

INTERVENÇÃO DO PRESIDENTE DA AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, JOSÉ ANTÓNIO BARROS, NA CONFERÊNCIA DO INSTITUTO DE DEFESA NACIONAL AO TEMA "SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS DA INDÚSTRIA PORTUGUESA", PORTO, 30 DE MARÇO DE 2009

Entre 1996 e 2008, o peso da indústria no valor acrescentado bruto total da economia portuguesa caiu cinco pontos percentuais, passando de 19,5% para 14,6%. Ao longo destes 12 anos, o peso da Indústria no emprego total em Portugal passou de 22,6% para 18%, tendo-se perdido, em termos líquidos, perto de 90 000 empregos industriais.

É certo que uma parte da queda destes indicadores pode ser imputada a fenómenos de *outsourcing*: muitas empresas industriais deixaram de desempenhar, elas próprias, algumas funções de natureza terciária, passando a recorrer ao mercado, ou seja, a empresas de serviços. No entanto, estamos, sem dúvida alguma, perante um forte decréscimo do peso da indústria na economia portuguesa.

Será esta uma tendência inevitável de desindustrialização, correspondente a uma evolução da economia portuguesa para níveis superiores de desenvolvimento, implicando necessariamente a supremacia dos serviços face à indústria?

Ou será este fenómeno, em grande parte, resultado de modelos de crescimento económico insustentáveis e de desequilíbrios nocivos a um desenvolvimento saudável do nosso país?

Por outras palavras, estaremos condenados a ver a indústria portuguesa definhar, ou será que a manutenção de uma base industrial forte é condição *sine qua non* para o nosso desenvolvimento? Diria mesmo da nossa sobrevivência enquanto economia viável, integrada numa economia global, na qual todos são profundamente (e cada vez mais) interdependentes, mas em que, por outro lado, é cada vez mais crucial a manutenção de equilíbrios macroeconómicos, sustentados por sólidas bases produtivas.

O exemplo recente (e dramático) da Islândia demonstra bem a importância destas questões para quem se debruça sobre o tema da Defesa Nacional, entendida de uma forma alargada, que hoje ultrapassa em muito o domínio estritamente militar.

A ideia de que a indústria é uma actividade do passado, constituindo uma forte especialização industrial um sinal de atraso, ou um sério *handicap*, e de que a única via para um maior desenvolvimento passa necessariamente pela terciarização é contrariada pelo facto das 10 regiões da Europa dos 15 que têm um maior peso do emprego industrial no emprego total, ou seja, as regiões mais industrializadas, revelarem, quase todas, níveis de PIB *per capita* superiores (ou muito próximos) à média comunitária. A situação da Região Norte de Portugal é a excepção.

O exemplo da Irlanda é também esclarecedor, uma vez que o grande desenvolvimento de que beneficiou num passado não muito distante foi acompanhado por um aprofundamento da especialização industrial.

Fragilidade estrutural da indústria

O problema da indústria portuguesa não será pois uma questão de excesso de especialização, mas de uma **fragilidade estrutural do sector**, sobre a qual gostaria aqui de desenvolver brevemente três aspectos: fragilidade na estrutura de capitais, reduzida dimensão média das empresas e baixa qualificação dos recursos humanos.

De uma maneira geral, as empresas industriais portuguesas, na sua esmagadora maioria de pequena dimensão, apresentam **estruturas financeiras** com uma dupla característica, fraca dotação em capitais próprios ao nível das actividades correntes e de investimento, e excesso do passivo de curto prazo em relação ao de longo prazo.

Além disso, no acesso ao financiamento, continuam fortemente dependentes da banca que, face à dificuldade na avaliação do risco específico de cada empresa e de cada projecto, a que muitas vezes não são alheias a reduzida dimensão das empresas e a fraca qualidade das suas demonstrações financeiras, lhes impõem um prémio de risco elevado e uma preferência estrita pelo crédito de curto prazo, em detrimento do crédito de longo prazo.

Mais, apesar do nível de sofisticação que atingiu, o nosso sistema financeiro continua a não oferecer instrumentos financeiros adequados a projectos que, pelo seu carácter inovador, apresentam um elevado grau de risco.

O Estado não tem sabido colmatar esta falha de mercado quer directamente, através das sociedades de capital de risco públicas, quer indirectamente, criando os incentivos fiscais necessários ao aparecimento de verdadeiros operadores privados de *venture capital*, ou do maior envolvimento dos *business angels*. Na actual situação de falta de confiança nos mercados e produtos financeiros, esta poderia ser uma alternativa interessante para determinadas poupanças.

O acesso ao financiamento é, assim, um aspecto crítico que condiciona o investimento das PME em geral (também das PME industriais) e, em particular, a viabilidade de projectos inovadores, sobretudo os de elevado risco.

A **pequena dimensão** da esmagadora maioria das nossas empresas industriais, que não compara com a das suas congéneres europeias, representa também uma fragilidade para o sector, na medida em que daí decorrem dificuldades em beneficiarem das economias de escala que a globalização requer e, ao mesmo tempo, potencia.

A AEP tem vindo a defender medidas que fomentem a cooperação e concentração, formal ou informal, com vista a uma maior dimensão crítica destas empresas e vai lançar, muito brevemente, o "Programa Dimensão", visando contribuir para a criação de condições favoráveis a movimentos de concentração, fusão e aquisição, focalizado em determinados sectores da indústria, de forma a proporcionar às empresas os ganhos de escala indispensáveis à sua inovação e internacionalização.



Em terceiro lugar, a **falta de qualificação dos recursos humanos** é, sem dúvida, a principal fragilidade estrutural das nossas empresas industriais.

De facto, num mundo em que mercadorias, capital financeiro, equipamentos, tecnologia e informação têm uma mobilidade cada vez maior, tornando-se universalmente acessíveis e tendendo os respectivos preços a convergirem, as vantagens competitivas das empresas, como das nações, baseiam-se cada vez mais na qualificação dos respectivos recursos humanos.

Ora todas as estatísticas nos mostram que é precisamente neste aspecto que reside o nosso maior atraso.

Para além do baixo nível geral de qualificações dos activos, destacaria a escassez de técnicos e chefias intermédias e a deficiência na formação dos gestores como dois importantes problemas a ultrapassar.

É certo que temos assistido a evoluções positivas e à **emergência de nichos de excelência** protagonizados por algumas empresas de sectores como os moldes, componentes automóveis (agora infelizmente particularmente afectadas pela crise), as TIC's, a metalomecânica, máquinas e ferramentas e mesmo de sectores ditos tradicionais, como a indústria alimentar, o calçado e o têxtil e vestuário (no caso dos têxteis técnicos, por exemplo). Estas empresas são a prova de que a indústria portuguesa não está condenada. Mas é preciso multiplicar estes casos de sucesso, que não têm ainda expressividade na generalidade da indústria.

Ainda que, mesmo nos sectores ditos tradicionais, a qualidade dos produtos, a capacidade de respeitar prazos de entrega cada vez mais rigorosos, a flexibilidade das linhas de produção sejam já trunfos para captar e fidelizar o cliente, relegando a competitividade pelo preço para um papel secundário, torna-se necessário adquirir novos factores de competitividade.

No que respeita ao *marketing* e a toda a função comercial, apostando em **marcas próprias** e no controlo dos canais de distribuição; também, sobretudo, ao nível do **design**, da **inovação** ao nível de produtos e de processos e, de uma forma geral, da **organização** e **capacidade de gestão** das empresas, de modo a que, da qualidade na produção, se passe à meta da **qualidade total da empresa**.

Por outras palavras, as empresas portuguesas, que, de uma forma geral, sabem produzir bem, terão de alargar as suas cadeias de valor e adquirir as competências e conhecimentos necessários para conceberem de forma inovadora produtos desejados e reconhecidos pelos mercados, e constantemente adequados, e colocarem-nos nesses mercados de forma a valorizá-los o mais possível. O valor "perdido" pelas empresas que se limitam a fabricar bem produtos de alta qualidade, mas que são concebidos e comercializados por empresas estrangeiras é enorme. Mas essa diferença – que actualmente muitas empresas deixam "escapar" para o exterior – é também a medida do potencial que têm para aumentar a sua produtividade e competitividade.



Evolução da indústria nos últimos anos

Vejam agora a evolução da indústria portuguesa nos últimos anos. Desde 1997, a indústria tem vindo a perder peso na economia portuguesa. Esta situação está patente na evolução do valor acrescentado bruto e do emprego.

No entanto, a indústria revelou, entre aquele ano e 2006, aumentos de produtividade superiores à média nacional (medidos pelo rácio do VAB a preços constantes sobre o volume de emprego).

Poderá então concluir-se que **a indústria foi significativamente penalizada face a sectores que, embora com menores ganhos de produtividade, aumentaram o seu peso na economia nacional em virtude de se encontrarem ao abrigo da concorrência internacional.**

Foram esses sectores protegidos da concorrência internacional (onde se destaca a Administração Pública) que assumiram uma maior visibilidade nas negociações salariais, a maior parte das vezes com resultados desajustados à realidade concorrencial dos sectores extrovertidos da economia nacional. O valor previsto pelo Governo para o aumento salarial da função pública no corrente ano, 2,9%, e o seu total desajustamento face à taxa de inflação hoje esperada, próxima de 0%, poderá reconduzir àquela situação. E não serão certamente despiciendos os seus efeitos nas contratações colectivas dos diversos sectores industriais. Se considerarmos ainda a protecção do emprego de que beneficiam os funcionários públicos face à volatilidade actual do emprego nos sectores industriais, facilmente concluímos pela inoportunidade daquele aumento.

Por outro lado, foram também esses sectores que, ao contrário da indústria, puderam facilmente repercutir aumentos dos custos nos preços (ou na carga fiscal, no caso da Administração Pública) afectando também negativamente, por essa via, a indústria. Deste modo, a competitividade dos sectores abertos à concorrência internacional foi fortemente penalizada por aumentos de custos (salariais e outros) excessivos face aos respectivos ganhos de produtividade.

Outro factor que penalizou a indústria está relacionado com o investimento: sobretudo a partir de 2000, o investimento afastou-se dos sectores mais expostos à concorrência internacional (nomeadamente a indústria) para se concentrar em sectores mais protegidos, particularmente em sectores regulados, como a electricidade e as telecomunicações.

Concluímos assim que a acumulação de capital passou a incidir sobretudo em sectores com menor pressão concorrencial, para os quais o investimento passou a orientar-se.

É também revelador que em 2007 (mais rigorosamente a partir de meados de 2006), **quando surgem os primeiros sinais de retoma** baseada nas exportações (num primeiro momento) e depois no investimento, **a indústria tenha passado a registar taxas de crescimento, quer do valor acrescentado bruto, quer do emprego, superiores à média nacional.** Significa isto que, atenuados os factores que prejudicaram a indústria nos anos anteriores, **este sector se mostrou mais ágil do que os restantes, tornando-se**



o motor da recuperação, e respondendo rapidamente com aumentos da produção e do emprego. Opostamente, está agora a mostrar-se mais sensível a uma crise que atinge a economia portuguesa sobretudo pela redução da procura externa.

Evolução da estrutura por sectores

Vimos já que a indústria (e, de uma forma geral, o sector secundário) perdeu peso na economia face ao sector terciário nos últimos 12 anos.

Analisando agora a evolução da estrutura da indústria transformadora por grandes fileiras, desde 1996, verificamos que as maiores alterações consistem na **redução do peso dos têxteis, vestuário e calçado** (em mais de 6 pontos percentuais), por contrapartida dum **aumento do peso das indústrias alimentares e bebidas, da fileira florestal e, em menor grau, da fileira metalomecânica, equipamento eléctrico e material de transporte**, cujo forte dinamismo do final dos anos 80 e início dos anos 90 aparece agora atenuado.

É sobretudo interessante (até porque pouco reconhecido) o caso das indústrias alimentares, classificadas tantas vezes como indústrias tradicionais, mas onde encontramos empresas, mais ou menos conhecidas, que apostam fortemente na inovação e na tecnologia.

É também este o sector que, em 2008, apesar da crise, aumentou as suas exportações em mais de 10%, situação única entre todos os sectores industriais (à excepção dos combustíveis).

A indústria e os problemas estruturais do País: vias para o futuro

Absorvidos pela presente crise, corremos o risco de esquecer os problemas estruturais que afectam a nossa economia.

Em primeiro lugar, a **perda de potencial de crescimento**, como resultado da desaceleração da produtividade, que condiciona a retoma do processo de convergência com a Europa desenvolvida.

De acordo com estudos do Banco de Portugal, no final da década de 90, a taxa de crescimento anual do PIB potencial estaria em cerca de 3,5%. Desde então, as estimativas têm vindo a baixar sistematicamente. Aquela taxa situar-se-á agora em torno de 1,5%, de acordo com um recente relatório da OCDE, valor muito aquém do necessário para prosseguir com sucesso o processo de convergência real com a Europa desenvolvida.



Com efeito, após dois períodos de aproximação aos níveis de desenvolvimento da União Europeia (de 1985 a 1992 e de 1995 a 1999, entre os quais sofremos os efeitos da recessão de 1993), Portugal deixou de convergir.

Para retomar níveis satisfatórios e sustentáveis de crescimento económico é fundamental conseguir elevados ganhos de produtividade.

Ora **é precisamente na indústria que encontramos um forte potencial de ganhos de produtividade** e este sector já deu provas de, mesmo em condições adversas, ser capaz de atingir ganhos de produtividade significativos face ao resto da economia.

Outro importante problema estrutural da nossa economia é o persistente **desequilíbrio externo, que tem vindo a alimentar um endividamento crescente face ao exterior.**

De facto, o valor da dívida externa líquida do nosso País tem vindo a aumentar progressivamente, atingindo, em 2008, 97,2% do PIB. Esta evolução, conjugada com o agravamento dos custos do seu financiamento externo, tem-se traduzido num crescente défice da balança de rendimentos, que já chegou a 4,7% do PIB. Significa isto que quase metade do desequilíbrio externo português, actualmente de mais de 10%, é já devida aos rendimentos líquidos pagos ao exterior, que correspondem, na sua esmagadora parte, a rendimentos de capital.

Não se prevendo para breve a estabilização da dívida, será cada vez mais difícil inverter a tendência actual de progressivo aumento da parcela da riqueza gerada no nosso País que é afectada à remuneração da dívida externa, parcela essa que, em termos brutos, ultrapassou já, em 2008, os 12%.

Para fazer face a este problema de fundo da economia portuguesa é imprescindível aumentar as exportações.

Se a **indústria** representa apenas 15% do PIB e 18% do emprego, ela **é responsável por 72% das exportações nacionais**. A agricultura e pescas apenas contribuem com 1,5% e os serviços (fundamentalmente o turismo e viagens e os transportes) os restantes 26,5%. É por isso evidente que, **só através do aumento expressivo das exportações de bens industriais poderemos travar um processo que se arrisca a bloquear por muitos anos o desenvolvimento do nosso País.**

Para tal, a indústria terá de conquistar elevados **ganhos de produtividade**, que possibilitem, num contexto de **moderação salarial** reduzir os custos laborais unitários relativamente aos nossos concorrentes e assim **aumentar a competitividade e conquistar quotas de mercado.**

Já vimos há pouco o caminho a seguir: por parte das políticas públicas, condições para um melhor e mais adequado acesso ao financiamento, o estímulo ao aumento de dimensão, a qualificação dos recursos humanos. Acrescentaria também a redução dos custos de

contexto, em todos os domínios onde persistem bloqueios ao bom funcionamento das empresas e dos mercados.

Do lado das empresas, uma forte aposta na afirmação de marcas, no design, na inovação, na organização e capacidade de gestão.

Outra via a seguir deverá ser a **diversificação dos mercados**.

A presente crise económica mundial mostra-nos de forma eloquente a importância de reduzirmos a nossa dependência face a um único bloco económico – a União Europeia – que chegou a superar os 80% (em 2008 foi de 74%). Em 2008, as nossas exportações para a UE diminuíram 2,8%, enquanto que as exportações extra-comunitárias cresceram 13,5%, apesar da queda de mercados como os EUA e o Japão.

De facto, os maiores contributos para o (parco) aumento das exportações vieram de países como Angola, Singapura, Brasil e Rússia, onde obtivemos crescimentos da ordem dos 20 e 30 por cento. Se a base de crescimento das nossas vendas para esses mercados fosse já mais significativa, estaríamos decerto numa situação muito mais confortável.

O caminho a seguir deve por isso ser o da diversificação de mercados, sobretudo para mercados onde temos maiores facilidades de penetração devido a laços históricos, à língua, à proximidade geográfica ou cultural, que nos proporcionam vantagens comparativas face a outros concorrentes.

Há aqui uma vastidão de oportunidades de negócio que não podem permanecer inexploradas. Concretamente, estou a falar de mercados como os PALOP, o Brasil, a África do Sul, os países árabes (muito particularmente o Magreb, de Marrocos à Líbia), o Irão, com um relacionamento comercial de 500 anos com Portugal, onde a AEP está a apostar há já vários meses, antecipando-se à recente aproximação norte-americana e levando o Governo português a olhar com interesse para as oportunidades que aí se abrem. E, em termos estratégicos de defesa nacional, ou mesmo da UE, o risco político do Irão não será certamente superior ao de países da América do Sul, ou mesmo do continente Africano com os quais temos desenvolvido o nosso relacionamento.

Serão, sem dúvida, mercados de algum risco, exigem esforço e persistência, estudo e respeito das suas culturas e idiossincrasias próprias, não será fácil quebrar algumas barreiras, mas muito mais arriscado será continuarmos numa via de facilitismo, dependentes de uma meia dúzia de mercados mais próximos, mais conhecidos, mas com um potencial de crescimento esgotado.

Conclusão

Em conclusão, por todas as razões que acabei de analisar, não me restam dúvidas de que **a indústria produtora de bens transaccionáveis deverá e continuará a ser o suporte da economia nacional e o principal elo da sua inserção na economia mundial globalizada**. O nosso desenvolvimento dependerá, em larga medida, do desempenho das nossas empresas industriais e da capacidade de organização e de evolução dos seus responsáveis. As suas potencialidades, a capacidade de superar dificuldades e ultrapassar condicionalismos adversos de que tem dado provas, dão-nos razões para não cairmos em pessimismos derrotistas. Dão-nos também ânimo para continuar a defender, de forma responsável, os seus interesses.

Muito obrigado!