

Sevilla | 5, 6 y 7 de junio de 2019

Diversidad y talento: Efectos sinérgicos en la gestión



Diversity and talent: Synergistic effects in management

Coordinadora

Dña. Beatriz Palacios. Universidad Pablo de Olavide



Editorial: European Academic Publisher

ISBN: 978-84-09-11934-9

Tipo: No comercial.

Queda prohibida toda reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin la preceptiva autorización previa.

Queda prohibida toda reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin la preceptiva autorización previa.



O comércio internacional na diversidade e competitividade empresarial: a relação Portugal-Espanha

Sandra Ribeiro

sribeiro@autonoma.pt

*OBSERVARE - Observatório de Relações Exteriores da
Universidade Autónoma de Lisboa
ISCAL*

ABSTRACT

Já as primeiras teorias de comércio internacional estudavam diferentes tipos de vantagens existentes entre as nações, no entanto estas eram baseadas no fator produtivo mão de obra, mas as alterações das últimas décadas têm modificado consideravelmente este paradigma e hoje as vantagens são basicamente assentes noutros diferentes aspetos como os humanos, culturais e tecnológicos. É inquestionável o impacto que a globalização tem no incremento das relações comerciais a nível internacional criando uma grande interdependência entre as economias. Esta gerou intensos fluxos comerciais e de investimento, a nível internacional.

Portugal e Espanha possuem tecidos empresariais idênticos e proximidade geográfica, cultural e linguística. Esta aproximação justifica o facto de Espanha ser o principal parceiro comercial de Portugal, no entanto o contrário não se verifica. Assim, muitos outros fatores além destes caracterizam a competitividade territorial que depende não só da competitividade das empresas locais, mas, fundamentalmente, do ambiente empresarial que o território proporciona e que pode ser potenciado por economias de aglomeração.

Neste contexto, levanta-se a seguinte questão de investigação: como poderá esta proximidade ser fomentada? Poderá o fortalecimento deste tipo de situações vir a ocorrer com a formação de clusters? A presente comunicação tem como objetivo contribuir para a resposta a estas questões.

PALAVRAS CHAVE: Competitividade empresarial, comércio internacional, tecido empresarial, relação comercial Portugal-Espanha.

INTRODUÇÃO



As empresas nacionais estão cada vez mais envolvidas no comércio internacional, pois a quantidade de bens e serviços a ser transacionada a nível mundial é cada vez maior. Segundo Giurgiu e Dodescu (2009): “a globalização impulsionou o comércio mundial nas últimas duas décadas, tendo este aumentado 1,5 vezes mais rápido do que a produção mundial, e a diferença foi consideravelmente maior nos últimos anos, à medida que o crescimento do comércio mundial acelerou muito fortemente. Os custos de transporte caíram drasticamente, assim como as tarifas, e o aumento das tecnologias de informação e comunicação facilitou uma troca global de bens e serviços, bem como cadeias mais globalizadas”.

Pérez Motta (2016) defende que “A globalização se tornou uma realidade, manifestada por fluxos cada vez maiores de comércio e investimento transnacionais. Ao mesmo tempo, os últimos números disponíveis refletem as correções para baixo das previsões de crescimento do comércio. Os economistas sugerem que isso pode ser devido não apenas aos efeitos persistentes da crise financeira e económica de 2008, mas também devido a mudanças estruturais que resultaram em menor elasticidade do comércio em relação ao crescimento económico geral.”

É, assim, inquestionável o impacto que a globalização tem na intensificação das trocas, mas também o é quando falamos do tecido empresarial. Todas as mudanças registadas têm originado uma enorme competição nos mercados onde, cada vez mais, as empresas lutam com o objetivo de alcançarem a sua quota de mercado.

Segundo Mateus (2008) “no decorrer do século XX, esta competição aumentou drasticamente, principalmente a partir da Segunda Guerra Mundial. Porém, as transformações económicas dos anos 80 e 90 ampliaram a noção de competitividade. Modernamente surge a noção de competitividade sistémica dado que o desempenho empresarial depende e é resultado de fatores externos às empresas e da estrutura industrial.”

Kharlamova (2013) defende que “nas últimas décadas, a globalização tornou-se a tendência característica da economia global; o seu desempenho multidimensional tem como base as economias de escala e o dinamismo do movimento internacional de bens, serviços e fatores de produção, informação e tecnologia”. Todo o avanço registado nas tecnologias de informação, comunicações e o seu impacto nos transportes leva a que as empresas repensem não só na sua posição no mercado, mas também nas relações que estabelecem com outros.

Já Antràs (2017) no seu estudo desenvolveu uma nova estrutura para analisar as decisões de fornecimento a nível da empresa considerando por base a existência de um mundo multinacional.

Prokopenko (2000) considera cinco características centrais na caracterização da “era contemporânea das economias globais”, são elas:

- intensificação da concorrência global e o surgimento de novos centros de produção;
- um ambiente tecnológico exceccionalmente inovador;
- a proliferação, disseminação e reestruturação de corporações transnacionais (TNCs);
- um sistema financeiro global diversificado; e
- mudanças importantes do papel do Estado nos assuntos económicos nacionais e globais.

Neste seguimento, considera que cada vez mais é necessária uma industrialização orientada para a exportação, devendo esta ser mais diversificada e sofisticada.

Sendo o mercado português um mercado constituído essencialmente por pequenas e médias empresas (PMEs), este fenómeno da globalização origina a necessidade de otimização de toda a cadeia de valor de acordo com as exigências locais, fazendo com que muitas empresas externalizem muitas atividades, permitindo a entrada das PMEs que até aí estava dificultada. O facto de a globalização “abrir portas” às empresas de pequena e média dimensão é benéfico para Portugal, pois estas empresas vão assumindo, cada vez mais, um papel preponderante nas interligações da cadeia de produção, conseguindo incorporar valor acrescentado adicional aquando da sua intervenção.

Este artigo proporciona não só uma abordagem teórica sobre a competitividade empresarial e o comércio internacional, mas também a análise do tecido empresarial dos países da Península Ibérica e as trocas comerciais estabelecidas entre si, e depois de analisados estes dados são traçadas possibilidades de atuação de forma a acentuar as relações entre eles, e o peso destes países no mercado europeu e mundial.

A estrutura deste artigo começa com uma revisão da literatura anterior, na qual é apresentado o tema da competitividade e do comércio internacional. De seguida, são apresentadas as realidades a nível de tecido empresarial de Portugal e Espanha e as trocas comerciais existentes entre os dois países. Por fim, são apresentados os resultados obtidos e as conclusões e implicações derivadas, bem como futuras áreas de investigação e de atuação.

A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL NA COMPETITIVIDADE DA ECONOMIA

Desde há décadas que existe a preocupação de relacionar o impacto do comércio internacional com o crescimento económico. Desde sempre, um dos objetivos a alcançar com o fomento do comércio é o aumento da produção e o consequente aumento do bem-estar dos seus agentes económicos. Com a crescente liberalização comercial mundial a relação entre o comércio internacional e o crescimento económico dos países ganhou maior relevo. Neste seguimento surgem duas análises distintas: uma defende que o comércio internacional só é vantajoso para as economias mais desenvolvidas, originando cenários desfavoráveis para os países em desenvolvimento, devido à redução de entrada de divisas decorrente da redução e/ou eliminação de barreiras alfandegárias. Outra defende que mesmo para estes países o comércio traz benefícios, conseguindo fazer com que os efeitos positivos decorrentes da globalização superem estes efeitos negativos.

Mesmo antes da ciência económica existir, com o seu mentor, Adam Smith, já existiam movimentos de pensamento económico bem definido. Foi Adam Smith que criou o termo “Mercantilismo” e que representa a corrente de pensamento segundo a qual o país conseguirá maior riqueza com base no comércio (nomeadamente o internacional) e na, consequente, acumulação de metais preciosos. Defende a existência de uma balança comercial positiva, alcançada com a preocupação de maximização de exportações e minimização, máxima, de importações. Sendo o pagamento das exportações efetuado com metais preciosos, se os recebimentos fossem elevados e os pagamentos mínimos, ou nulos, o país conseguiria enriquecer acumulando metias preciosos. Esta a razão porque a principal característica deste movimento era o metalismo.

Neste seguimento, Adam Smith (1776) contraria esta corrente afirmando que o país beneficia com o comércio livre e que a minimização das importações poderá levar ao desperdício de recursos na produção de bens para os quais não seriam eficientes. Defende as vantagens absolutas, levando estas à especialização e, consequentemente, à troca. Esta teoria sugere que os produtos exportados pelos países sejam aqueles cujos custos de produção são reduzidos. Assim, os produtos que possuem custos absolutos de produção menores do que os dos seus parceiros serão exportados. Paralelamente prevê a importação dos produtos em que os custos de produção são superiores de forma absoluta (Krugman e Obstfeld, 2009).

Apesar de seu seguidor, David Ricardo, economista inglês, formula a Teoria das Vantagens Comparativas, no seu livro *The Principles of Political Economy and Taxation*, de 1817. Defendia que o comércio internacional poderia ser vantajoso para os dois países intervenientes, mesmo nos casos em que um país apresentasse vantagens absolutas na produção de todos os produtos. Pois,

segundo o autor, o que era relevante eram os custos relativos (ou eficiência relativa de produção) e não os custos absolutos de produção. Apesar de todo o mérito e relevância da Teoria, o modelo de David Ricardo ainda não conseguia explicar os efeitos do comércio internacional, dado que defendia que o comércio era sempre benéfico para todos os participantes.

Assim, em 1933, surge o modelo Neoclássico ou de Heckscher-Ohlin (HO) que enfatiza a diferença relativa de dotação de fatores de produção, capital e trabalho, entre os países. Segundo Krugman e Obstfeld (2009), mesmo que as trocas comerciais entre as nações possam ser explicadas, em parte, por este fator, para Heckscher e Ohlin a principal componente é a diferença entre os recursos disponíveis em cada nação. Estes afirmam também que esta teoria defende que as vantagens comparativas de cada país recebem influência direta da abundância de fatores de produção e de tecnologia que interfere diretamente na forma como estes fatores são utilizados. O teorema de HO defende que um país irá especializar-se e exportar o bem que utiliza intensivamente o fator em que o país é abundante. Assim, concluímos que, de acordo com o teorema HO, o comércio internacional é explicado por razões de natureza fatorial.

Neste seguimento, surge a abordagem neo-factorial que é encarada como uma continuação do teorema HO, mantendo-se como fator determinante para a existência de comércio internacional a dotação relativa dos fatores. No entanto, dado que nesta abordagem o trabalho é considerado não-homogéneo, é posta em causa a hipótese da homogeneidade do fator trabalho existente no teorema HO.

Mais tarde surge a abordagem neo-tecnológica, abandonando a hipótese de identidade das funções de produção para um determinado produto, proposta pelo modelo HO. Nesta nova abordagem, existe a pressuposto base de que a tecnologia não se encontra disponível em condições similares em todos os países. Defendem uma explicação de cariz tecnológico como forma de justificar a existência de comércio internacional, assumindo que essas diferenças são temporárias, conduzindo a uma dinâmica de especialização em termos internacionais. O progresso tecnológico tem uma importância decisiva no quadro da abordagem neo-tecnológica sendo ele o responsável pela existência de comércio. No âmbito da abordagem neo-tecnológica destacam-se dois autores:

- Posner (1961) com a Teoria do Gap Tecnológico que defende que para existir comércio internacional terá de ocorrer uma inovação num determinado país. Esta inovação poderá ser o aparecimento de um novo produto ou gama de produtos, a introdução de uma inovação num produto já existente ou alterações no processo produtivo de um determinado produto.

- Vernon (1966) com a Teoria do Ciclo de Vida do Produto que explica o comércio internacional através de uma teoria baseada no processo evolutivo do desenvolvimento e comercialização de produtos no mercado em todo o mundo. De acordo com esta teoria, as vantagens comparativas dos países alteram-se ao longo do tempo devido ao

dinamismo da tecnologia. Defende que o essencial desta teoria está baseado em três estágios e demonstra que surgem novos produtos (introdução), atingem a maturidade e entram no que o autor denomina de estandardização/padronização. Posteriormente, em alguns casos, os produtos entram em declínio e podem inclusive desaparecer.

Nos anos 60 começaram a surgir novas teorias das quais saliento a teoria da Procura Representativa, defendida por Linder, que afirmava que os países com níveis e tipos de procura semelhantes tendem a produzir conjuntos similares de produtos, colocando, assim, o lado da procura como fundamental na explicação das trocas comerciais.

As novas teorias do comércio surgem durante os anos 70 e derivam da crescente liberalização económica e também nas consequências da diminuição dos custos de transporte. Assentam, essencialmente, na existência de economias de escala e de mercados de concorrência imperfeita.

O conceito de competitividade não é recente e sempre existiu ao longo de toda a história da teoria económica, no entanto tornou-se mais “controverso” nos anos 90. Waheeduzzaman e Ryans (1996) observaram que entre 1983 e 1987, o termo competitividade apareceu mais de 5700 vezes nos títulos de jornais e artigos de revistas.

De salientar que o conceito de competitividade internacional de uma nação só faz sentido dentro de um contexto económico nacional, dado que estas adotam políticas económicas e comerciais que afetam diretamente a capacidade de empresas e indústrias se dedicarem ao comércio e/ou investimento a nível internacional. Já Porter (1990), na sua obra “A Vantagem Competitiva das Nações”, relaciona o comércio internacional e a competitividade de um país. Este observa que a competitividade nacional é medida por dois conjuntos de indicadores: a presença de exportações substanciais e sustentadas para uma ampla gama de outras nações, e/ou significativa entrada de investimento externo. Para Porter (1990) a vantagem competitiva das nações depende das vantagens competitivas das empresas existentes no seio de cada nação. Ao longo do tempo a relação das vantagens competitivas tende a ser recíproca, ou seja, a vantagem competitiva apresentada por um determinado país tende a dar origem a novas empresas e até indústrias, que apresentem, e consequentemente possam tirar partido dessa mesma vantagem competitiva. Krugman (1994) vem reforçar a importância do conceito clássico de vantagem comparativa na análise de competitividade.

Lopes (1998) defende que para alguns, competitividade é uma questão de aumentar o padrão de vida da nação, mas para outros o conceito está relacionado com a habilidade/capacidade que uma empresa tem em competir e negociar com sucesso os seus produtos e serviços numa escala mundial. Buckley et al. (1988) apresenta os três P's que descrevem estágios diferentes no processo competitivo e

que os considera como elementos chaves. São eles: desempenho competitivo, potencial competitivo e processo de gestão.

Fagerberg et al. (2004) e Michailidis et al. (2006) defendem que são as empresas que competem nos mercados, doméstico e internacional, mas que também é certo que a competitividade empresarial é fortemente influenciada pela base territorial de inserção das empresas. Nesta linha de pensamento também já Lira (2005) defendia que a criação de vantagens competitivas têm um carácter marcadamente local, uma vez que a estrutura económica nacional expressa-se em torno de cadeias produtivas locais propiciadoras do desenvolvimento de pequenas e médias empresas que conseguem obter vantagens competitivas quer, sob o impulso de aglomerações produtivas (clusters) quer, através do estabelecimento de redes de cooperação entre os atores regionais, sejam eles privados, públicos e/ou sociais. As economias externas que, deste modo, se geram, são externas à empresa, mas internas ao território ou seja, o território é, ele próprio, um fator de competitividade. Edmond et al. (2015) também consideram que “o comércio deve, de facto, expor os produtores a uma maior pressão competitiva”.

Mateus (2007) vai um pouco mais além desta perspetiva territorial e enfatiza o papel da envolvente mesoeconómica (a região, o setor de atividade produtiva e o cluster) como fator base da competitividade. Com o intuito de explicar os fatores que determinam a competitividade territorial, vários modelos foram já aplicados a Portugal, dos quais saliento os estudos realizados por Porter (1990), Lopes (1998), Mateus et al. (2002) e Ferreira et al. (2006).

Dix e Kovac (2017) concluem no seu estudo que “as economias de aglomeração são quantitativamente importantes na contabilização das magnitudes dos efeitos do comércio nos lucros regionais (...)”.

Na literatura, existem muitos índices de competitividade, elaborados por diferentes organizações privadas e internacionais. A vantagem dos índices é que eles são medidas sumárias, capturando diversas variáveis económicas e sociais. O mais utilizado é o que é elaborado pelo Fórum Económico Mundial e denominado *The Global Competitiveness Index 4.0*. Este apresenta uma nova metodologia de cálculo, considerando, desde o ano passado, fatores como inovação, flexibilidade e capacidade de adaptação às mudanças como determinantes para a competitividade de um país. No entanto, até esta nova metodologia considera o comércio internacional como uma base da competitividade, dado que sendo o índice de competitividade formado por quatro fatores de competitividade (ambiente institucional, capital humano, mercados e ecossistema de inovação) e com variáveis agrupadas em 12 pilares e 22 subfatores, um deles é a abertura comercial, pois esta aumenta o desempenho económico de um país. A competitividade liderada pelas exportações está frequentemente associada à orientação para o crescimento na economia nacional. Maior integração com a economia internacional resulta em alocação de recursos mais produtivos e, assim, níveis de vida mais altos. Neste seguimento, é de salientar, que a abertura aos

mercados globais e a internacionalização das economias desempenham um papel cada vez maior na melhoria da produtividade e da competitividade.

Esta análise vai de encontro ao defendido por Antràs (2017) que afirmou que “à medida que as cadeias de valor globais ganham importância, a produção de uma empresa tem mais probabilidade do que nunca de abranger vários países.”

TECIDO EMPRESARIAL PORTUGUÊS E ESPANHOL

No tecido empresarial português, as pequenas e médias empresas (PMEs) têm o maior peso económico, embora as grandes empresas venham logo a seguir, estando toda a atividade produtiva ainda muito centrada na grande indústria e nos produtos considerados mais tradicionais. De salientar que a estrutura produtiva portuguesa tem sofrido acentuados ajustamentos nas últimas décadas, refletindo alterações na concorrência (nomeadamente China e países do Leste Europeu) ou reagindo a factos externos adversos, como é o caso da recessão que sofreu e da necessidade de pedido de auxílio externo. Assim, analisando por setores, lideram a relevância exportadora nos últimos anos os setores considerados tradicionais, mas com grande importância económica, como a indústria transformadora e a indústria extrativa. Encontram-se bem posicionados alguns serviços específicos como a consultadoria, informação e comunicação e atividades administrativas. De salientar que também têm grande relevância os transportes, a construção, gás, eletricidade e água e a agricultura e pescas.

O tecido empresarial de Portugal e Espanha são muito idênticos dado que o número de pequenas e médias empresas, em ambos os países, supera os 98% (o que acontece também na Europa) das empresas em atividade, com mais de 10 trabalhadores.

Segundo a Eurostat, em Portugal 48,7% do tecido empresarial é composto por empresas com 10 a 19 trabalhadores, e em Espanha 48,9%. 33,4% das empresas, em Portugal, têm entre 20 e 49 trabalhadores e em Espanha essas representam 34,8% da totalidade. Enquanto que em Portugal 16,1% das empresas possuem de 50 a 249 trabalhadores, em Espanha são 13,8%. Por fim, em Portugal 1,9% das empresas possuem mais de 250 trabalhadores e em Espanha essas empresas representam 2,4%.

No entanto é de salientar que em relação à criação de emprego e de valor acrescentado bruto (VAB) as PMEs portuguesas apresentam situação diferente face à de Espanha, pois estas apresentam um maior peso relativo no VAB.

Segundo INE (2019) em 2017, existiam, em Portugal, 24 784 sociedades com perfil exportador (+4,4% face a 2016), com um peso de 6,3% do total de sociedades não financeiras em Portugal. Estas sociedades representaram ainda 23,0% do pessoal ao serviço, 34,9% do volume de negócios e 33,0% do VAB (23,3%, 35,6% e 33,7%,

respetivamente, em 2016). Entre 2016 e 2017, o volume de negócios destas sociedades cresceu 12,2% e o VAB aumentou 9,0% (+9,3% e +8,5%, pela mesma ordem, para o total das sociedades não financeiras e, respetivamente, -1,9%, 3,2%, 2,7% e 6,0% em 2016).

As exportações de bens continuam muito dependentes das grandes exportadoras, com 100 empresas a representarem 41 % do total exportado.

Os setores de atividade económica com maior proporção de sociedades com perfil exportador continuaram a ser a Indústria (16,2%), Informação e comunicação (14,7%) e Transportes e armazenagem (11,5%). Segundo o mesmo relatório “em 2017, a dimensão média das sociedades com perfil exportador, em termos de volume de negócios e pessoal ao serviço, foi respetivamente de 5 010 mil euros e 27 pessoas. No caso das sociedades sem esse perfil, a dimensão média foi de 627 mil euros e 6 pessoas. No que respeita ao desempenho económico, o excedente bruto de exploração médio continuou a registar um crescimento em ambos os tipos de sociedades, embora superior nas que detinham perfil exportador (5,9%, face a 5,2% nas restantes sociedades)”.

COMÉRCIO INTERNACIONAL ENTRE PORTUGAL E ESPANHA

O Comércio Internacional revela-se muito importante para os países dado que permite não só vender excedentes de produção e fornecer mercados mais alargados, mas também disponibilizar ao seu mercado consumidor bens e serviços que o mesmo não produz. Esta relação também é composta de interesses e acordos políticos e económicos, o que torna esta interação entre países ainda mais complexa. No entanto, muitos fatores existem que fomentam ainda mais esta relação tais como: cruzamento de necessidades vs capacidade produtiva, inexistência de barreiras alfandegárias, proximidade geográfica, cultural e linguística. Portugal e Espanha possuem todas estas proximidades.

De salientar que nos últimos 25 anos, a Cooperação Territorial Europeia, conhecida pelo acrónimo INTERREG, tornou-se o instrumento fundamental da União Europeia (UE) para apoiar a cooperação entre parceiros de diferentes Estados-Membros, com objetivo primordial de promover um desenvolvimento económico, social e territorial harmonioso da União no seu todo. Neste sentido, e dado que Portugal e Espanha possuem a maior fronteira da União Europeia, o programa de cooperação INTERREG VA Espanha-Portugal (vertente de cooperação: a cooperação transfronteiriça) promove o desenvolvimento da área formada pelos dois países.

O Espaço Transfronteiriço de Espanha e Portugal é composto por 37 NUT III pertencentes aos dois países, são elas:

- Portugal: Alto Minho, Cávado, Terras Trás-os-Montes, Douro, Beiras e Serra de Estrela, Beira Baixa, Alto Alentejo, Alentejo Central, Baixo Alentejo, Algarve, Ave, Alto Tâmega, Tâmega e Sousa, Área Metropolitana do Porto, Viseu Dão-Lafões, Região de

Coimbra, Médio Tejo, Região de Aveiro, Região de Leiria, Oeste e Alentejo Litoral.

- Espanha: Ourense, Pontevedra, Zamora, Salamanca, Cáceres, Badajoz, Huelva, A Coruña, Lugo, Ávila, León, Valladolid, Cádiz, Córdoba e Sevilla.

O espaço é organizado em 6 áreas de cooperação:

1. Galicia / Norte de Portugal
2. Norte de Portugal / Castilla y León
3. Castilla y León / Centro Portugal
4. Centro / Extremadura / Alentejo
5. Alentejo / Algarve / Andalucía
6. Plurirregional

O POCTEP 2014-2020 atua em cinco grandes âmbitos ou objetivos temáticos, sendo um deles: “Melhorar a competitividade das pequenas e médias empresas, mais especificamente:

- o Melhorar as condições necessárias e propícias ao surgimento de novas iniciativas empresariais garantindo a sua sustentabilidade e impulsionando o seu crescimento.
- o Promover a competitividade nos setores que apresentem vantagens mais competitivas no Espaço de Cooperação.”

A maior parte das trocas comerciais portuguesas têm como destino os países da moeda única (onde Espanha é o principal parceiro comercial, quer a nível de exportações quer de importações), mas existem surpresas fora da União Europeia, principalmente no que concerne às exportações, sendo os EUA o quinto parceiro português ao nível das exportações e o nono ao nível das importações.

TABELA 1. *Exportações portuguesas, de bens e serviços, por país de destino*

	2017		2007		1997	
Portugal	84	%	54	%	27	%
Total	316		896		757	
Espanha	17	20,9	13	24,5	4 014	14,5
	615	%	454	%		%
França	11	13,4	7 004	12,8	3 859	13,9
	297	%		%		%
Alemanha	9	10,7	6 731	12,3	4 936	17,8
	058	%		%		%
Reino Unido	8	9,6	5 404	9,8%	3 546	12,8
EUA	074	%				%
	4	5,5	2 695	4,9%	1 636	5,9%
	662	%				
Países Baixos	3	4,3	1 929	3,5%	245	0,9%
	598	%				

Angola	2 787	3,3 %	2 179	4,0%	569	2,0%
Itália	2 655	3,1 %	2 371	4,3%	1 015	3,7%
Brasil	2 192	2,6 %	816	1,5%	406	1,5%
Bélgica	2 166	2,6 %	1 488	2,7%	2 140	7,7%

Por elaboração própria (Fonte: INE)

Como podemos observar pela tabela 1, Espanha sempre foi um importante parceiro comercial para Portugal, registando quase ¼ das exportações portuguesas em 2007, e quase 21% das mesmas em 2017. França desde 1997 que representa o destino de cerca de 13% das exportações. A Alemanha, que em 1997 era o principal parceiro comercial de Portugal, é agora o terceiro, representando cerca de 11% do total das exportações.

TABELA 2. Importações portuguesas, de bens e serviços, por país de origem

	2017		2007		1997	
Portugal	80	%	67	%	35	%
Total	805		796		932	
Espanha	24	30,5	20	29,9	8 450	23,5
	667	%	238	%		%
Alemanha	10	13,0	8	13,2	5 129	14,3
	482	%	976	%		%
França	6 447	8,0	6	8,9	3 920	10,9
		%	024	%		%
Países Baixos	4 223	5,2	3	4,6	214	0,6
		%	111	%		%
Itália	4 042	5,0	3	5,2	2 627	7,3
		%	498	%		%
Reino Unido	3 399	4,2	3	5,3	2840	7,9
		%	563	%		%
Bélgica	2 394	3,0	1	2,9	2569	7,1
		%	970	%		%
China	1 982	2,5	1	1,6	218	0,6
		%	052	%		%
EUA	1 949	2,4	1590	2,3	1513	4,2
		%		%		%
Brasil	1 587	2,0	1	2,5	639	1,8
		%	698	%		%
Rússia	1 560	1,9	560	0,8	253	0,7
		%		%		%

Por elaboração própria (Fonte: INE)

No horizonte temporal apresentado, Espanha constituiu sempre o principal país de origem das importações portuguesas, Alemanha o segundo e França o terceiro. Na tabela 2 podemos também constatar a dependência das importações portuguesas em relação à União Europeia.

De salientar que Espanha é constituída por 17 Comunidades Autónomas (CA) e que em 2017 as três principais CA espanholas clientes de Portugal foram: Madrid (com 17,6% do total das importações espanholas a Portugal, +22% face ao ano anterior), a Galiza (17,4%, -0,7%) e a Catalunha (14,6%, -4,4%).

TABELA 3. *Posição e Quota de Portugal no Comércio Internacional de Bens de Espanha*

		2013	2014	2015	2016
Portugal como cliente de Espanha	Posição	3	3	5	5
	% Export. Espanha	7,47	7,50	7,16	7,15
Portugal como fornecedor de Espanha	Posição	8	8	8	8
	% Import. Espanha	3,92	3,78	3,90	3,88

Fonte: ITC - International Trade Centre

A primazia que Espanha representa para Portugal não é “retribuída” dado que Portugal não é nem o principal fornecedor nem o principal cliente de Espanha. No entanto é de salientar que a maior abertura das economias verificada nas últimas décadas tem permitido que o volume das relações comerciais entre os dois países da Península Ibérica tenha aumentado.

Tal como podemos observar na tabela 3, em 2017 Portugal representava o quarto país de destino das suas exportações (sendo a França o seu principal destino), representando estas unicamente 7% do total de exportações. Em relação às importações, Portugal representa para Espanha, nos últimos cinco anos, o oitavo fornecedor (sendo a Alemanha a sua principal origem de importações), representando estas importações, em 2017, unicamente 3,54% do total das importações de Espanha.

O que poderá justificar esta situação?

É indiscutível, e tal como defendido pelo modelo gravitacional apresentado por Tinbergen (1962) que apresenta, na sua versão inicial, o comércio entre os países como sendo baseado na distância entre eles e na interação derivada do tamanho das suas economias. Anos mais tarde, Bergstrand, (1990) defende a aplicação de uma

equação gravitacional, sendo esta uma regressão linear que procura encontrar coeficientes estáveis para seus parâmetros, o que exige um conjunto de dados que compõem séries de variáveis dependentes e independentes do modelo.

Muitas variáveis foram sendo utilizadas ao longo dos anos. Na maior parte dos estudos, o fluxo financeiro do comércio entre países é tido como a variável dependente ou endógena, normalmente expresso pelo volume de exportações, em dólares americanos ou euros, de cada país perante o(s) seu(s) parceiro(s) comercial(ais). As variáveis independentes utilizadas procuram explicar este nível de comércio, e as mais utilizadas nas equações gravitacionais são: o PIB, a distância e variáveis *dummies*, inseridas para criar um cenário diferente para cada tipo de análise desejada. Com estas pretende-se analisar o impacto de diferentes variáveis qualitativas, tais como: a proximidade cultural; a proximidade linguística; o facto de pertencer, ou não, a uma região económica; o facto de possuir, ou não, fronteira física; entre outras.

Assim, e de acordo com este modelo, e estudos realizados recentemente por Ribeiro e Ferro (2017) e Ferro e Ribeiro (2016) está explicado o facto de Espanha ser o principal parceiro comercial de Portugal. Dado que nestes estudos se verificam o poder explicativo e o nível de impacto que variáveis como a distância geográfica e a proximidade linguística têm no nível de fluxo comercial registado entre os dois países. Também numa abordagem utilizando o método BIPLLOT num estudo realizado por Ribeiro et al. (2018) é atestada a relevância destas variáveis no comportamento das exportações portuguesas.

Johnson e Guillermo (2012) defendem “cadeias de produção transfronteiriças tendem a incluir países geograficamente próximos”. Comprovam, no seu estudo, que aumentos na fragmentação são maiores entre os parceiros comerciais próximos e, assim, servem para localizar o comércio bruto. Uma das conclusões do seu estudo é que “o valor agregado aos rácios de exportação é menor e cai mais rapidamente nas regiões geográficas (que estão próximas) do que entre elas e que o “comércio bruto viaja distâncias mais curtas da origem ao destino do que o comércio de valor agregado”.

Apesar de todos estes aspetos positivos que incrementam as relações comerciais também existirem para Espanha em relação a Portugal, estes existem em menor peso. Ora vejamos: Portugal não é o único país com que Espanha faz fronteira, e está próximo geograficamente também da França e da Alemanha. De salientar que Espanha não é um mercado único e homogéneo dado que é constituído por diversas regiões, agrupadas em 17 CA. Estas implicam a existência de diferentes características o que leva a capacidade de compra, hábitos de consumo e preferências de consumidores diferentes. Assim, poderá constituir uma estratégia para Portugal reforçar o seu peso na balança comercial espanhola a aplicação de características específicas na comercialização que poderão ser mais adequadas em determinadas regiões face a outras.

Dado que Espanha constitui, até a nível interno, um mercado muito competitivo, poderá a cooperação constituir um instrumento crucial para fomentar a competitividade. Os clusters têm características específicas de cooperação e competição que têm contribuído para o aumento da competitividade que se reflete no crescimento económico do país onde se inserem. A principal característica da globalização é a crescente competição interempresas, nos mais diversos mercados. Segundo Mateus (2008), “existe um ciclo vicioso uma vez que a competitividade das empresas fomenta a competitividade de um país que gera condições para que as empresas possam adquirir maiores níveis de competitividade. Os clusters tornaram-se numa forma de promover a competitividade das empresas e, conseqüentemente, a região e a nação onde se inserem”. Neste sentido será de fomentar as trocas e competitividade nas eurorregiões já existentes (EUROAAA: Alentejo, Algarve e Andaluzia e EUROACE: Alentejo, Centro e Extremadura) e fomentar a existência de projetos noutras.

CONCLUSÕES E INVESTIGAÇÕES FUTURAS

A globalização aumentou a importância das condições locais na competitividade de empresas e países, conseqüentemente exigindo que todos os países compitam com base na sua produtividade como plataforma de desenvolvimento estratégico para uma ampla gama de atividades, estando a promover uma rápida melhoria nos ambientes de negócios de cada vez mais países. Dada a rápida evolução da sociedade, cada vez mais baseada na ótica da procura, torna-se importante a coexistência de mais cooperação e concorrência em simultâneo (*coopetition*).

Dado que estamos a falar de dois países que são os principais parceiros comerciais, no entanto a 100% de Portugal em relação à Espanha, mas não o contrário, é assim, importante realçar a necessidade de serem reunidas condições necessárias para garantir a sustentabilidade e impulsionar o crescimento de forma internacionalmente competitiva.

Todos os dados e análise realizada levam-nos a concluir que maior atenção deverá ser dada pela diplomacia económica dos dois países de forma a incentivar e apoiar o tecido empresarial no fomento e fortalecimento desta relação.

Dado que se conclui que a competitividade territorial se refere à capacidade de um território em implementar e manter um ambiente económico que permita, de modo sustentado, criar valor para as empresas e proporcionar um elevado nível de vida para a população e como um dos fatores determinantes para alcançar este objetivo é uma elevada produtividade das empresas locais; torna-se necessário, para a criação deste ambiente empresarial, onde concorrem numerosos fatores, como por exemplo, a dotação regional de recursos, a qualificação do capital humano, a existência de serviços

de apoio às empresas e o estabelecimento de redes de cooperação entre atores regionais.

Assim, uma possibilidade poderá passar pelo impulso de aglomerações produtivas (clusters) quer, através do estabelecimento de redes de cooperação entre os atores regionais, sejam eles privados, públicos e/ou sociais. As economias externas que, deste modo, se geram, são externas à empresa, mas internas ao território ou seja, o território pode, ele próprio, constituir um fator de competitividade.

Dado que O programa INTERREG VA Espanha-Portugal promove o desenvolvimento ao longo da maior fronteira da União Europeia, e aproveitando o facto de um tipo de ações que promove ser a promoção da internacionalização, este programa deveria ser utilizado de forma a promover e rentabilizar ainda mais a relação comercial dentro da península ibérica.

O estudo apresenta várias limitações, possíveis de superar em investigações futuras, tais como a reduzida análise temporal apresentada. A não apresentação do tipo de produtos exportados e importados por cada país também constitui uma limitação dado que não permite, no presente estudo, fazer análise mais detalhada em relação a esse fator.

Finalmente, em estudos futuros, seria interessante não só apresentar os principais tipos de bens e serviços transacionados entre os dois países, bem como cruzar com a localização das indústrias referentes aos mesmos produtos e analisar detalhadamente a possibilidade de existência de algum tipo de cluster.

Esta análise leva à ideia de criação de uma proposta de projeto no âmbito do INTERREG, para todas as áreas de cooperação do mesmo no âmbito do “Crescimento inclusivo através da cooperação transfronteiriça para a competitividade empresarial”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antràs, P., Teresa F. e Felix Tintelnot. (2017): "The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from US Firms." *American Economic Review*, 107 (9): 2514-64.
- Bergstrand, H. (1990): "The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade". *The Economic Journal*, 100:403 1216-1229.
- Buckley, P.; Pass, C.; Prescott, K. (1988): "Measures of international competitiveness: a critical survey, *Journal of Marketing Management*. v. 4, n.2, p. 175-200.
- Dix-Carneiro, R. e Kovak, B. (2017): "Trade Liberalization and Regional Dynamics." *American Economic Review*, 107 (10): 2908-46.

- Edmond, C., Virgiliu, M, e Daniel Yi Xu. (2015): "Competition, Markups, and the Gains from International Trade." *American Economic Review*, 105 (10): 3183-3221.
- Fagerberg, J.; Knell, M. ; Srholec, M. (2004): The competitiveness of nations : economic growth in the ECE regions, *UNECE Spring Seminar Competitiveness and Economic Growth in the ECE Regions*, Geneva.
- Ferreira, J.; Leitão, J.; Raposo, M. (2006): "Avaliação multidimensional da competitividade regional: o caso da Beira Interior". *12º Congresso da Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional*, Viseu.
- Ferro, M. J. e Ribeiro, S. (2016): The role of language in international trade: How does language affect the choice of foreign trading partners? In: S. N. de Jesus & P. Pinto (Eds.). *Proceedings of the I International Congress on Interdisciplinarity in Social and Human Sciences* (pp. 608-621). Universidade do Algarve, Faro, 5 a 6 de maio de 2016.
- Giurgiu, A. e Dodescu, A. (2009): "Globalisation and export competitiveness: a theoretical approach", *Annals of Faculty of Economics*, vol. 1, issue 1, 318-324
- INE (2019): *Empresas em Portugal 2017* Editor; Instituto Nacional de Estatística, I. P.
- Johnson, C. e Guillermo, N. (2012): "Proximity and Production Fragmentation." *American Economic Review*, 102 (3): 407-11.
- Kharlamova, G. (2013): "Investment security of Ukraine: dynamics and forecast", *The problems of Economy*, No.1, pp. 363-367
- Krugman, P., Obstfeld, M. (2009): *International Economics - Theory and Policy*, 8th edition, Boston: Pearson Addison-Wesley
- Lira, I. (2005): "Desarrollo económico local y competitividad territorial", *Revista de la CEPAL*, nº85.
- Lopes, R. (1998): *Dinâmicas de Competitividade Territorial: Portugal por Referência*, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa, Lisboa
- Mateus, A.; Madruga, P.; Rodrigues, D. (2002): "Pirâmide de competitividade regional das regiões portuguesas", *Estudos Regionais*, 2º semestre, Lisboa.
- Mateus, A. (2007): *Knowledge, innovation, competitiveness: the Portuguese regions*, Regional Studies Association International Conference "Regions in Focus", Lisbon.
- Mateus, J. C. (2008): *Importância dos clusters tecnológicos como forma de eficiência e competitividade empresarial com base na integração e desenvolvimento da estratégia de Lisboa: o Parque de Ciência e Tecnologia, TAGUSPARK*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Michailidis, G.; Georgiadis, G.; Koutsomarkos, N. (2006): Regional Competitiveness. In search of a framework for Greek regions' strategic planning and measurement of competitiveness, *46 th Congress of the European Regional Science Association*, Volos.

- Pérez Motta, E. (2016): *Competition Policy and Trade in the Global Economy: Towards an Integrated Approach*. E15 Expert Group on Competition Policy and the Trade System – Policy Options Paper. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
- Posner, M.V. (1961): “International Trade and Technical Change”, *Oxford Economic Papers* 13,323-341.
- Porter. M. (1990): *The Competitiveness of Nations*, New York: The Free Press.
- Prokopenko, J. (2000): “Globalization, competitiveness and productivity strategies”, *Enterprise and Management Development Working Paper*, EMD/22/E, January
- Ribeiro, S. e Ferro, M. J. (2017): The role of language in international trade: How does language affect the choice of foreign trading partners? EU and Mercosur trade. *Book of Proceedings of the II International Congress on Interdisciplinarity in Social and Human Sciences* (pp. 68-79).
- Ribeiro, S.; Santos, A.; Castela, G. e Silva, N. (2018): “Portuguese Exports and its relations with geographical distance, gross domestic product and linguistic affinity. A BIPLLOT approach.”, *Anales de Economía Aplicada* 2018.
- Tinbergen, J. (1962): *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. Nova Iorque: The Twentieth Century Fund.
- Vernon, R. (1966): “International Investment and International Trade in the Product Cycle” *Quarterly Journal of Economics*, 80 (May), 190-207
- Waheeduzzaman, M. e Ryans, J. (1996): “Definition, perspective, an understanding of international competitiveness: a quest for a common ground” *Competitiveness Review*, Vol.: 6-2.
- WEF(2018): *The World Competitiveness Report*; The World Bank Press.

Recursos Humanos, Gestión Medioambiental y Competitividad en el Sector Hotelero

María D. López-Gamero, Jorge Pereira-Moliner, José F. Molina-Azorín,
Juan José Tarí Guilló, Eva M. Pertusa-Ortega
Departamento de Organización de Empresas
Universidad de Alicante

RESUMEN

Durante los últimos años se ha generado un importante debate en torno al vínculo entre la gestión medioambiental, la competitividad y el rendimiento. Mientras que algunos estudios muestran un vínculo positivo entre estas variables, otros encuentran una relación negativa o no significativa. Este trabajo sugiere que el efecto de la gestión medioambiental sobre el rendimiento puede entenderse mejor si se tiene en cuenta la gestión de recursos humanos (GRH). Concretamente, esta investigación se aplica en el sector hotelero, que es intensivo en mano de obra. Esta investigación simultáneamente examina la influencia de la GRH en la gestión medioambiental, y el impacto de esta gestión medioambiental sobre la competitividad y el rendimiento. El análisis conjunto de las causas (GRH) y las consecuencias (ventajas competitivas de coste y diferenciación y rendimiento) de la gestión medioambiental es un modelo teórico que no ha sido explorado en el sector hotelero por la literatura. Para ello, se lleva a cabo un análisis de ecuaciones estructurales, utilizando datos empíricos de 217 hoteles ubicados en España. Los resultados indican que la GRH influye positivamente sobre la gestión medioambiental y el rendimiento, y la gestión medioambiental influye positivamente sobre la ventaja competitiva en diferenciación. Además, se incluyen implicaciones académicas y directivas, limitaciones y líneas futuras de investigación.

PALABRAS CLAVE: Gestión de recursos humanos, gestión medioambiental, ventaja competitiva, rendimiento, hotel.

INTRODUCCIÓN

El medio ambiente es muy importante para el turismo, ya que el turismo es un sector que depende de los recursos turísticos que ofrece su destino. Hace pocas décadas, el éxito de la empresa estaba ligado al aumento de su valor económico. Hoy en día, las empresas no sólo tienen que preocuparse por factores económicos y financieros, también tienen que reducir su huella ecológica y preocuparse por factores sociales y medioambientales (Cherian y Jacob, 2012).

