

Portugal

Aproveitar as Oportunidades e Minimizar os Riscos

Vítor Martins

Portugal está na primeira linha do impacto económico do alargamento. Geralmente apontado como o único Estado membro que pode perder com a entrada dos novos membros, restam-lhe duas opções: esperar que os prejuízos não sejam assim tão grandes ou assumir frontalmente o desafio e tirar proveito das oportunidades que se apresentam. Antes de mais começo por enfatizar três pontos prévios ao tema que é objecto deste texto.

Primeiro. Não é demais insistir que o alargamento é o maior desafio alguma vez enfrentado pela União Europeia. Desafio decisivo, já que todo o seu futuro, quiçá a sua sobrevivência, aí se questiona numa cartada que pode ser de “ou tudo ou nada”.

A delicadeza e relevância estratégica do alargamento sugere logo algumas questões de fundamental importância: terá sido interiorizada, por parte da liderança política dos Estados e da UE, a real dimensão geoestratégica do alargamento? Foi-lhe dada uma orientação e um impulso à altura dos desafios que representa? Mobilizou a opinião pública e promoveu as reformas indispensáveis para o realizar? As respostas não são encorajadoras. Até agora, o alargamento foi tratado a nível da superestrutura política europeia de uma forma quase burocrática, sem lampejo nem visão, como que temendo enfrentar as suas consequências. “Acomodar” o alargamento foi a expressão mais usada. Reformar foi expressão quase evitada, citada com pudor e sem ousadia. Mobilizar a opinião pública tem sido frente quase inexistente e a ignorância sobre o assunto gera o medo e inibe a acção.

Será este o contexto ideal para refundar o processo de construção europeia e proceder ao seu indispensável aggiornamento em matéria de objectivos, competências e instituições? Saberá a Convenção alicerçar um tal movimento em frente da integração europeia? Mantenha-se o optimismo perante dúvidas mais do que legítimas.

Segundo. O alargamento vai ser tema dominante da agenda europeia, não apenas nos próximos dois ou três anos, mas durante as primeiras décadas do século XXI. O número actual de candidatos é doze, mais um, com a Turquia, correspondendo a uma faixa

geográfica que vai do Centro e Leste europeu até ao Mediterrâneo Oriental, passando pelo Mediterrâneo Sul.

Todavia, para além dos actuais treze, há pelo menos outros tantos Estados europeus que se perfilam como possíveis e prováveis candidatos, a prazo não muito distante, como é o caso dos países balcânicos, da Ucrânia, da Islândia e da própria Noruega, eterna “candidata”. A Suíça mantém também latente o dossier de candidatura. E, para além desses, outros ainda, como os países da ex-URSS que, sempre num horizonte largo, são candidatáveis a integrar a UE. Sem poder excluir a própria Rússia, naturalmente, embora pareça que a dimensão e natureza deste país possa inviabilizar, em teoria, a sua eventual adesão à UE.

Terceiro. Portugal tem uma posição absolutamente ímpar no conjunto dos quinze Estados membros da UE no que se refere ao alargamento. Pela sua situação geográfica, pelo seu perfil e dimensão económica, pelo seu estágio de desenvolvimento e até pela sua história e vocação externa, Portugal enfrenta, com o alargamento, desafios que não têm paralelo nos seus parceiros. Acresce que, como começa a ser reconhecido, é o Estado membro que – à partida – se apresenta menos dotado para tirar partido das sinergias positivas que o alargamento induz. Há uma especificidade portuguesa no contexto do alargamento que não foi ainda interiorizada pelas instituições europeias e que está por traduzir negocialmente, não ao nível das negociações com os candidatos, mas ao nível dos quinze, na busca de reequilíbrios internos da UE que garantam equidade na partilha custos/benefícios de um desafio tão exigente quanto premente como este.

Impacto económico do alargamento: vasto, profundo e desigual.

Os doze candidatos (sem a Turquia) representam cerca de 100 milhões de europeus, ou seja, mais de um quarto da população da UE. Todavia, não representam mais de 9% do produto comunitário o que, desde logo, indicia a sua debilidade económica, traduzida também numa baixa produtividade média do trabalho (em média, um terço do nível médio da UE).

Vários estudos realizados, muitos deles por entidades europeias independentes, convergem num ponto: o perfil das economias dos candidatos é largamente coincidente com o perfil produtivo da economia portuguesa. As suas vantagens comparativas (fundadas basicamente em salários relativamente baixos e recurso a tecnologias pouco sofisticadas, com outputs de qualidade média ou média/baixa) são sobreponíveis às

vantagens comparativas que têm sustentado os nossos sectores tradicionais (v.g. têxteis e vestuário), o cluster dos componentes para automóveis, as cerâmicas e, de modo geral, todos os sectores exportadores. O mercado da UE é, para nós e para os candidatos, o mercado prioritário e vincadamente predominante. Assim, a crescente concorrência dos países candidatos atinge directamente vários sectores portugueses e faz reear perdas de quota de mercado não despidiendas. O risco é maior pelo facto de muitas das nossas exportações se realizarem debaixo da iniciativa e da direcção de um aparelho comercial que não controlamos e cuja lógica e racionalidade económica nos escapa. A deslocalização económica – inevitável, diga-se! – funda-se em larga medida na lógica das estruturas de serviços (sobretudo distribuição) sediadas nos centros mais desenvolvidos da UE, nomeadamente no triângulo Manchester-Hamburgo-Milão.

Aliás, a deslocalização industrial que está em curso nos países mais desenvolvidos da UE com destino aos países do Centro e Leste europeu é o factor mais negativo que atinge directamente os nossos sectores exportadores. As empresas alemãs, holandesas, francesas e italianas, que deslocam total ou parcialmente a sua produção para o Leste ganham vantagens competitivas face às empresas portuguesas que mantêm a sua base produtiva exclusivamente em Portugal.

Também na competição com os candidatos, em torno do investimento directo estrangeiro (IDE), Portugal se destaca pela negativa. A competição é directa e intensa. São múltiplos os exemplos, nos últimos anos, de IDE que ponderou alternativamente investir em Portugal ou nos países candidatos (especialmente nos cinco países da linha de vanguarda da adesão: Polónia, Hungria, República Checa, Eslovénia e Estónia). Em muitos casos a decisão foi favorável aos países candidatos. O IDE cresce sustentadamente no Centro e Leste Europeu, enquanto decresce regularmente no nosso país. Ainda há meia dúzia de anos o IDE em Portugal era superior à soma do IDE em todos os países candidatos. Hoje, a Polónia, por si só, supera Portugal na atracção de IDE.

O fenómeno em si não é esdrúxulo. Mas tem um impacto sensível e negativo sobre uma economia que, como é o caso da nossa, tem grande dependência externa, fraca capacidade tecnológica endógena e possui um tecido produtivo ainda muito tradicional. Os níveis de emprego e de investimento têm ainda uma considerável correlação com o IDE, bastando observar o impacto do cluster automóvel com o investimento, primeiro da Renault e depois da Autoeuropa, e a constelação de unidades de componentes para esse sector, para disso termos uma percepção impressiva.

Portugal está, pois, na primeira linha do impacto económico gerado pelo alargamento. Nalguns estudos Portugal chega a aparecer como o único Estado membro que apresenta um saldo custos/benefícios negativo. Ignorar esta realidade pode ser também fatal.

Voltar as costas e deixar passar a onda que vem de Leste? Ou “surfear” as oportunidades do alargamento?

Neste tipo de situações é frequente gerar-se em Portugal uma atitude de auto-afastamento dos desafios em causa. Uma lógica defensiva, sempre latente, torna-se dominante. E tudo o que se espera é que o “mau tempo” passe e na contabilidade final os danos sejam menores do que os temidos. A questão é que qualquer orientação do tipo *wait and see* no que se refere ao alargamento é irremediavelmente perdedora, podendo atirar com o nosso país para uma acentuada e irreversível periferização no contexto europeu. Se dos riscos não escapamos, temos de nos focar nas oportunidades. Perder o desafio do alargamento por falta de comparência é que seria trágico.

O Centro e Leste da Europa é a zona económica emergente mais estável e promissora a nível mundial. Vai ser parte inteira da UE. Apresenta um modelo económico irreversível e absolutamente convergente com o modelo das economias ocidentais. Atrai o IDE a ritmos crescentes e sustentados. Possui uma base de recursos humanos altamente qualificada, apta a assimilar as novas tecnologias quase instantaneamente (a sociedade de informação está mais avançada nalguns candidatos do que em Portugal!). E, para além de tudo isso, essa zona vai ser a destinatária preferencial dos fundos estruturais e do Fundo de Coesão da UE a partir de 2006, justamente na altura em que se acentuará o *phasing-out* dos fundos para os actuais países da coesão, como é o caso de Portugal. É no Centro e Leste da Europa que se situa a mais importante “reserva” de crescimento económico da UE.

Portugal tem de tirar partido das oportunidades que o alargamento induz, sob pena de uma marginalização que teria custos económicos e sociais gravíssimos. O investimento português nessa zona da Europa é, de longe, o mais fraco de todos os Estados membros. Há que inverter essa tendência. Desde logo, explorando as oportunidades de deslocação dos sectores tradicionais. É pouco compreensível que só agora, e de uma forma ainda pontual, se comecem a desenhar iniciativas portuguesas de investimento nos candidatos do Centro e Leste da Europa. O futuro desses sectores – incluindo o seu nível de emprego – passa pela capacidade de recorrer, de forma organizada e planeada, à

deslocalização de parte do potencial produtivo, visando não só a optimização de resultados pela segmentação do processo produtivo, mas também a conquista de novos mercados. A deslocalização não pode ser tema tabu em Portugal.

É claro que, para isso, há três condições a preencher: capacidade para escolher parcerias locais (normalmente indispensáveis), para o que o apoio do nosso aparelho diplomático deveria ser crucial; apoio do sector financeiro português a novas iniciativas (o exemplo do FRIE deveria ser multiplicado) de investimento no Centro e Leste europeu que deveria ser elegido como prioridade; a criação de uma capacidade de consultadoria que funcionasse como um “quebra-gelos”, a abrir o caminho e a sustentar a iniciativa portuguesa (como é possível Portugal ser um parceiro marginal no programa PHARE e no BERD?).

As oportunidades ainda estão lá, mas não esperam, nem nos serão oferecidas. Exigem voluntarismo do Estado e dos empresários, numa cumplicidade transparente e pró-activa que importa pôr de pé, sem complexos, nem tibiezas. Se não tirarmos partido do alargamento, seremos um parceiro cada vez mais fraco e periférico na Europa – que o mesmo é dizer no mundo.