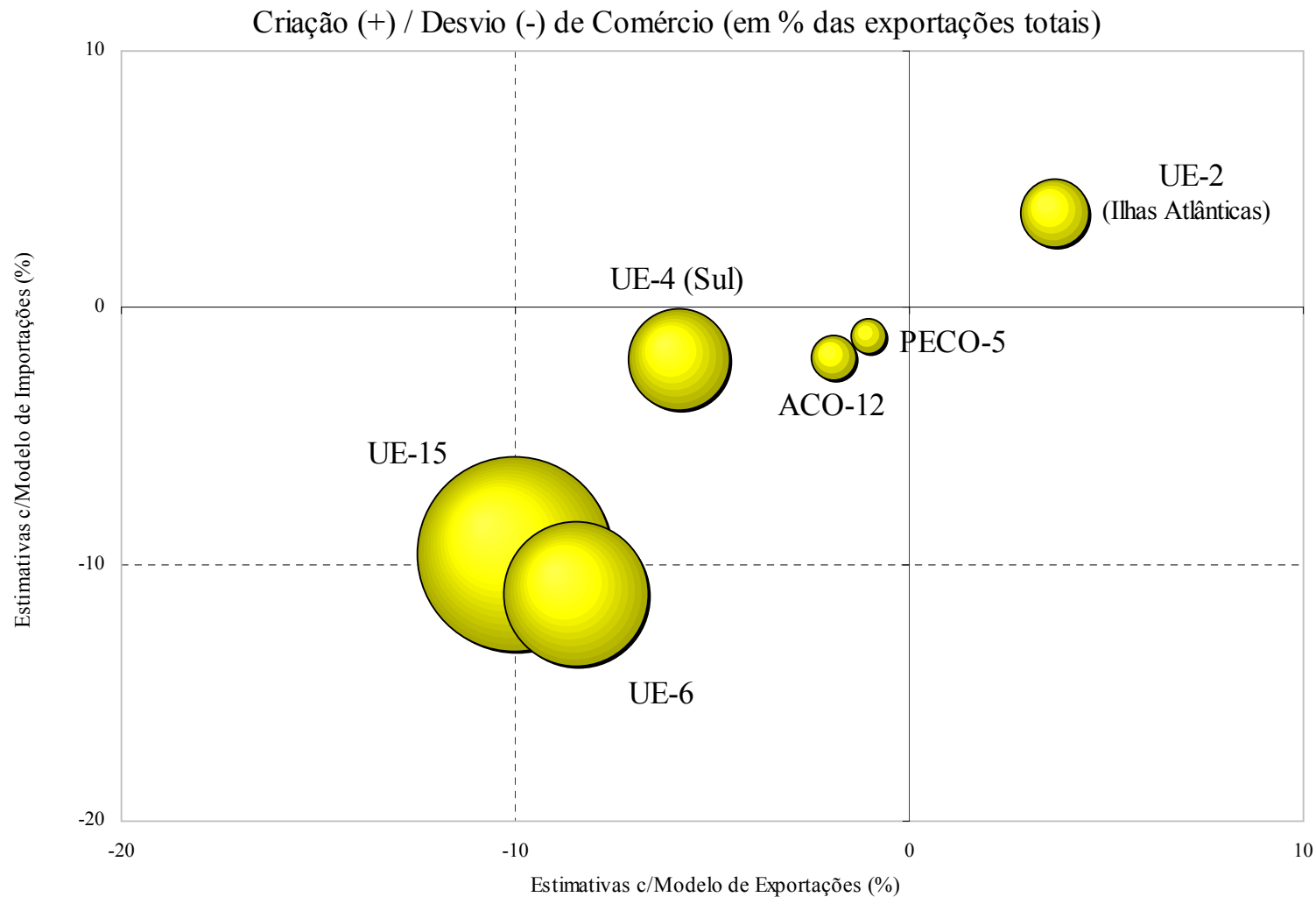
Espaço UE(15): Procedeu-se a uma estimação com Panel Data para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), para o período de 1993-2000, o que perfaz um total de 1456 observações (14 países*13 parceiros comerciais*8 anos=1456), adoptando um modelo de efeitos fixos e utilizando a estimação WITHIN.

ESPAÑA: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



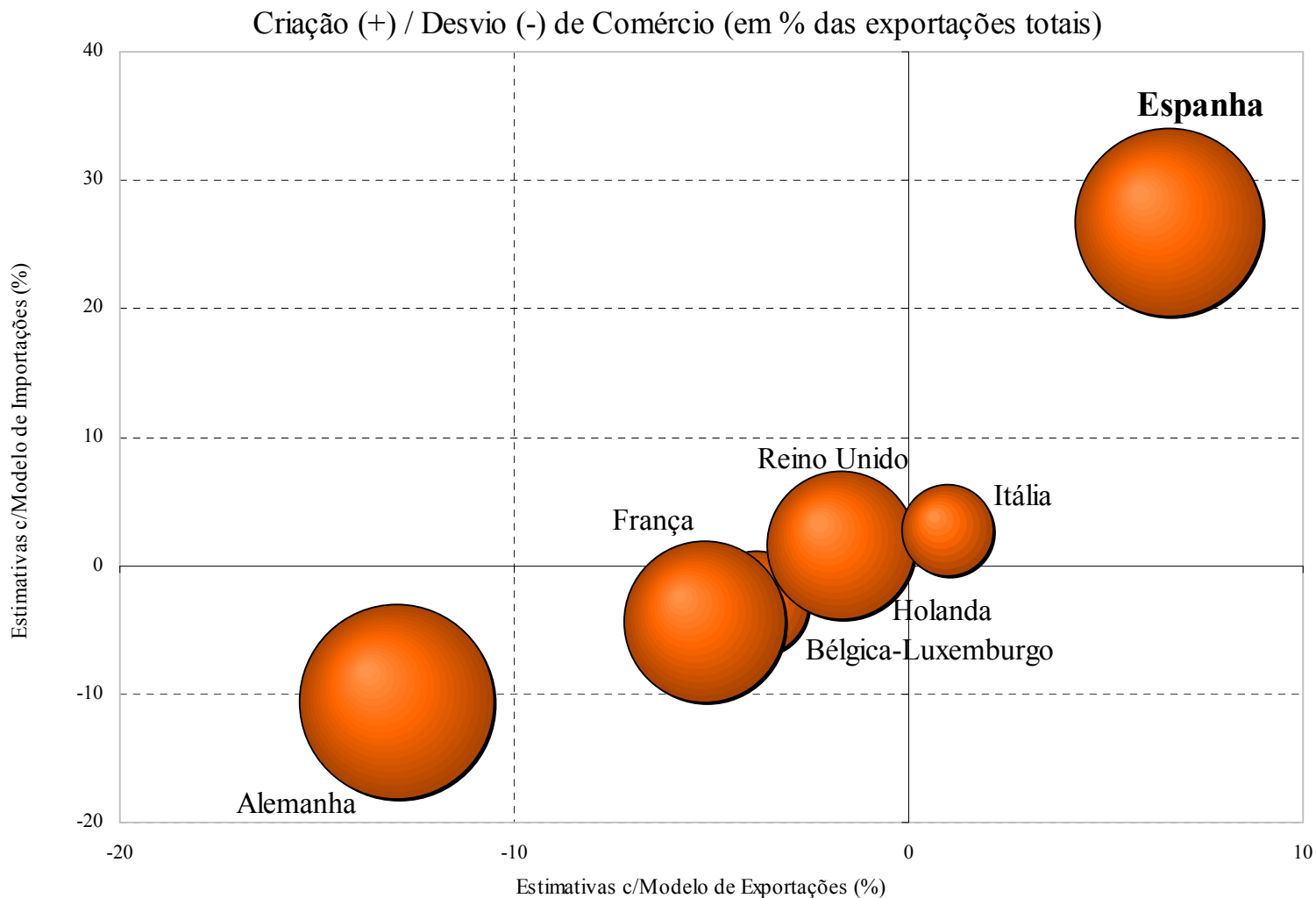
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

ESPAÑA: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



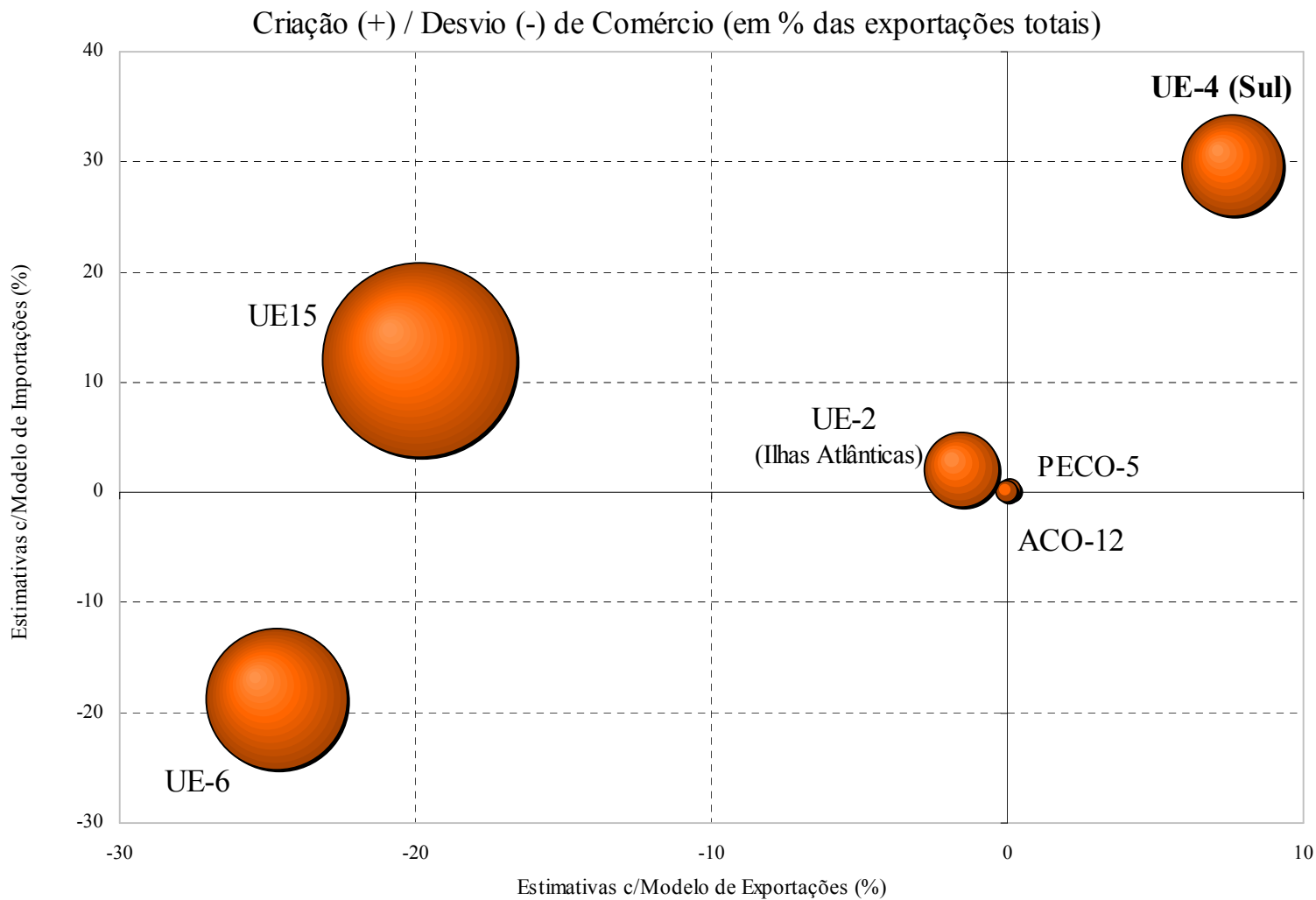
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

PORTUGAL: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



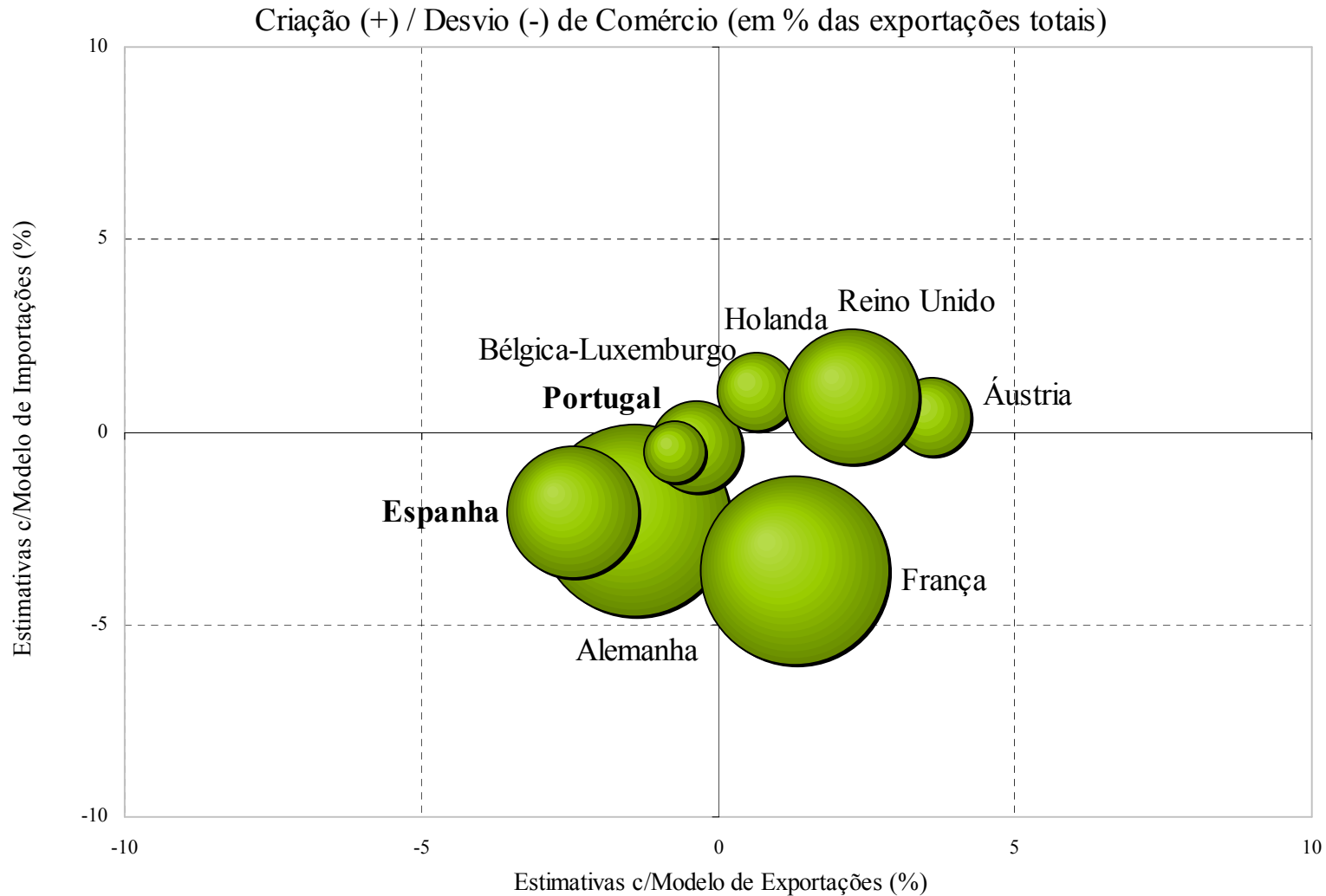
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

PORTUGAL: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



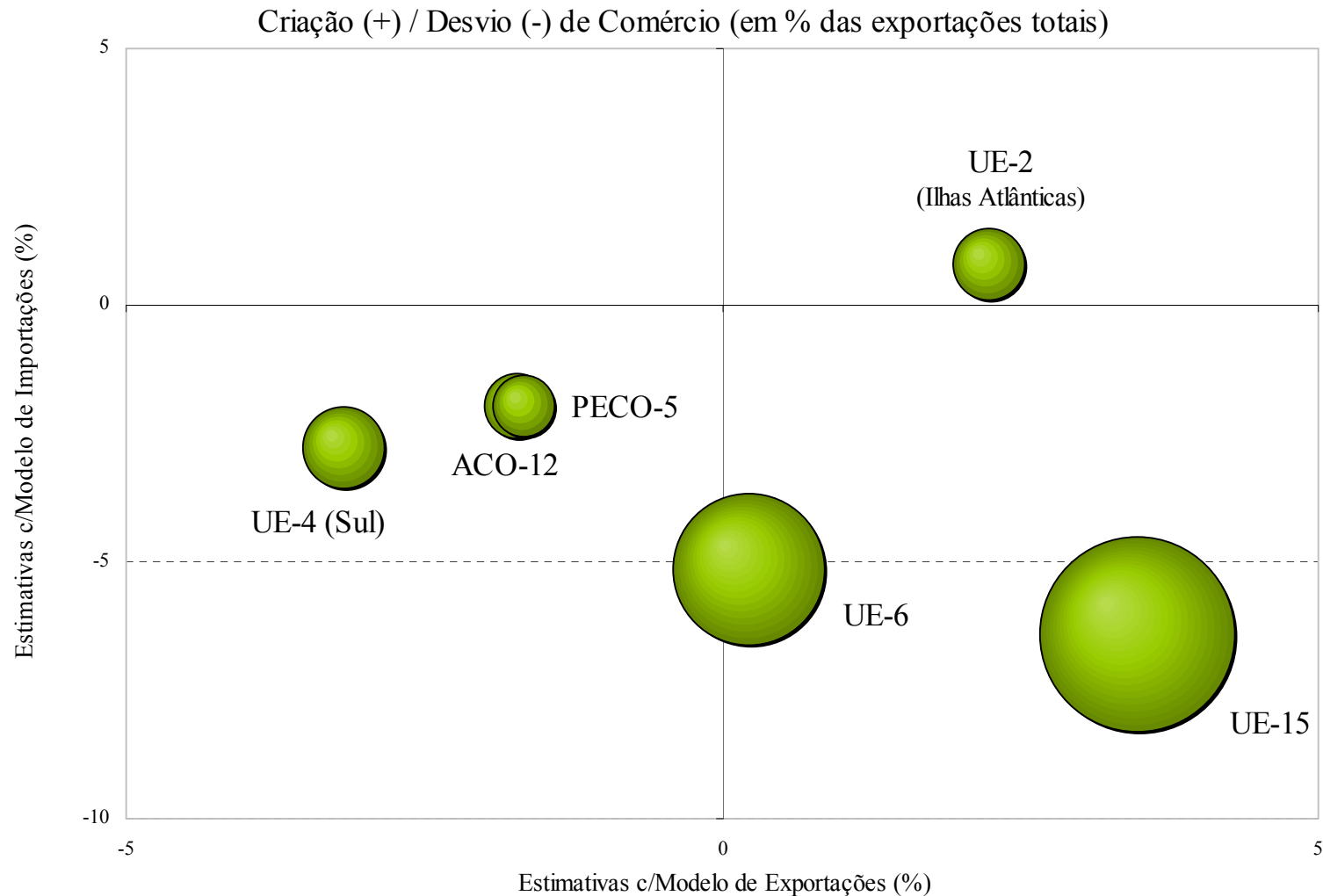
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

ITÁLIA: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

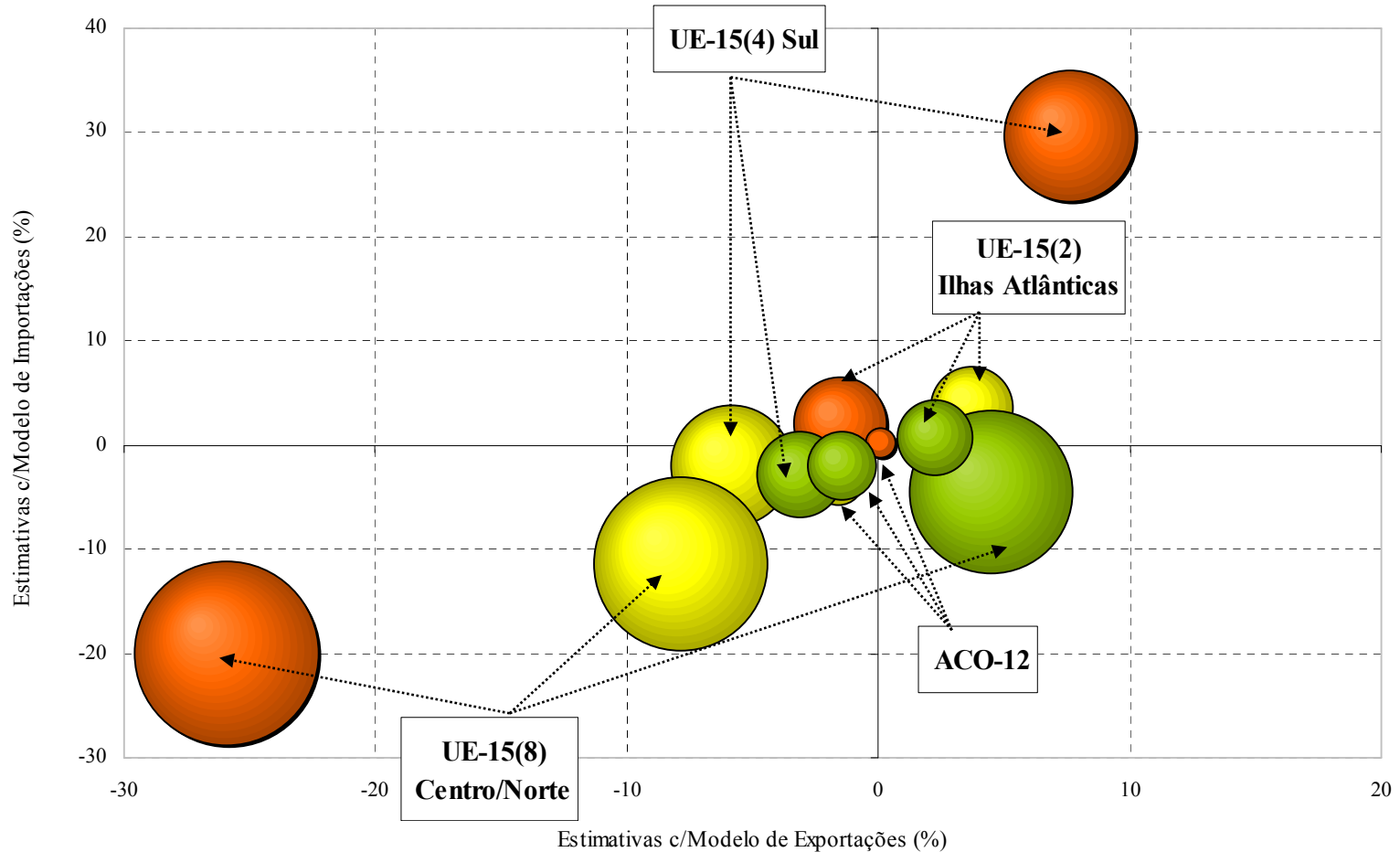
ITÁLIA: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

Evolução potencial das exportações da Europa do Sul na Europa alargada (UE27)

Criação (+) / Desvio (-) de Comércio (em % das exportações totais)



● Portugal

● Espanha

● Itália

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

A comparação do potencial global de exportação e importação da economia portuguesa no espaço da UE alargada a 27 países permite consolidar a visão de uma provável **evolução da polarização das suas relações comerciais** para uma configuração dominada por uma **“rarefacção”** da respectiva intensidade no **espaço central** (onde as perdas potenciais no **mercado alemão** surgem como principal **ameaça**) compensada pela **“densificação”** da respectiva intensidade em zonas da **coroa periférica** desse mesmo espaço central (onde os ganhos potenciais no **mercado espanhol** surgem como principal **oportunidade**)

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

Os efeitos agregados esperados na evolução do comércio intra-europeu da economia portuguesa no novo quadro criado pelo alargamento da UE, fornece o seguinte **cenário de referência**:

1.

O alargamento parece comportar um **potencial relevante de desvio de comércio face aos nossos parceiros comerciais do “centro” e Norte da UE15** alimentado pelos factores de proximidade, custo relativo, dimensão e divergência económica que tendem a favorecer opções de “sourcing” (bens intermédios, bens finais, e actividades de transformação) nos novos países membros mais directamente concorrenciais com os segmentos mais relevantes das exportações portuguesas.

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

2.

O alargamento parece comportar um **potencial significativo de criação de comércio** reflectindo, não tanto as novas oportunidades nos mercados dos **novos países membros**, onde uma base de partida muito reduzida pode originar ritmos de crescimento elevados, mas, sobretudo, as **vantagens de proximidade** nos mercados dos actuais membros da UE15 da “**Europa do Sul**” (França, Itália e, **muito especialmente, Espanha**), geradas pela deslocação do “centro de gravidade” dos fluxos económicos na UE27 para Norte e para Leste.

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

3.

O alargamento parece comportar, também, em termos de potencial de exportação da economia portuguesa, uma **clara diferença de intensidades** entre as **dinâmicas de “oferta”** (reveladas pelo modelo de exportações) e as **dinâmicas de “procura”** (reveladas pelo modelo de importações) na avaliação dos efeitos mais prováveis.

A lógica da modelização por **liderança da procura** tende a gerar **efeitos mais positivos** (em especial nos casos da **Espanha**, do Reino Unido e da Itália) ou menos negativos (em especial nos casos da Alemanha, da Bélgica-Luxemburgo e da França), quando comparada com a lógica da modelização por **liderança da oferta**.

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

Os resultados são muito explícitos, quanto aos **dois grandes desafios do alargamento** para a evolução das exportações portuguesas, isto é, Importa ser capaz de **moderar as perdas potenciais no mercado alemão e catalisar os ganhos potenciais no mercado espanhol**, para poder sair do alargamento sem perdas substanciais.

As mudanças exigidas para vencer estes dois desafios parecem passar, **no caso alemão**, dado o afastamento geográfico, **mais pela consolidação e qualificação do IDE alemão em Portugal enquanto factor indutor de comércio** (investimento → comércio) e, **no caso espanhol**, dada a proximidade geográfica, **mais por uma capacidade reforçada de venda e distribuição suportada, forçosamente, também, numa maior qualidade e valor acrescentado dos produtos** (comércio → investimento).

Os grandes resultados da análise “gravitacional”

O “**desafio espanhol**” assume uma **dimensão estratégica** que poderá despoletar um interesse internacional mais vasto pelos produtos portugueses, susceptível de minorar ou inverter os efeitos de situações negativas ou catalisar os efeitos de situações positivas em fluxos efectivos superiores.

A dimensão estratégica corresponde à adopção de estratégias de “gestão” das oportunidades e ameaças do alargamento, com base na **resposta activa e adaptativa aos estímulos da(s) procura(s) “externa(s)”** (“produzir e vender o que o mercado procura”), em vez da tradicional **defesa da inércia da(s) oferta(s) “interna(s)”** (“tentar vender o que sempre se produziu”).

A capacidade de penetrar no mercado espanhol ditará, na prática, em grande medida, a extensão dos benefícios que a economia portuguesa conseguirá retirar do alargamento da União Europeia.

As características do comércio entre Portugal e Espanha e as oportunidades para o seu desenvolvimento

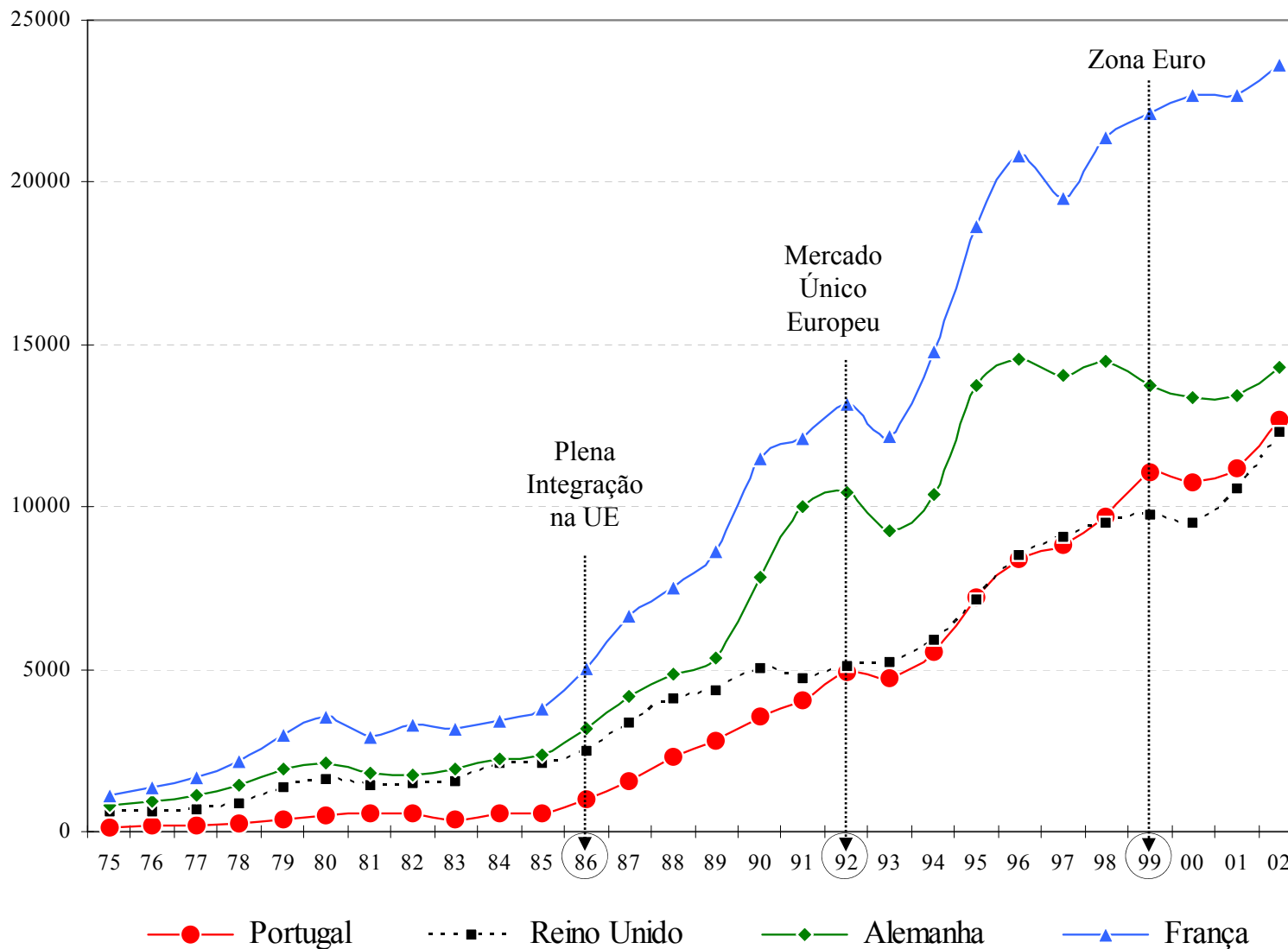
A plena integração europeia acelerou drasticamente o relacionamento económico entre Portugal e Espanha

A integração económica ibérica caminhou a passos muito rápidos desde a plena adesão à União Europeia que representou, para as duas economias, um “choque” de **abertura de um novo e intenso relacionamento.**

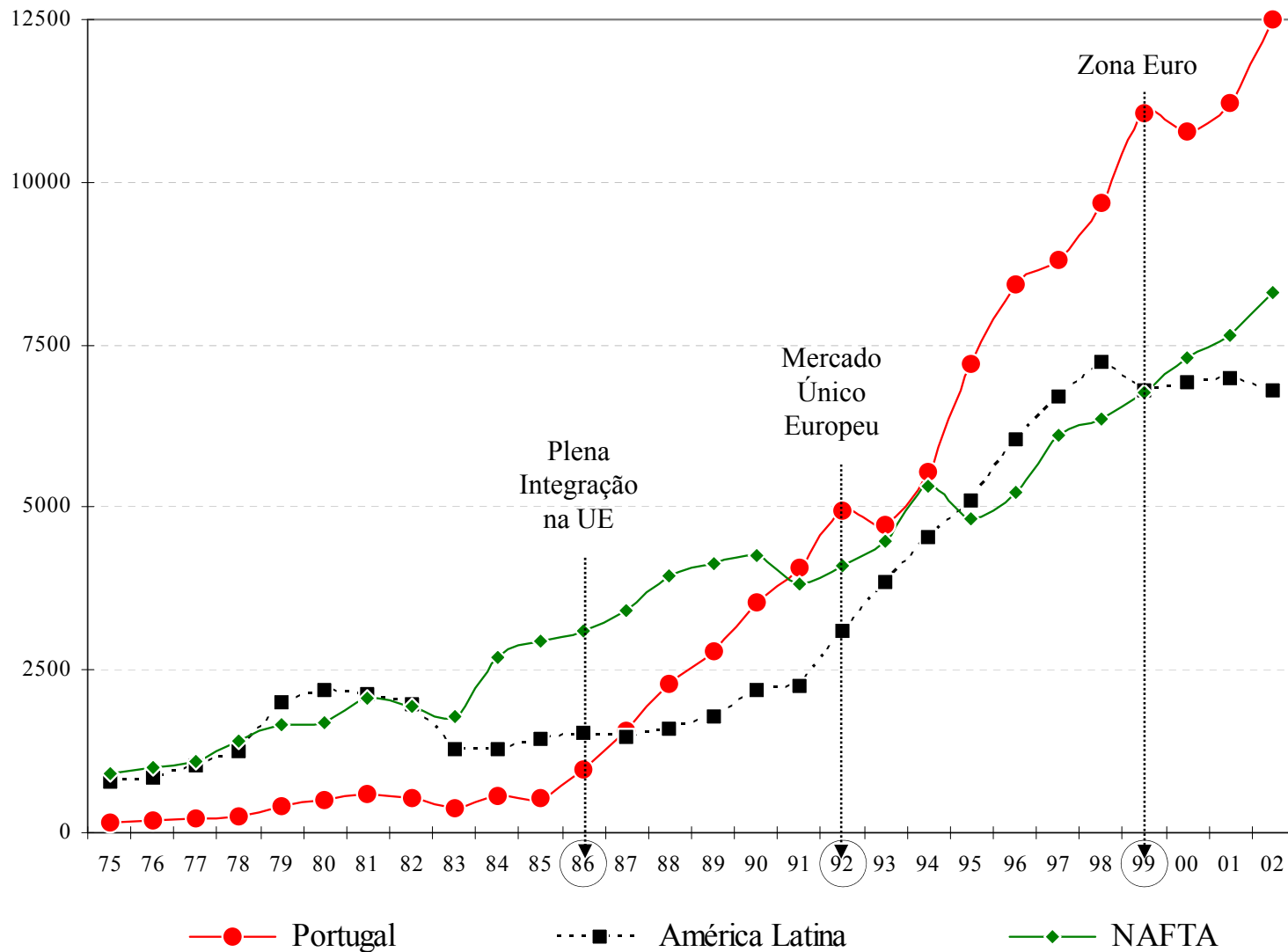
O comércio e o investimento bilaterais tornaram-se crescentemente relevantes, tal como os processos de fusões e aquisições. Os agentes económicos mais dinâmicos de Portugal e Espanha, bem como os agentes económicos globais, habituaram-se a “pensar” e “agir” numa **lógica crescentemente ibérica**, validada, também, pelo desenvolvimento significativo dos fluxos turísticos bilaterais.

A **cooperação regional transfronteiriça** conheceu, igualmente, relevante impulso, nomeadamente nas regiões menos desenvolvidas gerando um contraponto descentralizado complementar daquela lógica global.

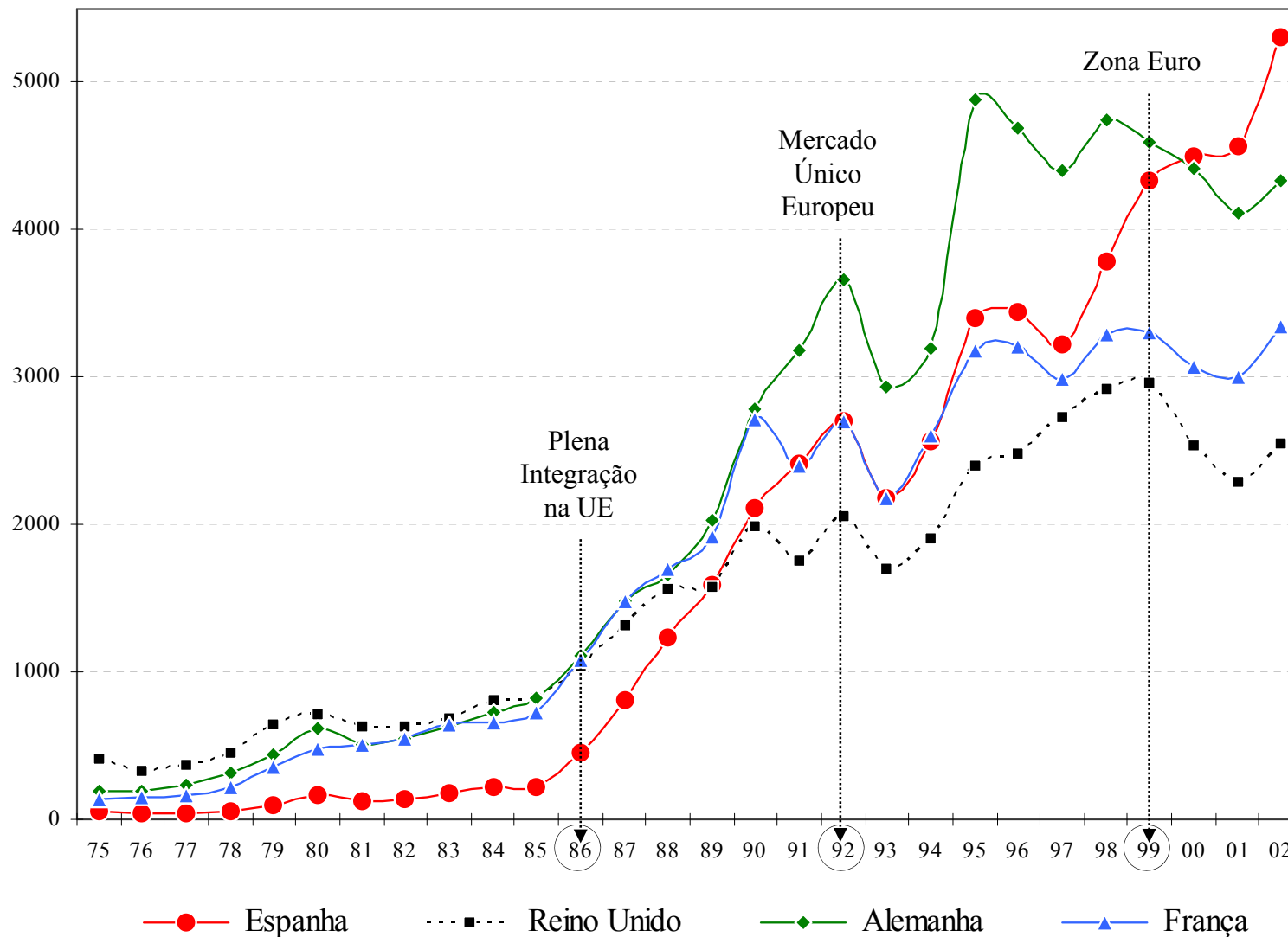
ESPAÑA: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



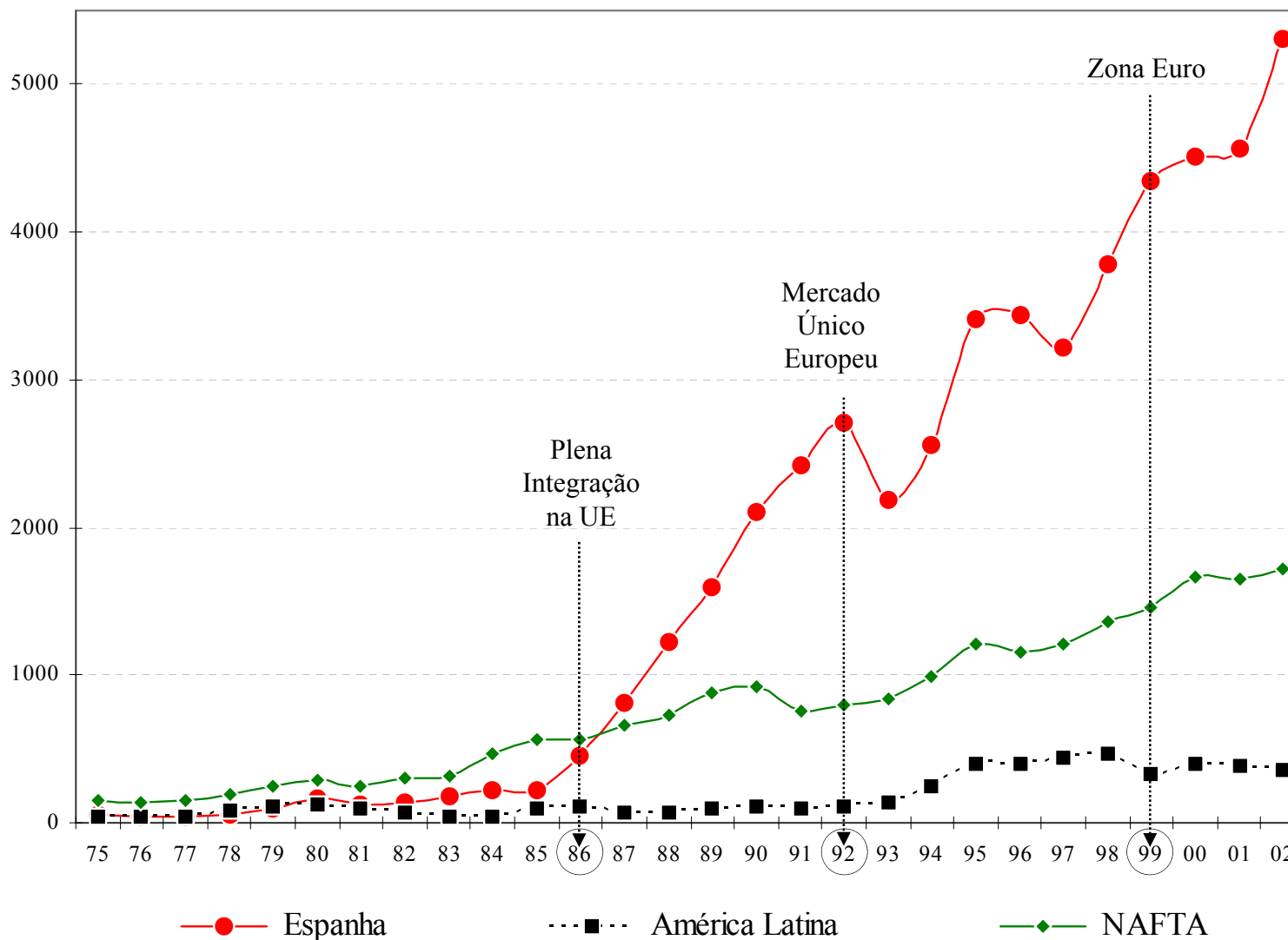
ESPAÑA: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



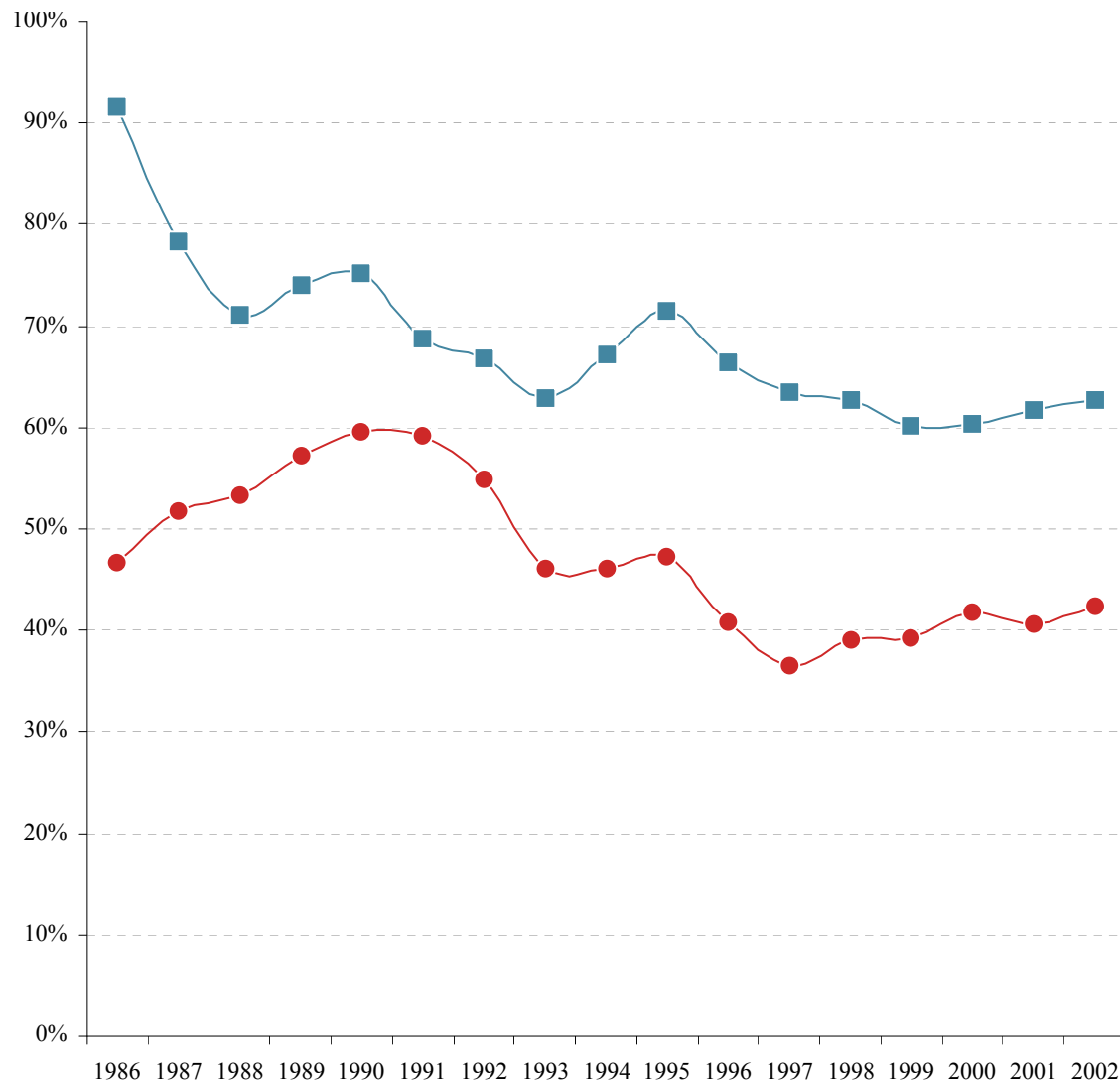
PORTUGAL: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



PORTUGAL: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



Portugal: uma balança comercial sempre deficitária (menor “cobertura” com a Espanha do que com a UE-15)



A análise de conjunto do comércio bilateral: os indicadores de comércio intra-ramo

A determinação dos níveis de **comércio intra-ramo (CIR) horizontal** e de **comércio intra-ramo vertical**, tendo por base a análise da qualidade relativa das exportações face às importações, permite apurar as determinantes do padrão de especialização comercial de cada economia.

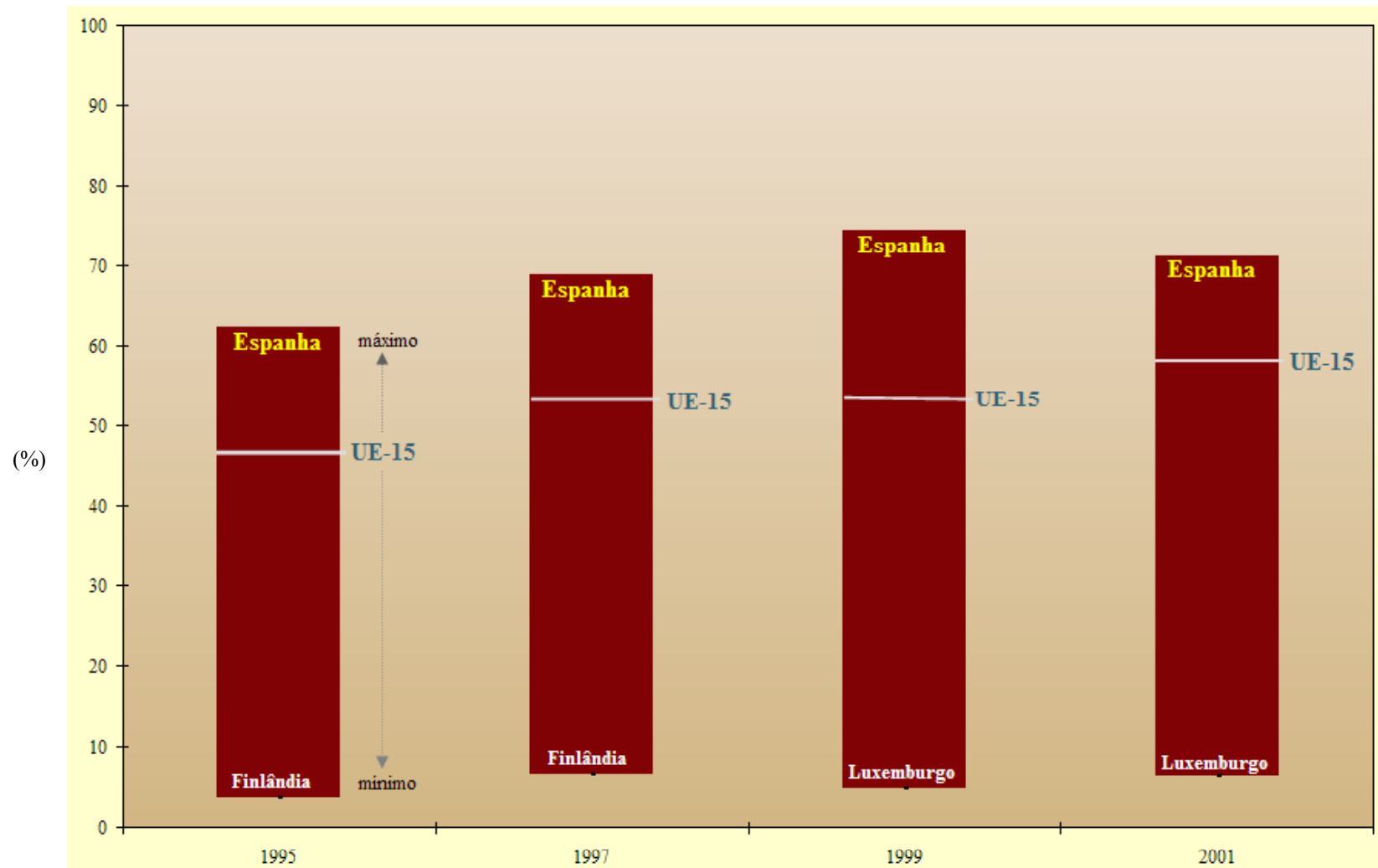
O CIR com **diferenciação horizontal** é, em geral, associado a trocas entre países com **níveis de competitividade sectorial aproximados**, enquanto o CIR com **diferenciação vertical** dos produtos, tende a exprimir o facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de menor qualidade e a importar as de qualidade superior, dentro de uma mesma actividade económica (sector, ramo), podendo, assim, a sua presença apontar para **níveis de competitividade sectorial desiguais**, entre os parceiros comerciais envolvidos no comércio intra-ramo.

A análise de conjunto do comércio bilateral: os indicadores de comércio intra-ramo

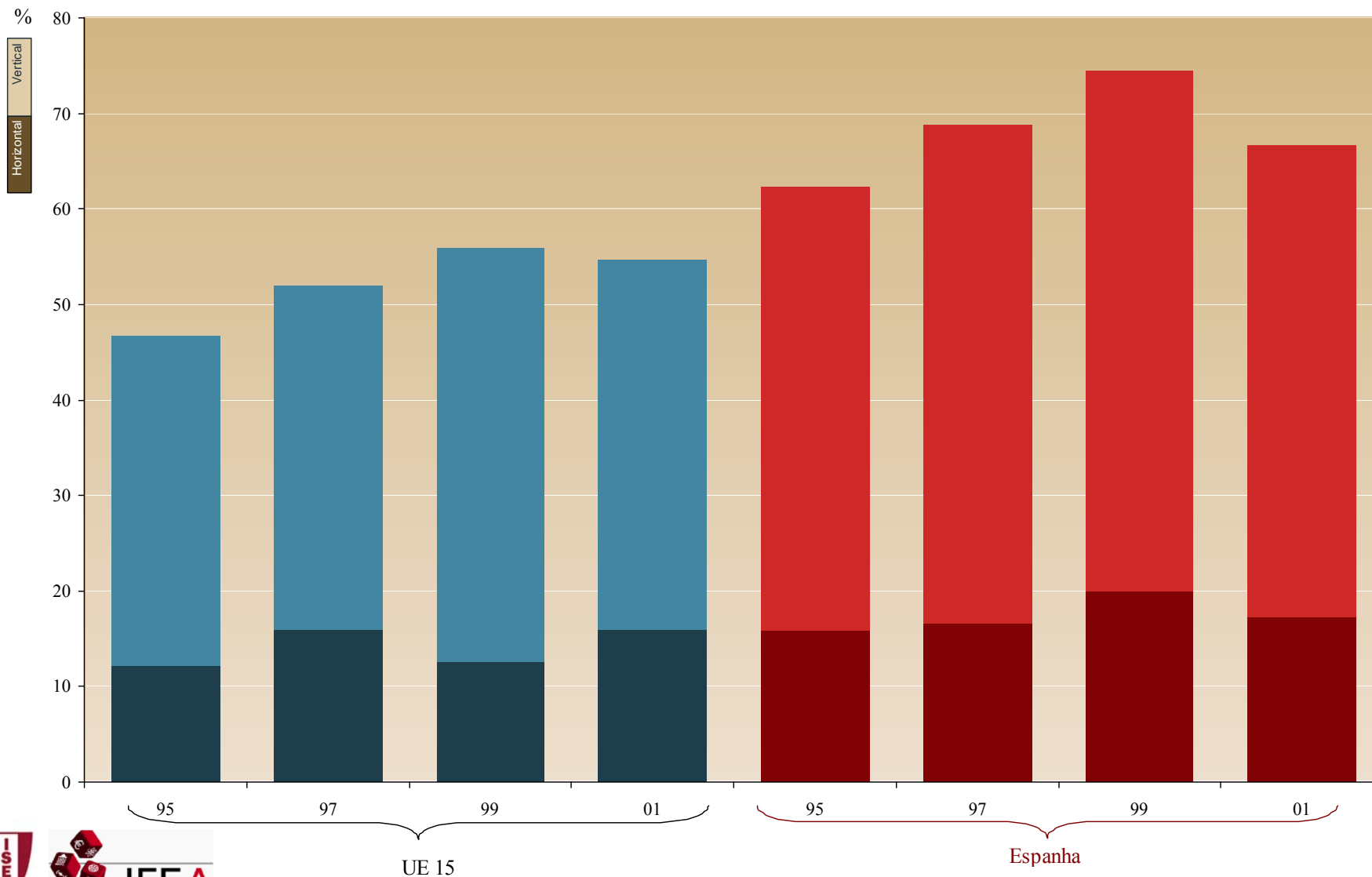
O comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo (CIR) pode ser analisado na sua **composição** tendo como base uma comparação da qualidade das exportações e das importações, de modo a aferir se existe um predomínio do CIR com **diferenciação vertical favorável (superior)** ou com **diferenciação vertical desfavorável (inferior)**, a nível das trocas comerciais de uma economia com os seus respectivos parceiros.

O comércio inferior vertical reflecte uma posição desfavorável, indiciando desequilíbrios competitivos face aos parceiros comerciais.

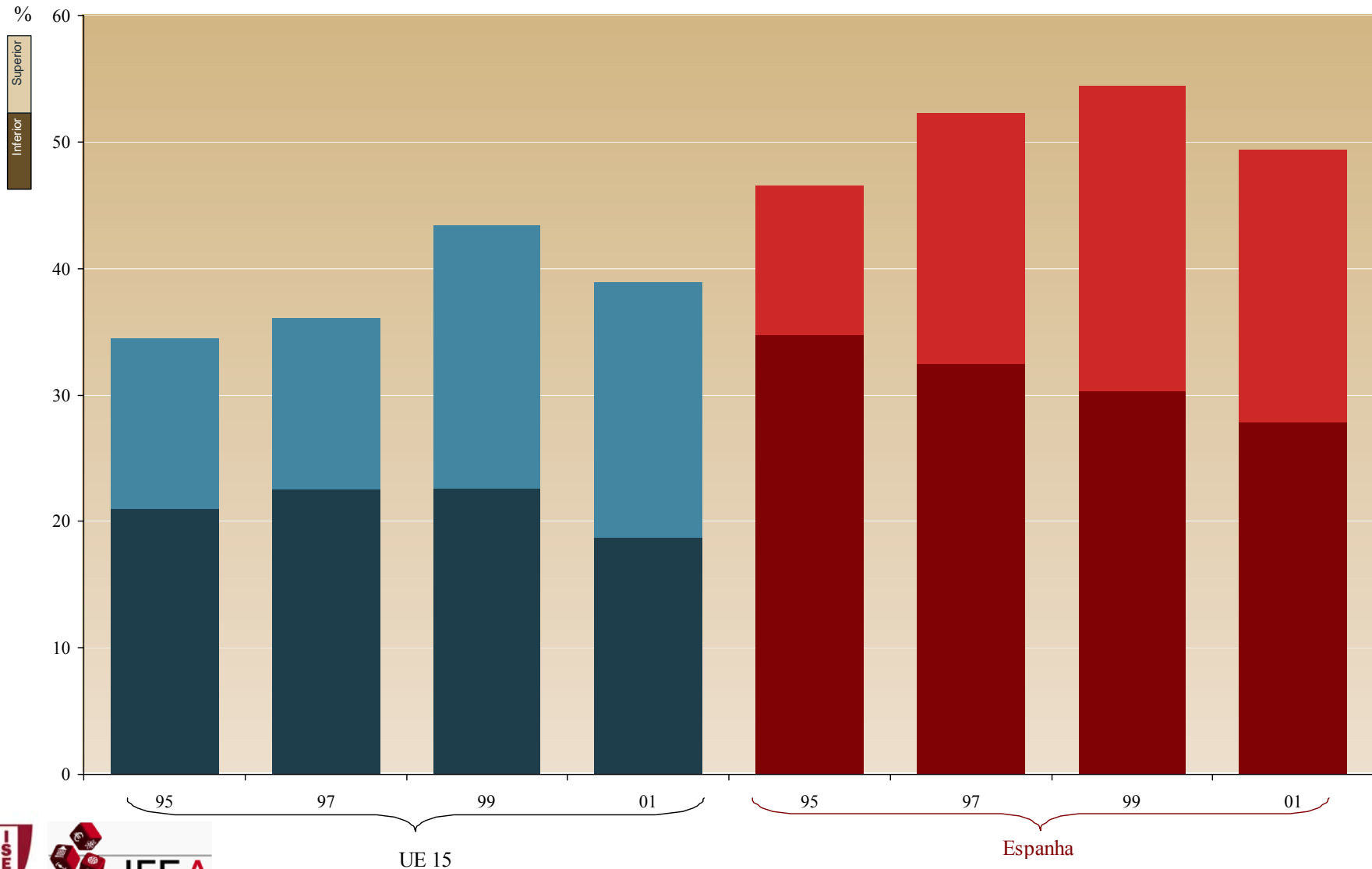
A Espanha como parceiro comercial europeu de Portugal com maior expressão do comércio intra-ramo (CIR) ...



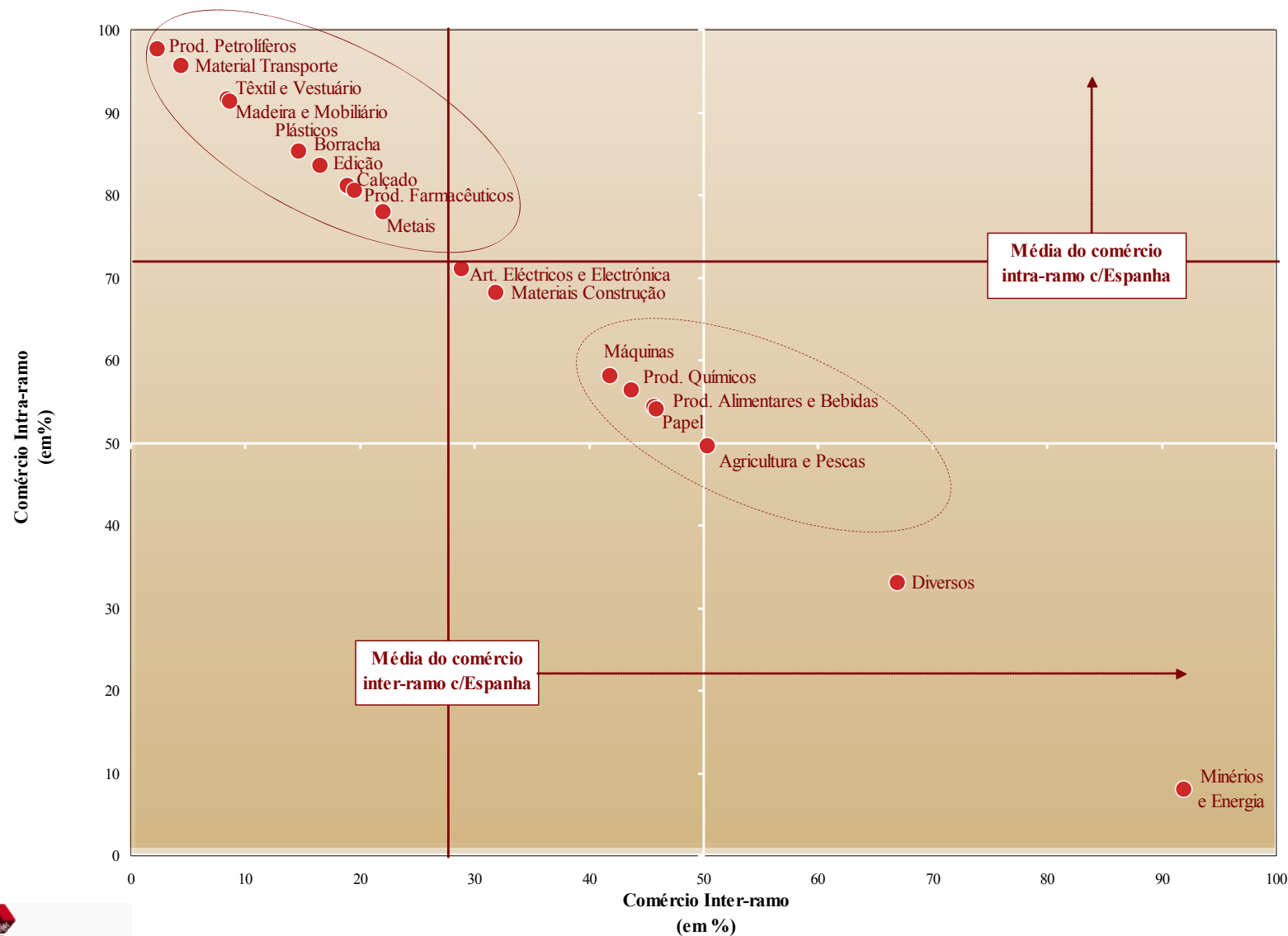
... mas com menor “qualidade”, isto é, à custa do CIR de natureza vertical ...



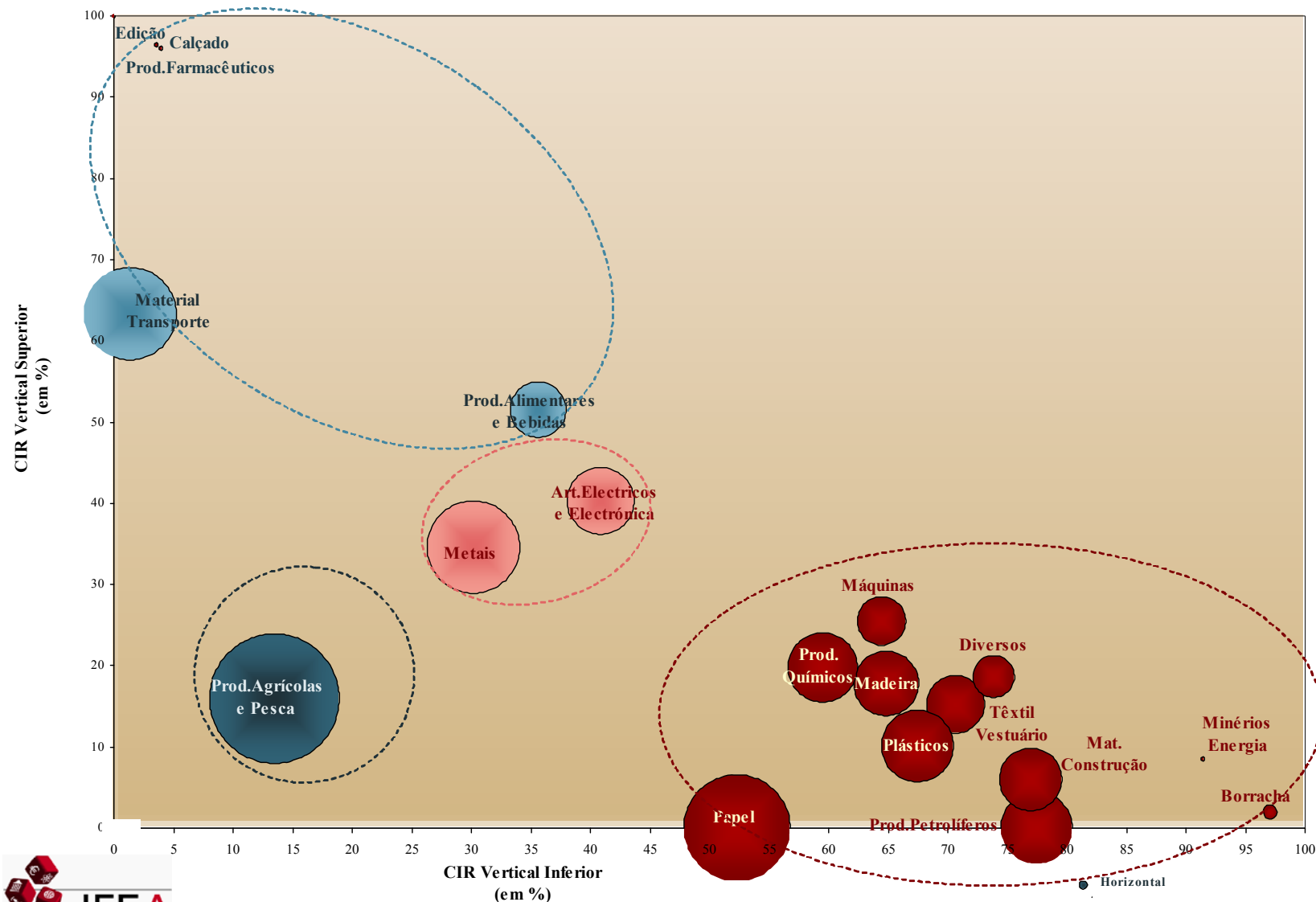
... e, dentro deste, à custa das modalidades de CIR vertical inferior, ainda que em recuo ...



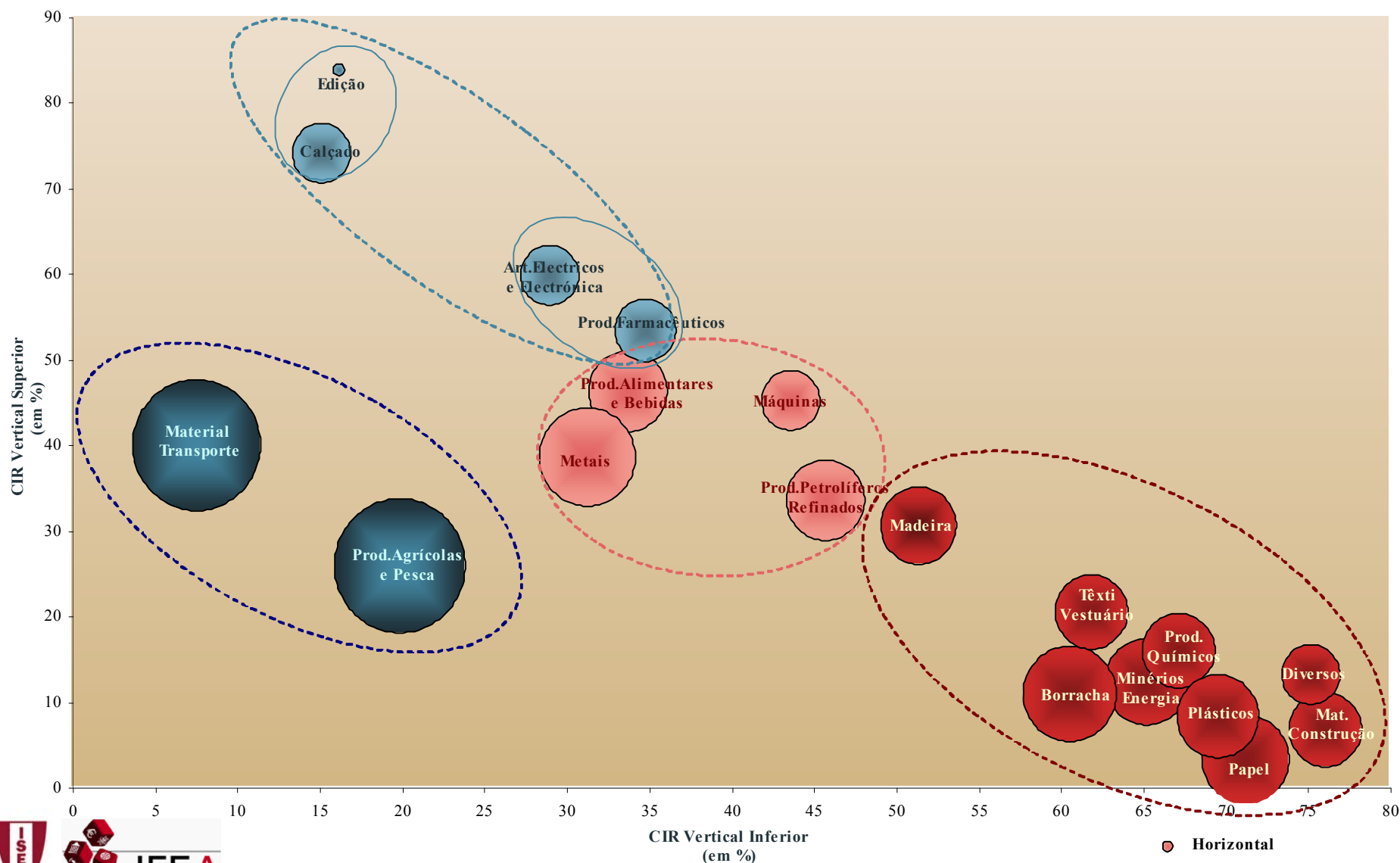
Os sectores que dinamizam o comércio intra e inter-ramo nas relações comerciais com a Espanha



A distribuição sectorial do comércio intra-ramo Portugal → Espanha



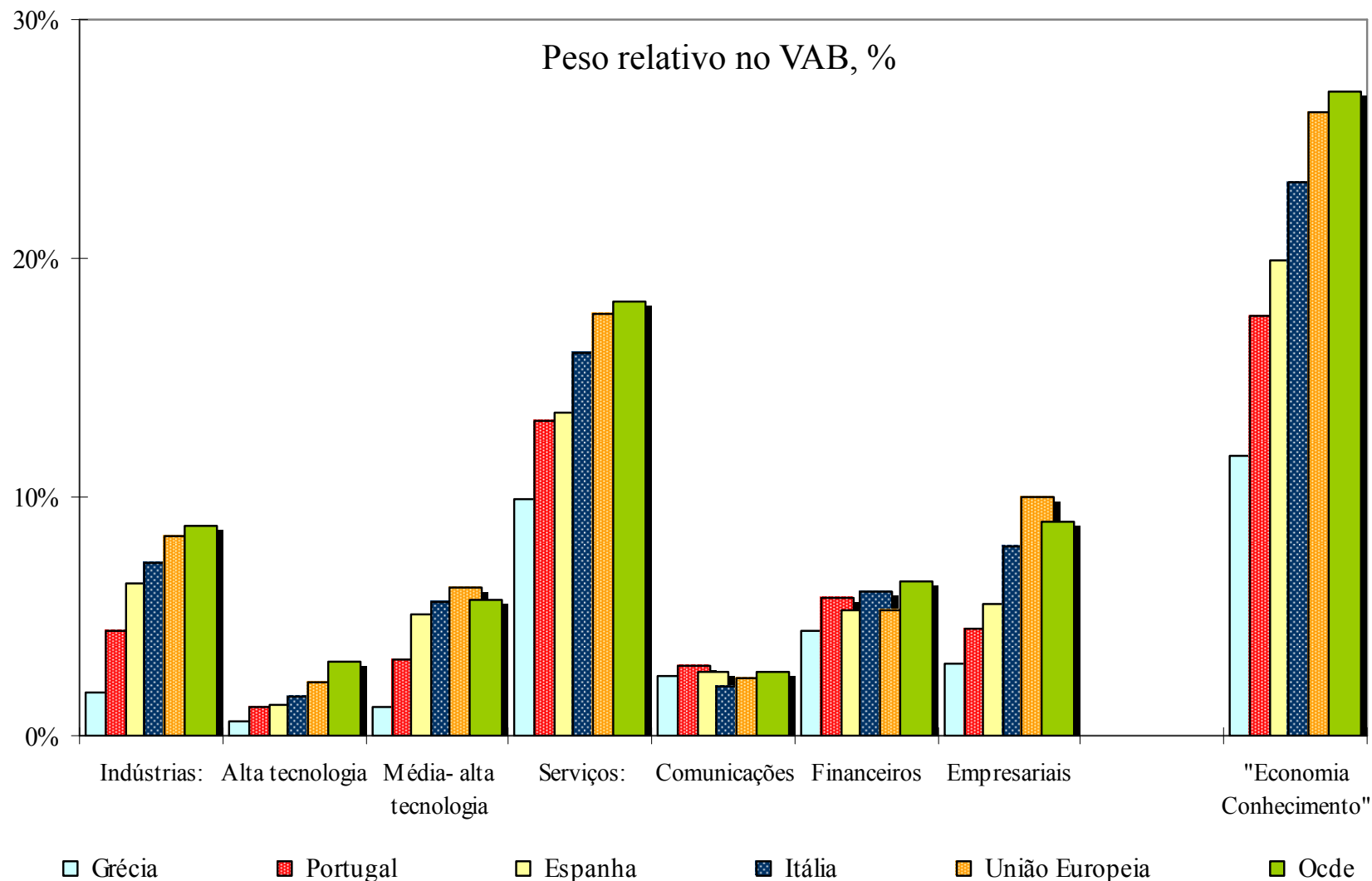
A distribuição sectorial do comércio intra-ramo Portugal → UE-15



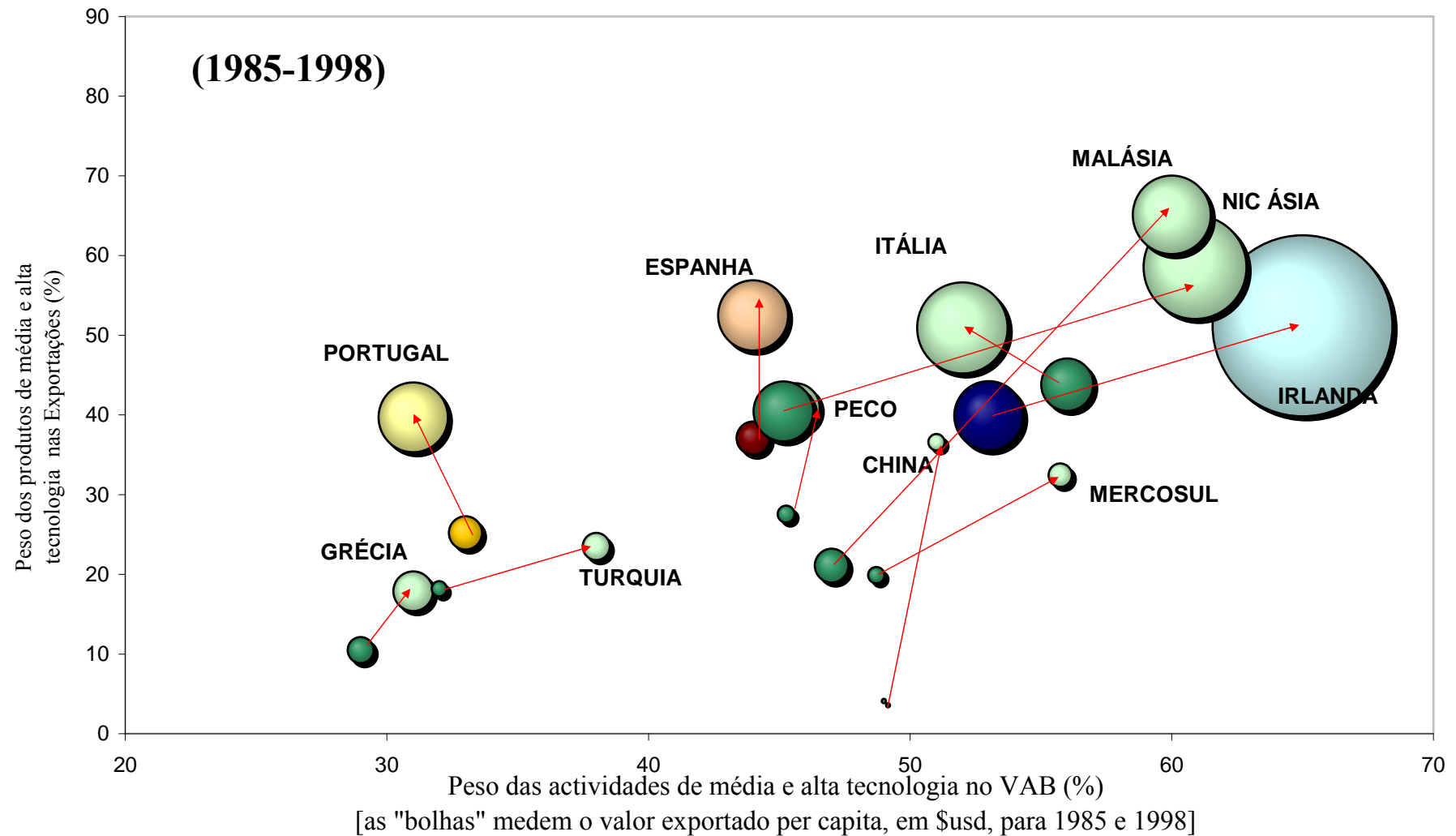
Reflexão Final

O relacionamento económico e empresarial entre Portugal e Espanha constitui, para ambas as economias, um elemento relevante para enfrentar os desafios da Europa alargada

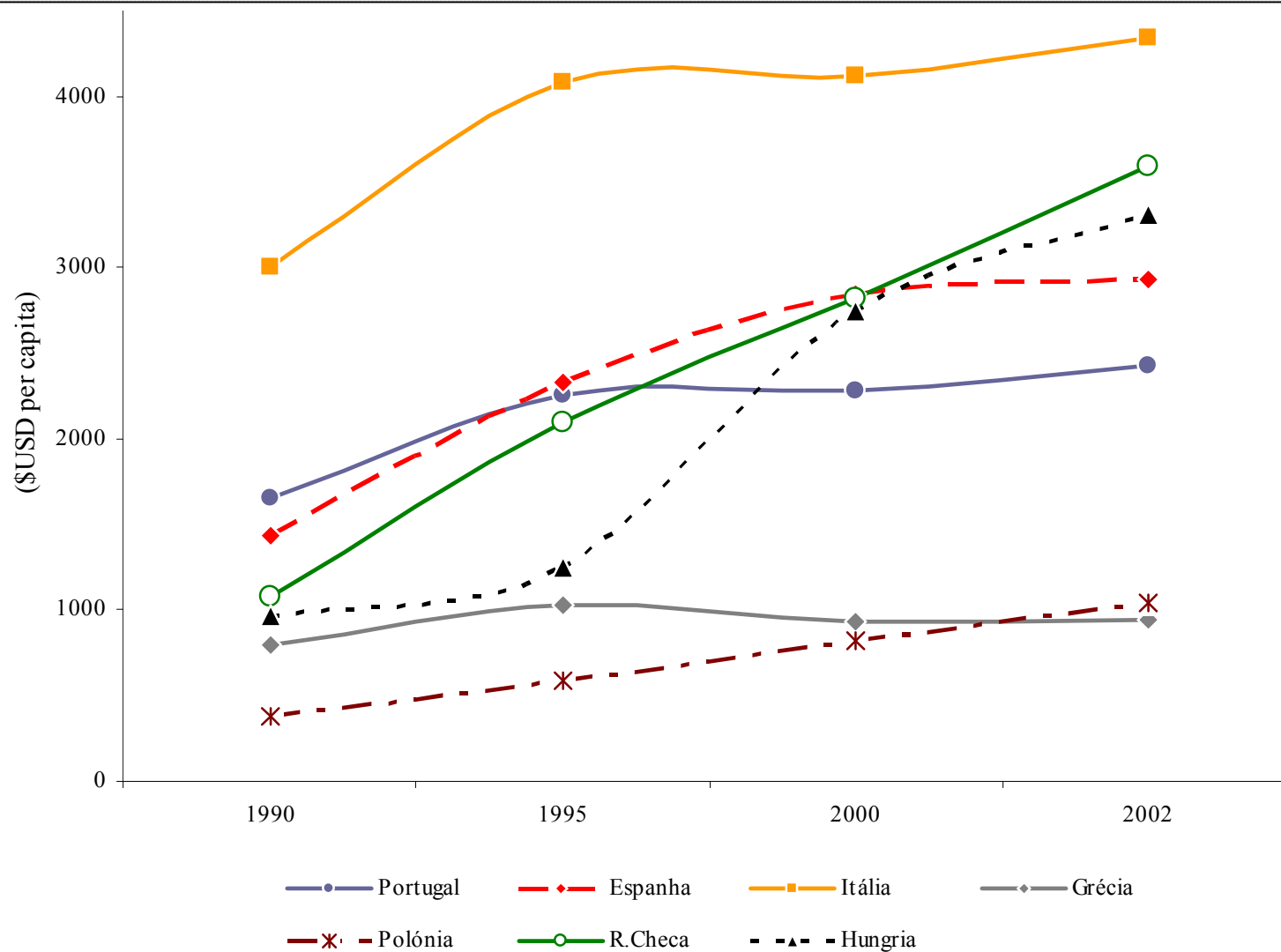
Uma ainda limitada inserção na “economia baseada no conhecimento” ...



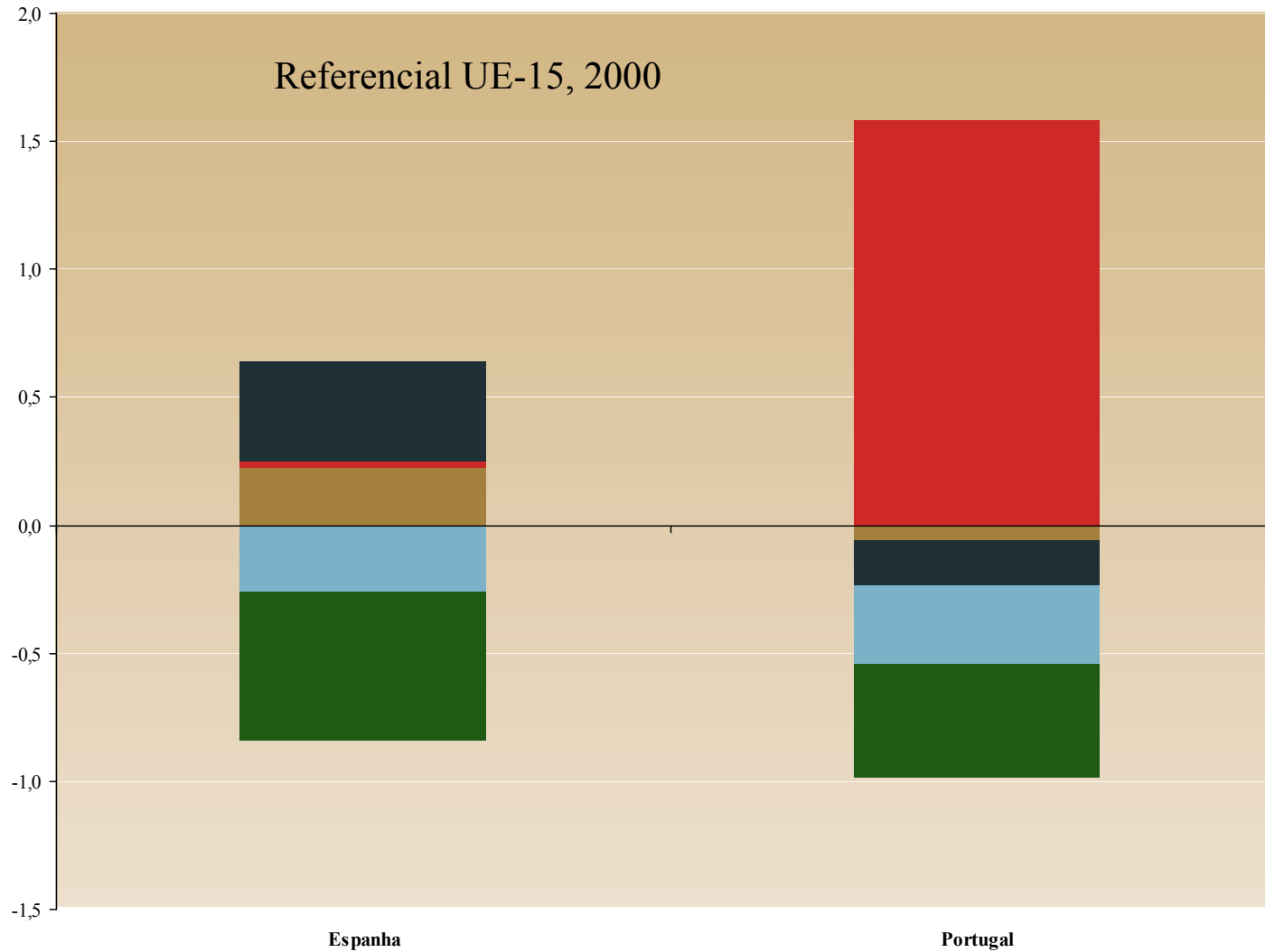
... Insuficiências partilhadas na qualidade do posicionamento global no desenvolvimento industrial ...



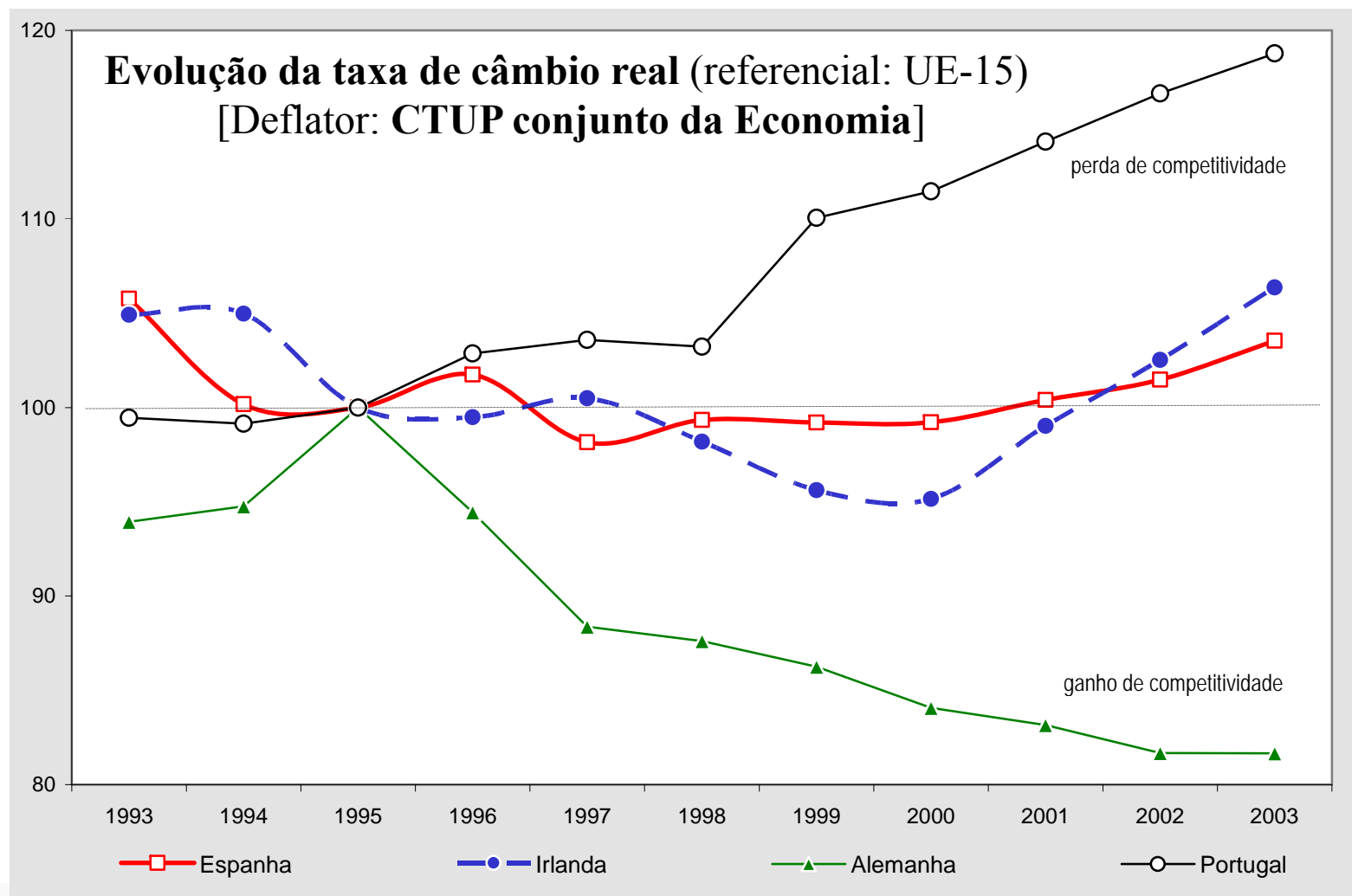
... na evolução das exportações per capita ...



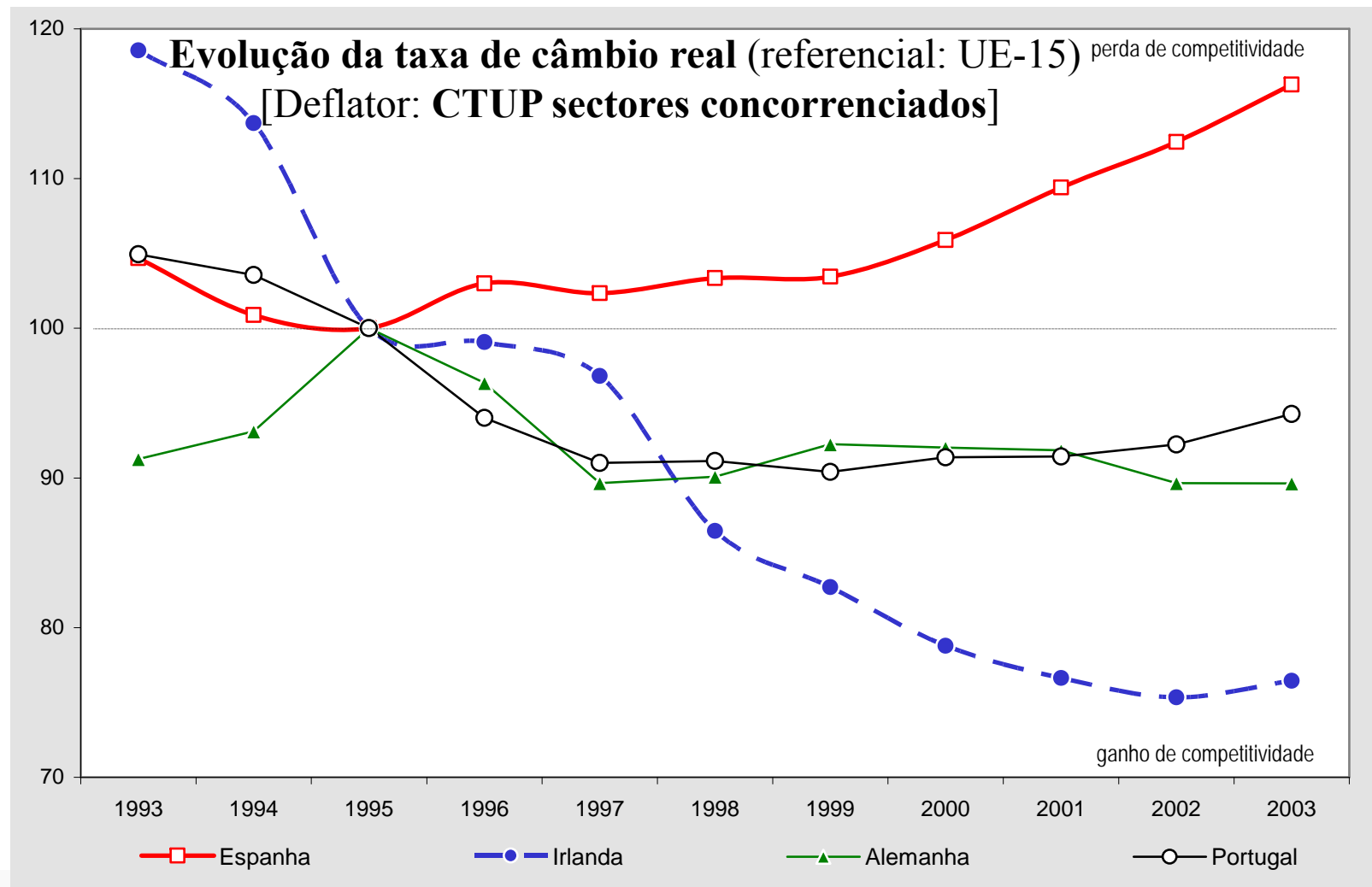
... nas Vantagens Comparativas Globais por factores chave de competitividade ...



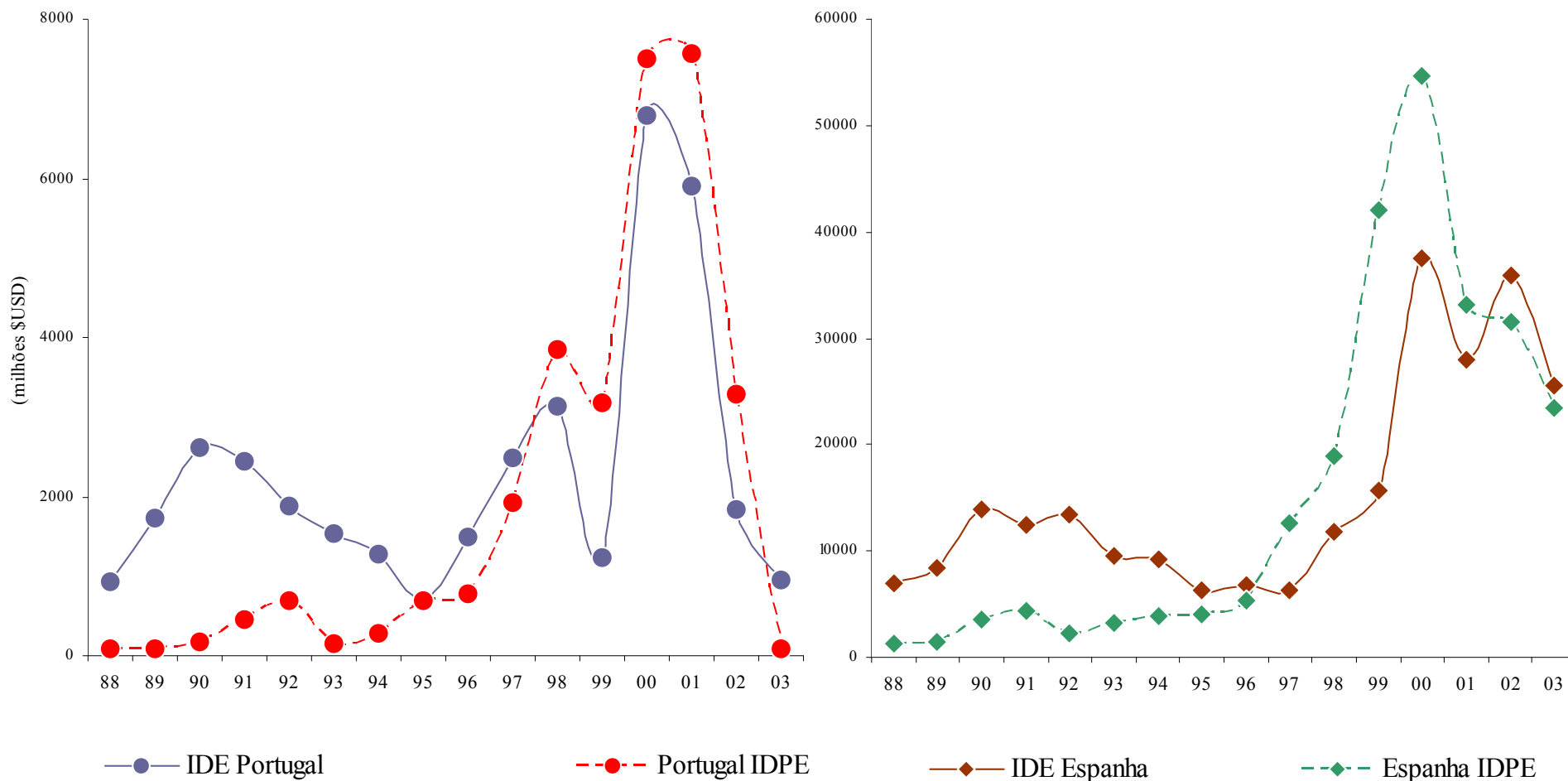
... e na degradação da competitividade externa por acção de uma inflação mais elevada e de uma fraca performance em matéria de produtividade



... mas Portugal modera a perda de competitividade com um “dualismo” penalizador do sector exportador, e a Espanha agrava-a com uma maior coesão interna ...



... Portugal e Espanha com dificuldades semelhantes no terreno do investimento internacional ...



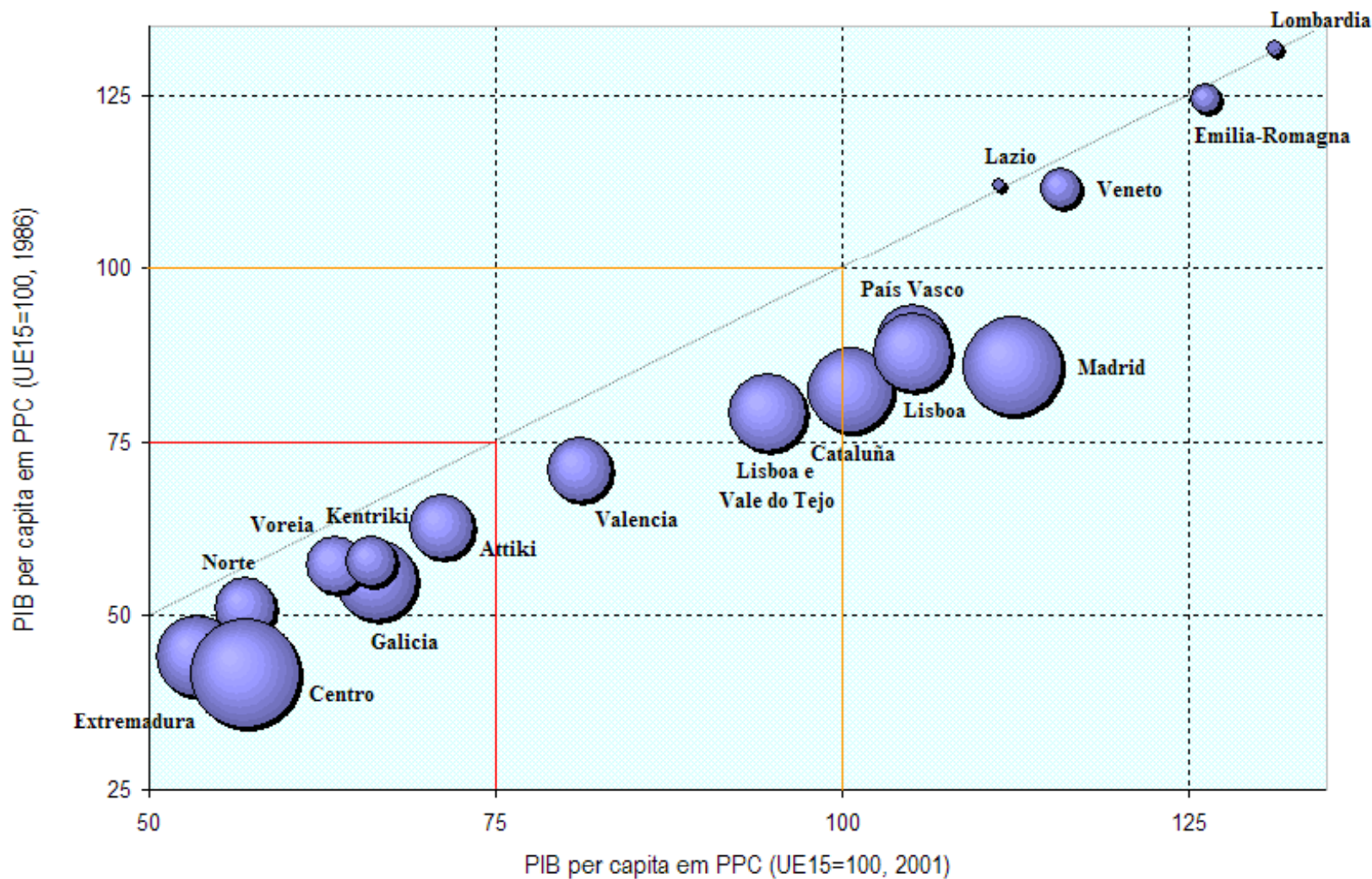
O investimento português no exterior

O **stock** de investimento de Portugal no exterior está fortemente concentrado em dois grupos de actividades, **imobiliário/serviços às empresas (holdings) (44%)** e **serviços financeiros (34%)**, enquanto a indústria transformadora (9%) e o comércio (3%) ficam claramente abaixo daqueles valores.

A **Espanha (28%)** e o **Brasil (15%)** são os principais destinos, revelando a importância da proximidade geográfica e psicológica na orientação do investimento português no exterior. A análise dos **fluxos** mais recentes de IDPE (1998-2002) mostra que a posição do Brasil se reforçou, ascendendo a 34%, no quinquénio, enquanto a posição da Espanha se manteve nos 28%.

As tendências mais recentes da orientação do IDPE apontam, no entanto, para uma **atenuação do Brasil** e uma **recuperação da Espanha**.

... Portugal e Espanha com desafios complexos ao nível da coesão económica e territorial regional



Problemas e desafios comuns permitem estratégias diferenciadas e concorrenciais mas convergentes

Portugal e Espanha são, 18 anos depois da sua plena integração na UE, muito importantes um para o outro, nomeadamente em termos económicos. Os problemas e desafios competitivos que enfrentam na Europa alargada são, em grande medida, semelhantes, apesar das importantes diferenças que separam as duas economias. A consolidação do **alargamento** comporta um forte potencial de **aceleração da integração económica ibérica**, que continuará a “andar mais depressa” que a integração europeia.

A **intensificação das relações empresariais** entre Portugal e Espanha constitui, neste contexto, uma **resposta inteligente** para a concretização das oportunidades de desenvolvimento económico abertas pela construção europeia, sobretudo se for realizada numa **perspectiva de cooperação concorrencial, descentralizada, valorizando a diversidade regional** dos dois países e induzindo melhorias de eficiência nas políticas públicas, reduzindo proteccionismos e favorecendo a **iniciativa empresarial**.

... que só serão eficazes se promoverem um efectivo ajustamento estrutural capaz de gerar ganhos sustentados de competitividade internacional

