

**ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO SUSTENTADO E
PROBLEMAS ESTRUTURAIS DA ECONOMIA PORTUGUESA**

João Pedro Ferreira Nogueira de Lemos

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre
em Gestão

Orientador:

Prof. Doutor. Eduardo Baptista Correia, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School,
Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral

Outubro 2014

H. L. Mencken: “There is always an easy solution to every human problem — neat, plausible and wrong.”

Agradecimentos:

Primeiramente, agradecer ao Professor Eduardo Correia, pela disponibilidade e orientação, mas também pela frontalidade e exigência que sempre manifestou, e que foram fundamentais em certas fases deste projeto.

Aos meus professores e colegas do mestrado de gestão da IBS, nomeadamente ao Miguel Andrade, ao Miguel Félix, e em especial ao Hugo Fernandes, pela partilha de experiências, conhecimentos, e tempo despendido relacionado com o debate do trabalho.

Obrigado também à Graça e à Luisa, pela preocupação e carinho que sempre demonstraram para comigo ao longo desta fase, e cuja experiência e visão imparcial se traduziram em importantes contributos para o trabalho, nomeadamente ao nível da sua estruturação.

À Mariana Vidigal, que em momentos chave e de maior dificuldade me deu força e incentivou a seguir em frente

Por último, e acima de tudo, aos meus pais, por um apoio inquestionável e incondicional ao longo de toda a minha vida, particularmente nesta etapa, mas em especial, à minha mãe, pessoa à qual me sinto incapaz de traduzir por palavras (pois serão sempre curtas e distantes da realidade) o quão grato lhe sou...sem ela teria sido tudo mais difícil, um eterno obrigado.

Resumo

Discute-se e defende-se no presente trabalho a importância do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e da internacionalização\exportações, como estratégias para garantir um crescimento sustentado da economia Portuguesa, bem como a sua influência, inter-relação e interação com dois dos principais problemas estruturais de Portugal, as “Baixas Qualificações” e a “Desigualdade da Distribuição do Rendimento”. Para compreender e sustentar estas relações, começa-se por fazer o enquadramento teórico destas estratégias e do seu impacto no crescimento económico, bem como caracterizar o seu estado de desenvolvimento em Portugal. Seguidamente, é feita uma análise descritiva, do comportamento, desde a entrada do país na União Europeia até à atualidade, de vários indicadores sócio e macroeconómicos, que ajudam a reforçar a escolha destas estratégias como apostas para um crescimento sustentado em Portugal, permitindo simultaneamente contextualizar os dois problemas estruturais em causa. É feita uma caracterização e análise dos mesmos, com vista a estabelecer, ao longo do trabalho, as conexões entre estes quatro vetores que melhor garantem um crescimento económico sustentado. No último capítulo, são sintetizadas e salientadas as relações dinâmicas (inter / intra) existentes entre as estratégias de crescimento e os problemas estruturais, Para finalizar o trabalho, apresentam-se algumas recomendações no sentido de potenciar a execução e os bons resultados das estratégias apontadas, passando pela mitigação/combate aos problemas estruturais, como caminho para um crescimento económico sustentado de Portugal.

Palavras Chave:

Crescimento Económico, IDE, Internacionalização, Problemas Estruturais

Classificação JEL:

F43, P36

Abstract

The following paper discuss and support the importance of Foreign Direct Investment (FDI) and Internationalization/Exports as main strategies to ensure a sustainable economic growth for Portuguese economy, and their influence, inter-relationship and interaction with two of main structural problems of Portugal, “Low Qualifications” and “Income Inequality”. To understand and support the dynamics, it starts with a theoretical framework of those strategies, and their impact on economic growth, as well as characterize their actual state of development in Portugal. Afterwards, it proceeds with a descriptive analysis of the behavior of some socio and macro-economic data since Portugal entered the European Union until nowadays, which supports and reinforce the choice of those strategies as pillars for a sustainable economic growth in the country, but also featuring the two structural problems. Those structural problems are analyzed and characterized, which help on the establishment of connections and linkages between the four referred vectors (strategies and problems), in order to promote sustainable economic growth. In the last chapter are summarized and highlighted the dynamics relationships (inter / intra) between the growth strategies and the structural problems. To finish the paper, some recommendations are presented, in order to enhance and raise the potential and good results of the suggested growth strategies, through the mitigation/overlap of the structural problems, as a path for a sustainable economic growth in Portugal

Key Words:

Economic Growth, FDI, Internationalization, Structural Problems

JEL Classification:

F43, P36

Índice Geral

Agradecimentos:.....	III
Resumo.....	IV
Abstract	V
Índice Geral.....	VI
Índice de Figuras	VII
Siglas e Abreviaturas:.....	IX
Introdução.....	1
i. Contextualização do problema em estudo.....	1
ii. Questões e Objetivos	4
iii. Metodologia:	5
1. Crise Económica Mundial – Origens e Impactos	7
2. Estratégias de crescimento	10
2.1. Importância das Estratégias de Crescimento.....	10
2.2. Investimento Direto Estrangeiro:	12
2.2.1. Enquadramento Teórico	12
2.2.2. Determinantes do IDE	16
2.2.3. Caracterização do IDE em Portugal	19
2.3. Internacionalização e Exportações	22
2.3.1. Exportações em Portugal:.....	23
2.3.2. Barreiras, Apoios, e Principais Mercados	26
2.3.3. Caracterização do Sector Exportador	30
3. Problemas Estruturais na Economia Portuguesa.....	34
3.1. Situação Macroeconómica em Portugal	34
3.2. Desigualdade na distribuição de Rendimento	43
3.3. Baixas Qualificações	50
4. Concertação entre estratégias de crescimento e problemas estruturais de Portugal	58
4.1. Recomendações:.....	64
5. Referências Bibliográficas:.....	67

Índice de Figuras

Gráfico 1 – Fluxos de IDE em biliões de dólares (\$USD), 2007-2012	14
Tabela 1 – IDE Bruto/Liquido em Portugal (2008-2013)	15
Gráfico 2 – Distribuição do IDEP (Bruto) em % total, por sector (2012)	20
Gráfico 3 – Distribuição do IDEP (Bruto) em % total, por país de origem (2012)	21
Tabela 2 – Composição por Bens e Serviços em % total das exportações (1996-2013)	24
Gráfico 4 – Distribuição do Valor Acrescentado Bruto (VAB) por sector (2013)	25
Gráfico 5 – Distribuição do Emprego por Sector (2013)	25
Gráfico 6 – Exportações por país em % total (1996, 2000-2011)	28
Tabela 3 – Composição das exportações e importações portuguesas de bens, por tipo de produto, (2001-2011), que apresentam saldo negativo, em milhares de euros	30
Tabela 4 – Composição das exportações e importações portuguesas de bens, por tipo de produto, (2001-2011), que apresentam saldo positivo, em milhares de euros	31
Tabela 5 – Composição das exportações portuguesas de serviços por sector (2000-2010), em milhões de euros	32
Gráfico 7 – Taxa de crescimento do PIB REAL - Portugal e EU (1986-2012)	35
Gráfico 8 – Dívida Pública Portuguesa em % PIB (1974, 1986-2012)	36
Gráfico 9 – Défice Público Portugal % PIB (1986-2012)	37
Gráfico 10 – Saldo Balança Corrente em % PIB	38
Gráfico 11 – Taxa de Desemprego Portugal e UE (1986-2012)	39
Gráfico 12 – Índice Gini UE-28, 2011	46
Gráfico 13 – Rácio S80/S20, EU-28, 2011	47
Gráfico 14 – Distribuição da população por nível de rendimento e nível de ensino, Portugal (2010)	48
Tabela 6 – Média de anos de escolaridade da população adulta, Portugal e EU (1980-2010)	51
Gráfico 15 – População Activa por Nível de Ensino Completado, Portugal e EU (1985-2010)	52
Gráfico 16 – Taxa de Abandono Escolar Portugal e EU (2000 e 2012)	53
Gráfico 17 – Taxa de Abandono Escolar Membros da EU (2012)	54
Tabela 7 – Resultados médios do PISA por área, 2000-2012, Portugal e OCDE	55
Tabela 8 – Despesas com Educação % PIB (Total)	56
Tabela 9 – Horas de Trabalho Média por Trabalhador (valores anuais, 2002-2012)	56
Figura 1 – Representação esquemática da relação entre as variáveis em estudo	62

Siglas e Abreviaturas:

AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal

BC – Balança Corrente

BCm - Balança Comercial

BCE – Banco Central Europeu

BP – Banco de Portugal

CE – Comissão Europeia

CEE – Comunidade Económica Europeia

EFTA – European Free Trade Association

FBCF – Formação Bruta de Capital Fixo

FEE – Fundo de estabilização Europeia

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

IDEP – Investimento Direto Estrangeiro em Portugal

INE – Instituto Nacional de Estatística

ISCED – International Standart Classification of Efucation

IVA – Imposto sob o Valor Acrescentado

MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros

OCDE – Organização para o Cooperação e Desenvolvimento Económico

ONU – Organização das Nações Unidas

PALOP – Países de Língua Oficial Portuguesa

PIB – Produto Interno Bruto

PISA – Programm for International Student Assessment

PME – Pequenas e Médias Empresas

TPF – Total Factor Productivity

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

VAB – Valor Acrescentado Bruto

ZEE – Zona Económica Exclusiva

Introdução

i. Contextualização do problema em estudo

A ideia de fazer uma dissertação relacionada com estratégias que possibilitem o crescimento económico sustentado do nosso país, surgiu da necessidade que senti de realizar um trabalho atual, que pudesse efetivamente servir para perspetivar o futuro, que tentasse problematizar a realidade de hoje pensando na de amanhã. Atualmente, todos os sectores da sociedade falam de crise e comentam sobre as causas, sobretudo políticas, da situação que se vive, mas poucos apresentam de facto soluções, com base numa estratégia para o futuro que permita ultrapassar as dificuldades de forma consistente. O facto de ter a licenciatura em Economia teve também alguma influência na escolha da temática, pois sempre me preocupei com questões como a sustentabilidade e o crescimento, que são dois dos pilares da economia enquanto ciência social, fatores que, infelizmente para todos, não têm tido a relevância que se impõe na realidade presente, quer europeia, quer nacional.

A crise de hoje assume um carácter não só nacional mas sim global, sendo que a sua dimensão e profundidade conduzem a que seja necessária uma concertação de posições a nível europeu e até mundial. Contudo, Portugal tem invariavelmente de fazer o seu próprio caminho, definir que rumo tomar e por que vias, e perceber como se podem conjugar com alguns dos problemas estruturais que enfrenta.

Portugal é um país com perto de 900 anos de história, um dos mais antigos do mundo e o mais antigo da Europa com as atuais fronteiras, sendo o Português a quarta língua mais falada no globo como língua materna, por mais de 250 milhões de pessoas (Reto, 2012). Foram os Portugueses que descobriram grande parte do mundo, desbravando caminhos marítimos e aportando a terras tão distantes e diferentes como o Brasil ou a Índia, chamando a si um dos maiores impérios em extensão territorial da história da humanidade, que abrangia territórios em 5 continentes, e um dos mais longos, com mais de 600 anos. Portugal tem uma história de sucesso, marcada por feitos extraordinários ao longo do tempo nas mais diferentes áreas, como a ciência, a navegação, a literatura, o desporto, ou até na política, tendo sido, a título de exemplo, o primeiro país do mundo a abolir a pena de morte e um dos primeiros a abolir a escravatura, há mais de 250 anos.

Portugal tem algumas condições naturais muito favoráveis como o clima ou a zona costeira, que permite que seja hoje o 4º país do mundo com a maior Zona Económica Exclusiva (ZEE). Apesar da situação desfavorável em que se encontra, claramente mais negativa que num passado recente, Portugal continua a ser a um país desenvolvido, como atesta o relatório de 2012 da Organização das Nações Unidas (ONU) sobre o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), onde Portugal ocupa a 43ª posição, ou o último relatório do fórum mundial para a competitividade (FMC) onde se situa no 36º lugar, numa lista com mais de 130 países.

A situação que se enfrenta é efetivamente crítica e complexa, no entanto, ao longo da sua história, Portugal já ultrapassou períodos mais difíceis, desde epidemias que mataram cerca de 1/4 da população no século XIV, á perda da independência por 60 anos para Castela no século XVI após a crise da sucessão ao trono, o terramoto de 1755 que destruiu Lisboa e matou dezenas de milhares de pessoas, ou já no século XX, a situação de bancarrota da primeira república. Mais recentemente, Portugal mergulhou num período de mais de 50 anos de ditadura, que deixaram o País num isolamento e com um atraso civilizacional, de infraestruturas, de educação da população e de desenvolvimento, muito significativo, e que invariavelmente marcaram e continuam a marcar o período pós revolução de Abril de 1974, e que é importante não esquecer. É neste sentido que se impõe não desistir, desafiando as capacidades e a resiliência de todos, por forma a encarar as dificuldades que atravessamos, e, como os nossos antecessores fizeram, ultrapassá-las.

Nestes últimos 3 anos Portugal tem vindo a defrontar o seu mais duro desafio desde a ditadura, dado que, em consequência do pedido de ajuda externa que fez em Abril 2011, viveu desde Maio do mesmo ano sob intervenção externa da chamada *Troika*, composta pela Comissão Europeia (CE), Banco Central Europeu (BCE) e Fundo Monetário Internacional (FMI), no cumprimento de um programa de resgate em que a diminuição deficit foi forçada à custa da contenção da despesa pública, e de medidas de austeridade com elevado custo social. Este programa cumpriu a duração prevista de 3 anos, e contemplou um montante de financiamento de cerca de 78.000 milhões de euros repartidos pelas estas 3 entidades referidas (a comissão europeia através do fundo europeu de estabilidade), sendo este empréstimo repartido em *tranches*, dependendo a libertação de fundos de uma avaliação trimestral positiva por parte dos credores face às medidas e prazos acordados a quando da assinatura do programa. Face às opções políticas e aos constrangimentos do programa de ajuda externa, apesar de formalmente a intervenção ter terminado, a situação tem-se tornado cada vez mais complexa e apesar da abundância de análises sobre a situação actual, a maioria estão longe de

ser esclarecedoras e independentes sendo os sinais macroeconómicos ainda impossíveis de ser considerados indicadores com credibilidade necessária que permitam uma leitura rigorosa. Certo é, que praticamente todos os indicadores que nos afastavam de um desenvolvimento sustentado se têm vindo a agravar e os problemas estruturais, embora muito referidos no plano político, tardam a ser claramente identificados e combatidos.

As razões que estiveram por detrás deste pedido de ajuda são variadas e de múltipla ordem, de origem económica, política e social. No entanto, a pressão dos juros da dívida pública, isto é, o aumento dos juros pagos pelo estado para se financiar nos mercados internacionais, é frequentemente referida como a principal razão para o resgate financeiro que Portugal pediu. Já as causas para este aumento dos juros são ainda mais complexas e devem ser tratadas com toda a prudência que o tema exige. Contudo, entre as que mais frequentemente são invocadas, estão a situação de contágio da crise grega, o rácio de dívida pública em percentagem do PIB que Portugal atingiu (aliados a déficits orçamentais significativos), os sucessivos *downgrades* de que o país foi alvo por parte das agências de *rating* internacionais, o fraco crescimento económico / estagnação que Portugal vinha (e continua) a apresentar nos últimos anos, ou a ausência de planos/estratégias de âmbito nacional em diversas matérias que tenham por base uma perspetiva de longo-prazo e não apenas um ciclo eleitoral.

Assim sendo, este trabalho situar-se-á sobretudo no contexto pré intervenção/resgate, não pretendendo discutir os efeitos ou soluções preconizados pela austeridade, mas antes perspetivar, partindo da análise concreta de alguns indicadores, que soluções de fundo poderão ser adotadas para devolver ao país a esperança de ser soberano e sustentável.

ii. Questões e Objetivos

A divergência com a Europa que se regista desde o início do século, a instabilidade económica, política e social que vivemos, e a ausência, de há muitos anos para cá, de uma estratégia concertada e de longo prazo que conduza ao crescimento sustentado, reforça ainda mais a pertinência e atualidade desta dissertação, fazendo com que um enquadramento estratégico para o futuro se revista de vital importância.

Sendo Portugal uma pequena economia aberta da zona euro, para se poder desenvolver de forma sustentada, há que escolher as estratégias / modelos que melhor se adequam à realidade económica do país, e que possam também representar uma aposta de longo prazo e como perspetiva para o futuro. É neste contexto e assumindo esta premissa que este trabalho vai ter o seu foco em dois modelos de crescimento assentes numa estratégia económica voltada para o exterior: Investimento direto estrangeiro (IDE), Internacionalização e Exportações. É a afirmação destas duas estratégias como base para um crescimento económico sustentado, face à realidade económica de Portugal e a alguns problemas estruturais do nosso país, que será aqui discutida e defendida.

Com base nestes pressupostos as questões que se levantam impõem-se como ponto de partida para compreender, de forma pragmática e baseada em indicadores, como se pode lidar com a mudança necessária. Assim começaram por surgir as seguintes perguntas:

Como podem o IDE e as exportações/internacionalização das empresas e da economia ser motores para um crescimento económico sustentado?

Qual o estado de desenvolvimento atual desses modelos em Portugal?

Quais são os principais problemas estruturais do nosso país?

Como compatibilizar os modelos de crescimento definidos com os problemas estruturais identificados?

Estas questões são o núcleo central deste trabalho que se abordará através de um percurso de reflexão sobre os autores de referência desta temática, os estudos realizados neste âmbito, e interpretando os dados disponíveis, tendo em vista perspetivar possibilidades de resposta a este problema.

Assim definimos como objetivos desta dissertação:

Caracterizar e Analisar as estratégias de IDE; Internacionalização e exportações, como vias para um crescimento sustentado em Portugal.

Identificar os principais problemas estruturais que afetam o nosso país, e caracterizar dois (desigualdade na distribuição da riqueza e baixas qualificações) que podem constituir barreiras/obstáculos ao desenvolvimento e ao efetivo sucesso dessas estratégias.

Identificar medidas que favoreçam a implementação das estratégias definidas face aos problemas estruturais caracterizados.

iii. Metodologia:

Para responder às questões colocadas, vamos recorrer a um conjunto de dados, tanto de natureza qualitativa como quantitativa, que nos irão permitir sustentar as análises e conclusões realizadas. O trabalho vai desenvolver-se com base numa reflexão teórica sobre as temáticas em causa, percorrendo os autores de referência e a investigação que lhes dá suporte, com o objetivo de enquadrar e sustentar as análises desenvolvidas. Estas análises serão sempre suportadas, dada a área em que o trabalho se insere, por dados quantitativos. Este tipo de dados serão maioritariamente obtidos através de fontes primárias e dos organismos de referência que elaboram os dados estatísticos, a partir dos quais se tentarão estabelecer as relações e cruzamentos que se entender adequados para a interpretação dos mesmos. Os principais organismos que servirão de suporte e recolha destes dados serão organismos supranacionais como a Comissão Europeia (CE), o Fundo Monetário Internacional (FMI), a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), e o Gabinete de Estatísticas Europeu (Eurostat), sendo que a nível nacional as fontes primárias serão o Banco de Portugal (BP) e o Instituto Nacional de Estatística (INE). Como fonte secundária de colheita de dados serão também utilizadas as bases de dados da Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal (AICEP), nomeadamente no 2º capítulo deste trabalho, sendo sempre referidas as fontes primárias que possam estar na origem desses dados.

Relativamente à recolha e análise de dados, será dada prioridade a dados finais e consolidados, em detrimento de previsões / estimativas para determinado período mais recente. As duas razões fundamentais para esta opção, prendem-se, em primeiro lugar com o elevado grau de incerteza que, atualmente, qualquer previsão económica encerra, como de resto a realidade se tem encarregue de demonstrar nos últimos anos, e seguidamente, com a

constatação de que, devido à especificidade do momento atual, trabalhar com base em previsões e não dados concretos e finais, poderia conduzir a leituras erróneas de determinados indicadores. No entanto, tal não será impeditivo, de, sempre que for considerado pertinente para o aprofundamento de determinada análise, serem mencionadas previsões relativamente a alguns indicadores/dados.

O presente trabalho está estruturado da seguinte forma: O capítulo inicial, introdutório, refere-se à crise internacional, contextualizando as suas origens e o seu impacto no plano económico e financeiro a nível global, mas mais particularmente na zona euro na qual Portugal se insere. No segundo capítulo apresentamos a ideia central deste trabalho, ou seja, a definição e caracterização de duas das estratégias/modelos de crescimento (IDE, Internacionalização e Exportações), que consideramos fundamentais para a sustentabilidade do crescimento económico em Portugal, bem como uma análise concreta ao estado de desenvolvimento e à realidade atual dessas mesmas estratégias no nosso país. No terceiro capítulo é feita uma caracterização da situação económica presente e dos últimos 25 anos em Portugal, bem como uma análise a alguns dos principais problemas estruturais da economia portuguesa. O quarto capítulo tem por objetivo articular os indicadores em estudo, e finalmente, propor algumas medidas de implementação das estratégias apontadas, face aos problemas anteriormente identificados e que ajudem a direcionar no sentido de um crescimento sustentado para Portugal.

1. Crise Económica Mundial – Origens e Impactos

Vivemos desde 2008 um período de crise financeira e económica à escala global, que representa o mais grave colapso económico desde a grande depressão dos anos 30 (Morzabal e Junior, 2012). Esta nova realidade veio por em causa uma série de pressupostos nos quais assentavam os modelos de crescimento de muitos países, nomeadamente os chamados países desenvolvidos, que foram os que, pelo menos no curto prazo, mais sofreram o impacto direto desta situação.

Atualmente, particularmente na zona euro com a crise das dívidas soberanas de alguns países e da própria moeda única, observa-se uma forte divisão entre os membros da união europeia em como enfrentar os diversos problemas e relançar o crescimento económico. Apesar de o objetivo deste trabalho não ser explicar as causas da crise global, nem encontrar uma solução política para o impasse que ainda se vive, entendemos, dada a sua dimensão e complexidade, que é fundamental para o enquadramento do trabalho, compreender os seus contornos, e o modo como afetou e afeta a nossa economia.

É relativamente consensual entre os autores que a crise económica que atravessa a sociedade global, além de uma componente endógena e estrutural, teve também como origem uma crise financeira, conhecida como crise do *subprime*, que “rebentou” nos Estados Unidos da América em meados de 2007. Este fenómeno teve como base, em linhas gerais, a concessão exagerada de créditos hipotecários de alto risco sem o mínimo de garantias e beneficiando de uma extraordinária especulação imobiliária (entre 2003 e 2006 o preço real das casas subiu cerca de 7,1% ao ano, mais do dobro do que no período pré-bolha), sendo que, segundo Friedland (2009) a posterior comercialização destes créditos no mercado financeiro global por parte das entidades que os haviam concedido, aumentou ainda mais o risco e tornou-o num problema pandémico, espalhando-os por instituições financeiras em todo o mundo. Por outro lado, o aumento das taxas de juro a partir de 2005, que tinham atingido mínimos históricos em 2003, e a crescente oferta imobiliária nos EUA, fizeram rebentar esta bolha especulativa, conduzindo a um aumento exponencial do crédito mal parado, uma desvalorização enorme do valor do imobiliário (Joon Hee Kim, 2010), bem como a perdas gigantescas por parte de muitas entidades e instituições financeiras, afetando todo o sistema financeiro global, com diversas nacionalizações e falências, como os famosos casos do banco Lehmon Brothers (um dos maiores dos EUA) ou da seguradora AIG (uma das maiores do mundo). Como consequência, diversos governos e bancos centrais em todo o globo, sobretudo nas chamadas

economias ocidentais, foram “obrigados” a intervir nestas instituições para evitar o colapso de todo o sistema financeiro mundial, num montante cifrado em qualquer coisa como 9 triliões de dólares entre injeção direta de capitais, programas de compra de ativos ou garantias financeiras (Arthur E. Wilmarth Jr, 2009), cerca de 40 vezes o PIB de Portugal. Moosa (2010) afirma que esta crise financeira apenas foi possível fruto de um tipo errado de regulação, ignorando esta, problemas de liquidez e endividamento, dando excesso de autonomia às instituições financeiras. Stiglitz (2014) salienta a eclosão da crise financeira de 2007 como resultado de uma regulação negligente do sistema por parte das entidades competentes, responsabilizando igualmente a reserva federal norte americana (FED) pela política expansionista adotada e de juros baixos, que incentivavam o endividamento durante os anos precedentes à crise. Na mesma linha, Paul Krugman, num famoso artigo intitulado “*How did economists get it so wrong?*” (2009) é particularmente duro com a FED e com a falta de regulação do sistema financeiro, incentivada pelo seu presidente à data, Alen Greenspan.

Mangir e Erdogan (2011) afirmam que, por quaisquer que sejam os indicadores analisados, podemos considerar que esta crise é a pior desde a grande depressão dos anos 30 do século passado. Para se ter noção do impacto global e brutal da crise, e de como esta afetou, de facto, a economia mundial, salientamos alguns indicadores tendo por base os dados da OCDE: o PIB Mundial passou de um crescimento de 4,5% em 2006, para um decréscimo de -2,3% em 2009 (caindo assim pela 1ª vez em vários anos), com todos os países da união europeia em recessão com exceção da Polónia (Eurostat). Podemos também examinar indicadores como a taxa de inflação nos países da OCDE, que de 3,5% em 2007, passou para praticamente para 0% em 2009, refletindo um grande abrandamento da atividade económica global. Se olharmos mais concretamente para a Europa a 27, observamos que nos últimos 5 anos, esta teve um crescimento líquido negativo, verificando-se que, por exemplo, os países bálticos, tiveram quebras profundíssimas no PIB, entre os 12% da Lituânia em 2008 e 2009 e os 20% da Letónia, ou ainda que Espanha, o maior parceiro económico de Portugal, destino de cerca de 23% das nossas exportações de bens, regista neste mesmo período um crescimento negativo líquido de -5%. Nesse sentido, torna-se inegável e inequívoco que a crise que vivemos tem uma componente internacional com um peso que não pode ser negligenciável, sendo que aqui, e no atual contexto de impasse a nível europeu, assume especial importância compreender a parte endógena do problema e eventuais formas de o ultrapassar. É com este pano de fundo, de uma mudança de paradigma a nível mundial, que se enquadra o próximo capítulo do presente trabalho, que abordará duas estratégias de crescimento, que de forma concertada,

visem, numa perspectiva de médio prazo, representar bases para um crescimento sustentado de Portugal, e que evite ao máximo a repetição de episódios como o que vivemos no presente.

2. Estratégias de crescimento

2.1.Importância das Estratégias de Crescimento

“Os problemas de Portugal apenas serão resolvidos com crescimento económico” (Andrade e Duarte, 2011) é certamente uma frase consensual, com a qual todos os agentes económicos, responsáveis académicos e políticos, bem como a maioria da população concordará, contudo, não é isso que se tem efetivamente verificado nos últimos largos anos, e não têm sido definidas estratégias para incentivar ou promover esse mesmo crescimento de forma consistente e sustentada.

Portugal é uma pequena economia aberta da zona euro, como tal, sem moeda própria e enquadrado numa zona de comércio livre como a UE, que tem vindo sucessivamente a ser alargada, prevendo-se inclusive para o curto-médio prazo um acordo com os EUA para a abolição da grande maioria das barreiras comerciais existentes. Verifica-se portanto uma tendência para a expansão do espaço comercial livre de fronteiras, alargando o potencial do mercado, mas também a concorrência, criando novas oportunidades mas também desafios. A crescente integração, não apenas económica mas também político-legal na UE, impõe condicionalismos de diversa ordem, como ao nível do deficit público ou da imposição de barreiras alfandegárias, e limita de certa forma o potencial de crescimento do produto com base nos gastos públicos e na procura interna.

Pelos pontos referidos, mas também pelos insustentáveis níveis de dívida (externa, pública e privada) que o país alcançou, que comprimem inevitavelmente a capacidade de investimento e consumo do estado, das famílias e das empresas, o modo como a componente interna do PIB poderá contribuir, pelo menos num futuro próximo, para o crescimento da economia, encontra-se seriamente condicionada, sendo que, neste sentido, o virar para o exterior, tanto ao nível da atração de investimento externo, como através do aumento da importância das exportações e da conquista de novos mercados, torna-se peça chave no processo de crescimento sustentado do país. A aposta nestas estratégias como motores para o crescimento, para poder ter sucesso, deve ser consistente e assumida de forma clara. A escassez de recursos é um dado indesmentível, e assume cada vez mais importância nos dias de hoje, tornando-se assim vital a canalização desses mesmos recursos (financeiros, humanos, técnicos, etc.), numa perspectiva estratégica e de longo-prazo. A ideia de complementaridade destas estratégias de crescimento, e da capacidade de se alavancarem mutuamente é sustentada por estudos como

Wang e Swain (1995), Milner e Pentecost (1996), ou Head e Ries (2001), onde mostram que existe uma relação próxima, de interligação e complementaridade, entre o IDE e a exportação/internacionalização, o que ajuda a demonstrar a relação biunívoca existente entre estas duas estratégias de crescimento. Bartella e Lima (2005), apontam no mesmo sentido, reforçando a relação entre o IDE e as exportações, sobretudo no efeito positivo do primeiro sobre o aumento das exportações. Africano e Magalhães (2005), numa análise ao comércio bilateral entre Portugal e 28 outros países, para os valores médios entre 1998 e 2000, concluem que o IDEP está positivamente relacionado quer com as exportações, quer com as importações, sendo o seu impacto superior do lado das exportações, gerando um saldo positivo na balança corrente, ajudando a reforçar a ideia de que as duas estratégias delineadas beneficiam-se mutuamente e maximizam resultados quando postas em prática em conjunto e de forma coordenada.

2.2. Investimento Direto Estrangeiro:

2.2.1. Enquadramento Teórico

O IDE é atualmente um fenómeno à escala global, que foi ganhando cada vez mais importância, fruto da crescente globalização e integração das diferentes economias de todos os continentes, e respetiva abolição de barreiras entre países e espaços económicos diferentes. A definição de IDE mais recente, com origem na definição do FMI (1993) e revista em 2008 na 4ª edição da “*OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*” caracteriza o IDE como sendo todo o investimento que tenha como objetivo estabelecer uma relação duradoura entre uma empresa residente numa economia (investidor direto) e uma outra empresa (investimento direto) que resida numa economia diferente da do investidor inicial. Está subjacente, que, esta relação implica a existência de um compromisso de longo prazo entre estas duas partes, bem como um elevado grau de influência da gestão da empresa por parte do investidor, estando essa influência quantificada, de forma direta ou indireta, em pelo menos 10% do poder de voto. Podemos assim verificar, que o IDE pressupõe, não apenas uma transação, mas também a assunção de um compromisso e de uma relação que se pretende duradoura e benéfica para ambas as partes envolvidas, entidades ou países.

Os primeiros antecedentes do que caracterizamos nos dias de hoje por IDE, datam de 2500 A.C, altura em que “...Os mercadores sumérios perceberam a importância de ter homens estacionados além-fronteiras, para receber, aprovisionar, e vender as suas mercadorias” Wilkins (1970). Embora muitas das bases do IDE que hoje conhecemos tenham tido origem com a revolução industrial (tendo inclusive algumas das grandes multinacionais que existem no presente, sido fundadas ainda nos séc XVIII e XIX), foi no pós 2ª guerra mundial que se assistiu a um *boom* da importância das multinacionais e dos fluxos de IDE a nível mundial, passando progressivamente de produtos do sector primário para produtos baseados no conhecimento em outros países desenvolvidos

Blomstrom e Kokko (1996), sugerem que o IDE provoca para a economia recetora, um efeito significativo ao nível do emprego e crescimento, bem como um efeito dinamizador nas empresas da região onde se situa determinado investimento. Krugman (1979), sustenta igualmente o impacto positivo do investimento externo no crescimento através da transferência de técnicas e tecnologias e o seu *spillover effect* positivo nas empresas nacionais. No entanto, se a nível global, é observável que existe uma relação positiva entre o aumento dos fluxos de IDE e o crescimento do PIB mundial (Dunning e Lundon, 2008), a nível mais

específico e nacional, os estudos realizados relativamente aos resultados concretos do IDE no país recetor, não são tão evidentes, embora a maioria dos autores corrobore que os pontos positivos superam em larga medida os negativos. Os estudos realizados por Olapido (2010), Biswas (2002), ou Faeth (2009), são alguns exemplos que ilustram esses impactos positivos. Outros há, como Haddad e Harison (1993) ou Javorcik (2004), que contestam a tese dominante, afirmando que o IDE não teve o impacto positivo esperado, os primeiros num estudo específico sobre Marrocos e o último numa análise ao aumento de produtividade nas empresas do país recetor de IDE em termos mais genéricos.

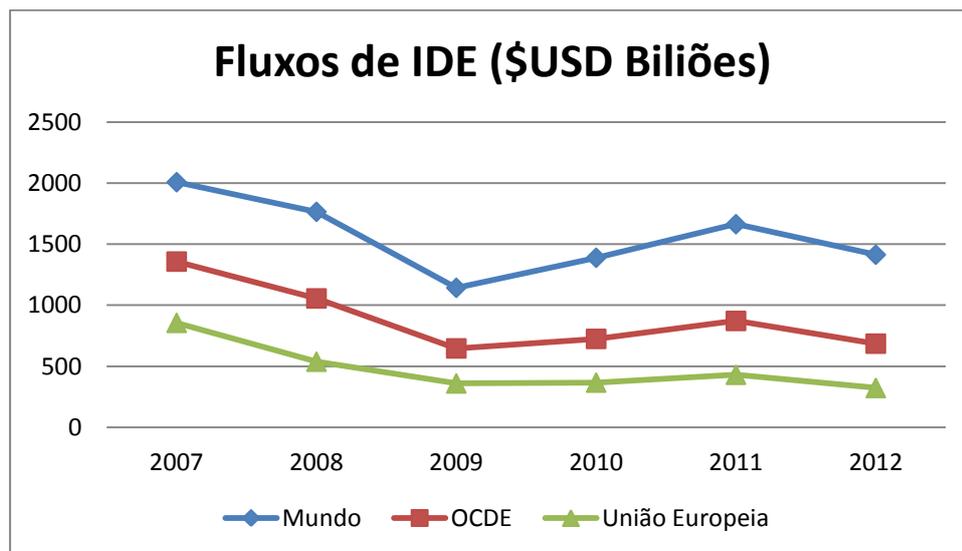
Forte e Moura (2013) realizaram uma revisão de literatura de estudos empíricos cujas amostras incluíam dados de vários países com o objetivo de sistematizar os efeitos do IDE no crescimento económico. Numa análise de 23 estudos, apenas 3 apresentam um impacto negativo, e 5 um resultado misto, salientando-se a maioria com impacto positivo. Isto leva-nos a concluir que, a análise concreta dos dados, e não apenas no plano teórico, assume aqui especial importância, tornando-se, pois, essencial ter em conta os aspetos específicos de cada país quando se procuram identificar formas de utilização do IDE como um dos caminhos para um crescimento sustentado. A ambiguidade nos resultados pode ser fruto das diferenças existentes entre cada país, que provocam diferentes impactos no crescimento (Pessoa, 2007), embora na grande maioria dos estudos, as conclusões reflitam um impacto positivo do IDE no crescimento do país acolhedor do investimento. De um modo geral, entre os principais efeitos positivos destacam-se:

- Aumento do emprego através da criação de novos postos de trabalho.
- Transferência de tecnologia e *know-how* para o país de destino do investimento.
- Aumento da qualificação dos trabalhadores através de formação e incorporação de novos métodos e formas de trabalho.
- Efeito positivo na balança de pagamentos.
- Aumento de receita para o estado, fruto da cobrança de impostos e taxas ao investidor.

Há ainda outros aspetos positivos, embora menos consensuais, tais como a introdução de melhores práticas de gestão, o aumento da concorrência, e ainda um eventual aumento das exportações das empresas nacionais fruto de parcerias e *joint-ventures* com estas empresas estrangeiras.

Independentemente dos impactos do IDE, o facto é que se trata de uma realidade indesmentível e uma consequência da globalização e da desregulação dos mercados e das economias um pouco por todo o mundo, onde a democratização dos sistemas políticos, a adoção de programas de privatizações, e a eliminação de barreiras / implementação de acordos internacionais, originaram um incremento significativo dos fluxos a partir da 1980 (Amal, 2006), passando de cerca de 30 biliões de dólares para 1.200 biliões no ano 2000.

Gráfico 1 – Fluxos de IDE em biliões de dólares (\$USD), 2007-2012



Fonte: Internacional Direct Investment Databse, OCDE – Construção do autor

Conforme mostra o Gráfico 12, após um máximo histórico em 2007, em que ultrapassou os 2.000 biliões de dólares americanos (\$USD), o IDE a nível global encontrava-se em 2012 cerca de 25% abaixo do início do período, muito em consequência da crise financeira e económica global que perdura desde meados de 2007, situando-se na casa dos 1.400 biliões de dólares. Outro ponto que também é observável, é a perda do peso relativo dos países da OCDE, mas sobretudo da União Europeia no âmbito dos fluxos de IDE a nível internacional, consequência do impacto da crise na UE, mas também da crescente integração e abertura económica de outras regiões do globo, que apresentam forte crescimento económico. Esta mudança geográfica relativamente aos destinos de IDE é sem dúvida relevante e mostra que, sobretudo os países mais desenvolvidos e membros da OCDE defrontam um importante desafio, sendo que se deparam agora com países com custos de produção substancialmente mais reduzidos, de elevado crescimento económico, crescente poder de compra e cada vez maior abertura económica.

Tabela 1 – IDE Bruto/Líquido em Portugal (2008-2013)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IDE Bruto	35.287	32.018	39.622	43.087	47.656	30.109
IDE Líquido	3.185	1.948	1.998	8.021	6.939	2.345

Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal – Construção do autor

Olhando para os dados gerais relativos a Portugal (Tabela 1), observamos um comportamento positivo ao longo deste período, tendo atingido o máximo em 2012 com mais de 47 mil milhões em termos brutos, que se traduzem em perto de 7 mil milhões em termos líquidos (saldo), tendo-se fixado em 2013 nos 30 mil milhões em termos brutos, resultando em 2,3 líquidos. Aliás, ao longo deste intervalo temporal, o IDE líquido foi sempre positivo, isto é, o investimento estrangeiro foi maior que o respetivo “desinvestimento”, sendo suficiente para repor e incrementar o *stock* de capital, mantendo e ou aumentando a capacidade produtiva.

Os resultados do investimento direto estrangeiro no crescimento económico dependem muito das condições específicas que o país que o acolhe apresenta, sobretudo a nível do capital humano, desenvolvimento tecnológico e económico, cenário macroeconómico, e grau de abertura da economia. Assim, os governos dos países de acolhimento têm um papel chave na criação de condições que permitam a emergência de efeitos positivos e/ou redução dos efeitos negativos do IDE.

2.2.2. Determinantes do IDE

Autores como Mundel (1957) e Buckley and Casson, (1976) defendiam que a existência de barreiras comerciais e à migração, assim como grandes diferenças de riqueza entre os países, são os principais motores para o aumento, e até mesmo para a existência de fluxos de IDE, pois não existindo estas barreiras e essas diferenças de recursos, não haveria incentivo para o investimento noutros países. Caves (1971), considera os custos de produção, a tecnologia, e as barreiras ao comércio como sendo os principais determinantes de IDE. Na mesma linha, os modelos tradicionais de comércio internacional, tais como o modelo Neo-Clássico de Heckscher-Olin (HO), assumiam como pressuposto a não mobilidade de fatores (Capital e Trabalho) entre países, algo que nos dias de hoje não se verifica, sendo a realidade cada vez mais caracterizada justamente por essa mesma mobilidade dos fatores, nomeadamente sob a forma de IDE (Forte, 2004).

Dunning (1992), otimiza o chamado paradigma eclético, ou paradigma OLI (*Ownership, Location, Internalization*) explanando as razões pelas quais as EMN (Empresas Multi Nacionais) procuram expandir e sobretudo, sob que forma o fazem. O paradigma OLI diz-nos que a EMN (responsáveis pela grande maioria dos fluxos mundiais de IDE), opta por internacionalizar sob a forma de IDE se obtiver vantagens nas três vertentes, *Ownership* (relacionado com técnicas de produção, valor da marca), *Location* (ligado ao custo das matérias-primas, custos salariais, impostos) e *Internalization* (questões de organização e processos internos da empresa).

Dunning (1993), afirma que os principais determinantes para o IDE e o seu peso relativo na decisão de investir, variam ao longo do tempo e do tipo de investimento desejado. Na mesma linha, Faeth (2009), enfatiza que as motivações por detrás do IDE também evoluíram ao longo do tempo, passando de motivações iniciais relacionadas apenas com o retorno esperado num determinado investimento e com os custos do trabalho, para um conjunto de fatores bastante mais complexo e alargado. As várias teorias sobre o IDE apontam diferentes determinantes para explicar os seus fluxos, envolvendo duas dimensões, uma micro, que se prende com aspetos organizacionais e com a própria estratégia da empresa, e outra macro, que engloba tudo o que envolva afetação de recursos (Dunning e Lundan, 2008), sendo que serão estes últimos determinantes que mais nos interessa explorar neste trabalho.

Existe atualmente, uma verdadeira “corrida” à captação de IDE a nível mundial por parte dos diferentes países, pois de uma forma geral, os benefícios deste mecanismo são evidentes para

a economia recetora, sobretudo, num período de crise e de cada vez maior escassez de recursos por parte de grande parte dos estados.

Das inúmeras variáveis que influenciam a decisão ou não de uma empresa investir num determinado país em detrimento de outro (e que podem, de alguma maneira, ser controladas/reguladas pelos estados), reúnem maior consenso na literatura as seguintes:

- Taxa de crescimento do PIB – O ritmo a que cresce um país, é naturalmente um estímulo ao IDE. As empresas, regra geral, tenderão a investir mais num país em rápido crescimento do que em países estagnados economicamente ou em recessão. Neste aspeto, Portugal perde claramente para a larga maioria dos países, sejam desenvolvidos ou em desenvolvimento, pois evidencia tendências de crescimento do PIB muito baixas ou mesmo negativas, como será explanado mais à frente.
- Estabilidade Política e Legislativa – Um país estável politicamente, sem conflitos graves de natureza política, étnica ou social, é convidativo ao IDE e valorizado pelas empresas. Estas não estão dispostas a investir num local onde poderão ocorrer potenciais violações do direito de propriedade, nacionalização das suas infraestruturas, ou risco para a segurança dos seus trabalhadores. Do mesmo modo, é importante alguma estabilidade legislativa, nomeadamente a nível laboral. Portugal na primeira componente é um país atrativo, assim como grande parte dos membros da UE e outros países desenvolvidos. Contudo, no que toca a estabilidade legislativa, a situação portuguesa não favorece a atração de IDE, pois as constantes alterações que ocorrem em matéria laboral e fiscal criam insegurança no investidor e aumentam o grau de incerteza quanto àquilo com que pode contar no futuro.
- Fiscalidade - O nível de fiscalidade de um país é sem dúvida uma variável importante que as organizações têm em conta na decisão do investimento, sendo que naturalmente, quando mais baixo for, mais atrativo se torna. No entanto, tal como no ponto anterior, não é a apenas o valor global (neste caso de impostos) que é tido em conta, mas também a estabilidade assume aqui um papel importante, no sentido de que o IDE pressupõe um investimento duradouro, e torna-se fundamental para a empresa saber, com alguma segurança, com que alterações pode contar no futuro, no que à fiscalidade diz respeito, sendo que nesta matéria, o histórico de um país tem bastante peso. Mais uma vez, Portugal, quer pelo histórico, quer pelas taxas atuais, não pode ser considerado um país

particularmente atrativo neste item, pois em 2013 de acordo com a CE, tinha a sétima taxa de IVA mais elevada da UE, e a quarta *corporate tax* mais elevada, agregando IRC e outros impostos sobre as empresas.

- Capital Humano – Embora o seu grau de importância seja debatido, é indiscutível que a qualidade de mão-de-obra num determinado país assume um papel importante na decisão de investir, sobretudo em sectores de média/alta tecnologia, pois, mesmo com a crescente mobilidade de fatores, nomeadamente dos trabalhadores à escala global, continuam a existir barreiras a esse nível, além de que, será sempre necessário, por variados motivos (económicos, sociais, culturais) a qualquer empresa ter quadros do país de destino.
- Custos de Exploração – Podemos repartir este item em três tipos:
 - Custos de Trabalho – Inserem-se fundamentalmente os custos os salários e outras obrigações pagas pelo empregador, como seja a segurança social ou seguros.
 - Custos de Contexto – Neste campo enquadram-se custos relacionados com a atividade operacional, como sejam a eletricidade, comunicações, combustíveis, transportes, entre outros.
 - Custos de Capital – Os custos de capital são muitas vezes tidos como menos relevantes, no entanto, a dificuldade do acesso ao financiamento e a escassez de capital são uma realidade de condiciona de forma direta o investimento
- Infraestruturas – A existência de infraestruturas modernas e que funcionem adequadamente, é um fator com um peso assinalável na decisão de investimento, nomeadamente em indústrias ligadas a tecnologia, sendo que abrangem diversas áreas como as acessibilidades, a rede de transportes, as comunicações, os serviços de saúde, entre toda uma série de serviços públicos. Estas infraestruturas em Portugal encontram-se bastante desenvolvidas (ao contrário do que acontecia há 25 anos) e é um item onde o país se posiciona a um nível muito elevado tornando-se num ponto favorável à decisão de investir. O *Global Competitiveness Report 2014* apesentado anualmente no FMC, considera, por exemplo, a rede de autoestradas do país como a 4ª mais desenvolvida à escala mundial, embora continuem a existir diferenças significativas em termos geográficos, nomeadamente entre litoral e interior.

- Abertura Económica – Em termos genéricos, exceção feita a determinados sectores protegidos, quando maior for a abertura económica de um país, mais atrativo se torna esse país do ponto de vista do investidor. O Índice de Liberdade Económica (*Index of Economic Freedom*) é tido como sendo um bom indicador dessa abertura, e engloba fatores como a liberdade dos negócios e do comércio, liberdade de investimento, intervenção do governo, ou corrupção. Portugal conta ainda com alguns monopólios, e outros onde, não sendo monopólios formais, na prática não existe a concorrência que deveria, ou onde existe um excessivo protecionismo na ótica dos investidores, sendo o modesto 69º lugar que o país ocupa um reflexo disso.

Relativamente a quais os determinantes de IDE mais relevantes para Portugal, a literatura é ainda escassa comparativamente a outras análises, e longe de ser consensual. Contudo, é praticamente unânime no facto de que estes determinantes variam de sector para sector. Leitão e Faustino (2008), analisando um período de 10 anos (1996-2006) relativo à entrada de IDE da UE a 15, concluem que as variáveis mais significativas são a estabilidade macroeconómica, a dimensão do mercado, a abertura económica e os custos do trabalho.

2.2.3. Caracterização do IDE em Portugal

Até à década de 80, Portugal era um país em larga medida “vedado” ao exterior no que ao IDE diz respeito (Matos, 1996), e embora tenha registado uma abertura com a adesão à EFTA (*European Free Trade Association*) em 1960, apenas alguns anos após a revolução de 1974 e com o surgimento de estabilidade política e de alterações legais, se verificam verdadeiros progressos no que ao IDE diz respeito, nomeadamente a partir de 1977 com o pedido de adesão à, então, CEE (concretizado em 1986). Esta abertura tardia, juntamente com o facto de Portugal não ter aproveitado o *boom* deste fenómeno no pós 2º guerra mundial, fez com que o IDE não tenha, de facto, grande tradição no nosso país, sendo que esse fator é importante, pois com já referimos, o histórico de um país nessa matéria, tem um peso efetivo na concretização e no volume desse mesmo IDE, isto é, o investimento feito no passado, facilita e estimula o investimento presente.

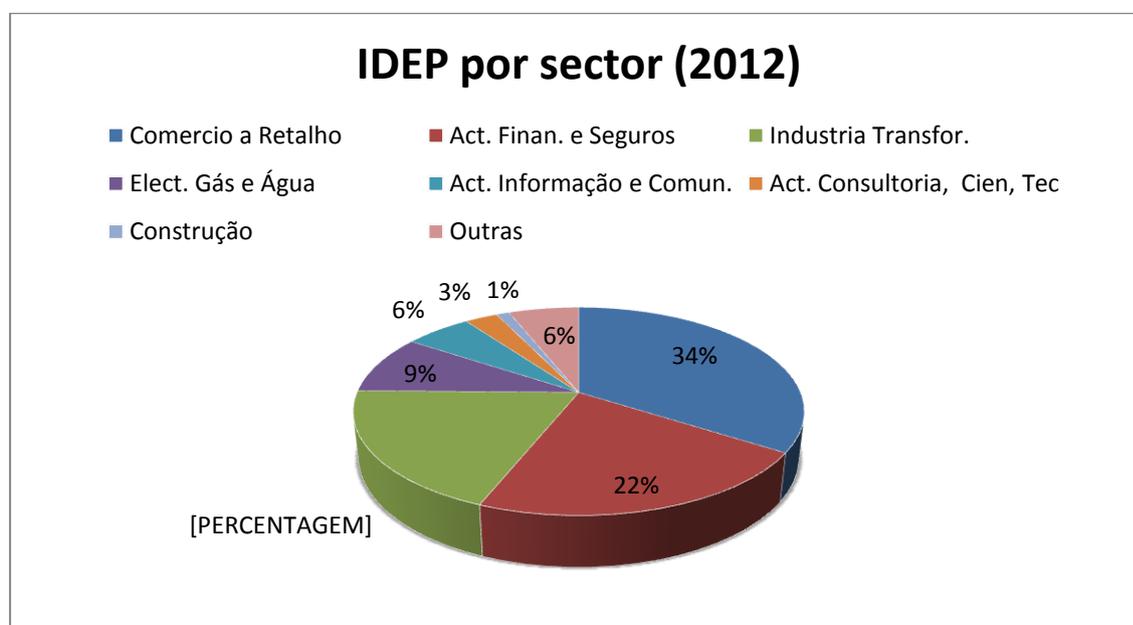
Na década de 90 o IDE foi importante e estruturante sobretudo no que respeita aos investimentos no ramo automóvel que se traduziram na emergência de novos setores no âmbito da tecnologia e novos tipos de serviços, estimulando a competitividade e modernização das empresas, melhorando os *skills* dos trabalhadores (COMPETE, 2012). No

entanto, a atração de IDE no que respeita a bens transacionáveis, sofreu um significativo abrandamento, face, em grande medida, à concorrência com os novos países do leste Europeu com Portugal a sair penalizado em aspetos como a situação geográfica periférica, fiscalidade instável, baixas qualificações e custos de produtividade. COMPETE, (2012); OCDE (2010).

Segundo o Programa Operacional Temático – fatores de Competitividade 2007-2013, entre 1995 e 2013 predominou o IDE em setores não transacionáveis, privilegiando novas áreas de prestação de serviços tais como telecomunicações, consultadoria, finanças, que mudaram o perfil de investimento para uma aposta numa maior qualificação do capital humano, diminuindo os custos do contexto e aumentando a competitividade, o que, no entanto, não é ainda suficiente.

O modo como o IDE afeta a economia de um país pode ser bastante distinto, dependendo de diferentes variáveis como o volume do investimento, o sector, a tecnologia, entre outros e tendo impactos muito variável sobre o emprego, a distribuição do rendimento, a coesão territorial, etc, mediante o sector que é alvo desse investimento. Deste modo, um investimento de um mesmo montante pode ter impactos, sobretudo no médio/longo-prazo, bastante variados, consoante a região ou sector alvo.

Gráfico 2 – Distribuição do IDEP (Bruto) em % total, por sector (2012)

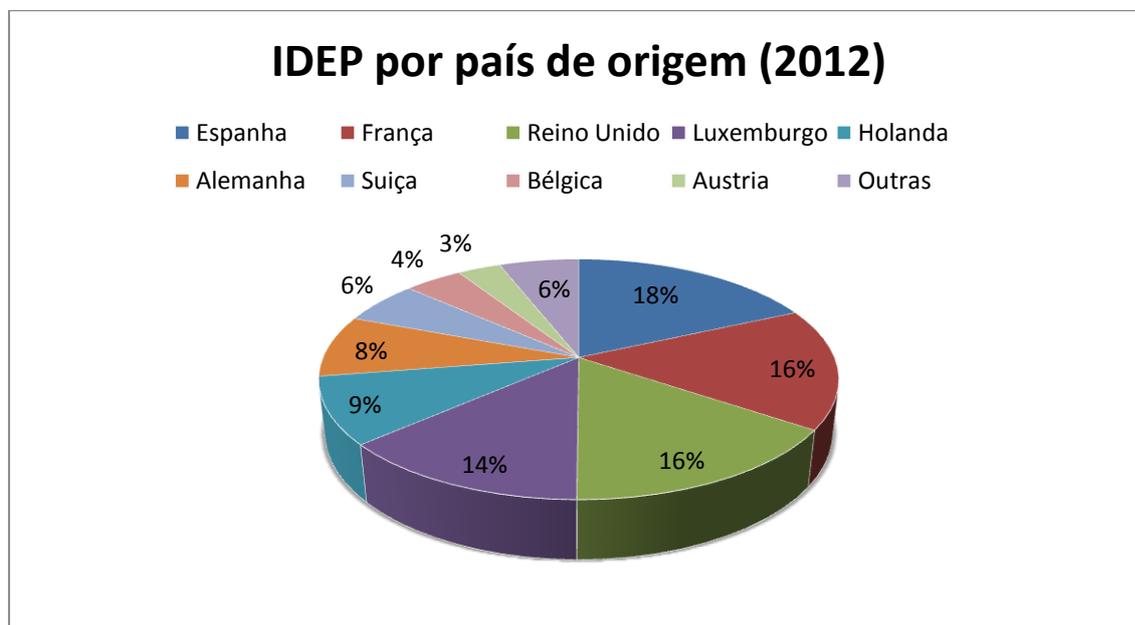


Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Adaptação do autor

O Gráfico 2, ilustra a distribuição do IDEP em percentagem do total investido em Portugal por sector para o ano de 2012, sendo que os sectores do “Comercio a Retalho” e “Act.

Financeiras e Seguros”, ou seja, dois sectores maioritariamente de serviços, significaram mais de 50% do IDEP no ano de 2012. Na terceira posição surge a “Industria Transformadora”, com perto de 20% do total. O surgimento do sector da “Electricidade Gás e Água” está intimamente ligado às privatizações de parte da EDP e da REN, que foram adquiridas por investidores estrangeiros, uma vez que não é presença habitual nos sectores com maior peso no IDEP. É importante referir a fraca capacidade que o país tem demonstrado para atrair investimentos em áreas de elevada componente tecnológica e científica, e que requerem mão-de-obra extremamente qualificada, representando apenas 3% do total.

Gráfico 3 – Distribuição do IDEP (Bruto) em % total, por país de origem (2012)



Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Adaptação do autor

No Gráfico 3, podemos observar a distribuição do IDEP em 2012, por país de origem desse investimento em % do total do IDEP. Verificamos que os três principais investidores no nosso país, com percentagens muito próximas, são Espanha, França e Reino Unido, que juntos perfazem mais de 50% do total em 2012. É igualmente sintomático o facto de, de entre os países mais representativos, apenas a Suíça (6%), não fazer parte da UE, sendo que o peso dos países da união é esmagador, cifrando-se muito próximo dos 90%. Esta elevada concentração de países da UE, está em linha com a chamada escola nórdica, que defende que o investimento tende, pelo menos numa fase inicial, a ser feito em países com os quais exista uma maior proximidade geográfica e cultural (Silva, 2005), além das naturais facilidades existentes, fruto de pertencerem a um mesmo espaço económico. Apesar destes valores e dos países presentes no top serem expectáveis, é relevante notar a ausência de muitas das grandes

economias mundiais e daquelas que mais investem no exterior, como é o caso dos EUA, Japão, China ou Canada, sendo que trabalhar estes mercados torna-se assim peça importante para o sucesso futuro desta estratégia.

2.3. Internacionalização e Exportações

Como foi defendido anteriormente, a atração de investimento externo é fundamental para o crescimento de um país com a dimensão e características de Portugal, no entanto, também a capacidade de potenciar a qualidade dos seus recursos e produtos além-fronteiras se reveste de crescente e vital importância.

Desde a antiguidade que as trocas comerciais entre diferentes povos / nações são uma realidade. Povos como os Fenícios (séc. XV A.C) ou os Cartagineses (séc. X A.C) eram conhecidos pela sua apetência como mercadores, levando certos produtos do médio oriente e norte de África para a Europa do Sul e Central (onde eram inexistentes por natureza) através do Mar Mediterrâneo, ou mesmo para a Grã-Bretanha através da costa Atlântica do velho continente. Esta diferença na distribuição geográfica dos recursos naturais a nível mundial, a raridade de certos produtos em determinadas regiões, e as diferenças de preço daí decorrentes, foram até ao séc. XVIII, os principais motores da exportação e do capitalismo mercantil. No entanto, segundo Arrighi e Silver (2001) com a revolução industrial, dá-se uma mudança de paradigma, em que, embora a existência de determinadas matérias-primas em certos pontos do globo continue a ser relevante no padrão das trocas comerciais, assiste-se a uma perda de importância do espaço e um ganho de importância do tempo, mais concretamente através da introdução do conceito de produtividade e de valor do trabalho em função do tempo. Mais recentemente, a crescente globalização e abolição de fronteiras entre os diferentes espaços económicos, bem como o surgimento de novas economias emergentes, nomeadamente na Ásia e América do Sul, abriu um enorme leque de novas possibilidades e de novos mercados, mas também de novos desafios.

A teoria do ciclo de vida do produto (Vernon 1966), é sumariada de forma particularmente interessante por Johanson e Vahlne (2003) *“O desenvolvimento de um processo ou produto requer uma ligação e comunicação intensiva nos dois sentidos (entre produtor e consumidor), sendo necessária uma proximidade física entre ambos....Isto conduz a que este desenvolvimento ocorra naqueles países onde a sua necessidade é mais urgente, isto é, nos países com maior rendimento, logo, também com maiores custos do trabalho ...Quando o produto fica completamente desenvolvido, o mercado saturado, e, graças às economias de*

escala entretanto alcançadas, torna-se possível exportar de forma competitiva para países menos desenvolvidos onde o rendimento médio é menor...Mais tarde com o crescimento destes mercados e o aumento da procura, o investimento directo é feito, passando a ser rentável a produção nestes países”(pág 68). Assim, a exportação e a internacionalização, são aqui vistas como etapas e processos perfeitamente naturais do desenvolvimento de um produto.

De acordo com o FMI (2008), a contribuição do comércio internacional para o PIB mundial passou de menos de 1/3 em 1980 para mais de 50% em menos de 30 anos, refletindo assim a importância crescente deste item como fator de crescimento à escala global. Ainda assim e apesar deste aumento, é consensual na literatura, que, nomeadamente o comércio internacional de serviços, pela sua natureza intangível, logo, de mais difícil medição, tem sido bastante subestimado (Lipsey, 2006), o que pode elevar ainda mais os atuais valores e o peso do comércio internacional no PIB mundial.

Apesar da crescente abertura económica a nível global nas últimas décadas, e da grande maioria dos países individualmente, é com a exportação e a internacionalização que as empresas enfrentam um verdadeiro desafio global, e um incentivo obrigatório à inovação e desenvolvimento contínuo e sustentado (Huergo, 2006). Com efeito, a grande maioria dos estudos, colocam o R&D (Research and Development), ou seja, a investigação/desenvolvimento e a inovação, como papel central para o sucesso das empresas no mercado global, mesmo para alguns autores como Lachenmaier e Woessman (2004), que consideram a inovação como uma variável exógena à empresa. Este é um ponto-chave da estratégia de exportação / internacionalização das empresas e do país. A aposta terá forçosamente que recair em sectores com elevado valor acrescentado, onde o fator diferenciador seja a qualidade e a capacidade produtiva, e não o baixo custo e a mão-de-obra barata, não desvalorizando, no entanto, a grande importância dos custos na competitividade das empresas e das diferentes economias.

2.3.1. Exportações em Portugal:

Historicamente, e desde que existem registo mais fidedignos, Portugal sempre foi um país com um peso das exportações no PIB relativamente baixo face às características do país em termos de dimensão geográfica, crescimento económico e população. As exportações no nosso país representavam em 2012, segundo estimativas do Banco de Portugal, cerca de 37,4% da riqueza produzida do país. Na verdade, entre 1996 e 2011, se excetuarmos o ano de

2009, as exportações totais têm aumentado em todos os anos, ultrapassando períodos quer de expansão, quer de recessão da economia, evidenciando, ao longo destes 15 anos, uma taxa média de crescimento de cerca de 6,2%, o que demonstra bem a sua consistência e potencial enquanto estratégia de futuro, crescendo sempre acima do PIB.

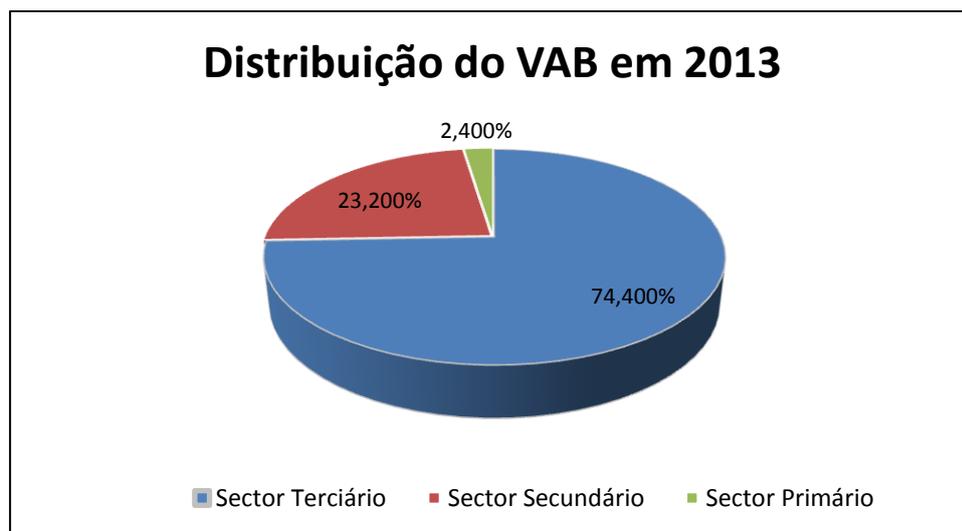
Tabela 2 – Composição por Bens e Serviços em % total das exportações (1996-2013)

	1996	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bens	76,07%	73,46%	71,81%	68,69%	66,24%	68,02%	69,21%	70%	69,90%
Serviços	23,93%	26,54%	28,21%	31,31%	33,76%	31,98%	30,79%	30%	30,10%

Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Construção do autor

Geralmente, quando se fala em exportações, a tendência é pensar em venda de bens materiais, os chamados bens transacionáveis, contudo, e no caso específico de Portugal, os serviços têm um peso significativo nas exportações, sendo que em 2013, do total das exportações, 69,90% eram bens materiais, e 30,10% serviços. Este peso dos serviços, ao contrário da ideia que muitas vezes transparece e que parece ser opinião dominante em muitos sectores da sociedade, não foge muito à média dos países da UE, sendo, por exemplo, muito inferior a países como o Luxemburgo, Irlanda, Reino Unido ou Dinamarca, e superior a países como a Alemanha, Espanha, Eslovénia ou Polónia. Se analisarmos o período ilustrado na Tabela 2, o peso relativo dos serviços acentuou-se em Portugal, tendo em conta que no início deste período representavam 23,93%, face aos 30,10% de 2013. Contudo, desde 2009, altura em que os serviços ultrapassaram 1/3 do total das exportações, verificou-se uma aparente inflexão nesta tendência de aumento da importância relativa dos serviços face aos bens transacionáveis, sendo que, no entanto, no último ano, os serviços voltaram a crescer mais em termos relativos, aumentando de novo o seu peso no total das exportações. Este aumento do peso dos serviços exportados tem tradução na taxa de crescimento média de cada um dos “blocos”, pois se os serviços cresceram em termos médios 7,96% ao ano no período ilustrado, a exportação de bens cresceu “apenas” 5,55%, o que resulta nos 6,2% em termos médios referidos anteriormente, fruto do maior peso relativo dos bens transacionáveis no total das exportações portuguesas. O aumento do peso relativo dos serviços, sobretudo desde a década de 80 é uma evidência para grande parte dos países desenvolvidos, tendo contribuído para isso o aumento da tecnologia e da informatização, a liberalização do sector dos transportes, a globalização associada a mobilidade de capitais e pessoas, e o aumento do IDE e da fragmentação da produção a nível internacional que conduzem à subcontratação de serviços. (Amador e Cabral, 2009).

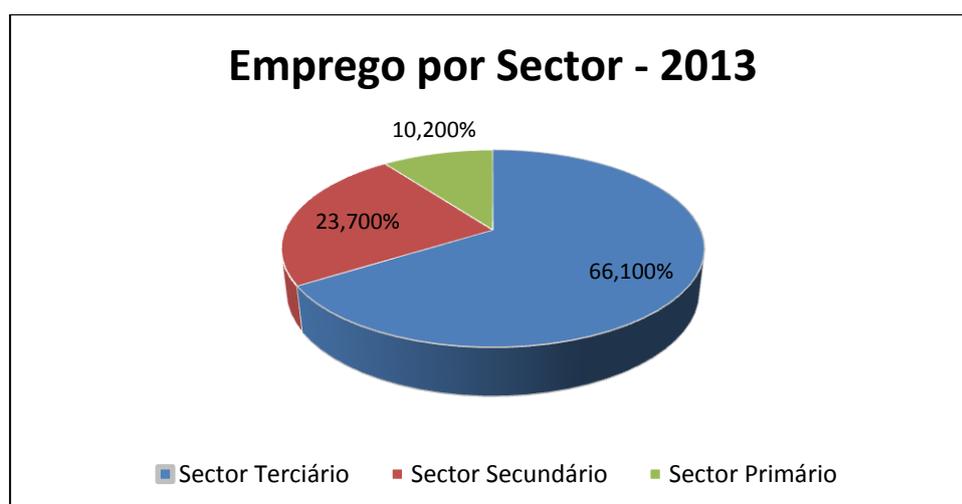
Gráfico 4 – Distribuição do Valor Acrescentado Bruto (VAB) por sector (2013)



Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Construção do autor

Observando o gráfico 4, Consta-se que o sector terciário (serviços), contribui com quase 75% do VAB, contra os 23,20% do sector secundário (industria, construção, energia e água) e apenas 2,4% do sector primário (agricultura, silvicultura e pescas). Quando cruzamos estes dados com os do emprego por sector (Gráfico 5), observa-se que apenas o sector dos serviços tem uma percentagem de VAB superior à percentagem de emprego do sector face ao total, o que é explicado em grande medida pela maior produtividade, fruto de atividades de maior especialização e de maior valor acrescentado (serviços técnicos, informática, financeiros, etc.).

Gráfico 5 – Distribuição do Emprego por Sector (2013)



Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Construção do autor

2.3.2. Barreiras, Apoios, e Principais Mercados

No sentido de motivar o tecido empresarial, nomeadamente as PME, a aventurar-se nos mercados estrangeiros, é necessário não só conhecer os fatores que estimulam o seu investimento como também analisar as barreiras que enfrentam para que possam ultrapassar com eficiência as dificuldades mantendo-se nos mercados de forma sustentada (Leonidou 2004).

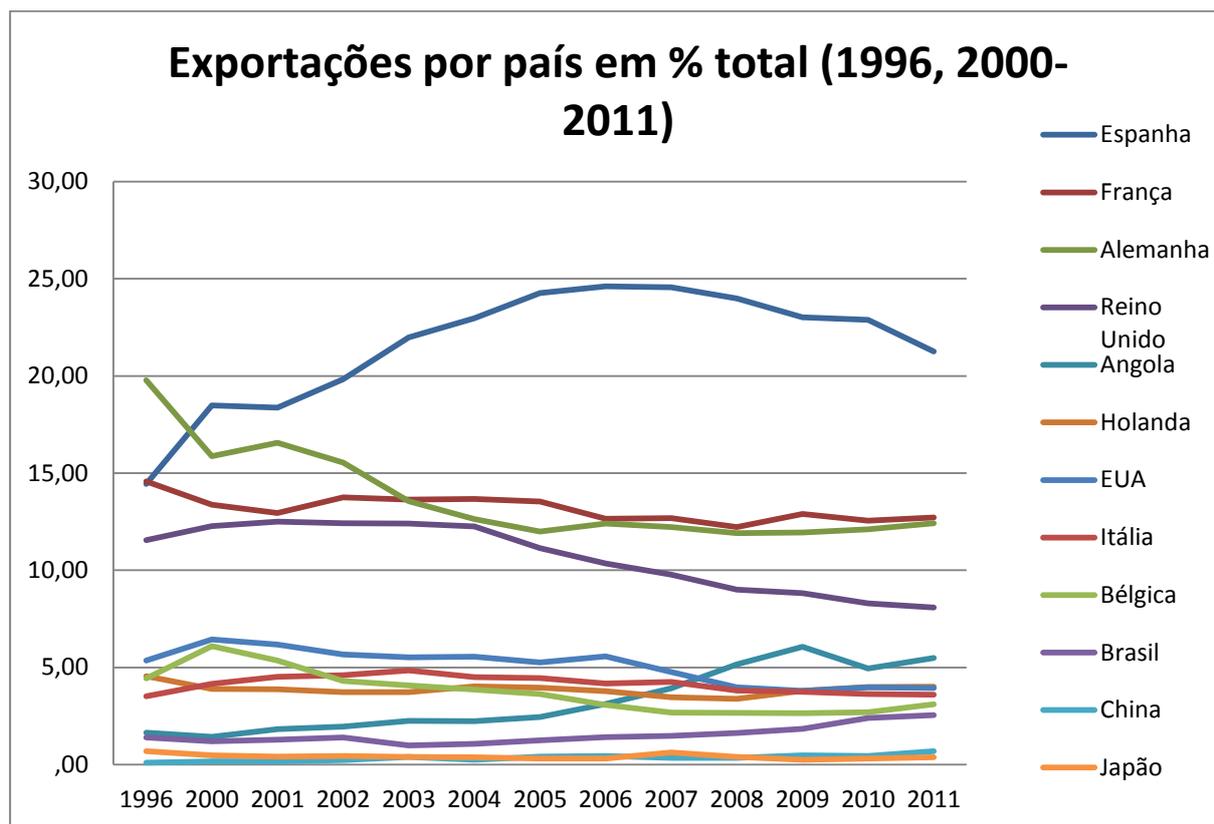
É fundamental para o sucesso, ou não, de uma estratégia de âmbito nacional, perceber que instituições e mecanismos existem para incentivar a implementação dessa estratégia e que ajudem a alcançar determinados objetivos, bem como as principais dificuldades que as empresas e empresários registam quando tentam iniciar o processo de exportação ou de internacionalização. As barreiras à exportação e à internacionalização podem variar muitíssimo, consoante o país de destino e a própria natureza do produto no caso da exportação, pois serão muito distintas se se pretender internacionalizar para Espanha ou China, ou se o alvo for a exportação de produtos têxteis ou agrícolas. Cada empresa tem as suas especificidades e naturalmente que enfrentará diferentes tipos de entraves que variam com a sua natureza, dimensão, estratégia, solidez etc., dificuldades que podem aparecer em qualquer fase do processo de internacionalização.

Entre as várias tentativas de classificar as diferentes barreiras à exportação que a literatura refere é consensual a existência de duas dimensões que, assumindo maior ou menor expressão, estão sempre presentes: uma interna (relacionada com a dinâmica da empresa e as características do produto) e outra externa (relacionado com as características da indústria e do mercado). (Pinho e Martins, 2010). Entre as barreiras mais significativas que se colocam em Portugal, nomeadamente às empresas nacionais, ainda com base no estudo referido de Pinho e Martins salientam-se: falta de informação sobre o mercado; falta de apoio financeiro e incentivos fiscais; falta de executivos qualificados e de peritos para assessoria aos serviços de exportação; falta de recursos humanos especializados nos processos administrativo da exportação e de informação sobre o funcionamento das plataformas tecnológicas; falta de infraestruturas de comunicação (aeroportos, vias de transporte, etc.); falta de zonas geográficas e físicas específicas do negócio e industria. Algumas destas limitações tornam-se ainda mais evidentes e críticas se tivermos em conta que de acordo com o INE, em Portugal, 96,1% das empresas não financeiras têm menos de 10 trabalhadores, o que é bastante limitativo ao nível da estrutura e capacidade de organização / expansão para novos mercados.

Portugal, fruto da condição de membro da UE e do Euro, tem que cumprir determinadas regras, que neste caso, são restrições à margem de manobra dos governos para apoiarem a exportação, nomeadamente através de restrições ao financiamento direto de empresas ou tratamento diferenciado de determinado sector de atividade face a outros. No entanto, apesar destas restrições e não podendo em primeira instância um país definir as exigências, barreiras, ou tarifas que um estado ou país terceiro e independente coloca à importação de determinado bem, ou as condições que exige para a implementação de determinada empresa nesse território, pode desenvolver diferentes esforços no sentido de potenciar o sucesso dessa operação. Assim, as empresas podem beneficiar de apoios de vária natureza tanto financeira (benefícios fiscais, linhas de crédito, sistemas de incentivos, etc.), como informativa (oportunidades de negócio, legislação, parcerias, protocolos de cooperação, etc.). Atualmente, existem em Portugal vários organismos e instituições com um papel relevante com responsabilidades no que às exportações e à internacionalização diz respeito. É o caso da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (IAPMEI), o próprio Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE), entre outros. Salvo algumas exceções, como o caso do calçado, ou dos vinhos, onde efetivamente se assistiu a uma união de um grande número de fabricantes e produtores no sentido de unir esforços e criar sinergias para tornar o respetivo sector mais competitivo em termos internacionais, em Portugal existe uma lógica empresarial muito individualista, que encara cada concorrente apenas como um opositor e não um potencial parceiro, fragilizando assim as hipóteses de sucesso de diversos sectores da economia no mercado internacional.

Não obstante estas dificuldades, Portugal tem hoje em dia relações comerciais (seja de importação ou exportação) com praticamente todos os países do mundo e em todos os continentes. Naturalmente que o exportar e vender para o exterior é sempre positivo, no entanto, por razões múltiplas, de origem política, histórica, geográfica, cultural, entre outras, o peso que os diferentes mercados e regiões do globo têm nas exportações portuguesas é bastante diverso, existindo países e regiões com quotas muitíssimo importantes, e outras com percentagens praticamente negligenciáveis. No geral, as exportações portuguesas encontram-se bastante concentradas num pequeno grupo de países ou espaço geográfico / económico, isto mesmo se comprova quando segundo os dados do BP, em 2013, 70,20% das exportações de bens e serviços foram para a UE a 28.

Gráfico 6 – Exportações por país em % total (1996, 2000-2011)



Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal – Construção do autor

O Gráfico 6 mostra a evolução das exportações portuguesas ao longo de 15 anos (1996-2011). A principal nota de destaque vai para o facto de os quatro principais destinos das exportações portuguesas, quer em 1996, quer em 2011, serem os mesmos, todos membros da união europeia, constituindo entre si praticamente 55% das exportações de bens e serviços do nosso país, o que demonstra bem, como já foi referido, a importância deste espaço económico, e destes países em concreto, para o nosso comércio externo. Outro ponto relevante é o enorme peso da Espanha nas exportações portuguesas, sendo que a quota do país vizinho aumentou em mais de 50% ao longo deste período, situando-se em 2011 em 21,25% do total, correspondendo este aumento, sensivelmente, ao montante perdido pela Alemanha e Reino Unido. Esta concentração, se por um lado é natural, sendo Espanha o único país que faz fronteira terrestre com Portugal, por outro, cria igualmente alguma dependência, levando a que o desempenho global das exportações portuguesas esteja em parte relacionado com a prestação da economia espanhola, sendo que desde 2007, tem-se observado uma diminuição do peso relativo deste país, consequência natural da forte recessão que atravessou. Da análise do mesmo gráfico, observa-se também um crescimento acentuado do peso de Angola nas exportações portuguesas, sobretudo a partir de 2005, o que o torna no 5º principal mercado,

com uma quota de 5,49%, sendo o principal parceiro fora da EU, o que ganha especial relevância quando se verifica que em 1996 era apenas o 10º destino com 1,65%.

São ainda notas de destaque o facto de algumas das principais economias do mundo, como a China ou Japão, serem destinos com um peso praticamente inexistente no total das exportações nacionais, bem como a fraca preponderância, exceções feita a Angola e Brasil, dos PALOP (Países de Língua Oficial Portuguesa), que juntos fazem pouco mais de 1%, o que pode ter grande parte da sua explicação no facto da maioria destes países serem ainda bastante pobres e subdesenvolvidos, o que não invalida, bem pelo contrário, que no futuro venham a ter um peso bastante superior, pois têm necessidade de bens e serviços que Portugal pode oferecer, sendo que Angola e Moçambique registam mesmo das mais altas taxas de crescimento do PIB a nível mundial segundo as projeções do FMI de 2013.

Se olharmos para as importações em Portugal, constatamos que o “Top 10” dos países de onde mais importamos, exceção feita a Angola, é composto pelos mesmos países que são os principais destinos das exportações nacionais, o que mostra que as trocas comerciais, sejam de exportação ou importação, parecem resultar no aprofundamento das relações bilaterais entre os países, caminhando muitas vezes no mesmo sentido. No entanto, existe um grupo de países que foge a esta regra, que são os países produtores de combustíveis fósseis, sendo que a Nigéria, Argélia, Arábia Saudita e Rússia constituem mais de 5,50% das importações, ao mesmo tempo que em termos de exportações representam menos de 1,50% do total, o que se explica por serem mercados de difícil penetração para as exportações, mas oferecerem matérias-primas escassas a nível global que Portugal não dispõe no seu território e das quais é extremamente dependente (Petróleo e Gás Natural).

2.3.3. Caracterização do Sector Exportador

Para compreender a situação atual das exportações portuguesas, torna-se fundamental perceber a composição das mesmas e o peso relativo dos principais sectores de atividade nas exportações. Começemos com uma análise às exportações de bens, uma vez que constituem a maior fatia do total das exportações nacionais.

Tabela 3 – Composição das exportações e importações portuguesas de bens, por tipo de produto, (2001-2011), que apresentam saldo negativo, em milhares de euros

		2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011
Máquinas e aparelhos	Export	5362893	5731040	6047020	7554517	5169447	5619923	6275594
	Import	10356635	9459128	10508049	12102543	9828112	9856823	9102319
	Saldo	4993742	3728089	4461030	4548027	4658665	4236901	2826725
Veículos, e mat. transp.	Export	4281520	4377159	4335356	4866277	3721382	4539000	5533306
	Import	7047768	5943105	6910729	7788603	6218393	8045662	6239098
	Saldo	2766248	1565946	2575373	2922326	2497011	3506662	705793
Combust. e minerais	Export	581356	723146	1266518	1725724	1545304	2391315	3076466
	Import	4407516	4324461	7262542	8056110	6466867	8366645	10391929
	Saldo	3826161	3601316	5996024	6330386	4921563	5975330	7315462
Metais comuns	Export	1476526	1714883	2366680	3366516	2487876	3018361	3423761
	Import	3376048	3369263	4350359	5821494	3928450	4711852	4860179
	Saldo	1899522	1654380	1983680	2454978	1440574	1693490	1436419
Plásticos e borracha	Export	984739	1273370	1773443	2269093	1974039	2506060	2894375
	Import	2036758	2134956	2388403	2931646	2513194	2990073	3307329
	Saldo	1052019	861586	614960	662553	539155	484013	412954
Químicos	Export	1098379	1289359	1470156	1848960	1575230	1917824	2446142
	Import	3688051	4043189	4463344	5095614	5235493	5893737	6134174
	Saldo	2589672	2753829	2993188	3246654	3660263	3975913	3688032
Agrícolas	Export	917971	993453	1176415	1539381	1723119	2040488	2313309
	Import	3963596	3893880	4202500	5342226	5184971	5645890	6164752
	Saldo	3045624	2900427	3026085	3802845	3461852	3605402	3851443
Alimentares	Export	1085745	1273483	1294380	1761537	1883947	1956208	2205787
	Import	1659115	1732655	1774077	2118608	2371447	2430581	2554280
	Saldo	573370	459172	479697	357071	487500	474373	348493
Óptica e precisão	Export	262567	333215	264583	325091	356404	409246	480495
	Import	1080870	1044986	1115526	1232448	1181494	1310263	1201340
	Saldo	818302	711771	850943	907357	825089	901017	720845
Peles e couros	Export	118284	96882	88838	110041	93653	129994	162930
	Import	678849	552533	492645	602958	513056	620242	640283
	Saldo	560566	455652	403807	492917	419403	490248	477353

Fonte: AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal – Construção do autor

Tabela 4 – Composição das exportações e importações portuguesas de bens, por tipo de produto, (2001-2011), que apresentam saldo positivo, em milhares de euros

		2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011
Vestuário	Export	3147618	3075189	2538486	2635897	2156087	2301511	2458479
	Import	1174324	1274103	1330027	1624540	1659809	1787907	1751319
	Saldo	1973294	1801086	1208459	1011357	496278	513604	707161
Pastas celu. papel	Export	1328498	1398863	1177728	1376460	1488651	2037914	2178561
	Import	1255051	1227513	1230784	1389990	1273164	1370344	1367418
	Saldo	73447	171350	53056	13530	215487	667570	811144
Minerais e minérios	Export	1171016	1248726	1548547	2196374	1793236	2057420	2178874
	Import	854052	821323	893325	957564	812072	872794	786039
	Saldo	316965	427403	655221	1238810	981164	1184625	1392834
Matérias têxteis	Export	2057755	1664390	1549993	1716418	1345147	1542317	1708369
	Import	2339274	2002937	1680641	1792416	1378310	1636204	1642487
	Saldo	281519	338547	130648	75998	33163	93888	65882
Calçado	Export	1746011	1497241	1287480	1356136	1276969	1402938	1587046
	Import	417208	412837	414288	519300	494438	561192	575895
	Saldo	1328803	1084403	873192	836836	782531	841745	1011151
Madeira e cortiça	Export	1333100	1380566	1354219	1606322	1182882	1303374	1432511
	Import	710892	651254	673034	788984	580291	720837	745359
	Saldo	622209	729312	681185	817338	602591	582537	687152
Outros produtos	Export	904879	1189310	1597243	2039318	1923389	2094014	2472028
	Import	1514010	1553197	1688945	1761498	1738941	1826344	1765099
	Saldo	609132	363887	91701	277820	184448	267670	706929

Fonte: AICEP – Agencia para o Investimento e Comercio Externo de Portugal – Construção do autor

As Tabelas 3 e 4 retratam além das exportações e importações de bens por sector de atividade, também os respetivos saldos que se refletem na balança comercial, salientando a primeira os sectores com impacto líquido negativo e a segunda os sectores com impacto líquido positivo, no ano de 2011, revelando-se esta distinção importante, pois existem sectores com impactos totalmente opostos no resultado da balança comercial. Analisando as duas tabelas em conjunto, percebe-se que dos 16 sectores com maior peso nas exportações nacionais, 10 deles, tiveram um impacto líquido negativo na balança comercial, enquanto que 6, tiveram um impacto positivo. Os produtos que não se enquadram em nenhum dos maiores sectores, estão referidos na Tabela 4, como “outros produtos”, representando em 2011 5,6% do total das exportações e contribuindo positivamente para a balança comercial, mesmo quando deduzidas as importações desses tipo de produtos. Em 2011, “Máquinas e Aparelhos”, “Veículos e Mat. Transp.” E “Metais comuns” eram o tipo de produtos que mais peso tinham nas exportações. No entanto, eram também, os sectores mais representativos do lado das importações,

contribuindo no seu conjunto, com um saldo negativo superior a 10.000 milhões de euros. Um ponto comum a praticamente todos os tipos de produtos, é o facto de em 2009 terem tido uma quebra muito acentuada face ao ano anterior, quebra essa, que em termos globais se refletiu numa contração de 20% do total de exportações de bens, contração essa que foi maior que a queda das importações de bens (18,4%) traduzindo-se assim, num agravar do deficit externo de Portugal. Este fenómeno é explicado pelo impacto global da crise financeira, que atingiu o seu pico a nível do crescimento económico mundial em 2009. Analisando o período retratado nas Tabelas 3 e 4, observa-se uma evolução muito interessante nos saldos de tipos de produtos como “Pastas celulósicas, Papel”, “Minerais e Minérios” e “Plásticos e Borracha”, verificando-se que esta última, apesar de continuar deficitária, reduziu e muito esse valor, fruto de um aumento de cerca de 300% das exportações ao longo destes 10 anos. Em termos gerais, podemos afirmar que o saldo da maioria destes conjuntos de bens, evoluiu favoravelmente ao longo da década analisada, contudo, um tipo de produtos em particular, “Combustíveis Minerais”, viu o seu saldo negativo praticamente duplicar em termos absolutos, e, ainda que situando-se como o 4º sector com maior peso nas exportações, 7,2%, é sem dúvida o que mais pesa nas importações, sendo responsável por quase 20% do total das importações de bens. Desta análise ressalta a importância de perceber quais as componentes de importação que cada sector exportador incorpora, ou seja, sectores como “Combustíveis Minerais” ou “Metais Comuns”, com um peso relevante das exportações totais de bens, acabam, pelo forte componente de importação que possuem, por pesar muito negativamente no saldo da balança comercial, e na posição externa de Portugal.

Tabela 5 – Composição das exportações portuguesas de serviços por sector (2000-2010), em milhões de euros

	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Turismo e Viagens	6.125	5.849	6.199	7.402	7.440	6.908	7.601	8.146
Out Serv. Forn. por Empresas	2.330	2.731	3.187	4.910	5.315	4.878	4.839	5.384
Transportes	1.748	2.094	2.544	4.288	4.734	4.139	4.677	5.185
Construção	214	274	294	604	654	511	501	517
Forn. Serv. Nat Pess. Cul.	157	118	165	189	203	224	271	240
Operações Gover.	144	146	132	172	173	169	198	206
Seguros	67	83	81	98	103	106	96	107
TOTAL	10.503	10.938	12.227	16.961	17.865	16.318	17.587	19.160

Fonte: Banco de Portugal – *Comercio Internacional de Bens e Serviços BPSat* - Construção do autor

Se analisarmos a exportação de serviços em Portugal (Tabela 5), verificamos que ao contrário da exportação de bens, onde apesar de existirem alguns sectores com pesos mais significativos, (apenas “Máquinas e Aparelhos” ultrapassa a fasquia dos 10% das exportações totais e não chega aos 20% das exportações de bens), no caso dos serviços existem duas áreas específicas que se destacam claramente, nomeadamente o “Turismo” e os “Transportes”, observando-se que, a primeira, é responsável por mais de 40% das exportações de serviços e salientando-se como o sector individual que mais peso tem nas exportações totais, valor a rondar os 13%. O sector do “Turismo e Viagens” tem também um impacto significativo no emprego e na coesão territorial, sendo fundamental para o desenvolvimento económico e social de certas regiões à partida menos desenvolvidas. Já o sector dos “Transportes” tem igualmente um peso bastante significativo, quer no que toca a exportação de serviços, onde representa mais de 25% do total, quer em termos globais, onde se situa como o terceiro sector específico com maior relevância, atrás dos já referidos “Turismo” e “Máquinas e Aparelhos”, excluindo naturalmente a rúbrica generalista “Outros Serviços Fornecidos por Empresas”, sendo no entanto de relevar o peso desta última, que engloba serviços como telecomunicações, serviços de informática, consultoria, e outros serviços. Outro dado importante, que demonstra a competitividade dos serviços como um todo, prende-se com o facto de todos os sectores terem desfrutado na década analisada, de um crescimento superior a 40%, exceção feita ao sector “Turismo e Viagens”, que se explica em parte pelo já elevadíssimo peso que tem, tendo no entanto nos últimos anos registado um crescimento assinalável, e inclusivamente registado em 2012, segundo os dados do Banco de Portugal, um crescimento superior a 5%, superando os 8.600 milhões de euros.

3. Problemas Estruturais na Economia Portuguesa

Depois de definidas, caracterizadas e analisadas as duas estratégias de crescimento, que na nossa perspetiva servirão de pilar para um crescimento sustentado, torna-se fundamental identificar e compreender quais os principais problemas estruturais que afetam o nosso país, e que podem constituir barreiras/obstáculos ao desenvolvimento e ao efetivo sucesso dessas estratégias. Contudo, e antes dessa análise (que será o foco deste capítulo), importa conhecer a evolução dos principais indicadores macroeconómicos no nosso país nos últimos 25 anos, por forma a compreendermos a atual situação e perceber a forma como estes evoluíram ao longo do tempo, uma vez que vamos abordar este capítulo numa perspetiva estrutural.

3.1. Situação Macroeconómica em Portugal

Para uma melhor e mais cuidada análise de alguns indicadores macroeconómicos ao longo deste período (sensivelmente desde 1986), vai, na sua maioria, ser feita uma divisão em três séries temporais distintas, 1986-2000; 2001-2007; 2008-2012, por forma a permitir um melhor enquadramento de cada um destes indicadores face a um determinado contexto, mas também, porque marcam três espaços distintos com momentos determinantes na história do nosso país: O primeiro, a entrada de Portugal para a UE; o segundo, a entrada em pleno funcionamento da moeda única (euro); o terceiro, o início da crise financeira / económica global.

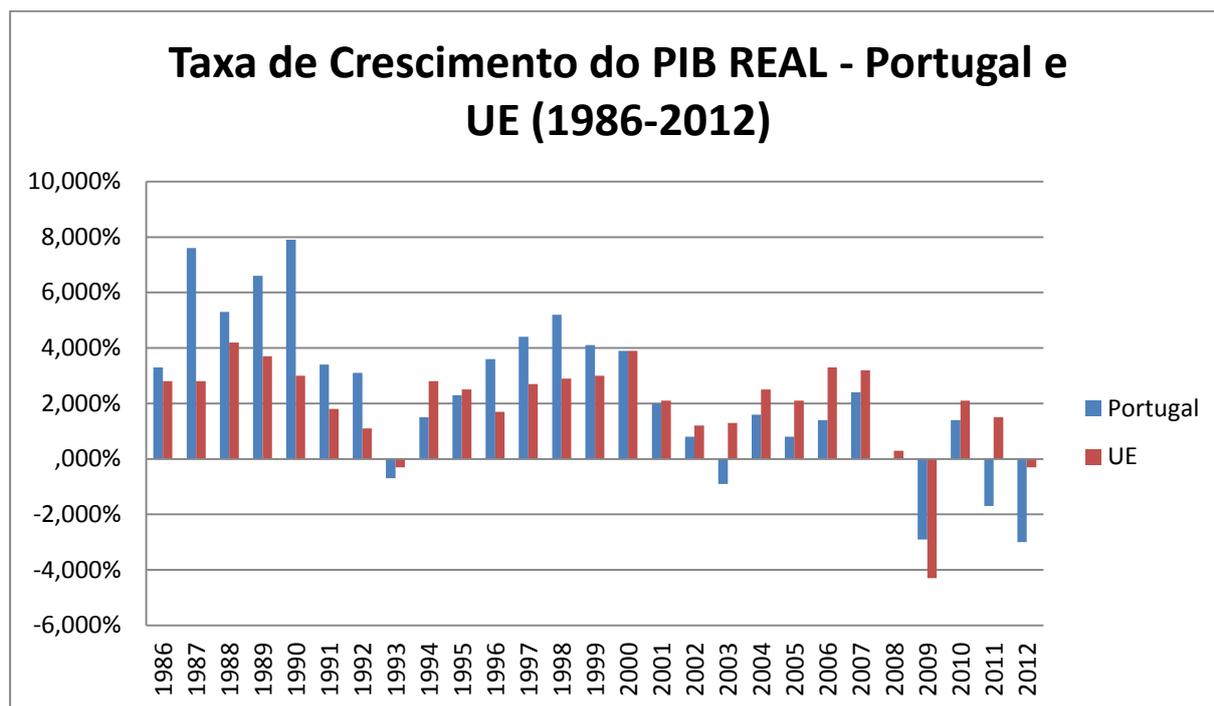
Olhando para a composição do PIB pela óptica da despesa, resulta que:

, onde:

- Y = PIB Real
- C = Consumo Privado
- I = Investimento
- G = Gastos do Estado
- X = Exportações
- M = Importações

Assim, C representa a componente privada, sendo que G representa a componente pública, e $X - M$ o saldo das contas com o exterior. As duas primeiras (consumo privado consumo público) fazem parte da componente interna do PIB, e a última da componente externa.

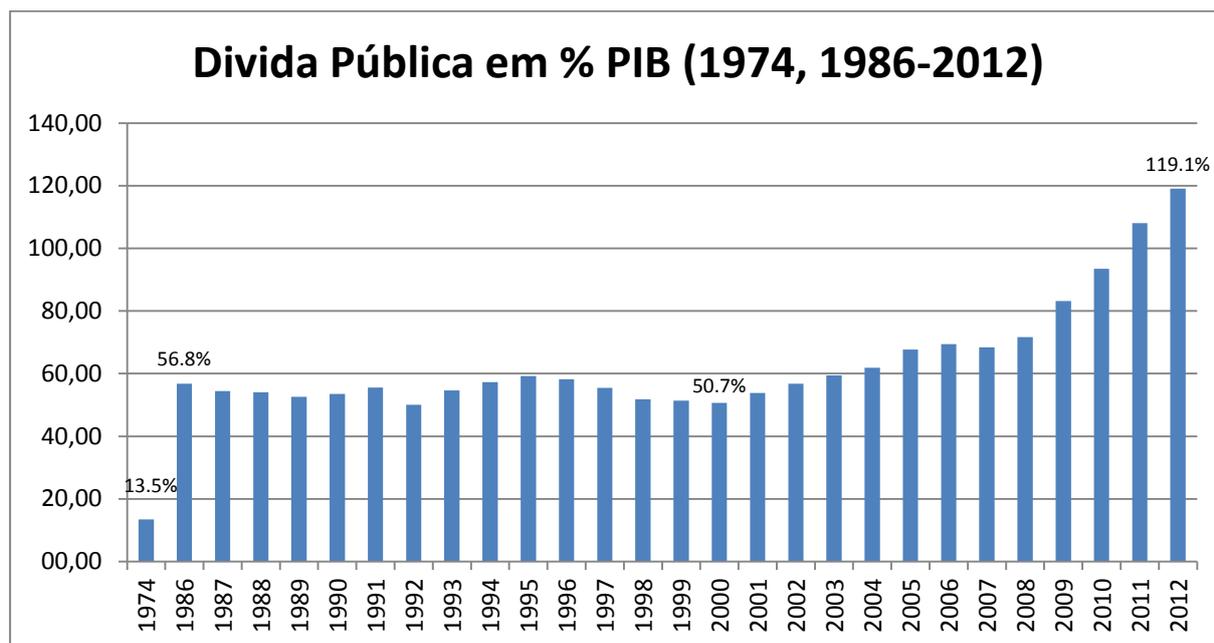
Gráfico 7 – Taxa de crescimento do PIB REAL - Portugal e EU (1986-2012)



Fonte: Estatísticas do EUROSTAT, Outono 2013 (Construção do autor)

Se olharmos para o PIB de Portugal (Gráfico 7) desde a entrada na EU (então CEE) observamos taxas de crescimento bastante distintas. Entre 1986 e 2000 verificam-se taxas de crescimento repetidamente acima dos 3%, exceção feita ao triénio 1993-1995, bem como uma convergência real face à média da união (exceção feita ao mesmo triénio já referido). Entre 2001 e 2007 porém, o padrão inverte-se, observando-se taxas de crescimento muito modestas (sempre abaixo dos 2%, exceção a 2007 com um crescimento de 2,4%), bem como este padrão de aproximação à média europeia, registando-se então um cenário de divergência face à média. O período 2008-2012 é absolutamente negro, com três anos de recessão, um de estagnação e apenas um (2010), de crescimento ligeiro, abaixo dos 2%, querendo isto dizer, que nos últimos 5 anos Portugal teve um crescimento líquido negativo, ou seja, cria menos riqueza hoje, do que criava em 2007, registando inclusive, em 2012, o pior desempenho no que aos países europeus diz respeito, excetuando naturalmente a Grécia que registou uma contração de -6% do produto. (Fonte: Eurostat).

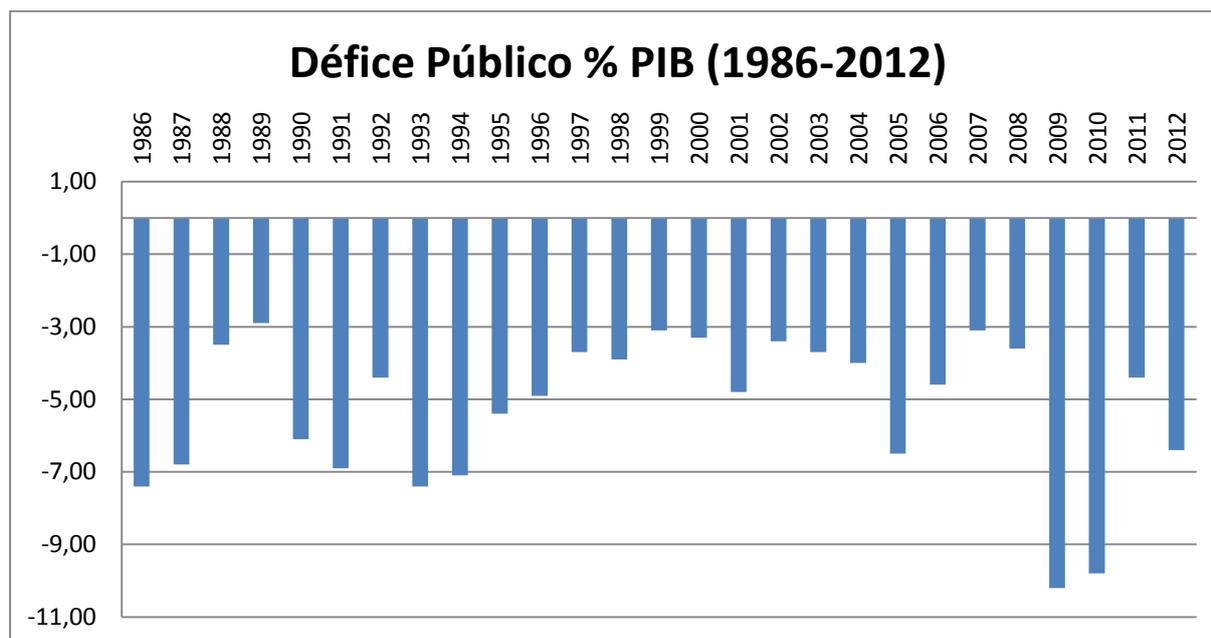
Gráfico 8 – Dívida Pública Portuguesa em % PIB (1974, 1986-2012)



Fonte: CE – *Statistical Annex of European Economy*, Outono, 2013 (Construção do autor)

Olhando para a dívida pública em 1986, (Gráfico 8), esta cifrava-se à data em 56,8% do PIB uma das mais altas da Europa à data. Importa no entanto referir, que em 1974 este valor era de apenas 13,5% consequência natural do regime político em que Portugal vigorava, devendo-se este aumento que se verificou em 12 anos, em grande parte, às profundas transformações sociais e políticas que se viveram na sequência da revolução de Abril de 1974. Observamos que entre 1986 e 2000 esta esteve sempre abaixo dos 60% do PIB, tendo inclusive diminuído o seu peso relativo de 58,2% em 1995 para 50,7% em 2000. Esta marca dos 60% era particularmente importante pois, à data, constituía um dos critérios formalmente exigidos para a entrada na moeda única (EURO). Entre 2000 e 2007 aquela registou um crescimento importante de perto dos 20 pontos percentuais do PIB, passando para 68,4% em 2007. No entanto, é mais uma vez no período seguinte (2008-2012) que o seu aumento é descontrolado, saltando de 71,7% em 2008, para 119,1% do PIB em 2012 (Fonte: Comissão Europeia – *Statistical Annex of European Economy*, Outono 2012).

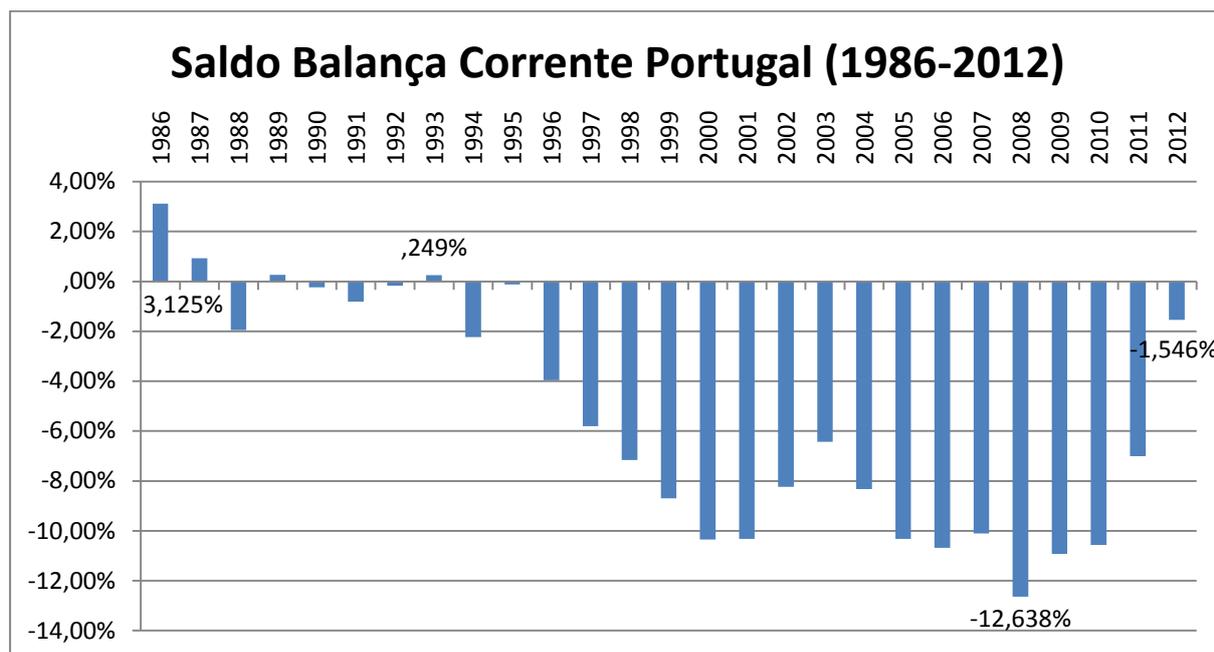
Gráfico 9 – Déficit Público Portugal % PIB (1986-2012)



Fonte: CE – Statistical Annex of European Economy ,Outono 2013 (Construção do autor).

Relativamente ao déficit público, (Gráfico 9) esta divisão temporal torna-se algo redundante, visto que entre 1986 e 2012, de acordo com os atuais critérios do Eurostat, Portugal teve um déficit acima dos 3% do PIB em todos os anos, exceção feita a 1989. Contudo, observa-se que entre 1986 e 1995 os valores foram bastante mais negativos que na segunda metade da década de 90, tal como na questão da dívida pública, muito derivado à pressão inerente para cumprir os critérios de adesão à zona euro. Ultrapassada a barreira da adesão, Portugal voltou a incorrer com uma frequência impressionante em déficits acima dos 4% do PIB (2001, 2004, 2005, 2006), sendo que após dois anos menos negativos (2007 e 2008) e com o agravamento da crise internacional, os déficits dispararam para os valores mais elevados desde a adesão, 10,2% e 9,8% em 2009 e 2010 respetivamente. De salientar que neste período de 26 anos, Portugal nunca teve um superavit orçamental, isto é, teve um desequilíbrio permanente, observando-se sempre despesas superiores às receitas.

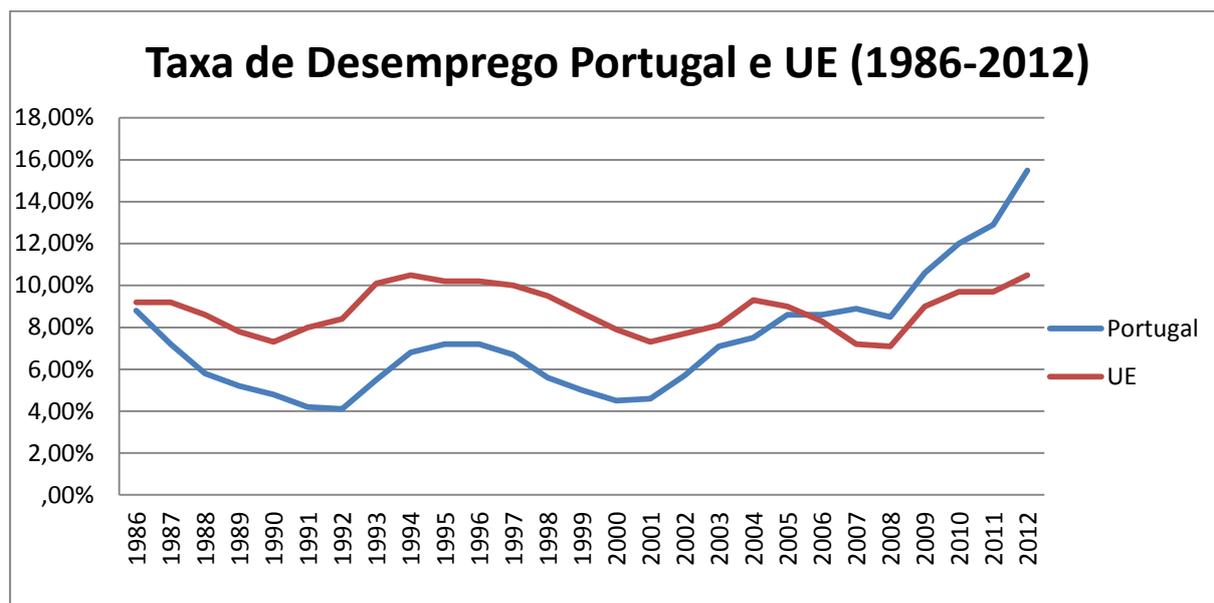
Gráfico 10 – Saldo Balança Corrente em % PIB



Fonte: através das estatísticas do FMI – *World Economic Outlook Database*, Abril 2013 (Construção do autor)

A Balança Corrente (BC) de Portugal (Gráfico 10), é provavelmente (a par do défice público) aquele indicador que tem sido mais regular pelos piores motivos, é que Portugal desde 1993 (0,25%), que não tem um valor positivo na BC, verificando-se desde então a tendência de agravamento desse deficit, atingindo o seu máximo histórico em 2008, com 12,64%. Importa notar que a BC contempla todas as transferências excluindo financeiras e de capital (FMI, 2012), englobando portanto, além das exportações e importações de bens e serviços, também transferências de rendimentos, como as remessas de emigrantes. Como analisado no capítulo anterior, é importante notar que apesar das exportações terem vindo a registar neste século uma tendência de subida consistente, este “desagravamento” no saldo da BC deveu-se em grande medida não a um aumento do ritmo do descimento das exportações, mas muito à desaceleração das importações (consequência natural da crise económica).

Gráfico 11 – Taxa de Desemprego Portugal e UE (1986-2012)



Fonte – CE – *Statistical Annex of European Economy*, Outono 2013 (Construção do autor)

Relativamente à taxa de desemprego, (Gráfico 5) os números são arrebatadores, pois historicamente, neste item, Portugal sempre teve uma taxa considerada relativamente baixa face à média realidade europeia, nomeadamente aos países da união. Em 1986 a taxa de desemprego era de 8,8%, observando-se que, após uma queda continua até início da década de 90 e um aumento para perto dos 8% a meio da mesma década, Portugal termina o milénio com uma taxa perto dos 4%, uma das mais baixas da toda a Europa. No período 2001-2007 registou-se uma subida permanente, sendo 2006 o ano de viragem onde Portugal ultrapassa a média da EU, fixando-se praticamente nos 9% em 2007 (8,9%), sendo que desde então, tem subido a um ritmo terrível, situando-se no final de 2012 na casa dos 15,5%, a terceira mais alta da união a 27, apenas superada pela Espanha com 25,1% e Grécia com 23,6%.

Esta análise corrobora a escolha das estratégias apontadas no capítulo anterior, mostrando a debilidade de alguns indicadores e reforçando a necessidade de equilibrar por vias alternativas aquelas privilegiadas no período em causa. Conforme se pode inferir da análise feita anteriormente, o principal problema de Portugal é um problema de crescimento económico sustentado, que, verificando-se, permitiria correções em praticamente todos os outros pontos referenciados, como o Desemprego, o Défice Externo ou a Dívida Pública, indicadores que se agravaram muito à medida que o crescimento económico foi diminuindo/desaparecendo. Acrescenta-se, que além destes indicadores, muitos outros são medidos através de rácios em percentagem do PIB, pelo que, o foco nesta variável assume especial importância. No entanto, a falta de crescimento económico de Portugal, mais não é do que a face mais visível de problemas que se situam a montante, e que se revestem de particular importância neste estudo, pois apenas identificando e clarificando-os, se torna possível planear uma aplicação prática de toda e qualquer estratégia de crescimento sustentado.

A identificação de determinado problema estrutural, além do suporte bibliográfico necessário, prende-se igualmente com o desempenho e a consistência ao longo do tempo dos indicadores / factores que o sustentam. Torna-se relevante para a identificação de determinado problema, não apenas a quantificação (absoluta e relativa) do ou dos indicadores que estão por detrás dessa qualificação como problema estrutural, mas também a sua constância ao longo do tempo. Assim, um desempenho negativo num determinado ano, de um conjunto de indicadores, que juntos compõem um problema/vector estrutural, só pode ser tido em conta, se existir uma consistência negativa nesse desempenho ao longo de um período relativamente longo. Neste contexto, torna-se igualmente fundamental uma análise comparativa com aqueles países que se inserem no espaço que Portugal se enquadra, isto é, os países europeus e mais concretamente da UE. Em síntese, a seleção dos problemas estruturais a abordar teve por base três fatores:

1. Persistência negativa ao longo do tempo, dos indicadores que compõem determinado problema estrutural;
2. Classificação negativa relativamente ao contexto em que Portugal se insere, ou seja num contexto Europeu/OCDE
3. Suporte bibliográfico que sustente a relevância desse problema para o crescimento económico do país.

A complexidade e a subjetividade a que está sujeita uma análise deste tipo é elevada, pois mesmo na literatura e na análise política, social e económica, existe um amplo debate sobre a maior ou menor importância de determinado item no desenvolvimento (ou falta dele), de um país. Este facto faz com que seja imperativo fazer escolhas e opções, pois seria impossível neste tipo de trabalho, uma análise transversal a todos os vetores que a literatura e cada autor atribuí relevância. Vetores como a demografia, a transparência e celeridade do sistema judicial, a estabilidade política e legislativa, a organização e as relações laborais, ou a desertificação do interior, são problemas frequentemente desenvolvidos na literatura e na discussão política, social e económica, e com a maior relevância no panorama nacional. Contudo, e pelas razões expostas acima, é necessário estabelecer prioridades, e nesse sentido, os dois principais problemas estruturais que entendemos pertinente abordar neste trabalho, são as baixas qualificações da população portuguesa, e a desigualdade na distribuição do rendimento no nosso país. Com efeito, estamos perante duas dimensões que se revestem de vital importância não só para o sucesso das estratégias de crescimento definidas, mas também para o futuro do próprio país, pois no contexto democrático e europeu em que Portugal se insere, melhor educação e melhor redistribuição da riqueza são dois pilares fundamentais para a igualdade de oportunidades, para o crescimento sustentado, e para o próprio desenvolvimento e progresso da sociedade.

Como refere Eckaus (2006), as baixas qualificações de grande parte da população portuguesa, bem como o elevado nível de desigualdade na distribuição do rendimento, são sem qualquer dúvida dois dos principais problemas estruturais de Portugal, com impactos diretos e indiretos na produtividade e competitividade da economia portuguesa, portanto, no crescimento económico, constituindo assim, importantes barreiras a um crescimento sustentado.

De facto, estamos perante dois problemas que desde sempre marcaram a história da democracia Portuguesa, consequências relativamente naturais do período ditatorial pré 1974. Efetivamente, quer em termos de desigualdade na distribuição do rendimento, quer no que respeita às qualificações da população, apesar de melhorias em termos absolutos destes dois pontos, Portugal desde 1974 até hoje, nunca conseguiu largar a cauda da Europa, que diga-se, de onde partiu em ambos. Contudo, estes fatores, como será exposto neste capítulo, embora abordados em secções separadas para uma mais fácil compreensão, estão fortemente interrelacionados, não como simples relações causa-efeito mas sim influenciando-se de forma dinâmica. Segundo a OCDE (2012), em Portugal, 60% dos jovens oriundos de famílias com baixa escolaridade, portanto, com mais baixos rendimentos, não completaram o ensino

secundário, ou seja, praticamente o dobro da média da OCDE, sendo que se olharmos para os jovens cuja origem é de famílias com elevados níveis de escolaridade, este têm mais do triplo de possibilidades de alcançarem um nível de escolaridade elevado face aos jovens oriundos de outras famílias, estando este valor no topo da lista na OCDE, onde a média é cerca de 1.9.

3.2.Desigualdade na distribuição de Rendimento

Primeiramente, importa clarificar o conceito de desigualdade, para além da sua normal utilização que remete para a ideia de diferença. Quando se fala em desigualdade, no âmbito deste trabalho, refere-se a desigualdade na distribuição do rendimento, e não, por exemplo, no acesso aos serviços públicos ou a cargos políticos. No que concerne à distribuição do rendimento, podemos referir-nos sempre a duas dimensões: externa ou interna. Referimos desigualdade externa, quando abordamos as diferenças de rendimento (per-capita) existentes entre dois países. A desigualdade interna, por sua vez, aparece quando procuramos comparar as diferenças de rendimento existentes dentro do mesmo país, sendo que para tal, é universalmente usado como quantificador e para fins estatísticos, o índice de Gini, que neste caso, mede a dispersão do rendimento pela população. Esta medida varia entre 0, quando toda a população tem um rendimento idêntico, e 1 (ou 100), quando todo o rendimento disponível vai apenas para um indivíduo (OCDE, 2011). No entanto, como ressalva Eckaus (2006) “*A medição da desigualdade dos rendimentos é sempre um exercício difícil e os números precisos para as medidas podem estar sujeitos a erros*” (pág 34).

No que toca ao impacto da desigualdade no crescimento económico, este tem sido um tópico de aceso debate nos últimos 20 anos, havendo estudos que encontram relação negativa, ou seja, quanto maior a desigualdade, menor o crescimento, outros que encontram uma relação positiva, e também alguns que não encontram qualquer relação, sendo, no entanto, claramente dominante a ideia de que esta relação é negativa. A forma como esta relação se desenha, no entanto, varia bastante consoante os estudos e os modelos aplicados. Perotti (1993) obtém esta relação baseando-se no facto de em países com elevados níveis de desigualdade e pouca redistribuição, os indivíduos mais pobres não conseguirem acumular o capital humano suficiente para promover o crescimento, sendo esta a principal componente do modelo. Alesina e Perotti (1995), chegam a uma mesma relação negativa entre desigualdade e crescimento, seguindo outro caminho, pois no seu estudo, através de uma análise a 71 países, os autores estabelecem uma relação entre a desigualdade no rendimento e o descontentamento e instabilidade social e política, o que leva a uma queda do investimento e por sua vez do crescimento económico. De la Croix e Doepke (2003) estabelecem a mesma relação através de outra via, mostrando que o elevado nível de desigualdade está associado a níveis mais elevados de fertilidade nas populações mais pobres, diminuindo ainda mais o investimento desta população em capital humano e contribuindo assim negativamente para o crescimento económico. Os autores afirmam ainda que “*Os resultados deste estudo sugerem que não é o*

aumento da população como um todo que diminui o crescimento mas sim a distribuição dos níveis de fertilidade pela população”(pág 109), pois é possível que países com elevados níveis de fertilidade tenham elevado crescimento económico, como é o caso da Índia ou do Brasil. Alguns estudos, como Forbes (2000) e Tabassum e Majeed (2008), sugerem que no curto prazo até se pode verificar um efeito contrário, ou seja, existir uma relação positiva entre desigualdade e crescimento, no entanto, ambos ressaltam que esta condição não se verifica no longo-prazo.

Observa-se assim, que a desigualdade no rendimento afeta o crescimento económico através de diversas vias, nomeadamente impossibilitando a população com mais baixos rendimentos de obter ganhos, fruto da acumulação de capital humano, aumentando as tensões e problemas sociais e políticos, com impacto direto e negativo no investimento ou aumentando níveis de fertilidade em camadas da população mais pobres agravando ainda mais a sua situação e o seu contributo para o crescimento. Existem ainda outros factos referidos em diferentes estudos que afetam negativamente o crescimento económico e que são característica comum às sociedades mais desiguais, como é o caso do elevado peso da economia informal, ou as baixas taxas de incidência fiscal.

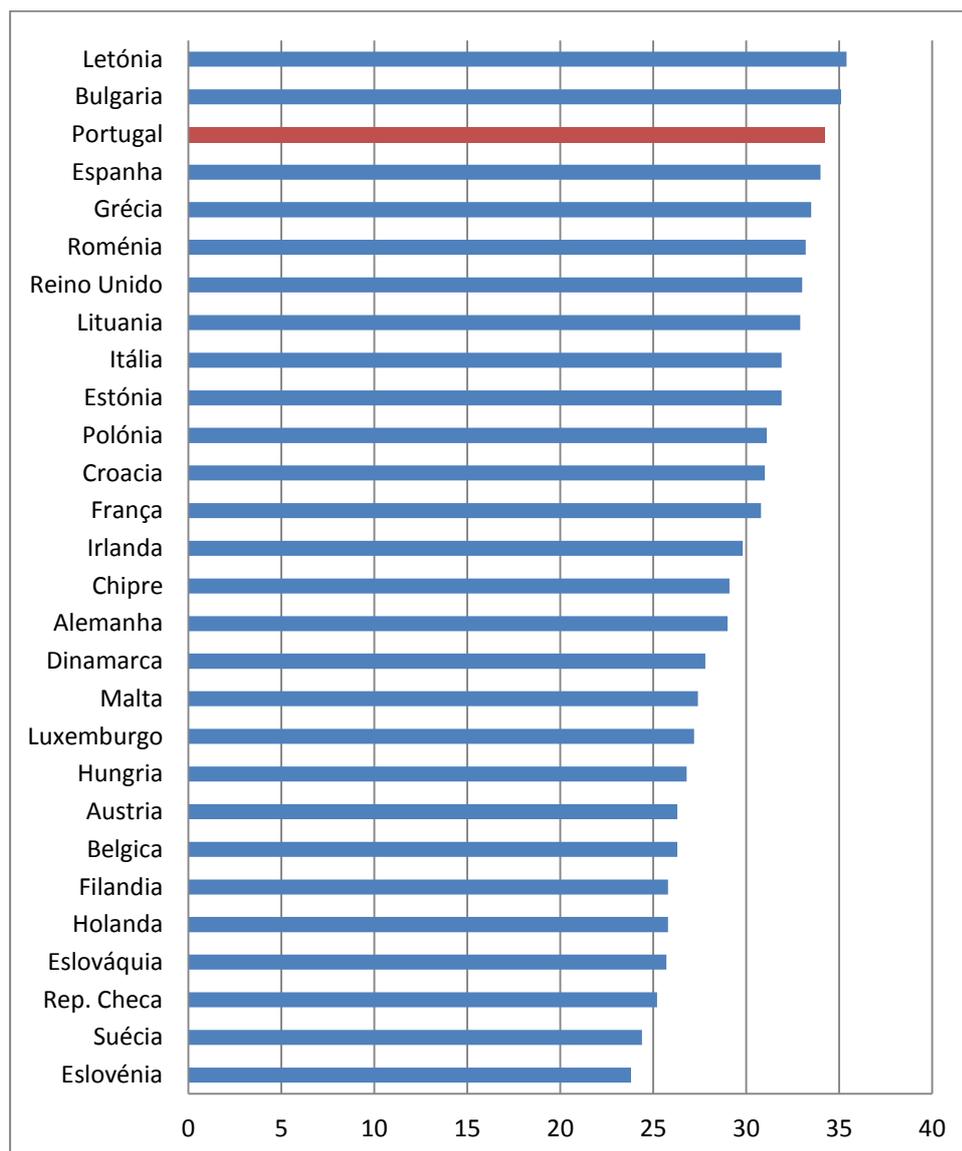
As razões para o aumento do fosso entre ricos e pobres no próprio país e não apenas entre países, não são consensuais e continuam a ser alvo de um aceso debate entre os economistas e dentro das próprias instâncias internacionais (OCDE 2011). Embora o seu grau de importância continue a ser discutido, a globalização e o progresso tecnológico têm sido vistos como os fatores predominantes para o aumento da desigualdade quer no interior, quer entre países, onde os ganhos de produtividade inerentes a estes fenómenos, se têm acumulado em pequenos grupos face há população total.

A crescente integração económica e financeira levou a uma alteração na procura de trabalho por parte das empresas, favorecendo os trabalhadores altamente qualificados (OCDE, 2011). Segundo Kremer e Masking (2006), a crescente integração económica está associada a salários relativamente mais elevados dos trabalhadores qualificados dos países mais ricos, contribuindo portanto para uma maior desigualdade nesses próprios países. O FMI (2008) assegurou que *“O progresso tecnológico teve um impacto maior que a globalização na desigualdade dentro dos países”*. Com efeito, diversos estudos como Ghiles (2008), Jaumotte Lall e Papageorgiou (2009), ou alguns recentes relatórios da OCDE e do FMI, mostram que o progresso tecnológico levou a uma grande valorização dos trabalhadores mais qualificados

em detrimento daqueles com menos qualificações, com grande influência nos salários, contribuindo assim para o aumento das desigualdades entre grupos, pois importa referir que os salários representam a grande fatia do rendimento disponível das famílias (mais de 80% segundo a ODCE).

Se olharmos para o Índice de Gini, no contexto da OCDE, observamos que a média nos países membros se situava, no final da década passada (2010) em 0.316, cerca de 10% superior ao que se registava em 1980 quando se ficava pelos 0.290, ou seja, podemos constatar que a desigualdade tem vindo a aumentar no âmbito da OCDE. Contudo, o comportamento não tem vindo a ser uniforme entre todos os países, observando-se grandes diferenças quer ao nível dos valores, entre os 0.244 da Suécia ou os 0.5 do México, quer ao nível da tendência registada nos últimos 30 anos, pois embora alguns países tenham visto crescer bastante as desigualdades, como no caso dos Estados Unidos, Inglaterra ou Israel, outros há, como a Turquia ou o Chile, que têm feito progressos assinaláveis quando comparamos os valores registados anteriormente, embora permaneçam no topo dos países mais desiguais dentro da organização.

Gráfico 11 – Índice Gini UE-28, 2011

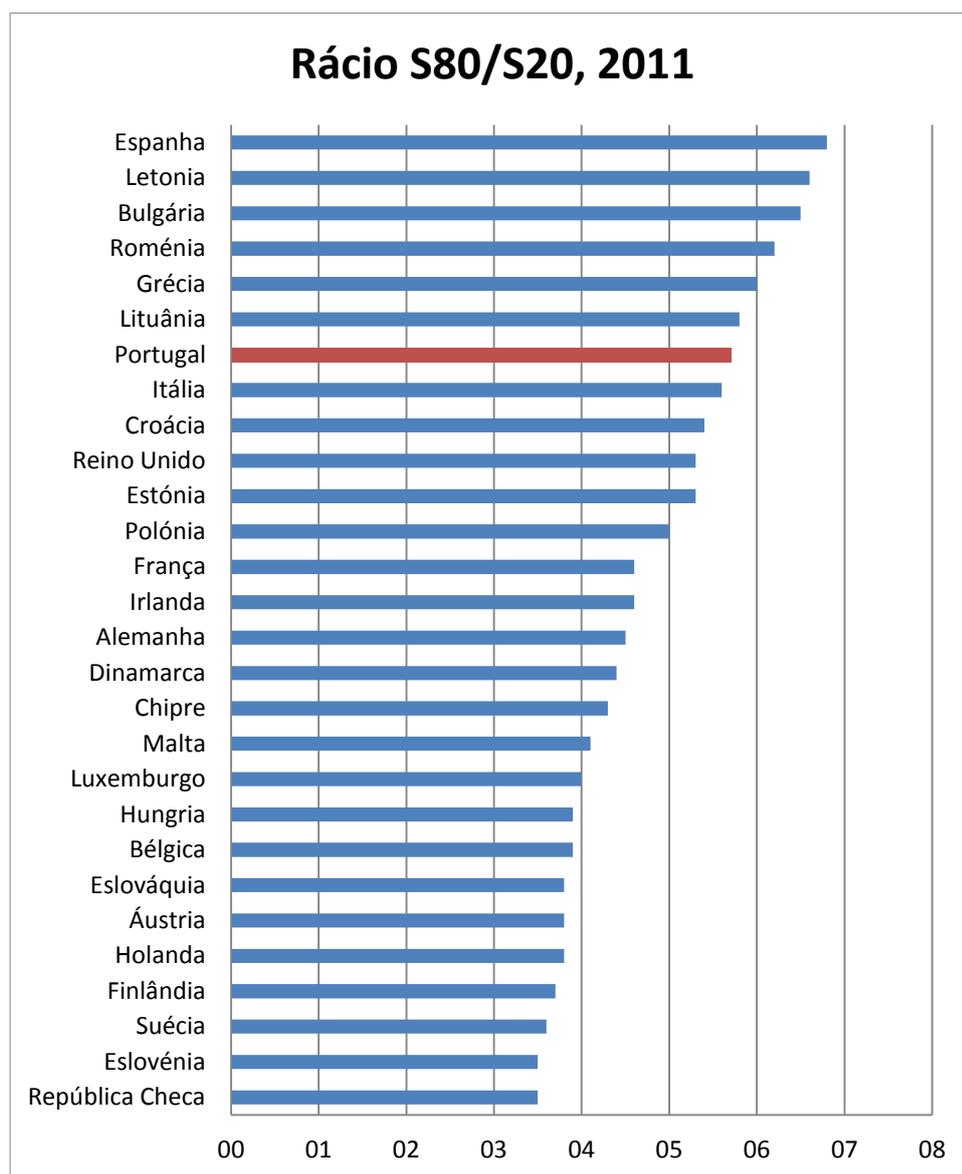


Fonte: Estatísticas do Eurostat (ILC – *Income and Living Conditions*) – Construção do autor

Considerando o índice de Gini (Gráfico 11) em Portugal, este encontra-se atualmente nos 0.342, estando portanto, bastante acima da média da OCDE, sendo que a grande maioria dos países que têm níveis de desigualdade superiores são economias emergentes. Quando nos cingimos ao contexto em que Portugal está inserido, isto é, à União Europeia (Gráfico 6), onde a média é de 0.307, o cenário fica ainda menos animador, sendo neste caso o 3º país com o índice mais elevado na União, apenas superado pela Letónia e pela Bulgária, com 0.352 e 0.351 respetivamente, estando muito longe dos da linha da frente, como a Eslovénia ou a Suécia, com 0.238 e 0.244 cada. Se compararmos com estes países, observamos que a desigualdade em Portugal é superior em mais de 40%, e perto de 15% superior à média da UE.

Se observarmos os países europeus que apresentam um índice de Gini mais baixo, ou seja, onde a repartição dos rendimentos é mais igualitária, podemos constatar que existe uma predominância de alguns países de leste, com a Eslováquia e a República Checa a juntarem-se à já referida Eslovénia, e dos países do norte da europa, nomeadamente os escandinavos, como a Suécia e a Finlândia entre os 6 com menor desigualdade.

Gráfico 12 – Rácio S80/S20, EU-28, 2011

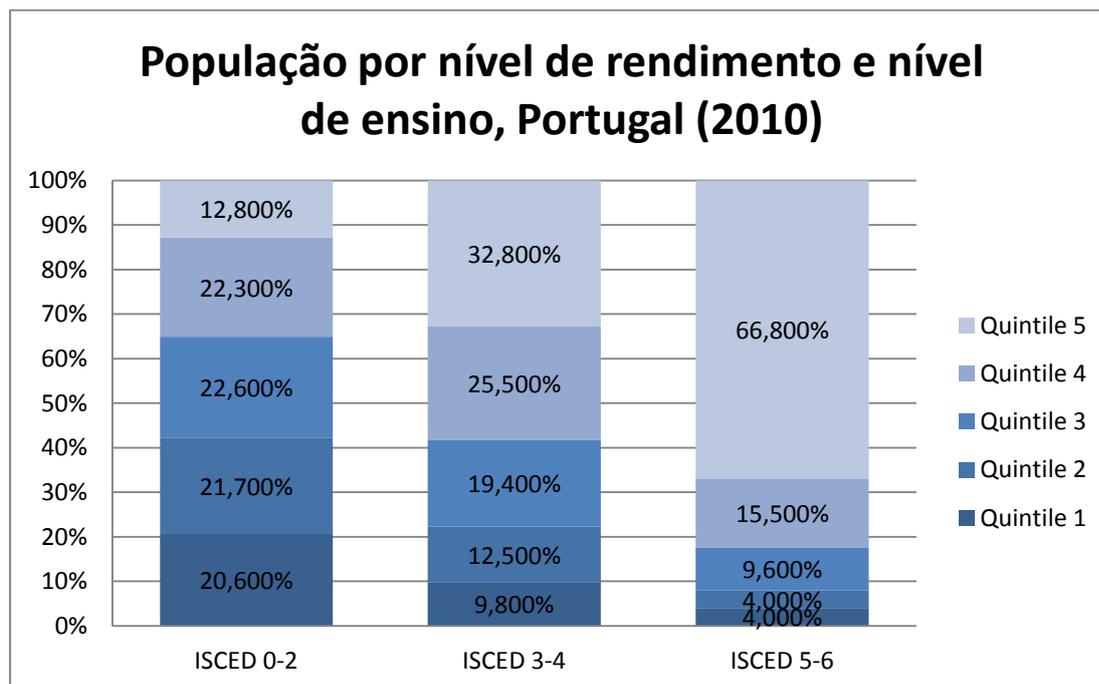


Fonte: Estatísticas do Eurostat (SILC – *Statistics on Income and Living Conditions*) - Construção do autor

Outra medida de desigualdade que é frequentemente usado por organismos e instituições internacionais é o chamado rácio S80/S20 (Gráfico 12), que representa o rácio entre o rendimento auferido pelos 20% mais ricos face ao auferido pelos 20% mais pobres de um país. Neste indicador Portugal encontra-se igualmente mal situado, embora numa posição não

tão desconfortável em termos de ranking, a verdade é que face à média da EU que é de 5.0, os 5.7 de Portugal são, tal como no Índice de Gini, perto de 15% superiores à média dos membros da união. É relevante frisar que nestes indicadores de desigualdade, observa-se uma clara clivagem entre os países do centro/norte e do leste europeu, face aos países bálticos e da Europa do sul, juntamente com a Bulgária e Roménia, o que era expectável, também fruto da adesão apenas em 2007.

Gráfico 13 – Distribuição da população por nível de rendimento e nível de ensino, Portugal (2010)



Fonte: CIES – Observatório para as desigualdades 2010 - Adaptado pelo autor

O Gráfico 13 ilustra bem de que forma a diferença de rendimento interfere com o nível de escolaridade. À medida que avançamos no nível de ensino, é notória a tendência para as camadas da população com menor rendimento irem perdendo peso, sendo que em sentido inverso, a camada com maior rendimento vai tendo cada vez maior percentagem de escolaridade, sendo que no ISCED 5-6, correspondente ao ensino terciário/universitário, perto de 67% dos que concluíram este nível de ensino pertencem ao quintile 5 (20% mais ricos). É igualmente relevante notar que apenas 16,6% dos que concluíram este nível pertencem aos 60% da população mais pobre. Duas conclusões importantes podem ser retiradas deste gráfico: 1 – As camadas mais ricas da população têm um peso muito maior à medida que o nível de ensino sobe. 2 – O facto de se atingir um nível mais elevado de ensino, possibilita um maior rendimento, o que é uma excelente referência para o ponto em análise neste trabalho,

no sentido de que o aumento das habilitações da população pode efetivamente ser um dos caminhos para o combate à desigualdade.

3.3. Baixas Qualificações

As qualificações de uma população são fundamentais para o progresso de um país, não só em termos económicos mas também em termos sociais, políticos e civilizacionais. Becker (1962), foi um dos principais impulsionadores da importância do investimento no capital humano e nas qualificações, exaltando a importância deste factor nos ganhos de produtividade. Romer (1986), argumenta que trabalhadores mais qualificados são mais capazes de usar de forma eficiente a tecnologia e o capital, podendo conduzir a retornos de investimento crescentes. Mankiw Romer e Weil (1992), tendo como base o famoso modelo de Solow, que sinteticamente nos diz que “o crescimento económico de longo prazo é determinado apenas por avanços tecnológicos exógenos, sendo independente de factores como a taxa de poupança ou crescimento da força de trabalho”(pág 48), relevam o impacto que a melhoria dos *skills* da força de trabalho tem num melhor e mais eficiente uso do capital e da tecnologia, e deste modo, no crescimento económico. Bernank et al, (2001), introduziram a componente do capital humano com um peso semelhante ao capital físico e ao fator trabalho, encontrando evidência empírica entre investimento em capital humano e crescimento económico de longo prazo. A melhoria das qualificações pode e deve aumentar a capacidade de inovação de uma Economia e o conseqüente crescimento económico (Aghion e Howitt, 1998).

Hanushek e Woessmann (2009) alertam para a dificuldade e para os problemas de mensuração que estão subjacentes à medição de resultados em base comparável à escala internacional, ao nível cognitivo, dos estudantes dos diferentes países. No mesmo estudo, numa análise a mais de 50 países, por um período de 40 anos, e com base nos resultados obtidos por alunos em testes internacionais, mostram uma relação robusta e significativa entre o crescimento económico e os resultados qualitativos alcançados, sobretudo nos países da OCDE, lançando uma questão importante para este grupo de países, sobre o que deve prevalecer, se uma aposta numa elite “*Innovation Driven*” ou uma aposta numa maior homogeneização da qualidade do ensino da média da população, capaz de implementar tecnologias já estabilizadas, naquilo que apelidam de “*Education for All*”.

Barro e Lee (2010), numa análise aos dados de 146 países e a um período temporal de 60 anos (1950-2010), demonstram que a escolaridade tem um efeito significativo no crescimento, concluindo também que cada ano adicional de escolaridade, tem um retorno marginal superior nos níveis secundário e terciário do que ao nível primário, isto é, o ganho de mais um ano de escolaridade é tanto maior quanto mais elevado for esse nível de escolaridade. Este

apontamento do estudo de Barro e Lee (2010), é tanto mais relevante para Portugal, pois é o país da OCDE onde a diferença de rendimento (por via do salário) entre alguém com educação com o nível ISCED 5/6 e alguém com o nível ISCED 3/4 é maior, cerca de 69% (OCDE, 2012).

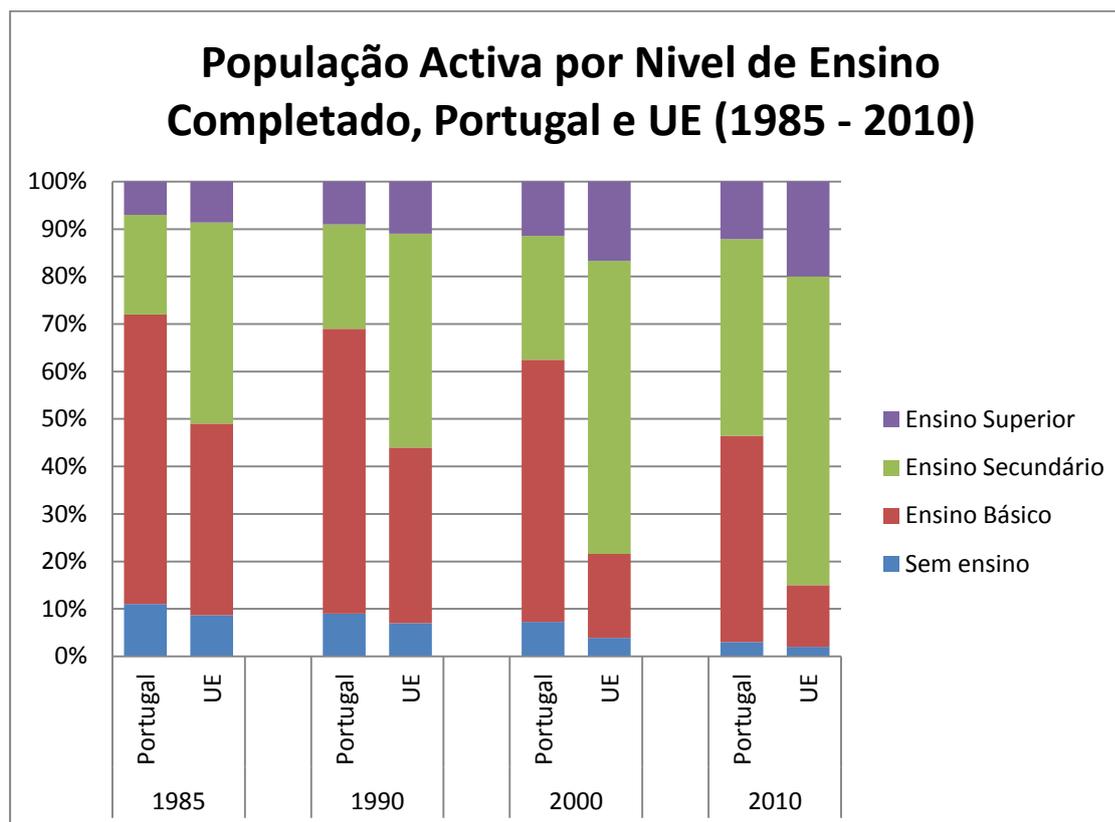
Tabela 6 – Média de anos de escolaridade da população adulta, Portugal e EU (1980-2010)

Ranking	Países	1980	1990	2000	2010
1	Rep.Checa	10.3	10.9	11.9	12.3
2	Alemanha	5.7	8	10.5	12.2
3	Estónia	8.4	9.3	11.7	12
10	Dinamarca	9	9.6	10.5	11.4
26	Croácia	6.9	7.9	9.2	9.8
27	Reino Unido	7.5	5.9	8.6	9.4
28	Portugal	3.4	4.8	6.3	7.7

Fonte: Estatísticas do HDRO – *Human Development Report Office* (Outubro 2012) - Construção do autor

Para termos noção do ponto de partida de Portugal neste campo, a Tabela 6 é elucidativa quanto ao progresso que foi feito, mas sobretudo, quanto ao atraso com que o país partiu nesta matéria face aos seus parceiros europeus, atraso esse que se continua a verificar, pese embora a aproximação, estando Portugal ainda destacadamente na última posição no que toca aos membros da UE. Portugal fez nos últimos 30 anos progressos inegáveis ao nível da educação e da qualificação da sua população. No entanto, terá esse esforço sido suficiente para eliminar ou pelo menos diminuir muito significativamente o atraso com que Portugal partiu, fruto dos perto de 50 anos de ditadura, face aos parceiros europeus?

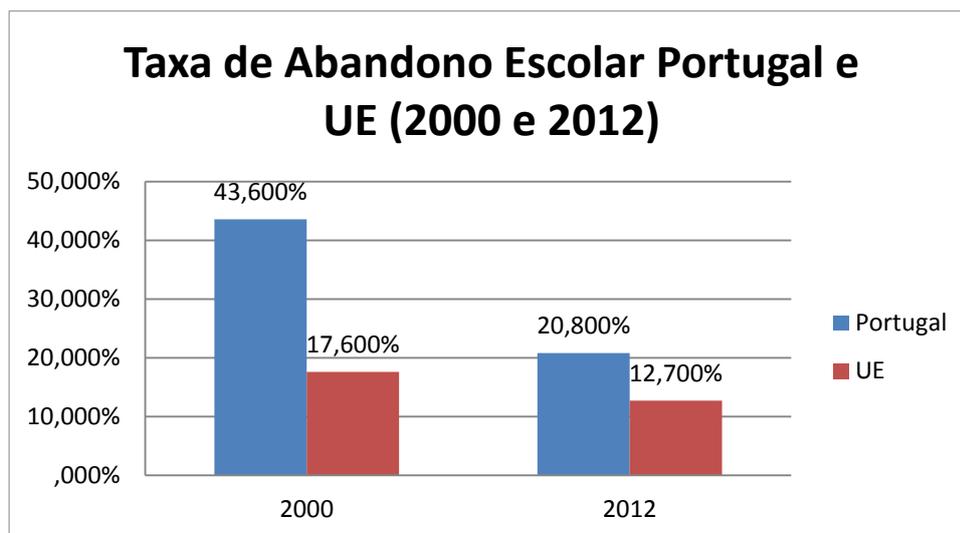
Gráfico 14 – População Activa por Nível de Ensino Completado, Portugal e UE (1985-2010)



Fonte: Barro e Lee (2010) - adaptação do autor, com base no gráfico 42.2 do estudo da FFMS “25 anos de Portugal Europeu”

Em 1985, o panorama na educação em Portugal era pouco menos que trágico para um país em vias de aceder à EU. Nesta altura, 11% da população portuguesa não tinha qualquer escolaridade, 61% apenas tinha completado o ensino básico, 21% o ensino secundário, e apenas 7% da população tinha concluído com sucesso o ensino superior. Se compararmos com os dados do final da 1ª década do século XXI, 2010, verificamos que existem evidentes melhorias em todos os níveis, sendo que apenas 3% da população não tem qualquer nível de ensino, 43% tem apenas o ensino básico concluído, 41% completou o secundário, e 12% concluiu o ensino superior. Contudo, observando com maior detalhe, o panorama não é tão positivo, pois os países europeus fizeram progressos significativos em matéria de qualificações e investimento no capital humano, o que faz com que, em termos relativos, apenas a percentagem de pessoas sem qualquer ensino tenha baixado mais em Portugal que no resto da Europa, o que à partida era expectável dada a distância com que Portugal partiu e os valores para a média europeia de pessoas sem qualquer escolaridade já ser, à época, bastante baixo, sendo que apenas neste grupo se verificou uma convergência evidente.

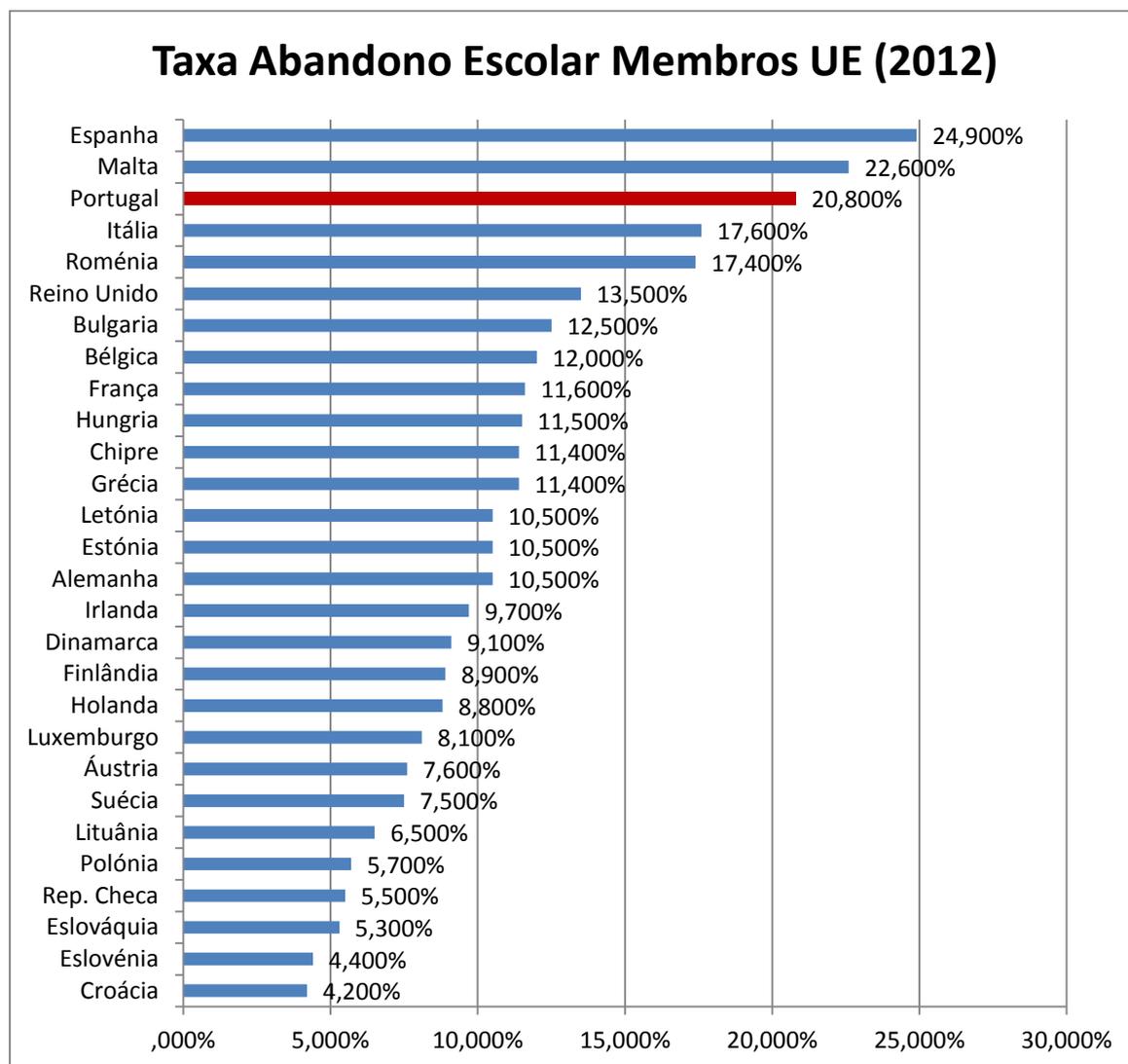
Gráfico 15 – Taxa de Abandono Escolar Portugal e EU (2000 e 2012)



Fonte: Eurostat (*edtr – Education and Training*) – Construção do autor

Ao observarmos o Gráfico 15, que compara as taxas de abandono escolar de Portugal com a média da UE para 2000 e 2012, são notórios dois dados: O bom avanço no sentido da convergência que se registou em Portugal face à média, mas ao mesmo tempo, o enorme atraso que Portugal tinha e ainda mantém comparativamente à média dos países membros. Este dado assume particular relevância, pois hoje em dia, estamos a falar de uma camada de população (mais de 20%), que na sua maioria, e sem formação adicional, dificilmente terá oportunidade de conseguir rendimentos que permitam sair de uma situação de risco ou de efetiva pobreza.

Gráfico 16 – Taxa de Abandono Escolar Membros da EU (2012)



Fonte – Gráfico através das estatísticas do Eurostat (*edtr – Education and Training* – Construção do autor)

Se olharmos para o abandono escolar por países (Gráfico 16), mais uma vez, observamos que Portugal se encontra nos lugares cimeiros, apresentando apenas Espanha e Malta taxas de abandono mais elevadas, 24,9% e 22,6% respetivamente, sendo o nosso país o 3º com a taxa de abandono mais alta, 20,8%, estando a uma distância enorme dos países que possuem taxas mais reduzidas, no caso a Croácia e a Eslovénia com 4,2% e 4,4% cada. É de notar que se existe um “fosso” claramente visível no Gráfico 16, entre Portugal e o 4º pior colocado (Itália com 17,6%) é ainda maior para o 6º (Reino Unido com 13,5%), ou seja, Portugal dista uns significativos 7 pontos percentuais do grupo dos 20 melhores colocados entre a união.

Tabela 7 – Resultados médios do PISA por área, 2000-2012, Portugal e OCDE

	Ciência	Literatura	Matemática	Média
2000				
Portugal	459	470	454	461
OCDE	502	499	498	500
2003				
Portugal	468	478	466	471
OCDE	499	493	499	497
2006				
Portugal	474	472	466	471
OCDE	499	492	498	496
2009				
Portugal	493	489	487	490
OCDE	501	493	496	497
2012				
Portugal	489	488	487	488
OCDE	501	496	494	497
	Ciência	Literatura	Matemática	Média

Fonte: ODCE – PISA Key findings Reports – 2000, 2003, 2006, 2009, 2012 – Construção do autor

O Programa PISA (*Programme for International Student Assessment*), que é coordenado pela OCDE, que foi criado no ano 2000, e se realiza com uma periodicidade de três anos, mede o desempenho escolar a nível mundial de alunos com 15 anos de idade, e tem como objetivo perceber o impacto das políticas educativas, no sentido da sua melhoria contínua, e consequente obtenção de melhores resultados. Este programa avalia sobretudo três áreas do conhecimento: Ciências; Leitura; e Matemática, e através das pontuações obtidas elabora um ranking, que na sua primeira edição foi composto por 36 países, e na última, em 2012, por 65, representando cerca de 80% do PIB mundial, sendo que de acordo com a própria OCDE, a avaliação abrangeu mais de 510.000 estudantes. O que se pode verificar ao analisar a tabela, é que Portugal, ao longo destes 12 anos, se tem aproximado a bom ritmo da média da OCDE, sendo que o seu desempenho é particularmente interessante nas “Ciências” e na “Matemática”, embora no geral ainda esteja abaixo. Um fator que não pode ser negligenciável, é que, apesar da melhoria, o facto é que Portugal, juntamente com outros países do sul da Europa (Espanha, Itália, Grécia), continua a ser dos países da união europeia com piores resultados, mesmo tendo em conta uma queda significativa dos países nórdicos (que também ajudou a que a média da OCDE não subisse), pelo que se reveste de vital importância não desperdiçar este esforço de aproximação que Portugal tem conseguido,

nomeadamente em áreas crucias para o inovação e promoção do desenvolvimento como as Ciências e a Matemática.

Tabela 8 – Despesas com Educação % PIB (Total)

	2000	2010
Portugal	5,42	5,62
UE	4,91	5,44

Fonte: Estatísticas do Eurostat (*edtr – Education and Training*) – Construção do autor

A Tabela 8 mostra as despesas totais com educação em % PIB, sendo que aqui observamos que Portugal está acima da média da EU, quer em 2010, quer já em 2000, embora a diferença tenha diminuído. Este ponto é interessante, pois é revelador de que o problema não estará nos fundos que são investidos nas qualificações, mas sim no modo como estão a ser aplicados e no retorno que geram, ou seja, podemos estar perante um problema não de escassez de recursos, mas sim da sua má utilização em termos de eficiência e eficácia, e não apenas de natureza quantitativa, mas também qualitativa, sendo que de facto, aparenta ser mais fácil expandir o acesso em termos de quantidade do que aumentar os padrões de qualidade (Hanushek, 2012).

Tabela 9 – Horas de Trabalho Média por Trabalhador (valores anuais, 2002-2012)

Países	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemanha	1441	1436	1424	1422	1422	1383	1404	1405	1393
Áustria	1710	1714	1673	1667	1648	1603	1590	1598	1576
Bélgica	1580	1549	1566	1560	1567	1549	1551	1576	1574
Dinamarca	1467	1462	1463	1438	1431	1434	1417	1433	1431
Eslovénia	1720	1737	1667	1655	1670	1670	1675	1649	1640
Espanha	1734	1704	1673	1658	1663	1670	1673	1679	1666
Estónia	1982	1997	2001	1998	1968	1833	1880	1924	1889
EUA	1810	1802	1800	1798	1792	1768	1778	1787	1790
Finlândia	1726	1723	1709	1706	1688	1673	1677	1677	1679
Grécia	2118	2092	2066	2037	1950	1997	2016	2039	2034
Irlanda	1698	1668	1644	1633	1600	1540	1542	1541	1529
Itália	1831	1826	1815	1816	1803	1771	1772	1772	1752
Luxemburgo	1656	1607	1601	1537	1576	1621	1636	1600	1609
Polónia	1979	1983	1985	1976	1969	1948	1940	1938	1929
Portugal	1793	1790	1783	1752	1771	1744	1740	1711	1691
Rép Checa	1825	1827	1808	1793	1800	1778	1811	1811	1784
Suécia	1595	1606	1599	1612	1617	1609	1635	1636	1621
OCDE	1817	1810	1804	1797	1789	1765	1771	1769	1771
Zona Euro	1611	1609	1594	1591	1587	1564	1571	1571	1558

Fonte: OCDE Stat Extracts – Adaptação do autor

Quando se olha para o número de horas de trabalho anuais (Tabela 9) em muitos dos países da UE, o que se observa no período 2002-2012, verifica-se uma tendência quase total de diminuição do número de horas de trabalho em termos médios anuais. Se observarmos de perto os números de 2012, não deixa de ser surpreendente que a Alemanha seja o país da UE com menos horas de trabalho / ano, e a Grécia o país com maior número de horas, encontrando-se Portugal entre a média da zona euro e da OCDE. Mais uma vez, estes dados remetem-nos para a ideia da qualidade e da eficiência, em detrimento da quantidade.

Assim, e embora tenha registado um avanço significativo no que toca às qualificações da população, nomeadamente das gerações mais jovens, ao longo dos últimos 30 anos, e em especial desde 2000, continua a existir um claro fosso ao nível de qualificações para os países mais desenvolvidos da UE, sendo que o caminho terá necessariamente que ser o de uma convergência mais rápida para com os níveis médios da UE, como forma de melhorar a produtividade, a inovação e a competitividade da economia e das empresas portuguesas.

4. Concertação entre estratégias de crescimento e problemas estruturais de Portugal

Neste trabalho partimos da premissa de que o Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização, dois modelos de crescimento sobre os quais a literatura largamente se debruça, seriam estratégias incontornáveis para o desenvolvimento sustentado da nossa economia. Por outro lado, considerando que a permanência de problemas estruturais necessariamente influencia e determina o resultado de qualquer estratégia de crescimento, escolhemos dois dos problemas estruturais que considerámos mais relevantes, a desigualdade na distribuição de riqueza e as baixas qualificações, no sentido de perceber até que ponto eles poderiam ser barreiras às estratégias enunciadas e/ou essas mesma estratégias estímulo à sua transformação. Para tal recorreremos a uma caracterização macroeconómica do comportamento destes indicadores, em Portugal, bem como a uma análise dos resultados da sua performance nos últimos anos e utilizámos a mesma metodologia para os problemas estruturais escolhidos. Com o objetivo de identificar alguns aspetos essenciais que favoreçam a implementação das estratégias definidas, com a conseqüente melhoria do deficit estrutural ao nível da qualificações e da desigualdade.

Da análise realizada parece observar-se globalmente que, para além da complementaridade entre as estratégias de crescimento e de uma relação biunívoca entre as qualificações e a distribuição do rendimento existe uma interação complexa e dinâmica entre todos estes fatores.

Leitão e Faustino (2008) estudaram a relação entre os fluxos de IDE para Portugal vindos de países europeus e os seus determinantes principais, a saber: rendimento *per capita*, dimensão dos mercados, abertura comercial, custo do trabalho, distância geográfica e inflação, no período de 1996 a 2006. O modelo confirma a natureza dinâmica destes determinantes e as hipóteses de partida, com exceção da variável inflação cujo comportamento necessita ser mais estudado. Concluiu-se a atração de IDE é positivamente influenciada pelo tamanho do mercado, bem como da abertura ao comércio, enquanto que a distância se correlaciona negativamente o que explica a relação privilegiada com o investimento Espanhol. De salientar que apesar de se confirmar a hipótese de que salários mais baixos atraem mais IDE, estudos que abrangem um espaço temporal mais alargado, permitem concluir que se isso é verdade em termos de atratividade no curto-prazo, no longo-prazo, traduz-se em melhoria das condições e qualificações do capital humano.

Herzer e Nunnenkamp (2011), num estudo extremamente interessante, onde analisam os dados relativos ao IDE e à desigualdade durante 20 anos para 10 países europeus, sugerem que, no longo-prazo, países com menor desigualdade atraem mais IDE, e que também no longo-prazo, o IDE pode reduzir a desigualdade na distribuição do rendimento. Os mesmos autores, em 2013, aprofundando esta área de investigação, estudaram a relação entre o IDE e a desigualdade na distribuição de rendimentos, numa amostra de 8 países europeus, no período de 1980 a 2000, onde confirmam que, a longo termo, esta relação é biunívoca ou seja, Um aumento do IDE reduz a desigualdade na distribuição de rendimentos, e por sua vez, uma maior desigualdade conduz a um menor investimento

Por outro lado, o IDE, especialmente nas economias desenvolvidas, tende a privilegiar áreas que requeiram maior habilitações e maior especialização, o que, na ausência de políticas activas de qualificação da população pode levar a um aumento do fosso entre salários de trabalhadores mais e menos qualificados. Neste contexto, se é verdade que o sucesso das estratégias de crescimento indicadas, está em certa medida dependente de Portugal resolver os problemas estruturais salientados, também a implementação sistemática e consolidada dessas estratégias pode ajudar a minimizar esses mesmos problemas, desde que acompanhadas de políticas que compreendam a sua relação e o modo como a podem potenciar. Assim ao pressupor que o IDE não é apenas uma transação, mas antes, como referimos “a assunção de um compromisso e de uma relação que se pretende duradoura e benéfica para as partes envolvidas”, estamos a lançar a expectativa que essa estratégia possa ser motor de transformação não só ao nível dos recursos, como do capital humano, conhecimento, desenvolvimento e inovação, com repercussão incontornável quer na qualificação das pessoas quer na diminuição das desigualdades.

A AICEP identificou um conjunto de setores de atividade considerados chave em função das suas potencialidades para o desenvolvimento do país, o que salienta ainda mais a importância de estudar, para cada setor em particular, as medidas mais eficientes para a captação de investimento. Um estudo realizado por Severiano (2011) com o objetivo de identificar os determinantes de IDE em Portugal em nove dos principais setores de atividade económica, permite concluir que no setor primário (principalmente em atividades de extração de minério), o IDE é pouco dependente das condições económicas, contrariamente ao que se verifica no setor secundário, através de uma significativa e positiva inter-relação com o ambiente macroeconómico, sobretudo no que respeita ao grau de abertura ao exterior, taxa de câmbio mais baixa e aumento do salário mínimo. Por outro lado, também neste setor se evidencia a

importância da formação de *clusters* para a atração de IDE. Para o setor terciário, a riqueza do país é uma das variáveis mais importantes, tendo o IDE como objetivo principal fornecer o mercado interno. Ainda neste caso, são relevantes a carga fiscal sobre as empresas, a flexibilidade do mercado de trabalho, abertura ao comércio e taxa de câmbio. Estes estudos contribuem para conhecer melhor a realidade portuguesa com vista a elaborar políticas específicas dirigidas a cada setor, aumentando a eficiência no esforço necessário de captação de IDE.

Por sua vez, o investimento nas qualificações das pessoas revela-se indispensável não só para o aumento da produtividade e da competitividade da economia, como também para o desenvolvimento da inovação e investigação, aumento da internacionalização, procura de novos mercados, e diminuição da dependência externa. Uma extensa revisão de estudos empíricos realizada por Clark e Highfill (2011), sobre a relação entre IDE, crescimento e desigualdade, demonstra claramente a complexidade da dinâmica que se estabelece entre estas variáveis e de como os aspetos de contexto se assumem aqui como determinantes, sendo que o tipo de investimento, o funcionamento e a cultura das empresas bem como as qualificações do capital humano desempenham um papel específico e fundamental que exige uma avaliação criteriosa e caso a caso, não se podendo generalizar.

Segundo Forte e Moura (2013), o IDE influencia a economia do país de acolhimento através da transferência de nova tecnologia e know-how, qualificação do capital humano, integração nos mercados, aumento da competitividade, desenvolvimento e eficiência do comportamento das empresas. Contudo, por vezes a transferência de novas tecnologias e *know-how* pode ter efeitos negativos caso se traduza numa vantagem ao nível da inovação e da investigação, que subalternize as empresas locais, reagindo à troca e ao efeito *spillover*, transferindo inclusivamente tecnologia inapropriada ou de “exploração\capital intensivo”. Nessa situação, pode verificar-se um desinvestimento das empresas nessas áreas, trazendo como resultado a dependência da tecnologia introduzida pelas multinacionais, que se pode ser nefasta. De acordo com os mesmos autores, a formação específica e especializada dos trabalhadores, para além de facilitar trocas de experiência e conhecimento entre empresas da mesma ou de outras localidades, pode promover a autonomia dos próprios colaboradores e o seu espírito empreendedor, levando-os a criar as suas próprias empresas, contribuindo assim para o desenvolvimento das regiões onde estão implantadas. Contudo, haverá sempre o risco de, em alguns casos, uma tecnologia muito específica poder vir a dispensar trabalhadores, aumentando o desemprego e de noutros, a formação dado pelas empresas se poder substituir à

responsabilidade do Estado na formação do capital humano, levando-o a desinvestir nessa área, para reduzir gastos.

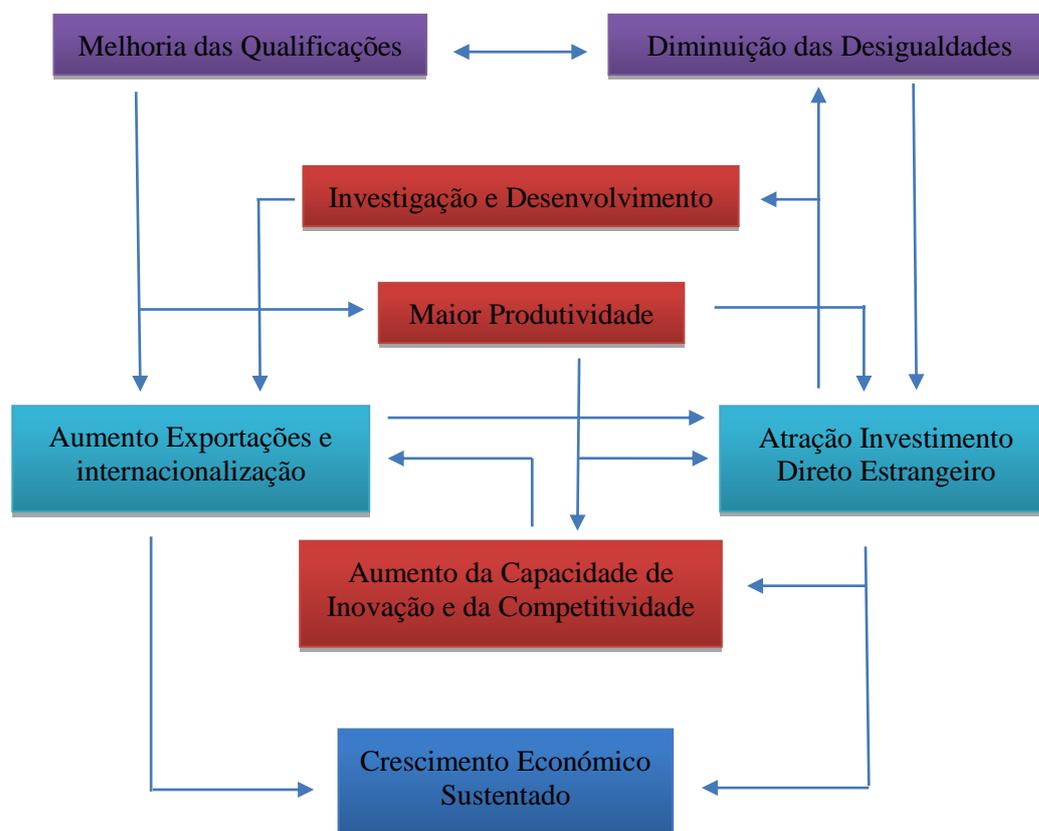
Forte e Moura (2013) salientam ainda que, no que respeita à integração nos mercados a nível global, o IDE pode dar um valioso contributo se for uma alavanca para as exportações usando a economia do país de acolhimento como plataforma para penetrar noutros países através da exportação. A relação estreita com as empresas locais, que podem funcionar como parceiras das multinacionais no processo de internacionalização, (por exemplo, como fornecedoras ou prestadoras de serviços em subcontratação), pode ser bastante benéfica para o desenvolvimento e a penetração das empresas locais nos mercados estrangeiros. Por outro lado, o desafio a que são sujeitas favorece o seu desenvolvimento tecnológico e de capital humano, tornando-as mais competitivas. Evidentemente que neste cenário, sentir-se-ão necessariamente efeitos negativos, nomeadamente para as empresas locais que tenham menos capacidade e recursos para competir.

O IDE faz-se habitualmente acompanhar de novas políticas, estratégias e procedimentos de gestão que influenciam o capital humano em múltiplas dimensões quer na esfera das qualificações e desenvolvimento de novas competências, quer na procura de novas oportunidades, com ganhos de eficiência.

Esta perspetiva favorece a tese dos autores que defendem os efeitos positivos do IDE quer na qualificação quer na diminuição das desigualdades a longo prazo. Apesar do esforço, em Portugal, as qualificações são baixas em relação com a média da EU, sendo que no entanto se gasta mais com a educação em Portugal do que na média da UE.

A figura seguinte pretende representar esquematicamente as variáveis em análise bem como as dinâmicas entre os vetores em estudo, tendo como objetivo final o crescimento económico sustentado.

Figura 1 – Representação esquemática da relação entre as variáveis em estudo



Assim, o esquema em análise realça a complexidade e as interligações entre os diferentes vetores, permitindo não só identificar por que vias estes afetam o crescimento, mas também como se estabelecem relações de interdependência entre os problemas estruturais e as estratégias de crescimento. Deste modo, e observando o esquema numa estrutura “*bottom-up*”, o objetivo de “Crescimento Económico Sustentado” é alcançado pelo “Aumento Exportações e Internacionalização” e “Atração de Investimento Direto Estrangeiro”, as duas estratégias de crescimento definidas, sendo que estas, por seu turno, dependem do combate aos dois problemas estruturais identificados, “Melhoria das Qualificações” e “Diminuição pela desigualdade”. A figura permite também observar através de que veículos estas variáveis fundamentais se relacionam e influenciam, nomeadamente “Investigação e

Desenvolvimento”, “Maior Produtividade” e “Aumento da Capacidade de Inovação e da Competitividade”.

A dinâmica do esquema apresentado implica o reconhecimento da necessidade de implementar de forma consistente e seletiva, várias medidas que visem potenciar as relações positivas entre os vetores estudados e mitigar progressivamente as insuficiências estruturais, com vista á manutenção de um equilíbrio dinâmico que possa, de facto, ser gerador de um crescimento sustentado.

4.1.Recomendações:

A análise e reflexão produzidas ao longo deste trabalho, permitiram-nos assim identificar um conjunto de dimensões/possibilidades, das quais destacamos as que consideramos essenciais para garantir à economia portuguesa o acesso a um caminho de crescimento sustentado, que passaremos a enunciar em forma de recomendações:

- No que diz respeito às Exportações / internacionalização é fundamental apostar em sectores que tenham saldo exportador positivo, ou seja naqueles em que de alguma forma a economia portuguesa é competitiva no mercado global. Da análise dos dados, verifica-se que, excetuando o vestuário/calçado, os restantes que apresentam saldo positivo, são sectores com uma componente tecnológica muito relevante, o que vai de encontro à delineada aposta na melhoria das qualificações. Dentro destes sectores, sobretudo “Outros Produtos”, onde se enquadram os sectores de ponta e nichos de mercado, com maior VAB (Valor Acrescentado Bruto), tem-se verificado uma evolução notável, Deste modo, medidas de discriminação positiva para estes sectores devem ser equacionadas.
- No setor dos serviços, é necessário manter e reforçar a aposta no turismo, tanto pelo peso significativo que tem, quer no emprego, quer no global das exportações (superior a 13%), mas também pela sua importância na coesão territorial e de certa forma no combate à desigualdade, uma vez que favorece o desenvolvimento de muitas regiões que de outra forma ficariam ainda mais periféricas e com maiores assimetrias de rendimento e desenvolvimento. O crescimento, assinalável que apresentou nos últimos anos, (superior a 5% em 2012), torna a aposta neste setor imprescindível, pois não só o investimento já feito no passado em infraestruturas a torna mais competitiva face a outras e com um retorno assinalável, como a diversidade de oferta resultante das particularidades das regiões, permite a criação de projetos que podem participar ativamente no desenvolvimento local, promovendo o empreendedorismo em áreas como o eco turismo, turismo de saúde, e outras, mais afastadas do turismo tradicional mas que poderão vir a revelar-se uma importante fonte de receita e crescimento sustentado.
- À semelhança do que acontece para os “bens”, os dados sugerem que faz todo o sentido a aposta nos “Outros serviços fornecidos por Empresas”, pois estamos a falar de uma componente que tem crescido muito ao longo da última

década, mais que duplicando o valor absoluto e aumentando o peso relativo nas exportações de serviços de 22% para perto de 30%, sendo também aqui onde se encontram os serviços com maior VAB, com maior componente de inovação e com profissionais mais qualificados (consultoria, informática, telecomunicações, serviços financeiros).

- Outro aspeto que os dados salientam é a importância diversificar os mercados para onde Portugal exporta. Existe uma excessiva concentração na UE (superior a 70%), o que torna o bom desempenho das Exportações demasiado dependente do contexto económico Europeu (pouco animador num passado recente conforme demonstrado, e incerto no futuro próximo). Nesse sentido, o apontar para mercados emergentes ou em desenvolvimento, que necessariamente passarão por um processo de modernização (ao nível de infraestruturas, vias de comunicação, modernização administrativa e tecnológica), pelo qual a Europa já passou, e que apresentam perspectivas de crescimento económico assinaláveis para os próximos anos, deverá ser uma prioridade, salientando-se os PALOP, como uma excelente oportunidade, pois como referido neste trabalho, todos estes fatores, a que acresce a proximidade cultural, são determinantes no aumento das exportações e no sucesso da internacionalização das empresas.
- A reduzida dimensão da grande maioria das empresas portuguesas (mais de 96% têm menos de 10 trabalhadores) causa inevitáveis constrangimentos no que à internacionalização e exportação diz respeito, quer ao nível dos recursos financeiros quer ao nível de estrutura organizacional (a dimensão é determinante na decisão de internacionalizar). Deste modo, um maior esforço e incentivo à união e criação de parcerias estratégicas com vista à abordagem do mercado externo por parte das empresas seria bastante benéfico, sobretudo para a penetração em novos mercados.
- Ao nível do investimento direto estrangeiro, é necessário captar mais e melhor investimento, investimento que privilegie a criação de emprego, nomeadamente em sector de média/alta tecnologia, e que tenham subjacente uma perspectiva de investimento contínuo, e não meramente pontual com efeitos apenas num determinado ano, como é característico de algumas privatizações e do imobiliário, que sendo relevantes, não serão certamente uma aposta de longo-prazo, causando um desinvestimento nos anos subsequentes.

- É absolutamente crucial para o sucesso das estratégias de crescimento Portugal estabelecer um caminho de convergência face aos parceiros Europeus em termos de qualificações, por forma a ser mais competitivo no contexto em que se insere, e onde o aumento da produtividade fruto de uma melhor formação e consequente eficiência se assume crítico. Face à convergência real que se tem verificado com os parceiros europeus no ensino primário e básico, como mostram os resultados do PISA e evolução da taxa de abandono escolar, o reforço dos meios e da eficiência deve sobretudo ser direcionado para os níveis intermédio e superior,
- Portugal assume desde sempre a cauda da Europa no que toca a desigualdade na distribuição do rendimento (na UE a 28, assume a 3ª e 6ª piores posições no Índice de Gini e ao Rácio S20/S80 respetivamente), sendo imperioso que este ponto seja combatido de forma mais consistente. A redução da desigualdade terá impactos não só no sucesso das estratégias de crescimento mas também num alargar das oportunidades e da mobilidade social, potenciando a inovação, estimulando a criatividade e o empreendedorismo. Promover políticas ativas de redistribuição, num contexto em que os salários assumem uma parte muito substancial do rendimento (superior a 80%) torna-se pois fundamental.

Cada um dos aspetos identificados, exigiria um detalhe na concretização de medidas que lhes dessem corpo que sai fora do âmbito deste trabalho, cuja abordagem se situa a um nível mais macro, na procura de uma visão alargada de vias para o crescimento sustentado. Apesar da extensa produção científica sobre estratégias de crescimento e problemas estruturais, muito há ainda a investigar no âmbito e efeitos da sua dinâmica e interdependência, muito particularmente em Portugal. No entanto, face à caracterização da situação, aos dados colhidos e à análise realizada, poder-se-á concluir genericamente que a aposta em estratégias de crescimento voltadas para o exterior, acompanhadas de medidas que enfrentem em simultâneo os dois problemas estruturais identificados como mais relevantes, é a solução mais adequada para o garante de um crescimento sustentado da economia portuguesa. Este trabalho, partindo de dados que caracterizam a situação portuguesa, pretende trazer um pequeno contributo para o debate sobre esta matéria.

5. Referências Bibliográficas:

Africano, A. P. & Magalhães, M. 2005. *FDI and trade in Portugal: a gravity analysis*, FEP Working Papers, no.174. FEP, Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/por/fepwps/174.html>.

Aghion, P. & Howitt, P. 1998, *Endogenous growth theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Alesina, A. & Perotti, R. 1995, Income Distribution, Political Instability, and Investment. *European Economic Review* 40 (6): 1203-1228.

Amador. J. & Cabral, S. 2009. O Comercio Internacional de Serviços na Economia Portuguesa. *Boletim Económico Banco Portugal*.

Amal, M. 2006. Determinantes das Estratégias de Investimento das Empresas Multinacionais dos Países Desenvolvidos. *Revista de Negócios Brasileira*, 11(2): 63-82.

Andrade, J. S. & Duarte, A. 2011. The fundamentals of Portuguese Crises. *Panoeconomics*, 2: 195-218.

Arthur E. Wilmarth Jr. 2009, The Dark Side of Universal Banking: Financial Conglomerates and the Origins of the Subprime Financial Crisis, *Connecticut. Law Review*, 41 (4): 963-1050.

Baran, D. 2011. Comparison of economic crises in view of the history and present time.

Economics and Management, 16: 1075 – 1081. Disponível em:

<http://www.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/ekovad/16/1822-6515-2011-1075.pdf>.

Barro, R. J & Lee, Jong-Wha 2010. A new data set of educational attainment in the world. *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 104(C): 184-198. Disponível em:

<http://www.nber.org/papers/w15902.pdf> <http://www.nber.org/papers/w15902.pdf>.

Bartella, M. A. & Lima G.T. 2005. Investimento direto externo, acumulação de capital produtivo e distribuição de renda: uma abordagem pós-Keynesiana. *Revista de Economia Política*, 25(2): 74-95. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n2/a06v25n2.pdf>.

Battisti, M. & Perry, M. 2008. Creating opportunity for small-firm exporters through regional free trade agreements: A strategic perspective from New Zealand. *Australian Journal of Regional Studies*, 14 (3): 275-285. Disponível em:

<http://anzrsai.org/assets/Uploads/PublicationChapter/282-BattistiandPerry.pdf>.

Beckar, G.S. 1962. Investment in human capital: A theoretical analysis. *The Journal of Political Economy*, 70 (2), Part 2: 9-49.

Beverly J. Silver and Arrighi G., 2001. Workers North and South, *Socialist Register* S. 53-76
Disponível em:

http://www.wildcat-www.de/dossiers/forcesoflabor/workers_north_and_south.htm.

Biswas, R. 2002. Determinants of foreign direct investment. *Review of Development Economics*, 6 (3): 492-504.

Blomstrom, M., & Kokko, A. 1996. Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic* 12(3) 247-332. Disponível em: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6419.00056/pdf>.

Buckley, P. J., & Casson, M. C. 1976. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan. Disponível em: http://scholarship.law.gwu.edu/faculty_publications.

Caves, E. 1971. The industrial economics of foreign direct investment. *Economics*, 18: 1-27.

Compete 2012. *Programa Operacional Temático Fatores de Competitividade 2007-2013*

Clark, D. P., Higfill, J., Campino, J. O. & Rehman, S. S. 2011. FDI, technology spillovers, growth, and income inequality: a selective survey. *Global Economy Journal*, 11 (2), DOI: 10.2202/1524-5861.1773.

De La Croix, D & Doepke, M. 2003. Inequality and growth: Why differential fertility matters. *The American Economic Review*, 93 (4): 1091-1113.

Densil A. W. 2008. Export stimulation of micro- and small locally owned firms from emerging environments. *J Int Entrepr* , 6:101–122. DOI 10.1007/s10843-008-0022-x

Dunning, J. H. 1992. The global economy, the domestic governance, strategies and transnational corporations: interaction and policy recommendations. *Transnational Corporations*, 1: 7-45.

Dunning, J. H. 1993. *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham: Addison-Wesley.

Dunning, J. H. e Lundan, S. M. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Massachutes: Eduard Elgar Publishing.

European Comission 2012. *Education and training monitor*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponivel em:
http://ec.europa.eu/education/library/publications/monitor12_en.pdf.

Farkas, B. 2011. *Lessons from the crises in the old and new cohesion countries*. Croácia, Split *Challenges of Europe: Growth and Competitiveness, Reversing the Trends*, Ninth International Conference. p.331-349. Disponivel em:
<https://www.efst.hr/eitconf/proceedings/NinthInternationalConferenceChallengesOfEurope-ConferenceProceedings-bookmarked.pdf>.

Forbes, K. J. 2000. A Reassessment of the relationship between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, 90 (4): 869-887.

Forte, R 2004. *The relationship between foreign direct investment and international trade*. Working Papers, no. 140, FEP. Disponivel em: <https://ideas.repec.org/p/por/fepwps/140.html>.

Forte, R. & Moura R., 2013. The effects of foreign direct investment on the host country's economic growth: theory an empirical evidence. *The Singapore Economic Review*, 58 (3). DOI:10.1142/S0217590813500173.

Franco, F. (ed.) 2008. *Challenges Ahead for the Portuguese Economy*. Lisboa: ICS.

Freeman, R. 2008. *Comparison of Two OCDE Databases Productivity differentials & Balassa-Samuelson Effect*. (s.l.):OECD. Disponivel em: <http://www.oecd.org/std/labour-stats/41354425.pdf>.

Galor, O. 2005, From stagnation to growth: united growth theory. In P. Aghion & S. N. Durlauf, *Handbook of Economic Growth* Vol 1. Amestardam: Elsevier. Disponivel em: http://www.econ.brown.edu/fac/Oded_Galor/pdf/Galor-Handbook%20of%20Economic%20Growth%20-Reprint.pdf.

Ghiles, Saint-Paul 2008. *Innovation and inequality: How does technological progress affect workers*. Princeton: Princeton University Press.

Giorno, C., Richardson, P., Roseveare D.& Noord, P. Van Den 1995. *Estimating potential output, output gaps and structural budget balances Globalization*, Working Paper, no.152, OCDE. Chicago: University of Chicago Press. Disponivel em: <http://www.nber.org/chapters/c11605>.

Hájková, D. & Hurník, J. 2007. Cobb-Douglas Production Function: The Case of a Converging Economy. *Czech Journal of Economics and Finance*, 57: 465-476. Disponivel em: http://journal.fsv.cuni.cz/storage/1088_fau_9_10_2007_00000053.pdf.

Hanushek, E. A. & Woessmann, L. 2009. Do better schools lead to more growth? cognitive skills, economic outcomes, and causation. *Journal of Economic Growth*, 17 (4): 267-321. DOI: 10.3386/w14633

Hanushek, E. A. 2013. Economic growth in developing countries: The role of human capital. *Economics of Education Review*, 37: 204-212.

Head, K. & Ries, J. 2001. Overseas investment and firm exports, *Review of International Economics*, 9 (1): 108-12.

Herzer, D. e Nunnenkamp, P. (2013). FDI and income inequality: evidence from europe. *Review of World Economics*, 149: 395-422. DOI:10.1007/s10290-013-0148-3.

Huergo, E. 2006. The role of technological management as a source of innovation: Evidence from Spanish manufacturing firms. *Research Policy*, 35: 1347-1388.

Hulten, C. R., Dean, R., & Harper, M. J. 2001. *New developments in productivity analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 63: 1-54.

Jaumotte, S. L. & Papageorgiou, C. 2008. *Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization?* Working Paper, IMF WP/08/185.

Javorcik, B., S. 2004. Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *The American Economic Review*, vol. 94 (3): 605-627.

Johanson, J. & Vahlne, J. E. 2003. Building a Model of Firm Internationalization In A. Blomstermo, & D.D. Sharma (Eds.), *Learning in the Internalization Process of the Firm*, Cheltenham, UK. Edward Elgar Publishing.

Joon Hee Kim, 2010. *Financial crisis through various perspectives*. Master of Science in Management Studies, at Massachusetts Institute of Technology. Disponible em: <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/59137/659513788>.

Junior, V. M. F. & Marzábal, O. R. 2012. La crisis financiera global en perspectiva: génesis y factores determinantes, *Revista de Economía Mundial*, 31: 199-226.

Kohli, U. 2004. *Labor productivity vs total factor productivity*. Paper presented at annual Irving Fisher Committee conference, of the Bank for International Settlements, Basel.

Kremer, M. and Masking E. 2006. *Globalization and inequality*. Working Paper no. 2008-0087, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Cambridge, MA.

Krugman, P. 1994. *The age of diminishing expectation. U.S. economic policy in the 1990s*. Cambridge, MA: MIT Press.

Krugman, P. 1979. A Model of innovation, technology, transfer and the world distribution of income, *Journal of Political Economy*, 87 (2): 253-66.

Kumar, K. 2003. Education and technology adoption in a small open economy: Theory and evidence. *Macroeconomic Dynamics*, 7: 586-617.

Lachenmaier, S. & Woessmann, L. 2004. *Does Innovation Cause Exports? Evidence from Exogenous Innovation Impulses and Obstacles*. CeSifo Working Paper 1178. Disponível em: www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2004/wp-cesifo-2004-04/cesifo1_wp1178.pdf.

Leitão, N. C. & Faustino, H. 2008. *Portuguese foreign direct investment inflows: an empirical investigation*. Working paper WP54/2008/DE/SOCIUS. ISEG, School of Economics and Management.

Leonidou L.C. 2004, An analysis of the barriers hindering small business export development, *Journal of Small Business Management*, vol. 24 (3): 279-302.

Lipsey, R. E. 2006. *Measuring international trade in services*. NBER Working paper 12271, National Bureau of Economic Research.

Mankiw, N. G., Romer D. & Weil, D. 1992. A contribution to the empirics economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-437.

Matos, L. F. S. 1997. Investimento Estrangeiro, in F. Rosas & J. M. Brandão de Brito (Dir.), *Dicionário de História do Estado Novo*, I, Bertrand Editora, Lisboa, 491-95.

Miner, C., & Pentecost, E. 1996. Locational advantage and US foreign direct investment in the UK. *Applied Economics*, 28: 605-15.

Mundell, R. A. 1957. International trade and factor mobility, *American Economic Review*, 47: 321-35.

OCDE report 2011. Divided we stand: Why inequity keeps rising?, Disponível em: <http://www.sourceocde.org>.

OCDE 2010. *Economic Surveys: Portugal (2010). Policy priorities to restore productivity growth*, chapter 3.

OCDE report 2012. *Education at a glance: OCDE indicators 2012 Portugal*. Disponível em: <http://books.google.pt/books?id=aV8AdpTQBf0C&pg=PA303&lpg=PA303&dq=Education+at+a+glance:+OECD+indicators+2012+Portugal&source=bl&ots=1v4FdOCePK&sig=skiUxn6MkWMjG2vUjjBaDbJHAI&hl=pt-PT&sa=X&ei=xbFPVKasCMXmauvMgMAP&ved=0CEgQ6AEwBQ#v=onepage&q=Education%20at%20a%20glance%3A%20OECD%20indicators%202012%20Portugal&f=false>.

Olapido, O. S. 2010. Foreign direct investment (FDI): determinants and growth effects in a small open economy. *The International Journal of Business and Finance Research*, 4(4): 75-88.

Perotti, R., 1993. Political equilibrium, income distribution and economic growth. *Review of Economic Studies*, 755-76.

Pessoa, A. 2007. *FDI and host country productivity: a review*. Working paper no. 251: 1 – 43, FEP. Disponível em: http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/07.10.16_wp251_Pessoa.pdf.

Pinho, C. J., Martins, L. 2010. Exporting barriers: insights from Portuguese small-and medium- sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(2010): 254-272. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1007/s10843-010-0046-x>.

Reto, L. 2012. *Potencial económico da língua portuguesa*, Lisboa, Texto Editores.

Romalis, J. 2007. Capital taxes, trade costs, and the Irish miracle. *Journal of the European Economic Association*, 5(2-3): 459-469. DOI: 10.1162/jeea.2007.5.2-3.459.

Romer, P. 1986. Increasing returns and long-run growth, *Journal of Political Economy*, 94: 1005-1035.

Severiano, A. A. F. 2011. *The determinants of FDI in Portugal. A sectoral approach*, Unpublished master dissertation, Catolica Lisbon, Business & Economic, Lisbon.

Shackleton R. 2013. Total factor productivity growth in historical perspective, **Working Paper Series**, *Congressional Budget Office*, Washington D.C. Disponível em: https://www.cbo.gov/sites/default/files/44002_TFP_Growth_03-18-2013.pdf.

Silva, J. R. & Simões C. C. 2012. Portuguese exports and FDI: observations from firm's perspective. *China-USA Business Review*, 11(6): 820-835.

Silva, J. R. (s.d.), *A economia portuguesa e o investimento directo estrangeiro*. ISEG. Disponível em: <https://aquila2.iseg.ulisboa.pt/aquila/getFile.do?method=getFile&fileId=503911>.

Silva, J. R. 2005. A internacionalização das empresas portuguesas: a experiencia brasileira, *Revista de Administração de Empresas*, 45: 102-111.

Stiglitz, J.F. 2014. *O preço da desigualdade*. Lisboa: Bertand Editora.

Tabassum, A e Majeed, M. T. 2008. Economic growth and income inequality relationship. *The Pakistan Development Review*, 47 (4 Parte II): 727-743.

Tavares, A. T. & Teixeira, A.A.C. 2008. *Is human capital a significant determinant of Portugal's FDI attractiveness?*, Working Papers no.211, FEP. Disponível em: http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/06.05.16_WP211_tavaresteixeira.pdf.

Vieira, E. Neira, I. & Vázquez, E. 2010. Productivity and innovation economy: comparative analysis of european NUTS-2, 1995-2004. *Regional Studies*, 45(9): 1269-1286.

Wang, Z. & Swain, N., J. 1995. The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Evidence from Hungary and China. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131 (2): 359-82.