

1.5 • Conjuntura Internacional

A RELAÇÃO PORTUGAL-ESPANHA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL PORTUGUÊS

Sandra Ribeiro

Texto entregue em Outubro de 2019

NUM MUNDO CADA VEZ MAIS GLOBAL, o comércio internacional torna-se um pilar para a economia, as empresas e as famílias, quer pelo rendimento que gera, quer pelo acesso a bens necessários para a produção de outros, quer ainda pelo que permite em termos de bens disponíveis para o consumo final. Assim, as profundas alterações que se têm sentido no comércio internacional, nas últimas décadas, afetam, de forma direta e indireta, os países e os indivíduos, quer enquanto consumidores, quer enquanto trabalhadores. Portugal tem testemunhado estas transformações e o bom desempenho das suas exportações é hoje essencial para um crescimento económico equilibrado.

O modelo gravitacional constitui um dos principais modelos para explicar os fluxos comerciais existentes entre países, utilizando as principais variáveis que justificam esses movimentos. O modelo inicial apresentado por Tinbergen (1962) apresenta o comércio entre os países como sendo baseado na distância existente entre eles e na interação derivada do tamanho das suas economias. Neste seguimento, Bergstrand, (1985) defende a aplicação de uma equação gravitacional, sendo esta uma regressão linear, que procura encontrar os valores dos coeficientes de forma a analisar o impacto que as diferentes variáveis independentes podem ter na explicação do comportamento da variável dependente, ou seja, dos fluxos comerciais. Ao longo dos anos muitos modelos estudados foram apontando diversas variáveis independentes para explicar o nível de comércio, e as mais utilizadas nas equações gravitacionais são: o PIB de cada país, a distância existente entre os países e variáveis Dummies, inseridas para criar um cenário diferente para cada tipo de análise desejada. Destas fazem parte, entre outras, a proximidade cultural; a proximidade linguística; o facto de pertencer, ou não, a uma região económica comum, o facto de possuir, ou não, fronteira física.

De acordo com as estatísticas do comércio

internacional, divulgadas pelo INE, as exportações de bens em Portugal aumentaram, em 2017, 10,0%, em termos nominais, face ao ano anterior (+0,8% em 2016), totalizando 55 029 milhões de euros. O valor das importações de bens aumentou 13,1% relativamente ao ano anterior (+1,8% em 2016), totalizando 69 489 milhões de euros.

“**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 adequados em determinadas regiões.**”

Os países da zona Euro constituem o principal destino das exportações de bens portugueses tendo, em 2017, atingido os 34.107 milhões de euros, resultado do acréscimo de 8,7% relativamente ao ano anterior (+2 721 milhões de euros). O que vem sustentar o aumento de 3,8% anteriormente verificado em 2016. As exportações para o conjunto dos Estados-Membros fora da Zona Euro aumentaram 7,2% (+447 milhões de euros), tendo em 2016 também crescido 6,2%. No entanto é de salientar que, em sentido contrário ao registado nos dois anos anteriores, o peso das exportações para a Zona Euro na globalidade do comércio internacional diminuiu para 62,0% (-0,7 p.p. face a 2016).

Os países da zona euro também constituem os principais fornecedores de Portugal tendo-se até verificado que as importações de bens provenientes do conjunto dos países da Zona Euro aumentaram 11,5% face ao ano anterior (+4.991 milhões de euros), crescimento sig-

nificativamente superior ao verificado em 2016 (+3,5%), tendo totalizado 48 219 milhões de euros em 2017. A considerar, no entanto, que as importações do conjunto dos Estados-Membros fora da Zona Euro aumentaram 6,6% (+304 milhões de euros), o que corresponde a um acréscimo face à taxa de variação registada em 2016 (+3,4%). As estatísticas do comércio internacional fornecidas pelo INE referem ainda que em sentido inverso ao ocorrido nos quatro anos anteriores, a importância dos países pertencentes à Zona Euro como fornecedores de bens a Portugal diminuiu, tendo atingido um peso de 69,4% em 2017 (-1,0 p.p. face a 2016).

Espanha tem sido o principal parceiro comercial de Portugal nas últimas décadas, apesar de, em 1997, Espanha ter sido o segundo cliente de Portugal, sendo o principal a Alemanha. Muitos são os fatores que fomentam esta relação tais como: proximidade geográfica, cruzamento de necessidades *vs* capacidade produtiva, inexistência de barreiras alfandegárias, culturais e a proximidade linguística.

Em 2017, Espanha permaneceu como principal parceiro comercial de Portugal, com um peso de 25,2% nas exportações (representando 13.861 milhões de euros) e 32,3% nas importações (representando 22.453 milhões de euros), e foi o mercado que mais contribuiu para o aumento global em ambos os fluxos. Aliás, de salientar que, similarmente ao ocorrido nos dois anos anteriores, Espanha foi o país que mais contribuiu para o aumento global das exportações, com um aumento de 7,2% (acréscimo de 931 milhões de euros), sobretudo devido aos metais comuns, produtos agrícolas e veículos e outro material de transporte. O mesmo se sucedeu com as importações, tendo sido Espanha o país que mais contribuiu para o crescimento global deste fluxo, com um aumento de 10,4% em 2017 (+2.108 milhões de euros), principalmente em resultado das importações de veículos e outro material de transporte, metais comuns e produtos agrícolas.

EVOLUÇÃO DO PESO DE ESPANHA (%) NAS IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS – 1985 A 2016

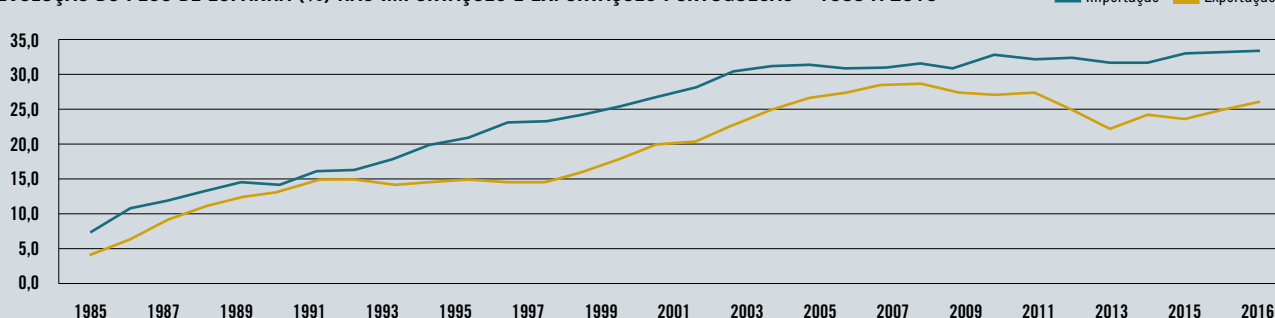


TABELA 1 – POSIÇÃO E QUOTA DE ESPANHA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE BENS DE PORTUGAL				
		1997	2007	2017
Portugal como cliente de Espanha	Posição	2	1	1
	% Export. Espanha	14,5	24,5	25,2
Portugal como fornecedor de Espanha	Posição	1	1	1
	% Import. Espanha	23,5	29,9	32,3

Fonte: ITC – International Trade Centre

TABELA 2 – POSIÇÃO E QUOTA DE PORTUGAL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE BENS DE ESPANHA						
		2013	2014	2015	2016	2017
Portugal como cliente de Espanha	Posição	3	3	5	5	4
	% Export. Espanha	7,47	7,50	7,16	7,15	7,80
Portugal como fornecedor de Espanha	Posição	8	8	8	8	8
	% Import. Espanha	3.92	3.78	3.90	3.88	3.54

Fonte: ITC – International Trade Centre

Dado que os valores das importações são superiores aos das exportações com Espanha, Portugal possui com o seu principal parceiro comercial um défice na balança comercial.

Contrariamente ao verificado no ano anterior, o défice bilateral com Espanha aumentou, em 2017, em 1.176 milhões de euros, correspondendo ao maior agravamento do saldo entre os parceiros comerciais de Portugal, permanecendo assim, destacadamente, como o mais elevado, atingindo -8.592 milhões de euros. Alargando o período de análise (ver gráfico) podemos analisar desde 1985 o sentido crescente do peso das importações e, apesar de algumas diminuições pontuais (principalmente em 2013) o peso das exportações também tem tido tendência positiva. Esta tendência representa, de 2013 a 2017, um crescimento médio anual das exportações de 6,6%, enquanto as importações aumentaram 5,5%.

Segundo dados do Banco Mundial, em 2017, o comércio representa mais de 65,5% do PIB espanhol. A Espanha exporta principalmente automóveis (11,2%), produtos feitos a partir do petróleo, peças de veículos e medicamentos e importa principalmente petróleo bruto (7,3% do total das importações), automóveis e partes de veículos e medicamentos.

A primazia que Espanha representa para Portugal não é “retribuída” dado que Portugal não é nem o principal fornecedor nem 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 é possível observar na Tabela 2, Portugal é o quarto cliente e o oitavo fornecedor de Espanha.

Segundo dados do ICEX, os principais destinos das exportações espanholas são a França (14,7%), Alemanha (10,9%), Itália (7,8%), Portugal (7,8%) e o Reino Unido (7%).

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, em 2017, unicamente 3,54% do total das importações.

Esta análise permite-nos retirar algumas conclusões. De uma forma geral, e de acordo com

o modelo gravitacional apresentado no início, está explicado o facto de Espanha ser o principal parceiro comercial de Portugal, pois os países têm proximidade geográfica, cultural e linguística.

No entanto, e apesar de todos estes aspetos positivos que incrementam as relações comerciais também existem para Espanha em relação a Portugal, existem em menor peso. Ora vejamos: Portugal não é o único país com que Espanha faz fronteira, e está próximo geograficamente também da Alemanha e da França. Situação que pode, em parte, justificar o facto de Portugal não ser o principal parceiro comercial para Espanha. De salientar, também, que Espanha não é um mercado único e homogéneo dado que é constituído por diversas regiões, agrupadas em 17 Comunidades Autónomas (CA). As características intrínsecas a cada uma das comunidades fazem com que a capacidade de compra, hábitos de consumo e preferências de consumidores sejam diferentes. Neste seguimento, estes diferentes hábitos e características fazem com que existam diferentes estratégias de comercialização e sobre os próprios produtos, que podem ser mais adequados em determinadas regiões face a outras. Assim, será de esperar que a abordagem aos diferentes mercados que compõem a totalidade do mercado espanhol deverá ter em consideração estas diferentes características.

Considerando a economia espanhola como um todo, as comunidades autónomas da Catalunha e de Madrid concentram cerca de metade do total das importações espanholas ao exterior (respetivamente, 27,9% e 20,2% do total em 2017). Fazendo a mesma análise, mas unicamente para o mercado português, em 2017, estas também foram as CA principais para as importações de Espanha para Portugal, às quais se junta a Galiza. Resumindo: as principais CA espanholas nossas clientes 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%).

Por outro lado, os principais fornecedores de Portugal foram as Comunidades da Catalunha (24% do total), Madrid (cerca de 15%), Galiza (14%), Andaluzia (10,2%) e Comunidade Valenciana (7,1%).

Dada toda esta análise elaborada, é possível traçar algumas medidas a nível estratégico para fomentar as relações comerciais na Península Ibérica.

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 adequados em determinadas regiões (comunidades autónomas e/ou províncias) 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. 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 tomaram-se numa forma de promover a competitividade das empresas e, consequentemente, a região e a nação onde se inserem”. Neste sentido, deverá, cada vez mais, fomentar as trocas a nível transfronteiriço aproveitando todo o esforço envolto destas regiões por parte da União Europeia, nomeadamente com o programa INTERREG e os estímulos que incidem sobre a cooperação transfronteiriça. ■

Bibliografia geral

- Bergstrand, J. (1985). “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence”. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, issue 3, 474-81
- ICEX (2019). *Análisis del Comercio Exterior Español*
- INE (2017). *Estatísticas do Comércio Internacional, Estatísticas Oficiais*.
- 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.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. Nova Iorque: The Twentieth Century Fund.