

Mesa Redonda

Vigo, 23/Junho/2011

“As Relações Económicas Portugal/Espanha no quadro da União Europeia e das economias emergentes: desafios e oportunidades”

Gostaria de começar por saudar os colegas do painel e todos os participantes desta mesa redonda, sublinhando o seu interesse e oportunidade, bem como agradecer vivamente ao Conselho de Pontevedra do Colégio de Economistas de Espanha, na pessoa do seu Presidente, Prof. José Conde, o amável convite para participar, o que faço com muito honra.e prazer.

1. Introdução. O período pré-adesão à CEE. Breve comparação das Economias

As relações de Portugal com Espanha sempre foram as mais complexas de todo o relacionamento que Portugal tem mantido com o seu exterior. Por factores históricos conhecidos. Por factores geográficos, já que é o único país com quem temos fronteiras terrestres. Por razões políticas, uma vez que o que se passa num dos dois países condiciona e influencia a acção política no outro. Por razões económicas, dada a enorme diferença de dimensão de ambos os países e das suas economias, bem como o processo de integração económica que se vive desde a adesão à então CEE, em 1986.

No final da década de 50, Portugal inicia a sua participação no processo de criação de uma Zona de Comércio Livre, onde dominavam os países do Norte da Europa. A posição dos países menos desenvolvidos da OECE face a este processo não era fácil, uma vez que os protagonistas desta iniciativa eram justamente os mais industrializados e ricos e que não tinham aderido ao Tratado de Roma, em 1957. Portugal viria, assim, a ser o único dos países europeus menos desenvolvidos a aderir à EFTA, aquando da sua constituição formal, em 1959

Dos países da EFTA, Portugal foi aquele que mais veria crescer a sua economia, designadamente as suas exportações. Tal adesão fora também motivada pelos ganhos evidentes de natureza política, porque reduziu o relativo grau de isolamento económico num mercado que lhe interessava. Acresce que na altura estava fora de causa uma adesão à CEE, dado que as regras do Tratado de Roma impediam a participação de Portugal devido ao regime político então vigente no país, para além do facto do carácter intergovernamental da EFTA ser mais conveniente que a natureza supranacional da CEE para os nossos interesses.

Portugal, antes da adesão, tinha uma relação privilegiada com os seus mercados tradicionais: o Reino Unido, a Alemanha e a França. Em 1986, estes três países representavam cerca de 40% da quota das exportações portuguesas e a Espanha apenas 4%. Em 2000, estes valores passaram respectivamente para 42% e 18%. No que respeita à quota nas importações feitas por Portugal, aqueles três parceiros

representavam cerca de 27%, em 1985, passando para cerca de 30%, em 2000, enquanto a Espanha passou de 7% para 25%, no mesmo período.

Assim e antes de passar ao estado actual das nossas relações económicas, talvez seja útil lembrar alguns dados fundamentais ilustrativos das enormes diferenças de dimensão da economia espanhola relativamente à portuguesa. Estamos a falar de um país com mais de 5 vezes a área de Portugal e com 46 milhões de habitantes, 4 vezes e meia a população portuguesa. Que é a 8ª economia do mundo em termos de PNB mais de 6 vezes o produto português. O PIB per capita espanhol está em 102.6% em relação à média da UE, 25 pontos mais do que o português (que está em 77%). O orçamento do Estado espanhol é superior em mais de 6 vezes o orçamento português. Mas se nos referirmos às mais recentes evoluções valerá a pena sublinhar que a Espanha, em 2007, crescia ainda a 3,8% , que em 2009 teve um crescimento negativo de -3,7% e que em 2010, embora atenuando-se, se manteve negativo (-0,8%). Que desde o início da crise foram destruídos 2,5 milhões de postos de trabalho (1 em cada 3 postos de trabalho perdidos na UE) e que todas as estatísticas apontam para mais de 20% de desempregados neste ano, quase o dobro do nosso desemprego.

Conforme verificamos através de boa parte destes indicadores, quando falamos de Espanha não podemos esquecer o factor dimensão – estamos quase sempre a falar de um país que é 5 ou 6 vezes maior que Portugal. Este aspecto é muito importante, designadamente, para evitar comparar o que não comparável. Existem, aliás, outros casos com algumas semelhanças na Europa, como a Holanda ou a República Checa em relação à Alemanha ou a Bélgica em relação à França.

2. As relações económicas bilaterais após a adesão à CEE em 1986

Com a democracia e a adesão conjunta à Europa, as relações económicas bilaterais desenvolveram-se de forma significativa, tanto qualitativa, como quantitativamente. Resolvemos, em grande parte, as insuficiências em infraestruturas que muito dificultavam as relações económicas bilaterais. Evoluímos, no contexto do mercado único europeu, para um mercado crescentemente integrado na Península Ibérica. Desenvolvemos formas avançadas de cooperação, como o mercado ibérico de electricidade e do gás (MIBEL), iniciativa percursora na Europa, a cooperação transfronteiriça ou os projectos conjuntos como o Centro de Nanotecnologia de Braga e o futuro Centro Ibérico para as Energias Renováveis de Badajoz.

A transformação operada nas relações entre Portugal e Espanha, após a adesão conjunta, modificou profundamente o quadro do comércio externo dos dois países, quer relativamente a terceiros países, como principalmente entre si. Tanto Portugal como Espanha aumentaram muito o valor das suas exportações. Em termos de comércio bilateral, passamos em poucos anos de uma relação praticamente insignificante para uma posição de grande interdependência e integração.

Assim, a evolução das relações comerciais entre os nossos dois países, tem dado substância a um espaço económico cada vez mais integrado entre Portugal e Espanha. Em 1985, a importância relativa da Espanha no comércio internacional português representava, apenas 4% das exportações e 7% das importações. Em 2008, o valor relativo das exportações de Portugal para Espanha andou pelos 27,2%,

enquanto a cota de Espanha no mercado português já atingiu os 30,8%. Espanha representa hoje o maior mercado para Portugal, seja como cliente ou fornecedor.

A evolução do comércio bilateral em 2009, evidencia um decréscimo das vendas de Portugal para o mercado espanhol de 20,4% relativamente ao ano anterior, bem como das compras de 15,3%. O saldo comercial deficitário registou uma contracção de 9%. O coeficiente de cobertura situou-se em 51,6%, o mais baixo dos últimos cinco anos.

Em 2010 verificou-se uma evolução bastante favorável das trocas comerciais, com as exportações portuguesas para o mercado espanhol a aumentarem de forma mais significativa (+14,6% face ao período homólogo de 2009) do que as importações (+4,4%), o que se traduziu numa redução do défice comercial nesse período (-6,4%).

Importa aqui reter, como dado positivo que a balança tecnológica pende a nosso favor, consistentemente desde 2007.

Espanha exporta para Portugal 9.06% do total das suas exportações. Só a França (18.9%) e a Alemanha (10.09%) nos antecedem e a Espanha exporta mais para Portugal do que para todo o continente Americano junto, o que dá bem a ideia da importância do “factor Portugal” para a economia espanhola; e esta é uma constante da última década.

Em 2009, Espanha posicionou-se como 1º mercado cliente dos serviços portugueses (ultrapassando o Reino Unido) absorvendo 15% do total das vendas ao exterior e como 1º fornecedor de serviços ao nosso país (23% do total das chegadas).

No que respeita ao turismo, a Espanha é a primeira origem emissora para Portugal, representando cerca de 50% dos cerca de 12 milhões de estrangeiros que anualmente procuram Portugal.

O número de empresas portuguesas em Espanha tem vindo a crescer, mas é ainda muito inferior ao número de empresas espanholas a operar em Portugal (400 para 3000). Num processo de transição dos respectivos mercados internos nacionais para o mercado europeu ou para o mercado global, a realidade de cada país e a sua diferente dimensão relativa determinam evoluções distintas.

A Espanha é um importante investidor em Portugal, situando-se na 3ª posição do *ranking* dos países investidores em 2009 (com 15,2% do total do IDE bruto), depois de já ter ocupado o primeiro lugar em 2004. Por outro lado, enquanto destino do investimento português no exterior, Espanha posicionou-se em 2º lugar em 2009 (15,7% do total do IDPE bruto).

3. Desafios e Oportunidades das Relações Bilaterais

Julgo que estamos perante um caso único. A intensidade das nossas relações com Espanha e o seu valor estratégico não têm paralelo com as que mantemos com qualquer outro país; e o mesmo acontece com Espanha. Nem mesmo as suas relações com França atingem o nível de intensidade das que connosco mantém.

Raros serão os temas que escaparão, hoje em dia, às relações luso-espanholas e o seu âmbito tende a crescer, abarcando a aquilo a que poderíamos chamar a agenda internacional dos inícios do século XXI: a ciência, a inovação, a sociedade do

conhecimento, as estratégias energéticas, o ambiente, a e a gestão da água, os recursos marítimos, a saúde, a prevenção e o combate aos fogos florestais, o terrorismo e criminalidade organizada, a imigração ilegal; e obviamente a Europa, projecto político em que estamos comumente empenhados e cujos princípios, valores e objectivos defendemos em conjunto.

A actual situação económica está a afectar, com maior ou menor intensidade, grande parte dos principais sectores de actividade em Espanha, fundamentalmente na indústria e comércio. Entre os mais afectados, encontram-se os sectores da construção e do automóvel, provocando decréscimos de actividade nos sectores mais directamente dependentes destes.

Apesar das perspectivas económicas a curto/médio prazo não se apresentarem favoráveis ao reforço do comércio de bens e serviços com Espanha, consideramos que o mercado espanhol permanecerá de grande importância para as empresas portuguesas, exigindo da parte destas uma forte capacidade de adaptação no sentido de tentarem consolidar e reforçar posições no mesmo.

É de realçar que sendo Espanha e Portugal dois mercados com uma crescente integração nas suas estruturas de energia, transporte e serviços, o sector dos Serviços pode apresentar oportunidades, uma vez que ainda haverá muito a realizar no que diz respeito ao desenvolvimento e integração de redes, de transportes, etc.

A presente crise económica levará as empresas a definirem novas estratégias de redução de custos e encontrarem novos fornecedores que as tornem mais competitivas. Assim, podem surgir oportunidades no âmbito das TIC, nomeadamente, novas soluções para a gestão, optimização industrial ou externalização dos processos de suporte ao negócio das empresas.

No sector dos moldes, poderão surgir novas oportunidades na eventualidade de se dar início ao projecto de produção em massa dos veículos movidos a energia eléctrica.

Apesar das perspectivas económicas a curto/médio prazo não se apresentarem favoráveis ao reforço do comércio de bens e serviços com Espanha, pensamos que o mercado espanhol manterá a sua grande importância para as empresas portuguesas, exigindo da parte destas uma forte capacidade de adaptação no sentido de tentarem manter posições no mesmo.

É de realçar que sendo Espanha e Portugal dois mercados com uma crescente integração nas suas estruturas de energia, transporte e serviços, o sector dos Serviços pode apresentar oportunidades, uma vez que ainda haverá muito a realizar no que diz respeito ao desenvolvimento e integração de redes, de transportes, etc.

Relativamente ao Investimento Directo de Espanha em Portugal:

No contexto global actual as empresas espanholas interessadas em investir em Portugal pertencem aos sectores de infra-estruturas e construção civil, de instalações e construções ligadas às redes de infra-estruturas, e de serviços e energias renováveis, procurando oportunidades que possam vir compensar a situação interna do mercado. Outros sectores que despertam o interesse das empresas espanholas são o turismo e a agricultura, bem como os serviços de *outsourcing*, e serviços de apoio às empresas, relacionados com a presença em Portugal de clientes já instalados no mercado, como, por exemplo, a logística, a distribuição ou as TIC.

São agora as PMEs espanholas, que ainda não têm uma presença significativa no mercado português, as que mais interesse mostram pela instalação no mesmo,

procurando fugir ao forte cenário de crise no mercado local, ou seja, aquelas que potencialmente poderão protagonizar uma maior integração do mercado ibérico.

4. A cooperação bilateral no quadro da UE e das economias emergentes

A cooperação interregional e transfronteiriça no quadro da UE (INTERREG)

Tendo presente a importância que reveste, no quadro da União Europeia e para a construção duma Europa das Regiões e considerando que as sucessivas experiências do programa de iniciativa comunitária para a cooperação interregional e transfronteiriça (INTERREG) têm demonstrado o seu interesse e a vantagem do seu reforço iremos referir-nos, seguida e sinteticamente, a estas formas de cooperação.

Assim, é hoje reconhecido pelas instâncias europeias que a cooperação transfronteiriça constitui uma missão política fundamental para a integração europeia e a coesão social, bem como uma via para o reforço da aplicação dos princípios da subsidiariedade e da descentralização.

Neste contexto, julgo que reveste a maior importância o reforço das iniciativas conjuntas e articuladas no quadro da preparação da política de coesão, para o período seguinte de 2014-2020. E, a fazê-lo, devíamos pensar em termos geográficos mais abrangentes, porventura atraindo as três regiões vizinhas no Noroeste peninsular vizinhas: Galiza, Norte e Castilla y León. Os recursos financeiros disponíveis poderão ser mais reduzidos e, sendo assim, há vantagens em alargar o âmbito geográfico de planeamento territorial, bem como concentrar a reflexão nas temáticas comuns que se anunciam como de maior interesse para as instâncias comunitárias: competitividade e emprego; ambiente, ordenamento do território e desenvolvimento rural; questões institucionais e sociais. Também os Planos de Desenvolvimento Regionais deveriam explorar complementaridades para conseguir melhor competitividade para esse território mais alargado, visto que as economias estarão muito mais integradas nessa altura.

Na cooperação transfronteiriça, só em fundos europeus foram afectados 354 milhões de euros em seis anos (2007-13); um dos seus projectos estruturantes e mais simbólico é o Centro Internacional de Nanotecnologia, com sede em Braga, planeado para acolher 200 cientistas de todos o mundo e 100 estudantes de doutoramento; o projecto de um centro conjunto na área das energias renováveis em Badajoz constituirá também uma aposta financeiramente importante e numa área de grande potencial futuro.

A cooperação no quadro das Economias Emergentes. Portugal e a CPLP

A cooperação internacional constitui uma vantagem comparativa de mercado, sendo cada vez mais decisivo cooperar para competir com sucesso no mercado global.

Por razões históricas, políticas, económicas e geográficas (Portugal e Espanha são periféricos na Europa mas centrais relativamente aos continentes Americano e Africano) e tendo presente a importância crescente das economias emergentes na economia global, Portugal e Espanha têm um interesse vital em reforçar a sua participação e cooperação, quer ao nível bilateral, como multilateral, designadamente no âmbito da cooperação Ibero-Americana e da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP).

Dada a sua importância para o meu País gostaria de me referir seguidamente à CPLP. A Comunidade centra a sua acção em três pilares: I) concertação político-diplomática; II) cooperação multiforme entre os Estados-Membros; III) promoção e difusão da língua portuguesa. Paralelamente, cada Estado-membro tem e assume os seus próprios interesses e prioridades, os quais são diferentes consoante as suas necessidades e diferentes níveis de desenvolvimento.

A adesão a blocos regionais compreende-se enquanto resposta às exigências da economia global; diversifica a carteira de investimentos a países que não se deixam limitar pela geografia e que abrem as portas a espaços económicos diferentes para vencer dificuldades estruturais ou conjunturais, consolidar e reforçar a sua posição no quadro regional em que se inserem.

A importância do relacionamento económico de Portugal com os outros países da CPLP está demonstrada nos seguintes dados: é o principal país fornecedor de Angola, de Cabo Verde, da Guiné-Bissau, de São Tomé e Príncipe, o quarto de Timor-Leste e o sétimo de Moçambique.

Do ponto de vista das exportações dos países lusófonos, Portugal e o Brasil não ocupam posições de relevo para Angola (ocupam respectivamente o 15º e o 16º lugares no ranking de 2009). Portugal é o segundo maior cliente de Cabo Verde, o quarto da Guiné-Bissau, de São Tomé e Príncipe, e de Timor-Leste; e o sétimo de Moçambique.

Em Portugal, depois de uma forte aposta do mercado brasileiro, é agora a vez de Angola marcar posição, tanto ao nível dos fluxos de comércio como de investimento.

Note-se que a Espanha tem vindo a afirmar-se gradual e crescentemente nos mercados dos países da CPLP.

Termino, manifestando a minha profunda convicção de que o reforço continuado e sustentado do relacionamento económico e da cooperação entre Portugal e a Espanha, no quadro duma União Europeia mais forte, coesa e solidária, constitui, não só, um factor decisivo para a superação da crise com que actualmente se defrontam as economias europeias, designadamente as nossas, como, igualmente, contribuirá para que Portugal e a Espanha vençam com sucesso os desafios do futuro.

Muito obrigado.