ISCTE Business School
Instituto Universitário de Lisboa

SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO COMERCIAL

Patrícia Torrão Ramos

Dissertação de mestrado submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientadora:

Prof. Doutora Nádia Simões

Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de Economia

Outubro 2012

ISCTE Business School
Instituto Universitário de Lisboa

SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO COMERCIAL

Patrícia Torrão Ramos

Dissertação de mestrado submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientadora:

Prof. Doutora Nádia Simões

Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de Economia

Outubro 2012

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar à Professora Nádia Simões. O primeiro passo que dei na elaboração deste trabalho, foi um passo sem convicção e encarei-o, à partida, como um objetivo impossível. Com a compreensão, disponibilidade e humanidade da Professora Nádia, tive o "empurrão" necessário para puder dar o segundo, o terceiro e todos os outros passos que se seguiram, sem nunca me deixar desanimar, motivando-me e sugerindo-me sempre formas de viabilizar a concretização deste objetivo. O meu mais sentido obrigada, pelo apoio e orientação ao longo da dissertação e pela aprendizagem que me proporcionou e a simplicidade com que o fez.

Agradeço ao Professor Nuno Crespo, pela simpatia, a paciência, o incentivo, as palavras de força e perseverança. Pelos conhecimentos transmitidos.

Ao meu Pai, para quem as palavras jamais serão suficientes. Foi, mais uma vez, incansável na forma atenta como acompanhou esta minha caminhada, sempre ao meu lado, pronto a amparar-me, nunca me deixando cair. Porque "a plaina corre ligeira"! Por ser o melhor Pai do mundo!

À minha mãe, por acreditar sempre em mim e por me ter ensinado a perseguir os meus sonhos e conquistá-los. Por ser a melhor Mãe do mundo!

Á minha mana Rita, por estar sempre por perto e por ser um pilar na minha vida.

À minha priminha Carolina, pelas suas palavras reconfortantes.

Aos meus amigos e família, que diretamente contribuíram para quem eu sou hoje, e me ajudaram a chegar aqui, de cabeça erguida e coração aberto! Nunca deixaram de acreditar em mim, em nenhuma altura da vida, e nunca me deixarem desistir, lembrando-me em muitas ocasiões quem eu era e quem eu sou, de onde vim e onde quero chegar.

Por último, dedico este trabalho à minha Querida Avó Zézinha, na esperança de um dia ter um terço da sua sabedoria e entendimento…!

Obrigada por tudo.

A todos, o meu sincero e emocionado agradecimento.

RESUMO

A presente dissertação teve como principal objetivo analisar o comportamento de um conjunto de países no que respeita ao seu comércio internacional, propondo assim dez indicadores baseados em quatro dimensões, sendo estas o número de países de destino do comércio, o volume, o equilíbrio entre mercados e a distância percorrida pelo comércio, estudando estas dimensões isolada e conjuntamente. Analisou-se o comércio bilateral para uma amostra de 75 países utilizando a base de dados CHELEM-IT, entre os anos de 1967 e 2010, analisados de 3 em 3 anos.

Os resultados obtidos apontam para um aumento da internacionalização, verificando-se uma melhoria em termos médios das quatro dimensões consideradas. Assim verifica-se que: (i) cada país exporta para mais parceiros comerciais; (ii) o volume do comércio tem apresentado uma evolução positiva; (iii) existe uma maior tendência para o equilíbrio entre mercados de destino, com uma diminuição do grau de concentração das exportações; e (iv) o comércio tem vindo a percorrer, em média, distâncias cada vez maiores.

Palavras-chave: Globalização; Internacionalização; Medição; Índices

Classificação JEL: F14; F69

ABSTRACT

This work aimed to analyze the behavior of a set of countries with regard to its international trade thus proposing ten indicators based on four dimensions, which are the number of destination countries trade, the volume, the balance between markets and the distance traveled by trade, studying these dimensions isolated and aggregated. We analyzed bilateral trade to a sample of 75 countries using the database CHELEM-IT, between 1967 and 2010, analyzed in every 3 years.

The results indicate an increase of internationalization and that there was an improvement in terms of the four dimensions, middleweight considered. Therefore it is verified that: (i) each country exports to more trading partners, (ii) the volume of trade has shown a positive development, (iii) there is a greater tendency for the balance between destination markets, with a decrease in the concentration degree of exports and (iv) trade has traveled, on average, increasing distances.

Key words: Globalization, Internationalization, Measurement, Index

JEL Classification: F14; F69

ABREVIAÇÕES

ASEAN - Association of Southeast Asian Nations (Associação de Nações do Sudeste Asiático)

CAD - Desenho Assistido por Computador

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEPII - Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internacionales

CSGR - Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (Centro para o Estudo da Globalização e Regionalização da Universidade de Warwick)

EFTA - European Free Trade Association (Associação Europeia de Livre Comércio)

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

I&D - Investigação e desenvolvimento

MERCOSUR – Mercado Comum do Sul

MNCs – Empresas multinacionais

NAFTA - Tratado Norte-Americano de Livre Comércio

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico)

OMC - Organização Mundial do Comércio

RDA – República Democrática Alemã

RFA – República Federal da Alemanha

TI - Tecnologias de Informação

UE – União Económica

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

ÍNDICE

1. Introdução 1

2. O contexto económico internacional – globalização, internacionalização e regionalização. 3

2.1 Globalização 3

2.1.1 Fases da globalização 5

2.1.2 Dimensões da globalização dos mercados 6

2.1.3 Os motores da globalização 8

2.1.4 Consequências sociais da globalização dos mercados 11

2.1.5 Consequências da globalização dos mercados para as empresas 16

2.2 Internacionalização 16

2.2.1 Globalização versus Internacionalização 17

2.2.2 Porque é que as empresas se internacionalizam? 17

2.2.3 Negócios internacionais 22

2.3 Regionalização 24

2.3.1 Formas de regionalização 25

2.3.2 Dilemas éticos e desvantagens da regionalização 27

2.3.3 Implicações da regionalização na gestão de empresas 29

3. A medição da globalização/internacionalização 30

3.1 Índices de globalização 31

3.1.1 A.T. Kearney/foreign policy globalisation index 31

3.1.2 CSGR globalisation index 31

3.1.3 KOF index of globalization 32

3.1.4 G-index of Randolph 33

3.1.5 Maastricht Globalization Índex 33

3.1.6 Globalindex 33

3.1.7 Abordagem da OCDE 34

3.1.8 Vujakovic – “the nem globalization index” 35

4. Nova abordagem metodológica de medição da internacionalização 36

5. Evidência empírica 44

5.1 Base de Dados 44
5.2 Considerações metodológicas 44
5.3 Análise dos dados 45
Análise dos indicadores i.1 e i.2 46
Análise do indicador i.3 54
Análise do indicador i.4 56
Análise do indicador i.5 58
Análise do indicador i.6 61
Análise do indicador i.7 68
Análise do indicador i.8 70
Análise do indicador i.9 73
Análise do indicador i.10 77
6. Conclusões 82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico I - Comparação dos índices relativos à análise do número de países de destino do comércio internacional (ano base 1967) 46
Gráfico II - Evolução do índice de volume por décadas (ano base de 1967) 54
Gráfico III - Evolução do índice de volume por décadas (ano base de 1994) 55
Gráfico IV - Índice de Herfindahl (ano base 1967) 57
Gráfico V - Comparação dos índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1967) 59
Gráfico VI - Comparação dos índices relativos à análise da distância percorrida pelo comércio internacional (ano base 1967) 61
Gráfico VII - Comparação de índices relativos à análise de distâncias médias dos fluxos comerciais (ano base 1967) 68
Gráfico VIII - Comparação dos índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1967) 71
Gráfico IX - Evolução de i.9.1 por décadas (ano base 1967) 74
Gráfico X - Evolução de i.9.2 por décadas (ano base 1967) 74
Gráfico XI – Evolução de i.10.1 por décadas (ano base 1967) 78
Gráfico XII - Evolução de i.10.2 por décadas (ano base 1967) 78
Gráfico A. I - Comparação dos índices relativos à análise do número de países de destino do comércio internacional (ano base 1994) 86
Gráfico A.II - Evolução do índice de volume por décadas (ano base 1994) 90
Gráfico A.III - Índice de Herfindahl (ano base 1994) 91
Gráfico A.IV - Comparação de índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1994) 92
Gráfico A.V - Comparação dos índices relativos à análise da distância percorrida pelo comércio internacional (ano base 1994) 94
Gráfico A.VI - Comparação de índices relativos à análise de distâncias médias dos fluxos comerciais (ano base 1994) 98
Gráfico A.VII - Comparação de índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1994) 100
Gráfico A.VIII - Evolução de i.9.1 por décadas (ano base 1994) 101
Gráfico A.IX - Evolução de i.9.2 por décadas (ano base 1994) 102

Gráfico A.X - Evolução de i.10.1 por décadas (ano base 1994) 102
Gráfico A.XI - Evolução de i.10.2 por décadas (ano base 1994)..... 103

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela I – Os cinco níveis da integração regional 26
Tabela II - Top 10 + para o indicador i.1 (ano base 1967)..... 48
Tabela III - Top 10 + para o indicador i.2.1 (ano base 1967) 50
Tabela IV - Top 10 + para o indicador i.2.2 (ano base 1967) 51
Tabela V - Top 10 + para o indicador i.2.3 (ano base 1967) 52
Tabela VI - Top 10 + para o indicador i.2.4 (ano base 1967) 53
Tabela VII - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1967)..... 55
Tabela VIII - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1994) 56
Tabela IX - Top 10 + para o indicador i.4 (ano base 1967) 58
Tabela X - Top 10 + para o indicador i.5.1 (ano base 1967) 60
Tabela XI - Top 10 + para o indicador i.5.2 (ano base 1967) 60
Tabela XII - Top 10 + para o indicador i.6.1 (ano base 1967)..... 63
Tabela XIII - Top 10 + para o indicador i.6.2 (ano base 1967) 65
Tabela XIV - Top 10 + para o indicador i.6.3 (ano base 1967) 65
Tabela XV - Top 10 + para o indicador i.6.4 (ano base 1967)..... 66
Tabela XVI - Top 10 + para o indicador i.6.5 (ano base 1967) 67
Tabela XVII - Top 10 + para o indicador i.7.1 (ano base 1967)..... 69
Tabela XVIII - Top 10 + para o indicador i.7.2 (ano base 1967)..... 69
Tabela XIX - Top 10 + para o indicador i.7.3 (ano base 1967) 70
Tabela XX - Top 10 + para o indicador i.8.1 (ano base 1967)..... 72
Tabela XXI - Top 10 + para o indicador i.8.2 (ano base 1967) 73
Tabela XXII - Top 10 + para o indicador i.9.1 (ano base 1967)..... 75
Tabela XXIII - Top 10 + para o indicador i.9.1 (ano base 1994)..... 76
Tabela XXIV - Top 10 + para o indicador i.9.2 (ano base 1967) 76
Tabela XXV - Top 10 + para o indicador i.9.2 (ano base 1994)..... 77
Tabela XXVI- Top 10 + para o indicador i.10.1 (ano base 1967) 79
Tabela XXVII - Top 10 + para o indicador i.10.1 (ano base 1994)..... 80
Tabela XXVIII - Top 10 + para o indicador i.10.2 (ano base 1967)..... 80
Tabela XXIX - Top 10 + para o indicador i.10.2 (ano base 1994) 81

Tabela A.I - Top 10 + para o indicador i.1 (ano base 1994) 87
Tabela A.II - 10 + para o indicador i.2.1 (ano base 1994) 88
Tabela A.III - Top 10 + para o indicador i.2.2 (ano base 1994) 89
Tabela A.IV - Top 10 + para o indicador i.2.3 (ano base 1994) 89
Tabela A.V - Top 10 + para o indicador i.2.4 (ano base 1994)..... 90
Tabela A.VI - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1994) 91
Tabela A.VII - Top 10 + para o indicador i.4 (ano base 1994)..... 92
Tabela A.VIII - Top 10 + para o indicador i.5.1 (ano base 1994)..... 93
Tabela A.IX - Top 10 + para o indicador i.5.2 (ano base 1994) 93
Tabela A.X - Top 10 + para o indicador i.6.1 (ano base 1994)..... 95
Tabela A.XI - Top 10 + para o indicador i.6.2 (ano base 1994) 96
Tabela A.XII - Top 10 + para o indicador i.6.3 (ano base 1994)..... 96
Tabela A.XIII - Top 10 + para o indicador i.6.4 (ano base 1994)..... 97
Tabela A.XIV - Top 10 + para o indicador i.6.5 (ano base 1994) 97
Tabela A.XV - Top 10 + para o indicador i.7.1 (ano base 1994)..... 98
Tabela A.XVI - Top 10 + para o indicador i.7.2 (ano base 1994) 99
Tabela A.XVII - Top 10 + para o indicador i.7.3 (ano base 1994)..... 99
Tabela A.XVIII - Top 10 + para o indicador i.8.1 (ano base 1994)..... 100
Tabela A.XIX - Top 10 + para o indicador i.8.2 (ano base 1994) 101

“In a time of drastic change, it is the learners who will inherit the future.

The learned usually find themselves prepared for a world that no longer exists.”

Eric Hoffer

Moral philosopher, USA

SUMÁRIO EXECUTIVO

A internacionalização comercial tem evoluído de forma considerável nas últimas décadas, adotando uma série de tendências que a tornam num impulsionador da economia mundial, permitindo a troca de fluxos comerciais entre diferentes culturas, constituindo assim uma economia global. Por ser um fenómeno de crescente importância e contínua expansão, torna-se fundamental que o mesmo seja medido adequadamente para uma mais rigorosa atribuição de níveis de internacionalização de forma a melhorar compreensão deste fenómeno.

Nos últimos anos, vários investigadores têm apresentado diferentes índices que quantificam a internacionalização comercial, mas os mesmos não têm provocado concordância entre os especialistas, sendo mesmo alvo de duras críticas, muito especialmente por não englobarem todas as dimensões relevantes. Isto sucede dada a própria definição deste fenómeno não estar ainda estabelecida e aceite como um conceito único pela comunidade científica em geral. Cada disciplina caracteriza a internacionalização de acordo com a sua área: politica, económica ou social

É inegável que o mundo está em constante mudança e evolução e, por isso, os índices de medição da internacionalização terão de acompanhar estas mudanças, adaptando-se às novas tendências e realidades de um mundo cada vez mais globalizado.

De forma a dar resposta a esta necessidade de mensuração da internacionalização comercial propõe-se uma nova abordagem metodológica que permita realizar uma análise multidimensional e mais rigorosa da evolução da internacionalização, por países e décadas.

Esta nova abordagem da medição da internacionalização tem o seu enfoque em quatro dimensões, sendo elas: o número de países de destino do comércio, ou seja, para quantos países esse comércio está a ser direcionado; o volume em termos reais, analisando a evolução do volume de comércio internacional ao longo dos anos em estudo; o equilíbrio da internacionalização entre mercados, no sentido de verificar se o comércio se encontra uniformemente distribuído entre os mercados de destino ou, se estará antes concentrado num conjunto de países específicos; e ainda, a distância percorrida pelas exportações. A partir destas quatro dimensões, propõem-se dez indicadores de medição da internacionalização que testam estas dimensões quer isoladamente, quer combinadas entre elas.

Os dados deste trabalho provêm da base de dados CHELEM-IT, da qual foi extraída informação relativa ao comércio bilateral de 75 países, no período compreendido entre 1967 e 2010. Foram usados na análise dados de 3 em 3 anos, usando como ano base 1967, sendo que na procura de garantia de comparabilidade dos anos ao longo do tempo, foi usado também o ano base de 1994. Assim, foi resolvido um problema metodológico que se prende com a existência de uma quebra de série, dado que, entre 1967 e 1993 ocorreram transformações, surgimentos e desaparecimentos de países no seguimento de transformações políticas, o que conduziu à criação de países artificiais, garantindo desta forma a comparabilidade dos dados. Deste problema metodológico surge um segundo, relacionado com o comércio interno, pois ao serem criados países artificialmente, o comércio passa a considerar-se externo, quando antes se considerava comércio interno.
Verifica-se que, globalmente, a internacionalização comercial tem evoluído positivamente nas últimas seis décadas.

A evidência obtida relativamente às dimensões número de países de destino e distância percorrida pelo comércio sugere que os países têm vindo a explorar de forma mais intensiva as possibilidades de comércio com os seus potenciais parceiros, verificando-se que o número médio de países com os quais realizam comércio tem aumentado, o que consequentemente se traduz num aumento da distância média percorrida pelo comércio.
O volume de comércio internacional aumentou substancialmente nas últimas seis décadas. A análise do indicador do volume de comércio internacional permite concluir que este cresceu significativamente ao longo do período considerado. Este aumento foi mais intenso em países como o Bangladesh, o Vietname e a Coreia do Sul, não por serem os países que apresentaram mais volume de comércio internacional, mas os que tiveram um maior crescimento do mesmo. Esta evolução acontece devido a serem países que no início do período em análise, exportavam valores relativamente reduzidos, o que potencia taxas de crescimento mais acentuadas.

O equilíbrio entre mercados revela que existe alguma concentração das exportações de cada país, denotando-se que o comércio se encontra relativamente centrado nalguns países de destino. No entanto, o grau de concentração tem diminuído ao longo das últimas décadas.

A associação das dimensões distância, equilíbrio entre mercados e volume apresenta uma evolução positiva, apresentando variações mais notórias nas três primeiras décadas analisadas.

Como sugestão de investigações futuras, propõe-se uma análise dos dados para anos futuros, com o intuito de se comparar dados de anos atuais usando a base de 1980, pois será nesta década o *boom* da internacionalização. Outra sugestão será fazer uma projeção, antecipando a medida da internacionalização comercial daqui a 60 anos, passados 100 anos do *boom*, verificando o que se alterou no mundo nesta nova e interminável era global.

1. Introdução

A internacionalização, um dos fenómenos mais marcantes e crescentes das últimas décadas, apresenta-se como um impulsionador da economia mundial, faz com que as diferentes culturas se fundam o que valoriza economicamente diversos produtos, que deixam de ser exclusivos daquele país, ou países vizinhos e passam a ser do mundo, constituindo assim uma economia global ou economia mundo como defende Ianni (1995). Trata-se de um fenómeno em contínua expansão, que se iniciou com pequenas trocas de produtos entre países vizinhos, e que rapidamente evoluiu e se estendeu para a internacionalização dos serviços, entre países geograficamente longínquos. No entanto, a necessidade da medição deste fenómeno, para a sua análise e consequentemente análise da economia mundial continua a não ser nos dias de hoje uma tarefa simples e consensual.

O recurso a diversos índices de forma a calcular valores que quantifiquem a internacionalização, têm sido alvo de duras críticas por não existir um índice que englobe todas as dimensões relevantes para este efeito. Este facto deve-se essencialmente ao cariz vago do próprio conceito de globalização/internacionalização. Este pode ser fruto de uma definição com fundamentos políticos, económicos, sociais, etc. A sua definição por áreas tão distintas levanta o problema de cada uma delas, ao utilizar índices de medição, se focar nos pontos mais relevantes da sua própria corrente, como referido por Caseli (2008).

Neste sentido, a abordagem de novos índices de medição da internacionalização comercial com base em quatro novas dimensões, pode contribuir para uma mais rigorosa atribuição de níveis de internacionalização, por países e décadas analisadas, ao olhar um pouco a outras dimensões das apresentadas, como é defendido que deve ser feito, por Dreher et al. (2010). A necessidade de mensuração está associada à crescente importância da internacionalização/globalização enquanto motor da economia, propondo este trabalho novos índices que suportem as dimensões apresentadas.

Neste sentido a presente dissertação foca-se inicialmente na caracterização do contexto económico internacional, descrevendo os fenómenos de globalização, internacionalização e regionalização como pontos-chave do comércio internacional. No segundo capítulo irá discutir-se as fases da globalização, as suas dimensões, motores e consequências quer sociais quer corporativas. Irá abordar-se o tema dos negócios internacionais e as suas reais

motivações. Também se fará uma caracterização das diferentes formas de regionalização mais difundidas, os seus dilemas éticos e implicações para as empresas.

No terceiro capítulo serão evidenciados alguns índices de medição de globalização/ internacionalização. Cada autor, para além de comportar algumas dimensões existentes em outros índices, trás o contributo de novas dimensões ou de novas atribuições de valores para a mensuração destes fenómenos.

O quarto capítulo é dedicado à apresentação de uma nova abordagem metodológica da medição da internacionalização, que assenta em quatro dimensões, sendo elas: o número de países de destino do comércio, procurando medir para quantos países esse comércio está a ser direcionado; o seu volume em termos reais, para se perceber se houve um aumento ou diminuição de volume de comércio internacional no decurso dos anos em estudo; o equilíbrio da internacionalização entre mercados verificando se o comércio se distribui uniformemente entre os mercados de destino ou, se pelo contrário, se encontra concentrado num conjunto de países específicos; e por último, a distância percorrida pelas exportações, significando a distância que o comércio tem de percorrer para chegar ao seu destino uma maior internacionalização do comércio. A partir destas quatro dimensões, são propostos dez índices de medição da internacionalização que comtemplam estas dimensões primeiro isoladamente e depois com combinações entre elas.

Após a apresentação e formulação dos dez índices, estes serão aplicados a dados empíricos e a evidência obtida será explanada no capítulo 5. Os dados em questão provêm da base de dados CHELEM-IT, cobrindo 75 países apresentando o comércio bilateral existente entre eles para os anos compreendidos entre 1967 e 2010 inclusive. Como em meados de 1993 houve alterações políticas e estruturais em diversos países que levaram à extinção de uns e aparecimento de novos, levou a um problema de inconsistência de dados, pois estes não eram comparáveis antes e depois de1992, o que levou a ter que ser feito um reajustamento de dados, para que a base de dados fosse perfeitamente comparável antes e depois deste período. Os dados foram analisados de três em três anos. Por fim, no sexto capítulo serão apresentadas as conclusões retiradas da análise dos dados.

2. O contexto económico internacional – globalização, internacionalização e regionalização

2.1. Globalização

Globalização, é possivelmente um dos fenómenos que mais mudou o mundo nas últimas décadas. Não é de todo fácil compreender a sua dimensão e magnitude, todas as dimensões que toca, pela sua abrangência e controvérsia. É um fenómeno muito complexo que tem sofrido várias tentativas de quantificação, no entanto, nem sempre as suas características são facilmente mensuráveis por serem também elas um pouco abstratas. A globalização apresenta-se assim como um debate aberto em que diferentes ideologias continuam hoje em dia a ser discutidas, sem haver um indicio de que vá haver, pelo menos num futuro próximo, concordância na sua definição a nível global, quanto às suas origens e às suas vantagens ou desvantagens. Um fator indiscutível é o interesse geral que este fenómeno despertou nas mais diversas áreas da sociedade, que muitos esforços têm desenvolvido para compreender os desafios e oportunidades que esta poderá simbolizar.

Globalização, independentemente das suas diferentes definições, terá sempre um impacto direto e dramático em todo o mundo, e é por essa razão que merece tanta atenção. Despertou o ativismo entre os mais conservadores que a contestam e desvalorizam enquanto motor para o desenvolvimento, agitando também as agendas sociais e políticas dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, estimulando o seu debate a nível de instituições governamentais e não-governamentais.

Já foi considerada pela famosa revista *The Economist* como a palavra mais usada do século XXI. Já foi acusada de empobrecer ainda mais os países mais pobres, enriquecendo os mais ricos. É considerada portanto, como uma força de escravização para uns, e, para outros, de libertação. Há ainda quem permaneça neutro relativamente a esta questão e considere a globalização não mais que uma extensão da empreendedora procura iniciada por Cristovão Colombo há mais de 5 séculos atrás, na descoberta das rotas de comércio e riqueza.

É evidente que a globalização evoca numerosas emoções e contradições para diferentes pessoas. E esta quantidade não parece estar a diminuir mas sim a aumentar ao longo do tempo, com cada vez mais conotações económicas, políticas, académicas e sociológicas. O fenómeno no entanto parece não divergir relativamente a conceitos como a internacionalização, a liberalização, a modernização e a desterritorialização.

A globalização faz com que os acontecimentos num país tenham impacto noutros países, o que também aumenta a consciência de integração global que as pessoas têm. Atualmente recorre-se muitas vezes ao conceito "aldeia global" para expressar a ideia de que todos os indivíduos do planeta estão hoje muito mais interligados e próximos, dado que a globalização proporcionou a "diminuição" das distâncias entre pontos afastados do mundo, como Marshall MacLuhan já tinha previsto na década de 70, ao referir que o tempo parou e o espaço desapareceu na medida em que se vive agora numa aldeia global (Symes, 1995). Para além desta, existem ainda variadíssimas metáforas que são utilizadas por inúmeros autores e comunicação social em geral, para definirem e expressarem a globalização como é observável quando Ianni (1995) se refere a este fenómeno como economia-mundo, sistema-mundo, *shopping cent*er global, *Disneylandia* global, nova visão internacional do trabalho, moeda global, cidade global, capitalismo global, mundo sem fronteiras, tecnocosmo, planeta terra, desterritorialização, hegemonia global, fim da geografia ou fim da história.

Os Estados vêem-se envolvidos em sistemas mundiais de redes de interação, de tal forma que todas as ações e decisões tomadas têm repercussões mais alargadas do que teriam anteriormente. As relações de poder sofrem alterações e o alcance das ações nacionais e das suas consequências passa para um nível internacional. Este fenómeno tem-se intensificado originando um aprofundamento do impacto dos fluxos globais e consequentes modificações dos padrões de interação social em todo o mundo.

A evolução registada nas tecnologias da informação e o aparecimento de novos meios de comunicação mais rápidos e universais permitiram atingir um nível de comunicação entre as pessoas em tempo real sem limites de distância ou localização. A sensação de que o mundo é um só é cada vez mais intensa e o aparecimento ao nível empresarial de multinacionais só veio reiterar esta sensação. O mercado será agora único e mundial, acelerou-se a competição, tendo sido redefinidas todas as suas condicionantes como o espaço e o tempo de atuação. Os padrões de produtividade a atingir nas empresas são agora definidos com técnicas avançadas similares, de forma a possibilitar a comercialização e a produção ao nível mundial. De fato há hoje em dia inúmeras empresas cuja atividade está espalhada por vários países, tendo a sua sede num, as fábricas noutro e os seus centros de distribuição em vários.

2.1.1 Fases da globalização

Segundo Cavusgil et al. (2011), existem quatro fases distintas na evolução da globalização. A primeira fase de globalização iniciou-se por volta de 1830, e atingiu o seu auge perto de 1880. O comércio internacional difundiu-se muito devido ao desenvolvimento das infraestruturas ferroviárias, aos eficientes transportes marítimos e ao surgimento de inúmeras empresas com capacidade de produção industrial e comércio. A invenção do telégrafo e telefone nos finais de 1800, facilitaram os fluxos de informação entre e dentro das nações e em muito contribuíram para os primeiros esforços em gerir as cadeias de abastecimento das empresas.

A segunda fase da globalização aconteceu entre 1900 e 1930 e foi causado pelo aumento de produção de energia elétrica e aço. Esta segunda fase atingiu o seu auge pouco antes da grande depressão, que se caraterizou por uma crise económica mundial em 1929. Em 1900, a Europa Ocidental era a região mais industrializada de todo o mundo. Iniciou desta forma uma colonização por África, Asia e Médio Oriente, que culminaram nas primeiras multinacionais. As grandes empresas Europeias reconhecidas nos dias de hoje, já em 1900 se haviam estabelecido no estrangeiro.

Em 1948, iniciou-se a terceira fase da globalização que durou até 1970. Os anos da pré-guerra tinham sido dominados por políticas protecionistas, caraterizadas por taxas aduaneiras elevadas que criavam barreiras à entrada de produtos oriundos de outros países e rígidos controlos das divisas e movimentos de capitais. Entre as principais economias, os EUA tinham sido os menos prejudicados pela guerra e também por isso, tornaram-se na economia dominante do mundo.

Nesta fase, o Reino Unido, que recuperou mais rapidamente a sua economia, após a Guerra, procurou juntamente com outros países industrializados como Austrália e Estados Unidos sistematicamente reduzir as barreiras comerciais internacionais. Deste esforço resultou o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) - o precursor da Organização Mundial do Comércio (OMC). As primeiras multinacionais a partir desta terceira fase da Globalização surgiram nos EUA, Europa Ocidental e Japão. As empresas começaram a organizar os negócios utilizando subsidiárias independentes em todo o mundo e desta forma obtendo vantagens competitivas e tecnológicas, através da localização das fábricas noutros países em desenvolvimento onde o custo do trabalho era substancialmente mais baixo. Estas empresas à medida que se iam desenvolvendo, foram criando produtos originais, muitas vezes inspirados na tradição e costumes dos locais onde se tinham recentemente implantado, que distribuíam

para todo o mundo, com nomes comerciais fortes, influenciando hábitos de consumo oriundos de outras regiões.

Em 1980 tem inicio a quarta fase da globalização. Este período testemunhou um crescimento enorme do comércio e investimento internacional. Algumas inovações são responsáveis pela evolução desta fase, nomeadamente: o aparecimento do computador portátil; a internet e os motores de busca web; os avanços na comunicação e tecnologias de produção. Existem também alguns acontecimentos que estão diretamente relacionados com esta fase, tais como: o colapso da União Soviética e a liberalização do mercado que se seguiu na Europa Central e Oriental; a industrialização substancial e modernização das economias do Leste Asiático, incluindo a China.

A crescente prosperidade global atingiu mercados emergentes como Brasil, Índia e México. Observou-se nesta fase um aumento substancial em investimento direto estrangeiro (IDE), especialmente em capital e tecnologia.

Os avanços tecnológicos nos sistemas de informação, comunicação e transportes permitiram o surgimento de pequenas e médias empresas internacionais que, embora distantes geograficamente, estavam interligadas eletronicamente, o que permitia serem geridas e controladas de forma centralizada. Estas novas tecnologias também facilitaram a globalização do sector de serviços, em áreas como a banca, seguros, turismo e retalho. A fusão de várias empresas exemplifica o crescimento da integração da economia mundial.

2.1.2 Dimensões da globalização dos mercados

A globalização é um fenómeno multifacetado, dotado de 6 dimensões fundamentais que o caracterizam, como sugerem Cavusgil et al. (2011):

(i) <u>Integração e interdependência das economias nacionais</u>

A reconfiguração da atividade de uma empresa, em forma de agregação da cadeia de valor origina a integração económica.

Os governos contribuem para esta integração, através da diminuição de barreiras comerciais e de investimento, bem como ao uniformizar as suas políticas fiscais e monetárias, dentro de blocos regionais de integração económica, ou blocos comercias, bem como desenvolvendo instituições supranacionais, como seja o FMI ou OMC, que transcendem as fronteiras

nacionais e cooperam no objetivo comum de redução de barreiras comerciais e de investimento.

(ii) Surgimento da integração regional em blocos económicos

Em meados de 1950, deu-se o surgimento da integração regional através de blocos comerciais e sindicatos económicos. Um bloco comercial é uma zona de comércio livre criada por dois ou mais países, através de impostos, taxas aduaneiras e acordos comerciais, destinados a reduzir ou eliminar barreiras ao comércio e investimento internacional. Há vários exemplos destes blocos como o caso do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), a Zona de Cooperação Económica Ásia-Pacífico (APEC), e o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Em estágios mais avançados, as barreiras também são removidas ao fluxo dos fatores de produção, capital e trabalho.

(iii) Crescimento dos investimentos globais e dos fluxos financeiros

O IDE tem crescido significativamente. As empresas e os governos, de forma a financiar o comércio internacional trocam grandes quantidades de moeda nacional. A livre circulação de capitais no mundo amplia as atividades económicas globais e promove a interligação entre as economias mundiais.

(iv) Convergência de estilos de vida e preferências dos consumidores

Em todo o mundo, os consumidores gastam o seu tempo e dinheiro de formas muito similares. Os estilos de vida e preferências estão a convergir, isto é, estão cada vez mais uniformizados, resultando em segmentos de mercado globais. Os meios de comunicação contribuíram para a convergência das preferências do consumidor, enfatizando um estilo de vida específico verificado nos EUA, Europa ou noutro lugar do globo. Os gostos convergentes facilitam a comercialização global de produtos e serviços padronizados, mas também refletem a perda de estilos de vida e valores tradicionais de cada país.

(v) Globalização da produção

A intensa competição global tornou as economias de escala num fator crítico de sucesso chave. As empresas são levadas a diminuir os custos de produção e de marketing, diminuindo desta forma o preço de venda final dos seus produtos. Só conseguem atingir economias de

escala levando as unidades produtivas para países estrangeiros onde a mão-de-obra seja menos dispendiosa.

(vi) Globalização dos Serviços

Como não podia deixar de ser, também o sector dos serviços está a passar por uma ampla internacionalização. A banca, a hotelaria, o retalho e outros serviços expandem-se rapidamente no mundo. As empresas tendem cada vez mais a recorrer ao *outsourcing* de serviços dos processos na cadeia de valor para fornecedores localizados no exterior. Esta tendência de deslocalização de serviços, também tem em conta que ao deslocar os serviços para outros países pode beneficiar não só de mão-de-obra barata na atividade principal, como também de outros serviços complementares ao serviço principal de baixo custo, os vulgarmente chamados serviços *low-cost*.

2.1.3 Os motores da globalização

Cavusgil et al. (2011) defendem a existência de cinco motivos principais que contribuíram nos últimos anos, para a globalização dos mercados:

O primeiro motivo está relacionado com a redução mundial das barreiras ao comércio e ao investimento Os governos nacionais têm procurado reduzir as barreiras comerciais e de investimento, o que acelerou a integração económica global. Para este fator muito tem contribuído a OMC, sendo um organismo multilateral que tem o poder de regular o comércio internacional e o investimento, procurando uma progressiva liberalização das economias dos Estados membros desde 1940. A própria China, aquando da entrada na OMC, comprometeu-se a tornar o seu mercado mais acessível a empresas estrangeiras.

A liberalização do mercado e adoção do livre comércio representam outra forte contribuição para a globalização. O Muro de Berlim, construído em 1961, separava Berlim em dois blocos distintos, o bloco comunista oriental e o bloco democrático ocidental. A queda deste muro em 1989, o colapso da economia da União Soviética no mesmo ano, e as reformas de livre comércio da China marcaram o fim da guerra-fria de 50 anos entre os regimes comunistas e democratas. Foi a transição das economias centralizadas para economias orientadas para o mercado que facilitaram a sua entrada na economia global. A Coreia do Sul, Malásia e Indonésia, a partir da década de 1980 já tinham desenvolvido um ambicioso programa de

liberalização do mercado. Também a Índia a partir de 1991, desenvolveu esta tendência de liberalização económica. Com estes acontecimentos aproximadamente um terço da população mundial caminhava para a liberalização do comércio internacional e investimento.

A industrialização, desenvolvimento económico e modernização dos mercados emergentes da Ásia, América Latina e Europa de Leste implica que estes mercados deixem de ser dependentes do baixo custo de trabalho, para se tornarem produtores sofisticados, competitivos e exportadores de produtos *premium* (produtos de valor superior), tais como eletrónica, computadores, aviões. O desenvolvimento das modernas tecnologias, a melhoria da qualidade de vida e a adoção de práticas desenvolvidas legais e bancárias, aumentaram o interesse de investimento por parte dos países desenvolvidos nestes mercados emergentes, potenciando assim a globalização.

Como motor deste fenómeno pode referir-se ainda a integração dos mercados financeiros mundiais, na medida em que permite às empresas que operam no mercado mundial, contrair empréstimos noutros países, realizar operações noutras divisas e aumentar o seu capital. Estas transações são o espelho da facilidade com que os fundos através de uma rede de bancos comerciais internacionais são transferidos entre compradores e vendedores. A globalização das finanças permite a realização rápida e efetiva dos pagamentos entre empresas, agilizando o comércio internacional entre os países de todo o mundo.

Por último e como principal motor da globalização dos mercados, destacam-se os avanços tecnológicos. O impacto das TI no mundo atual é incontornável, mudou o mundo, desde os telemóveis, aos computadores portáteis, passando pelos motores de busca. Nada é como antes.

Os avanços da tecnologia forneceram e fornecem os meios para a internacionalização das empresas e ocupam um lugar de destaque na globalização dos mercados, na medida em que são aplicadas em tudo como por exemplo nas comunicações, na produção e nos transportes.

As novas tecnologias alteraram toda a estrutura de produção, alterando as leis da concorrência e revelando novas formas de a superar, através das vantagens competitivas adquiridas pelos detentores das TI. Permitem agora um custo de produção mais reduzido devido ao recurso a ferramentas como o desenho assistido por computador (CAD), robótica e linhas de produção geridas e controladas por microprocessadores. Com a utilização destas ferramentas foi possível partilhar dados, informações e experiências quase em tempo real em empresas multinacionais, situadas em distintos pontos do globo. Neste período acontece a banalização da utilização das TI, em virtude da redução contínua e sistemática dos preços de custo desta

tecnologia influenciada pelos investimentos maciços das empresas nas TI. As poderosas ferramentas (TI), ao dispor das pequenas e médias empresas permitiu-lhes projetarem e produzirem produtos personalizados, a custos aceitáveis, que podem ser direcionados para nichos de mercado internacionais e até competir em alguns mercados com as grandes multinacionais, que sentem necessidade de se reconverter para lidar com esta nova ameaça.

Os avanços tecnológicos que se verificaram ao nível das comunicações, principalmente de telecomunicações, satélites, fibras óticas, tecnologia sem fio e internet, foi sem dúvida o que mais influenciou e modificou o perfil das nossas vidas. A internet e os sistemas de comunicações, tais como intranets, extranets e *e-mail*, conectam *online* milhões de pessoas em todo o globo diariamente. Empresas que normalmente não teriam recursos para entrar em mercados internacionais conseguiram-no porque a internet lhes permitiu o acesso a esses mercados a custos reduzidos, permitindo-lhes desta forma o acesso ao mercado global.

A característica tendencial da globalização destaca o *e-commerce* e o seu efeito sobre a internacionalização das empresas. A fim de apoiar o seu desenvolvimento económico, os países precisam de modernas infraestrutura de comunicações, tais como sistemas de telefone fiáveis. Recentemente os telemóveis tornaram-se a tecnologia que mais tem contribuído para o desenvolvimento da economia. Os telemóveis não são dispendiosos e são muito fáceis de instalar e usar, para além de apresentarem várias vantagens como evitar deslocações desnecessárias, permitir acesso aos serviços bancários, fornecerem variadíssimas informações úteis e facilitarem a comunicação entre clientes e fornecedores.

Os transportes beneficiaram dos avanços tecnológicos das TI. Desde a década de 1960, que os avanços tecnológicos neste domínio permitiram o aparecimento de meios de transporte de pessoas e mercadorias, tanto no transporte terrestre, como aéreo ou marítimo, que passaram a utilizar massivamente as vantagens oferecidas pelas TI, tornando possível reduzir significativamente os tempos de deslocação, os custos com energia e pessoal e consequentemente os custos totais de deslocação de pessoas e transportes de mercadorias, permitindo o aparecimento das designadas empresas de *low-cost*, que intensificaram e massificaram as viagens.

As TI auxiliam as decisões de gestão, como a escolha de parceiros de negócios internacionais, permitindo às empresas aceder rapidamente a informações chave acerca dos mesmos, sendo por isso responsáveis pela agilização dos processos de transação económica e financeira. A distância geográfica entre países de diferentes regiões do mundo foi muito reduzida, através

da interligação virtual e física dos vários intervenientes nas transações económicas e financeiras, sendo possível uma melhor coordenação de todo o processo.

Os avanços tecnológicos têm um efeito facilitador e multiplicador no desenvolvimento e difusão de novos produtos e novas tecnologias, ao reduzir o custo dos negócios internacionais, permitindo também às pequenas e médias empresas, com menos disponibilidade financeira, a sua internacionalização. Todas estas alterações contribuíram decisivamente para o rápido crescimento do comércio internacional.

2.1.4 Consequências sociais da globalização dos mercados

Sendo a globalização um fenómeno presente em todo o mundo, irá originar diversas consequências sociais, sentidas pelas diferentes populações, quer das nações mais ou menos ricas. Ninguém fica indiferente a esta nova tendência nem ao que dela decorre.

(i) O contágio

De uma forma geral, a globalização dos mercados potencia e uniformiza novas tendências, que podem ter reflexo positivo ou negativo nas populações. A crise financeira mundial que atravessamos desde 2008, é um dos exemplos das implicações que podem advir da importação por contágio. O contágio acontece pela rápida disseminação de uma crise financeira ou monetária de um país para outro, que hoje é acelerada pela globalização (Cavusgil et al., 2011).

A crise financeira iniciou-se nos EUA e foi originada por *housing bublles* (preços excessivos) nos mercados imobiliários., tendo adquirido proporções tais que acabou por se transformar, após a falência do banco de investimentos Lehman Brothers, numa crise sistémica, composta de dois elementos básicos: o choque inicial e o mecanismo de propagação. De fato, como os mercados não são estanques, mas fluem entre si e são altamente permeáveis, esta crise disseminou-se pelos restantes países, o choque que atingira inicialmente os EUA, propagou-se por contágio para o sistema financeiro global, atingindo diversos mercados ao mesmo tempo. O desenrolar da crise mostrou a fragilidade da arquitetura financeira internacional, e foram visíveis as limitações dos princípios básicos do sistema de regulação e supervisão bancária e financeira, que efetivamente não funcionaram.

Desencadeada pelas hipotecas de alto risco (*subprime*), o sistema financeiro ofereceu aos americanos de renda mais baixa e instável o sonho da casa própria. Ao mesmo tempo,

ofereceu às instituições financeiras o sonho de que as operações tradicionais, como a concessão de crédito, estavam a ser remuneradas muito além do normal. Como estes dois sonhos eram compatíveis, o sistema financeiro compactuou com ambos. As operações de financiamento imobiliário aos cidadãos eram de alto risco por estarem garantidas pelo trabalho, por vezes, informal e por rendas, potencialmente, variáveis.

Quando as "bolhas" imobiliárias rebentaram ocorreu a explosão do mercado imobiliário, o valor das casas caiu e os proprietários ficaram com dívidas hipotecárias maiores que o valor das suas casas. Muitos proprietários deixaram de ser capazes de pagar as suas dívidas, uma situação que se agravou quando as pessoas perderam o emprego ou tiveram cortes salariais. Enquanto isso, milhares de hipotecas foram titularizadas, vendidas como instrumentos financeiros nos mercados de ações do mundo inteiro. Como o valor desses títulos caiu, o mercado de ações também, e estas passaram a valer quase nada.

Quando os preços dos ativos entraram em deflação aguda, o mercado entrou em crise de liquidez e as economias de todo o mundo experimentaram uma recessão profunda no seu crescimento. Apenas a China e outros mercados emergentes continuaram a crescer embora a um ritmo mais lento. Uma causa importante da crise foi a inadequada regulamentação dos mercados de hipotecas e setor bancário nos EUA e outros países, que revelam que os mercados financeiros desregulamentados não são eficientes, na ausência de regras que estabilizem o referido mercado, as atividades especulativas e a valorização financeira da riqueza afloram naturalmente. Isto porque a liberalização dos mercados financeiros e a existência de novos instrumentos financeiros (como derivados) aumentaram a possibilidade de realização de atividades especulativas.

Torna-se, assim, necessária a regulamentação de operações de derivados e outras práticas. A regulamentação deverá ser forte para o bem-estar da economia Nacional e tem aumentado para que os governos consigam enfrentar a crise. Quer os Bancos Centrais quer os Ministros das Finanças lutam por uma rápida resolução da crise. Para estimular a atividade económica, os governantes de todo o mundo injetam enormes somas de dinheiro nas economias nacionais. Em todo o mundo, muitas pessoas caíram na pobreza severa, em parte porque as economias em desenvolvimento dependem das exportações, investimento direto estrangeiro e das economias avançadas, que estão em recessão (Cavusgil et al., 2011).

(ii) Perda de soberania nacional

A perda de soberania nacional apresenta-se como outra consequência social indesejável da globalização dos mercados. Soberania é a capacidade de uma nação para governar os seus próprios assuntos. As leis de um país não podem ser aplicadas ou executadas noutro. As atividades das multinacionais podem interferir com a capacidade soberana dos governos para controlar as suas próprias economias, estruturas sociais e sistemas políticos. Algumas empresas são maiores do que as economias de muitas nações. São multinacionais de grandes dimensões no mercado que podem exercer uma influência considerável sobre os governos por meio de contribuições de campanha ou de *lobbys*, por exemplo, para a desvalorização da moeda nacional que lhes dará maior competitividade a nível dos preços, nos mercados de exportação. Ainda assim, mesmo as maiores empresas são limitadas pelas forças do mercado. Os recursos que os clientes e fornecedores controlam são o resultado de escolhas livres feitas no mercado. Na realidade, os mercados dominam as empresas. A integração gradual da economia global e o aumento da concorrência global combinada com a privatização das indústrias em várias nações estão a tornar as empresas menos poderosas dentro do seu mercado nacional.

Para minimizar os danos da globalização e colher os seus benefícios, os governos devem lutar por: regimes económicos abertos e liberais, de forma a haver liberdade de entrada nos mercados e competir nesse mesmo mercado; pela proteção de pessoas e de propriedade intelectual; aplicar e fazer cumprir um Estado de Direito; e favorecer a troca voluntária imposta pelos mercados e não através de processos políticos. As instituições bancárias e financeiras devem ser reguladas de forma adequada. A transparência nos assuntos que dizem respeito a negócios e agentes reguladores é fundamental (Cavusgil et al., 2011).

(iii) *offshoring* e a fuga de empregos

O *offshoring* e a fuga de empregos são também consequências da globalização, pois esta conduziu à deslocalização de postos de trabalho. As empresas mudaram as suas unidades produtivas para países menos desenvolvidos, a fim de evitar as suas leis laborais. Desta forma, os países que perderam as suas unidades produtivas, alterando de forma drástica a vida de milhares de pessoas que perderam os seus empregos, tiveram de alterar essas mesmas leis, de forma a se adaptarem à globalização. *Offshoring* é a deslocalização de produção e outras atividades da cadeia de valor para destinos externos com um efetivo custo-benefício mais aliciante. A deslocalização de empregos resultou em perdas de emprego em muitas economias

maduras. A primeira onda de *offshoring* começou no início dos anos 1960 e 1970 com a mudança da indústria transformadora de carros, sapatos, eletrónica, têxteis e brinquedos, dos EUA e da Europa, para países com mão-de-obra barata como México e Sudeste Asiático. A onda seguinte deu-se na década de 1990 com o êxodo de empregos do setor de serviços, como a programação informática, contabilidade, saúde e banca. Para as empresas, o *offshoring* apresenta inúmeras vantagens, como a produção em economias de escala por centralização de locais de produção, vantagem competitiva do baixo custo do fator trabalho em certos países e a partilha de conhecimentos. Uma empresa que enfrente uma concorrência intensa e veja as suas margens de lucro diminuídas, e ainda, que observe uma tendência da indústria nesse país desfavorável, pode alcançar a sobrevivência corporativa através de *offshoring*. As multinacionais têm sido o centro de críticas, sendo muitas vezes rotuladas como empresas *runaway* ou *footloose*, por serem rápidas a transferir a sua produção para países que oferecem melhores vantagens comparativas.

(iv) Efeitos nos países pobres

Os benefícios da globalização não são distribuídos uniformemente. É portanto importante referir o efeito causado nos países pobres. As empresas multinacionais são muitas vezes criticadas por pagar baixos salários, pela exploração de trabalhadores e as suas condições de trabalho, e por empregarem trabalho infantil. O trabalho infantil é particularmente preocupante porque nega às crianças oportunidades educacionais que contribuam para o seu desenvolvimento futuro (Dagdemir et al., 2010). A eliminação do trabalho infantil não significa automaticamente que as crianças vão à escola em vez de trabalhar, e pode piorar a qualidade de vida, pelo que banir os produtos onde entre trabalho infantil pode não passar pela solução. A legislação aprovada para reduzir o trabalho infantil no setor formal económico (o setor regulamentado e fiscalizado pelos poderes públicos) pode ter pouco efeito sobre o emprego no setor informal, conhecido como economia paralela. A exploração do trabalho e as condições de trabalho precárias são as principais preocupações de muitas economias em desenvolvimento. No entanto, aceitar o trabalho deve ficar à consideração das pessoas desses países, dadas as opções disponíveis. Muitas vezes, em condições de pobreza ter um emprego de baixo salário é geralmente melhor do que não ter nenhum. Os governos são responsáveis por assegurar que os frutos do progresso económico sejam partilhados de forma justa. Os países em desenvolvimento podem adotar medidas preventivas de redução da pobreza, melhorando as condições para o investimento e poupança, liberalizando os mercados

e promovendo o comércio e investimento, criando instituições fortes que garantam a boa governação, e investindo na educação e formação para promover a produtividade.

(v) Consequências para o meio ambiente

Outra consequência observável é o fato das empresas multinacionais não conseguirem muitas vezes proteger o meio ambiente. A globalização prejudica o meio ambiente através da promoção do aumento da atividade fabril e de outras atividades de negócio que resultam em poluição, destruição do habitat e a deterioração da camada de ozono. Neste momento a China está a atrair IDE, estimulando assim o crescimento de numerosas indústrias, o que resulta em novas fábricas cujas atividades irão prejudicar ambientes anteriormente saudáveis. Com o tempo, as empresas tendem a ser dotadas de responsabilidade social, promovendo a melhoria das condições ambientes, com base em legislação aprovada pelos governos, de forma a travar e restaurar os ambientes naturais e adotar atitudes que protejam o meio ambiente.

(vi) Perda dos valores culturais e de identidade nacional

Como última consequência social, observam-se os resultados da globalização na perda dos valores culturais e de identidade nacional. A liberalização do mercado abre as portas para empresas estrangeiras, marcas globais, produtos desconhecidos e novos valores. No setor empresarial, as empresas utilizam tecnologias e métodos de produção semelhantes em todo o mundo, levando a métodos operacionais mais uniformes. Os consumidores usam cada vez mais roupas semelhantes e dirigirem carros parecidos, ouvem as mesmas músicas e estão cada vez mais modelados de acordo com os países ocidentais, especialmente aos EUA. Os críticos chamam a estas tendências de "McDonaldização" ou "Coca-Colonização" do mundo, referindo-se a um tipo de colonização cultural. Os governos tentam bloquear o imperialismo cultural e evitam a erosão das tradições locais. Na França, no Canadá e na Bélgica, as leis foram aprovadas para proteger língua e a cultura nacionais. Assim, as normas das pessoas, valores e comportamentos tendem a homogeneizar ao longo do tempo. A homogeneização das culturas do mundo é promovida pela comunicação social global, as pessoas estão expostas a filmes, televisão, internet e outras fontes de informação que promovem estilos de vida. Os meios de comunicação globais têm um efeito penetrante sobre a cultura local, gradualmente deslocando-a para uma norma universal (Cavusgil et al., 2011).

2.1.5 Consequências da globalização dos mercados para as empresas

A globalização dos mercados abriu inúmeras oportunidades de novos negócios para empresas que se quiseram internacionalizar. No entanto, globalização significa também novos riscos e uma intensa rivalidade entre concorrentes estrangeiros, bem como lidar com clientes mais exigentes que negoceiam o melhor possível, por todo o mundo. A implicação mais importante da globalização dos mercados para as empresas é que neste momento um enfoque puramente doméstico já não é viável para as empresas na maioria das indústrias. A globalização dos mercados obriga as empresas a internacionalizar a sua cadeia de valor, e adotar um foco global em vez de um foco local, beneficiando dos negócios internacionais. A cadeia de valor destaca as atividades específicas da empresa nas quais as estratégias competitivas podem ser melhor aplicadas quer no processo de desenvolvimento, produção e comercialização de um produto ou um serviço (Cavusgil et al., 2011).

A globalização aumenta a capacidade de uma empresa internacionalizar a sua cadeia de valor, levando a uma maior integração internacional e eficiência de custos. Numa típica cadeia de valor, a empresa faz Investigação e desenvolvimento (I&D) do produto numa primeira etapa, compra os *inputs* de produção necessários e monta ou fabrica o seu produto ou serviço. De seguida, a empresa realiza atividades de marketing como preço, promoção e venda, seguido da distribuição do produto nos mercados-alvo e serviço pós-venda. O conceito de cadeia de valor é útil em negócios internacionais, porque ajuda a esclarecer quais atividades são realizadas e em que lugar do mundo. As razões mais comuns para a localização das atividades da cadeia de valor em determinados países são o facto de assim reduzir os custos de I&D e de produção ou então para ter acesso facilitado aos clientes. Através da deslocalização a empresa transfere uma atividade importante da cadeia de valor via criação de uma fábrica ou outra filial no exterior. Uma tendência relacionada é o *outsourcing* global, em que a empresa delega o desempenho de uma atividade de valor acrescentador a um fornecedor externo ou um prestador de serviços estabelecido no exterior (Cavusgil et al., 2011).

2.2. Internacionalização

Globalização e internacionalização não são a mesma coisa, como se pode compreender através de Santos (1998), que defende que a globalização constitui o estádio supremo da internacionalização, a amplificação em sistema-mundo de todos os lugares e de todos os

indivíduos, com a unificação do planeta, tornando-se a terra um só e único mundo, assistindo-se dessa forma a uma refundição da totalidade da terra.

2.2.1 Globalização versus Internacionalização

Segundo Ortiz (1994), os economistas estabelecem uma distinção entre internacionalização e globalização. Embora sejam muitas vezes utilizados, equivocadamente, como intercambiáveis, tal como explica Dicken (1992), os dois termos não são sinónimos, na medida em que internacionalização se refere apenas ao aumento da extensão geográfica das atividades económicas através das fronteiras nacionais, não sendo portanto um fenómeno novo. Por outro lado, a globalização da atividade económica é qualitativamente diferente, pois apresenta-se como uma forma mais avançada e complexa da internacionalização, implicando um certo grau de integração funcional entre as atividades económicas dispersas.

Distingue ainda Ortiz (1994) os termos global e mundial de forma muito interessante ao empregar o termo global quando se refere a processos económicos e tecnológicos e mundial para o domínio específico da cultura. Isto porque considera a categoria analítica "mundo" articulada a duas dimensões: ao movimento de globalização das sociedades e também à visão de mundo, um universo simbólico específico à civilização atual.

2.2.2 Porque é que as empresas se internacionalizam?

A internacionalização das empresas pode acontecer por diferentes motivos:

(i) procura de novos mercados, especialmente se os mercados domésticos estão saturados, ou deixaram de ser atrativos relativamente aos mercados estrangeiros (Johanson et al., 1977).
(ii) deteção de vantagens competitivas que se podem traduzir ao nível da produção (mão de obra especializada, ou baixo custo de energia e matérias primas), marketing (para aproveitar sinergias) ou outras que permitam explorar oportunidades em mercados estrangeiros (Porter, 1980).

No entanto na opinião de muitos autores, a internacionalização é fundamentalmente uma opção estratégica. Assim propõem que a empresa ao internacionalizar-se visa retaliar previamente ações dos principais concorrentes ou posicionar-se em mercados potenciais

(Madsen, 1998), proteger-se e reduzir a exposição a fornecedores ou mercados (Porter, 1980), fazer o mesmo que os concorrentes estão a fazer com sucesso, ou seja, "seguir os seus camaradas" usando a estratégia do *benchmarking* (Bjorkman et al., 2000) e ainda aproveitar as oportunidades dos fatores de mercado como taxas de juro, câmbio, política fiscal, incentivos governamentais, sensibilidade ao preço de mercado, volumes etc. (Eiteman et al., 2002).

Das várias teorias sobre internacionalização, Carneiro et al. (2007) classifica e analisa as seguintes seis que, na sua opinião, melhor explicam esta realidade: teoria do poder de mercado, teoria da internalização, paradigma eclético, que obedecem a critérios económicos; modelo de Uppsala, perspetiva de *networks* e empreendedorismo internacional, que considera estarem relacionados com a evolução comportamental.

Também compara entre si estas teorias quanto à capacidade para responderem a cinco questões básicas: porquê, o quê, quando, onde e como as empresas internacionalizam as suas atividades.

Assim, existem abordagens de internacionalização com base em critérios económicos**.** Nesta perspetiva, prevalecem objetivos (pseudo) racionais para as questões do processo de internacionalização, que seria orientado para um caminho de decisões que trouxessem a maximização dos retornos económicos.

- Teoria do Poder de Mercado: baseada no trabalho de Hymer, que considerava que no período inicial as empresas aumentavam continuamente a participação nos mercados domésticos através de fusões, aquisições e extensões da sua capacidade. À medida que aumentasse a concentração industrial e o poder de mercado da empresa, assim aumentariam os lucros. No entanto, a partir de determinado momento não seria fácil aumentar a sua concentração no mercado tendo em conta a existência de poucas empresas, a maioria teria desaparecido ou sido assimilada. Nesta fase os elevados lucros derivados da posição dominante do mercado monopolístico doméstico, seriam investidos em mercados externos, gerando um ciclo análogo ao verificado no mercado interno, no respeitante à concentração crescente dos mercados estrangeiros.

  Carneiro et al. (2007) defende ainda que esta teoria pressupõe a otimização dos recursos ou competências e o aproveitamento de imperfeições estruturais, obtendo-se posições dominantes de mercado, por negociação ou monopólio. São passíveis desta política produtos ou serviços suscetíveis de consolidação. Normalmente a

internacionalização dá-se quando se verificam dificuldades de expandir o mercado doméstico por exaustão. Os mercados internacionais escolhidos, normalmente têm lacunas estruturais que permitem aproveitar uma nova concentração de mercado desejada.

- Teoria da Internalização: baseada num artigo de Coase, por Buckley e Casson. Centra-se na eficiência da organização das transações entre as unidades produtivas, usando os custos de transação, como forma racional de justificar e decidir a utilização (contratação) de um mercado externo à empresa, ou uma internalização (hierarquia) para uma determinada transação. Trata-se de uma análise racional de benefícios/custos, que determina o nível adequado de integração da empresa no domínio internacional.

  De acordo com Carneiro et al. (2007) a teoria da internacionalização, pretende maximizar a eficiência e a redução de custos e riscos aproveitando a possibilidade de fazer negócios com terceiros no exterior. É possível ser feita com produtos, serviços ou tecnologias em indústrias verticalmente integradas, baseadas em conhecimento ou dirigidas por qualidade e imagem. Não está bem definido o momento em que se deve iniciar este processo, mas após este início devem ser aproveitadas as janelas de oportunidades que surgem. Normalmente as imperfeições de mercados permitem maximizar os lucros (objetivo), por isso é nesses mercados mais vulneráveis que deve ser feita a aposta. A melhor forma de o conseguir depende da configuração dos custos de transação desse mercado externo, podendo assumir o modo de controlo, licenciamento ou subcontratação, entre outros.

- Paradigma Eclético: baseado num estudo de Dunning, quem pela primeira vez considera que as empresas multinacionais (MNCs) possuem vantagens competitivas ou de propriedade frente aos seus principais competidores utilizando-as para produzir noutros locais atrativos, tendo em conta a localização. Neste contexto, existiriam dois tipos de vantagens competitivas: (i) relacionadas com a propriedade particular de um ativo singular e intangível, tal como uma tecnologia específica da empresa ou, (ii) derivadas da propriedade de ativos complementares, tais como a capacidade de criar novas tecnologias. As MNCs também possuem vantagens de internalização, para manter o controlo sobre as suas redes de ativos (produtivos, comerciais, financeiros etc.). Estas vantagens derivam da maior facilidade com que uma empresa integrada

pode obter o retorno total da sua propriedade de ativos distintivos como a sua própria tecnologia, bem como da coordenação do uso de ativos complementares, que seriam os benefícios transacionais. Dunning pretende que o paradigma não seja apenas visto como mais uma teoria de internacionalização, mas também como um contributo valioso para o seu estudo.

Segundo Carneiro et al. (2007) o paradigma eclético, permite explorar e desenvolver vantagens associadas à propriedade, procura de novos mercados, redução de custos, novos ativos e novas competências estratégicas. Qualquer produto, serviço, tecnologia ou atividade pode ser objeto de internacionalização. Tal como na internalização não existe um momento específico para iniciar o processo e também devem ser aproveitadas as janelas de oportunidades que surgem como as vantagens de localização (por exemplo, incentivos, procura, matérias primas, mercado consumidor, mão de obra, entre outras). A forma do investimento pode ser pela via direta, ou licenciamento, procurando a mais adequada combinação das vantagens de propriedade, localização ou internalização.

Na abordagem de internacionalização com base na evolução comportamental, o processo depende das atitudes, perceções e comportamento dos tomadores de decisão, que são orientados pela procura da redução de risco nas decisões sobre onde e como expandir.

- Modelo de Uppsala: pretende sistematizar as etapas de um processo de internacionalização e centra-se na empresa, na gradual aquisição, integração e utilização do conhecimento de mercados e operações estrangeiras e pressupõe um envolvimento crescente e dinâmico por etapas, com esses mercados. A sequência dos investimentos nos países estrangeiros está relacionada com a "distância psíquica" entre o país alvo e o país de origem. Outra linha de pesquisa envolve os chamados modelos de desenvolvimento no processo de exportação, relacionados com o mercado potencial.

  A procura de mercado, relativamente a qualquer produto, serviço, tecnologia ou atividade, é no entender de Carneiro et al. (2007), o objetivo que este modelo pretende atingir. O mesmo autor considera a existência de dois tempos: o momento inicial, por saturação do mercado doméstico e a expansão, que deriva do conhecimento gradualmente obtido com a experiência internacional. A internacionalização acontece para países com "distância psíquica" em relação ao mercado doméstico, menor no

momento inicial e gradualmente crescente. Normalmente verifica-se em etapas de comprometimento gradual de recursos, começando com a exportação, depois departamento comercial e finalmente a produção no novo mercado.

- Perspetiva de *Networks*: considera que os mercados sendo constituídos por empresas, devem ser vistos como redes de empresas. Quando a empresa se associa à internacionalização, vai desenvolver posições em redes no exterior. Embora as justificações de internacionalizar sejam idênticas ao modelo de Uppsala, as decisões do processo de internacionalização são determinadas pelas relações no interior das redes de negócios.

  Nesta perspetiva, de acordo com Carneiro et al. (2007) as empresas acompanham os movimentos dos outros intervenientes da rede ou desenvolvem relacionamentos em novas redes (internacionais). Aplica-se a todos os produtos, serviços, tecnologias e atividades, desde que seja do interesse de outros participantes da rede. Normalmente inicia-se quando existe necessidade de criar ou desenvolver relacionamentos. A expansão dá-se para as redes internacionais onde se pretende estar. A expansão é feita de acordo com o grau de internacionalização da própria empresa e da sua rede.

- Empreendedorismo Internacional: explica a expansão internacional de novas empresas ou *start-ups* através da análise de como os empreendedores identificam e aproveitam as oportunidades. Também procura compreender as diferentes razões que motivam as operações internacionais. O empreendedorismo não está limitado a novas empresas, pois empresas já estabelecidas também precisariam de se tornar empreendedoras para competir de modo eficiente nos mercados internacionais.

  O empreendedorismo internacional, procura não só novos mercados, como é uma resposta a solicitações espontâneas e à reestruturação da indústria (Carneiro et al., 2007). O produto apenas depende do perfil do empreendedor, não existem restrições. A internacionalização efetiva-se no momento em que o responsável considera ser adequado. É realizada nos países em que existe escassez de produto e procura potencial e, existam oportunidades de reestruturação. A forma de concretização pode ser através da exportação ou licenciamento, consolidações via fusões ou aquisições ou procura de novos mercados através do desenvolvimento de novos canais.

2.2.3 Negócios internacionais

Após decidir a entrada no mercado internacional, através do comércio ou do investimento, a empresa tem que escolher uma estratégia e o modo de entrada.

A empresa pode optar pelo comércio internacional com base no país de origem, o que envolve exclusivamente as atividades de exportação. Esta estratégia fundamenta-se na produção de bens e serviços no país de origem e a sua comercialização noutros países (Cavusgil et al., 2011).

Na perspetiva destes autores, a contrapartida das atividades de exportação é a importação, também designada *global sourcing*, aquisições globais ou compras globais. Trata-se da compra por parte de uma empresa, de bens e serviços ao exterior, que serão comercializados no mercado doméstico e as empresas que desenvolvem estas atividades designam-se importadoras. No *countertrade*, os bens vendidos internacionalmente são pagos por meio de outros bens, assim sendo, trata-se de uma transação internacional em que as empresas trocam bens ou serviços entre si, em vez de receberem dinheiro como forma de pagamento dos produtos exportados, a empresa recebe em troca, outros produtos.

Existe a possibilidade da empresa optar por relações contratuais, que envolvem o licenciamento e o *franchising*. O licenciamento, é um contrato que permite a uma empresa estrangeira produzir e vender os seus produtos no mercado internacional, permitindo o acesso a tecnologias, marcas ou *know-how*, em troca do pagamento de uma taxa. O *franchising*, de acordo com (Cavusgil et al., 2011), é uma forma mais elaborada de licenciamento, na qual o detentor da marca (*franchisado*) permite a um empresário (*franchisador*), utilizar um sistema de negócios completo, que podem ser bens ou serviços, em troca de uma compensação na forma de *royalties*.

No último estágio de globalização englobam-se as atividades de IDE ou as iniciativas colaborativas internacional. Conforme (Cavusgil et al., 2011), o IDE representa a estratégia de internacionalização mais assumida, com elevada afetação de recursos, uma vez que existe uma presença física noutro país, concretizada, por exemplo pela construção ou compra de instalações fabris, filiais ou escritórios.

Ainda de acordo com (Cavusgil et al., 2011), os investimentos diretos estrangeiros podem ser classificados segundo:

(i) A forma:

- *greenfield*, quando uma empresa constrói de raiz uma nova unidade de produção, instalações administrativas ou de marketing, em vez de comprar instalações já existentes;
- aquisição, quando é comprada uma empresa já existente, que é adequada às necessidades;
- fusão, quando se verifica a união entre duas empresas que decidem integrar as suas actividades.

(ii) A natureza da propriedade, que está relacionado com o envolvimento financeiro que a empresa pretende com o novo empreendimento. Assim, a empresa pode decidir um maior ou menor grau de controlo que deseja manter no novo investimento:

- investimento direto integral, quando o investidor detém todos os ativos da empresa no novo país, ou seja, assume o negócio e consequentemente os riscos na totalidade;
- propriedade parcial, se o investimento é feito na participação do capital de uma empresa já existente, denominada participação acionista, como por exemplo, as *joint-ventures*, que são um investimento acionista no exterior, mas em parceria, e investimento no capital de outra empresa. Cavusgil et al. (2011), consideram que tratando-se de parcerias, a empresa acionista, deverá fornecer *know-how* técnico e competências de gestão.

(iii)O Nível de integração

- Na integração vertical, a empresa pretende aglutinar várias fases do ciclo do produto para produzir, vender ou entregar um produto ou serviço. Este tipo de integração pode ser a montante, quando a empresa adquire capacidade para produzir *inputs* para os seus processos produtivos, ou a jusante, quando a empresa investe nas etapas finais da cadeia de valor, como marketing e vendas.
- Na integração horizontal a empresa adquire outra empresa cuja atividade é idêntica, ou seja, pertence à mesma etapa específica da cadeia de valor. Pretende com esta aquisição aumentar os níveis globais de produção ou adquirir alguma vantagem competitiva inerente à aquisição.

Para além do IDE existem também as atividades colaborativas internacionais, que podem ser consideradas parcerias internacionais ou alianças estratégicas internacionais. Nesta categoria existem dois tipos de empreendimentos colaborativos:

- *Joint-ventures* com participação acionista, que correspondem a uma cooperação entre duas empresas que efetuam um investimento comum, ou seja, surge uma terceira empresa juridicamente independente. As *joint-ventures* com participação acionista são formas tradicionais de colaboração entre empresas, normalmente são propostas quando uma das empresas não dispõe de todos os recursos necessários para explorar uma oportunidade. Neste tipo de cooperação estratégica as empresas partilham recursos e competências, para obter uma vantagem competitiva comum.
- Investimentos não acionistas baseados em projetos, representam uma forma de colaboração na qual os intervenientes desenvolvem um projeto conjunto, não sendo necessário criar uma nova empresa. Os consórcios são baseados em projetos de grande dimensão com vários intervenientes, neste caso os contratos contemplam detalhadamente todos os direitos e deveres de cada um. O interlicenciamento é um acordo de investimento não acionista baseado num projeto, no qual um dos interveniente tem acesso à tecnologia desenvolvida e licenciada pelo outro, em condições preferenciais. Neste tipo de acordo pressupõe-se que cada interveniente possui algo que pode licenciar.

Face a esta panóplia de opções, ao pretender entrar em mercados internacionais, a empresa deve em primeiro lugar conhecer-se muito bem, nomeadamente os recursos financeiros disponíveis para esse fim e os que seriam necessários. Também deve conhecer as características do país em que vai fazer essa opção, identificar os possíveis parceiros no negócio, ajuizar se serão uma mais-valia ou não e ponderar muito bem a forma e o nível de risco que pretende correr. Por fim deve ser definido um plano estratégico que permita aproveitar as oportunidades de negócio, otimizar os benefícios desta opção e reduzir os riscos inerentes.

2.3. Regionalização

Simultaneamente ao processo de globalização, internacionalização e aprofundamento das relações comerciais ocorridas na economia mundial observou-se uma tendência crescente à aproximação de países através de acordos regionais de comércio.

A regionalização, ou integração económica regional, refere-se à crescente interdependência económica que resulta quando dois ou mais países dentro de uma região geográfica formam uma aliança destinada a promover a redução das barreiras ao comércio e ao investimento. Mais de 50% do comércio mundial pertence hoje em dia a algum bloco de países com acordos comerciais preferenciais. A premissa base da regionalização é a de que através da cooperação, as nações que pertençam a uma região geográfica comum e que estejam interligadas através da história, cultura, língua, economia e política ganham vantagens mútuas. O livre comércio que resulta da integração económica ajuda as nações a atingir padrões mais elevados de vida, incentivando a especialização, a redução de preços, mais e melhores opções, o aumento da produtividade, e a utilização mais eficiente de recursos. A regionalização origina assim blocos económicos, que consistem em dois ou mais países que concordam em seguir a integração económica, reduzindo taxas aduaneiras e outras restrições ao fluxo de produtos, serviços e capitais e, ainda do trabalho, sendo que chegar a acordo sobre o livre comércio é muito mais fácil na negociação entre alguns países que entre todas as nações do mundo (Cavusgil et al., 2011).

Desde 1947 o GATT e mais tarde a OMC têm estimulado a integração económica numa escala global. As normas da OMC têm sido menos eficazes para lidar com grupos de países, que são cada vez mais poderosos, devido aos lentos progressos na liberalização do comércio, especialmente de produtos agrícolas, o que levou muitos países em desenvolvimento a encontrar alternativas para o sistema de comércio favorecido pela OMC.

2.3.1 Formas de regionalização

A integração regional é uma série contínua, com interconexão económica progredindo de um baixo nível de integração, a zona de livre comércio, para níveis mais elevados com a forma mais avançado de integração, a integração económica total, que ainda nenhum país conseguiu atingir.

Existem cinco níveis de integração regional, como explicam Cavusgil et al. (2011).

Tabela I – Os cinco níveis da integração regional

Nível de Integração	Características	Exemplos
Zona de Comércio Livre	É o mais comum e simples regime, no qual os países acordam em eliminar gradualmente as barreiras formais ao comércio de produtos e serviços dentro do bloco, enquanto cada país-membro mantém uma política de comércio internacional independente com países fora do bloco	**NAFTA, EFTA, ASEAN**
União Aduaneira	É semelhante a uma área de livre comércio com exceção de que os Estados membros ajustam as suas políticas comerciais externas e adotam barreiras comuns através de taxas aduaneiras bem como outras, às importações de países não-membros	**MERCOSUL**
Mercado Comum	Também conhecido por mercado único, onde as barreiras comerciais são reduzidas ou mesmo eliminadas, e são estabelecidas barreiras externas comuns, enquanto os produtos, serviços e fatores de produção, como capital, tecnologia e trabalho, podem circular livremente entre os países membros. Também a este nível se estabelece uma política comercial comum com os países não-membros, tal como sucede na UE. O mercado comum enfrenta vários desafios, pois exige uma significativa cooperação nas políticas laborais e económicas. Como o trabalho e o capital podem fluir livremente dentro do bloco, os benefícios aos membros individuais variam, porque a mão-de-obra qualificada pode mover-se para países onde os salários são mais elevados e os investimentos de capital podem fluir para os países onde os retornos são maiores.	**Pré-1992 CEE**
União Económica	Todos os países membros desfrutam de todas as vantagens dos estágios anteriores, ao mesmo tempo que se esforçam por alcançar políticas fiscais e monetárias comuns, impostos idênticos, taxas de câmbio fixas, livre conversão de moeda e a livre circulação de capitais. A UE deu grandes passos em direção a alcançar uma união económica. Dezasseis países da UE estabeleceram uma união monetária com uma moeda única, o euro. Os países-membros esforçam-se para eliminar os controlos nas fronteiras, *standardizar* os produtos e estabelecer políticas energéticas, agrícolas, sociais e de serviços para toda a região. Os membros uniformizam leis e regulamentos sobre concorrência, fusões e outros comportamentos corporativos, bem como os processos de obtenção de licenças profissionais.	**UE**
Integração Económica Total	Caracteriza-se por uma unificação perfeita de todas as políticas por uma organização comum, pela extinção de todas as instituições nacionais separadas.	**Permanece um ideal ainda não alcançado**

A integração regional apresenta diversas vantagens que fazem com que as Nações continuem a apostar neste modelo, entre as quais: (i) a expansão do mercado para as empresas dentro do bloco económico; (ii) a possibilidade das empresas dos países membros alcançarem

economias de escala e aumentarem a produtividade; (iii) o fato dos blocos económicos atraírem o investimento direto do exterior do bloco; e (iv) a conquista de uma forte postura defensiva e política

Os blocos económicos de maior sucesso gozam de características comuns. É importante que haja similaridade económica entre os Estados membros, quer a nível salarial para evitar que trabalhadores com baixos salários emigrem para os países com salários mais elevados, quer a nível da estabilidade económica, de forma a não prejudicar ou ser prejudicado pelas economias dos outros membros, idealmente baixa inflação, baixo desemprego, salários razoáveis e condições económicas estáveis.

A similaridade política aumenta também as hipóteses de um bloco bem-sucedido. Os países que desejam integrar regionalmente devem partilhar as mesmas aspirações e devem estar na disposição de abdicar da autonomia nacional para se focarem nos objetivos propostos pela união.

É crucial ainda a similaridade cultural e linguística entre os países num bloco económico pois estas fornecem a base para a compreensão e cooperação mútuas.

Por último a proximidade geográfica. Os blocos económicos são na sua maioria formados por países da mesma região geográfica. Para além dos países vizinhos tenderem a ser semelhantes em termos de cultura e língua, a proximidade geográfica dos países membros também facilita o transporte de produtos, deslocação do trabalho e de outros fatores.

2.3.2 Dilemas éticos e desvantagens da regionalização

A regionalização pode levantar algumas questões éticas e morais relacionadas ao livre comércio, identidade das Nações e sua autonomia, e sobreposição das grandes empresas mais poderosas em detrimento das mais pequenas, que assim vão desaparecendo (Cavusgil et al., 2011).

A integração regional dá origem à criação de comércio e desvios de comércio. Na criação de comércio, o comércio é gerado entre os países dentro do bloco económico. Isso ocorre porque, como as barreiras desaparecem dentro do bloco, cada país membro tende a fazer mais negócios com países membros do que com os não-membros. Ao não fazer negócios, ou fazer menos com os países fora do bloco, leva a um desvio de comércio.

Um bloco económico ao impor barreiras comerciais externas conduz ao afastamento do livre comércio global. A integração regional pode resultar em tarifas mais altas, sendo pior para os compradores dentro do bloco pois eles terão de pagar preços mais elevados pelos produtos

que desejam consumir. As tarifas podem também neutralizar as vantagens comparativas e interferir com os fluxos de comércio que deveriam ser ditados pelos desempenhos nacionais. Em última análise, as barreiras comerciais externas impostas pelos blocos económicos, resultam numa perda líquida de bem-estar para todos os membros do bloco.

Ao juntarem-se a um bloco económico, o intenso contacto entre essa nação e as restantes produz um efeito de homogeneização, ou seja, os membros tornam-se cada vez mais semelhantes entre si por diluição da identidade cultural, havendo por isso o direito dos países-membros protegerem determinados setores vitais que asseguram património nacional.

Ainda no campo das perdas nacionais, entra o sacrifício da autonomia, pois em níveis mais avançados da regionalização, há necessidade do estabelecimento de uma autoridade central que conduza os negócios do bloco. Os membros devem sacrificar alguma autonomia nacional para a autoridade central, como o controlo sobre a sua própria economia, o que se traduz numa perda de soberania nacional.

A integração regional pode ainda promover desigualdades entre empresas, ao concentrar o poder económico nas mãos de algumas empresas mais favorecidas do bloco. Empresas de maior dimensão, estrangeiras, detentoras de marcas mais fortes ou de outras vantagens competitivas, podem oprimir as empresas locais nos seus mercados domésticos. A integração regional também incentiva fusões e aquisições dentro do bloco, levando à criação de rivais de maior dimensão que podem vir a dominar as empresas menores.

Com a queda das barreiras do comércio e investimento, as proteções que anteriormente salvaguardavam as empresas menores e mais fracas da concorrência estrangeira também são eliminadas. Este risco pode ser crucial para as empresas dos menores países do bloco, ou em indústrias que não disponham de vantagens comparativas, levando ao fracasso de pequenas empresas, como explica Agénor (2004) quando nos diz que abrir um mercado de um país a empresas estrangeiras tende a reduzir o poder de mercado das empresas nacionais e aumentar a pressão competitiva sobre elas, forçando eventualmente algumas delas, a abandonar o mercado.

Muitas empresas devem reestruturar-se para enfrentar os desafios competitivos colocados no novo e alargado mercado da regionalização. O aumento das pressões competitivas e reestruturações societárias podem levar ao despedimento de trabalhadores ou à sua recolocação em locais distantes. Quando são negociados acordos de integração regional, os governos nacionais têm a responsabilidade de reduzir os efeitos prejudiciais, tais como as perdas de emprego e o fracasso de pequenas empresas.

2.3.3 Implicações da regionalização na gestão de empresas

Muitas empresas adequam a sua estratégia ao entrarem num bloco económico, quer para tirar vantagem das novas oportunidades de mercado, quer para proteger a sua posição face a ameaças externas. Os gestores das empresas devem apoiar-se em cinco estratégias fundamentais como referem Cavusgil et al. (2011).

A primeira estratégia passa pela internacionalização de empresas dentro do bloco económico., face às pressões da integração regional para internacionalizar empresas para os países vizinhos, dentro do bloco. A partir daí aproveitar as vantagens competitivas obtidas para a internacionalização fora do bloco.

Outra estratégia será a racionalização das operações, que consiste no processo de reestruturação e consolidação das operações da empresa na sequência da integração regional, para reduzir a redundância e os custos e aumentar a eficiência das operações. Os gestores podem combinar duas ou mais fábricas numa única fábrica, eliminando o fator duplicação e beneficiando das economias de escala.

Os gestores podem ainda optar por fusões e aquisições. Os blocos económicos incentivam fusões e aquisições, levando as empresas a comprarem uma ou mais empresas para fundir e formar um grande empresa, o que muitas vezes acontece impulsionado pela racionalização.

Outra possível estratégia de globalização é o recurso aos produtos regionais e estratégia de marketing. Um bloco económico facilita a uniformização de produtos e a racionalização de atividades de marketing.

Por último, a internacionalização de empresas fora do bloco. A maneira mais eficaz para uma empresa estrangeira entrar no mercado de um bloco económico é persistir na sua presença via IDE. Através da construção de uma unidade de produção ou sedes regionais em qualquer parte desde que esteja inserido num bloco, a empresa estrangeira ganha acesso a todo o bloco e às vantagens de que gozam as empresas locais pertencentes ao bloco.

3. A medição da globalização/internacionalização

A globalização é um dos processos atuais mais importantes, envolvendo toda a humanidade, e tem por isso sido alvo de vários estudos a nível das ciências sociais. Na tentativa de adquirir cada vez mais e melhores informações sobre este fenómeno, vários investigadores têm procurado elaborar índices para medi-lo. No entanto, esta tarefa não tem sido fácil devido essencialmente a dois motivos como explica Caseli (2008):

(i) O primeiro, prende-se com o caráter complexo e multiforme da globalização, que afeta quase todas as dimensões da vida social (económica, política e cultural).

(ii) O segundo, devido à falta de uma definição consensual, reconhecida e aceite do fenómeno, que até hoje, apesar dos esforços de todos os estudos científicos desenvolvidos nesse sentido, não foi encontrada, apesar de haver concordância no fato da globalização existir e de estar a afetar profundamente a Humanidade, como expressa a OECD (2005).

Por estes dois motivos, qualquer instrumento concebido para medir o processo de globalização/internacionalização pode ser apenas parcial, e só pode ser capaz de compreender alguns aspetos do processo em detrimento de outros. Terá alguns pontos fortes, mas também alguns pontos fracos, e irá ganhar o consenso apenas de uma parte da comunidade científica, como afirma Caseli (2008). Vem por isso Dreher et al. (2010) fundamentar a importância dos investigadores saírem dos limites das suas disciplinas e estudarem mais amplamente o fenómeno em todas as suas dimensões, pois como também já tinha observado Dreher e al. (2008), o todo é maior que a soma das partes e deve por isso este tema ser sujeito a diversos estudos.

Têm sido desenvolvidos vários índices de medição da globalização/internacionalização, que são usados na análise de negócios pelas empresas e autoridades públicas. Os índices podem ser utilizados para obter conhecimento sobre o clima do investimento, avaliar a evolução, e para ajudar as empresas a compreender o ambiente global em que operam.

3.1. Índices de globalização

3.1.1 A.T. Kearney/foreign policy globalisation index

O indicador mais conhecido mundialmente para medir a globalização foi desenvolvido por A.T. Kearney e foi publicado pela Política Externa no "Relatório de Índices de Globalização" que avalia 62 países, representando 85% da população mundial. O A.T. Kearney / Foreign Policy Index acompanha e avalia as alterações em quatro componentes fundamentais da integração global, incorporando medidas como o comércio e os fluxos de investimento, o movimento de pessoas através de fronteiras, o volume de chamadas telefónicas internacionais, o acesso à internet e participação em organizações internacionais. Estas variáveis distribuem-se dentro de quatro dimensões, sendo estas: a integração económica, contato pessoal, conetividade tecnológica e compromisso político. A cada uma destas dimensões, correspondem duas ou mais variáveis, num total de 12, que por sua vez, correspondem a um indicador. As variáveis estão normalizadas na escala 0-1, representando 1 o país com o valor mais elevado dessa variável no ano em questão (Caselli, 2008).

Caselli (2008) pronuncia-se sobre algumas desvantagens deste índice, tais como a técnica de normalização usada por atribuir pouca importância à variação do índice ao longo do tempo para um país em particular, o problema da agregação de cada variável no índice de globalização geral e o problema da definição do peso que deve ser atribuído a cada uma das variáveis consideradas.

Também Lockwood (2004) apresenta algumas críticas, nomeadamente pelos problemas evidenciados na medição, atribuição de peso às variáveis relevantes e regras de normalização para a construção do índice KFP da globalização

3.1.2 CSGR globalisation index

O índice de globalização CSGR foi desenvolvido por Ben Lockwood e Michela Redoano (2005) no Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (Centro para o Estudo da Globalização e Regionalização da Universidade de Warwick - Reino Unido). Este índice mede três dimensões fundamentais da globalização: económica, social (subdividido em dois sub-índices: pessoas e ideias) e política da globalização para os países numa base anual, e combina-os num índice geral de globalização, por pontuação. O índice CSGR e os e seus sub-

índices económicos, sociais e políticos, são construídos de forma consistente tanto no tempo, como nos vários países. As mesmas variáveis normalizadas, de modo a serem comparáveis, são usados para calcular o índice em cada ano e para cada país (Lockwood et al., 2005).

Correspondendo a cada uma destas dimensões estão um mínimo de 3 e um máximo de 9 variáveis, num total de 16, às quais correspondem índices.

O valor de cada uma das variáveis é normalizado numa escala de 0 a 1, em que 1 é o valor máximo registado pela variável no período compreendido entre 1971-2001, e 0 é o valor mínimo registado no mesmo período. Estes valores, mínimo e máximo, são os mesmos para todos os anos considerados pelo índice (*panel normalization*) (Caselli, 2008).

Como os próprios autores do índice reconhecem, a normalização painel tem vantagens e desvantagens. A vantagem é que, com painel de dados normalizados, é possível comparar de forma significativa ao longo do tempo, para um determinado país ou mesmo entre países. Uma desvantagem, é que conforme se vão adicionando dados de anos e estes vão sendo acrescentados à base de dados, o valor máximo ou mínimo de uma variável pode mudar, e essas variáveis terão de ser re-normalizadas (Lockwood et al., 2005).

3.1.3 KOF index of globalization

O índice de globalização KOF mede as 3 principais dimensões da globalização: económica, social e política. Além de medir estas dimensões, o índice KOF calcula um índice geral de globalização e sub-índices referentes à realidade dos fluxos económicos (comércio, IDE, investimentos em carteira, pagamentos e rendimentos de terceiros), restrições económicas (barreiras à importação ocultas, média de tarifas, imposto sobre o comércio internacional), dados sobre os fluxos de informação, dados sobre o contato pessoal e dados sobre a proximidade cultural. Os dados estão disponíveis numa base anual para 122 países.

Na construção dos índices de globalização, cada uma das variáveis introduzidas são transformadas num índice com uma escala de 1-100, em que 100 é o valor máximo para uma determinada variável durante o período de 1970-2009 e 1 é o valor mínimo. Os valores mais altos denotam maior globalização. Os pesos para o cálculo dos sub-índices são determinados recorrendo à análise das componentes principais para toda a amostra de países e anos. No entanto, nem todos os dados estão disponíveis para todos os países e todos os anos. No cálculo dos índices, todas as variáveis são interpoladas linearmente, antes de aplicar a

ponderação. Quando não há dados sobre a totalidade do período de amostra, os pesos são reajustados para corrigir este fato. Quando as observações com valor 0 não representam os dados em falta entram no índice com peso 0.

3.1.4 G-index of Randolph

Em 2001, o Waste Management and Research Center calculou o *g-index* para 185 países como uma medida composta da globalização. O *g-index* tentou medir a profundidade e riqueza da mais ampla gama de relações económicas que ligam uma economia ao resto do mundo. O g-*index* afirma medir a globalização, no entanto concentrou-se quase exclusivamente (90%) sobre a medição da economia, com 5% do índice atribuído ao tráfego de telefone, e 5% à utilização de internet. Na determinação do *g-index*, a parte económica do cálculo inclinou-se fortemente para as exportações, deixando de fora outros fatores determinantes da globalização.

3.1.5 Maastricht Globalization Índex

O índice de Globalização de Maastricht é calculado com base em variáveis representativas das principais dimensões da globalização, sendo estas: políticas globais, incluindo duas variáveis, as embaixadas e as organizações; a violência organizada; o comércio mundial, que é medido pelo peso das exportações e importações de bens e serviços no PIB; as finanças mundiais (IDE e capital); sócio-cultural (migração e turismo); tecnologia (telefone e internet) e o ambiente (Martens and Raza, 2008).

3.1.6 Globalindex

No Globalindex, Raab et al. (2008) fazem uma avaliação da globalização para 97 países entre os anos de 1970 e 2002, através da agregação de quatro dimensões chave: económica, considerando dados sobre fluxos financeiros (comércio, IDE, carteira de investimentos e pagamentos de rendimentos a estrangeiros) e dados sobre restrições; sócio-cultural; tecnológica e política. As três primeiras dimensões têm um peso de 31% no índice final, enquanto a última representa apenas 7%.

Raab et al. (2008) concluem ao calcular a média desses 97 países, que a partir da década de 1980 há uma evolução bastante significativa do nível da globalização, que se intensifica em 1990.

3.1.7 Abordagem da OCDE

A OCDE é uma organização composta por 30 países que trabalham em conjunto para resolver os desafios económicos, sociais e ambientais da globalização.

A OCDE tem como princípio fundamental compreender e ajudar os governos a responder aos novos desenvolvimentos e preocupações, como a política corporativa, a economia da informação e os desafios do envelhecimento da população. A organização permite aos governos compararem experiências políticas, encontrar respostas para problemas comuns, identificar boas práticas e trabalhar para coordenar políticas nacionais e internacionais.

Os índices estatísticos e indicadores económicos foram desenvolvidos numa altura em que as atividades económicas ocorriam em território nacional à exceção do comércio. Desta forma, surgiu a necessidade de reinterpretar e reajustar as medidas de globalização existentes, de forma a dar resposta a economias globais, tendo em consideração as influências do exterior.

A OCDE começa por identificar um conjunto de indicadores relevantes que coletivamente ajudam a compreender o processo da globalização. Estes indicadores fornecem uma resposta coerente para a necessidade de avaliar a sua extensão e a sua intensidade, analisando o papel das empresas multinacionais em três áreas que têm desempenhado um papel motor no processo, identificados no *Handbook* da OCDE: o comércio internacional, o investimento direto estrangeiro, a atividade das empresas multinacionais, produção e difusão internacional de tecnologia.

Estes indicadores estão divididos em três tipos designados por: (i) indicadores de referência, que são os mais usados e aqueles que se mostram fulcrais para a análise do fenómeno da globalização; (ii) indicadores suplementares que contribuem com informação adicional, englobando aspetos que quando solicitados se revelariam onerosos e difíceis de captar; e por fim, (iii) os indicadores experimentais que incidem sobre aspetos com uma importância crescente, mas ainda com necessidade de desenvolvimento dos seus conceitos e métodos estatísticos adequados.

No âmbito da dimensão comercial a OCDE propõe, tendo em conta os índices de referência, oito indicadores que se dividem em dois grupos, sendo que o primeiro é referente à escala da globalização e inclui os indicadores (i) peso total das exportações no PIB; (ii) média das exportações e importações no PIBM; (iii) peso da procura interna final em termos das importações totais; (iv) peso do PIB associado à exportação doméstica. O segundo grupo trata do comércio ao nível das empresas sob controlo estrangeiro e inclui os seguintes indicadores: (i) peso das empresas sob controlo estrangeiro no total das exportações; (ii) peso das empresas sob controlo estrangeiro no total das importações; (iii) exportação de mercadorias intra-firmas pelas empresas sob controlo estrangeiro no total das exportações de bens; (iv) importação de mercadorias intra-firmas pelas empresas sob controlo estrangeiro no total das importações de bens.

3.1.8 Vujakovic – "the nem globalization index"

Este novo índice proposto por Vujakovic considera a distância mas ignora outras dimensões, permanecendo a lógica nacional. O seu contributo passa essencialmente por associar a dimensão espacial com a distância percorrida pelo comércio, como forma de identificar uma globalização geograficamente confinada, como o processo de regionalização, e que seja efetivamente reconhecido como uma tendência de globalização do comércio.

O próprio autor defende que a própria forma como o índice está construído cria a necessidade de se estudar uma forma mais eficaz de combater o problema que se gera ao confundir regionalização e globalização, ao tentar medir este fenómeno. Será necessária uma solução mais eficaz se de fato se pretende medir a globalização real.

4. Nova abordagem metodológica de medição da internacionalização

O contexto internacional tem sofrido profundas alterações, e é por isso necessário adequar constantemente as dimensões que se utilizam para medir a internacionalização das economias. Esta medição tem sido até agora muito limitada e redutora, captada por indicadores muito simples, que consideram quase exclusivamente o volume total de exportações e o grau de abertura. A nova abordagem metodológica de medição da internacionalização tenciona propor uma análise multidimensional da internacionalização e para isso serão propostos indicadores que contemplarão uma ou mais de quatro dimensões, de forma a conseguir-se uma avaliação mais adequada que capte mais dimensões deste fenómeno.

Serão apresentadas de seguida as quatro dimensões propostas, e no âmbito de cada uma delas, índices que as captam isoladamente ou em articulação com outras.

Antes de prosseguirmos importa introduzir a notação que será utilizada neste capítulo, assim X, designa as exportações, i indica o país exportador ($i = 1, 2, \ldots, I$), h corresponde ao país importador ($h = 1, 2, \ldots, H$) e, t designa o ano em que o comércio é realizado ($t = 1, 2, \ldots, T$).

Uma primeira dimensão relevante é o <u>número de países de destino</u> das exportações que um país realiza e pretende avaliar para quantos países esse comércio está a ser direcionado. Estará a haver diversificação de mercados e por isso mais internacionalização, quanto mais destinos entre os possíveis forem efetivamente explorados. O mesmo volume de comércio pode não significar o mesmo grau de internacionalização, se estiver a ser efetuado apenas com 2 países ou, se ao invés se distribuir por 40 destinos diferentes. Mais países de destino de comércio para o mesmo volume indicam mais internacionalização.

Para captar esta dimensão recorremos aos seguintes índices:

(i.1) Um primeiro indicador corresponde à percentagem do total de mercados de destino para os quais o país em análise exporta, ou seja, dos potenciais países de destino, para quantos é que o país efetivamente exporta? Este indicador é calculado do seguinte modo:

$$i.1_{it} = \frac{\sum_{\substack{h=1 \\ (h \neq i)}}^{H} V_{iht}}{(H-1)} \qquad (1)$$

em que:

$$V_{iht} = \begin{cases} 1 \; se \; X_{iht} > 0 \\ 0 \; se \; X_{iht} = 0 \end{cases} \qquad (2)$$

V_{iht} é uma *dummy* que assume o valor 1 quando o fluxo bilateral é positivo e 0 quando não existe fluxo. O indicador i.1 mostra para quantos dos potenciais *h* países de destino é que o país *i* efetivamente exporta.

(i.2) O primeiro indicador (i.1) considera que um fluxo de comércio entre dois países existe desde que o seu valor monetário seja superior a zero. No entanto, esta hipótese pode ser excessiva e, para atentar a esta questão, o segundo indicador vai recorrer a dois critérios alternativos mais exigentes para definir a existência de fluxos de comércio.

Começando pela primeira variante, neste caso afirma-se que um fluxo existe desde que seja superior a uma proporção do fluxo médio do país *i*. O cálculo deste indicador processa-se em duas etapas. Na primeira fase é obtido o valor médio das exportações de um país (m_{it}):

$$m_{it} = \frac{Xit}{(H-1)} \qquad (3)$$

em que:

$$X_{it} = \sum_{h=1}^{H} X_{iht} \qquad (4)$$

Na segunda etapa identificam-se os fluxos comerciais originados no país *i* que são superiores a uma dada fração do valor do fluxo médio:

$$V'_{ikt} = \begin{cases} 1 \; se \; X_{ikt} > \lambda m_{it} \\ 0 \; se \; X_{ikt} \leq \lambda m_{it} \end{cases} \qquad (5)$$

O indicador i.2 alcança-se de modo análogo a i.1:

$$i.2_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} V'_{ikt}}{(H-1)} \qquad (6)$$

Iremos considerar dois valores alternativos para essa proporção, ou seja, para λ (10% e 25%), obtendo desta forma duas variantes do indicador i.2 (i.2.1 e i.2.2, respetivamente).

Este índice pode ser adaptado e ao invés do limiar ser definido em termos do peso das exportações, ser calculado a partir das áreas geográficas. Todos os países têm dimensões diferentes. A introdução deste fator na medição da internacionalização ajuda a compreender se o país exporta muito ou pouco de acordo com a sua dimensão, obtendo assim um índice de proporcionalidade. Será realista assumir que, por exemplo, é o mesmo Portugal exportar para Andorra, ou Portugal exportar para França?

Assim começamos por calcular o peso da área de cada país de destino no conjunto das áreas dos países de destino das exportações do país i:

$$a_{ik} = \frac{A_k}{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} A_k} \; , \qquad (7)$$

em que A_h corresponde à área do país *h*. Assumimos que as áreas dos países se mantêm constantes ao longo do período.

Na segunda etapa identificam-se os fluxos comerciais originados no país *i* cujo peso no comércio total do país *i* que são superiores a uma dada fração do peso da área:

$$V''_{ikt} = \begin{cases} 1 \; se \; \frac{X_{ikt}}{X_{it}} > \lambda a_{ik} \\ 0 \; se \; \frac{X_{iht}}{X_{it}} \leq \lambda a_{ih} \end{cases} \qquad (8)$$

Assumiremos dois valores alternativos para λ, 10% e 25%, dos quais resultarão duas variantes adicionais de i.2, ou seja, i.2.3 e i.2.4.

O volume de comércio, como uma segunda dimensão, traz um contributo importante na medição da internacionalização. A introdução desta dimensão na análise parte do princípio que um aumento do volume de comércio se traduz num aumento da internacionalização do país. Este indicador poderá também permitir retirar ilações sobre a evolução da importância relativa dos mercados internos como fonte de escoamento da produção nacional face aos mercados internacionais.

Neste âmbito, apresenta-se o indicador que avalia esta dimensão:

(i.3) Este índice compara o volume das exportações, em termos reais, que um país realiza num dado ano com o que efetuava num determinado ano de referência. O crescimento do valor das exportações incorpora duas componentes: o crescimento dos preços e o crescimento das quantidades exportadas. Na medida em que o que importa captar é a variação do volume, para proceder ao cálculo do indicador será necessário deflacionar os valores a preços correntes.

O indicador de volume (indicador i.3) é calculado através do rácio entre o valor total das exportações do país *i*, a preços constantes, num determinado ano e o valor total das exportações do país *i*, a preços constantes, num determinado ano base.

Para o mesmo volume total de comércio e para o mesmo número de mercados de destino, interessa agora perceber como esse comércio se distribui entre os mercados de destino, ou seja, aborda-se a terceira dimensão a considerar que é o equilíbrio entre mercados. Estará o comércio a incidir todo num país ou num conjunto restrito de países ou, pelo contrário, estará mais equitativamente distribuído pelos mercados de destino? Comparemos duas situações distintas: (i) um país que realiza 90% do seu comércio com um país e os restantes 10% com outros nove países, e (ii) um país que distribui em idênticas parcelas o seu comércio por 10 países. Estas situações não devem ser tidas como iguais. A internacionalização será tanto mais forte quanto maior equilíbrio existir na distribuição dos fluxos de comércio.

Os índices seguintes explicam esta dimensão:

(i.4) O índice de Herfindhal, apresenta-se como uma medida comummente utilizada para captar o grau de concentração numa distribuição. Neste caso, este índice será aplicado

para medir o grau de concentração das exportações de um país *i* para um determinado conjunto de países de destino. O valor do índice irá aumentar com o grau de concentração. O valor máximo que pode assumir é 1, o qual é alcançado quando o país apenas exporta para um mercado de destino, e o valor mínimo será atingindo quando se verificar uma igualdade na distribuição, ou seja, quando todos os mercados de destino têm o mesmo peso, verificando-se assim o equilíbrio. Quanto menor a concentração, maior será o equilíbrio e maior será a internacionalização desse país. O indicador i.4 calcula-se do seguinte modo:

$$i.4_{it} = \sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} \left(\frac{X_{ikt}}{X_{it}}\right)^2 \qquad (9)$$

(i.5) O índice que agora se apresenta é também uma medida do equilíbrio, e pretende revelar quão perto/distante o comércio internacional se encontra do equilíbrio. Se todos os países fossem equilibrados, o seu valor seria 1.

$$i.5_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} F_{ikt}}{H-1} \qquad (10)$$

Definiremos a variável F_{ikt} de duas formas alternativas: através do peso nas exportações (o recurso a F_{ikt} definido deste modo dará origem a i.5.1) e através do peso nas áreas (o recurso a F_{ikt} definido deste modo dará origem a i.5.2).

Começando por definir F_{ikt} com base no primeiro método vem:

$$F_{ikt} = \begin{cases} 1 \; se \; \dfrac{X_{ikt}}{X_{it}} \geq \dfrac{1}{(H-1)} \\ \dfrac{X_{ikt}}{X_{it}}(H-1) se \; \dfrac{X_{iht}}{X_{it}} < \dfrac{1}{(H-1)} \end{cases} \qquad (11)$$

Definindo F_{ikt} com base no segundo método vem:

$$F_{ikt} = \begin{cases} 1 \; se \; \dfrac{X_{ikt}}{X_{it}} \geq \dfrac{A_k}{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} A_k} \\ \dfrac{X_{ikt} * \sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} A_k}{X_{it} * A_k} \; se \; \dfrac{X_{iht}}{X_{it}} < \dfrac{A_h}{\sum_{\substack{h=1 \\ (h \neq i)}}^{H} A_h} \end{cases} \qquad (12)$$

Por fim, verificado o mesmo volume total, mesmo número de países de destino e equilíbrio entre estes mercados, é importante atentar a uma última dimensão: a distância percorrida pelo comércio. É fundamental analisar como tem evoluído a distância que o comércio originado num país percorre até chegar ao seu destino. Quanto maior esta distância, maior a internacionalização.

Pode recorrer-se a um primeiro índice para atentar a esta dimensão:

(i.6) Uma forma de captar esta dimensão é através do rácio entre a distância efetivamente percorrida pelo comércio e a distância máxima que poderia ser percorrida se um país exportasse para todos os mercados de destino. Este indicador obtém-se do seguinte modo:

$$i.6_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik} * D_{ikt}}{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik}} \qquad (13)$$

em que $Dist_{ik}$ corresponde à distância entre *i* e *h*, e D_{ikt} é uma *dummy* que nos indica se existe comércio entre os dois países. Como vimos quando discutimos os indicadores i.1 e i.2, definimos a existência de comércio através de 5 formas diferentes, ou seja, podemos utilizar a lógica subjacente a i.1, i.2.1, i.2.2, i.2.3 e i.2.4. Se nos basearmos nestas alternativas para encontrar D_{ikt} obtemos i.6.1, i.6.2, i.6.3, i.6.4 e i.6.5, respetivamente.

(i.7) Um segundo indicador para atentar a esta dimensão corresponde à distância média dos fluxos comerciais. Serão expostas três formas diferentes de cálculo deste indicador. Numa primeira vertente (i.7.1) começamos por calcular o número de países para os quais o

país *i* exporta e depois calculamos a distância média dos fluxos a esse conjunto de mercados, ignorando aqueles para onde o país não exporta. Deste modo o indicador é dado por:

$$i.7.1_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik} * D_{ikt}}{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} D_{ikt}} \qquad (14)$$

Outra possibilidade (i.7.2) que passa por calcular o mesmo índice, no entanto considerando desta vez os mercados para os quais não há exportações, entrando para a média com o valor de zero:

$$i.7.2_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik} * D_{ikt}}{H - 1} \qquad (15)$$

Ainda se pode incorporar mais uma variante neste índice (i.7.3) a qual corresponde à distância ponderada pelo peso de cada mercado de destino nas exportações do país em causa em termos de comércio:

$$i.7.3_{it} = \sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik} * \frac{X_{ikt}}{X_{it}} \qquad (16)$$

<u>Os seguintes índices pretendem captar várias dimensões em simultâneo:</u>

(i.8) O seguinte índice pretende captar todas as dimensões anteriormente apresentadas, à exceção do volume sendo calculado do seguinte modo:

$$i.8_{it} = \frac{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik} * F_{ikt}}{\sum_{\substack{k=1 \\ (h \neq i)}}^{H} Dist_{ik}} \qquad (17)$$

Vimos anteriormente que poderíamos definir F_{ikt} com base em dois critérios. Se usarmos o critério dos pesos das exportações obtemos i.8.1 e se usarmos o critério do peso das áreas obtemos i.8.2.

(i.9) Para cobrirmos simultaneamente a dimensão equilíbrio e volume, multiplicaremos o índice i.5 pelo indicador i.3.

(i.10) Por sua vez, se ao índice i.8 multiplicarmos o indicador de volume i.3, ficamos para além da sensibilidade à distância, ao equilíbrio e à área, também com a sensibilidade ao volume, ou seja, à quantidade de comércio, caminhando assim para uma interligação das várias dimensões de internacionalização apresentadas.

5. Evidência empírica

5.1. Base de Dados

A análise da internacionalização comercial é feita para um painel de 75 países. Os dados dos fluxos internacionais para a análise da internacionalização comercial provêm da base de dados CHELEM, do *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internacionales* (CEPII). Esta base de dados é composta por três sub-bases de dados que permitam analisar as posições relativas de cada país e sua interdependência no seio da economia global: a base de dados do comércio internacional (CHELEM-IT); a base de dados do PIB (CHELEM PIB) e a base de dados da balança de pagamentos (CHELEM-BOP).

O presente estudo é baseado na base de dados relacionados com o comércio internacional (CHELEM-IT), cobrindo o período de 1967 a 2010 e considerando um total de 75 países. Apesar de a base de dados conter mais países, o facto dos indicadores calculados carecerem de informação adicional implicou uma redução do número de países incluído no estudo. A análise será realizada usando dados de 3 em 3 anos.

5.2. Considerações metodológicas

No cálculo dos indicadores de internacionalização apresentados, a partir destes dados, surge um problema relacionado com a existência de uma quebra de série, devido ao facto de, entre os anos 1967 e 1993 terem ocorrido, quer transformações, quer desaparecimento de países decorrentes de transformações políticas.

Temos como exemplo dessas transformações: a união da RDA e RFA numa única Alemanha em 1990; em 1992, a desagregação da ex-Jugoslavia e ex-URSS; e, em 1993, a desagregação da Checoslováquia.

Estes acontecimentos dificultam a análise, criando obstáculos à comparabilidade da informação relativa ao período anterior e posterior a estas transformações. Para contornar este problema, optou-se por adaptar as matrizes relativas aos anos prévios a 1993 de modo a criar artificialmente os dados referentes aos novos países para o período anterior. Fazê-lo implica, no entanto, utilizar um critério para proceder à divisão do fluxo original em função dos novos países. O critério utilizado foi a área. Deste modo criaram-se para o período anterior a 1993, um conjunto de países artificiais. Desta forma pretende-se garantir a comparabilidade dos resultados analisados. Os indicadores para estes dados, são calculados apenas entre 1994 e

2010, período no qual os países existentes são os mesmos, excluindo os países que foram alvo de desagregação de todos os anos anteriores em análise, alterando assim as matrizes das distâncias e das áreas, para posteriormente construir novas matrizes, com os chamados países artificiais.

Outro problema metodológico, que deriva do anterior, prende-se com o comércio interno. A criação artificial de países não torna a série completamente comparável. Existem, por exemplo países que foram separados como é o caso da Rússia e Bielorrússia, que, antigamente ao transacionarem bens entre si não geravam fluxos de comércio internacional, mas que após1992 passam a gerar.

Para colmatar os dois anteriores problemas, a análise não será exclusivamente feita usando como ano base o ano de 1967, mas também recorrendo ao ano base de 1994, primeiro ano a partir do qual se possui informação perfeitamente comparável.

5.3. Análise dos dados

De seguida apresenta-se uma análise dos resultados obtidos para os diferentes índices propostos com o ano base 1967. A análise desenrolar-se-á procurando explorar sempre duas vertentes de cada indicador: (i) num primeiro plano, são apresentadas as médias dos índices de todos os países para todos os anos para os quais foram realizados cálculos; (ii) num segundo plano, procura-se perceber quais os países mais internacionalizados de acordo com esse indicador. Para tal serão apresentadas tabelas em que explicitam os países que se revelam os valores mais elevados em cada indicador, percebendo-se a evolução e mudanças que ocorreram ao logo das últimas décadas, e se há índices em que ocorreram mais modificações ao longo do tempo. Neste sentido, os anos foram agrupados em décadas e foram calculadas as médias para cada década por país analisado. Os dados foram ordenados de forma a obter os 10 valores mais elevados para cada década de forma a construir um top 10 +. No caso de existirem indicadores alternativos para caracterizar uma dimensão irá ainda fazer-se uma análise para evidenciar em que medida a opção metodológica condiciona as conclusões.

Por fim, irá verificar-se o que me mudaria se o ano base usado fosse ao invés de 1967, o ano base de 1994, ano posterior às alterações verificadas em determinados países e também a partir do qual a série de dados é perfeitamente comparável, e quais os impactos dessa alteração na análise dos indicadores.

Análise dos indicadores i.1 e i.2

Os índices i.1 e i.2 pretendem captar a dimensão "número de países de destino". Através desta análise irá perceber-se se, de acordo com esta dimensão, é possível observar um grau mais ou menos acentuado de internacionalização.

Dado que estes dois índices pretendem medir o mesmo fenómeno, irá estabelecer-se uma comparação entre os seus resultados. Devemos anteriormente salientar que em i.1 se analisa os países para os quais há comércio internacional, independentemente do valor do fluxo bilateral ser elevado ou reduzido; enquanto em i.2, se introduz um maior nível de exigência para considerar que um fluxo de comércio existe efetivamente. No que concerne a i2, introduzem-se dois limiares alternativos: (i) o fluxo bilateral para existir deve ser 10% superior ao critério estabelecido; (ii) o fluxo bilateral para existir deve ser 25% superior ao critério estabelecido. Numa primeira fase aplica-se em termos de proporção das exportações, ou seja o fluxo médio das exportações do país de origem (i.2.1 e i.2.2) e numa segunda fase em função da área geográfica do país em análise, ou seja, a proporção do peso da área de dado país no total das áreas dos países de destino potenciais desse mesmo país (i.2.3 e i.2.4).

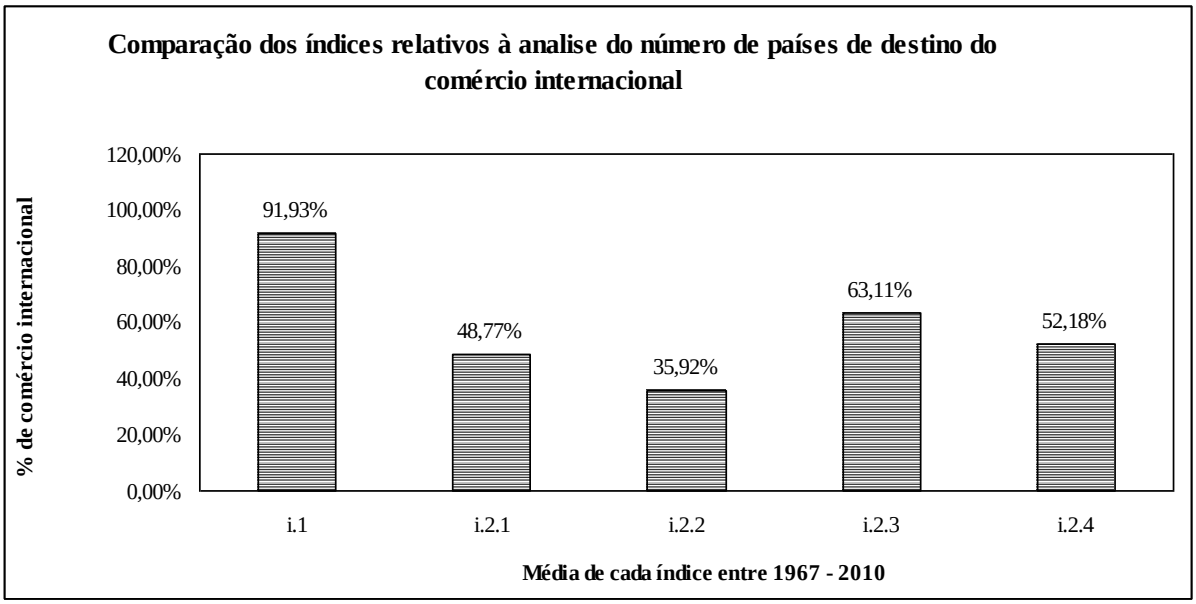

Gráfico I - Comparação dos índices relativos à análise do número de países de destino do comércio internacional (ano base 1967)

Quando não é aplicado nenhum limiar, ou seja, em i.1, é verificável pela primeira coluna do Gráfico I, que, em termos médios, no período em estudo, 91,93% dos fluxos bilaterais potenciais foram explorados.

No entanto, se exigirmos que para um fluxo existir, o seu valor tenha de ser superior a 10% do fluxo médio das exportações do país de origem (i.2.1), verifica-se uma clara diminuição do valor obtido em termos médios. E, se ao invés, aplicarmos um limiar de 25%, do fluxo médio do país de origem (i.2.2) obtemos um decréscimo adicional significativo do valor do indicador. Observa-se ainda que se exigíssemos que um fluxo bilateral existe se o peso do comércio bilateral entre o país *i* e *j* for superior a uma proporção do peso da área do país *j* no total das áreas dos países de destino potenciais do país *i* e se fixássemos essa proporção em 10% (i.2.3) e 25% (i.2.4), o nível médio de internacionalização sofre uma penalização menos forte do que sucede no caso dos indicadores i.2.1 e i.2.2.

Não há evidência de que, para o indicador i.1 e todos os i.2, alterando o ano base de 1967 para 1994, os resultados obtidos fossem diferentes, como fica demonstrado pelo gráfico e pelas tabelas comparativas incluídas no anexo (Gráfico A.I e tabelas A.I, A.II, A.III, A.IV e A.V).
Ao analisarmos as tabelas com o top dos 10 valores mais elevados para o i.1 e para as quatro variantes de i.2 podem tirar-se algumas conclusões interessantes.

Tabela II - Top 10 + para o indicador i.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.1											
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
	1	Taiwan	100	Taiwan	100	Alemanha; Áustria; Dinamarca Estados Unidos; Finlândia; França; Grã-Bretanha Itália; Japão; Suécia; Suíça; Taiwan	100	China; Hungria; Índia; Polónia; Roménia Rússia	100	Alemanha; Argentina; Austrália; Áustria; Brasil; Canadá; Chile; China; Coreia Sul; Dinamarca; Estados Unidos; Egipto; Espanha; Filipinas; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hungria; Índia; Indonésia; Irlanda; Itália; Japão; Malásia; N. Zelândia; Noruega; Polónia; Portugal; República Checa; Rússia; Suécia; Suíça; Tailândia; Taiwan; Turquia; Ucrânia; Vietname	100	Alemanha; Argentina; Austrália; Áustria; Bangladesh; Brasil; Bulgária; Canadá; Chile; China; Colômbia; Coreia Sul; Dinamarca; Estados Unidos; Egipto; Equador; Eslováquia; Eslovénia; Espanha; Filipinas; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hong Kong; Hungria; Índia; Indonésia; Irlanda; Islândia; Israel; Itália; Japão; Lituânia; Malásia; Marrocos; México; Nova Zelândia; Noruega; Paquistão; Peru; Polónia; Portugal; República Checa; Roménia; Rússia; Sri Lanka; Suécia; Suíça; Tailândia; Taiwan; Tunísia; Turquia; Ucrânia; Uruguai; Venezuela; Vietname	100
	2	Dinamarca Estados Unidos; Grã-Bretanha Japão; Polónia; Suécia; Suíça	98,65	Alemanha; Argentina; Dinamarca Estados Unidos; Grã-Bretanha Japão; Suécia; Suíça	99,55	Espanha; México; Noruega	99,66	Alemanha; Argentina; Áustria; Brasil; Bulgária; Croácia; Dinamarca; Espanha; França; Irlanda; Itália; Malásia; República Checa; Suécia; Suíça; Tailândia	99,55	Bulgária; Eslováquia; Hong Kong; México; Roménia; Sri Lanka; Uruguai	99,55	Bielorrússia; Croácia; Estónia; Letónia; Nigéria; Arábia Saudita	98,65
	3	Alemanha; Argentina; Austrália; Áustria; Canadá; Finlândia; França; Hungria; Itália; Paquistão	97,30	Austrália; França; Hungria; Itália	99,10	Austrália; Hong Kong; Índia	99,32	Estados Unidos; Eslovénia; Noruega; Sri Lanka	99,10	Bangladesh; Colômbia; Eslovénia; Israel; Marrocos; Peru; Quénia	99,10	Bósnia; Camarões; Quénia	97,30
	4	Brasil; Eslováquia Índia; Malásia; Noruega; República Checa; Sri Lanka	95,95	Áustria; Brasil; Finlândia; Noruega; Polónia	98,65	Argentina; Brasil; Canadá; Hungria	98,99	Chile; Egipto; Finlândia; Indonésia; Japão; México; Paquistão; Turquia	98,65	Tunísia	98,20	Albânia; Paraguai	95,95
	5	Espanha	94,59	Canadá; Hong Kong; Índia	98,20	Polónia	98,65	Austrália; Colômbia; Filipinas; Grécia; Portugal; Taiwan; Ucrânia	98,20	Croácia; Arábia Saudita	98,65	Argélia	94,59
	6	Hong Kong; Marrocos; México	93,24	Espanha; Irlanda; Paquistão	97,75	Irlanda	98,31	Vietname	97,75	Equador	97,75	Gabão; Singapura	93,24
	7	Irlanda	91,89	Malásia	96,85	Malásia	97,97	Eslováquia; Grã-Bretanha	97,30	Islândia; Lituânia; Venezuela	97,30	Bolívia	91,89
	8	Bósnia; Croácia; Egipto; Eslovénia; Grécia; Indonésia; Macedónia	90,54	Eslováquia República Checa	96,40	Portugal; Tailândia	97,64	Canadá; Coreia Sul; Marrocos	95,95	Estónia	96,40	Brunei; Macedónia	89,19
	9	Israel	86,49	México	95,95	Grécia	97,30	Bielorrússia; Peru; Arábia Saudita	95,50	Bielorrússia; Letónia	95,95	Líbia	83,78
	10	Nova Zelândia; Tailândia	85,14	Grécia	95,05	Eslováquia Paquistão; República Checa	96,96	Islândia	95,05	Bolívia; Nigéria; Singapura	94,14	-	-

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

De acordo com o indicador i.1 (Tabela II), verifica-se que nas décadas de 1960 e 1970, o Taiwan ocupava o número um do top, com um valor de 100%, o que significa que era o único país que exportava para todos os mercados de destino. O segundo e terceiro lugares eram partilhados entre a Suíça, Dinamarca, Grã-Bretanha, Japão, Suécia, Argentina, Polónia, Estados Unidos, Alemanha, Austrália, França, Áustria, Canadá, Finlândia, Hungria, Itália e Paquistão.

A partir da década de 1980, o Taiwan deixa de estar isolado no top para ser acompanhado de alguns países que até aí ocupavam posições secundárias, como é o caso da Áustria, Suíça, Alemanha, Dinamarca, Finlândia, França, Grã-Bretanha, Itália, Japão, Suécia e Estados Unidos.

Na década de 1960, a diferença entre o valor mais elevado e o décimo mais elevado era de aproximadamente quinze pontos percentuais, no entanto, este fosso reduz-se para cerca de cinco pontos na década de 1970. Nas décadas seguintes, esta tendência acentua-se e o top varia pouco mais de quatro pontos percentuais entre o número um e número dez, sendo evidente que nas últimas décadas os valores tendem a uniformizar-se.

Na década de 1990, 38 dos 75 países em análise faziam parte do número um com 100%. Em 2010, esse número passa a 57 países a ocupar o primeiro lugar, sendo eles Coreia do Sul, Suécia, Peru, Argentina, Venezuela, Austrália, Malásia, Áustria, Roménia, Bangladesh, Taiwan, Bulgária, Itália, Brasil, Lituânia, Canadá, Nova Zelândia, Suíça, Polónia, Chile, Eslováquia, China, Tunísia, Colômbia, Uruguai, República Checa, Israel, Alemanha, Japão, Dinamarca, Sri Lanka, Equador, México, Egito, Noruega, Espanha, Paquistão, Finlândia, Filipinas, França, Portugal, Grã-Bretanha, Rússia, Grécia, Eslovénia, Hong Kong, Tailândia, Hungria, Turquia, Indonésia, Ucrânia, Índia, Estados Unidos, Irlanda, Vietname, Marrocos e Islândia. Isto significa que, nesta última década, 76% dos países exportavam para todos os outros.

Veremos de seguida o que se altera se considerarmos i.2 com a introdução dos limiares de 10 e 25% em termos do fluxo médio de comércio (i.e., i.2.1 e i.2.2).

Tabela III - Top 10 + para o indicador i.2.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.2.1											
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
	1	Itália	77,03	Alemanha	75,23	Alemanha	73,31	Alemanha	71,17	Itália	73,42	Itália Turquia	75,68
	2	Alemanha	74,32	G.Bretanha	73,42	Brasil	71,62	Itália	70,27	Brasil	72,97	Finlândia	74,32
	3	França	72,97	Suíça	71,62	Suíça	69,59	França	68,47	Suécia	70,72	Alemanha Brasil Índia	72,97
	4	G.Bretanha	68,92	França	71,17	Itália	67,91	Brasil Bulgária	66,67	Alemanha Índia	69,82	China França Suécia	71,62
	5	Suíça	67,57	Itália	69,82	Argentina	66,55	Argentina Coreia Sul	65,32	França	69,37	Espanha	70,27
	6	E.Unidos Paquistão	64,86	Suécia	67,57	França Suécia	65,88	Finlândia Suécia	63,96	Ucrânia	68,47	Paquistão	68,92
	7	Japão Suécia	62,16	Japão	67,12	Espanha G.Bretanha	63,51	G.Bretanha Turquia	63,51	Finlândia	66,67	Bulgária Coreia Sul Grécia Suíça	67,57
	8	Malásia	58,11	Brasil E.Unidos	66,67	E.Unidos	62,50	Índia Polónia Suíça	62,61	Espanha Grécia	66,22	Argentina	66,22
	9	Brasil	56,76	Índia Paquistão	62,16	Áustria	60,81	Roménia	61,71	Coreia Sul Paquistão Turquia	65,32	Rússia Ucrânia	64,86
	10	Áustria Dinamarca	55,41	Espanha	61,71	Índia	60,47	Dinamarca Espanha Rússia	60,36	Suíça	64,41	Dinamarca G.Bretanha Marrocos Tailândia Uruguai	63,51

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos e G.Bretanha à Grã-Bretanha.

Em i.2.1 é verificável que o mesmo conjunto de países ocupa, embora com trocas de posições, os quatro primeiros lugares do top ao longo das últimas cinco décadas. Na década de 1960 temos Itália seguida da Alemanha, França e Grã-Bretanha. Na década de 1970, a Alemanha vai para o primeiro lugar, seguida da Grã-Bretanha, Suíça e França. Na década de 1980, novamente Alemanha, logo depois o Brasil, Suíça e Itália. Na década de 1990, Alemanha, Itália, França e, por fim, Brasil e Bulgária na quarta posição. Na década de 2000, Itália, Brasil, Suécia e, na mesma posição, Alemanha e uma nova entrada, ou seja, a Índia. Por fim, na década de 2010 com a descida da Grã-Bretanha e Suíça para lugares mais abaixo no top e novas entradas, encontram-se a Itália e Turquia no número um, Finlândia como nova entrada no número dois, Índia, Brasil e Alemanha no número três e Suécia, China e França no número quatro. Este índice revela um gap médio entre a primeira e última posição de 13,5%.

Tabela IV - Top 10 + para o indicador i.2.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.2.2											
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
	1	Alemanha	56,76	E.Unidos	54,50	Brasil	57,09	Itália	54,95	Itália	57,66	Itália	56,76
	2	G.Bretanha	54,05	G.Bretanha	54,05	Alemanha	54,39	Brasil	54,05	Brasil	54,95	França Grécia Paquistão	55,41
	3	Itália	51,35	Alemanha	53,60	E.Unidos	51,69	Alemanha	53,60	Ucrânia	54,05	Brasil Índia	54,05
	4	Paquistão Suíça	50,00	Suíça	51,80	França	50,00	França	51,80	França	53,60	Alemanha China Finlândia Sri Lanka Suécia Turquia	52,70
	5	Espanha França	47,30	Japão	51,35	Itália	49,66	Índia	49,55	Índia	53,15	Espanha	51,35
	6	Japão	45,95	Índia	50,90	Suíça	47,97	Bulgária	49,10	Grécia	52,25	Argentina E.Unidos G.Bretanha	50,00
	7	E.Unidos	44,59	França	50,00	Paquistão	47,64	E.Unidos Finlândia	48,65	Suécia	51,80	Suíça	48,65
	8	Bulgária Eslováquia Polónia Rep.Checa	43,24	Itália	49,10	G.Bretanha	47,30	Argentina	48,20	Finlândia	51,35	Áustria Coreia Sul Rússia	47,30
	9	Áustria	41,89	Brasil Paquistão	45,95	Argentina	46,96	Suécia	47,75	Alemanha	50,90	Hungria Uruguai	45,95
	10	Egipto	40,54	Polónia	45,05	Espanha	45,95	G.Bretanha	47,30	Argentina	49,55	Egipto Eslovénia Letónia Marrocos Tailândia Ucrânia	44,59

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e Rep.Checa à República Checa.

Passando agora a analisar o indicador i.2.2, verificamos que as posições relativas se alteram pouco, no entanto, e mostrando a exigência deste limiar, é bem visível que o valor mais elevado que encontramos com base em i.2.2 é bastante mais reduzido que em i.2.1 e quase metade de i.1. Neste caso temos o *ranking* a ser liderado por países como Alemanha, Grã-Bretanha, Estados Unidos e Brasil. O grande destaque vai mesmo para Itália que se mantém no número um do top nas últimas 3 décadas em análise. Destaque ainda para a década de 2010 em que entram no top 3 países como Grécia, Paquistão e França.

Tabela V - Top 10 + para o indicador i.2.3 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.2.3											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Alemanha Itália	85,14	Alemanha	91,44	Alemanha	90,88	Alemanha	86,04	Índia	90,09	China França	94,59
2	E.Unidos	83,78	Itália	90,09	França	88,18	Itália	85,59	França Itália	87,84	Brasil Índia	93,24
3	G.Bretanha	82,43	Japão	89,64	Argentina	85,14	E.Unidos	85,14	Argentina Brasil	86,94	Itália	91,89
4	França Japão	81,08	França	85,14	Brasil	84,80	França	84,68	China E.Unidos Suíça	86,04	Argentina	89,19
5	Finlândia Suíça	79,73	G.Bretanha	84,23	Itália	84,12	Argentina Brasil	83,33	Paquistão	85,14	Alemanha Coreia Sul E.Unidos Paquistão Suécia Suíça	87,84
6	Paquistão	78,38	E.Unidos	83,78	Suíça	83,11	G.Bretanha	81,98	Coreia Sul G.Bretanha Finlândia	83,33	Finlândia Tailândia	86,49
7	Áustria Suécia	77,03	Suíça	83,33	E.Unidos	82,77	Índia Suíça	81,08	Suécia	82,88	Espanha G.Bretanha Marrocos Sri Lanka Turquia	85,14
8	Espanha	74,32	Suécia	80,63	Japão	81,42	Coreia Sul	80,63	Alemanha	81,98	Egipto Grécia	83,78
9	Eslováquia Índia Malásia Rep.Checa Sri Lanka	72,97	Áustria	77,93	Espanha G.Bretanha	79,39	Suécia	77,93	Espanha Ucrânia	81,53	Uruguai	81,08
10	Polónia Taiwan	70,27	Brasil	77,48	Suécia	78,04	Espanha Finlândia Roménia	77,03	Uruguai	80,63	Dinamarca Vietname	78,38

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e Rep.Checa à República Checa.

Quando se introduz o limiar de definição da existência do fluxo com base na área e começando por utilizar um patamar menos restritivo, observamos que de acordo com i.2.3 obtemos valores mais reduzidos que em i.1, embora superiores a i.2.1. Neste caso encontramos também uma constante nos países que ocupam as primeiras quatro posições, e são eles Itália, Alemanha, Estados Unidos, Grã-Bretanha, Japão, França, Argentina e Brasil (a partir da década de 1980), Índia, China e Suíça (na década de 2000).

Tabela VI - Top 10 + para o indicador i.2.4 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.2.4											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	G.Bretanha	72,97	E.Unidos	74,77	Brasil	74,66	Brasil	73,42	Brasil	76,58	China	83,78
2	Itália	71,62	Japão	74,32	Argentina	72,64	Argentina	72,52	Argentina	76,13	Brasil Índia	82,43
3	Alemanha	70,27	G.Bretanha	71,17	E.Unidos	69,93	Itália	68,92	Índia	74,32	Paquistão	78,38
4	França	68,92	Alemanha	69,82	Índia	68,24	Coreia Sul	67,57	Itália Ucrânia	72,07	Argentina Itália	77,03
5	E.Unidos Japão	67,57	Índia	69,37	França G.Bretanha	67,57	E.Unidos França	67,12	França	71,17	E.Unidos Suécia	75,68
6	Índia Suíça	66,22	Suíça	68,92	Itália	66,22	Alemanha Ucrânia	65,77	Paquistão	70,27	França	74,32
7	Paquistão Polónia	63,51	Brasil França	67,57	Alemanha	65,88	Turquia	64,86	Suécia	69,37	Egipto G.Bretanha Turquia	72,97
8	Finlândia	60,81	Itália	66,22	Espanha	65,54	Índia Roménia	64,41	Coreia Sul	68,47	Alemanha	71,62
9	Egipto Eslováquia Espanha Rep.Checa	59,46	Espanha	63,96	Suíça	65,20	G.Bretanha	63,96	Finlândia	68,02	Espanha Coreia Sul	70,27
10	Suécia	58,11	Paquistão	63,51	Bangladesh	63,18	Espanha	63,06	E.Unidos	67,57	Suíça Finlândia Sri Lanka Ucrânia	68,92

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e Rep.Checa à República Checa.

Não é de estranhar que também usando o peso área, mas para um limiar de 25%, os países que se encontram como líderes do top 10, nas posições um, dois, três e quatro, sejam praticamente os mesmos países que para o limiar de 10%, mas desta vez com valores percentuais inferiores demonstrando o efeito de um limiar mais exigente. Entre a década de 1960 e 1970, a Grã-Bretanha, Itália, Alemanha, Estados Unidos e Japão lideraram o top três. A partir da década de 1980 até à década de 2000, o Brasil e a Argentina lideraram este top ocupando o primeiro e segundo lugares, sendo que na década de 2010, o Brasil passa para segundo lugar acompanhado da Índia, sendo destronado pela China. A Índia também teve uma grande evolução, sendo que na década de 1960 não entrava sequer no top 10 e na década de 2010 ocupava a segunda posição, comercializando, de acordo com este critério, para aproximadamente 84% dos mercados de destino potenciais.

Observa-se para todos os índices um aumento gradual do valor assumido pelo número dez do top 10 +, desde a década de 1960 até à década de 2010, elevando o valor do limite inferior das tabelas, tornando-se evidente a evolução destes indicadores ao longo das décadas.

Análise do indicador i.3

De seguida procuraremos caracterizar de que modo evoluiu uma segunda dimensão crucial do grau de internacionalização das economias: o volume de comércio. Num primeiro passo, é apresentada evidência relativa aos valores médios do índice de volume (indicador i.3) para todos os países por década (Gráfico II).

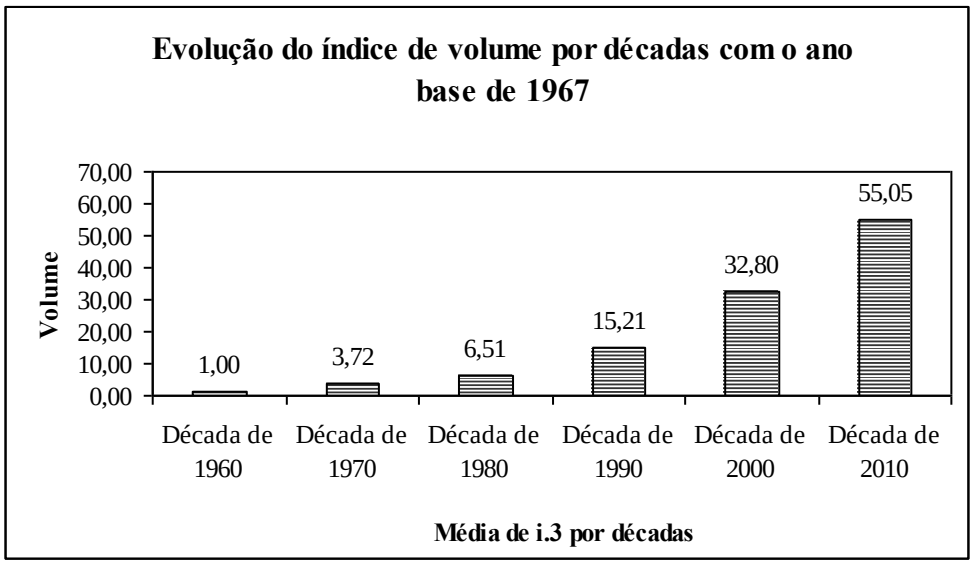

Gráfico II - Evolução do índice de volume por décadas (ano base de 1967)

Ao analisarmos a evolução ao longo das décadas, verificamos que o valor médio do indicador cresceu cerca de 30 vezes entre a década de 1960 até à década de 2010. Sendo esta variação tão elevada, é necessário perceber se está diretamente relacionada com o aumento do volume de comércio internacional ou se por outro lado está relacionado com o aumento exponencial do comércio internacional de certos países muito específicos. Para isso analisaremos o mesmo indicador, mas calculado tomando como ano base 1994, retirando assim o efeito de países que, nos primeiros anos de que possuímos evidência, revelavam níveis de comércio internacional muito baixos. Os resultados estão presentes no gráfico seguinte.

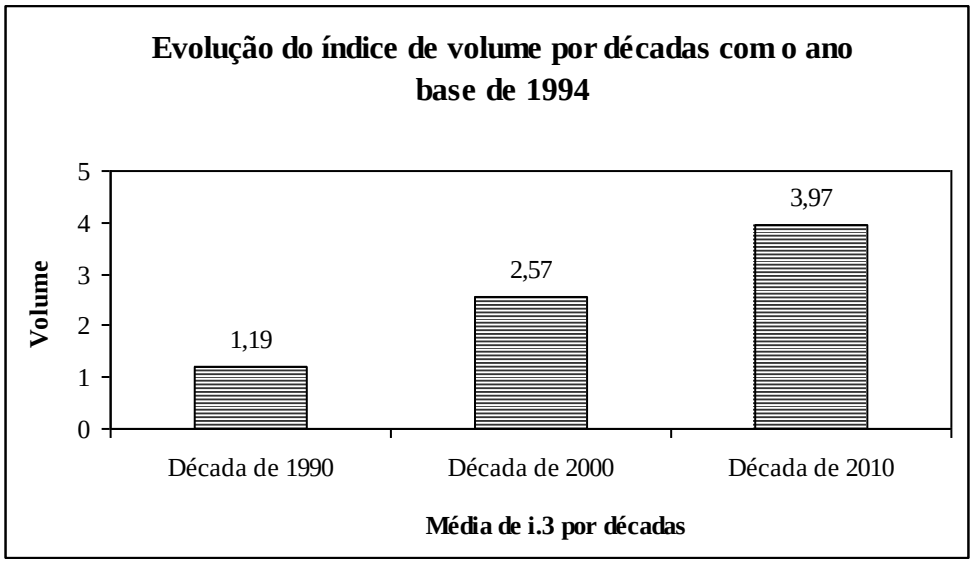

Gráfico III - Evolução do índice de volume por décadas (ano base de 1994)

Neste caso pode ver-se que o valor de volume de comércio internacional entre a década de 1990 e 2010 triplicou, um crescimento muito inferior ao verificado para a base de 1967, pelo que se pode afirmar que os valores obtidos anteriormente estão diretamente ligados com a existência de países cuja atividade no plano do comércio internacional, era nula ou quase nula, e que tiveram um crescimento exponencial nas últimas décadas.

Vejamos melhor de seguida, os países que contribuíram para estas duas análises diferentes.

Tabela VII - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.3											
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	Todos os 75 Países em Análise	1	Bangladesh	96,917	Bangladesh	182,79	Bangladesh	527,25	Bangladesh	1139,8	Bangladesh	2081
	2			Coreia Sul	9,3188	Coreia Sul	31,481	Coreia Sul	70,964	Coreia Sul	130,65	Vietname	273,28
	3			Aráb.Saudita	9,0165	Taiwan	18,287	Taiwan	34,847	Vietname	126,92	Coreia Sul	207,83
	4			Nigéria	6,247	Singapura	13,35	Estónia	33,855	Estónia	115,44	Lituânia	174,47
	5			Brunei	6,0182	Aráb.Saudita	10,952	Singapura	30,181	Lituânia	102,64	China	166,53
	6			Taiwan	5,5969	Brunei	10,199	Lituânia	29,891	China	86,914	Estónia	157,04
	7			Indonésia	5,5718	Indonésia	9,3581	Vietname	29,643	Letónia	66,462	Letónia	90,307
	8			Singapura	4,4201	Nigéria	6,601	Letónia	23,572	Taiwan	48,29	Taiwan	67,163
	9			Gabão	4,1029	México	6,5569	China	22,837	Bielorrússia	46,13	Bielorrússia	64,639
	10			Líbia	3,3227	Espanha	6,3237	Bielorrússia	18,063	Singapura	42,338	Singapura	64,446

Notas: (1) A primeira coluna correspondente aos 75 países da tabela é referente ao primeiro lugar do Top 10 +; (2) O país com o nome reduzido Aráb.Saudita corresponde à Arábia Saudita.

Tabela VIII - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.3						
	TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	Bósnia	6,7584	Bósnia	38,279	Bósnia	61,654
	2	Estónia	1,6941	Vietname	5,5292	Vietname	11,905
	3	Hungria	1,5209	Estónia	4,6366	China	8,341
	4	Filipinas	1,491	China	4,3531	Albânia	6,3881
	5	Vietname	1,4828	Hungria	4,1559	Estónia	6,3074
	6	Bielorrússia	1,3656	Lituânia	3,6838	Lituânia	6,2616
	7	Lituânia	1,3529	Eslováquia	3,5718	Eslováquia	6,2251
	8	México	1,3497	RepúblicaChecа	3,414	Polónia	5,873
	9	Irlanda	1,3405	Polónia	3,4033	Roménia	5,8418
	10	RepúblicaChecа	1,2848	Roménia	3,3203	Hungria	5,7281

Para o ano base 1967, o Bangladesh revela-se como o país em que claramente o volume de comércio mais cresceu durante o período considerado. No entanto, se ao invés, tomarmos como base o ano de 1994, o Bangladesh não integra o top 10. Isto apenas reflete que o grande aumento do comércio realizado pelo Bangladesh ocorre antes de 1994. Com este mesmo ano base, aparecem nos primeiros dois lugares a Bósnia e o Vietname nas duas últimas décadas, e a Bósnia e a Estónia na década de 1990.

Análise do indicador i.4

O índice de Herfindahl mede o grau de concentração e no caso deste estudo procura captar o grau de concentração das exportações dos países. O índice aumenta no mesmo sentido em que varia a concentração, sendo o seu valor máximo 1.

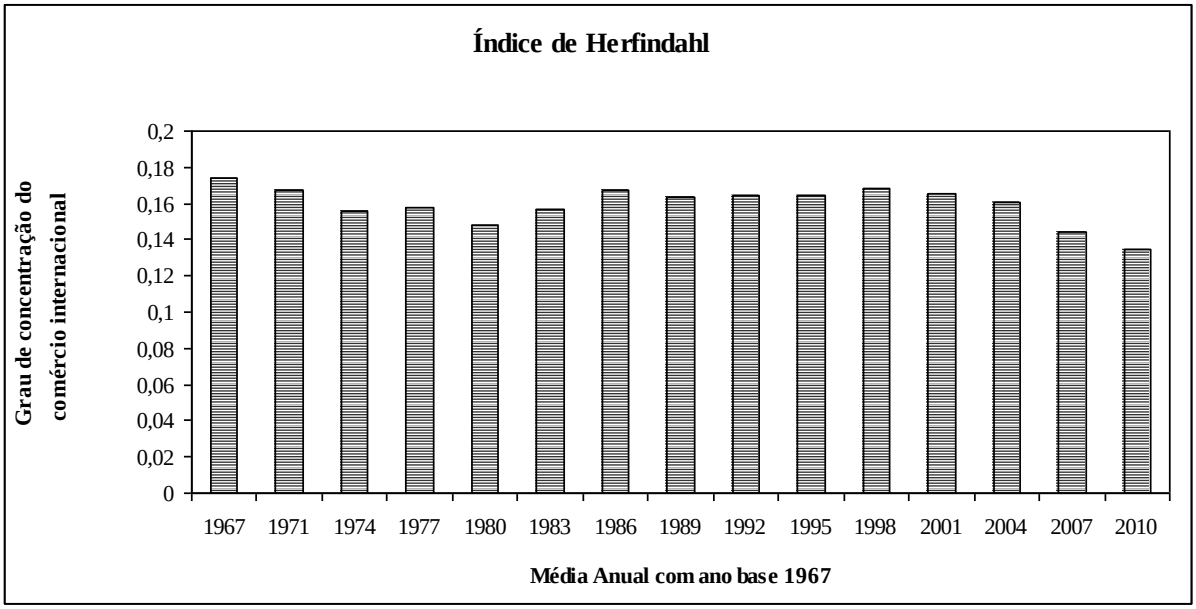

Gráfico IV - Índice de Herfindahl (ano base 1967)

A média observada por ano, dos 75 países em análise, revela que os 0,173632 de 1967 são a média máxima alcançada neste índice, sendo possível afirmar que apesar de a evolução não ter sido monótona, a concentração se manteve posteriormente em patamares inferiores.

É ainda verificável que esta é uma tendência crescente desde 1998, onde o grau de concentração tem descido continuamente.

Não se verificam alterações significativas com a alteração do ano base de 1967 para o ano base de 1994, como se pode verificar pelo Gráfico A.III e tabela A.VII no anexo.

Tabela IX - Top 10 + para o indicador i.4 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.4											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	G.Bretanha	0,0534	G.Bretanha	0,0528	Paquistão	0,0641	Rússia	0,0602	Rússia	0,0502	Alemanha	0,0507
2	Alemanha	0,0619	Paquistão	0,0636	Alemanha	0,0686	Alemanha	0,0633	Alemanha	0,0570	Rússia	0,0515
3	Paquistão	0,0738	Alemanha	0,0650	Argentina	0,0760	Bulgária	0,0701	Suécia	0,0642	Turquia	0,0555
4	Suíça	0,0757	Argentina	0,0690	Suécia	0,0793	Finlândia	0,0710	Finlândia	0,0645	Egipto	0,0565
5	Roménia	0,0792	Roménia	0,0745	G.Bretanha	0,0798	Suécia	0,0714	Grécia	0,0652	Suécia	0,0601
6	Bulgária	0,0803	Suíça	0,0759	Albânia	0,0819	Paquistão	0,0778	Itália	0,0697	Itália	0,0605
7	Argentina	0,0831	Sri Lanka	0,0761	Roménia	0,0871	G.Bretanha	0,0798	Lituânia	0,0726	Grécia	0,0614
8	Espanha	0,0842	Suécia	0,0844	Estónia	0,0884	Chile	0,0816	Turquia	0,0777	Finlândia	0,0618
9	Suécia	0,0847	Espanha	0,0865	Letónia	0,0884	Brasil	0,0875	Índia	0,0786	Índia	0,0619
10	Ucrânia	0,0862	Bulgária	0,0897	Bielorrússia	0,0884	Índia	0,0884	Bulgária	0,0809	Lituânia	0,0682

Nota: (1) O país com o nome reduzido G.Bretanha refere-se à Grã-Bretanha.

Através da tabela, podemos concluir que os países com maior equidade de distribuição do seu comércio internacional por países de destino são ao longo das últimas seis décadas, a Grã-Bretanha, a Alemanha, o Paquistão e a Rússia, com um índice abaixo dos 0,07 sendo que a partir de 1980 a Rússia e a Alemanha vão partilhando entre si o top deste *ranking*.

Análise do indicador i.5

Ao analisarmos o equilíbrio à luz do peso das exportações (i.5.1) ou à luz da área geográfica do país (i.5.2) obtemos diferentes resultados. O i.5 revela quão perto ou distante está a distribuição do comércio de determinado país relativamente à situação de equilíbrio. No caso de uma distribuição equilibrada, o índice assumiria o valor 1.

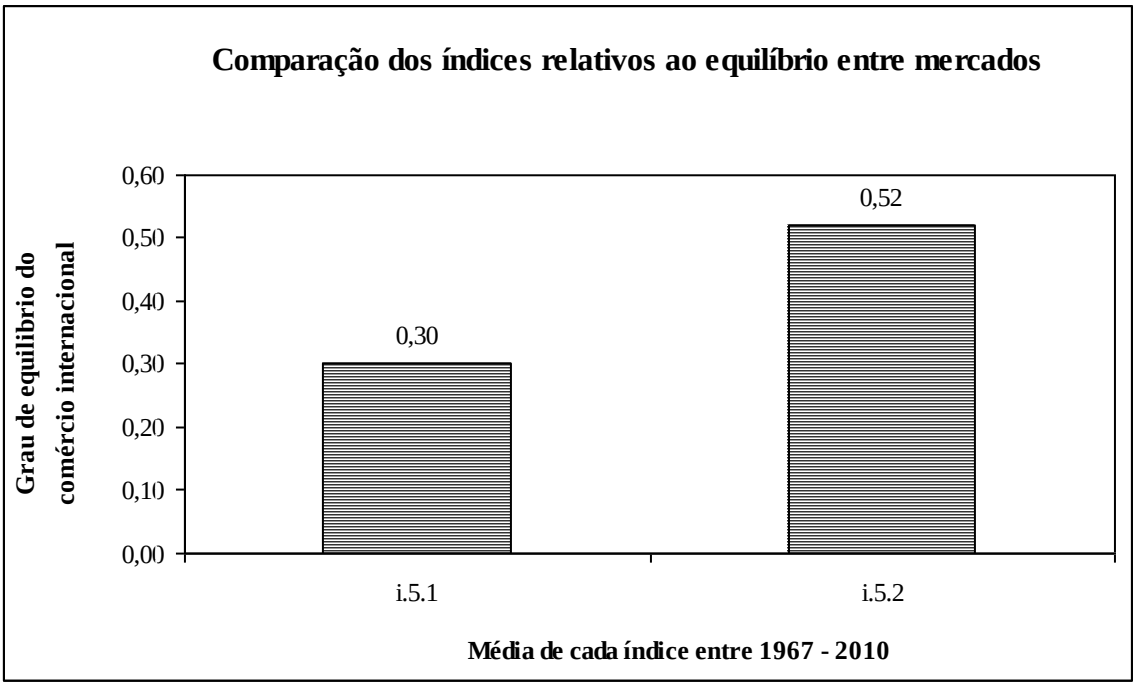

Gráfico V - Comparação dos índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1967)

Como se conclui a partir do Gráfico V, os valores médios dos indicadores i.5.1 e i.5.2 estão bastante afastados do máximo.

Ao avaliarmos o equilíbrio através dos pesos que cada fluxo deveria ter em função da sua área geográfica, verificamos que o equilíbrio aumenta, tendo nesta variante do indicador i.5 um valor de 0,52, o que contrasta com o valor de 0,3 que se obtém através do i.5.1. Os valores encontrados para o ano base de 1994, são muito semelhantes como é visível no anexo (Gráfico A.IV e tabelas A.VIII e A.IX).

Tabela X - Top 10 + para o indicador i.5.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.5.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	G.Bretanha	0,4648	G.Bretanha	0,4477	Brasil	0,4236	Alemanha	0,4254	Índia	0,4474	Itália	0,4743
2	Alemanha	0,4488	Alemanha	0,4468	Alemanha	0,4116	Brasil	0,4132	Itália	0,4456	Índia	0,4694
3	Itália	0,4035	Japão	0,4201	E.Unidos	0,4014	Itália	0,4130	Ucrânia	0,4437	França	0,4497
4	Suíça	0,3899	Suíça	0,4117	Argentina	0,3917	Índia	0,4080	Alemanha	0,4235	Turquia	0,4460
5	Japão	0,3891	E.Unidos	0,4034	Paquistão	0,3908	Rússia	0,4039	França	0,4159	Alemanha	0,4410
6	Espanha	0,3849	Itália	0,3995	G.Bretanha	0,3873	G.Bretanha	0,3974	Argentina	0,4120	Brasil	0,4370
7	França	0,3841	Espanha	0,3914	Suíça	0,3820	E.Unidos	0,3935	Rússia	0,4104	Argentina	0,4340
8	E.Unidos	0,3826	França	0,3914	França	0,3816	Argentina	0,3909	Brasil	0,4092	Grécia	0,4289
9	Paquistão	0,3798	Paquistão	0,3850	Itália	0,3742	França	0,3871	Finlândia	0,4058	China	0,4266
10	Egipto	0,3641	Brasil	0,3823	Japão	0,3686	Finlândia	0,3861	G.Bretanha	0,4000	G.Bretanha	0,4254

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha e E.Unidos aos Estados Unidos.

Os países que em i.5.1 revelam um nível mais elevado na distribuição das suas exportações são: (i) a Grã-Bretanha e a Alemanha, para as décadas de 1960 e 1970; (ii) para as décadas de 1980 e 1990, Alemanha e Brasil; e (iii) para as décadas de 2000 e 2010, Índia e Itália.

Tabela XI - Top 10 + para o indicador i.5.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.5.2											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	G.Bretanha	0,6521	G.Bretanha	0,6523	Argentina	0,6657	Brasil	0,6505	Brasil	0,6879	Brasil	0,7255
2	E.Unidos	0,6268	E.Unidos	0,6344	Brasil	0,6558	Argentina	0,6294	Argentina	0,6679	Índia	0,7022
3	Alemanha	0,6207	Japão	0,6302	Índia	0,6172	Bulgária	0,6063	Índia	0,6551	Paquistão	0,6854
4	Itália	0,6138	França	0,6176	França	0,6167	Turquia	0,6063	Paquistão	0,6351	China	0,6732
5	França	0,6039	Alemanha	0,6174	G.Bretanha	0,6064	Alemanha	0,6038	Ucrânia	0,6345	Argentina	0,6722
6	Polónia	0,5960	Itália	0,6063	Itália	0,5999	Itália	0,5987	Itália	0,6324	Turquia	0,6713
7	Japão	0,5953	Índia	0,6039	E.Unidos	0,5979	França	0,5964	Turquia	0,6180	Itália	0,6570
8	Paquistão	0,5888	Espanha	0,5971	Alemanha	0,5969	Índia	0,5955	Alemanha	0,6171	Alemanha	0,6375
9	Suíça	0,5865	Brasil	0,5902	Espanha	0,5821	G.Bretanha	0,5774	Suécia	0,6071	G.Bretanha	0,6357
10	Espanha	0,5674	Argentina	0,5856	Suíça	0,5750	Coreia Sul	0,5771	China	0,6066	França	0,6355

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha e E.Unidos aos Estados Unidos.

Por sua vez, em i.5.2, para análise através da área geográfica, os países que se posicionam melhor nesta dimensão são: (i) nas décadas de 1960 e 1970, a Grã-Bretanha e os Estados

Unidos; (ii) nas décadas de 1980, 1990 e 2000, a Argentina e o Brasil; (iii) na década de 2010, novamente o Brasil e a Índia.

Análise do indicador i.6

A última dimensão de internacionalização a considerar é a distância total percorrida pelo comércio, assumindo-se que quanto maior for essa distância, mais internacionalização existe. No entanto, para termos em conta a distância percorrida pelo comércio necessitamos novamente de um critério que nos permita afirmar que um fluxo de comércio bilateral é significativo. Para tal recorreremos, aos 5 critérios já explorados na análise da primeira dimensão.

Em i.6.1 analisa-se para cada país, a proporção do total da distância efetivamente percorrida pelo comércio entre o país exportador e o conjunto de países de destino. Foi considerada a distância no caso do fluxo de comércio apresentar um valor não nulo, ou seja, usando o critério subjacente a i.1. Como é o verificável pelo Gráfico VI, podemos afirmar que a evidência obtida aponta para que 90,34% das distâncias possíveis entre países de origem e destino são efetivamente exploradas pelo comércio internacional.

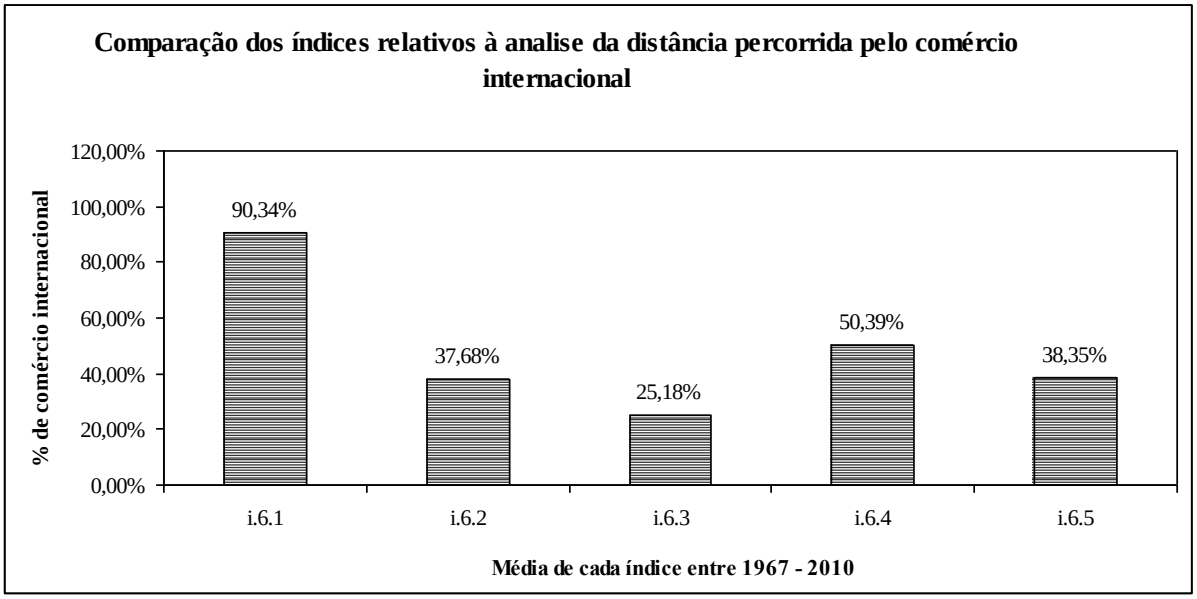

Gráfico VI - Comparação dos índices relativos à análise da distância percorrida pelo comércio internacional (ano base 1967)

No entanto, aplicando os critérios subjacentes a i.2.1 e i.2.2 para se considerar a existência dos fluxos, verificamos que existe uma alteração considerável nas conclusões. Com base nos

indicadores i.6.2 e i.6.3, temos que apenas 37,68%, no caso do i.6.2, e 25,18%, no caso de i.6.3, da distância potencial é efetivamente e significativamente explorada pelo comércio internacional. O cenário revela alguma melhoria se em vez dos limiares com base nos fluxos médios fizermos uso dos patamares definidos em termos de peso área, ou seja, i.2.3 e i.2.4. Com base nestes critérios, calculamos os indicadores i.6.4 e i.6.5, respetivamente.

Alterando o ano base de 1967 para 1994, não se encontram alterações significativas no que diz respeito ao índice i.6, como fica demonstrado pelo gráfico e tabelas presentes no anexo (Gráfico A.V e tabelas A.VIII, A.XI, A.XII, A.XIII e A.XIV).

Tabela XII - Top 10 + para o indicador i.6.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.6.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Taiwan	100,00	Taiwan	100,00	Alemanha Áustria Dinamarca E.Unidos Finlândia França G.Bretanha Itália Japão Suécia Suíça Taiwan	100,00	China Hungria Índia Polónia Roménia Rússia	100,00	Alemanha Argentina Austrália Áustria Brasil Canadá Chile China Coreia Sul Dinamarca E.Unidos Egipto Espanha Filipinas Finlândia França G.Bretanha Grécia Hungria Índia Indonésia Irlanda Itália Japão Malásia N.Zelândia Noruega Paquistão Polónia Portugal Rep.Checa Rússia Suécia Suíça Tailândia Taiwan Turquia Ucrânia Vietname	100,00	Alemanha Argentina Austrália Áustria Bangladesh Brasil Bulgária Canadá Chile China Colômbia Coreia Sul Dinamarca E.Unidos Egipto Equador Eslováquia Eslovénia Espanha Filipinas Finlândia França G.Bretanha Grécia Hong Kong Hungria Índia Indonésia Irlanda Israel Itália Japão Lituânia Malásia Marrocos México N.Zelândia Noruega Paquistão Peru Polónia Portugal Rep.Checa Roménia Rússia Sri Lanka Suécia Suíça Tailândia Taiwan Tunísia Turquia Ucrânia Uruguai Venezuela Vietname	100,00
2	Japão	99,30	Japão	99,77	Noruega	99,86	Rep.Checa	99,97	Israel	99,60	Aráb.Saudita	99,26
3	Paquistão	98,89	Suécia	99,42	México	99,65	Áustria Itália	99,93	Sri Lanka	99,57	Nigéria	98,55
4	Suécia	98,27	Dinamarca	99,38	Índia	99,50	Suíça	99,89	Aráb.Saudita	99,55	Estónia	97,57
5	Dinamarca	98,15	Alemanha	99,35	Hong Kong	99,35	Alemanha	99,87	México	99,54	Bielorrússia	97,53
6	Índia Suíça	98,01	Argentina Suíça	99,34	Espanha	99,27	Dinamarca França	99,86	Hong Kong	99,52	Letónia	97,50
7	G.Bretanha	97,98	G.Bretanha	99,33	Austrália	99,24	Espanha Suécia	99,83	Uruguai	99,34	Islândia	97,48
8	E.Unidos	97,97	E.Unidos	99,32	Argentina	98,60	Irlanda	99,81	Marrocos	99,16	Croácia	97,22
9	Polónia	97,93	Índia	99,29	Brasil	98,57	Noruega	99,67	Roménia	99,15	Camarões	96,96
10	Finlândia	97,85	Austrália	99,17	Irlanda	98,42	Finlândia	99,66	Eslováquia	99,13	Quénia	96,51

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha, Rep.Checa à República Checa, Aráb.Saudita à Arábia Saudita e N.Zelândia à Nova Zelândia.

Passando agora a focar o top dos países que apresentam valores mais elevados no que concerne à distância que o seu comércio percorre, começamos por explorar este *ranking* usando o indicador i.6.1. Neste caso, vemos que existe fraca distinção entre os países com níveis elevados e mais baixos, observando-se principalmente nas décadas mais recentes, uma crescente ascensão de vários países, com mais de metade dos países considerados nesta análise, a posicionarem-se no topo da tabela.

No primeiro lugar da tabela, temos tal como em i.1, o Taiwan, com um valor de 100%, representando o país que mais se destaca nas décadas de 1960 e 70.

Nas décadas de 1990 em diante observa-se um crescente aglomerado de países no topo da tabela, começando em 1980 com a Alemanha, Áustria, Dinamarca, Estados Unidos, Finlândia, França, Grã-Bretanha, Itália, Japão, Suécia, Suíça e o Taiwan.

Na década de 1990, no topo da tabela encontravam-se a China, Hungria, Índia, Polónia, Roménia e Rússia.

Na década de 2000 já eram 39 os países que ocupavam esta primeira posição, sendo que nele se encontram todos os países que haviam apresentado os valores mais elevados nas últimas duas décadas com exceção da Roménia, e acrescentando-se agora a Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Egito, Espanha, Filipinas, Grécia, Hungria, Indonésia, Irlanda, Malásia, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Portugal, República Checa, Tailândia, Turquia, Ucrânia e Vietname.

Finalmente na década de 2010 e já com 56 países no número um do top com 100%, juntam-se para além de todos os anteriores, o Bangladesh, Bulgária, Colômbia, Equador, Eslováquia, Eslovénia, Israel, Lituânia, Marrocos, México, Peru, Roménia, Sri Lanka, Tunísia, Uruguai e a Venezuela.

Tabela XIII - Top 10 + para o indicador i.6.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.6.2											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Itália	73,49	G.Bretanha	74,50	Suíça	69,85	Suíça	66,28	Brasil	71,73	Brasil	72,81
2	Alemanha	73,07	Alemanha	71,19	Brasil	69,74	G.Bretanha	66,20	Índia	65,58	China	69,35
3	G.Bretanha	69,85	Suíça	67,60	Alemanha	66,49	França	65,88	Suécia	63,39	Índia	69,02
4	Suíça	68,93	E.Unidos	67,58	G.Bretanha	66,32	Israel	65,34	Itália	62,98	Finlândia	66,94
5	França	65,42	França	64,33	Suécia	64,63	Brasil	65,11	E.Unidos	62,87	França	65,99
6	E.Unidos	65,30	Japão	64,13	Argentina	63,37	Alemanha	63,50	França	62,57	Espanha	65,47
7	Paquistão	61,18	Suécia	63,57	E.Unidos	63,28	Argentina	62,85	Israel	62,34	Itália	65,26
8	Suécia	61,04	Brasil	61,66	Espanha	62,12	Itália	62,17	Argentina	61,47	Coreia Sul	64,75
9	Japão	60,45	Itália	59,40	França	61,88	Finlândia	61,07	Paquistão	60,88	Paquistão	64,60
10	Malásia	51,87	Paquistão	53,45	Itália	60,49	E.Unidos	60,72	G.Bretanha	60,42	Argentina	64,09

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos e G.Bretanha à Grã-Bretanha.

Passando agora ao indicador i.6.2, verifica-se que os três lugares cimeiros da tabela são ocupados: na década de 1960, pela Itália, Alemanha e Grã-Bretanha; na década de 1970, pela Grã-Bretanha, a Alemanha e a Suíça; na década de 1980, pela Suíça, Brasil e Alemanha; na década de 1990, pela Suíça, a Grã-Bretanha e a França; na década de 2000, pelo Brasil, Índia e Suécia; e, na década de 2010, novamente pelo Brasil, entrada da China e Índia.

Tabela XIV - Top 10 + para o indicador i.6.3 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.6.3											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	G.Bretanha	58,31	E.Unidos	55,89	E.Unidos	54,11	E.Unidos	51,56	Brasil	51,48	E.Unidos	52,29
2	Suíça	48,98	G.Bretanha	54,20	Brasil	53,04	Brasil	51,31	E.Unidos	47,92	Brasil	51,19
3	Alemanha	48,85	Japão	47,62	G.Bretanha	46,30	Alemanha	46,38	Índia	45,20	Paquistão	48,19
4	Paquistão	47,86	Suíça	45,32	Suíça	44,08	França	46,13	Paquistão	45,16	Argentina	47,39
5	E.Unidos	44,59	Índia	42,64	Alemanha	43,81	Itália	46,08	Argentina	45,00	Sri Lanka	46,79
6	Japão	41,12	Sri Lanka	41,43	França	42,03	G.Bretanha	45,21	G.Bretanha	43,33	China	45,68
7	Itália	39,59	Alemanha	40,17	Argentina	41,28	Argentina	44,13	Itália	42,62	Índia	45,51
8	Espanha	39,24	Brasil	39,84	Itália	41,06	Suíça	44,13	França	42,37	França	45,43
9	Quénia	38,24	Paquistão	38,54	Paquistão	40,18	Israel	44,09	Suíça	42,14	Suécia	44,92
10	França	36,25	França	37,61	Japão	39,19	Índia	41,18	Quénia	41,66	G.Bretanha	43,84

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos e G.Bretanha à Grã-Bretanha.

Sendo mais exigente com o limiar, no indicador i.6.3, concluímos que o primeiro lugar cimeiro foi ocupado quatro vezes pelos EUA, uma vez pela Grã-Bretanha e uma vez pelo Brasil. Ao longo das várias décadas observam-se alterações a nível dos países que integram este top, como é o caso do Japão que da década de 1960 para a década de 1970 sobe de um sexto para um terceiro lugar, mas que na década imediatamente seguinte cai para décimo lugar, não voltando a integrar o top nas décadas que se seguem. A Índia vai oscilando entre os primeiros e últimos lugares ao longo das décadas analisadas, não figurando nas décadas de 1960 e 1980. A França inicialmente encontra-se no décimo lugar da tabela na década de 1960, subindo e atingindo um pico na década de 1990 com 46%, ocupando o quarto lugar, para logo a seguir descer na tabela e se manter na oitava posição nas décadas subsequentes. Por fim, destaque para o caso da Suíça que na década de 1960 ocupava o segundo lugar do top, tendo nas décadas seguintes ocupado sempre lugares mais abaixo na tabela, até já não constar deste top na década de 2010 e ainda destaque para o Paquistão que depois de uma queda logo na década de 1970, de um quarto para um nono lugar, ascende na década de 2010 ao terceiro lugar com 48%.

Tabela XV - Top 10 + para o indicador i.6.4 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.6.4											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Alemanha	88,20	Alemanha	88,93	Alemanha	84,26	E.Unidos	85,61	Argentina	87,18	Brasil	92,56
2	Itália	85,72	Japão	88,02	Argentina	84,19	Argentina	82,99	E.Unidos	87,04	China	92,18
3	E.Unidos	84,16	G.Bretanha	85,60	Brasil	83,77	Brasil	82,96	Brasil	86,17	França Índia	90,53
4	G.Bretanha	82,71	Suíça	84,84	E.Unidos	83,46	Alemanha	81,37	Índia	84,52	Argentina	88,92
5	Suíça	81,38	E.Unidos	84,32	Suíça	82,80	Itália	80,55	Suíça	82,59	E.Unidos	88,33
6	Suécia	80,06	Itália	82,56	França	82,63	G.Bretanha	79,44	França	80,44	Itália	87,85
7	Japão	79,16	Suécia	82,27	Itália	78,60	Suíça	79,28	Itália	80,43	Alemanha	84,08
8	França	78,15	França	79,21	G.Bretanha	77,09	França	78,36	China	79,69	Suíça	83,60
9	Finlândia	73,52	Brasil	74,51	Suécia	75,94	Coreia Sul	77,52	Uruguai	78,57	Coreia Sul	82,71
10	Sri Lanka	71,16	Espanha	71,31	Japão	75,84	Suécia	73,19	Paquistão	77,80	Tailândia	82,37

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos e G.Bretanha à Grã-Bretanha.

Usando para a contabilização da distância, o critério do peso da área, com o indicador i.6.4 fica visível o domínio da tabela pela Alemanha nas primeiras três décadas, seguida da Itália, Japão e Argentina nessas mesmas três décadas. Este domínio da Alemanha deixa de ser

verdade quando aumentamos a exigência para o limiar dos 25% (i.6.5), passando a liderar a tabela a Grã-Bretanha, Estados Unidos e Brasil nas três primeiras décadas seguidos dos Estados Unidos, Japão e Argentina respetivamente. Novamente para i.6.4 na década de 1990, os Estados Unidos sobem ao topo da tabela, sendo seguido pela Argentina, invertendo as posições na década imediatamente seguinte. Para i.6.5, estas duas décadas são dominadas pela Argentina, seguida pelo Brasil, constatando-se que a Argentina liderava o top 10 + para um e outro indicador na década de 2000. Na década de 2010, o Brasil e a China são os grandes líderes com valores aproximados na ordem dos 92%, quer para i.6.4, quer para i.6.5. Enquanto em i.6.4 a Suíça apesar de oscilar de posição entra no top 10 + em todas as décadas, no entanto em i.6.5 isso já não se verifica, não constando do top a partir da década de 1980. A Suécia até à década de 1990 aparece no top 10, para i.6.4, desaparecendo na década de 2000, mas em i.6.5 não consta no top o que revela a exigência do limiar dos 25%.

Tabela XVI - Top 10 + para o indicador i.6.5 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.6.5											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	G.Bretanha	70,00	E.Unidos	75,05	Brasil	72,12	Argentina	70,84	Argentina	75,47	Brasil	82,07
2	E.Unidos	67,13	Japão	68,81	Argentina	70,40	Brasil	70,65	Brasil	74,39	China	76,80
3	Alemanha	66,17	G.Bretanha	66,65	E.Unidos	67,94	E.Unidos	70,03	E.Unidos	67,21	Argentina	75,87
4	Itália	65,36	Brasil	64,28	G.Bretanha	59,02	Espanha	60,07	Uruguai	62,93	E.Unidos	74,62
5	Suíça	63,89	Suíça	62,01	França	55,96	G.Bretanha	58,23	Índia	60,82	Índia	71,83
6	França	60,25	Alemanha	61,35	Suíça	55,41	França	57,43	Coreia Sul	59,03	Uruguai	65,60
7	Japão	59,83	Sri Lanka	58,52	Austrália	54,55	Itália	55,57	Chile	58,76	Paquistão	64,37
8	Paquistão	57,99	Austrália	58,00	Sri Lanka	53,79	Uruguai	54,80	Paquistão	58,07	Itália	63,07
9	Austrália	54,05	Argentina	56,50	N.Zelândia	53,67	Chile	54,70	França	57,31	G.Bretanha	60,36
10	Índia	52,94	N.Zelândia	55,68	Japão	52,95	Coreia Sul	54,54	China	55,77	Espanha	60,22

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e N.Zelândia à Nova Zelândia.

Observa-se para todos os índices um aumento gradual do valor atribuído ao número dez do top 10 +, desde as décadas mais antigas até às mais recentes, elevando o valor do limite inferior, tornando-se evidente a evolução destes indicadores ao longo das décadas apresentadas nas tabelas acima.

Análise do indicador i.7

O índice i.7 tem 3 variantes, as quais pretendemos comparar através do Gráfico VII.

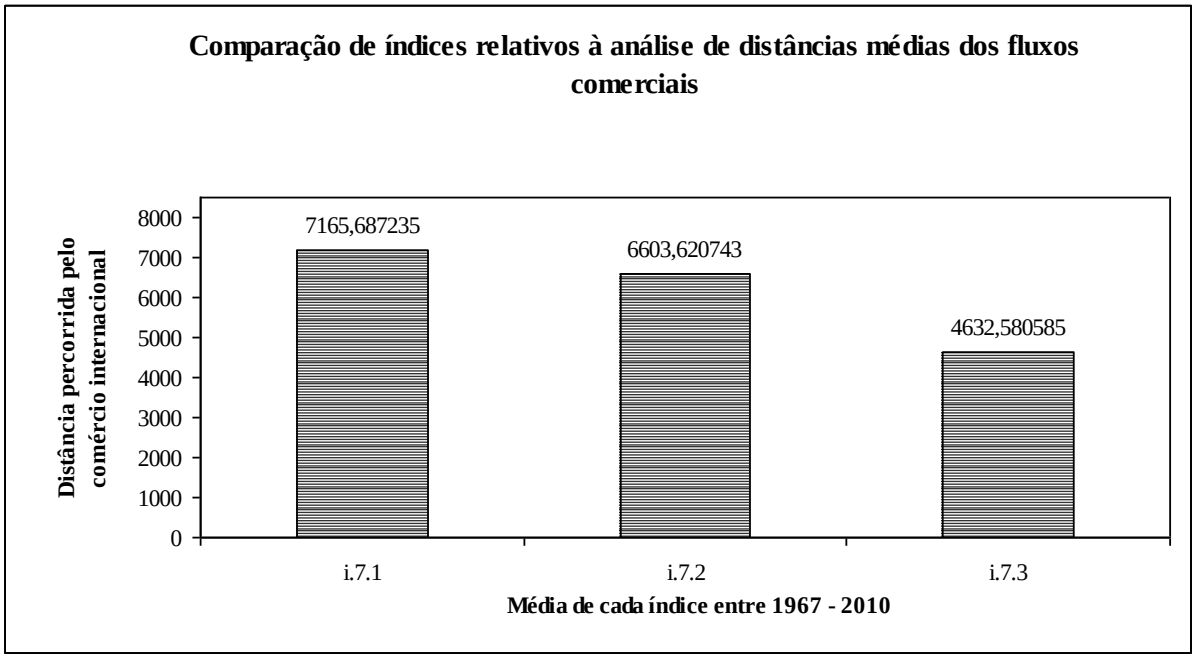

Gráfico VII - Comparação de índices relativos à análise de distâncias médias dos fluxos comerciais (ano base 1967)

Se se verificar apenas a distância média dos fluxos comerciais existentes, ignorando os destinos para os quais o país não exporta, atinge-se um valor superior (i.7.1) ao que se encontra quando se consideraram também os destinos para os quais o país não exporta, admitindo esses destinos com o valor zero (i.7.2). Não será de estranhar então que, ao incorporar neste índice a distância ponderada pelo peso de cada mercado de destino nas exportações, o valor do comércio internacional baixe.

Para o ano base de 1994, observam-se os mesmos resultados de acordo com o gráfico e tabelas relativas ao índice i.7 no anexo (Gráfico A.VI e tabelas A.XV, A.XVI e A.XVII), pelo que não serão feitas quaisquer considerações.

Vejamos agora os países que lideram o top 10 + nas décadas em análise.

Tabela XVII - Top 10 + para o indicador i.7.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.7.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	N.Zelândia	14912	N.Zelândia	14717	N.Zelândia	14752	N.Zelândia	14593	N.Zelândia	14732	N.Zelândia	14732
2	Austrália	13470	Austrália	13450	Austrália	13429	Austrália	13406	Austrália	13441	Austrália	13441
3	Argentina	11394	Chile	11552	Chile	11707	Chile	11927	Chile	11935	Chile	11935
4	Chile	11189	Argentina	11446	Argentina	11425	Argentina	11464	Argentina	11470	Argentina	11470
5	Uruguai	11006	Uruguai	10832	Peru	11214	Uruguai	11355	Uruguai	11365	Uruguai	11388
6	Peru	10608	Peru	10817	Uruguai	11115	Peru	11258	Peru	11308	Peru	11306
7	México	10358	México	10425	México	10525	Paraguai	10789	Bolívia	10965	Paraguai	10917
8	Brasil	10207	Brasil	10393	Brasil	10404	Bolívia	10684	Paraguai	10888	Equador	10767
9	Indonésia	10073	Colômbia	10086	Paraguai	10323	Equador	10601	Equador	10687	Bolívia	10743
10	Filipinas	9943,4	Indonésia	10078	Equador	10190	México	10525	México	10525	México	10526

Nota: (1) O país com nome reduzido N.Zelândia corresponde à Nova Zelândia.

Tabela XVIII - Top 10 + para o indicador i.7.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.7.2											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Austrália	13106	N.Zelândia	13722	N.Zelândia	14055	N.Zelândia	13810	N.Zelândia	14732	N.Zelândia	14732
2	N.Zelândia	12695	Austrália	13329	Austrália	13338	Austrália	13165	Austrália	13441	Austrália	13441
3	Argentina	11086	Argentina	11394	Argentina	11310	Chile	11766	Chile	11935	Chile	11935
4	Brasil	9793,4	Brasil	10254	Peru	10722	Argentina	11413	Argentina	11470	Argentina	11470
5	México	9658	México	10002	México	10490	Peru	10751	Uruguai	11314	Uruguai	11388
6	Japão	9391,1	Japão	9435,3	Brasil	10299	Uruguai	10588	Peru	11206	Peru	11306
7	Taiwan	9256,4	Colômbia	9360,8	Uruguai	9953,4	Brasil	10399	México	10478	Equador	10767
8	Indonésia	9119,7	Indonésia	9352,8	Chile	9929,1	México	10383	Brasil	10449	México	10526
9	Malásia	9001,1	Taiwan	9256,4	Indonésia	9615,5	Colômbia	10096	Equador	10448	Paraguai	10474
10	Chile	8618,2	Chile	9212,8	Colômbia	9502,3	Equador	10029	Bolívia	10324	Brasil	10449

Nota: (1) O país com nome reduzido N.Zelândia corresponde à Nova Zelândia.

Apesar de o valor de i.7.1 e i.7.2 divergirem ligeiramente, é possível observar pelas tabelas apresentadas que a Austrália e a Nova Zelândia lideram estes tops como os países em que as distâncias percorridas pelo comércio internacional são maiores e por isso será onde se verifica uma maior internacionalização. A estes países seguem-se para i.7.1 o Chile e a Argentina, e para i.7.2 a Argentina e o Brasil da década de 1960 a 1970; novamente a Argentina e Peru, na década de 1980; nas restantes décadas, Chile e Argentina.

Tabela XIX - Top 10 + para o indicador i.7.3 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.7.3											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	N.Zelândia	15771	N.Zelândia	13726	N.Zelândia	11661	Chile	11254	Chile	11818	Chile	13213
2	Austrália	11782	Austrália	10878	Chile	10742	N.Zelândia	10463	N.Zelândia	10457	Brasil	10301
3	Chile	10965	Chile	10472	Austrália	10399	Sri Lanka	10382	Sri Lanka	10173	N.Zelândia	9940
4	Uruguai	10038	Hong Kong	9833	Argentina	9851,9	Austrália	9626	Austrália	9676	Peru	9652
5	Hong Kong	9866	Argentina	9333	Brasil	9348,8	Bangladesh	9298	Bangladesh	9173	Gabão	9297
6	Argentina	9265	Peru	9197	Hong Kong	9000,4	Peru	8822	Brasil	8961	Austrália	9260
7	Bolívia	8998	Brasil	9177	Sri Lanka	8836,3	Brasil	8753	Gabão	8910	Sri Lanka	9092
8	Indonésia	8861	Japão	8391	Peru	8647,6	Filipinas	8468	Peru	8778	Bangladesh	8647
9	Peru	8837	Taiwan	8201	Filipinas	8279,3	Gabão	8447	Argentina	7735	Argentina	7980
10	Sri Lanka	8742	Filipinas	8181	Taiwan	8169,2	Aráb.Saudita	7510	Aráb.Saudita	7633	Uruguai	7964

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem: N.Zelândia à Nova Zelândia e Aráb.Saudita à Arábia Saudita.

Em i.7.3 com a variante das distâncias de cada fluxo bilateral de comércio ponderadas pelo peso de cada mercado de destino nas exportações, verifica-se que a Nova Zelândia e Austrália se mantêm no top do *ranking* até 1980, período em que a Austrália perde o seu lugar para o Chile. A partir da década de 1990, o Chile assume a liderança, sendo em duas décadas consecutivas seguido pela Nova Zelândia, e na última década em análise, 2010, pelo Brasil.

Análise do indicador i.8

Este índice como já explicado, pretende considerar a distância percorrida mas simultaneamente atentando ao equilíbrio dos fluxos comerciais existentes. Começamos por comparar o peso de cada fluxo bilateral no total das exportações de um país com o peso que corresponderia a uma distribuição equitativa do comércio.

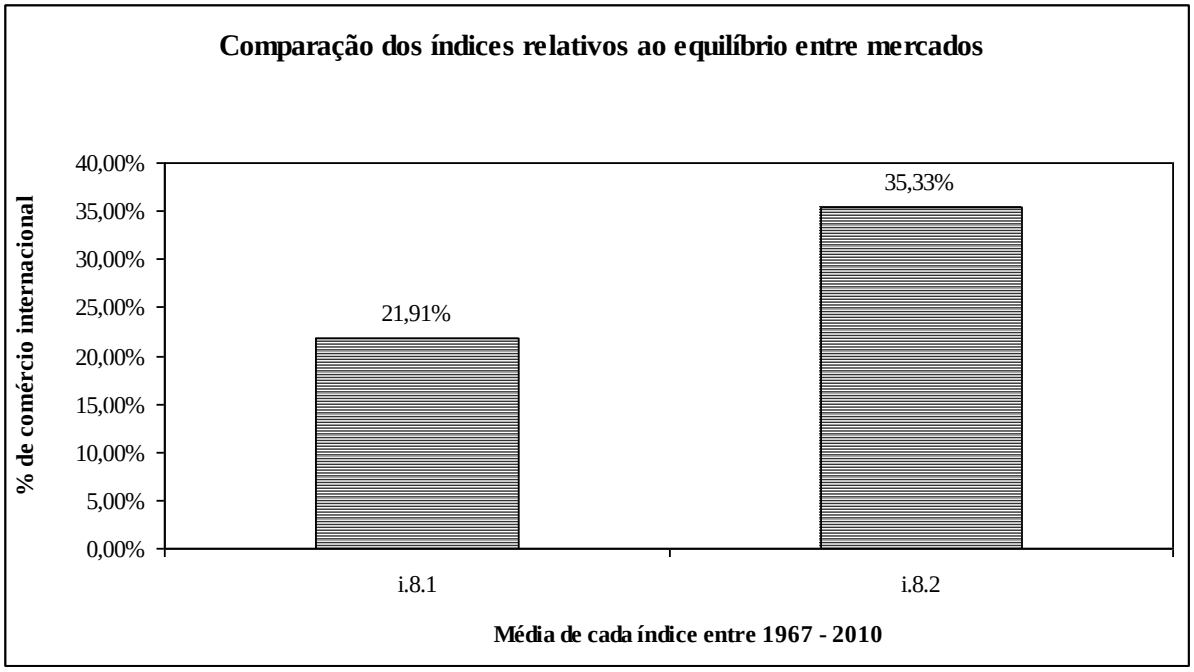

Gráfico VIII - Comparação dos índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1967)

Tal como sucedeu com o indicador i.5, podemos definir esta distribuição de duas formas distintas: via peso das exportações (critério 1) ou via peso das áreas dos países (critério 2). Em ambos os casos, valores abaixo do peso equitativo entram em proporção da medida que existe. Valores acima contam o máximo, ou seja, 1. Posteriormente ponderam-se as distâncias bilaterais pelos valores que resultaram da comparação entre os pesos referidos acima e a distribuição igualitária. Se usarmos o critério 1 obtemos i.8.1 e se usarmos o critério 2 chegamos a i.8.2.

O gráfico VIII permite-nos encontrar um nível médio relativamente baixo para i.8.1 e i.8.2. Estes valores podem de certo modo ser comparados com os resultados obtidos para i.6.1, indicador no qual medimos a percentagem das distâncias potenciais percorridas mas sem atender à questão do equilíbrio. Ora os indicadores de equilíbrio da distribuição do comércio entre mercados já havia apontado para um grau elevado de concentração. Nesse sentido, a elevada redução que ocorre de i.6.1 para i.8.1 e i.8.2 era por isso mesmo expectável. A diminuição mais acentuada de i.8.1 do que em i.8.2 deriva de em i.8.2 termos em conta que em virtude das diferenças de dimensão dos países, deva existir uma distribuição desigual do comércio.

Alterando o ano base de 1967 para 1994 não se verifica uma alteração significativa dos resultados. Estas conclusões poderão ser consubstanciadas mediante análise do gráfico e tabelas correspondentes para anexo (Gráfico A.VII e tabelas A.XVIII e A.XIX).

Observemos como se distribuem os países por décadas, na tabela das primeiras dez posições.

Tabela XX - Top 10 + para o indicador i.8.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.8.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	G.Bretanha	45,29	G.Bretanha	42,46	E.Unidos	41,21	E.Unidos	41,22	E.Unidos	39,48	E.Unidos	42,36
2	E.Unidos	37,23	E.Unidos	39,99	Brasil	38,99	Brasil	38,25	Índia	38,68	Brasil	40,90
3	Suíça	36,57	Japão	36,53	G.Bretanha	35,18	G.Bretanha	35,91	Israel	38,56	Índia	40,57
4	Alemanha	36,44	Suíça	35,59	Argentina	33,82	Israel	35,88	Brasil	37,57	Argentina	39,19
5	Paquistão	35,14	Alemanha	34,19	Suíça	33,54	Suíça	34,85	Argentina	36,82	Israel	38,68
6	Espanha	32,42	Brasil	33,58	Paquistão	32,64	Argentina	34,01	Suíça	35,07	G.Bretanha	37,59
7	Japão	32,04	Sri Lanka	33,29	Sri Lanka	32,21	Índia	33,96	G.Bretanha	34,87	China	37,35
8	Itália	31,81	Paquistão	32,79	Japão	30,67	Itália	33,78	Paquistão	34,11	França	36,40
9	Sri Lanka	29,80	Espanha	31,94	Alemanha	30,44	Alemanha	33,56	Itália	33,70	Paquistão	36,25
10	Quénia	29,48	Índia	30,68	Bangladesh	30,03	Paquistão	32,96	Coreia Sul	32,39	Suíça	36,24

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha e E.Unidos aos Estados Unidos.

Para o caso da análise comparativa das distâncias e do equilíbrio dos fluxos comerciais existentes nos diferentes mercados, numa base no critério 1 para a definição da distribuição igualitária, encontramos um padrão em que entre a década de 1960 e 1970, a Grã-Bretanha e os Estados Unidos se encontram na primeira e segunda posição do top, respetivamente. A partir da década de 1980, os Estados Unidos ascendem ao topo da tabela, seguido do Brasil até à década de 2010, com exceção da década de 2000, em que cai para o quarto lugar, cedendo o segundo lugar à Índia.

Tabela XXI - Top 10 + para o indicador i.8.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.8.2											
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
	1	E.Unidos	62,08	E.Unidos	62,93	Argentina	63,99	Brasil	63,05	Brasil	66,83	Brasil	71,25
	2	G.Bretanha	60,02	G.Bretanha	58,96	Brasil	63,44	Argentina	60,46	Argentina	65,32	Argentina	66,00
	3	Alemanha	53,17	Japão	56,41	E.Unidos	59,54	E.Unidos	56,33	E.Unidos	56,86	E.Unidos	62,00
	4	Japão	52,34	Brasil	55,71	G.Bretanha	52,00	Chile	50,89	Uruguai	55,66	Uruguai	60,31
	5	Paquistão	52,24	Argentina	54,95	Austrália	51,50	Peru	50,37	Índia	53,15	China	58,06
	6	Austrália	50,97	Austrália	53,60	Sri Lanka	49,87	G.Bretanha	50,12	Chile	52,35	Índia	57,11
	7	Suíça	50,63	Alemanha	50,00	Bangladesh	48,48	Coreia Sul	48,98	Paquistão	52,30	Paquistão	56,44
	8	Argentina	49,84	Sri Lanka	49,94	Índia	47,91	Índia	47,97	Coreia Sul	49,95	Chile	54,08
	9	Brasil	49,17	N.Zelândia	49,02	Chile	46,90	Equador	47,19	China	49,92	Coreia Sul	53,93
	10	Itália	47,95	Índia	47,81	N.Zelândia	46,83	França	47,03	Equador	48,68	Sri Lanka	53,69

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem; (2) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha, E.Unidos aos Estados Unidos e N.Zelândia à Nova Zelândia.

Para o caso da análise comparativa das distâncias e do equilíbrio dos fluxos comerciais existentes nos diferentes mercados, numa base de área geográfica (critério 2), encontramos novamente os Estados Unidos e a Grã-Bretanha nos primeiros lugares nas décadas de 1960 e 1970. Daí para a frente, a Argentina e o Brasil lideram o top, sendo que na década de 1980 a Argentina ocupa o primeiro lugar, mas a partir daí, as posições invertem-se até à década de 2010.

Análise do indicador i.9

Ao associarmos o índice que demonstra quão perto ou distante está a distribuição do comércio de um determinado país relativamente ao equilíbrio e o índice do volume obtemos o indicador i.9. Como a consideração do volume pode ser feita de duas formas diferentes, ou seja, usando o peso das exportações e o peso das áreas, obtemos duas variantes de i.9 (i.9.1 e i.9.2, respetivamente).

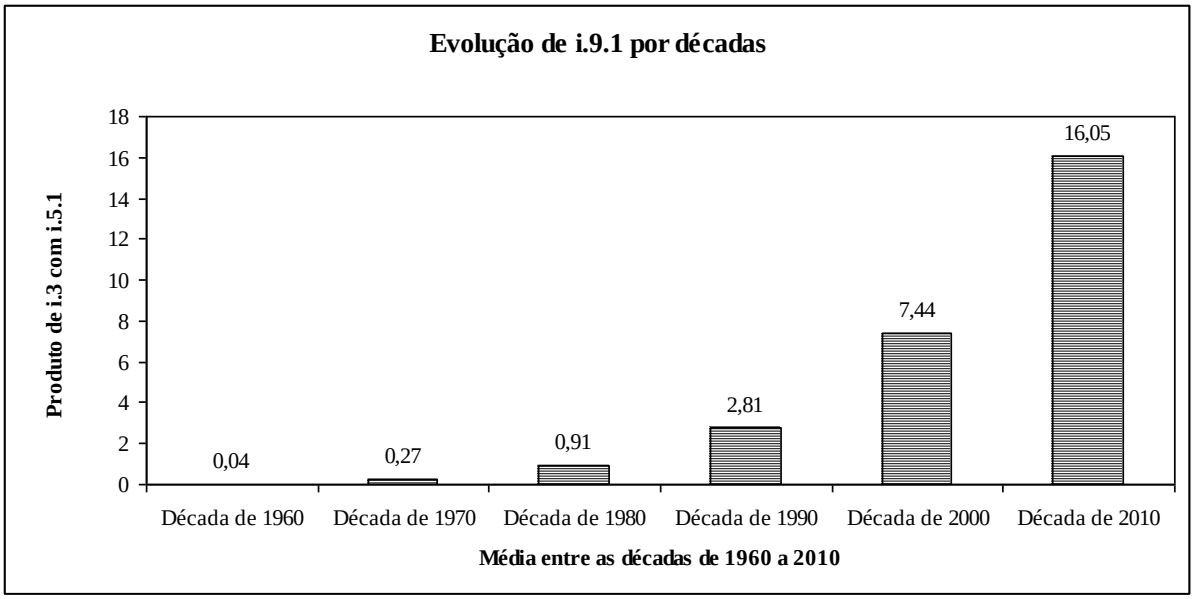

Gráfico IX - Evolução de i.9.1 por décadas (ano base 1967)

Através da análise do Gráfico IX pode verificar-se que a evolução de i.9.1 ao longo das últimas seis décadas, apresenta um crescimento positivo. As variações entre as diferentes décadas são mais acentuadas nas três primeiras, do que nas três últimas. Da década de 1990 para a década de 2000 o seu valor não chega a triplicar, e da década de 2000 para a década de 2010 o valor pouco mais que duplica, enquanto no início da análise a década de 1970 apresenta um valor seis vezes superior à década imediatamente anterior.

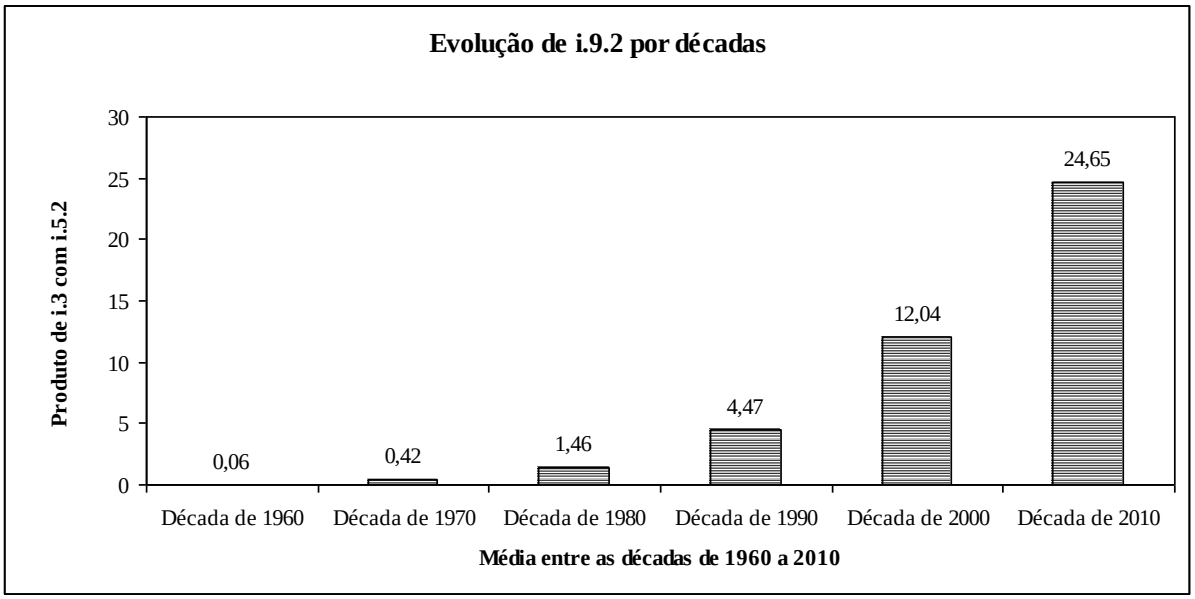

Gráfico X - Evolução de i.9.2 por décadas (ano base 1967)

A análise de i.9.2 é muito semelhante à análise de i.9.1, com a diferença de que os valores encontrados por décadas são ligeiramente superiores aos verificados em i.9.1, devido ao seu cálculo pelo peso das áreas.

De seguida são apresentadas as tabelas do top 10+.

Tabela XXII - Top 10 + para o indicador i.9.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.9.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	G.Bretanha	0,4648	Bangladesh	35,97	Bangladesh	62,502	Bangladesh	145,15	Bangladesh	472,66	Bangladesh	675,2
2	Alemanha	0,4488	Aráb.Saudita	2,3019	Coreia Sul	9,5697	Coreia Sul	27,362	Coreia Sul	69,956	Vietname	101,41
3	Itália	0,4035	Coreia Sul	2,2717	Taiwan	5,3855	Taiwan	11,078	Vietname	68,371	Coreia Sul	84,096
4	Suíça	0,3899	Taiwan	1,5639	Singapura	4,0536	Vietname	10,367	China	51,917	China	71,04
5	Japão	0,3891	Japão	1,3741	Aráb.Saudita	3,1891	Singapura	9,277	Taiwan	18,451	Taiwan	20,84
6	Espanha	0,3849	Singapura	1,2447	Espanha	2,2589	China	7,1207	Singapura	15,187	Singapura	18,186
7	França	0,3841	Espanha	1,1857	Japão	2,2563	Espanha	4,8659	Tailândia	12,983	Tailândia	16,321
8	E.Unidos	0,3826	Alemanha	1,068	China	1,8358	Tailândia	4,5729	Turquia	10,311	Turquia	11,883
9	Paquistão	0,3798	Noruega	1,0083	Indonésia	1,8115	Indonésia	3,7109	Espanha	10,049	Espanha	10,655
10	Egipto	0,364	Brasil	0,9997	Brasil	1,6392	Irlanda	3,3295	Indonésia	8,4486	Indonésia	10,603

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e Arab.Saudita à Arábia Saudita.

Para i.9.1, em que a análise do equilíbrio é feita via peso das exportações, temos, como no índice de volume com o ano base em 1967, o Bangladesh em grande destaque, seguido da Arábia Saudita, Coreia do Sul e Vietname. Na década de 1960, antes de estes países expandirem e intensificarem o comércio internacional, muito especialmente, o Bangladesh, havia lugar para a Grã-Bretanha, Alemanha e Itália ocuparem os 3 primeiros lugares. Esta situação altera-se com o ano base de 1994, como é visível na tabela seguinte.

Tabela XXIII - Top 10 + para o indicador i.9.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.9.1						
	TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	Vietname	0,5542	Vietname	1,8082	Vietname	4,4179
	2	Hungria	0,4883	China	1,6422	China	3,5581
	3	Argentina	0,4770	Hungria	1,4366	Índia	2,3722
	4	Alemanha	0,4676	Polónia	1,1956	Polónia	2,1417
	5	Finlândia	0,4639	Índia	1,1454	Hungria	2,0674
	6	Itália	0,4618	Roménia	1,0695	Roménia	2,0410
	7	Índia	0,4576	Turquia	1,0677	Peru	1,7602
	8	Suécia	0,4548	Peru	0,8670	Turquia	1,6666
	9	Grã-Bretanha	0,4469	Chile	0,8440	Bangladesh	1,5210
	10	Turquia	0,4468	Argentina	0,8292	Brasil	1,3878

Observa-se que com a base de 1994, a variação em 2010 desde o número 1 do top, ao número 10, era de 3,0301. Com o ano base em 1967 temos uma amplitude de valores muito superior, cifrando-se em 664,5970. Neste caso, encontramos o Vietname como líder da tabela nas três décadas em análise, seguido de países como a Hungria, China, Argentina e Índia.

Tabela XXIV - Top 10 + para o indicador i.9.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.9.2												
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	G.Bretanha	0,652	Bangladesh	55,905	Bangladesh	103,11	Bangladesh	238,75	Bangladesh	517,32	Bangladesh	1020,8
	2	E.Unidos	0,6268	Coreia Sul	3,589	Coreia Sul	13,881	Coreia Sul	41,164	Coreia Sul	79,024	Vietname	157
	3	Alemanha	0,6207	Aráb.Saudita	3,2593	Taiwan	8,2583	Taiwan	17,12	Vietname	68,999	Coreia Sul	130,29
	4	Itália	0,6138	Taiwan	2,4952	Singapura	5,6461	Vietname	15,39	China	54,406	China	112,11
	5	França	0,6039	Japão	2,0434	Aráb.Saudita	4,342	Singapura	12,52	Taiwan	25,602	Taiwan	35,85
	6	Polónia	0,596	Singapura	1,9266	Espanha	3,6007	China	11,679	Singapura	17,564	Singapura	26,77
	7	Japão	0,5953	Espanha	1,8348	Indonésia	3,304	Espanha	7,5967	Tailândia	14,936	Tailândia	25,488
	8	Paquistão	0,5888	Indonésia	1,6734	Japão	3,2627	Tailândia	6,8806	Espanha	13,662	Turquia	17,886
	9	Suíça	0,5865	Noruega	1,5939	China	2,9182	Indonésia	5,7199	Turquia	11,64	Indonésia	17,001
	10	Espanha	0,5674	Nigéria	1,5905	Brasil	2,5337	Irlanda	5,5089	Indonésia	10,877	Espanha	16,618

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha, E.Unidos aos Estados Unidos e Aráb.Saudita à Arábia Saudita.

Atendendo à área geográfica verifica-se o mesmo cenário, com exceção da década de 1960 onde os Estados Unidos ocupam o segundo lugar do top, o que não acontecia para i.9.1.

Verifiquemos o que sucede com o ano base de 1994.

Tabela XXV - Top 10 + para o indicador i.9.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.9.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Hungria	0,8198	Vietname	3,0058	Vietname	6,8393
2	Vietname	0,8130	China	2,7250	China	5,6153
3	Argentina	0,7964	Hungria	2,2053	Índia	3,5485
4	Roménia	0,7050	Polónia	1,8017	Roménia	3,2249
5	Turquia	0,7039	Roménia	1,7465	Polónia	3,1554
6	Brasil	0,6914	Índia	1,6884	Hungria	3,1290
7	Suécia	0,6783	Turquia	1,6325	Peru	2,7222
8	Polónia	0,6763	Chile	1,3721	Turquia	2,5084
9	Índia	0,6741	Peru	1,3457	Albânia	2,3149
10	Alemanha	0,6702	Argentina	1,3368	Chile	2,3139

No caso de i.9.2, o efeito verificado é o mesmo que em i.9.1 para o ano base de 1994, mas como visto por diversas vezes ao longo desta análise, os valores globais aumentam, devido a se estar perante uma análise com base na área geográfica dos países em análise. Não se encontram grandes alterações a nível da ocupação dos primeiros lugares no top 10+.

Análise do indicador i.10

O indicador i.10 procede à incorporação do índice de volume no indicador i.8, pelo que cobre as dimensões distância, equilíbrio entre mercados e volume. Ao contrário do indicador i.8 em que existe um valor máximo e mínimo (1 e 0, respetivamente), como o índice de volume (i.3) não é delimitado superiormente, o indicador i.10 também não. Nesse sentido, a leitura deste indicador deve fazer-se principalmente através da comparação entre subperíodos.

As conclusões são semelhantes às do anterior índice i.9, no entanto com um valor inferior quer para i.10.1, quer para i.10.2, devido a termos descontado neste o efeito da distância.

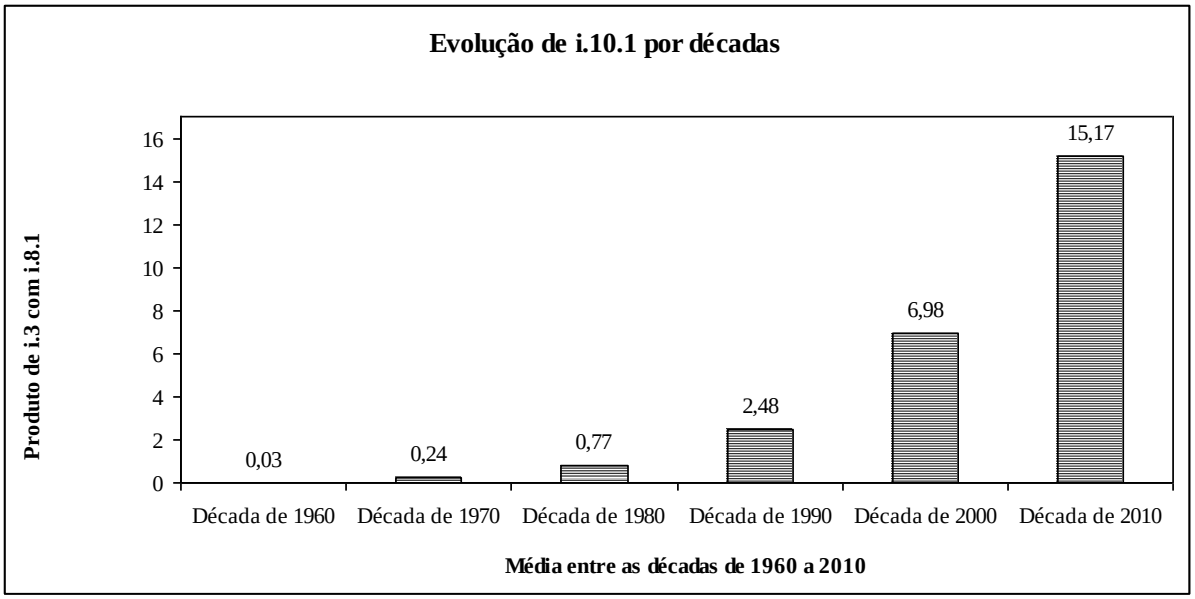

Gráfico XI – Evolução de i.10.1 por décadas (ano base 1967)

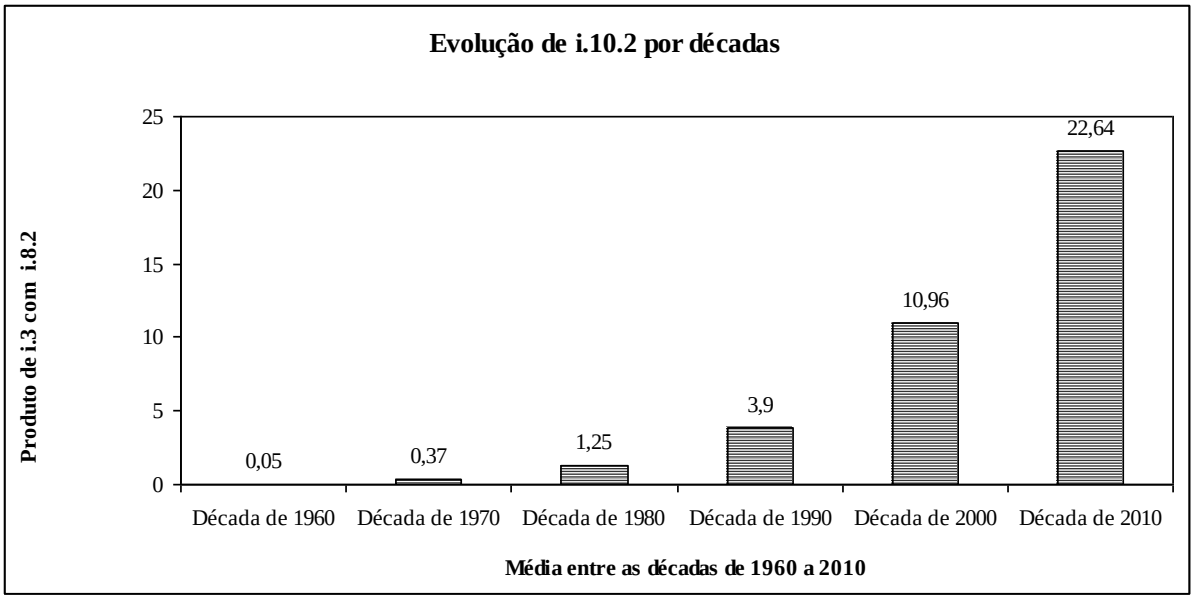

Gráfico XII - Evolução de i.10.2 por décadas (ano base 1967)

O comportamento de i.10.1 e de i.10.2 são muito semelhantes, apresentam uma tendência crescente ao longo das seis décadas, sendo que quando considerado pelo critério peso das exportações (Gráfico XI) os valores apresentam-se inferiores do que quando considerado pelo critério peso das áreas (Gráfico XII).

Como seria de prever, como este índice toma em consideração o volume, voltamos a encontrar valores mais elevados para países de pequenas dimensões e que inicialmente pouca ou nenhuma abertura ao mercado internacional tinham. Neste sentido sucede o mesmo que para o indicador i.3, ou seja, se na década de 1960, o Bangladesh não surgia no top 10, a partir dessa data sobe ao topo, mantendo-se no número um até à década de 2010, revelando uma diferença considerável relativamente aos seus sucessores. È seguido por países como Arábia Saudita, Coreia do Sul, Vietname e Taiwan. Neste contexto, a partir da década de 1980, a China tem vindo a ganhar posição encontrando-se a esta data na posição 8, encontrando-se na década de 2010 na posição quatro.

Tabela XXVI- Top 10 + para o indicador i.10.1 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.10.1											
TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	G.Bretanha	0,4529	Bangladesh	34,964	Bangladesh	54,756	Bangladesh	124,22	Bangladesh	277,86	Bangladesh	601,96
2	E.Unidos	0,3723	Aráb.Saudita	2,4787	Coreia Sul	7,456	Coreia Sul	22,643	Coreia Sul	43,045	Vietname	79,025
3	Suíça	0,3657	Coreia Sul	1,8361	Taiwan	3,9628	Taiwan	8,262	Vietname	31,195	Coreia Sul	69,893
4	Alemanha	0,3644	Japão	1,2164	Aráb.Saudita	3,357	Vietname	7,7686	China	27,604	China	62,193
5	Paquistão	0,3514	Taiwan	1,1702	Singapura	2,7077	Singapura	6,4615	Estónia	15,903	Estónia	29,083
6	Espanha	0,3242	Espanha	0,9626	Japão	1,8676	China	5,7948	Lituânia	13,192	Lituânia	26,854
7	Japão	0,3204	Brasil	0,8797	Espanha	1,8028	Espanha	3,9795	Taiwan	11,082	Letónia	17,128
8	Itália	0,3181	Singapura	0,8368	China	1,5393	Lituânia	3,7925	Ucrânia	10,663	Ucrânia	15,241
9	Sri Lanka	0,298	Nigéria	0,8296	Brasil	1,5125	Tailândia	3,4704	Letónia	10,255	Taiwan	14,707
10	Quénia	0,2948	Alemanha	0,794	Indonésia	1,3869	Estónia	3,2439	Singapura	8,194	Tailândia	13,204

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: G.Bretanha à Grã-Bretanha, E.Unidos aos Estados Unidos e Aráb. Saudita à Arábia Saudita.

Será interessante analisar o que mudaria com o ano base de 1994 (Tabela XXVII).

Tabela XXVII - Top 10 + para o indicador i.10.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.10.1						
	TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	Bósnia	0,4486	Bósnia	2,6495	Bósnia	5,2615
	2	Estados Unidos	0,4469	China	1,3826	Vietname	3,4425
	3	Vietname	0,4360	Vietname	1,3589	China	3,1150
	4	Israel	0,4309	Índia	0,9889	Índia	2,0501
	5	Argentina	0,4101	Chile	0,7697	Peru	1,4247
	6	Grã-Bretanha	0,4073	Argentina	0,7419	Bangladesh	1,3560
	7	Brasil	0,3970	Brasil	0,7127	Brasil	1,2988
	8	Índia	0,3865	Israel	0,7092	Nigéria	1,2483
	9	Suécia	0,3820	Peru	0,7069	Chile	1,2213
	10	Itália	0,3804	Coreia Sul	0,6709	Estónia	1,1681

Para o ano base de 1994, encontramos nas três décadas em análise a Bósnia como número um do top. Os Estados Unidos, a China, o Vietname, a Índia e Israel são os seus sucessores. Há uma evolução significativa desde a década de 1990 até à década de 2010, variando o valor da Bósnia de 0,4486 até 5,2615.

De seguida analisaremos as alterações introduzidas pela consideração do indicador i.10.2.

Tabela XXVIII - Top 10 + para o indicador i.10.2 (ano base 1967)

Top 10 + com ano base 1967	i.10.2												
	TOP	Década de 1960		Década de 1970		Década de 1980		Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
		País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
	1	E.Unidos	0,6208	Bangladesh	50,58	Bangladesh	88,375	Bangladesh	188,5	Bangladesh	417,31	Bangladesh	834,21
	2	G.Bretanha	0,6002	Aráb.Saudita	3,0782	Coreia Sul	11,31	Coreia Sul	34,947	Coreia Sul	66,5	Vietname	125,82
	3	Alemanha	0,5317	Coreia Sul	2,8493	Taiwan	6,5986	Taiwan	13,526	Vietname	54,68	Coreia Sul	112,08
	4	Japão	0,5234	Taiwan	1,9962	Singapura	4,2283	Vietname	12,171	China	44,996	China	96,69
	5	Paquistão	0,5224	Japão	1,8408	Aráb.Saudita	4,0602	China	9,3202	Estónia	26,393	Estónia	47,801
	6	Austrália	0,5097	Brasil	1,4585	Espanha	2,8586	Singapura	9,3065	Lituânia	25,119	Lituânia	46,035
	7	Suíça	0,5063	Nigéria	1,4383	Japão	2,7989	Lituânia	7,3161	Taiwan	20,183	Letónia	31,6
	8	Argentina	0,4984	Singapura	1,4282	Indonésia	2,6552	Estónia	6,8376	Letónia	16,579	Taiwan	28,084
	9	Brasil	0,4917	Índia	1,4278	Brasil	2,4545	Espanha	6,1039	Ucrânia	14,319	Tailândia	21,005
	10	Itália	0,4795	Espanha	1,4118	China	2,3680	Letónia	5,8959	Singapura	12,67	Ucrânia	20,663

Nota: (1) Os países com nomes reduzidos correspondem a: E.Unidos aos Estados Unidos, G.Bretanha à Grã-Bretanha e Arab. Saudita à Arábia Saudita.

Para i.10.2 o cenário é muito semelhante ao anterior, ainda que neste caso a China suba de um décimo para um quarto lugar, entre 1980 e 2010.

A grande diferença são os valores observados, superiores a i.10.1, devido a estar aqui considerado o fator área geográfica do país, que como já foi detetado, a análise quando direcionada por este fator tem o seu nível de internacionalização comercial aumentado.

Verifica-se que, tal como em i.10.1 com a base de 1994, no caso de i.10.2, para a mesma base, os valores se alteram completamente relativamente à base de 1967, não tendo o Bangladesh neste caso um lugar de destaque, ocupando o último lugar da tabela. Em primeiro lugar surge a Argentina na década de 1990 e a Bósnia nas seguintes. Seguem-se o Brasil, o Vietname e a China. Considera-se aqui a análise com base na área geográfica.

Tabela XXIX - Top 10 + para o indicador i.10.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.10.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Argentina	0,7632	Bósnia	3,5836	Bósnia	9,5516
2	Brasil	0,6702	Vietname	2,0632	Vietname	5,4813
3	Vietname	0,6591	China	1,9973	China	4,8428
4	Bósnia	0,6251	Brasil	1,4305	Índia	2,8861
5	Estados Unidos	0,6127	Chile	1,1744	Peru	2,6092
6	Peru	0,5644	Índia	1,1729	Brasil	2,2627
7	Grã-Bretanha	0,5627	Peru	1,0812	Chile	2,2416
8	Coreia Sul	0,5501	Argentina	1,0708	Argentina	1,9627
9	Índia	0,5491	Turquia	0,9366	Estónia	1,9199
10	Chile	0,5471	Hungria	0,9215	Bangladesh	1,8792

6. Conclusões

Ao longo das últimas décadas, verificou-se que a economia mundial tem vindo a sofrer bastantes alterações com o acentuado crescimento da globalização, integração e internacionalização. O comércio internacional apresenta-se hoje em dia como uma tendência da maioria dos países do mundo, quebrando assim fronteiras e barreiras quer geográficas, políticas ou económicas, dando origem à conhecida "aldeia global".

Neste sentido, torna-se importante avaliar e medir esse mesmo comércio internacional e caracterizar as suas várias vertentes de forma a obter dados passíveis de interpretações e projeções futuras deste fenómeno que tanto peso tem na atualidade. Vários estudos têm sido efetuados neste sentido, no entanto, e dado o cariz vago e não consensual na definição das dimensões que devem servir de base a esta medição, os índices criados até agora não podem ser considerados totais mas sim parciais, pois serão sempre tendenciosos dependendo da área em que estão a ser analisados.

Por outro lado, o mundo apresenta-se em constante mudança e evolução e portanto, os índices de medição da internacionalização terão de estar também eles sempre em constante mudança e adaptação às novas tendências e realidades de um mundo cada vez mais globalizado.

Este trabalho teve como principal objetivo a análise multidimensional da internacionalização comercial, através da proposta de dez novos índices de medição deste fenómeno, baseando-se para tal em quatro dimensões distintas: o número de países de destino, o volume de comércio, o equilíbrio entre mercados e a distância percorrida pelo comércio. Os índices propostos foram concebidos de forma a avaliar estas quatro dimensões isoladas e conjuntamente de forma a perceber o impacto que estas têm sobre a evolução da internacionalização.

O estudo baseia-se na base de dados CHELEM-IT, cobrindo 75 países, no período compreendido entre 1967 e 2010. A aplicação dos indicadores para o período e países considerados confrontou-se com dois problemas metodológicos prévios: a existência de uma quebra de série, devido ao facto de, entre os anos 1967 e 1993 terem ocorrido, quer transformações, quer desaparecimento de países decorrentes de transformações políticas, o que nos levou à criação de países artificiais de forma à comparabilidade dos dados; o comércio interno, pois ao serem criados novos países a partir da fragmentação de outros, passa a comércio externo o que anteriormente representava comércio interno. Nesse sentido, e para procurar minimizar a influência destes dois problemas nos resultados, a análise foi desenvolvida a partir de dois anos base diferentes: o ano de 1967, o primeiro para o qual

dispomos de dados e o ano de 1994, ou seja, o primeiro ano em que a série contém todos os países que existem atualmente.
Os resultados obtidos permitem-nos retirar várias conclusões importantes. Em termos gerais pode afirmar-se que a internacionalização comercial tem evoluído positivamente nas últimas seis décadas.

Os indicadores relativos à primeira e à quarta dimensões apresentadas, número de países de destino e distância percorrida pelo comércio respetivamente, permitem afirmar que os países têm vindo a explorar de forma mais intensiva as possibilidades de comércio com os seus potenciais parceiros, notando-se um aumento do número médio de países com os quais realizam comércio, o que também se tem traduzido num aumento da distância média percorrida pelo comércio.

A análise do indicador do volume de comércio internacional permite concluir que este cresceu significativamente ao longo das últimas seis décadas, com um aumento visível por país de década para década, mas mais intensamente em países como o Bangladesh, o Vietname e a Coreia do Sul. Não foram os países que tiveram mais volume de comércio internacional, mas aqueles que apresentaram um maior crescimento do mesmo. Esta evolução deriva destes países exportarem no início do período valores relativamente reduzidos, o que potencia taxas de crescimento mais acentuadas.

Foi verificado a nível dos indicadores que explicam o equilíbrio entre mercados que existe alguma concentração das exportações de cada país, ou seja, o comércio está relativamente centrado nalguns países de destino. No entanto, importa notar que o grau de concentração tem vindo a diminuir ao longo das últimas décadas.

Relativamente ao índice que contempla as dimensões distância, equilíbrio entre mercados e volume verifica-se uma evolução positiva e que as variações entre as diferentes décadas são mais acentuadas nas três primeiras, do que nas três últimas décadas analisadas.

Futuramente será interessante continuar a usar os dados dos anos futuros de forma a se poder comparar dados de anos mais recente, usando como base o ano de 1980, pois é nessa década que se dá o *boom* deste fenómeno, como Symes (1995) refere, enfatizando a ideia de MacLuhan de um espaço global em 1970. Poderá ainda fazer-se uma projeção com dados previsionais para perceber onde estaremos daqui a 60 anos, quando farão 100 anos deste *boom* e perceber o que mudou no mundo com a internacionalização comercial.

Referências bibliográficas

Agénor, P. 2004. ***Does globalization hurt the poor?***, International Economics and Economic Policy, 1: 21-51.

Andersen, T. & Herbertsson, T. 2003. ***Measuring globalization***, IZA Discussion Paper nº 817.

Backer, K. & Yamano, N. 2007. ***The measurement of globalisation using international input-output tables***, OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2007/8, OECD Publishing.

Bhandari, A. & Heshmati, A. 2005. ***Measurement of globalization and its variations among countries***, Regions and Over Time, IZA Discussion Paper No. 1578.

Bjorkman, I. & Forsgren, M. 2000. ***Nordic international research: a review of its developmen,.*** International Studies of Management and Organization.

Carneiro, J. & Dib, L. 2007. ***Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresa***, São Paulo, INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM, 2: 1-25.

Caseli, M. 2008. ***Measuring... what? Notes on some globalization indices***, Globalizations, 5: 383-404.

Cass, D. Z., Williams, B. G. & Barker, G. 2003. ***China and world trading system: Entering the new millennium***, Cambridge University Press.

Cavusgil, S. T., Knight, G. & Riesenberger, J. 2011. ***International business: The new realities*** (2nd ed.). Boston, Prentice Hall.

Dagdemir, O. & Acaroglu, H. 2010. ***The effects of globalisation on child labour in developing countries***, Turkey, BEH - Business and Economic Horizonts, 2, ISSN: 1804 - 1205.

Dreher, A. 2006, ***Does globalization afect growth? Evidence from a new index of globalization***, Applied Economies, 38: 1091-1110.

Eiteman, D., Stonehill, A. & Moffett, M. 2002. ***Administração financeira internaciona.***, Porto Alegre, Bookman.

Heshmati, A. 2006. ***Measurement of a multidimensional index of globalization***, *Global Economy Journal*, 6: 1-28.

Ianni, O. 1995. ***Teorias da globalização***, Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira.

Johanson, J. & Vahlne, J. 1977. ***The internationalization process of the firm: a model of knowledge and increasing foreign market commitment***, Journal of International Business Studies, 8, pp. 23-32.

Lockwood, B. & Redoano, M. 2005. ***The CSGR globalisation index: An introductory guide***, CSGR Working Paper No. 155/04.

Madsen, T. 1998. ***Managerial judgment of export performance***, Journal of Internacional Marketing, 6: 82-93.

Martens, P. & Raza, M. 2008. ***An updated Maastricht globalisation index***, ICIS Working Paper No. 08020, International Centre for Integrated Assessment and Sustainable Development.

Martens, P. & Raza, M. 2009. ***Globalization in the 21st century: Measuring regional changes in multiple domains***, North America : The Integrated Assessment Journal-Bridging Science and Policy, 9: 1-18.

OECD. 2005. ***Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators***. OECD, Paris.

Ortiz, R. 1994. ***Mundialização e cultura***. São Paulo, Record.

Porter, M. 1980. ***Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors***. New York : The Free Press.

Raab, M., Ruland, M., Schönberger, B., Blossfeld, H., Hofäcer, D., Buchholz, S. & Schmelzer, P. 2008. **GlobalIndex: A sociological approach to globalization measurement**, *International Sociology*, 23: 596-631.

Randolph, J. 2001. ***G-Index: globalisation measured***, Lexington, MA: World Markets Research Center.

Robertson, R. 1992. ***Globalization: Social theory and global culture***, London, SAGE Publications Ltd., ISBN: 0-8039-8187-2 pbk.

Robertson, R. 2004. ***The historical context and significance of globalization***, Development and Change.

Santos, M. 1998. ***Técnica, espaço, tempo: globalização e meio técnico-científico informacional***, São Paulo, Hucitec, 4.

Stiglitz, J. E. 2003. ***Globalization and its discontents***. New York, W.W. Norton & Company.

Symes, B. 1995. Aberystwyth University, *Aberystwyth University*,. www.aber.ac.uk/media/Students/bas9401.html. Online: 26 de May de 1995. Citação: 1 de Agosto de 2012.

Vujakovic, P. 2010. ***How to measure globalisation? A new globalisation index (NGI)***, Atlantic Economic Journal, 3.

Anexo

Resultados obtidos para os mesmos índices em análise, mas com a alteração do ano base de 1967 para 1994.

Indices i.1 e i.2

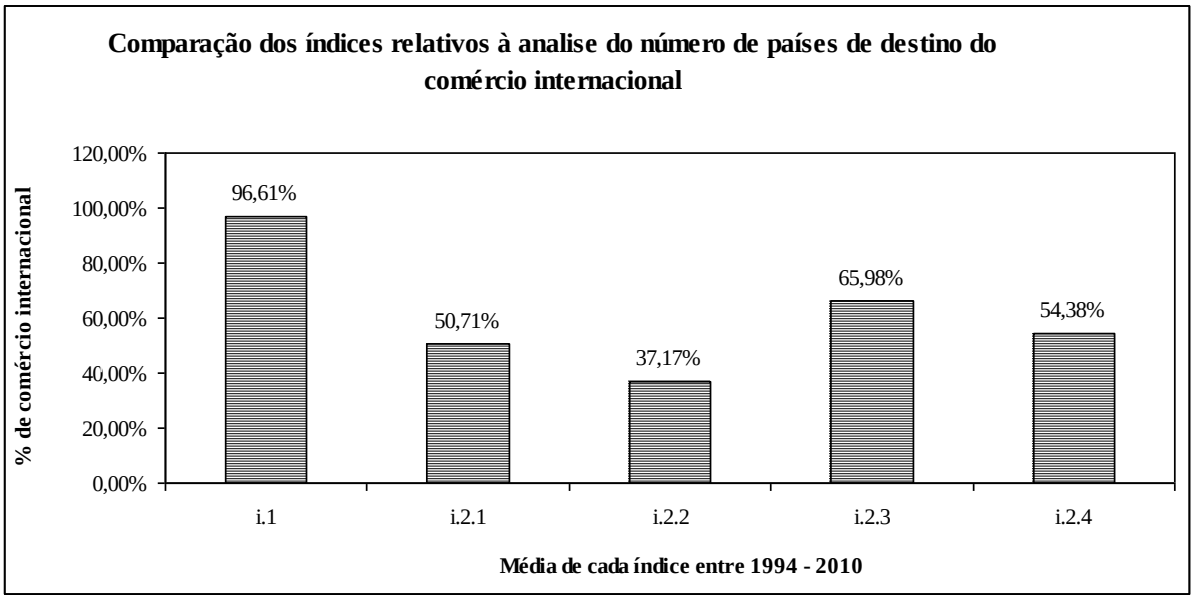

Gráfico A. I - Comparação dos índices relativos à análise do número de países de destino do comércio internacional (ano base 1994)

Tabela A.I - Top 10 + para o indicador i.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Argentina; Áustria; Brasil; Suíça; China; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Egipto; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Hungria; Índia; Irlanda; Itália; Japão; Sri Lanka; Noruega; Polónia; Roménia; Rússia; Suécia; Tailândia; Turquia; Taiwan	100,00	Argentina; Austrália; Áustria; Brasil; Canadá; Suíça; Chile; China; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Egipto; Espanha; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hungria; Indonésia; Índia; Irlanda; Itália; Japão; Coreia Sul; Malásia; Noruega; Nova Zelândia; Paquistão; Filipinas; Polónia; Portugal; Rússia; Suécia; Tailândia; Turquia; Taiwan; Ucrânia; Estados Unidos; Vietname	100,00	Argentina; Austrália; Áustria; Bangladesh; Bulgária; Brasil; Canadá; Suíça; Chile; China; Colômbia; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Equador; Egipto; Espanha; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hong Kong; Hungria; Indonésia; Índia; Irlanda; Islândia; Israel; Itália; Japão; Coreia Sul; Sri Lanka; Lituânia; México; Malásia; Noruega; Nova Zelândia; Paquistão; Peru; Filipinas; Polónia; Portugal; Roménia; Rússia; Eslováquia; Eslovénia; Suécia; Tailândia; Tunísia; Turquia; Taiwan; Ucrânia; Uruguai; Estados Unidos; Venezuela; Vietname; Marrocos	100,00
2	Austrália; Bulgária; Espanha; Grécia; Indonésia; Malásia; Portugal; Estados Unidos	99,32	Bulgária; Hong Kong; Sri Lanka; México; Roménia; Eslováquia; Uruguai	99,55	Arábia Saudita; Bielorrússia; Estónia; Croácia; Letónia; Nigéria;	98,65
3	Chile; Colômbia; Coreia Sul; Paquistão; Filipinas	98,65	Marrocos; Bangladesh; Colômbia; Israel; Quénia; Peru; Eslovénia	99,10	Bósnia; Camarões; Quénia	97,30
4	México; Vietname	97,97	Croácia; Arábia Saudita	98,65	Albânia; Paraguai	95,95
5	Marrocos; Canadá; Nova Zelândia; Peru	97,30	Tunísia	98,20	Argélia	94,59
6	Hong Kong; Eslováquia; Eslovénia	96,62	Equador	97,75	Gabão; Singapura	93,24
7	Bangladesh; Equador; Arábia Saudita	95,95	Venezuela; Islândia; Lituânia	97,30	Bolívia	91,89
8	Croácia; Ucrânia	95,27	Estónia	96,40	Brunei; Macedónia	89,19
9	Islândia	94,60	Bielorrússia; Letónia	95,95	Líbia	83,78
10	Tunísia	93,92	Bolívia; Nigéria; Singapura	94,14	-	-

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.II - 10 + para o indicador i.2.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.2.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Alemanha Itália	70,95	Itália	73,42	Itália Turquia	75,68
2	França	65,59	Brasil	72,97	Finlândia	74,32
3	Brasil	67,57	Suécia	70,72	Brasil Alemanha Índia	72,97
4	Suécia	66,22	Alemanha Índia	69,82	China França Suécia	71,62
5	Bulgária Roménia	65,54	França	69,37	Espanha	70,27
6	Grã-Bretanha Coreia Sul	64,86	Ucrânia	68,47	Paquistão	68,92
7	Turquia	64,19	Finlândia	66,67	Bulgária Suíça Grécia Coreia Sul	67,57
8	Finlândia	63,51	Espanha Grécia	66,22	Argentina	66,22
9	Argentina Índia Suíça	62,84	Turquia Coreia Sul Paquistão	65,32	Rússia Ucrânia	64,86
10	Israel	62,16	Suíça	64,41	Marrocos Dinamarca Grã-Bretanha Tailândia Uruguai	63,51

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem;

Tabela A.III - Top 10 + para o indicador i.2.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.2.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Itália	56,76	Itália	57,66	Itália	56,76
2	Alemanha	56,08	Brasil	54,95	França Grécia Paquistão	55,41
3	Brasil	54,73	Ucrânia	54,05	Brasil Índia	54,05
4	França	52,70	França	53,60	China Alemanha Finlândia Sri Lanka Suécia; Turquia	52,70
5	Finlândia Índia	50,68	Índia	53,15	Espanha	51,35
6	Suécia	49,32	Grécia	52,25	Argentina Grã-Bretanha Estados Unidos	50,00
7	Espanha Grã-Bretanha Estados Unidos	48,65	Suécia	51,80	Suíça	48,65
8	Suíça	47,97	Finlândia	51,35	Áustria Coreia Sul Rússia	47,30
9	Rússia	47,30	Alemanha	50,90	Hungria Uruguai	45,95
10	Grécia Turquia	46,62	Argentina Rússia Turquia	49,55	Marrocos Egipto; Letónia Eslovénia Tailândia Ucrânia	44,59

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.IV - Top 10 + para o indicador i.2.3 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.2.3					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Itália	89,19	Índia	90,09	China França	94,59
2	Alemanha	88,51	França Itália	87,84	Brasil Índia	93,24
3	Estados Unidos	87,16	Brasil Argentina	86,94	Itália	91,89
4	França	86,49	Suíça China Estados Unidos	86,04	Argentina	89,19
5	Grã-Bretanha	85,14	Paquistão	85,14	Suíça Alemanha Coreia Sul Paquistão Suécia Estados Unidos	87,84
6	Índia	83,78	Finlândia Grã-Bretanha Coreia Sul	83,33	Finlândia Tailândia	86,49
7	Argentina Brasil	83,11	Suécia	82,88	Marrocos Espanha Grã-Bretanha Sri Lanka Turquia	85,14
8	Suíça	82,43	Alemanha	81,98	Egipto; Grécia	83,78
9	Coreia Sul Suécia	81,76	Ucrânia Espanha	81,53	Uruguai	81,08
10	Espanha Roménia	80,41	Uruguai	80,63	Dinamarca Vietname	78,38

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.V - Top 10 + para o indicador i.2.4 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.2.4					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Argentina Brasil	72,97	Brasil	76,58	China	83,78
2	Itália	72,30	Argentina	76,13	Brasil Índia	82,43
3	França Coreia Sul	68,92	Índia	74,32	Paquistão	78,38
4	Estados Unidos	68,24	Itália Ucrânia	72,07	Argentina Itália	77,03
5	Índia	67,57	França	71,17	Suécia Estados Unidos	75,68
6	Grã-Bretanha Roménia	66,89	Paquistão	70,27	França	74,32
7	Ucrânia Alemanha	66,22	Suécia	69,37	Egipto Grã-Bretanha Turquia	72,97
8	Espanha	65,54	Coreia Sul	68,47	Alemanha	71,62
9	Turquia	64,86	Finlândia	68,02	Espanha Coreia Sul	70,27
10	Dinamarca	63,51	Estados Unidos Espanha	67,57	Suíça Finlândia Sri Lanka Ucrânia	68,92

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Índice i.3

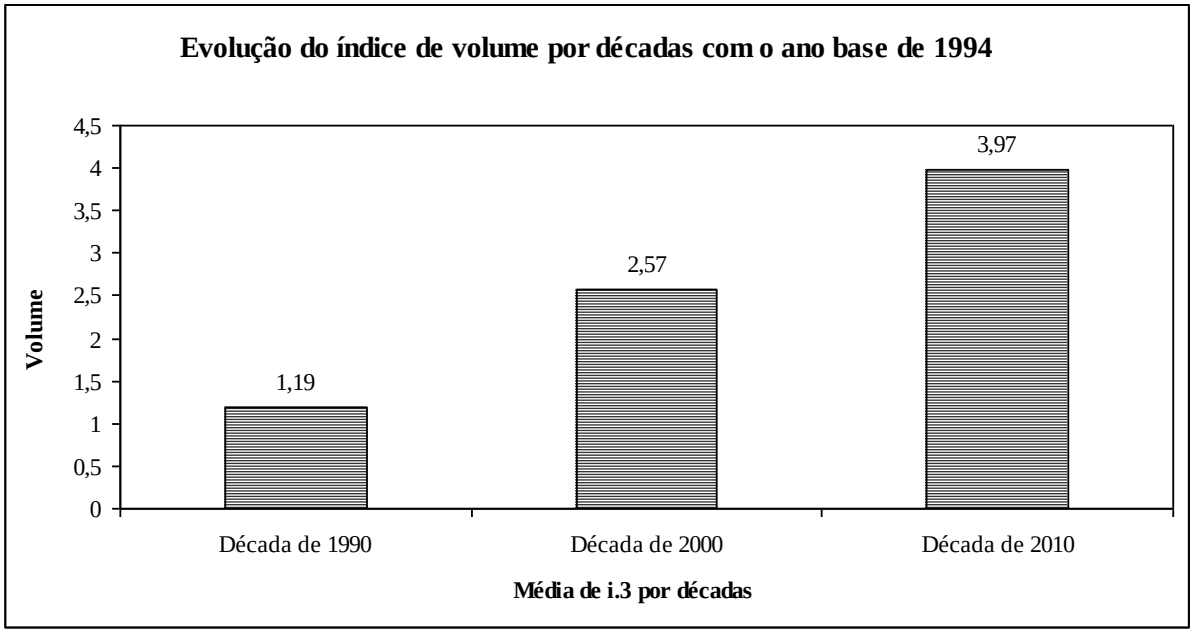

Gráfico A.II - Evolução do índice de volume por décadas (ano base 1994)

Tabela A.VI - Top 10 + para o indicador i.3 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.3					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Bósnia	6,7584	Bósnia	38,279	Bósnia	61,654
2	Estónia	1,6941	Vietname	5,5292	Vietname	11,905
3	Hungria	1,5209	Estónia	4,6366	China	8,3410
4	Filipinas	1,4910	China	4,3531	Albânia	6,3881
5	Vietname	1,4828	Hungria	4,1559	Estónia	6,3074
6	Bielorrússia	1,3656	Lituânia	3,6838	Lituânia	6,2616
7	Lituânia	1,3529	Eslováquia	3,5718	Eslováquia	6,2251
8	México	1,3497	República Checa	3,4140	Polónia	5,8730
9	Irlanda	1,3405	Polónia	3,4033	Roménia	5,8418
10	República Checa	1,2848	Roménia	3,3203	Hungria	5,7281

Índice i.4

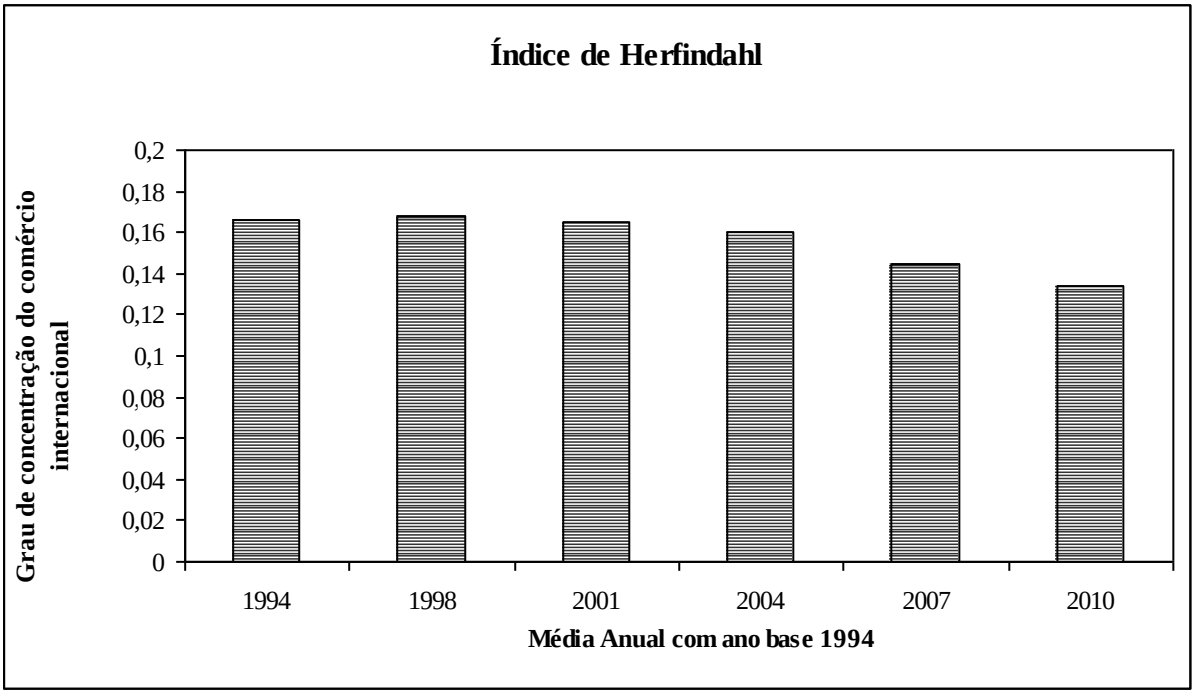

Gráfico A.III - Índice de Herfindahl (ano base 1994)

Tabela A.VII - Top 10 + para o indicador i.4 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.4					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Rússia	0,0550	Rússia	0,0502	Alemanha	0,0507
2	Alemanha	0,0611	Alemanha	0,0570	Rússia	0,0515
3	Finlândia	0,0665	Suécia	0,0642	Turquia	0,0555
4	Suécia	0,0696	Finlândia	0,0645	Egipto	0,0565
5	Bulgária	0,0739	Grécia	0,0652	Suécia	0,0601
6	Grã-Bretanha	0,0779	Itália	0,0697	Itália	0,0605
7	Chile	0,0835	Lituânia	0,0726	Grécia	0,0614
8	Itália	0,0839	Turquia	0,0777	Finlândia	0,0618
9	Paquistão	0,0849	Índia	0,0786	Índia	0,0619
10	Lituânia	0,0894	Bulgária	0,0809	Lituânia	0,0682

Índice i.5

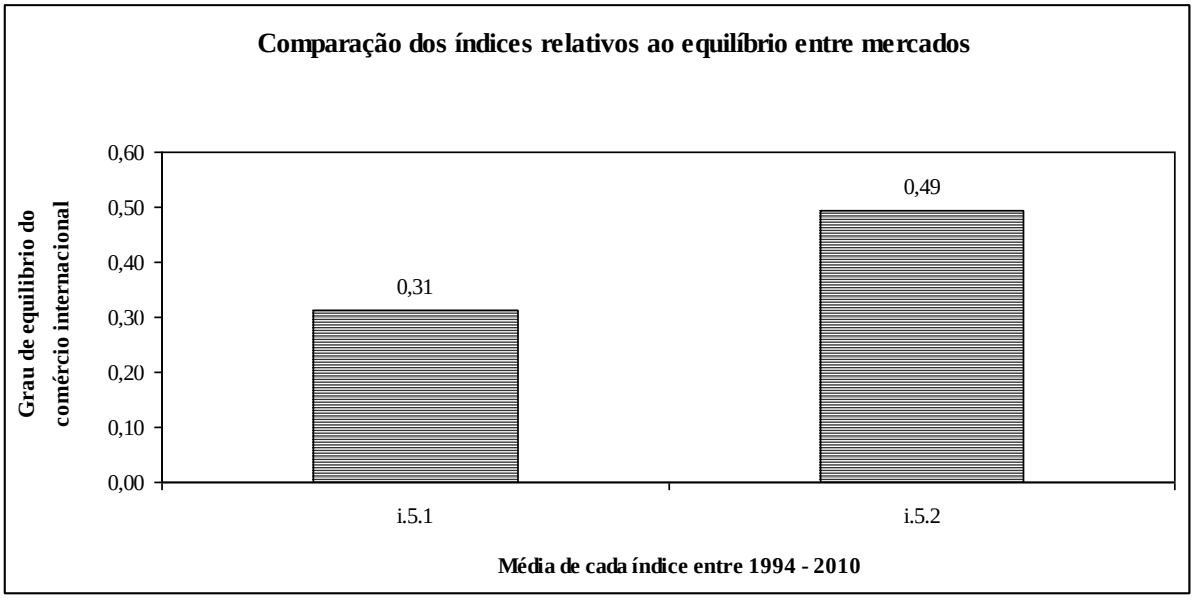

Gráfico A.IV - Comparação de índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1994)

Tabela A.VIII - Top 10 + para o indicador i.5.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.5.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Alemanha	0,4335	Índia	0,4474	Itália	0,4743
2	Itália	0,4278	Itália	0,4456	Índia	0,4694
3	Rússia	0,4182	Ucrânia	0,4437	França	0,4497
4	Brasil	0,4128	Alemanha	0,4235	Turquia	0,4460
5	Índia	0,4099	França	0,4159	Alemanha	0,4410
6	Grã-Bretanha	0,4046	Argentina	0,4120	Brasil	0,4370
7	Finlândia	0,3983	Rússia	0,4104	Argentina	0,4340
8	França	0,3938	Brasil	0,4092	Grécia	0,4289
9	Coreia Sul	0,3936	Finlândia	0,4058	China	0,4266
10	Estados Unidos	0,3892	Grã-Bretanha	0,4000	Grã-Bretanha	0,4254

Tabela A.IX - Top 10 + para o indicador i.5.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.5.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Brasil	0,6616	Brasil	0,6879	Brasil	0,7255
2	Alemanha	0,6209	Argentina	0,6679	Índia	0,7022
3	Itália	0,6172	Índia	0,6551	Paquistão	0,6854
4	Argentina	0,6152	Paquistão	0,6351	China	0,6732
5	França	0,6069	Ucrânia	0,6345	Argentina	0,6722
6	Turquia	0,6056	Itália	0,6323	Turquia	0,6713
7	Índia	0,6029	Turquia	0,6180	Itália	0,6570
8	Bulgária	0,5971	Alemanha	0,6171	Alemanha	0,6375
9	G.Bretanha	0,5960	Suécia	0,6071	G.Bretanha	0,6356
10	Roménia	0,5864	China	0,6066	França	0,6355

Índice i.6

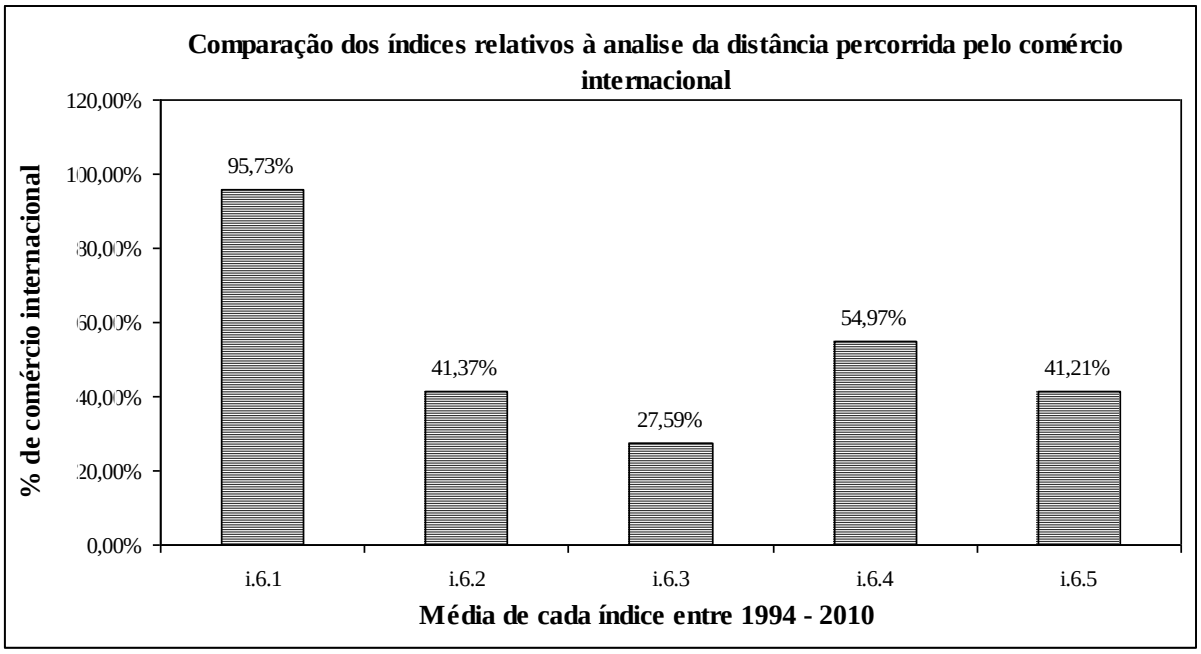

Gráfico A.V - Comparação dos índices relativos à análise da distância percorrida pelo comércio internacional (ano base 1994)

Tabela A.X - Top 10 + para o indicador i.6.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.6.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Argentina; Áustria; Brasil; Suíça; China; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Egipto; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Hungria; Índia; Irlanda; Itália; Japão; Sri Lanka; Noruega; Polónia; Roménia; Rússia; Suécia; Tailândia; Turquia; Taiwan	100,00	Argentina; Austrália; Áustria; Brasil; Canadá; Suíça; Chile; China; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Egipto; Espanha; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hungria; Indonésia; Índia; Irlanda; Itália; Japão; Coreia Sul; Malásia; Noruega; Nova Zelândia; Paquistão; Filipinas; Polónia; Portugal; Rússia; Suécia; Tailândia; Turquia; Taiwan; Ucrânia; Estados Unidos; Vietname	100,00	Marrocos; Argentina; Austrália; Áustria; Bangladesh; Bulgária; Brasil; Canadá; Suíça; Chile; China; Colômbia; República Checa; Alemanha; Dinamarca; Equador; Egipto; Espanha; Finlândia; França; Grã-Bretanha; Grécia; Hong Kong; Hungria; Indonésia; Índia; Irlanda; Israel; Itália; Japão; Coreia Sul; Sri Lanka; Lituânia; México; Malásia; Noruega; Nova Zelândia; Paquistão; Peru; Filipinas; Polónia; Portugal; Roménia; Rússia; Eslováquia; Eslovénia; Suécia; Tailândia; Tunísia; Turquia; Taiwan; Ucrânia; Uruguai; Estados Unidos; Venezuela; Vietname	100,00
2	Espanha	99,74	Israel	99,60	Arábia Saudita	99,26
3	Portugal	99,70	Sri Lanka	99,57	Nigéria	98,55
4	Malásia	99,45	Arábia Saudita	99,55	Estónia	97,57
5	Indonésia	99,42	México	99,54	Bielorrússia	97,53
6	Estados Unidos	99,40	Hong Kong	99,52	Letónia	97,50
7	Paquistão	99,29	Uruguai	99,34	Islândia	97,48
8	Austrália	99,24	Marrocos	99,16	Croácia	97,22
9	Coreia Sul	98,71	Roménia	99,15	Camarões	96,96
10	Bulgária	98,69	Eslováquia; Bulgária	99,13	Quénia	96,51

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.XI - Top 10 + para o indicador i.6.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.6.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Grã-Bretanha	69,60	Brasil	71,73	Brasil	72,81
2	Suíça	67,38	Índia	65,58	China	69,35
3	França	67,25	Suécia	63,39	Índia	69,02
4	Brasil	65,79	Itália	62,98	Finlândia	66,94
5	Israel	65,13	Estados Unidos	62,87	França	65,99
6	Itália	62,70	França	62,57	Espanha	65,47
7	Suécia	62,64	Israel	62,34	Itália	65,26
8	Alemanha	62,63	Argentina	61,47	Coreia Sul	64,75
9	Coreia Sul	60,41	Paquistão	60,88	Paquistão	64,60
10	Argentina	60,32	Grã-Bretanha	60,42	Argentina	64,09

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.XII - Top 10 + para o indicador i.6.3 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.6.3					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Estados Unidos	51,57	Brasil	51,48	Estados Unidos	52,29
2	Brasil	51,54	Estados Unidos	47,92	Brasil	51,19
3	Alemanha	48,74	Índia	45,20	Paquistão	48,19
4	Grã-Bretanha	46,72	Paquistão	45,16	Argentina	47,39
5	Itália	46,68	Argentina	45,00	Sri Lanka	46,79
6	França	45,69	Grã-Bretanha	43,33	China	45,68
7	Israel	45,64	Itália	42,62	Índia	45,51
8	Suíça	45,10	França	42,37	França	45,43
9	Índia	43,04	Suíça	42,14	Suécia	44,92
10	Espanha	42,05	Quénia	41,66	Grã-Bretanha	43,84

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.XIII - Top 10 + para o indicador i.6.4 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.6.4					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Estados Unidos	87,60	Argentina	87,18	Brasil	92,56
2	Alemanha	84,83	Estados Unidos	87,04	China	92,18
3	Itália	84,72	Brasil	86,17	França Índia	90,53
4	Argentina	83,31	Índia	84,52	Argentina	88,92
5	Grã-Bretanha	82,87	Suíça	82,59	Estados Unidos	88,33
6	Brasil	82,55	França	80,44	Itália	87,85
7	Suécia	79,97	Itália	80,43	Alemanha	84,08
8	Coreia Sul	79,89	China	79,69	Suíça	83,60
9	Suíça	79,50	Uruguai	78,57	Coreia Sul	82,71
10	França	78,92	Paquistão	77,80	Tailândia	82,37

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.XIV - Top 10 + para o indicador i.6.5 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.6.5					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Argentina	71,67	Argentina	75,47	Brasil	82,07
2	Brasil	70,26	Brasil	74,39	China	76,80
3	Estados Unidos	68,89	Estados Unidos	67,21	Argentina	75,87
4	Itália	61,23	Uruguai	62,93	Estados Unidos	74,62
5	Coreia Sul	60,38	Índia	60,82	Índia	71,83
6	França	59,57	Coreia Sul	59,03	Uruguai	65,60
7	Grã-Bretanha	57,26	Chile	58,76	Paquistão	64,37
8	Peru	55,67	Paquistão	58,07	Itália	63,07
9	Índia	55,42	França	57,31	Grã-Bretanha	60,36
10	Espanha	55,38	China	55,77	Espanha	60,22

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Índice i.7

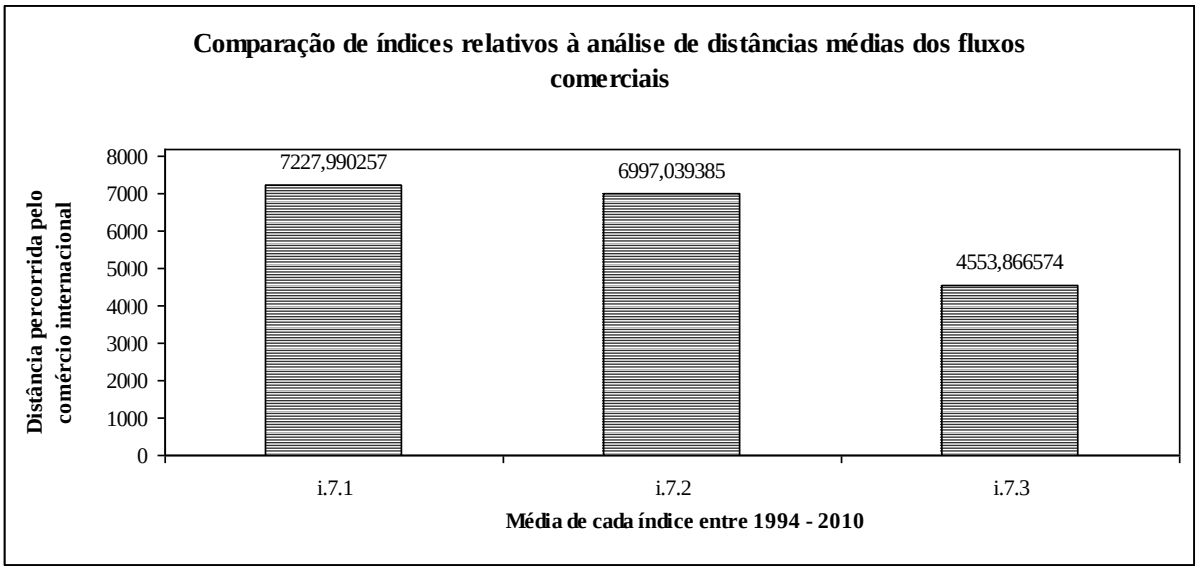

Gráfico A.VI - Comparação de índices relativos à análise de distâncias médias dos fluxos comerciais (ano base 1994)

Tabela A.XV - Top 10 + para o indicador i.7.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.7.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Nova Zelândia	14680	Nova Zelândia	14732	Nova Zelândia	14732
2	Austrália	13429	Austrália	13441	Austrália	13441
3	Chile	11937	Chile	11935	Chile	11935
4	Argentina	11470	Argentina	11470	Argentina	11470
5	Uruguai	11362	Uruguai	11365	Uruguai	11388
6	Peru	11301	Peru	11308	Peru	11306
7	Bolívia	10735	Bolívia	10965	Paraguai	10917
8	Paraguai	10691	Paraguai	10888	Equador	10767
9	Equador	10650	Equador	10687	Bolívia	10743
10	México	10521	México	10525	México	10526

Tabela A.XVI - Top 10 + para o indicador i.7.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.7.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Nova Zelândia	14285	Nova Zelândia	14732	Nova Zelândia	14732
2	Austrália	13338	Austrália	13441	Austrália	13441
3	Chile	11776	Chile	11935	Chile	11935
4	Argentina	11470	Argentina	11470	Argentina	11470
5	Peru	10996	Uruguai	11314	Uruguai	11388
6	Uruguai	10517	Peru	11206	Peru	11306
7	Brasil	10449	México	10478	Equador	10767
8	México	10307	Brasil	10449	México	10526
9	Equador	10218	Equador	10448	Paraguai	10474
10	Colômbia	10155	Bolívia	10324	Brasil	10449

Tabela A.XVII - Top 10 + para o indicador i.7.3 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.7.3					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Valor	País	Valor	País	Valor
1	Chile	10901	Chile	11818	Chile	13213
2	Sri Lanka	10499	Nova Zelândia	10457	Brasil	10301
3	Nova Zelândia	10442	Sri Lanka	10173	Nova Zelândia	9940
4	Austrália	9678	Austrália	9676	Peru	9652
5	Bangladesh	9447	Bangladesh	9173	Gabão	9297
6	Peru	8608	Brasil	8961	Austrália	9260
7	Filipinas	8562	Gabão	8910	Sri Lanka	9092
8	Brasil	8511	Peru	8778	Bangladesh	8647
9	Gabão	8500	Argentina	7735	Argentina	7980
10	Indonésia	7614	Arábia Saudita	7633	Uruguai	7964

Índice i.8

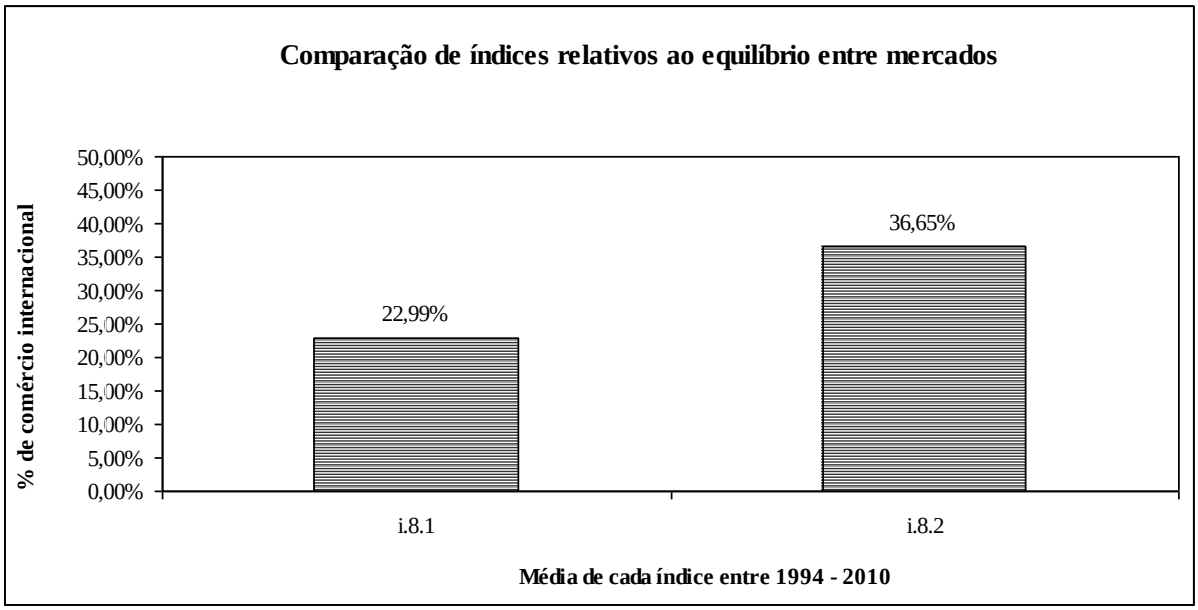

Gráfico A.VII - Comparação de índices relativos ao equilíbrio entre mercados (ano base 1994)

Tabela A.XVIII - Top 10 + para o indicador i.8.1 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.8.1					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Estados Unidos	40,87	Estados Unidos	39,48	Estados Unidos	42,36
2	Brasil	38,07	Índia	38,68	Brasil	40,90
3	Israel	37,77	Israel	38,56	Índia	40,57
4	Grã-Bretanha	37,02	Brasil	37,57	Argentina	39,19
5	Suíça	35,38	Argentina	36,82	Israel	38,68
6	Itália	35,33	Suíça	35,07	Grã-Bretanha	37,59
7	Índia	34,57	Grã-Bretanha	34,87	China	37,35
8	Alemanha	34,56	Paquistão	34,11	França	36,40
9	Paquistão	33,17	Itália	33,70	Paquistão	36,25
10	Coreia Sul	32,64	Coreia Sul	32,39	Suíça	36,24

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Tabela A.XIX - Top 10 + para o indicador i.8.2 (ano base 1994)

Top 10 + com ano base 1994	i.8.2					
TOP	Década de 1990		Década de 2000		Década de 2010	
	País	Val.%	País	Val.%	País	Val.%
1	Brasil	64,17	Brasil	66,83	Brasil	71,25
2	Argentina	58,75	Argentina	65,32	Argentina	66,00
3	Estados Unidos	55,95	Estados Unidos	56,86	Estados Unidos	62,00
4	Peru	51,28	Uruguai	55,66	Uruguai	60,31
5	Grã-Bretanha	50,91	Índia	53,15	China	58,06
6	Chile	50,25	Chile	52,35	Índia	57,11
7	Coreia Sul	49,82	Paquistão	52,3	Paquistão	56,44
8	Índia	49,10	Coreia Sul	49,95	Chile	54,08
9	França	48,25	China	49,92	Coreia Sul	53,93
10	Equador	48,03	Equador	48,68	Sri Lanka	53,69

Notas: (1) Os valores indicados nas colunas Val. % representam valores em percentagem.

Índice i.9

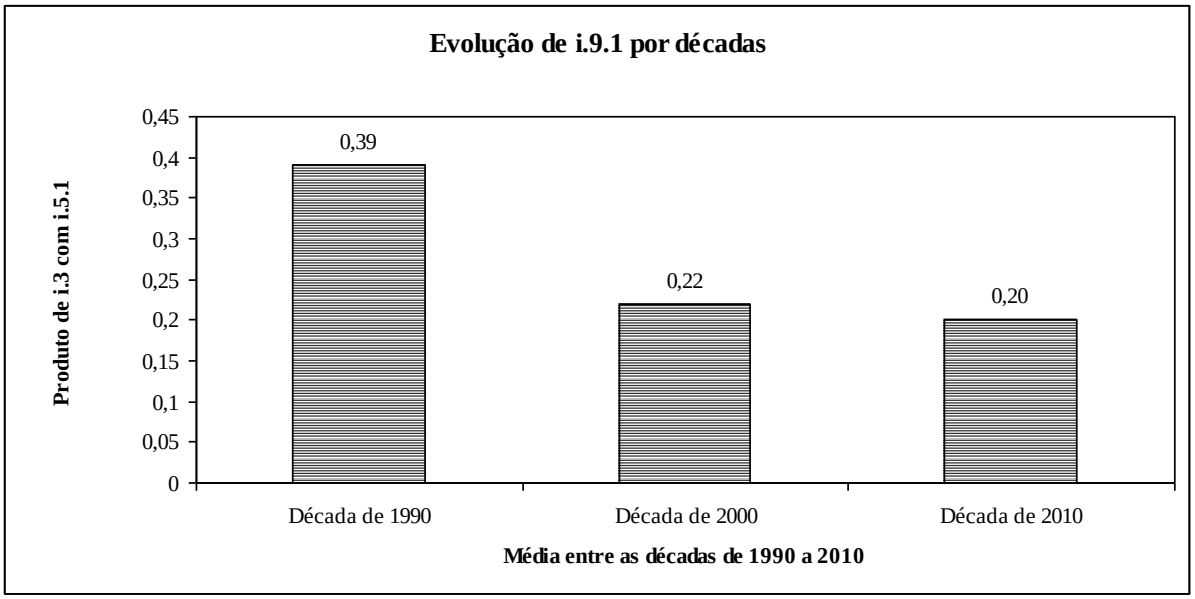

Gráfico A.VIII - Evolução de i.9.1 por décadas (ano base 1994)

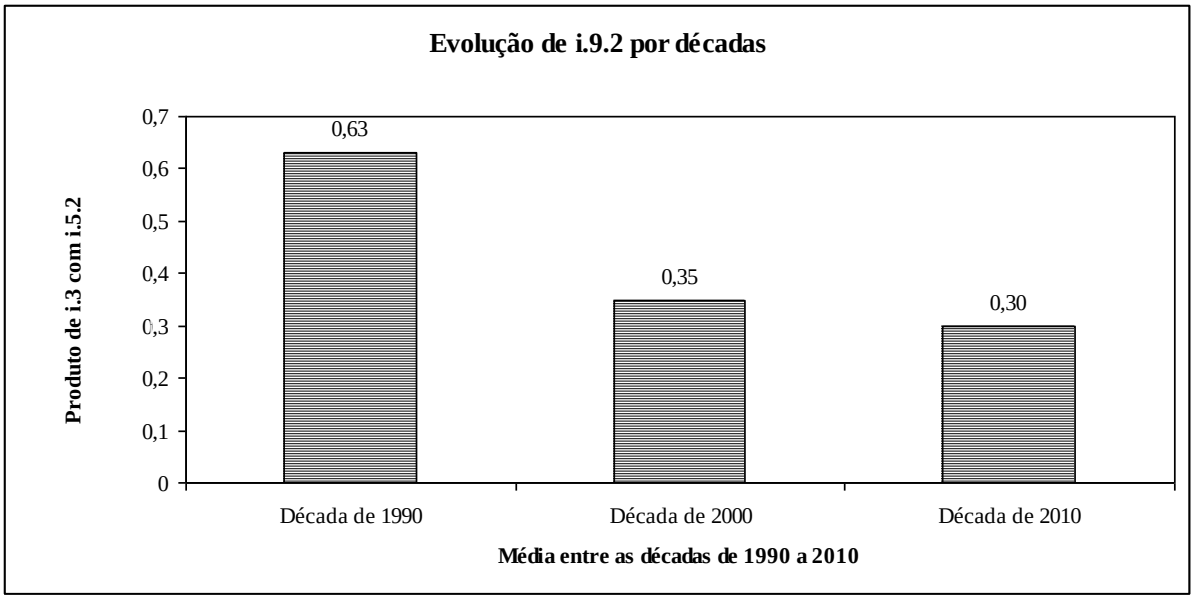

Gráfico A.IX - Evolução de i.9.2 por décadas (ano base 1994)

Índice i.10

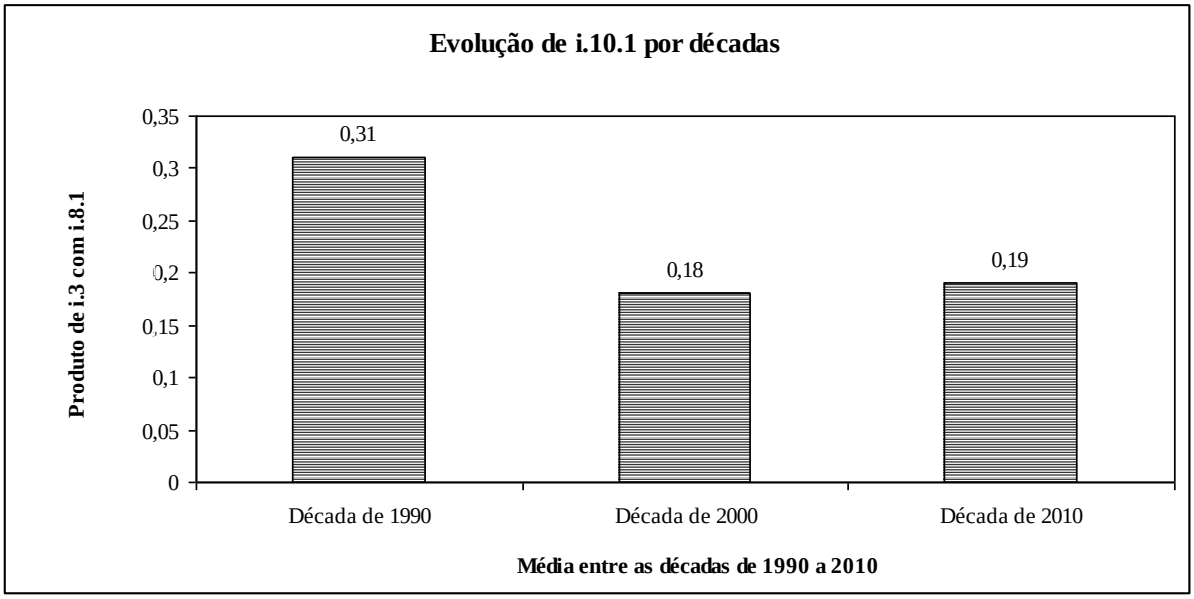

Gráfico A.X - Evolução de i.10.1 por décadas (ano base 1994)

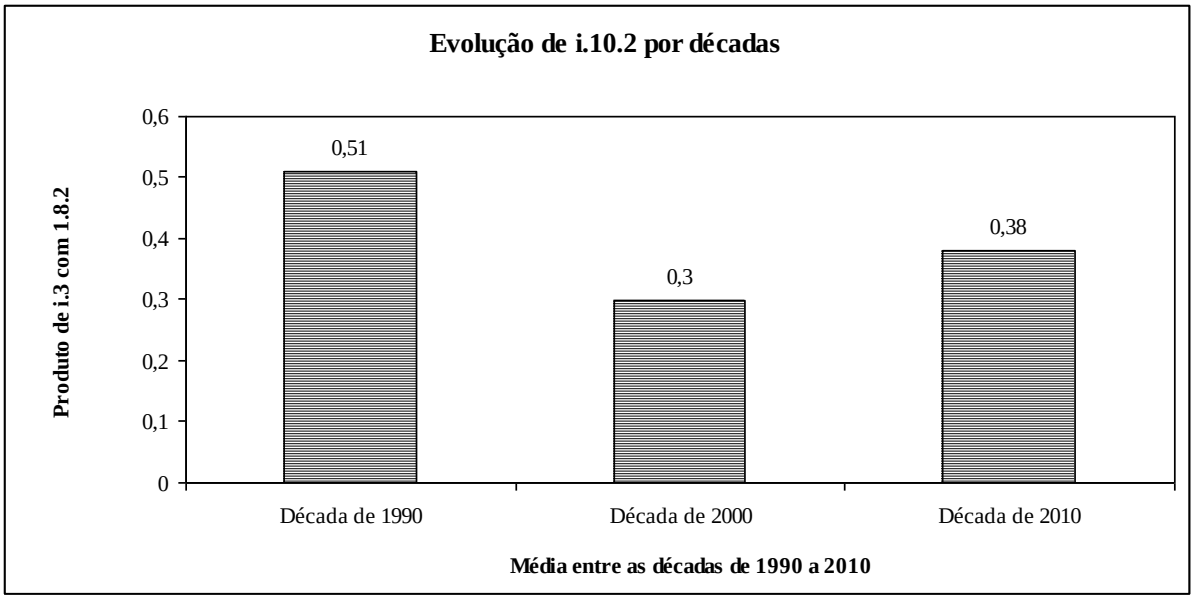

Gráfico A.XI - Evolução de i.10.2 por décadas (ano base 1994)