

EVOLUÇÃO DO PERFIL DE ESPECIALIZAÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA E ESPANHOLA

David Thirion Querido Paulino

Projeto do Mestrado em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientadora:
Prof. Doutora Nádía Simões, Professora Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de
Economia

Junho 2013

Índice

Resumo.....	i
Abstract	ii
Sumário Executivo	iii
1. Introdução.....	1
2. Enquadramento teórico	3
2.1. Teorias clássicas	4
2.2. Teorias neoclássicas de comércio internacional	6
2.3. Autores modernos de teorias de comércio internacional.....	8
3. Análise do Meio Envolvente Ibérico.....	22
3.1. Análise PEST.....	22
3.1.1. Portugal	22
3.1.1.1. Dimensão Política	22
3.1.1.2. Dimensão Económica.....	23
3.1.1.3. Dimensão Social	26
3.1.1.4. Dimensão Tecnológica	28
3.1.2. Espanha	29
3.1.2.1. Dimensão Política.....	29
3.1.2.2. Dimensão Económica	30
3.1.2.3. Dimensão Social	32
3.1.3.4. Dimensão Tecnológica	34
3.2. Relações entre Portugal e Espanha.....	35
3.3. Análise da Concorrência.....	40
4. Metodologia e Evidência Empírica	42
4.1 Análise aos Produtos Exportados	42
4.1.1. Coeficiente de Gini e Curva de Lorenz – Especialização vs Diversificação	42
4.1.2. Índice de Krugman - Estruturas das Exportações.....	46

4.1.3. Quotas de Mercado.....	47
4.1.4. IVCR – Intensidade de especialização	51
4.1.5. Rácio de Concentração	54
4.1.6. Índice de Grubel-Lloyd – comércio Intra-Industrial vs Inter-Industrial	56
4.2 Análise da distribuição das exportações por mercado de destino	59
4.2.1. Coeficiente de Gini e Curva de Lorenz – Especialização vs Diversificação	59
4.2.2. Índice de Krugman - Estruturas das Exportações.....	62
4.2.3. Quotas de Mercado.....	63
4.2.5. Rácio de Concentração	67
Conclusão	70
Bibliografia.....	72
Anexos.....	75

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Evolução das exportações portuguesas e espanholas, 1991 - 2012	35
Gráfico 2 Destino das exportações portuguesas, 1991 - 2012	36
Gráfico 3 Destino das exportações espanholas, 1991 - 2012	36
Gráfico 4 Curva de Lorenz – Portugal, Espanha e UE27, 2012.....	44
Gráfico 5 Coeficiente de Gini – Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012	44
Gráfico 6 Coeficiente de Gini - principais 80% dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012.....	45
Gráfico 7 Coeficiente de Gini - Top 100 dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012.....	45
Gráfico 8 Índice de Krugman – correlações da estrutura de exportações entre Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012.....	47
Gráfico 9 Evolução do número de produtos que constituem 50% das quotas de mercado das exportações de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012	48
Gráfico 10 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados por Portugal em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012.....	49
Gráfico 11 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados por Espanha em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012.....	50
Gráfico 12 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados pela UE27 em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012	51
Gráfico 13 Evolução do IVCR para os principais 5 produtos exportados por Portugal, 1999 - 2012	52
Gráfico 14 Evolução do IVCR para os principais 5 produtos exportados por Espanha, 1999 - 2012	53
Gráfico 15 Evolução do CR ₁₀ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012	55
Gráfico 16 Evolução do CR ₃ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012.....	56
Gráfico 17 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados por Portugal, 1999 - 2012.....	57
Gráfico 18 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados por Espanha, 1999 - 2012	58
Gráfico 19 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados pela UE27, 1999 - 2012	58
Gráfico 20 Curva de Lorenz – Portugal, Espanha e UE27, 2012.....	59

Gráfico 21 Coeficiente de Gini –Portugal, Espanha e UE, 1999 – 2012	60
Gráfico 22 Coeficiente de Gini - Top 100 dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012.....	61
Gráfico 23 Coeficiente de Gini - Principais 80% dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012	61
Gráfico 24 Índice de Krugman – correlações da estrutura do destino de exportações entre Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012	62
Gráfico 25 Evolução do número países que constituem 50% das quotas de mercado dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012.....	64
Gráfico 26 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados por Portugal em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012.....	65
Gráfico 27 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados por Espanha em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012.....	66
Gráfico 28 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados pela UE27 em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012.....	67
Gráfico 29 Evolução do CR ₁₀ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012	68
Gráfico 30 Evolução do CR ₃ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012.....	69

Índice de Tabelas

Tabela 1. Principais Indicadores Financeiros, Portugal, 2008 - 2014.....	24
Tabela 2 Principais Indicadores Financeiros, Espanha, 2008 - 2014.....	30
Tabela 3 Evolução da balança comercial bilateral, 2008 - 2012.....	37
Tabela 4 10 principais grupos de produtos e serviços exportados de Portugal para Espanha, 2012.....	38
Tabela 5 10 principais grupos de produtos e serviços importados por Portugal Provenientes de Espanha, 2012	38
Tabela 6 Fluxos de Investimento Direto de Espanha em Portugal, 2008 - 2012	39
Tabela 7 Fluxos de Investimento Direto de Portugal em Espanha, 2008 - 2012	39

Lista de abreviaturas

- AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.
- BCE – Banco Central Europeu
- CGD – Caixa Geral de Depósitos
- CR – Rácio de Concentração
- EIU – Economist Intelligence Unit
- EUA – Estados Unidos da América
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- IDE – Investimento Direto Estrangeiros
- INE – Instituto Nacional de Estatística (Portugal e Espanha)
- IVCR – Índice de Vantagens Comparativas Reveladas
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- PEST – Político, Económico, Social e Tecnológico
- PIB – Produto Interno Bruto
- PME – Pequenas e Médias Empresas
- QM – Quota de Mercado
- QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional
- UE – União Europeia

Resumo

Com esta tese pretende-se analisar a evolução do perfil de especialização das economias portuguesa e espanhola no que respeita tanto à exportação de produtos como dos países de destino dessas exportações. Para tal, desenvolveu-se uma análise geral à situação política, económica, social, tecnológica e concorrencial destas duas economias, caracterizando a instabilidade existente em ambos os países.

Para o desenvolvimento do estudo das exportações das duas economias e da União Europeia foram tidos em conta modelos económicos desenvolvidos em estudos similares, nomeadamente a Curva de Lorenz e o Coeficiente de Gini (especialização/ diversificação), Índice de Krugman (estrutura das exportações), quotas de mercado, Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (intensidade de especialização), Rácio de Concentração (indústrias monopolistas/ competitivas) e Índice de Grubel-Lloyd (comércio intra/ inter-industrial). Todos estes índices tiveram por base a utilização de dados recolhidos no Eurostat, para um período de análise entre 1999 e 2012, e consequente tratamento.

Relativamente aos resultados obtidos, algumas das conclusões retiradas permitem verificar que Portugal e Espanha apresentam uma estrutura de exportações bastante semelhante, em que os três produtos mais comercializados para o estrangeiro são idênticos num país e noutro, assim como se atesta que cerca de 50% das exportações de Portugal e Espanha se concentram em apenas 4 e 6 países de destino respetivamente.

Palavras-chave: Comércio Internacional, Exportações, Perfil de Especialização, Relações Comerciais

Códigos JEL: F00, F10

Abstract

With this report it is aimed to analyze the evolution of the specialization profile of the Portuguese and Spanish economies as regards to both the exportation of products and countries of destination of these exports. For that, it was developed a general analysis of the political, economic, social, technological and competitive situation of these two economies, characterizing the existing instability in both countries.

For the development of the exports study of both economies as well as European Union, there were some economic models studied as they were in similar studies, namely the Lorenz Curve and Gini Coefficiente (specialization/ diversification), Krugman Index (export structure), market shares, Index of Revealed Comparative Advantage (specialization intensity), Concentration Ratio (existence of competitive or monopolistic industries) and Grubel-Lloyd Index (intra or inter-industrial trade). All these formulas were based on some data collected from Eurostat, for a period of analysis between 1999 and 2012, and the consequent data processing.

Regarding the obtained results, some of the conclusions allow to verify that Portugal and Spain have similar exports structure, as their three most exported products are the same, as well as about 50% of the total exports of these two countries concentrate in only 4 and 6 destination countries, respectively.

Key words: Exports, International Trade, Specialization Profile, Trade Relationships

JEL codes: F00, F10

Sumário Executivo

A presente tese foi desenvolvida com a finalidade de estudar o perfil de especialização das economias portuguesa e espanhola com base nas suas exportações. Com a grave crise económica existente na Europa existem algumas nações com elevadas dificuldades em ultrapassar este obstáculo, caso de Portugal e Espanha cujos governos têm incentivado às exportações como via de as empresas procurarem novos mercados para darem resposta às respetivas necessidades de venda, já que em ambos os países houve uma quebra generalizada da procura proporcionada pela crise que provocou umas das maiores taxas de desemprego da história, diminuição do poder de compra, do PIB, entre outros.

Complementarmente foram analisadas as relações comerciais entre os dois países. Averiguou-se que o volume de exportações espanhol é extremamente superior ao português, tendo também ao longo dos anos um comportamento crescente muito superior ao português. Sobressaiu ainda que a balança comercial bilateral foi tendencialmente positiva para Espanha, especialmente quanto aos produtos, já que para 2008 e para 2009, a balança dos produtos foi positiva para Portugal. Quanto ao IDE, este foi relativamente semelhante entre os dois países.

Analisando a concorrência existente entre as exportações dos dois países, existem grandes potências tanto mundiais como europeias que têm retirado quota de mercado a Portugal e Espanha que se tinham posicionado com uma estratégia de baixos preços e que agora estão a perder a capacidade de oferecer preços mais baixos que estes novos países (como é o caso da China e dos países de leste europeu), encontrando-se numa das piores posições estratégicas (*“stuck in the middle”*), sendo urgente a sua reformulação.

Perante o estudo generalizado do mercado das exportações e da situação atual destes dois países, desenvolveu-se uma análise focada tanto nos produtos exportados pelos dois países e pela UE27 (permitindo uma análise comparativa com a média europeia), como dos países de destino dos produtos exportados. Os dados (retirados da base de dados do Eurostat), foram tratados e analisados permitindo um estudo quanto ao grau de especialização/ diversificação, estrutura das exportações, quota de mercado (QM), intensidade de especialização, existência de indústrias monopolistas ou competitivas e de comércio intra ou inter-industrial.

Quanto a Portugal o grau de especialização foi elevado, tendo este país concentrado 50% das suas exportações em apenas 32 produtos, seguindo-se Espanha e UE27, concentrado em 49 e 59 produtos, respetivamente.

A estrutura dos produtos exportados de Portugal e Espanha foi bastante semelhante, sendo que os dois portfólios apresentam os mesmos três produtos como sendo os mais exportados, cujo somatório das QM totalizou, em 2012, aproximadamente 15% em Portugal e 20% em Espanha. Apesar desta elevada representatividade, quando analisado o Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) os resultados obtidos demonstram que nem Portugal, nem Espanha apresentam uma elevada especialização nestes produtos.

No que concerne ao estudo dos países de destino das exportações, o grau de especialização foi bastante elevado, uma vez que, em 2012, 50% das exportações ficaram concentradas em apenas 4, 6 e 8 países, no caso de Portugal, Espanha e UE27 respetivamente, apesar de existirem tendências de diversificação causadas pela necessidade de procurar outras opções de escoamento dos produtos e pelo incentivo do Estado.

Relativamente à estrutura das exportações, os portfólios de países de destino de Portugal e Espanha é semelhante, mas transmite algumas diferenças, já que ambos os portfólios são mais parecidos com o da UE27 do que entre si.

Quanto ao IVCR, é evidenciado o caso português devido às grandes vantagens que Angola tem representado para o país. Sendo um dos principais cinco países com maior QM, Angola demonstra ter vindo a tornar-se um mercado cada vez mais relevante no que às exportações nacionais diz respeito. Esta vantagem é potenciada também pelo fato de, no período em análise, ter existido maioritariamente uma relação inter-industrial entre Portugal e Angola, traduzindo-se num Saldo da Balança Comercial maioritariamente positivo para Portugal.

Para Espanha, dentro dos 5 países com maior QM, é Portugal quem apresentou um maior IVCR. Posto isto, Espanha poderia alavancar as suas exportações através da aposta em países que concedam mais vantagens e que demonstrem uma maior potencialidade de crescimento económico, como Angola representa para Portugal.

1. Introdução

Esta tese tem como objetivo a análise das economias portuguesa e espanhola, com base na evolução do perfil de especialização de ambas. Esta análise é feita através de um estudo à estrutura das exportações de Portugal e Espanha, através do qual se desenvolve uma comparação entre estes dois países ibéricos, de forma a serem perceptíveis as tendências evolutivas nos últimos anos. Dada a inclusão destes dois países na União Europeia, é feita uma comparação de ambos os países face à realidade europeia, de modo a tornar visível a posição de Portugal e Espanha no meio comunitário em que se encontram.

Numa primeira fase, é feito um enquadramento teórico desta tese no contexto do comércio internacional, sendo apresentadas diversas teorias e modelos que acompanharam a evolução das trocas comerciais entre países. São referidos autores clássicos, de relevância extrema neste contexto, como Adam Smith e David Ricardo, autores de teorias e modelos neoclássicos como Hecksher, Ohlin e Samuelson, e ainda autores mais recentes como Krugman.

Neste capítulo, e mais concretamente na seção referente aos autores modernos, serão mencionadas as abordagens teóricas de transição – abordagem neo-fatorial e neo-tecnológica, novas teorias do comércio, mais concretamente modelos de concorrência monopolística e em oligopólio, e ainda os contributos de Krugman e Venables na nova geografia económica.

Num segundo capítulo, são caracterizadas as economias de Portugal e Espanha a partir de um conjunto de indicadores macroeconómicos, sendo desenvolvido um estudo à dimensão política, económica, social e tecnológica de cada país que permitem um enquadramento face à realidade de cada país e demonstrar as especificidades de ambos.

Ainda no capítulo da análise do meio envolvente ibérico, são exploradas as relações comerciais e de financiamento entre Portugal e Espanha, abordando-se assim as ligações diretas entre os dois países alvo de estudo nesta tese. É ainda feita uma análise concorrencial à indústria, explorando as principais potências económicas no que concerne às exportações de modo a perceber-se quem são as principais ameaças e concorrentes dos países ibéricos no mercado.

Por fim, é apresentada uma metodologia de análise empírica em que demonstrados alguns resultados com o objetivo de caracterizar o mercado das exportações portuguesas e

espanholas, no que diz respeito aos produtos exportados e aos países de destinos dos mesmos. Para isso foi utilizada como base de dados a informação dos produtos exportados e dos países de destino das exportações de Portugal, Espanha e UE27 do Eurostat, para um intervalo temporal entre 1999 e 2012.

Nesta tese as duas economias são analisadas individualmente e comparadas entre si e com a União Europeia 27. São feitas diferentes análises e os resultados estudados e obtidos permitem retirar conclusões desde a especialização/ diversificação das exportações dos países em estudo (através do cálculo do coeficiente de Gini e da Curva de Lorenz) e das suas estruturas de exportações (através do Índice de Krugman). São também calculadas e analisadas as quotas de mercado dos diferentes produtos para cada um dos países em estudo, assim como para a análise aos mercados de destino. Outro indicador utilizado – Índice de Vantagens Comparativas Reveladas – permite retirar conclusões quanto ao que à intensidade de especialização das exportações diz respeito. São ainda calculados o Rácio de Concentração e o índice de Grubel-Lloyd, permitindo obter resultados relevantes no que toca à existência de indústrias monopolistas ou competitivas e à existência de comércio intra ou inter-industrial, respetivamente.

2. Enquadramento teórico

O estudo do comércio internacional e das transações feitas entre países, é uma matéria de análise bastante antiga, existindo diversos autores com diferentes teorias relativas a este tema. Data do início do século XVI a primeira abordagem ao comércio internacional, o Mercantilismo, segundo a qual, a riqueza de uma nação era medida através da quantidade acumulada de capital, traduzida em metais preciosos, sobretudo ouro e prata. Segundo esta abordagem, os países conseguiriam este aumento de riqueza através de uma balança comercial positiva, ou seja, apostando no aumento das suas exportações e restringindo as importações, através da intervenção do Estado. De fato, a teoria mercantilista defende um papel ativo do Estado, quer através de políticas protecionistas, quer através de medidas de apoio às exportações. O desempenho intervencionista que o Estado tem, é feito através do incremento das taxas alfandegárias sobre as importações, da atribuição de subsídios para as exportações, do controlo interno sobre o consumo de alguns produtos, da criação de monopólios através da cedência de direitos ao comércio internacional a um reduzido número de empresas, da melhoria ao nível das infraestruturas existentes no país e do incentivo à colonização, tentando deste modo obter uma maior quantidade e diversidade de matérias-primas a custos reduzidos, assim como uma maior abrangência de população que permita escoar a produção. O Mercantilismo defende que as transações entre países são um jogo de soma nula, ou seja, se uma nação beneficia, outra perde. Segundo esta abordagem, e partindo do pressuposto que as quantidades de metais preciosos existentes a nível mundial são fixas, o comércio internacional tem como único fim a redistribuição destes. A teoria mercantilista apresenta, no entanto, um paradoxo, pois se por um lado, uma nação apresentava grandes reservas de ouro e prata, por outro, a sua população vivia, na sua generalidade, numa situação de pobreza, devido às baixas remunerações em troca do fator trabalho que permitiam ao Estado produzir com menores custos, e assim comercializar os produtos a preços mais competitivos.

O Mercantilismo, como primeira abordagem ao comércio internacional, foi posteriormente alvo de diversas críticas, tendo vários autores apresentado teorias e ideias acerca das transações entre países diferentes das apresentadas por esta primeira teoria. O desenvolvimento tecnológico ocorrido no século XVIII, levou a uma alteração nos sistemas de produção existentes e fez com que a busca pelo lucro fosse de crescente importância. Os mercados evoluíram e a existência de monopólios começou a diminuir. Hume (1752) foi dos

primeiros a desenvolver uma teoria diferente da existente até então, com base no mecanismo do fluxo preço-divisas em metais preciosos. Ao contrário do que os mercantilistas sustentavam, Hume defende que era de maior relevância a quantidade de bens e serviços que os países conseguiam adquirir com as suas reservas de ouro e prata, do que a acumulação destes propriamente dita, pois a população dos países com grandes quantidades de metais preciosos ficaria com pouco acesso a bens e serviços. Sustenta ainda que um país não poderia internacionalmente reforçar a sua competitividade através da acumulação de ouro e prata, conforme era defendido pelos mercantilistas, pois o aumento das reservas de metais preciosos resulta no aumento da oferta de moeda, porque esta era convertível em tais metais, originando um aumento de preços e salários, e consequentemente a uma redução das suas exportações e aumento de importações, anulando o efeito inicial obtido através da reserva de capital. Tudo isto leva a que haja uma perda de competitividade de uma nação face às restantes, e consequentemente impossível a manutenção de uma Balança Comercial com saldo positivo, pois as transações entre países funcionam como um modelo de ajustamento automático que resulta no equilíbrio da Balança de Mercadorias.

2.1. Teorias clássicas

Em “A Riqueza das Nações”, Smith (1776), apresentou uma segunda crítica à teoria mercantilista, baseando a sua análise na capacidade de produção de um país, e defendendo que esta resultava na riqueza de um país e não na acumulação de ouro e prata. Smith defende a abolição do protecionismo e a implementação da especialização, por parte de cada nação, na produção de bens ou serviços em que obtenha vantagens absolutas. Segundo este autor, os países deveriam exportar os bens e serviços em que tivessem vantagem absoluta face à produção desses mesmos bens e serviços noutros países, e importar aqueles em que não beneficiassem dessa vantagem absoluta. Um país obteria vantagem absoluta face a outro, na produção de um determinado produto caso produzisse esse mesmo produto com menos fator trabalho que outro e portanto com menor custo de produção. Smith introduz assim a teoria do valor-trabalho, em que a quantidade de trabalho envolvida na produção de um bem, determina o seu preço. Segundo este, o Estado não deveria intervir nas transações comerciais, garantindo apenas o livre funcionamento do mercado e a proteção dos direitos de propriedade, levando a “mão invisível” a uma atuação eficiente do mercado, permitindo que o bem-estar social se equilibrasse e fosse maximizado. Smith argumenta a favor da troca de bens entre países, pelo

fato de que uma nação beneficiaria em especializar-se na produção de um bem em que tenha vantagem competitiva absoluta e exportar esse bem de forma a escoar o excedente de produção e a importar bens que outros países produzissem com menor custo.

A teoria das vantagens absolutas de Smith apresenta, no entanto, algumas questões, nomeadamente ao nível dos países sem vantagens absolutas na produção de qualquer bem e a impossibilidade de estes participarem no comércio internacional, segundo este paradigma. Para responder a esta e outras imperfeições da teoria de Adam Smith, Ricardo (1817) apresentou um modelo baseado na definição de vantagens comparativas, expandindo a perspectiva de Smith relativamente aos ganhos obtidos com o comércio internacional e provando que países sem vantagem absoluta na produção de qualquer produto, podem, mesmo assim, beneficiar ao transacionarem com outros países e vice-versa. Ricardo defendia que o modelo de Smith era relevante na medida em que permitia obter uma explicação quanto ao padrão de localização do sistema produtivo e do comércio dentro de um país, onde existe total mobilidade dos fatores produtivos, levando a que estes se movimentem para onde a produtividade e retorno esperado sejam superiores. Estes movimentos migratórios, dentro de uma nação, resultarão num equilíbrio em termos de remuneração do fator trabalho por todo o país.

O modelo de Ricardo, através do cálculo de vantagens relativas, prova que mesmo não tendo um país vantagem absoluta na produção de qualquer bem, seria vantajoso para ambos os países comercializarem entre si, pois um país deve produzir o produto para o qual consegue obter maior vantagem comparativa.

Contrariamente a Smith e Ricardo, Malthus (1820) opunha-se ao livre comércio entre nações, defendendo um aumento na produção agrícola, através de apoios do Estado, permitindo assim obter preços mais competitivos e um aumento nos investimentos, levando por sua vez ao incremento de produtividade deste setor. O exemplo dado por Malthus para defender este argumento, foi o de uma pequena ilha, que estando dependente de produtos importados para poder satisfazer as suas necessidades, ficaria, em caso de guerra ou emergência, vulnerável ao exterior e dependente do abastecimento por parte de outros países.

O modelo de Ricardo serviu de base para diversos outros autores no estudo do comércio internacional e na formulação de novas teorias através da introdução de novos conceitos e de adaptações a outras realidades. Stuart Mill (1848) introduziu a noção de equilíbrio dos termos de troca, assim como aprofundou a sua análise à exportação de capitais. Mill definiu, antes de

mais, os fatores determinantes da relação comercial entre países considerando, como ponto de partida, a produção de certa quantidade de trabalho em vez de quantos dias de trabalho seriam necessários para a produção de uma unidade de determinado produto. Com esta perspectiva, em vez de avaliar a produção de um produto em dois diferentes países com quantidades de fator trabalho diferentes, supôs uma quantidade fixa de trabalho para avaliar a quantidade produzida de cada bem, dentro de um país, de modo a comparar as capacidades produtivas dos diferentes países.

2.2. Teorias neoclássicas de comércio internacional

Já no início do século XX, a teoria de David Ricardo foi desenvolvida por dois autores, Heckscher (1919) e Ohlin (1933), originando um novo modelo, com base nos efeitos das dotações dos fatores produtivos de cada nação no que ao comércio internacional diz respeito. Em primeiro lugar, o modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) procurou suprir algumas lacunas do modelo de Ricardo, considerando para tal, dois fatores de produção em vez de um, o trabalho, que é remunerado através do salário, e o capital, através da renda. Segundo este modelo, era de extrema relevância o entendimento de que as quantidades dos fatores eram divergentes entre diferentes países, assim como os bens produzidos necessitavam de diferentes intensidades desses fatores. A teoria de H-O tem como questão inicial o motivo das diferenças entre preços praticados por países distintos, na comercialização de um mesmo produto, mesmo previamente à abertura dos seus mercados ao comércio internacional. Segundo este modelo, tal deve-se à diferença existente entre países no que à escassez e abundância de fatores de produção diz respeito, afetando assim os custos relativos, o que por sua vez, leva a que os padrões de comércio sejam também alterados. O teorema que resulta deste modelo, é que um país tenderá a produzir e a exportar produtos em que haja uma utilização mais intensiva do seu fator produtivo mais abundante. As diferenças nos preços dos produtos entre os países ajustar-se-iam gradualmente através das transações internacionais, pelo que os preços relativos viriam equilibrar-se. Samuelson (1948) viria mais tarde a fazer algumas alterações ao modelo de H-O, tendo demonstrado que a variação nos preços aos quais os produtos eram vendidos, teriam impacto no preço dos fatores produtivos, acabando por atingir um equilíbrio internacional entre as nações.

A teoria de Heckscher e Ohlin foi reformulada por Stolper e Samuelson (1941), surgindo assim o teorema de Stolper-Samuelson, segundo o qual um incremento ao nível do preço do

fator produtivo em maior abundância e a redução do preço relativo do fator de produção em maior escassez, leva a que se verifique um aumento nos rendimentos dos detentores do fator produtivo mais intensivo e, em sentido contrário, que se verifique uma diminuição no retorno real dos proprietários do fator em maior escassez. Segundo este teorema, a abertura do mercado de um país ao comércio internacional, beneficiaria os detentores do fator produtivo mais abundante desse país, aumentando assim os seus rendimentos, enquanto, em sentido inverso, os proprietários do fator menos abundante, seriam penalizados com uma redução dos seus rendimentos reais.

O teorema de Stolper-Samuelson isola um conjunto de condições sob as quais a intensidade de um fator é suficiente para determinar os efeitos qualitativos de alterações de preço no preço dos fatores. A sua nova propriedade é a de que a substituição de fatores não desempenha nenhum papel. Surgiram e desenvolveram-se literaturas referindo que o teorema não tinha outras condições de sustentação, sugerindo implicitamente que o mesmo teria um âmbito limitado. O âmbito do teorema é no entanto alargado se demonstrado e suportado através de uma lista inicial de condições mais abrangente que as sugeridas como sendo suficientes.

O preço competitivo dos produtos é, segundo Thompson (2003), uma das condições suficientes para o teorema de Stolper-Samuelson. Os modelos de produção e comércio para pequenas economias abertas podem ser fechadas sem estrutura utilitária caso empresas competitivas produzam em locais onde o custo iguala o preço mundial exógeno. Melvin e Warne (1973) examinam os preços monopolistas num contexto de maximização de utilidade. Em modelos de competição monopolística, tal como Krugman (1979) e Helpman (1981), é introduzida a procura e o preço mantém-se competitivo. Wong (1997) examina um duopólio internacional com produtos produzidos por empresas individuais em cada um dos dois países e conclui que o teorema de Stolper-Samuelson pode ser sustentado. Melvin e Warne (1973) fazem a mesma conclusão quando ambos os setores são duopolistas internacionais coniventes na maximização de lucro conjunta.

Enquanto a literatura teórica acerca do teorema de Stolper-Samuelson enfatiza várias condições sob as quais o mesmo não é suportável, a sua importância subjacente, segundo Thompson (2003), permanece intacta. A essência do equilíbrio geral é o elo entre preços e os preços dos fatores. A propriedade de que a intensidade dos fatores por si só determinaria a qualidade destes elos é uma coincidência de pequenas dimensões e competitividade no

teorema de Stolper-Samuelson. Não obstante, a intensidade dos fatores por algumas medidas, geralmente influenciariam os preços gerais de equilíbrio.

O modelo de H-O seria ainda alvo de uma segunda implicação, por parte de Rybczynski (1955), segundo o qual, existindo dois fatores produtivos, e modificando-se a dotação de um deles, levará a um aumento mais que proporcional na produção do produto com utilização intensiva desse fator, provocando uma redução absoluta na produção do outro produto. Por exemplo, caso um país aumente o seu *stock* de capital, então a produção do produto intensivo em capital aumentará significativamente e em maior proporção, enquanto o bem com escassez de fator capital e intensivo em trabalho, verá a sua produção diminuir.

A teoria de H-O foi alvo de diversos estudos, de modo a complementar ou acrescentar novos pressupostos aos já existentes, ou por outro lado, a criticar as conclusões desta, como foi o caso de Leontief (1953 e 1956), que através da análise das exportações dos Estados Unidos da América (EUA) apresentou resultados opostos aos defendidos por Heckscher e Ohlin. O estudo de Leontief, que ficaria conhecido como “Paradoxo de Leontief”, mostra que os EUA tinham como fator produtivo mais intensivo, o capital, pelo que seria de esperar que as exportações deste país fossem sobretudo de bens intensivos em capital, especializando-se os EUA neste tipo de produtos. No entanto, Leontief constatou que as exportações americanas eram mais intensivas em trabalho que em capital, ao contrário do que seria de esperar segundo H-O. Uma possível explicação para tal acontecimento prende-se com as tarifas implementadas no país, cujo objetivo visava a proteção de indústrias abundantes em trabalho pouco qualificado, levando a que as importações fossem, em maior número, de produtos intensivo no fator capital. O Paradoxo de Leontief representou um ponto importante no estudo da Economia Internacional e na análise às transações entre países, na medida em que levou ao surgimento de novas teorias, de diferentes autores que tentavam defender quer os resultados obtidos por este, quer para criticar estes resultados e defender o modelo de Heckscher-Ohlin.

2.3. Autores modernos de teorias de comércio internacional

- **Abordagem neo-fatorial**

O teorema de H-O, desenvolvido anteriormente, apresenta-se como uma explicação fatorial, no que à sua natureza diz respeito, para o fato de existirem transações comerciais internacionais. A abordagem neo-fatorial assume como ponto de partida a relevância da

dotação relativa dos fatores como condição decisiva do comércio internacional, sendo esta abordagem vista como uma extensão do teorema de H-O. Uma das hipóteses do teorema colocada em causa por esta abordagem é a da homogeneidade do fator trabalho, que é visto pela abordagem neo-fatorial como sendo não-homogéneo.

A ligação existente entre a vantagem comparativa e a qualificação do fator trabalho pode ser definida por mais que uma forma, sendo uma delas a estimação de diferentes graus de qualificação. Keesing (1966), na sua análise, utiliza 8 diferentes grupos de trabalho – Cientistas e engenheiros, Técnicos e desenhistas industriais, Outros técnicos, Dirigentes, Mecânicos e eletricitas, Outros trabalhadores manuais qualificados, Trabalhadores de escritório e vendedores, e Trabalhadores não-qualificados ou semi-qualificados – considerando apenas a primeira metade delas como trabalho qualificado. Keesing, com base em dados referentes ao ano de 1962, determina então a percentagem que cada um dos grupos de trabalho acima mencionados tem no valor de mil milhões de dólares de exportações e importações, retirando daí conclusões quanto à qualificação ou não do fator trabalho no que aos bens e serviços importados e exportados diz respeito.

A existência destes diversos grupos de trabalho leva a uma solução ao paradoxo de Leontief. Segundo a abordagem neo-fatorial, e a análise de Keesing mais especificamente, o fator trabalho não deve ser visto como sendo homogéneo, mas sim como sendo um conjunto de diferentes categorias.

Numa outra ótica, mas ainda enquadrada enquanto abordagem neo-fatorial, Kenen (1965) defende que o fator trabalho resulta e depende do investimento feito nas áreas da educação e da formação para o fator trabalho não qualificado. Ou seja, ao contrário de Keesing, Keener assume que todo o fator trabalho é, à partida, não qualificado variando posteriormente em função da educação e formação obtida.

Esta abordagem enfrenta, no entanto, uma complicação, que é a da quantificação do capital humano. Uma das formas de o fazer é utilizar como indicador a diferença de salários de cada grupo ou classe de trabalho em comparação ao fator trabalho com menos qualificações. Outra hipótese de quantificação do capital humano passa por analisar o tempo, ou até o custo, despendido na consecução da qualificação.

Kenen (1965) adota a segunda hipótese, avaliando o valor do capital existente no fator produtivo dos produtos alvo de exportação e importação. Esta abordagem possibilita, ainda

que sujeito a algumas condições, a solução do paradoxo de Leontief, pois o capital humano existente no fator trabalho qualificado, leva a que os bens exportados pelos Estados Unidos da América (EUA) sejam relativamente mais intensivos no que a capital diz respeito, face aos produtos importados.

- **Abordagem neo-tecnológica**

Esta abordagem abandona a hipótese de identidade das funções de produção para certo produto, sendo este o fator que não era considerado, sendo assim acrescido, pelo modelo de H-O. Segundo a abordagem neo-tecnológica, o acesso à tecnologia varia de país para país, tendo cada um diferentes recursos neste ramo. Esta ideia vai, de certa forma, ao encontro do defendido por Ricardo (1817) que refere igualmente a importância da tecnologia nas transações comerciais entre países, no entanto, ao contrário deste, que defendia as diferenças do fator tecnológico persistiam ao longo do tempo, segundo a abordagem neo-tecnológica, estas diferenças são temporárias, existindo por isso uma adaptação e evolução dos vários países em termos de especialização que afetam o comércio internacional.

Uma das teorias neo-tecnológicas foi apresentada por Posner (1961) – teoria de *gap* tecnológico – cujo objetivo passou pelo afastamento face ao teorema de H-O e à sua explicação de comércio, focando a inovação tecnológica. O autor apresenta um modelo com dois países, ambos com as mesmas dotações fatoriais, o que segundo o modelo de H-O, impossibilitaria à partida a existência de transações comerciais.

No caso concreto desta análise, o comércio entre dois países ocorrerá após um dos países inovar e criar um novo produto ou uma nova variante de um bem já existente, o que levará a que o país “inovador” obtenha, durante um determinado período de tempo, o monopólio do mercado desse bem específico. Posto isto, e havendo então criação de um novo produto, o comércio que irá existir entre países e a dimensão do mesmo, dependem do espaço de tempo entre a inovação criada e a entrada no mercado de um produto “imitado” produzido noutro país, assim como do período temporal necessário para que, após a criação e lançamento do novo bem, o mesmo tenha aceitação e seja alvo de procura noutros países.

Segundo este modelo, existem três diferentes situações que podem ocorrer em função da inovação feita por um dos países, sendo uma delas a possibilidade de o país não inovador não reagir ao surgimento do novo produto, levando a que as exportações do país inovador sejam maximizadas durante um largo período temporal. Outra hipótese, oposta à anterior, passa pela

rápida capacidade de resposta dada pelo país não inovador face aos consumidores, o que leva a que as exportações do país inovador vão decrescendo ao longo do tempo, até que o país não inovador consiga satisfazer a sua procura interna através de um produto imitado. Uma das situações que pode resultar desta hipótese passa pelo fato de, dado o país não inovador iniciar a produção do bem imitado posteriormente, e assim talvez em situação mais favorável, o país não inovador começar a exportar o produto e assim inverter a situação de comércio existente. Uma terceira possibilidade relativamente às trocas comerciais entre países, devido ao surgimento de inovações, passa pelo fato de o país não inovador reagir ao novo produto lançado e produzir uma imitação que, todavia, não tenha qualidade suficiente para substituir a primeira inovação, e assim não conseguir anular, mas apenas reduzir, as exportações do país inovador para o país imitador.

Posner baseia o seu modelo e respetivo estudo na existência de um *gap* tecnológico, não especificando, no entanto, o motivo de um país ao inovar e criar um novo produto produzir ou não esse bem em território nacional. Estes países poderiam tentar maximizar as vantagens obtidas, ao optarem por produzirem os seus novos produtos em países com condições mais vantajosas. Ora, esta análise é feita por Vernon (1966), sendo o primeiro autor a desenvolver uma abordagem com esta preocupação. O autor desenvolve a teoria do ciclo de vida do produto, segundo a qual se podem identificar três diferentes etapas na “vida” de um bem – introdução, maturidade e estandardização. O ponto inicial deste estudo aponta para que a inovação seja criada em países abundantes em capital, e onde os salários são mais altos. Deste modo, os produtos ao surgirem em mercados com grande dotação de capital, leva a que os países com salários intermédios não tenham um grande consumo do mesmo. Na fase da maturidade, estes países intermédios iniciam a produção do produto, todavia a um nível incapaz de satisfazer as suas necessidades internas, mantendo-se assim um fluxo significativo de exportações do país inovador para os países de salários intermédios. Por último, na última fase do seu ciclo de vida, o produto passa a ser exportado por países não inovadores, para países, predominantemente, de salários baixos.

- **Linder**

Linder (1961) formulou uma das poucas teorias baseadas na procura em vez da oferta. Linder afirma que um país não pode alcançar vantagem comparativa na produção de um bem que não seja alvo de procura no seu mercado interno. Por sua vez, o comércio será mais intensivo entre países com estruturas de procura semelhantes, devido à semelhança e sobreposição no

que toca aos padrões de produção e de consumo. Segundo a teoria de Linder, esta sobreposição da procura diz respeito à variedade dos produtos. Consequentemente, o seu estudo é impulsionado pela ampla margem de comércio ao nível do produto. Ele considera que a produção e consumo domésticos são um pré-requisito para que um produto seja potencialmente exportado. O seu principal argumento é o de desconhecimento dos mercados externos comparativamente ao mercado interno. Linder defende que um empreendedor irá estabelecer um negócio caso esteja consciente das oportunidades de lucro, e que tal tende a surgir de necessidades domésticas. Uma empresa bem sucedida cresce produzindo para o mercado interno. Passado algum tempo, o empreendedor toma conhecimento de oportunidades de negócio em países estrangeiros e então irá, provavelmente, entrar nesses mercados externos de modo a expandir o seu negócio. O autor defende que a exportação é o fim, e não o início, de um típico percurso de expansão no mercado. Adicionalmente, produtos com base em invenções são suscetíveis de resolver problemas que tenham sido agudizados no ambiente envolvente do inventor. Como tais produtos satisfazem e se adaptam às necessidades do mercado interno, devem, numa primeira fase, cingir-se ao comércio interno.

“The more similar the demand structures of two countries, the more intensive, potentially, is the trade between these two countries.” (Linder 1961, pág. 94). Linder assume que o rendimento *per capita* é o fator mais importante na estrutura da procura, e que existe uma relação positiva entre este e o grau de qualidade de um produto. A estrutura de procura de um país é representada por uma série de bens que são procurados no mercado interno e, consequentemente, potenciais exportações. Desta forma, com o aumento da similaridade no rendimento médio, o número de produtos em que a procura se sobrepõe, e deste modo em que as transações comerciais podem ocorrer, aumenta. Esta conclusão indica que a predição feita por Linder para o volume do comércio é, na realidade, conduzida pelo número de produtos. Para além disso, o autor assume que a assimetria na distribuição de rendimentos de um país, alarga o alcance de potenciais exportações e importações. O motivo para tal é o de que as pessoas com elevados rendimentos num país pobre podem procurar bens semelhantes aos procurados por pessoas de baixos rendimentos num país desenvolvido.

O modelo de H-O é assim, alvo de análise por parte de Linder, sendo no entanto adaptado ao caso específico dos bens manufaturados, pois segundo o mesmo, a teoria dos autores suecos era adequada no que a bens agrícolas diz respeito.

Testes empíricos mais recentes à teoria de Linder, relativos aos volumes transacionados obtiveram resultados “mistos”, enquanto estudos mais recentes, que utilizam conjuntos de dados mais abrangentes assim como estratégias empíricas mais elaboradas, fornecem evidências de suporte (Choi (2002), McPherson et al. (2000), Fillat-Castejon e Serrano-Sanz (2004), Thursby e Thursby (1987)). Hallak (2008) identifica o efeito da qualidade do produto no lado da procura através da relação entre rendimento *per capita* e procura agregada da qualidade. Os seus resultados empíricos servem igualmente de suporte à hipótese de Linder.

- **Leamer e Trefler**

O paradoxo de Leontief é baseado, segundo Leamer (1980), numa simples má interpretação concetual. Numa versão multifatorial do modelo de H-O, ele defende que um país abundante em capital não precisa de ter as suas exportações mais intensivas do que as suas importações, em capital, desde que o comércio de mercadorias desse país seja similar ao apresentado pelos EUA, que serviu de base ao estudo feito por Leontief (1954). No entanto, para um país deste tipo, o modelo implica que o capital por trabalhador seja maior nas exportações líquidas do que no consumo. De acordo com Leamer, esta implicação é consistente com os dados apresentados por Leontief.

Existe no entanto, outra característica nos dados de comércio que não são facilmente explicados. O fato de os Estados Unidos exportarem serviços de trabalho, é desde logo, paradoxal. O modelo que Leamer usa para explicar o paradoxo implica que um país seja um exportador líquido se e só se as suas despesas agregadas por trabalhador forem inferiores às do resto do mundo. Esta implicação é claramente inconsistente com o fato de os EUA apresentar uma despesa por trabalhador bastante superior à do resto do mundo, e mesmo assim, exportar serviços de trabalho.

O teorema de Leamer defende que se um país i for abundante em capital, então o teorema de Heckscher-Ohlin-Vanek (HOV) implica que o rácio capital/ trabalho utilizado para a produção no país i exceda o rácio capital/ trabalho para consumo.

$$\frac{K^i}{L^i} > \frac{K^i - F_k^i}{L^i - F_l^i} \quad (i)$$

Para interpretar este resultado, note-se que K^i e L^i são simplesmente a representação do capital e do trabalho. Se se subtrair o conteúdo destes fatores incluídos no comércio, então o

resultado final pode ser definido como o conteúdo do fator consumo. A equação acima representada constata que o rácio capital/ trabalho empregue na produção tem que exceder o rácio capital/ trabalho do consumo. Através desta aplicação ao teorema HOV, Leamer acaba por retirar conclusões contrárias às expostas por Leontief.

Outro autor que analisou os resultados obtidos pelo modelo HOV e que introduziu novas variáveis e conclusões foi Trefler (1993). Este defende que o modelo HOV constitui uma descrição incompleta do comércio no que toca a serviços fatoriais, e que as suas predições são sempre rejeitadas empiricamente. Estas duas questões são analisadas através do uso de um modelo HOV modificado que permite um aumento fatorial das diferenças de produtividade internacionais. Os resultados empíricos obtidos são fortes: uma simples modificação do teorema HOV explica muito do conteúdo fatorial do comércio e da variação de preços entre países. Trefler desenvolveu um tratamento integrado dos fatores diferenciadores do preço e do comércio internacional que tem por base diferenças internacionais na produtividade. O entendimento e compreensão dos fatores diferenciadores do preço é importante, segundo Trefler, pois são vitais para as diferenças de desenvolvimento entre o Norte e o Sul, são uma explicação crítica das diferenças no crescimento de equilíbrio das nações e agravam as fricções de comércio entre os EUA e seus parceiros internacionais.

Trefler baseou-se no modelo HOV, modelo este que estava cada vez mais “abandonado”, e que segundo o autor, estava também “fora de moda” e seria portanto bastante peculiar colocá-lo no centro de um modelo moderno. Estas suspeitas são, no entanto, infundadas. Uma vez incorporadas as diferenças internacionais do fator preço, o modelo HOV funciona de incrivelmente bem, pois uma simples alteração no que toca à produtividade, explica muito do conteúdo fatorial do comércio e da variação de preços entre países.

O foco de criticismo ao modelo HOV tem diversos elementos, entre os quais o fato de o teorema constituir uma descrição incompleta do comércio de serviços, pois as suas predições foram rejeitadas por cinco estudos importantes de diferentes autores – Maskus (1985), Bowen, Leamer e Sveikauskas (1987), Brecher e Choudhri (1988), Staiger (1988) e Kohler (1991). Uma singularidade acerca dos estudos empíricos tem a ver com o invariável “casamento” do teorema HOV com a hipótese de equalização de preços. Isto, mesmo tendo em conta o senso comum de que a equalização de preços está amplamente em desacordo com os dados salariais. Outra suposição insatisfatória é a de que tecnologias idênticas estão sempre disponíveis em cada país. Por exemplo, por suposição, a Índia tem sempre acesso a todas as

tecnologias americanas a preços mais reduzidos. Condicionado na equalização dos preços dos fatores e tecnologias idênticas, o modelo HOV não explica nem o preço dos fatores, nem o comércio, nem a produtividade dos parceiros comerciais.

O estudo de Trefler advém sobretudo de Leontief (1953). Segundo o paradoxo de Leontief, os EUA eram abundantes em trabalho, quando o trabalho é medido em produtividade por trabalhador – o trabalho de uma pessoa, num ano nos EUA com o auxílio de tecnologia, é equivalente a vários anos de trabalho de uma pessoa de outro país com tecnologia inferior. Trefler, no seu estudo, corrige estas diferenças de produtividade.

Uma das implicações resultantes do estudo de Trefler é a de que Leontief tinha razão em afirmar que, em 1947, os EUA eram abundantes em trabalho segundo a medida de produtividade por trabalhador, no entanto, conclui que não existe paradoxo, à semelhança do que havia concluído Leamer (1980). Empiricamente, o estudo feito por Trefler é semelhante ao de Bowen et al. (1987). O falhanço destes em encontrar uma relação significativa economicamente é, aparentemente, devido aos seus tratamentos restritivos da produtividade e das diferenças do preço dos fatores. Teoricamente, a análise de Trefler está relacionada com a literatura acerca do teorema HOV sem a equalização do preço dos fatores. À semelhança de Bardhan (1965) e Woodland (1982), a análise feita por Trefler é menos geral no que toca à falta do fator de equalização de preços ser conduzida exclusivamente pelas diferenças de produtividade internacionais.

- **Davis e Weinstein**

O conceito de conteúdo de fatores de comércio tem origem em Vanek (1968), afirmam Davis e Weinstein (2003). A formulação original tem por base um simples modelo de equalização de preço dos fatores, ou, mais precisamente, o denominado “equilíbrio integrado” – Helpman e Krugman (1985). Em condições de concorrência em mercados de bens e fatores, livre arbitragem internacional, retornos constantes comuns às tecnologias de escala, e restrições adequadas na distribuição da dotação mundial, tanto os bens como o preço dos fatores serão equilibrados internacionalmente. Sob estas condições, segundo Davis e Weinstein (2003), um bem terá valores fixos dos serviços dos fatores produtivos. O comércio pode então ocorrer de duas formas. A primeira é a evidente troca de bens que a teoria tradicional aborda. A contribuição de Vanek foi a de reconhecer que podemos igualmente conceber o comércio como a troca internacional de serviços de fatores embutidos nesses bens. Esta formulação de Vanek permitiu uma extensão ao teorema de H-O, para situações em que o padrão de

comércio pode ser indeterminado mas em que o fator líquido do conteúdo do comércio pode, apesar disso, ser determinado. A expressão da teoria nesta forma destaca também a lógica do teorema de H-O no que toca ao seu foco sobre a disponibilidade relativa dos fatores. Davis e Weinstein (2003) defendem que uma de duas razões para a preocupação acerca do conteúdo dos fatores de comércio é a de que o estudo deste conteúdo é um “laboratório” para o equilíbrio geral. Uma primeira afirmação relativa ao equilíbrio geral é a de que os elementos do sistema deveriam “andar juntos”. No caso do comércio internacional, os elementos de interesse são a tecnologia, dotações produtivas, *outputs* e a procura de todos os países mundiais. O estudo do conteúdo dos fatores do comércio torna-se assim um primeiro teste à razoabilidade às suposições acerca da interação entre estes elementos.

O segundo importante motivo para considerar estudos do conteúdo dos fatores do comércio é o fato de poderem, um dia, ser úteis na abordagem a questões políticas sobre o impacto da abertura em termos de rendimentos e distribuição nacional. Existe já literatura aplicada ao mapeamento de medidas relativas ao conteúdo de fatores de comércio quanto ao impacto de salários domésticos relativos para os EUA e outros membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). Do mesmo modo, tem-se desenvolvido literatura teórica à procura de estabelecer as condições sob as quais um mapeamento possa fazer sentido. Os dois autores – Davis e Weinstein – acreditam que estas literaturas têm sido bastante importantes na clarificação de temas a serem abordados em estudos futuros. No entanto, acreditam igualmente que os resultados dos estudos empíricos devem ser tratados de forma cuidadosa, dado que os trabalhos teóricos em que tais cálculos foram demonstrados servem pouco de suporte aos trabalhos “preferidos” nos estudos do conteúdo dos fatores de comércio. Davis e Weinstein concluem que uma grande área para trabalho futuro está a ter as estruturas empíricas favorecidas pelos estudos relativos ao conteúdo dos fatores e a trabalhar “dentro deles” as consequências da integração internacional acerca dos rendimentos e desigualdade.

- **Krugman**

Durante algum tempo, segundo Krugman (1980), houve algum ceticismo relativamente à capacidade da teoria das vantagens comparativas de explicar o modelo de comércio internacional. Nem o intenso comércio entre os países industrializados, nem a prevalência de trocas bilaterais de produtos diferenciados neste comércio fazem muito sentido em termos de teorias padrão. Consequentemente, muitas pessoas concluíram que seria necessário um novo

estudo acerca do comércio. Os principais elementos de tal estudo tinham já sido introduzidos por outros autores como Grubel (1967, 1970) – economias de escala, possibilidade de diferenciação do produto e competição imperfeita. Krugman apresentou um estudo em que incorporou estes elementos e demonstrou como podem ser utilizados para esclarecer alguns aspetos que não eram suportados pelas teorias e modelos convencionais. Estes aspetos incluem, em particular, as causas do comércio entre países com dotações fatoriais semelhantes e o papel de um alargado mercado interno no incentivo às exportações.

O modelo desenvolvido por Krugman (1980) assume a existência de um largo número de produtos, todos com uma procura simétrica entre si, assim como o fato de os indivíduos terem todos a mesma função de utilidade. O autor assume apenas um fator produtivo – trabalho, o qual funciona em pleno emprego, e que a função de custos é igual para todos os bens produzidos. Por fim, é assumido também que as empresas maximizam o seu lucro, mas que há livre entrada e saída de empresas no mercado, o que leva a que em equilíbrio, o lucro seja nulo. Neste modelo, e analisando os efeitos do comércio entre dois países, defende que as transações comerciais irão ocorrer, pois na presença de retornos crescentes, cada bem diferenciado será produzido em apenas um país. Obtêm-se assim ganhos em situação de comércio, pois passa a existir uma maior variedade de bens do que se a produção fosse feita por apenas um país. Segundo Krugman, a simetria da situação assegura que, em equilíbrio, ambos os países terão o mesmo nível salarial e que o preço de qualquer bem produzido nos dois países terá o mesmo valor. No entanto, o autor defende que enquanto o volume do comércio é determinado, a direção do mesmo não o é, ou seja, que país produz que produtos é uma incógnita. Esta é, aliás, uma questão que se coloca, geralmente, em modelos cujo comércio resulte de economias de escala.

Numa outra ótica, Krugman aborda os custos de transporte e o impacto que estes têm, em conjunto com a localização geográfica dos maiores mercados, no comércio internacional. A existência de custos de transporte leva a que os países tendam a concentrar a produção de um produto perto do seu mercado mais relevante, diminuindo assim os custos associados ao transporte entre o local de produção e o mercado em que o produto é vendido. Este fato, mais comum em teorias de localização do que em teorias de comércio internacional, serve de base para o argumento de que um país tende a exportar os bens para os quais tenha um mercado interno relativamente alargado.

O fenómeno do *dumping* foi também analisado por Krugman, em conjunto com Brander (1983), os quais explicam este fenómeno através de uma teoria monopolística de discriminação de preços. Se uma empresa maximizadora de lucro acreditar que enfrenta uma maior elasticidade da procura no estrangeiro em oposição ao mercado interno, e conseguir discriminar entre mercado interno e externo, então irá cobrar um preço inferior nos mercados estrangeiros. Brander e Krugman (1983) demonstram, no entanto, que o *dumping* surge por motivos sistematicamente associados a comportamentos fruto de oligopólio. Brander (1981) desenvolveu um modelo em que a rivalidade entre empresas que atuem em oligopólio são uma causa independente de comércio internacional e levam a trocas nos dois sentidos (entre dois países) de produtos idênticos. O que os autores defendem é o fato de a rivalidade entre empresas ou países originar *dumping* recíproco, pois cada um irá praticar preços mais baixos no mercado externo. Os autores concluem que com livre entrada de mercadorias entre países, e após as transações entre eles, a tendência será a da melhoria do bem-estar. Argumentam também que com a existência de diversas empresas ou países e um mercado mais abrangente, o efeito gerado pela competitividade entre eles é superior à perda associada aos custos de transporte. As interações entre empresas num oligopólio levam ao surgimento do comércio sem que seja gerado por alguma das “habituais” causas – nem a diferença de custo, nem as economias de escala.

Este autor desenvolve, em 1991, um estudo em que aborda a nova geografia económica. Dada a escassez de trabalhos na área da economia geográfica, nomeadamente da localização física dos fatores de produção, Krugman (1991) decidiu abordar este tema. As teorias de comércio internacional costumam encarar os países como não tendo dimensão geográfica, assumindo frequentemente custos de transporte nulos. Os modelos que descendem de Thunen (1826) desempenham, reconhecidamente, um importante papel no que diz respeito a estudos urbanos, enquanto os modelos de competitividade de localização que derivam de Hotelling (1929) são ainda alvo de alguma atenção por parte das organizações industriais. No entanto, no geral, o estudo da economia geográfica desempenha um papel marginal nas teorias económicas. O objetivo do estudo de Krugman (1991) é o de demonstrar que a aplicação de modelos e técnicas derivadas de organizações industriais teóricas permitem reconsiderar a economia geográfica, e de que é tempo de tentar incorporar as perceções de longas, mas informais, tradições nesta área em modelos formais. O autor procura responder à pergunta de porque é que as indústrias se localizam em poucas regiões, deixando outras subdesenvolvidas.

Ao longo do tempo têm surgido diversas discussões acerca da natureza das externalidades que levam a que as indústrias se instalem em determinadas regiões em detrimento de outras. Três das razões identificadas para a concentração de diversas indústrias numa mesma localização são, em primeiro, a criação de um mercado conjunto para trabalhadores especializados e com competências próprias que asseguram por um lado a menor probabilidade de desemprego, e por outro a reduzida probabilidade de haver falta de pessoal trabalhador. Em segundo lugar, a aglomeração de diversas indústrias suporta a produção de material “de suporte” indispensável para o bom funcionamento das fábricas. Em terceiro, *spillovers* de informação proporcionam às indústrias “conjuntas” uma melhor função de produção do que a produtores isolados.

O modelo desenvolvido por Krugman (1991) considera duas regiões e dois tipos de produção – agricultura, sector de retorno constante “preso” à terra, e indústria, com retornos crescentes que pode ser localizado em qualquer região. São também assumidos custos de transporte bastante reduzidos para o setor agrícola, enquanto no caso industrial os custos de transporte assumidos serão os de *iceberg* de Samuelson, em que o custo de transporte incorre no bem transportado. O equilíbrio de curto prazo é aquele em que a alocação de trabalhadores entre regiões pode ser tomado como dado. Supõe-se, posteriormente, que os trabalhadores mover-se-ão em função do salário, procurando estar no local em que os salários pagos sejam mais elevados. As receitas de ambas as regiões dependem da distribuição de trabalhadores e respetivos salários, existindo dois efeitos opostos com impacto no equilíbrio. Por um lado, existe o efeito do mercado interno, em que o ordenado pago tende a ser maior no mercado interno mais abrangente. Por outro, os trabalhadores da região mais pequena têm uma menor competitividade entre eles, ao contrário do que se sucede na região com maior mercado interno. Existe assim, um *trade-off* entre a proximidade a um maior mercado e a falta de competitividade no mercado local.

Enquanto se passa de um equilíbrio de curto prazo para um de longo prazo, uma terceira consideração surge: os trabalhadores deixam de estar interessados em salários nominais e passam a ter interesse em salários reais, sendo que os trabalhadores da região com maior população terá preços mais baixos para os seus produtos manufaturados. Krugman (1991) conclui que se houver uma transferência de trabalhadores de uma região (região 2) para outra (região 1), então o índice de preços diminuirá na região 1 e aumentará na 2, enquanto os salários reais subirão na região 1 relativamente aos praticados na região 2.

Krugman (1991) explora as condições necessárias para o equilíbrio da indústria em concentração e questiona se numa situação em que os trabalhadores estejam concentrados numa só região pode ser uma situação de equilíbrio. O autor assume como ponto de partida uma situação em que os trabalhadores se encontram concentrados numa região 1, constituindo esta um mercado mais abrangente que a região 2. Dadas estas hipóteses, é avaliada a possibilidade de se dar início, na região 2, a uma produção lucrativa, que caso não seja possível, então estaremos perante uma situação de equilíbrio, caso contrário, tal não se verifica.

De modo a produzir na região 2, uma empresa deve conseguir atrair trabalhadores, tendo, para tal, que os compensar o fato de todos os produtos terem que ser importados com exceção dos produzidos pela própria firma. Tendo que pagar salários mais elevados, a empresa cobrará preços mais altos do que empresas com as mesmas dimensões. Relativamente aos custos de transporte, estes atuam contra a empresa quando esta pretende vender o seu produto na região 1, estando no entanto beneficiada nas vendas internas, na região 2. A conclusão de Krugman é a de que quanto maior for a quota de receitas despendidas em bens de produção, mais baixos são os salários relativos. Tal acontece porque os trabalhadores exigem um salário superior para se mudarem para a região 2 e porque quanto maior a quota de despesa em produtos manufaturados, maior é o peso relativo da região 1 e conseqüentemente mais forte se torna o seu mercado interno. A conclusão apresentada pelo autor é então a de que não se torna lucrativo para uma empresa localizar-se na região 2.

- **Puga e Venables**

O estudo desenvolvido por Puga e Venables (1996) pretende desenvolver uma abordagem alternativa à forma como a indústria se propaga pelos diferentes países. Os autores assumem que os países são semelhantes ou idênticos entre si no que diz respeito à estrutura subjacente, mas que a distribuição da indústria pode não ser uniforme pelos diversos países e que a industrialização pode desenvolver-se de diferentes formas pelas várias nações. A abordagem baseia-se numa tensão entre forças de aglomeração, que tendem a “juntar” indústrias em poucas localizações, e diferenças salariais.

Os países, neste modelo, possuem tecnologias e dotações idênticas, e podem ter dois setores – agricultura e indústria. As empresas do setor industrial são competitivas entre si de forma imperfeita e estão ligadas por uma estrutura de *input-output*. Na existência de custos de transporte, a proximidade de empresas fornecedoras de bens intermédios reduz ou anula este

custo, enquanto a presença de empresas que utilizem bens intermédios, leva ao aumento das vendas e lucros dos fornecedores deste tipo de produtos. A interação destas forças produz externalidades monetárias que encorajam as empresas a concentrarem-se, de modo a que caso estas forças sejam suficientemente robustas, então a indústria aglomerar-se-á num único país (país 1). Os salários pagos nesta nação serão superiores aos praticados no resto do mundo, mas as externalidades positivas obtidas compensam este custo superior.

Supõe-se ainda neste modelo que o setor industrial é maior que o da agricultura. Isto leva a que os salários do país 1 voltem a aumentar face ao resto do mundo, chegando uma altura em que se torna rentável para uma empresa industrial de se deslocar para o país 2. À medida que este processo evolui, e com a transferência de empresas do país 1 para o país 2, chega um certo momento em que é atingido um ponto crítico, em que há uma rápida expansão da indústria do país 2, acompanhada de um crescimento nos salários pagos nesta nação. O equilíbrio envolve, neste ponto, dois países industrializados e com salários superiores a quaisquer outros.

O contínuo crescimento dos setores industriais nos países 1 e 2, e consequente aumento salarial face ao praticado noutros países, leva, a dado momento, a que haja um *spillover* para um terceiro país, e assim consecutivamente.

3. Análise do Meio Envolverte Ibérico

Para o desenvolvimento deste projeto é importante a existência de uma descrição do ambiente ibérico que permita um melhor entendimento das oportunidades e ameaças que, tanto Portugal como Espanha, enfrentam na ótica da respetiva estrutura de exportações. Para isso será desenvolvido, para cada um dos países, uma análise PEST, na qual serão caracterizados os pilares Político, Económico, Social e Tecnológico.

Posteriormente será feito um estudo, onde se caracterizará a relação entre Portugal e Espanha. Neste estudo as análises PEST elaboradas serão comparadas e as relações entre os dois países evidenciadas, permitindo a definição de pontos fortes e fracos ao nível ibérico.

Para completar o estudo do meio envolvente será feita uma análise à concorrência destes dois países, onde serão enumeradas as principais potências mundiais ao nível das exportações e as causas dessas forças.

3.1. Análise PEST

Como referido por Johnson (2008), a análise PEST fornece dados generalizados que permitem a identificação de fatores de mudança chave, possibilitando a definição de possíveis cenários futuros ao nível do setor/indústria e da concorrência.

3.1.1. Portugal

Perante o enunciado por Johnson, neste capítulo será desenvolvida a análise PEST para Portugal.

3.1.1.1. Dimensão Política

O ambiente político português tem vindo a demonstrar uma instabilidade crescente nos últimos anos, o que se deve à crise económica e financeira que o país enfrenta. Como causas apresentam-se a elevada dívida pública, a queda do mercado interno, a diminuição do investimento externo, a implementação da estratégia fiscal e as dificuldades que o governo tem em ultrapassar o *deficit* fiscal. Como consequências tem-se o empobrecimento do país, as maiores taxas de desemprego registadas, a crescente procura da população de outras opções

fora de Portugal, entre outras, nomeadamente as dificuldades de financiamento, especialmente devido ao corte do *rating* de Portugal, passando de BAA1 para BA2 (também conhecido como “lixo”) em 2011 pela Agência Moody’s, o que intensificou o problema.

Perante estas dificuldades, em Abril de 2011, Portugal pediu ajuda externa à UE (União Europeia), BCE (Banco Central Europeu) e ao FMI (Fundo Monetário Internacional). Em Junho, e depois de efetuada uma análise à situação nacional, foi desenvolvido um Programa de Assistência Financeira designado Memorando de Entendimento. Este programa, em vigor até 2014, pretende melhorar a situação do país, através de um desenvolvimento equilibrado e sustentado da economia no médio/longo prazo, baseia-se na redução da despesa nacional, no aumento dos rendimentos e na melhoria da competitividade.

Com ênfase neste último objetivo, o governo tem criado incentivos à exportação, nomeadamente dos produtos agrícolas. Para este efeito foram criadas medidas e programas para promover a internacionalização da economia, como o Programa do Simplex para empresas exportadoras, o Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (Pequenas e Médias Empresas) e o Sistema de Incentivos à Inovação do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional), Créditos ao Importador para Apoio à Exportação Portuguesa da CGD (Caixa Geral de Depósitos), entre outros.

3.1.1.2. Dimensão Económica

Como referido anteriormente, Portugal enfrenta, nestes últimos dois anos, uma crise económica e financeira que põe em causa a sustentabilidade das finanças públicas, tendo sido necessário um pedido de resgate em 2011.

Este resgate teve já um impacto significativo na economia nacional. Segundo o Documento de Estratégia Orçamental (2012-2016: 3), “Portugal registou avanços significativos na correção dos desequilíbrios orçamental e externo e reforçou as condições de estabilidade do sistema financeiro. Os objetivos de consolidação orçamental para 2011 foram cumpridos com sucesso. O défice das Administrações Públicas situou-se em 4,2% do PIB, substancialmente abaixo do limite de 5,9% do PIB do Programa. Apesar da importante contribuição da transferência parcial dos fundos de pensões da banca (no montante de 3,5% do PIB), o défice estrutural reduziu-se em cerca de 2,3 p.p. do PIB.”

Para além disto, é ainda nomeado no documento o elevado crescimento das exportações em 2011, que vieram compensar a quebra da procura interna. Com o objetivo de compensar a diminuição do consumo da população portuguesa as empresas começaram a orientar os seus negócios para outros mercados, como a África, América Latina e Ásia, o que levou ao aumento das exportações.

Tendo em consideração a temática estudada, é necessário aprofundar a caracterização económica portuguesa. Será então analisado um cenário macro-económico baseado nos indicadores da Tabela 1.

Tabela 1. Principais Indicadores Financeiros, Portugal, 2008 - 2014

		2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^e	2014 ^e
PIB pm	Milhões de Euros	171.983	168.504	172.835	171 040	165.387	164.338	167.471
Emprego	Mil indivíduos	5.147	5.014	4.937	4.861	4.656	4.476	4.455
Taxa desemprego Portugal	% População ativa	7,592	9,469	10,797	12,739	15,653	18,25	18,513
Taxa desemprego UE-27	% População ativa	7,1	9,0	9,7	9,6	10,5	11,1	11,0
Comércio de bens e serviços								
Exportações	Taxa variação, %	1,56	-18,16	18,53	16,70	6,33	0,90	4,25
Importações	Taxa variação, %	7,24	-19,76	14,09	1,22	-5,33	-3,80	3,08

e – valor esperado

Fonte: Eurostat, FMI e AICEP (taxa de desemprego UE-27)

PRODUTO INTERNO BRUTO

O ano de 2011 foi considerado um ano de viragem do perfil económico nacional. Nos anos anteriores, o PIB tinha-se demonstrado crescente, tendo apenas uma pequena quebra em 2009, mas compensada no ano seguinte, onde o indicador cresceu 2,57% face ao período homólogo, que, segundo a AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal), teve como causa de recuperação o bom desempenho das exportações. A partir de 2011 até à atualidade o PIB diminuiu drasticamente, transmitindo o ambiente de crise que se vive, diminuindo 1,04% em 2011 e 3,31% em 2012. Os bons resultados provenientes do resgate financeiro são esperados para 2014. Em 2013 espera-se uma ligeira contração (-0,63%), mas em 2014 o crescimento do PIB já é previsto na ordem dos 1,91%.

EMPREGO E TAXA DE DESEMPREGO

Na análise ao mercado laboral, a Tabela 1 demonstra o mau ambiente que se afigura em Portugal. Contrariamente às análises elaboradas em 2012, o cenário demonstrou-se muito pior ao previsto. Nas previsões elaboradas no Documento de Estratégia Orçamental de 2011,

previa-se um cenário onde a taxa de desemprego não superava os 13,2% apontados para 2012. Hoje em dia percebe-se um cenário muito mais negativo, onde se antevê uma taxa de desemprego de 18,25% em 2013.

A tabela demonstra uma quebra contínua do emprego, passando de 5.147 milhares de indivíduos em 2008, para 4.476 milhares em 2013. Este fato é também evidenciado pela taxa de desemprego, que passou de 7,1% do total da população ativa, para 18,25% esperados para 2013. Como referido anteriormente, é esperada uma recuperação da economia a partir de 2014, ano onde os indicadores económicos, de um modo geral, começam a melhorar. No entanto, para os indicadores laborais só estão previstas melhorias a partir de 2015.

Comparativamente com a UE é perceptível o grave problema laboral que Portugal enfrenta. Enquanto a média da UE não ultrapassa os 11,1% do total da população ativa esperados para 2013, em Portugal este valor é bastante superior. A elevada falta de emprego no país, intensificada nos jovens, leva a que os portugueses cada vez procurem mais opções de vida no exterior, intensificando a emigração.

COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS

Segundo os dados definidos na Tabela 1, as exportações portuguesas diminuíram em 2009, sendo a taxa de variação de -18,16%, demonstrando uma grave quebra nesse ano, que segundo o Banco de Portugal, no Boletim Económico da Primavera de 2009, foi a principal razão pela recessão desse ano. Esta recessão teve também impacto nas importações, que diminuíram 19,76%. A partir desse ano houve um maior incentivo à exportação, no âmbito de evitar novas situações semelhantes.

A partir de 2009 as exportações aumentaram, demonstrando um crescimento elevado em 2010 diminuindo ao longo dos anos, chegando a 2012 com um crescimento de 6,33%. Nas previsões do FMI, em 2013 as exportações vão aumentar apenas 0,9% a partir daí continuarão a crescer a taxas superiores.

Quanto às importações, em 2010 tiveram uma elevada taxa de crescimento (14,09%), mas em 2011 já demonstraram um crescimento muito mais suave, apontando para a quebra sentida em 2012, de -5,33%. Esta redução poderá justificar-se pelo recente incentivo do Estado ao consumo dos produtos nacionais, reduzindo assim a necessidade de importar. Em termos

previsionais, espera-se que continue a diminuir em 2013. Já em 2014 voltará a aumentar, sendo o crescimento esperado de 3,08%.

Tendo em consideração as Projeções para a Economia Portuguesa (2013–2014:41), divulgado pelo Banco de Portugal, “o impacto negativo da procura interna sobre a atividade económica, acompanhado por uma queda marcada das importações, foi parcialmente compensado pelo crescimento das exportações, que continuaram a registar um ganho muito significativo de quota de mercado no conjunto do ano. Contudo, a evolução ao longo de 2012 ficou marcada pela desaceleração acentuada das exportações nominais de mercadorias, à semelhança do observado em outros países da área do euro. Verificou-se inclusive em Portugal uma queda em volume das exportações de bens e serviços no quarto trimestre de 2012, a qual se estima ter sido temporária, refletindo *interalia* fatores específicos, designadamente a realização de greves portuárias.”

Como conclusão do resultado económico português, é enunciado que o ajustamento externo decorre de forma mais acelerada que o inicialmente previsto, à semelhança dos dois programas anteriores desenvolvidos com o FMI (1977-78 e 1983-85), nos quais a correção foi mais rápida do que o inicialmente planeado.

3.1.1.3. Dimensão Social

No âmbito de caracterizar a sociedade portuguesa, será seguidamente desenvolvido uma análise a quatro indicadores demográficos. Desta forma ter-se-á uma noção da sociedade atual, através do indicador população residente, passada, através do indicador crescimento populacional, e futura, com as projeções da população.

Adicionalmente será estudado o poder de compra nacional no âmbito de o comparar com a média da União Europeia e com outros países.

POPULAÇÃO RESIDENTE

Em 2011, a população residente em Portugal foi de 10.542.398, sendo o Norte a NUT II que tinha um número mais alto, seguido de Lisboa (Tabela A1.1). Em relação ao género, a população portuguesa é dividida em 5.030.437 homens e 5.511.961 mulheres residentes.

Em relação à estrutura da população por idade, pode ser visto no Tabela A1.2, que em 2011 as pessoas com idade entre 0 e 14 anos foram 14,92%, entre 15 e 24 anos foram 10,81%, entre 25 e 64 anos eram 55,23%, e com mais de 65 anos foram 19,04%.

Analisando o Gráfico A1.1, o envelhecimento da população é claro em Portugal, já que, no período temporal analisado (1991 – 2011), é visível um declínio da população jovem em detrimento de um aumento da população idosa. Primeiro porque a taxa de natalidade tem vindo a decrescer e em segundo porque a esperança média de vida tem vindo a aumentar. Por sua vez, a população em idade activa tem-se mantido relativamente constante.

CRESCIMENTO POPULACIONAL

Este indicador, como pode ser visto no Gráfico A1.2, a nível nacional, expressa que a população portuguesa cresceu ao longo dos anos. Como evidenciado no primeiro gráfico desse anexo, o grande crescimento foi desde 1900 até à década de 80, época a partir da qual começou a estagnar à volta dos 10 milhões de habitantes. Num período temporal mais recente, é visível pelo Tabela A1.3 que apenas em Lisboa a população se tem mantido sempre crescente, apesar de o crescimento ser cada vez menor ao longo dos anos, sendo em 2011 apenas de 0,15.

A principal razão do crescimento populacional nestes últimos anos são os fluxos migratórios, evidenciado no Gráfico A1.3. A taxa de crescimento natural, tanto em 2009 como em 2010 foi negativa, o que significa que, caso não houvesse migração, a população portuguesa estaria a decrescer.

PROJEÇÕES DA POPULAÇÃO

De acordo com as Projeções de população residente em Portugal, 2008-2060 (estudo elaborado pelo INE – Instituto Nacional de Estatística), o cenário mais provável indica que nos próximos 50 anos, Portugal ficará com cerca de 10 milhões de habitantes – Gráfico A1.4.

Como evidenciado anteriormente, Portugal tem um elevado envelhecimento populacional que tem tendência a piorar com a diminuição do fluxo migratório. Fato evidenciado no Gráfico A1.5, em todos os cenários desenvolvidos. Prevê-se assim que em 2060 a existência de três idosos por cada jovem.

PODER DE COMPRA

O poder de compra nacional, quando comparado à média da UE, é cerca de 15 p.p. inferior, revelando algum empobrecimento da população na média europeia (Tabela A1.4). No entanto, este indicador revela também que o empobrecimento de outros países, como a Letónia e a Eslováquia, também da UE, é muito superior ao português, tornando-os muito mais atrativos em termos de financiamento externo, colocando Portugal estagnado entre países ricos e países pobres, razão que também justifica/ intensifica a crise que se vive.

3.1.1.4. Dimensão Tecnológica

“We are changing the world with technology”, Bill Gates.

Hoje em dia o mundo gira à volta das tecnologias. Desde a comunicação até à compra atualmente é tudo muito mais simplificado. É apenas necessário acesso a um dispositivo com internet para podermos efectuar uma compra do outro lado do globo. Está tudo à “distância de um clique”.

Com a criação da internet, o mundo passou a estar contatado entre si, passando a ser chamado de aldeia global. Esta descoberta afetou grandiosamente o mundo empresarial, intensificando o conceito de internacionalização. Com a possibilidade de criação de um *Website*, de uma página no *Facebook*, entre outras, qualquer pessoa/empresa, independentemente da sua localização pode ter conhecimento dessa empresa, potenciando as trocas comerciais e assim as importações e exportações. Posto isto, é um fato que as trocas comerciais entre países/pessoas de diferentes países aumentam com a evolução tecnológica.

No caso português esta evolução também é visível. A maioria das empresas têm *website* e tentam promover a sua imagem também para fora do país, agarrando a oportunidade não só de se venderem internacionalmente como também de tentarem identificar melhores ofertas oriundas do exterior, tanto em termos de preços como de qualidade da oferta.

Para além disso, há que focar também o ponto de que são os mais recentes avanços tecnológicos que têm uma maior procura a nível mundial, especialmente dentro de países desenvolvidos. É cada vez mais notório que muitos dos países que apostaram na especialização tecnológica são grandes potências mundiais, caso dos Estados Unidos da América (EUA) e do Japão.

3.1.2. Espanha

À semelhança de Portugal, será desenvolvido no capítulo que se segue a mesma análise PEST mas para Espanha.

3.1.2.1. Dimensão Política

Depois da maior subida económica alguma vez presenciada, em 2009 a economia espanhola cai, trazendo problemas em diversos níveis, incluindo a instabilidade política. Logo em Janeiro, a Standard & Poor's retira o estatuto de AAA (melhor nível no *rating* de risco) a Espanha, evidenciando a eventual queda económica desse ano. Como causas desta queda apresentam-se o elevado *deficit* público, as ajudas aos bancos e multinacionais, as acumuladas diminuições dos impostos e o crescimento do desemprego.

Em 2010 as preocupações aumentaram e o tema “plano de estabilidade e crescimento” intensificou-se, vindo o governo a assinar um Plano de Austeridade para 2011-2013. Posto isto, tanto em 2010 como em 2011, o governo desenvolveu várias medidas de austeridade para reduzir o *deficit* público, nomeadamente cortes nos vencimentos dos funcionários públicos, congelamento das pensões, aumento dos impostos, diminuição dos subsídios e indemnizações, cortes ao investimento público ao nível central, das Comunicadas Autónomas e Municípios, entre outros. Estas medidas, apoiadas pelo aumento das exportações, tiveram os seus resultados positivos, levando à emersão da recessão, mas também tiveram resultados bastante negativos na estabilidade política espanhola, com o aumento do número de greves e manifestações.

Em 2012 a economia espanhola volta a cair devido maioritariamente à quebra no consumo privado e na despesa pública e à intensificação das taxas de desemprego, registando-se como as piores a nível da União Europeia.

As apostas para recuperar da crise resumem-se às exportações. O governo pretende substituir o setor da construção e passar a apoiar-se nas exportações para melhorar a economia, retratando o país como a “terra das oportunidades”. O governo defende que as agressivas reformas laborais e financeiras, juntamente com as exportações, serão suficientes para melhorar o PIB (Produto Interno Bruto) e contribuir para o crescimento sustentado do país.

3.1.2.2. Dimensão Económica

Segundo a informação anunciada pela AICEP, na ficha de mercado espanhola, “em 2012, Espanha manteve o estatuto de 13ª economia mundial e 5ª maior da União Europeia”. Ao longo da última década, Espanha teve um dos maiores crescimentos económicos de entre os países da Europa Ocidental. Este crescimento começou a revelar indicadores de estagnamento em 2008, sendo que no ano a seguir registou uma elevada recessão, reconhecida como a mais profunda da sua história recente. As causas apresentadas de tal recuo foram a diminuição da procura interna e a queda das exportações.

Nos dois anos seguintes, e tal como referido anteriormente, o governo desenvolveu várias medidas para atenuar esta recessão que tiveram as suas conquistas, mas no último trimestre de 2012 houve registo de nova recessão. Pelas previsões do EIU (Economist Intelligence Unit), a recessão irá manter-se em 2013 devido à austeridade fiscal e às elevadas taxas de desemprego (com tendência crescente). A partir daí, e pelo menos até 2017, já se prevê uma melhoria económica deste país.

De modo a analisar a temática anunciada, será desenvolvida uma caracterização económica de Espanha onde serão estudados os mesmos indicadores analisados no caso português, nomeadamente o PIB, mercado laboral e o comércio de bens e serviços, enumerados na Tabela 2.

Tabela 2 Principais Indicadores Financeiros, Espanha, 2008 - 2014

		2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^e	2014 ^e
PIB pm	Milhões de Euros	1.087,79	1.048,06	1.048,88	1.063,36	1.051,20	1.044,28	1.064,50
Emprego	Mil indivíduos	20.258	18.888	18.457	18.105	17.282	16.849	16.998
Taxa desemprego Espanha	% População ativa	11,30	18,00	20,08	21,65	25,00	27,00	26,50
Taxa desemprego UE-27	% População ativa	7,1	9	9,7	9,6	10,5	11,1	11
Comércio de bens e serviços								
Exportações	Taxa variação,%	2,18	-15,78	16,28	15,85	1,75	3,29	4,18
Importações	Taxa variação,%	-0,52	-27,29	16,40	10,05	-4,33	- 4,70	1,49

e – valor esperado

Fonte: Eurostat, FMI, World Economic Outlook Database, April 2013; AICEP (taxa de desemprego UE-27)

PRODUTO INTERNO BRUTO

O Produto Interno Bruto espanhol no período em análise (2008 – 2014) tem-se demonstrado relativamente estável, mas nos períodos enunciados de recessão foi notória uma diminuição

do indicador (Tabela 2), nomeadamente em 2009 e 2012, cuja redução foi de 3,65% e de 1,14%, respetivamente, devido às causas enumeradas anteriormente.

Reforçando as previsões do EIU, a partir de 2014 espera-se uma melhoria do PIB espanhol, apresentando uma subida de 1,94% face ao ano anterior.

EMPREGO E TAXA DE DESEMPREGO

Relativamente ao mercado laboral, as taxas de desemprego nestes últimos tempos têm atingido máximos históricos. Analisando a Tabela 2, é perceptível que este indicador passou de 11,3% em 2008 para 25% em 2012, demonstrando a gravidade da situação laboral em Espanha. Do total dos desempregados, segundo a AICEP, mais de 50% são jovens.

É ainda visível na mesma tabela o número de empregos em Espanha, que reforça esta situação, já que de 2008 para 2012 cerca de 3 milhões de pessoas ficaram desempregadas.

No âmbito de diminuir o desemprego e de fomentar o crescimento económico, segundo a AICEP, tanto o Governo Central como os Governos das Comunidades Autónomas têm desenvolvido esforços. Para isso criaram incentivos e ajudas estatais e/ou regionais para formação e emprego em setores industriais específicos como os de investigação e desenvolvimento, agroalimentar, energético, desenvolvimento tecnológico, desenvolvimento de regiões carenciadas, promoção e desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas e apoio à internacionalização das empresas.

Comparativamente com Portugal e especialmente com a UE, é bastante grave a situação espanhola. Se Portugal se encontra numa má posição, Espanha consegue superar, apresentando, segundo os dados do FMI, os piores indicadores laborais da zona euro.

COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS

Segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2011 Espanha esteve no *rating* dos 20 principais mercados mundiais, apresentando-se como 14º importador, possuindo uma quota de 2% das importações mundiais, e 17º exportador, com uma quota de 1,7% das exportações mundiais.

Na Tabela 2 é notória a queda das exportações em 2009 (no qual a taxa de crescimento foi de -15,78%), uma das causas apontadas para a recessão desse ano. No entanto esse valor foi

recuperado no ano que se seguiu (sendo a taxa de crescimento de 16,28%) e manteve-se em crescimento nos anos seguintes assim como nas previsões desenvolvidas para os próximos anos (2013 e 2014). Este aumento contínuo das exportações vai de encontro com o planeado na política implementada para combater a recessão de 2009.

Relativamente às importações, também em 2009 houve uma quebra enorme neste indicador, que teve uma taxa de crescimento de -27,29%. No entanto, e contrariamente ao sucedido nas exportações, esta queda não foi totalmente compensada nos anos que se seguiram. Cresceu em 2010 e 2011, mas em 2012 as voltaram a cair, diminuindo cerca de 4%. Nas previsões elaboradas pelo FMI, as importações deverão diminuir também em 2013 (-4,7%), já em 2014 existirá um ligeiro aumento (1,49%).

Relativamente ao saldo da balança comercial espanhola, segundo a AICEP (2013), tem sido sempre negativo desde 2008 até 2012, uma vez que as importações têm superado sempre as exportações. No entanto, ao longo deste período tem vindo a verificar o desagravamento do défice desta balança, demonstrando os resultados dos esforços e incentivos do estado neste sentido.

No âmbito de sistematizar a situação económica de Espanha, a AICEP, na ficha de mercado de Espanha (2013), resume que a base de suporte de toda a economia será o setor externo, ao divulgar que “o consumo privado continuará em queda no ano em curso, dada a contração das famílias endividadadas, a que se junta uma elevada taxa de desemprego (a taxa de jovens sem emprego supera os 50%), a dificuldade no acesso ao crédito, a queda real dos salários e uma subida da carga fiscal. Para o EIU (Espanha - Síntese País e Relacionamento Bilateral, 2013), também o consumo público se manterá em queda até 2015, ano em que se perspetiva uma ligeira subida, arrastada pelo aumento da despesa pública numa tentativa de melhorar as finanças públicas. Do mesmo modo, também o investimento continuará em queda, refletindo o forte ajustamento do setor imobiliário. Num cenário de declínio do consumo e de moderados ganhos de competitividade, espera-se que seja o setor externo a suportar a economia nos próximos 5 anos.”

3.1.2.3. Dimensão Social

No âmbito de descrever a sociedade espanhola, serão apresentados de seguida os mesmos indicadores demográficos anunciados no caso português, ou seja, a população residente, o crescimento populacional, as projeções da população e o poder de compra.

POPULAÇÃO RESIDENTE

A população residente em Espanha, em 2011, foi de 47.190.493 habitantes, sendo as comunidades autónomas de Espanha da Andaluzia, da Catalunha e da Comunidade de Madrid as que apresentam mais residentes, respetivamente 8.424.102, 7.539.618 e 6.489.680 habitantes (Tabela A2.1). Quando ao género, tal como em Portugal a diferença está muito equilibrada, existindo quase tantos homens como mulheres (23.283.187 e 23.907.306, respetivamente).

Analisando as faixas etárias da população espanhola, pode ser visto no Tabela A2.2, que em 2011 as pessoas com idade entre 0 e 14 anos foram 15,20%, entre 15 e 24 anos foram 10,07%, entre 15 e 64 anos eram 57,37%, e com mais de 65 anos foram 17,36%, estrutura extremamente semelhante com a portuguesa.

Na evolução da população residente em Espanha (Gráfico A2.1), é visível o envelhecimento da população. À semelhança de Portugal, em Espanha este fenómeno também é uma realidade. A taxa de natalidade ao longo dos anos tem vindo a diminuir, assim como a taxa de mortalidade, já que a esperança média de vida também tem aumentado. A população ativa tem-se registado igualmente constante.

CRESCIMENTO POPULACIONAL

Na Tabela A2.3 é possível visualizar o crescimento efetivo espanhol, o qual revela o crescimento contínuo da população. As regiões que demonstraram um maior crescimento entre 2001 e 2011 foram as cidades autónomas (respetivamente Melilla e Ceuta), seguidas da Comunidade de Madrid e da Região de Múrcia.

Uma das justificações deste aumento populacional, segundo o documento elaborado pelo INE (Espanha), España en Cifras 2012, foram as migrações, sendo as nacionalidades que mais influência tiveram no aumento populacional a chinesa (com 5,6%) e a romena (com 4,1%).

Segundo o documento enunciado, e o Gráfico A2.2, em 2010 a população natural é ainda positiva, mas prevê-se que a partir daí se desenvolva para valores negativos, demonstrando a importância dos fluxos migratórios no aumento da população.

PROJEÇÕES DA POPULAÇÃO

De acordo com as Projeções de população residente espanhola, 1991-2052 (Gráfico A2.3), o pico populacional espanhol deu-se nestes últimos anos, já que teve uma subida brusca a partir de 2000 e porque se espera uma descida a partir dos próximos anos. Assim, a população espanhola evoluiu de 38.940.002 habitantes em 1991 para 46.196.278 habitantes em 2012, representando um aumento de 18,6%. As previsões desenvolvidas pelo INE de Espanha apontam que este valor diminua para 41.558.096, uma redução de cerca de 10,0%.

Tal como referido previamente, Espanha tem uma tendência de envelhecimento de população, tendência essa que, com a diminuição do fluxo migratório previsto, deverá intensificar-se ao longo dos anos, passando a ter uma pirâmide etária invertida em 2052 – Gráfico A2.4.

PODER DE COMPRA

Ao comparar o poder de compra espanhol com o português, através do Tabela A1.4, é visível que é superior em cerca de 10 p.p., reflectindo uma capacidade económica superior. Quando comparado com o da União Europeia, é ligeiramente inferior, o que significa que Espanha está próximo do poder de compra médio da UE. À semelhança de Portugal, o fato de existirem países europeus com este indicador muito inferior, torna Espanha também pouco atractiva no que concerne ao investimento externo, potenciando a crise espanhola.

3.1.3.4. Dimensão Tecnológica

À semelhança de Portugal, também em Espanha foi evidente o crescimento das trocas comerciais com a intensificação das tecnologias. Também aqui a maioria das empresas apostou na comunicação mundial com o auxílio da internet e das diversas oportunidades que os desenvolvimentos tecnológicos podem conferir às empresas.

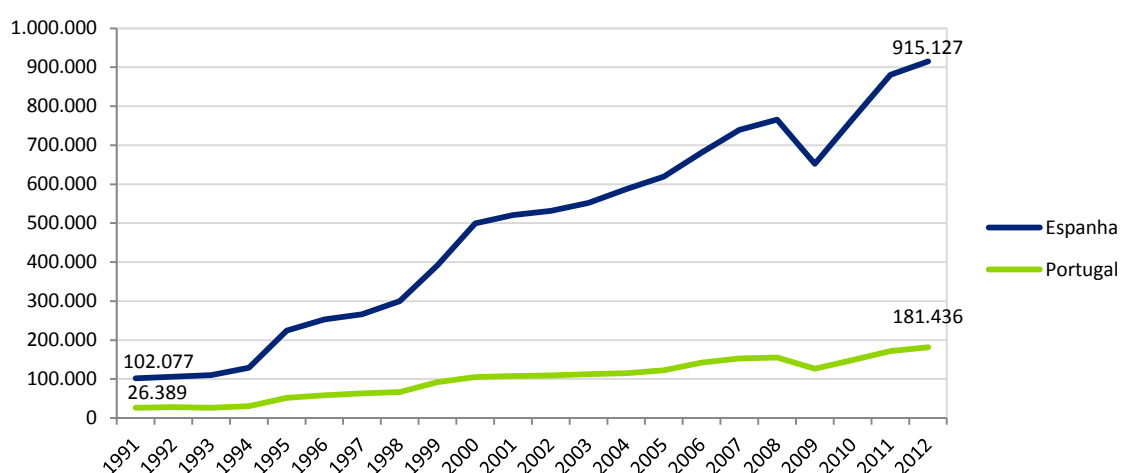
No caso espanhol este crescimento foi mais intensificado também devido ao bom nome que Espanha reflete às suas empresas. Sendo uma maior potência mundial, acaba por conferir maior credibilidade às empresas espanholas, reflectindo-se numa maior procura em termos globais.

3.2. Relações entre Portugal e Espanha

3.2.1. Comércio

Apesar de vizinhos, Portugal e Espanha têm economias consideravelmente distintas, apresentando, no que toca ao comércio internacional, diferenças consideráveis. Espanha, tendo uma dimensão sete vezes maior que Portugal, apresenta um volume de transações muito superior ao verificado em terras lusitanas.

Gráfico 1 Evolução das exportações portuguesas e espanholas, 1991 - 2012



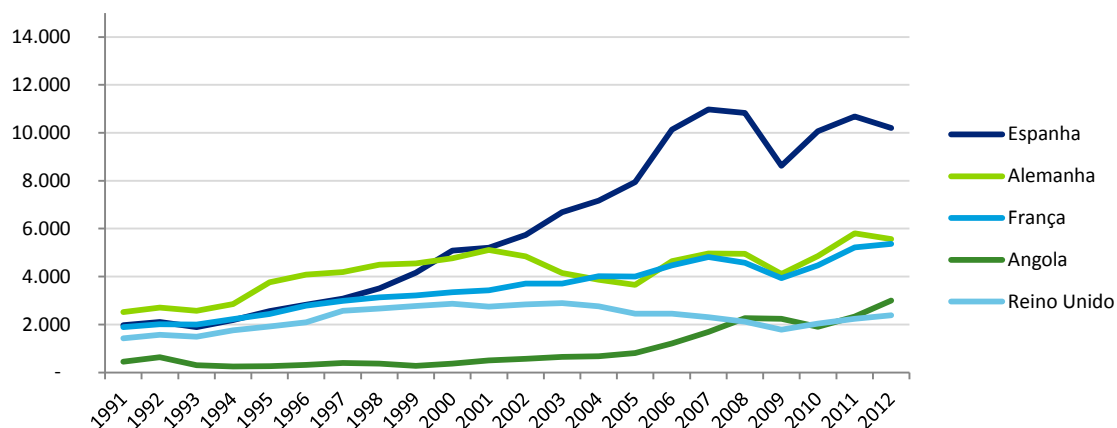
Valores em milhões de euros
Fonte: Eurostat

Conforme pode ser visto no Gráfico 1, o volume de exportações espanholas apresenta, ao longo do período em análise (1991 – 2012), um registo muito superior ao volume português, sendo cerca de 3,8 vezes maior (valor registado no início do intervalo em análise). Esta divergência, ao longo dos anos foi-se acentuando, superando o volume de exportações português em cinco vezes. A taxa de crescimento espanhola (797%, variação 1991/2012) demonstrou-se muito superior à portuguesa (588%, variação 1991/2012), o que pode ser justificado pelo aumento da população espanhola, que foi muito superior ao registo português, como analisado no capítulo anterior. Em 2009 é visível o registo indicativo do começo da crise económica nos dois países, sendo muito mais acentuado em Espanha.

Relativamente aos principais destinos das exportações dos dois países, nos Gráfico 2 e

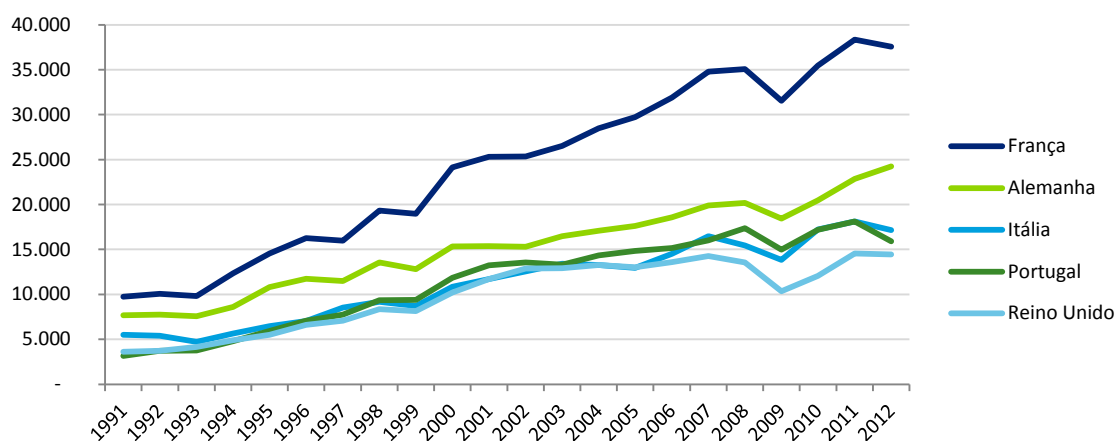
Gráfico 3 são apresentados os cinco principais importadores de produtos portugueses e espanhóis, respetivamente.

Gráfico 2 Destino das exportações portuguesas, 1991 - 2012



Valores em milhões de euros. Fonte: Eurostat

Gráfico 3 Destino das exportações espanholas, 1991 - 2012



Valores em milhões de euros. Fonte: Eurostat

Ao comparar o Gráfico 2 com o

Gráfico 3, as semelhanças são evidentes. Para além do comércio entre os dois países, França, Alemanha e Reino Unido são os principais compradores de mercadoria ibérica. A diferença, para além das quantidades adquiridas por estes países, como referido anteriormente, rege-se apenas num país. Em Espanha quem preenche o top é a Itália, enquanto em Portugal é Angola. A relação luso-angolana tem uma conotação histórica e tem-se revelado cada vez mais importante nos últimos anos nas exportações portuguesas. Com a crise europeia e com o crescimento angolano, Portugal consegue encontrar algum apoio neste país, já que as

exportações para a Europa evidenciam uma clara diminuição, contrariamente ao sucedido em Angola, que têm crescido. Importa ainda salientar que esta evidência não é compensatória, ou seja, as exportações angolanas não são suficientes para cobrir o efeito da quebra das exportações para a Europa, apenas para atenuar o problema.

Realça-se ainda o peso da Espanha nas exportações nacionais, que importou, em 2012, mais de 10 milhões de euros. No caso espanhol, a vizinha França assume especial relevo, assumindo por si só, no mesmo ano, mais de 37,5 milhões de euros das exportações espanholas.

3.2.2. Balança comercial bilateral

Como pode ser visto na Tabela 3, a balança comercial entre Portugal e Espanha é tradicionalmente desfavorável para Portugal.

Tabela 3 Evolução da balança comercial bilateral, 2008 - 2012

		2008	2009	2010	2011	2012	Var % ^a
Balança comercial de bens de Portugal com Espanha							
Exportações	Milhares de euros	10.826.064	8.623.727	10.065.473	10.679.694	10.193.780	-0,5
Importações	Milhares de euros	19.786.691	16.844.735	18.815.214	19.116.719	17.790.395	-2,1
Saldo	Milhares de euros	-8.960.627	-8.221.008	-8.749.741	-8.437.025	-7.596.615	--
Balança comercial de serviços de Portugal com Espanha							
Exportações	Milhares de euros	2.774.745	2.434.253	2.504.241	2.529.201	2.308.350	-4,3
Importações	Milhares de euros	2.700.651	2.389.800	2.552.055	2.720.462	2.423.455	-2,3
Saldo	Milhares de euros	74.094	44.453	-47.814	-191.261	-115.105	--

a – Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2008-2012; 2008 a 2010: Resultados definitivos; 2011: Resultados provisórios; 2012: Resultados preliminares

Fonte: Eurostat, INE – Instituto Nacional de Estatística

No que concerne à balança comercial de bens, de um modo geral, no período em análise (2008 – 2012), a variação tanto das exportações para Espanha como das importações provenientes de Espanha foi negativa, e apesar de o decréscimo das importações ter sido maior que o das exportações, o saldo da balança comercial manteve-se negativo em 2012.

Quanto aos serviços, a balança registou um comportamento diferente. O saldo tem vindo a piorar no período em análise, tendo passado de positivo para Portugal, em 2008, para negativo em 2012. Nesta situação, apesar de ambos os indicadores terem, também, tido taxas de variação negativas, o decréscimo das exportações foi superior ao das importações, justificando o saldo negativo no último ano.

3.2.3. Expedições por produtos e serviços

Com o objetivo de analisar a estrutura das trocas comerciais entre Portugal e Espanha, encontram-se, nas Tabela 4 e Tabela 5, os 10 principais grupos de produtos e serviços exportados entre estes dois países.

Tabela 4 10 principais grupos de produtos e serviços exportados de Portugal para Espanha, 2012

	2012	Peso	Var % 11/12
Metais comuns	1.197.955	9,58%	-13,2
Agrícolas	1.141.181	9,13%	1,2
Viagens e turismo	1.105.360	8,84%	-1,6
Vestuário	964.885	7,72%	6,7
Veículos e outro material de transporte	884.787	7,08%	-15,5
Plásticos e borracha	884.381	7,07%	-2,1
Máquinas e aparelhos	821.026	6,57%	-5,3
Químicos	624.407	4,99%	5,5
Transportes	628.151	5,02%	-3,0
Alimentares	551.403	4,41%	0,9

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Através da análise da Tabela 4 é perceptível a estrutura dos 10 principais produtos e serviços exportados por Portugal para Espanha em 2012, que totalizam cerca de 70% do total das exportações portuguesas para Espanha nesse ano. Destas, em primeiro lugar estão os metais comuns (9,58%), seguidos dos produtos agrícolas (9,13%), viagens e turismo (8,84%), vestuário (7,72%) e veículos e outros materiais de transporte (7,08%).

Na Tabela 5, encontram-se os 10 principais grupos de produtos e serviços exportados por Espanha para Portugal, cujo peso perfaz 75% do total das exportações para Portugal. Os principais são respetivamente os produtos agrícolas (13,43%), os combustíveis minerais (11,09%), as máquinas e os aparelhos (10,44%), os metais comuns (9,22%) e os químicos (7,67%).

Tabela 5 10 principais grupos de produtos e serviços importados por Portugal Provenientes de Espanha, 2012

	2012	Peso	Var % 11/12
Agrícolas	2.715.385	13,43%	-1,7
Combustíveis minerais	2.241.697	11,09%	16,6
Máquinas e aparelhos	2.111.120	10,44%	-13,2
Metais comuns	1.864.001	9,22%	-12,8
Químicos	1.550.392	7,67%	-1,8
Plásticos e borracha	1.197.876	5,93%	-5,9

Alimentares	1.121.223	5,55%	-0,4
Viagens e turismo	836.670	4,14%	-7,8
Vestuário	819.946	4,06%	-8,8
Transportes	768.763	3,80%	-6,7

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística

Comparando as tabelas, é perceptível que, em 2012, ambas as estruturas foram muito semelhantes, divergindo apenas num produto. Enquanto Espanha exportou para Portugal combustíveis minerais, apresentando-se na segunda posição, Portugal vendeu veículos e outro material de transporte, na quinta posição.

3.2.4. Investimento

Em termos de financiamento Portugal e Espanha são dois parceiros económicos muito importantes um para o outro, já que, apesar das variações, assumem-se sempre como um dos principais financiadores do outro país. Em 2012 Espanha foi o principal financiador português e Portugal assumiu a segunda posição do financiamento direto em Espanha (Tabela 6 e Tabela 7).

Tabela 6 Fluxos de Investimento Direto de Espanha em Portugal, 2008 - 2012

Investimento Direto Estrangeiro (IDE)		2008	2009	2010	2011	2012	Var % ^a 08/12
ID Espanha em Portugal	Milhares de euros	5.507.296	4.153.064	5.704.977	8.474.910	7.154.372	11,4
Desinvestimento	Milhares de euros	5.059.200	3.470.320	6.465.087	7.381.829	7.052.776	16,2
Líquido	Milhares de euros	448.096	682.744	-760.110	1.093.081	101.596	--
% IDE total ^b		15,6	13	14,4	19,7	18,2	--
Origem ^c		3º	5º	3º	2º	1º	--

a – Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2008-2012; b - Com base no ID bruto total de Portugal; c - Posição enquanto Origem do IDE bruto total e Destino do IDPE bruto total num conjunto de 55 mercados.

Fonte: Banco de Portugal

Tabela 7 Fluxos de Investimento Direto de Portugal em Espanha, 2008 - 2012

Investimento Direto Estrangeiro (IDE)		2008	2009	2010	2011	2012	Var % ^a 08/12
ID Portugal em Espanha	Milhares de euros	2.231.925	1.257.462	773.176	1.729.475	1.128.283	1,7
Desinvestimento	Milhares de euros	2.324.567	1.105.147	649.707	1.565.517	873.264	0,8
Líquido	Milhares de euros	-92.642	152.315	123.469	163.958	255.019	--
% IDE total ^b		19,6	16,2	7,9	8,8	12,6	--
Origem ^c		2º	2º	4º	2º	2º	--

a – Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2008-2012; b - Com base no ID bruto total de Portugal; c - Posição enquanto Origem do IDE bruto total e Destino do IDPE bruto total num conjunto de 55 mercados.

Fonte: Banco de Portugal

Em termos numéricos, o investimento direto de Espanha em Portugal tem vindo a aumentar no período em análise, passando de 5.507 milhões em 2008 para 7.154 em 2012,

representando um aumento de 11,4%. Quanto ao desinvestimento, este também tem vindo a aumentar e com uma taxa de variação superior, que, caso não venha a ser compensado pelo IDE de outro país em Portugal, poderá trazer problemas à economia nacional.

Quanto ao investimento de Portugal em Espanha, de 2008 para 2012, este perdeu peso no total do IDE em Espanha, passando de 19,6% para 12,6%. Em milhares de euros, tanto o IDE de Portugal em Espanha diminuiu, passando de 2.231 em 2008 para 1.128 em 2012, como o desinvestimento também caiu, passando de 2.324 para 873 milhares de euros.

3.3. Análise da Concorrência

Como referido anteriormente, a crise teve um efeito económico muito elevado em Portugal e Espanha, o que afectou em grande escala o investimento externo. Inclusivamente existiram diversos exemplos de fábricas que fecharam e se deslocaram para países economicamente mais vantajosas que anteriormente possuíam restrições ao nível legal, mas com a sua entrada na União Europeia tais complicações deixaram de existir. Fala-se dos países de Leste Europeu. Como consequência, inúmeros bens e serviços desenvolvidos nesses países passam a ser mais atractivos ao exterior por apresentarem preços mais baixos, reflectindo-se num aumento das exportações desses países em detrimento das portuguesas e espanholas.

Para além destes países europeus, a nível internacional a China aparece como a grande potência mundial, considerando-se atualmente o motor económico do mundo. As causas desta magnitude prendem-se não só nas elevadas taxas de crescimento económico, mas também na sua importância no seu setor produtivo, que sustenta em grande escala o andamento da oferta mundial. A China é conhecida pela sua mão-de-obra barata que permite a oferta de preços muito mais baixos dos seus produtos e serviços, tornando a competitividade com este país extremamente complicada.

A partir do momento em que os grandes centros económicos da UE, como a Alemanha e o Reino Unido, que deveriam potenciar o crescimento económico europeu, têm a China como principal fornecedor, em detrimento de diversos países da União Europeia, o crescimento económico europeu torna-se muito mais complicado, especialmente para países, como Portugal e Espanha, que tentam crescer através do aumento das exportações e que têm não só baseado a sua atractividade na oferta de preços mais competitivos, como também têm como principais clientes países europeus.

Tendo Portugal e Espanha escolhido a estratégia de baixos preços (citando as Estratégias Genéricas de Porter), quando entraram para a UE, agora que surgiram novos países com um nível de pobreza mais acentuado/ com capacidade para oferecer produtos e/ou serviços com preços mais competitivos, tanto Portugal como Espanha se encontram “*stuck in the middle*”, ou seja, estagnados no meio. Em estratégia este é considerado o pior ponto, já que não representam os preços mais atractivos nem a melhor qualidade nos produtos e/ou serviços oferecidos, sendo necessário repensar em novas estratégias.

4. Metodologia e Evidência Empírica

Desenvolvidas as análises mediata e imediata tanto de Portugal como de Espanha, segue-se o verdadeiro projeto de pesquisa do âmbito da presente tese.

O objetivo deste capítulo é caracterizar o mercado das exportações português e espanhol desenvolvendo-se, ao longo da pesquisa, não só comparações entre os dois países, como também com a UE27. Para isso foi utilizada como base de dados a informação dos produtos exportados e os países de destino das exportações de Portugal, Espanha e UE27 do Eurostat (EU27 trade since 1988 by HS2-HS4 - DS_016894), para um intervalo entre 1999 e 2012.

Numa primeira parte serão caracterizados os produtos exportados por cada uma das regiões, recorrendo-se ao auxílio de diversos indicadores que permitam análises de especialização/diversificação (coeficiente de Gini e curva de Lorenz), caracterização das estruturas das exportações (índice de Krugman), das Quotas de Mercado, da intensidade de especialização (IVCR), da existência de indústrias monopolistas ou competitivas (CR – Rácio de Concentração) e de comércio intra ou inter-indústrias (índice de Grubel-Lloyd).

Na segunda parte do capítulo serão apresentados os mesmos indicadores, mas de forma a caracterizar os países para quem Portugal, Espanha e UE27 exportam.

4.1 Análise aos Produtos Exportados

Apresenta-se de seguida a análise feita aos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE27 através dos indicadores explicitados anteriormente.

4.1.1. Coeficiente de Gini e Curva de Lorenz – Especialização vs Diversificação

No decorrer do tempo, o cabaz de produtos exportados pelos países varia, não só pela tentativa de se adequar à procura existente, mas também porque os níveis de conhecimento sobre o mercado aumentam e o próprio estilo e condições de vida da respetiva população também se altera.

Assim, é identificado pela teoria do comércio (Imbs and Warziarg, 2003) que a especialização dos produtos aumenta com a melhoria das condições de vida do país produtor. Desenvolvendo, foi descoberto que os países tendem a diversificar a produção à medida

começam a melhorar de baixos níveis de rendimento e que apenas começam a especializar quando atingem um nível de rendimento relativamente elevado.

Segundo Hausmann e Rodrik (2003), no início da fase de crescimento existe um ambiente mais propício ao empreendedorismo o que potencia a diversificação e ajuda os produtores a identificarem os setores nos quais existem mais vantagens competitivas. Depois de descobertos os produtos onde a vantagem competitiva é maior, há uma tendência de os produtores se focarem nesses produtos, ou seja, se especializarem nesses produtos. Esta descoberta pode ser evidenciada tanto pela curva de Lorenz como pelo coeficiente de Gini.

O coeficiente de Gini, desenvolvido pelo estatístico Corradi Gini, é uma medida de desigualdade utilizada e aplicada desde 1912. Este indicador estatístico é frequentemente usado na análise da distribuição de renda podendo, no entanto, ser aplicado a qualquer distribuição que se queira estudar, como é o caso das exportações, onde se demonstra como uma alternativa para medir as alterações na especialização dos países, através do cálculo da igualdade das exportações em cada período. A sua fórmula pode ser encontrada de seguida (equação 1).

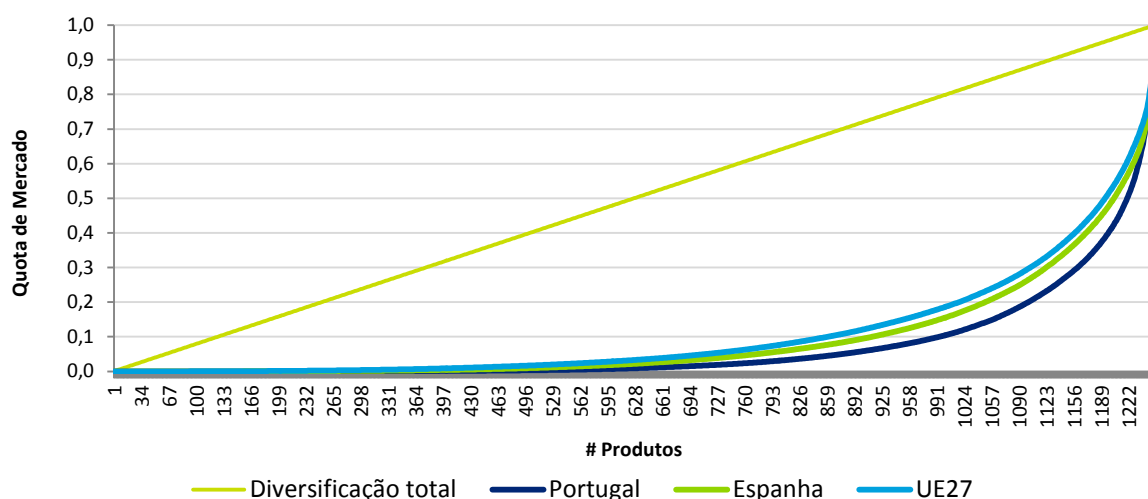
$$G = \frac{n+1}{n} - \frac{2 \sum_{i=1}^n (n+1-i)x_i}{n \sum_{i=1}^n x_i} \quad (\text{ii})$$

Onde, n é o número total de produtos exportados, i corresponde a um produto ordenado de forma crescente e x_i é o peso das exportações do produto i no total das exportações.

A curva de Lorenz mostra o mesmo cenário mas de uma forma mais intuitiva, já que é representado visualmente por um gráfico de duas linhas, uma recta, que representa a igualdade de distribuição dos produtos (diversificação total) e por uma curva, que representa a realidade da região em análise. Assim, quanto mais próxima a curva de Lorenz estiver da recta de 45° menor o grau de especialização e maior o grau de diversificação da região em análise.

Apresenta-se de seguida no Gráfico 4 a Curva de Lorenz para as exportações das regiões em análise para o ano de 2012. É visível que Portugal é o país cujo grau de especialização é maior, seguido da Espanha e por fim UE27, estando a primeira mais afastada da recta da diversificação total e a última mais próxima.

Gráfico 4 Curva de Lorenz – Portugal, Espanha e UE27, 2012

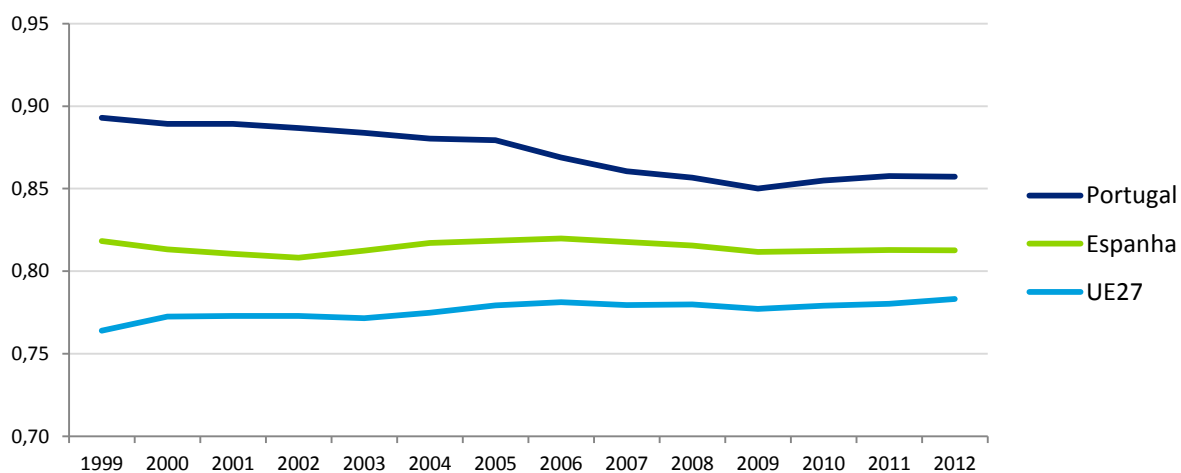


Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Quanto ao coeficiente de Gini, é importante constatar que este representa a área compreendida entre a recta de 45° e a curva de Lorenz do respectivo país. Assim, este indicador pode variar entre 0 e 1, sendo que 0 indica que os produtos exportados estão igualmente distribuídos (elevada diversificação) e à medida que se aproxima de 1 traduz-se num aumento da especialização.

O Gráfico 5 apresenta a evolução, desde 1999, do Coeficiente de Gini no caso português, espanhol e europeu (UE15 e UE27).

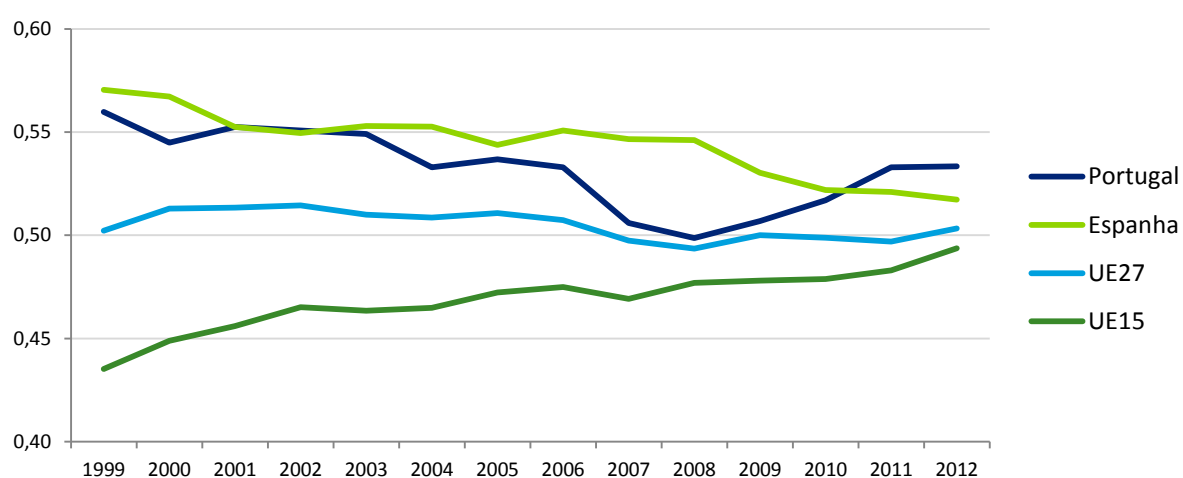
Gráfico 5 Coeficiente de Gini – Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

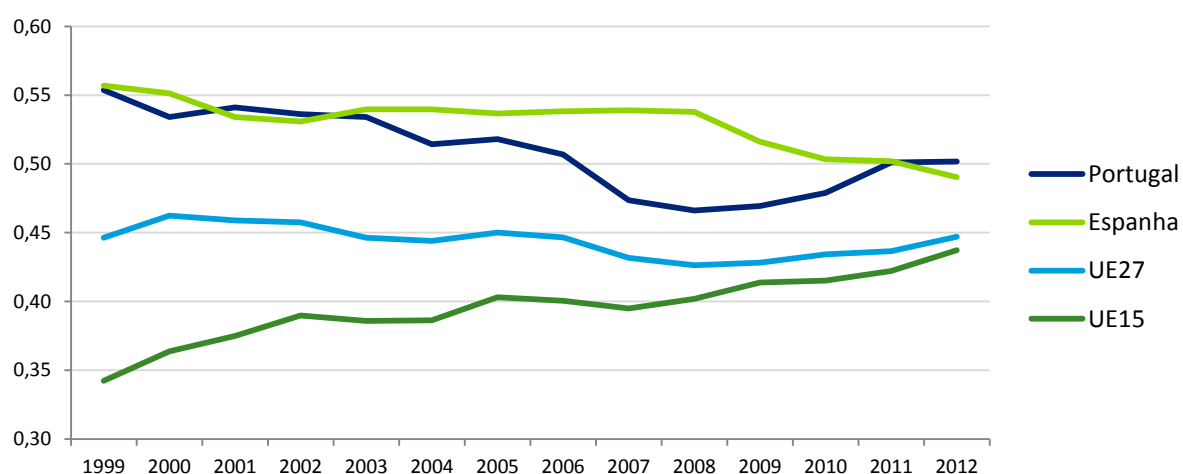
Numa avaliação geral, o indicador demonstra uma tendência relativamente constante nos quatro casos (Portugal, Espanha, UE27 e UE15), variando entre 0,7 e 0,9, o que é indicador de um elevado grau de especialização de todos os países/zonas em análise. No entanto, ao ter em consideração o cálculo do Coeficiente de Gini para sub-amostras, ao invés da totalidade dos produtos exportados, é possível tirar outras conclusões. Para isso, apresentam-se em seguida, no Gráfico 6 e Gráfico 8, o coeficiente para uma amostra dos principais 80% dos produtos exportados e para o top 100 dos produtos exportados, respetivamente.

Gráfico 6 Coeficiente de Gini - principais 80% dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Gráfico 7 Coeficiente de Gini - Top 100 dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

No caso europeu, foi analisado a UE 27 e 15 numa tentativa de retirar o efeito da entrada de outros países para a análise do grau de especialização/diversificação do capaz das exportações. Foi assim visível, no caso da UE27 e em ambas as sub-amostras, que o grau de especialização não foi muito elevado e foi constante. Quando se avalia o coeficiente para os 15 países europeus, não contabilizando a entrada gradual de países no cálculo, já foi notório um grau de especialização, já que tanto no top 100 como nos 80% o coeficiente de Gini aumenta bastante, indo de encontro com as teorias do comércio exploradas por Hausmann e Rodrik (2003).

Contrariando as mesmas teorias e tendências dos países desenvolvidos, Portugal apresenta uma descida do Coeficiente de Gini, desde 1999 para 2012, em ambas as sub-amostras. O coeficiente indica, assim, que Portugal, tendo já um grau de especialização bastante elevado, começou, no período em análise, a diversificar mais a oferta. O que poderá ser justificado pela crise económica do país e pelo elevado incentivo ao empreendedorismo.

No caso espanhol, o coeficiente de Gini calculado para todos os produtos não indica qualquer tendência, mantendo-se sempre por volta dos 0,81 em todos os anos da análise. No entanto, nos cálculos das sub-amostras, o tanto no coeficiente de Gini para o top 100 dos produtos como para os principais 80%, é visível uma diminuição do indicador, revelando-se a mesma tendência portuguesa, ou seja, apesar de especializado, existem indícios de diversificação.

4.1.2. Índice de Krugman - Estruturas das Exportações

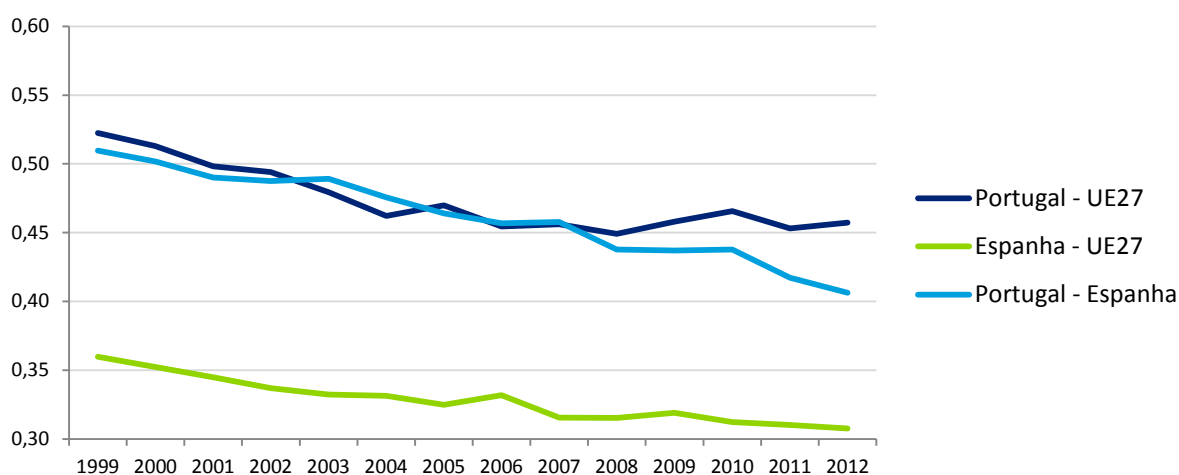
Depois de avaliar a estrutura das exportações de cada país individualmente, distinguindo entre portfólio de produtos diversificado ou especializado, torna-se relevante desenvolver uma análise comparativa desses portfólios. Para isso, será calculado o Índice de Krugman, no qual serão desenvolvidas comparações entre dois países/regiões no âmbito de avaliar se as estruturas produtivas dos mesmos tendem a ser semelhantes entre si (quando o índice tende para zero) ou, pelo contrário, bastante diferentes (índice próximo de um).

A fórmula utilizada foi desenvolvida por Krugman, em 1991, como uma variante do Índice de Lawrence, com o objetivo de possibilitar a comparação entre países. A fórmula de Krugman foi posteriormente alterada, tendo sido o total dividido por dois, de forma a melhorar a perceção das conclusões retiradas do Índice. Assim, a variação do mesmo altera-se de 0 a 2, como definido por Krugman (1991), para 0 a 1. A fórmula em causa encontra-se abaixo (equação 2).

$$Ic = \sum_i |X_i^1 - X_i^2| \quad (\text{iii})$$

Este índice é a soma da diferença absoluta das estruturas setoriais das duas regiões (1 e 2). A estrutura setorial é composta por todos os produtos exportados (X_i). Foi então desenvolvido o Índice de Krugman de forma a permitir o cruzamento entre as três regiões em análise (Portugal - Espanha, Portugal - UE27 e Espanha - UE27). O Gráfico 8 permite assim comparar as estruturas produtivas destas regiões:

Gráfico 8 Índice de Krugman – correlações da estrutura de exportações entre Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Analisando o gráfico acima é possível concluir-se que a estrutura das exportações de Portugal e Espanha tem estado a aproximar-se ao longo do período em análise (1999 – 2012). Comparando com a União Europeia é visível que é a Espanha quem possui uma estrutura produtiva mais próxima da média europeia.

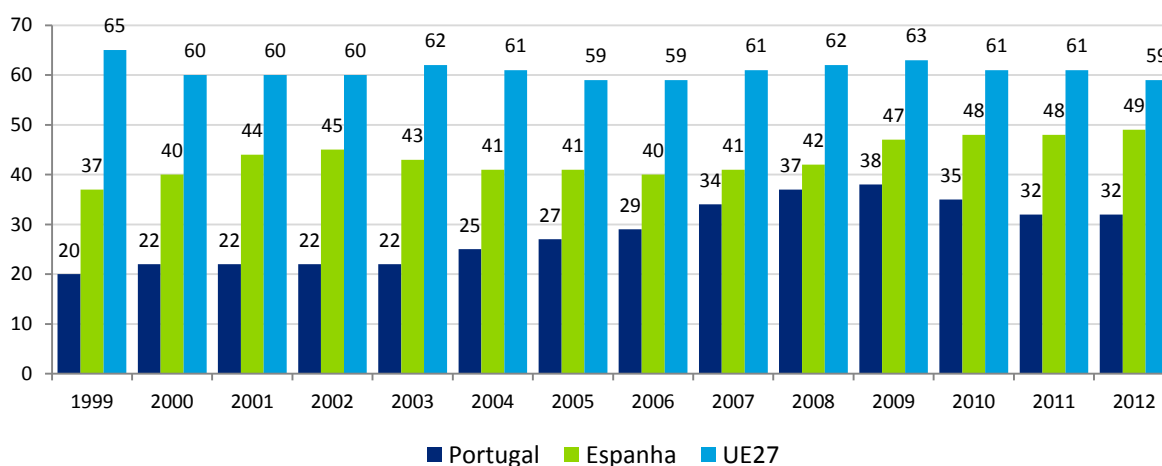
4.1.3. Quotas de Mercado

Sendo a estrutura das exportações semelhantes, torna-se interessante avaliar a quota de mercado de cada uma das regiões em análise e compará-las entre si.

Esta análise tem como base o top 20 das quotas de mercado de cada região, em 2012, que em Portugal representou 41,25%, Espanha 37,35% e na média da União Europeia 27 representou 32,86% do total das quotas de mercado que cada um deteve – ver Tabela A3.1, Tabela A3.2 e Tabela A3.3, respetivamente.

Estas percentagens contradizem ligeiramente as conclusões retiradas do coeficiente de Gini, que indica que Portugal tem indícios de diversificação, no entanto, apesar de esta tendência ser uma realidade, em todas as análises à especialização/ diversificação desenvolvidos (Gráfico 4, Gráfico 5, Gráfico 6 e Gráfico 7), é perceptível que apesar desta nova tendência, o grau de especialização de Portugal é superior ao apresentado pelas restantes regiões, sendo por isso que os principais 20 produtos exportados detenham uma maior quota de mercado, indicando um maior foco nos mesmos. De modo a fortalecer ainda mais esta conclusão, apresenta-se de seguida, no Gráfico 9, uma análise aos produtos que constituem 50% do total das respetivas exportações.

Gráfico 9 Evolução do número de produtos que constituem 50% das quotas de mercado das exportações de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

É assim visível que das três regiões é Portugal que tem um maior grau de especialização, já que concentra 50% das suas exportações num número mais reduzido de produtos (20 em 1999, contra 37 da Espanha e 65 da UE27). Atualmente, e como averiguado previamente, tanto Portugal como Espanha têm começado a diversificar mais as suas exportações, sendo que o número de produtos que representam 50% do total das exportações aumentou, passando, em 2012, para 32, 49 e 59 em Portugal, Espanha e UE27 respetivamente.

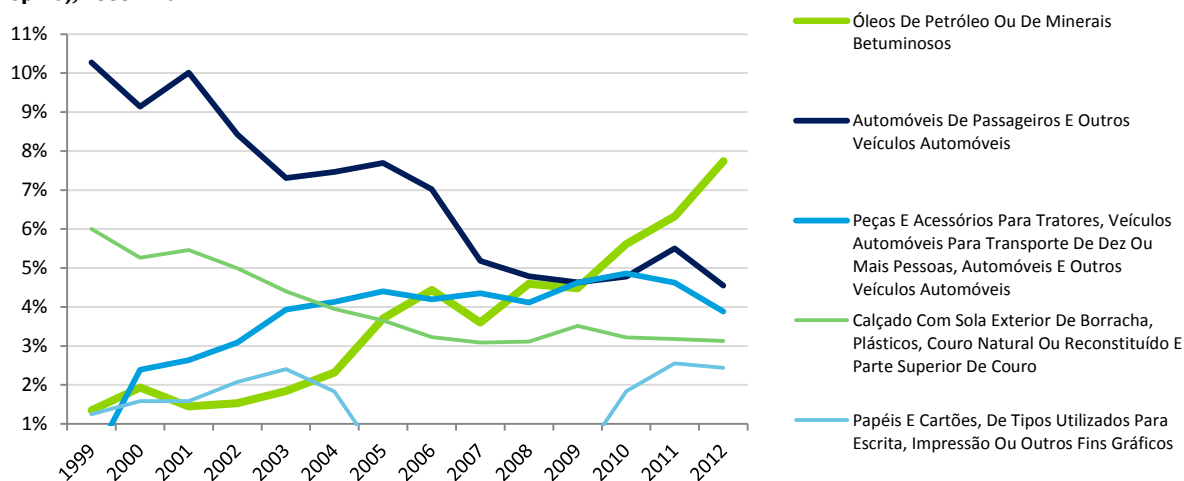
Comparativamente, no Top 20 de Portugal e Espanha, em 2012 existiram 10 produtos em comum, fortalecendo a indicação de que as estruturas produtivas de Portugal e Espanha são bastante semelhantes. Nomeadamente, os três principais produtos de Portugal (óleos de petróleo ou de minerais betuminosos; automóveis de passageiros e outros veículos

automóveis; e peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis) foram também os três principais de Espanha. No entanto, para Portugal estes três produtos representaram uma menor tranche da exportações que para Espanha (16,28% para Portugal e 19,03% para Espanha).

Quando comparados os dois países com a média europeia, e mais uma vez fortalecendo as conclusões retiradas do Índice de Krugman, é a Espanha quem apresenta um maior número de produtos em comum com o Top 20 das exportações da UE27. Enquanto Espanha apresenta 9 produtos em comum, Portugal apresenta apenas 7. Para além disso os quatro principais produtos exportados por Espanha são os mesmos quatro principais da média europeia (esses quatro produtos representam para a Espanha 22,31% dos produtos exportados, enquanto que para a UE27 representa 17,96%).

Avaliando a evolução individual das quotas de mercado dos principais cinco produtos exportados por Portugal em 2012 (dentro do Top 20), obtém-se o Gráfico 10 (a evolução de todos os produtos que constituem o Top 20 de 2012, desde 1999 a 2012, encontra-se na Tabela A3.4).

Gráfico 10 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados por Portugal em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012



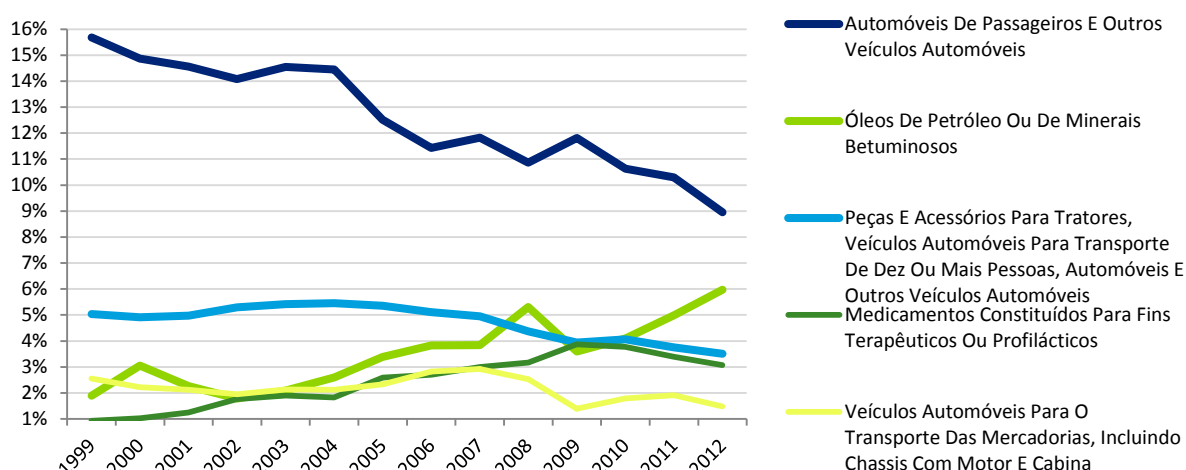
Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Analisando o gráfico acima, é perceptível que os óleos de petróleo ou de minerais betuminosos tiveram uma elevada ascensão na sua representatividade no total dos produtos exportados por Portugal, crescendo a sua quota de mercado de 1,35%, em 1999, para 7,74% em 2012. Pelo contrário, aquele que, em 1999, detinha a maior quota de mercado (automóveis de passageiros e outros veículos automóveis), teve uma enorme quebra, passando a posicionar-se na segunda

posição. Evoluindo de uma quota de mercado de 10,28% para 4,55%, no mesmo período. Em terceira e quarta posição encontram-se as peças e acessórios para automóveis e similares e o calçado, respetivamente. Por último, os papéis e cartões para fins gráficos encontraram-se, em 2012, na quinta posição, mas com uma evolução com algumas oscilações, tendo, no período de 2005 a 2009, se encontrado fora do Top 20 dos produtos exportados por Portugal.

Para Espanha, de forma a poder desenvolver-se a mesma análise, encontra-se de seguida o Gráfico 11, com a evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos do top 20 de 2012 de Espanha, sendo que 3 deles são similares a Portugal (a evolução de todos os produtos que constituem o Top 20 de 2012, desde 1999 a 2012, encontra-se na Tabela A3.5).

Gráfico 11 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados por Espanha em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012



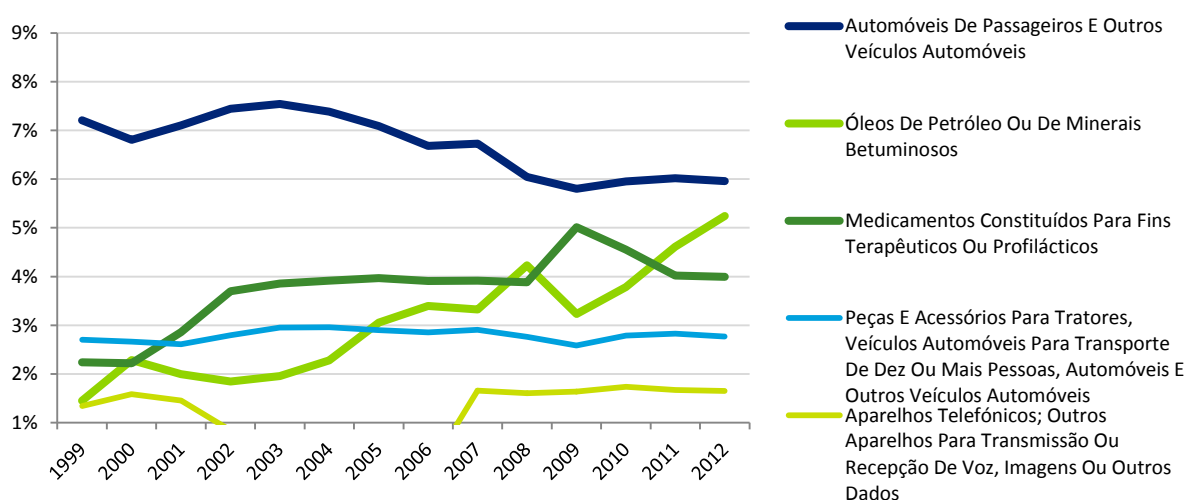
Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O gráfico acima evidencia que os produtos com uma maior quota de mercado foram os automóveis de passageiros e outros veículos automóveis, detendo em 2012 uma quota de mercado 9,15%. No entanto a importância destes produtos para Espanha caiu a pique, já que em 1999 apresentava uma quota de mercado de 15,88%, o que se pode justificar pela quebra no crescimento populacional europeu, tendo o mercado automóvel congelado com a estagnação da população. Em segunda posição, em 2012, encontraram-se os óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, com uma taxa de 6,17%. À semelhança de Portugal, também em Espanha, a quota de mercado deste produto teve um elevado crescimento desde 1999, demonstrando a ascensão da sua procura. Com uma evolução relativamente constante, encontrou-se em terceiro lugar as peças e acessórios para automóveis e similares, seguidos

dos medicamentos (que tiveram uma evolução crescente) e dos veículos automóveis para transporte de mercadorias.

Para a União Europeia 27, encontra-se abaixo o Gráfico 12 que permite fazer o mesmo estudo que o efectuado para as quotas de mercado de Portugal e Espanha (a evolução de todos os produtos que constituem o Top 20 de 2012, desde 1999 a 2012, encontra-se na Tabela A3.6).

Gráfico 12 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 produtos exportados pela UE27 em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

De um modo geral, o gráfico permite concluir que não existem oscilações significativas nas quotas de mercado dos produtos exportados pela UE27. Ao avaliar os produtos comuns entre as três regiões, é notória uma evolução semelhante quando transposto para a Europa. Por exemplo, os automóveis de passageiros e outros veículos automóveis demonstraram uma diminuição das quotas de mercado nos dois países, o que se transcreveu na evolução do mesmo produto ao nível europeu, mas de uma forma mais suave, ou seja, transcreveu-se numa diminuição menos representativa. O mesmo aconteceu com os óleos de petróleo ou de minerais betuminosos (que em 2012 apresentaram a segunda melhor quota de mercado na UE27), com os medicamentos (terceiro lugar) e com as peças e acessórios para automóveis e similares (quarto lugar).

4.1.4. IVCR – Intensidade de especialização

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) é um indicador que mede a intensidade da especialização do comércio internacional de um país relativamente a uma

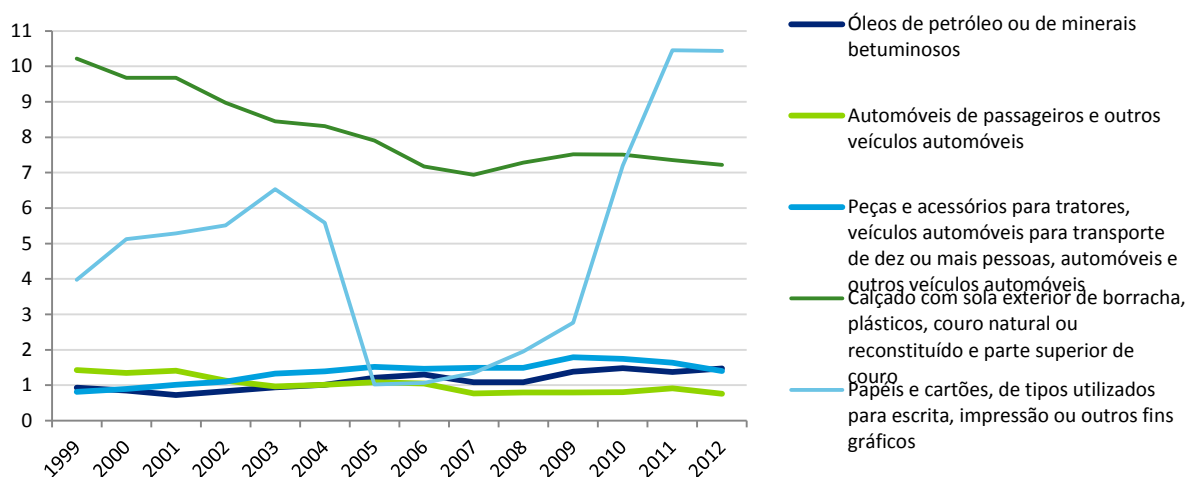
região ou ao mundo. O IVCR, com base na lei das vantagens comparativas desenvolvida por David Ricardo (1817), foi introduzido por Balassa em 1965. A sua fórmula de cálculo apresenta-se de seguida (equação 3):

$$IVCRi = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_{wj}}{X_w}} \quad (iv)$$

Onde, X_{ij} representa o valor das exportações do país/ região i do produto j , X_i corresponde ao valor total das exportações do país/ região em análise, X_{wj} é o valor total das exportações de w , neste caso da União Europeia do produto j e, por fim, X_w representa o valor total das exportações na União Europeia. Tendo este estudo sido desenvolvido em função dos valores apresentados pela UE, o IVCR foi apenas calculado para Portugal e Espanha.

Em termos conclusivos, se o resultado do rácio for superior a 1, assume-se que o país/ região detém uma vantagem comparativa revelada nas exportações do produto j , isto é, o país/ região em causa encontra-se relativamente especializado na exportação desse produto. Ao invés, se o resultado for inferior a 1, o país/ região possui uma desvantagem comparativa revelada na exportação desse mesmo produto.

Gráfico 13 Evolução do IVCR para os principais 5 produtos exportados por Portugal, 1999 - 2012



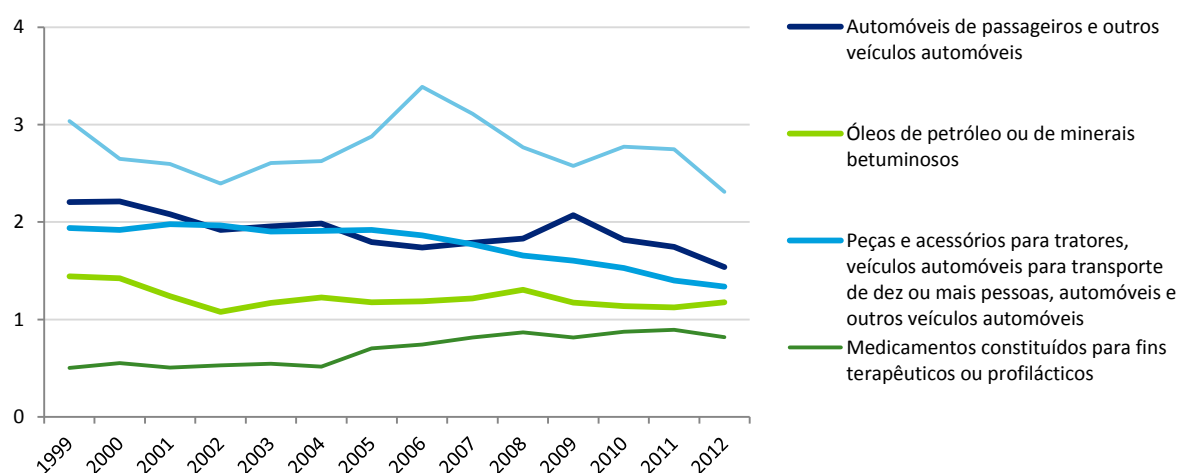
Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O Gráfico 13 apresenta a evolução do IVCR para os 5 produtos exportados por Portugal com maior quota de mercado. Desta análise resulta o fato curioso de os primeiros três produtos terem sido os que possuíram uma maior quota de mercado, mas não foram os que deram uma

maior vantagem comparativa revelada para Portugal. Tanto os óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, como os Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis e as peças e acessórios para tratores e outros veículos automóveis apresentaram valores bastante próximos de 1, tendo, por vezes, no intervalo em análise, assumido valores inferiores a 1, demonstrando desvantagens comparativas reveladas. Pelo contrário, o calçado e os papéis e cartões têm assumido valores muito superiores a 1.

Fazendo a análise para os principais 20 produtos exportados por Portugal (ver Tabela A3.7), é visível a existência de diversos produtos com menor quota de mercado mas que representam uma maior vantagem comparativa revelada para o país, como é o caso cortiça, que em 2012 teve uma quota de mercado de 0,93% e um IVCR de cerca de 67,4. Este fato poderá ser indicativo de que Portugal de está a especializar nos produtos errados, i.e., em vez de se especializar nos produtos que fornecem uma maior vantagem comparativa ao país, está a especializar-se em produtos que por vezes apresentam desvantagens comparativas.

Gráfico 14 Evolução do IVCR para os principais 5 produtos exportados por Espanha, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O Gráfico 14 mostra a evolução do IVCR dos principais 5 produtos exportados por Espanha e, à semelhança do caso português, os três produtos com maior quota de mercado, apesar de no intervalo em análise nenhum ter assumido valores inferiores a 1, apresentaram valores de IVCR muito próximos de 1, o que significa que estes 3 produtos desde 1999 até 2012, apesar de poucas, têm sempre apresentado vantagens comparativas reveladas. Do grupo dos 5 principais produtos são os veículos automóveis para o transporte de mercadorias (em 5º lugar no *rating* das quotas de mercado) que assumiram um IVCR maior, existindo também

evidências de que Espanha também poderá estar a apostar nos produtos errados, i.e., nos que oferecem menos vantagens comparativas reveladas.

Analisando o Top 20 dos produtos exportados por Espanha com maior quota de mercado (Tabela A3.8), são os citrinos, frescos ou secos que têm maior potencial de especialização, já que foram os que ofereceram mais vantagens comparativas reveladas (o IVCR foi 13,18) e porque se encontraram em 6º lugar no *rating* das quotas de mercado (em 2012).

4.1.5. Rácio de Concentração

Neste capítulo será analisado o grau de concentração das exportações por um conjunto de produtos constituintes da região em causa. Para isso será utilizado o rácio de concentração (CR), indo de encontro com a maioria dos autores que, apesar de existirem outros indicadores para o mesmo propósito (como, por exemplo, o HII – Índice de Herfindahl–Hirschman), optam pela utilização do CR.

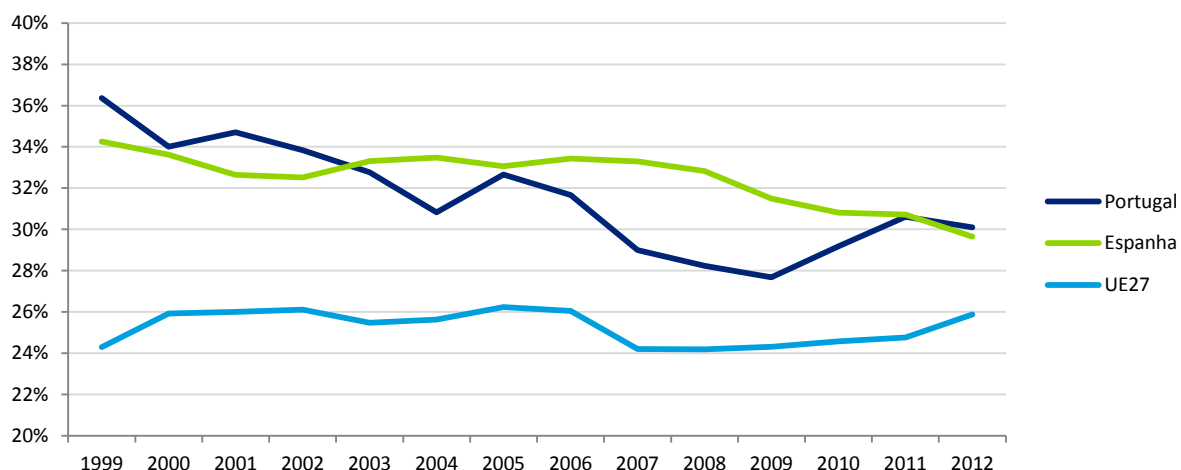
Como referido, o Rácio de Concentração, cujo objetivo é medir o grau de concentração de uma região ou indústria, foi calculado através da divisão do total dos produtos exportados nas regiões em análise por um dado número de produtos nessas regiões. Neste caso em particular o CR foi calculado para o conjunto dos 3 e 10 principais produtos de Portugal, Espanha e UE27. A fórmula do CR_f (rácio de concentração para um conjunto de f produtos) encontra-se na equação 4.

$$CR_f = \sum_f \left(\frac{X_f}{X} \right) \quad (v)$$

Sendo f o número dos principais produtos para as quais se irá medir o grau de concentração, ou seja, caso se queira analisar o cálculo do CR_{10} , f serão os 10 produtos com maiores quotas de mercado no setor das exportações, enquanto caso se pretenda calcular o CR_3 , f serão os 3 produtos com as QM mais relevantes. Este rácio varia entre 0 e 1, com os valores mais próximos de 0 a representarem casos de elevada competitividade (i.e. as exportações são equilibradas, não existindo um conjunto de produtos que domine a concentração das exportações dessa região) e os mais próximos de 1 a indicarem a existência de setores pouco concentrados, i.e., casos em que as exportações dessas regiões são maioritariamente determinadas pela venda desses produtos.

Aplicando este indicador ao estudo, apresenta-se de seguida o Gráfico 15, com a evolução do CR₁₀ para Portugal, Espanha e UE27, e o Gráfico 16 com a evolução do CR₃ para os mesmos países e região.

Gráfico 15 Evolução do CR₁₀ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

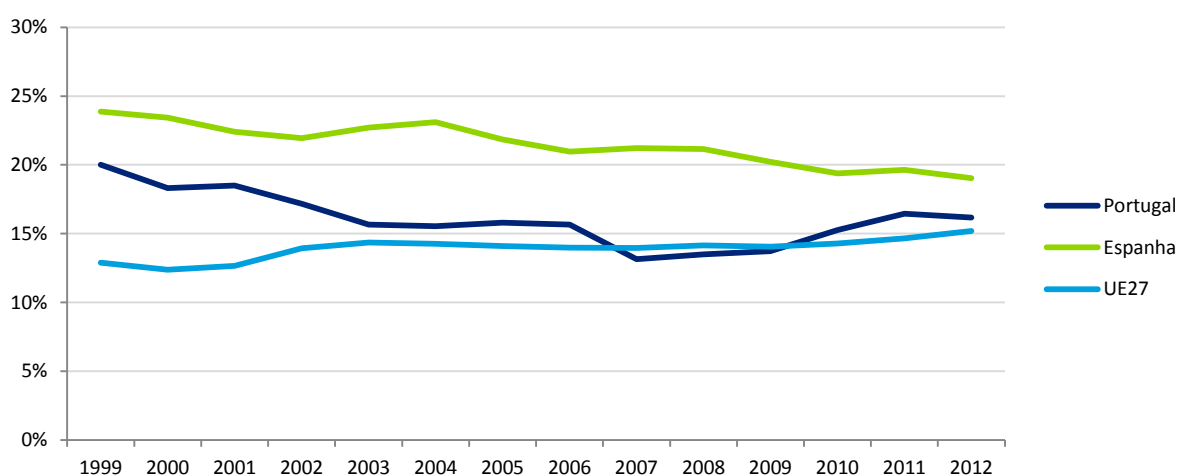
Através da análise do CR₁₀, é visível que os valores são mais próximos de 0 para as três regiões, indicando a existência de “competitividade” no mercado em termos dos produtos exportados. Portugal apresentou uma evolução algo irregular, mas indicando um decréscimo. Diminuiu o peso dos 10 principais produtos exportados no total das exportações, passando de mais de 35% em 1999 (e assumindo-se nesse ano como o país com menor concorrência, comparando com as restantes regiões em análise) para 30%, aproximadamente, em 2012.

Similarmente a Portugal, o CR₁₀ espanhol evoluiu de cerca de 35%, em 1999, para aproximadamente 30%, em 2012, no entanto a sua evolução foi mais regular que a portuguesa. A UE27 foi a única região que se demonstrou mais estável, não existindo muitas oscilações. O rácio em estudo variou entre aproximadamente 24% e 26%, apresentando-se como a região com o CR₁₀ menor, demonstrando um maior equilíbrio entre os produtos exportados, não existindo um grande foco num conjunto de produtos.

O CR₃, apresentado no Gráfico 16, vem comprovar as conclusões da UE27, já que, analisando apenas os 3 principais produtos exportados, os resultados diminuem bastante quando comparados com o CR₁₀. O rácio apesar de crescer ligeiramente, encontra-se bastante próximo de 15%, o que significa que os 3 produtos exportados pela UE27 com maior quota de mercado não têm muita representatividade no total das exportações.

No estudo do caso português e espanhol as conclusões divergem um pouco, especialmente no caso espanhol, uma vez que os 3 principais produtos representavam 25% do total dos produtos exportados em 1999, evoluindo para um valor inferior a 20% que, apesar de diminuir, é um valor ainda bastante imponente, tratando-se apenas de 3 produtos. Portugal em 1999 apresentava também valores mais elevados (aproximadamente 20%), mas a sua evolução aproximou-o mais da média da União Europeia, tendo, em 2012, um CR₃ de aproximadamente 15%.

Gráfico 16 Evolução do CR₃ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

4.1.6. Índice de Grubel-Lloyd – comércio Intra-Industrial vs Inter-Industrial

De forma a poder avaliar-se outra perspectiva do padrão das exportações destas três regiões, será apresentado de seguida o Índice de Grubel-Lloyd, utilizado para medir o grau de comércio intra e inter indústrias.

O Índice de Grubel-Lloyd foi desenvolvido em 1975 e é um dos indicadores mais utilizados para propósitos de medição do nível intra-industrial dos mercados, países ou regiões. É calculado através da equação 5, onde i representa o produto em análise, X_i as exportações do produto i e M_i as importações do mesmo produto.

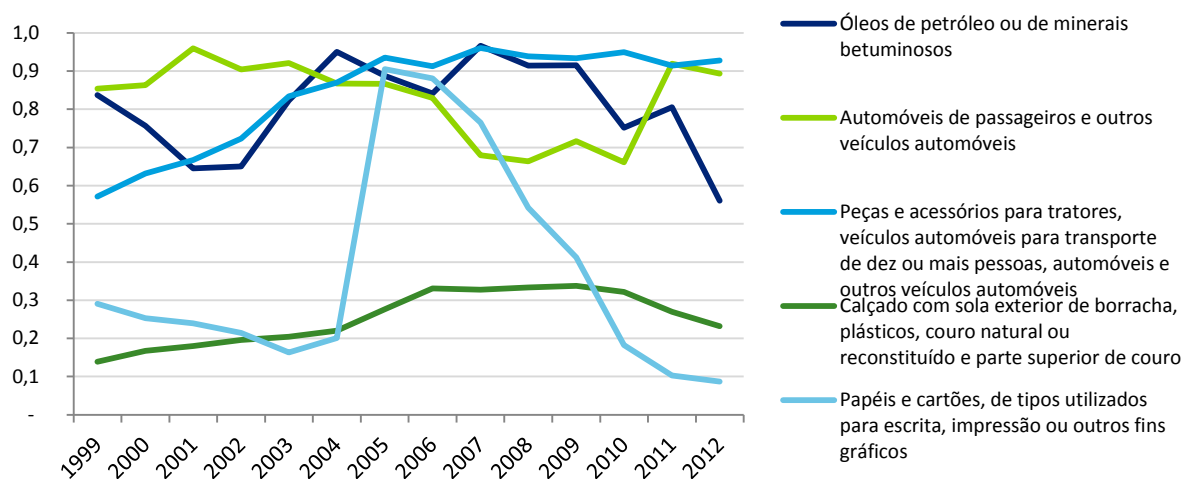
$$HTi = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (vi)$$

Do cálculo deste indicador obtém-se que quanto mais próximo de 0, mais o mercado é de carácter inter-industrial, ou seja, onde apenas existem exportações ou importações de um

determinado produto. Pelo contrário, quanto mais próximo de 1 for o resultado, maiores serão os fluxos comerciais intra-industriais.

Para aplicação ao caso, foi calculado o índice para os principais produtos apresentados no capítulo das Quotas de Mercado para Portugal, Espanha e UE27 (Gráfico 17, Gráfico 18 e Gráfico 19, respetivamente).

Gráfico 17 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados por Portugal, 1999 - 2012



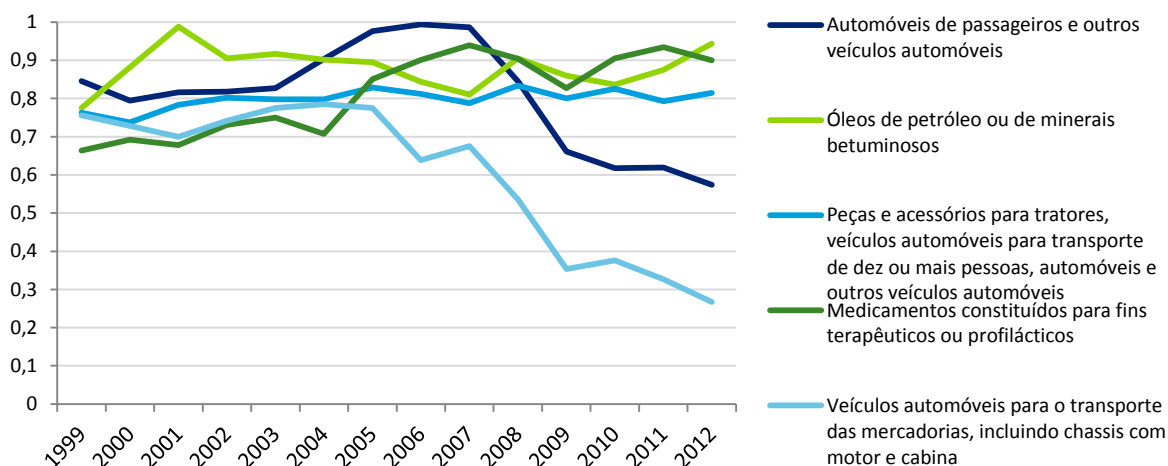
Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O Gráfico 17 poderá ser considerado uma amostra representativa da evolução do Índice de Grubel-Lloyd para o top 20 dos produtos exportados por Portugal (ver Tabela A3.9), uma vez que tanto se poderá encontrar produtos próximos de 1, como o caso dos três primeiros, demonstrando a existência de elevados fluxos comerciais intra-industriais (i.e., onde as importações e exportações desses produtos são relativamente equilibradas), como se poderão encontrar casos de produtos cuja evolução se encontra mais próxima de 0 (caso do calçado) demonstrando um carácter mais inter-industrial, no qual existe uma elevada divergência entre o valor das importações e exportações, como se poderá encontrar ainda casos como o dos papéis e cartões, em que existe uma elevada oscilação no período em análise. Posto isto não é considerável que Portugal possua um padrão intra ou inter-industrial.

Relativamente a Espanha, os 5 principais produtos apresentaram uma ligeira tendência intra-industrial, já que, salvo a excepção dos veículos automóveis que nos últimos anos (2007-2012) demonstrou uma quebra acentuada tendo-se aproximado de 0, apresentaram valores do Índice de Grubel-Lloyd relativamente próximos de 1. Analisando os restantes produtos constituintes do Top 20 espanhol (ver Tabela A3.10), esta tendência já não é certa, já que, à

semelhança de Portugal, os valores deste indicador divergiram bastante de produto para produto.

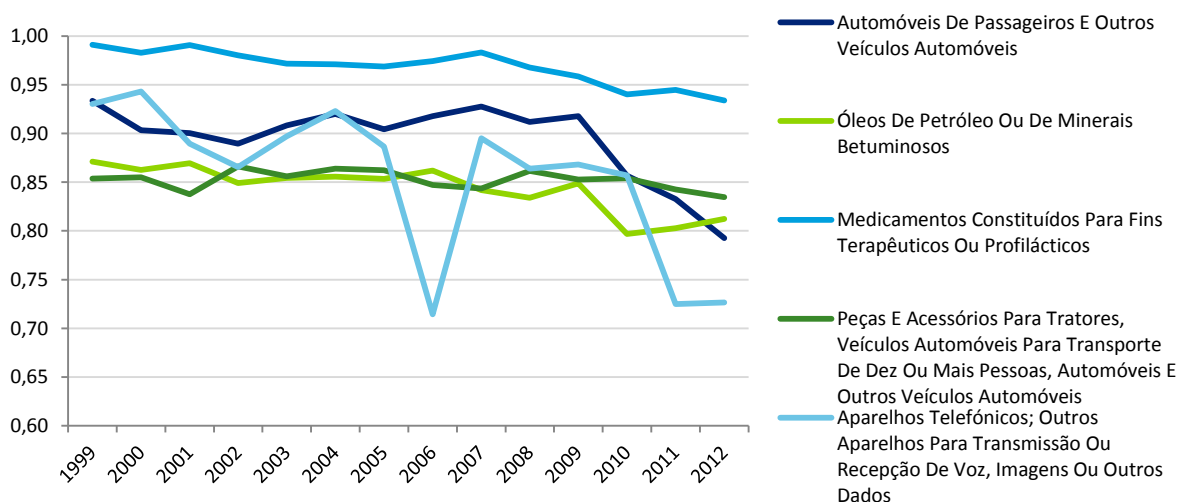
Gráfico 18 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados por Espanha, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Contrariando esta divergência existente entre produtos tanto em Portugal como em Espanha, a média da União Europeia 27 tem claras evidências da existência de fluxos comerciais intra-industriais. É visível tanto pelo Gráfico 19 como pela Tabela A3.11 (que consideram, respetivamente, o top 5 e o top 20 das quotas de mercado dos produtos exportados) que, tirando a exceção das máquinas e aparelhos de impressão (com a 19ª melhor quota de mercado), que apresenta resultados para este indicador a variarem entre 0,2 e 0,3, os principais produtos exportados pela UE27 possuem um Índice de Grubel-Lloyd bastante próximo de 1.

Gráfico 19 Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os principais 5 produtos exportados pela UE27, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

4.2 Análise da distribuição das exportações por mercado de destino

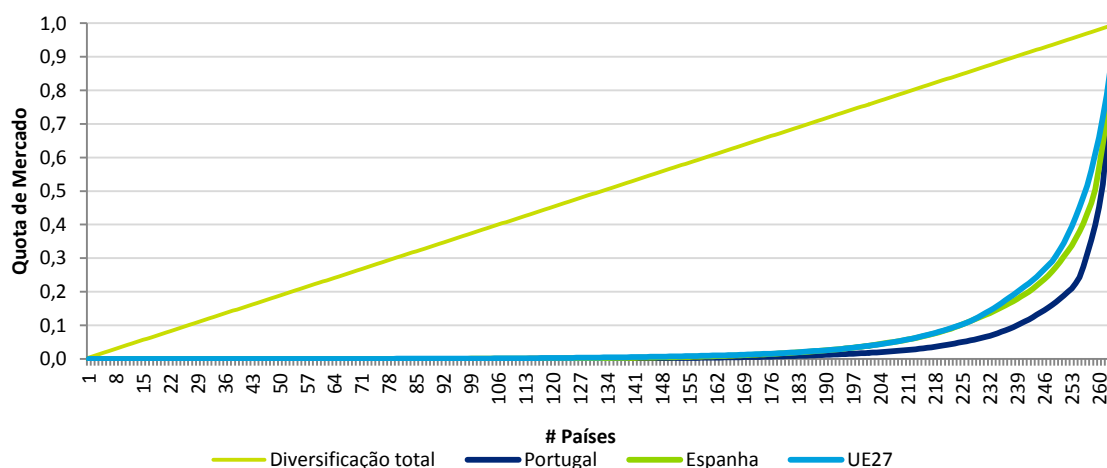
Apresenta-se de seguida a análise feita aos países de destino dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE27 com recurso aos mesmos indicadores do capítulo anterior.

4.2.1. Coeficiente de Gini e Curva de Lorenz – Especialização vs Diversificação

Similarmente à análise anterior, também para o estudo dos países de destino das exportações se torna interessante avaliar o grau de especialização ou diversificação de Portugal, Espanha e UE27. Assim, estas três regiões serão tanto mais especializadas quanto mais se focarem na exportação para determinado número de países. Se, pelo contrário, existir uma tendência de equilíbrio nas exportações pelo portfólio de países, maior o grau de diversificação. Para esta análise será estudada a Curva de Lorenz como de seguida o Coeficiente de Gini.

Para a análise da Curva de Lorenz, recorda-se que quanto mais próxima a curva de Lorenz estiver da recta de diversificação total maior o grau de diversificação da região em análise. Posto isto, o Gráfico 20 mostra a curva de Lorenz (de 2012) para as três regiões em estudo.

Gráfico 20 Curva de Lorenz – Portugal, Espanha e UE27, 2012



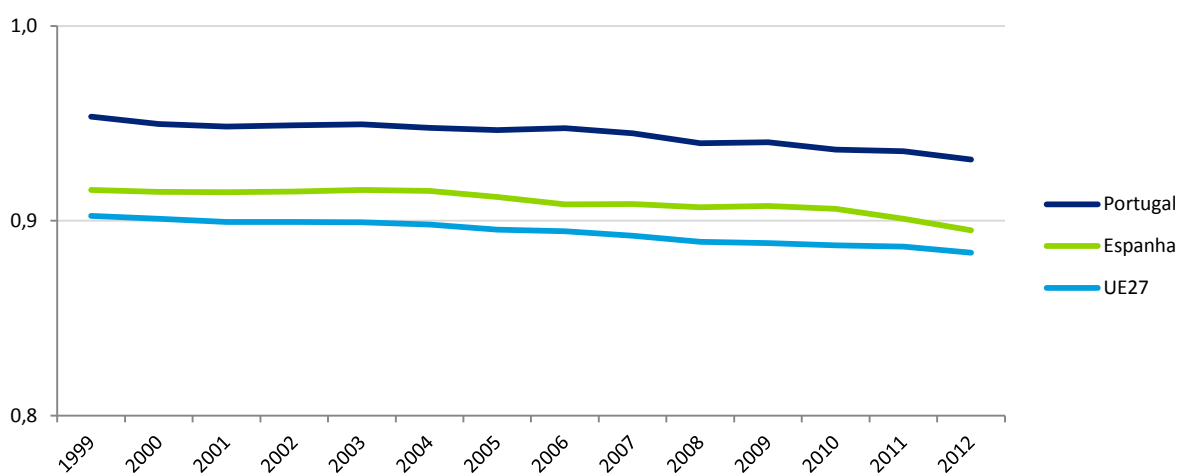
Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

À semelhança da análise dos produtos exportados, também nos países de destino, Portugal é quem detém um maior grau de especialização, seguido de Espanha e UE27. Ou seja, Portugal é o país que se foca mais em exportar para um grupo específico de países, não diversificando a sua oferta para um rol maior de regiões.

Relativamente ao coeficiente de Gini, é importante lembrar a sua equação já que, na aplicabilidade das fórmulas a outro tipo de amostras, é compreensível que significado de cada variável se altere. Assim, tendo conhecimento da equação 1, n é o número total de países de destino das exportações, i corresponde a um país ordenado de forma crescente e x_i é o peso das exportações para o país i no total das exportações. Os resultados continuam a variar entre 0 (as exportações para os países de destino são igualmente distribuídas) e 1 (elevada especialização).

O Gráfico 5 mostra a evolução, entre 1999 e 2012, do Coeficiente de Gini das exportações portuguesas, espanholas e europeias (EU 27) para todos os países de destino. Nesta análise, contrariamente à anterior, não foi apresentado o estudo do coeficiente de Gini para a UE15 porque os resultados eram extremamente semelhantes, não se justificando essa distinção.

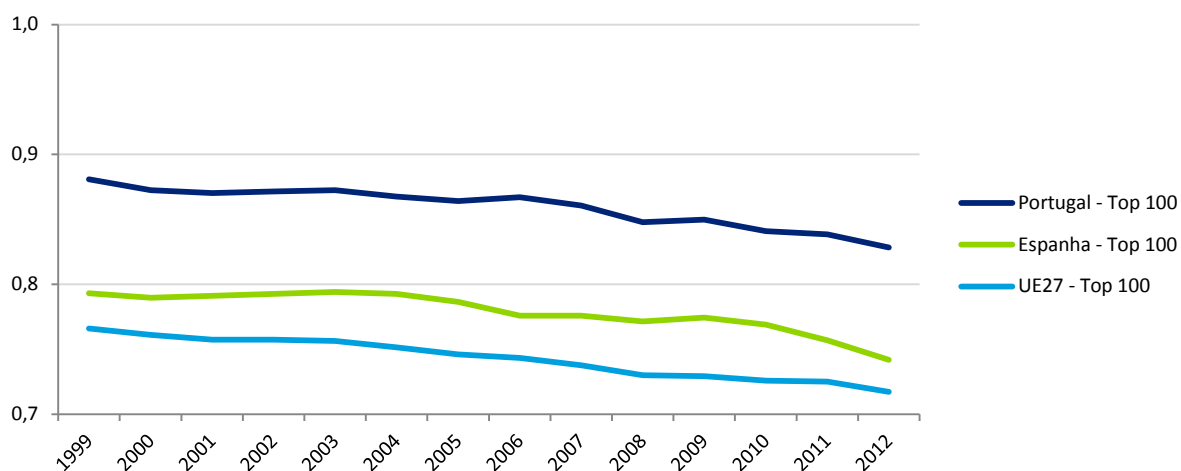
Gráfico 21 Coeficiente de Gini –Portugal, Espanha e UE, 1999 – 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

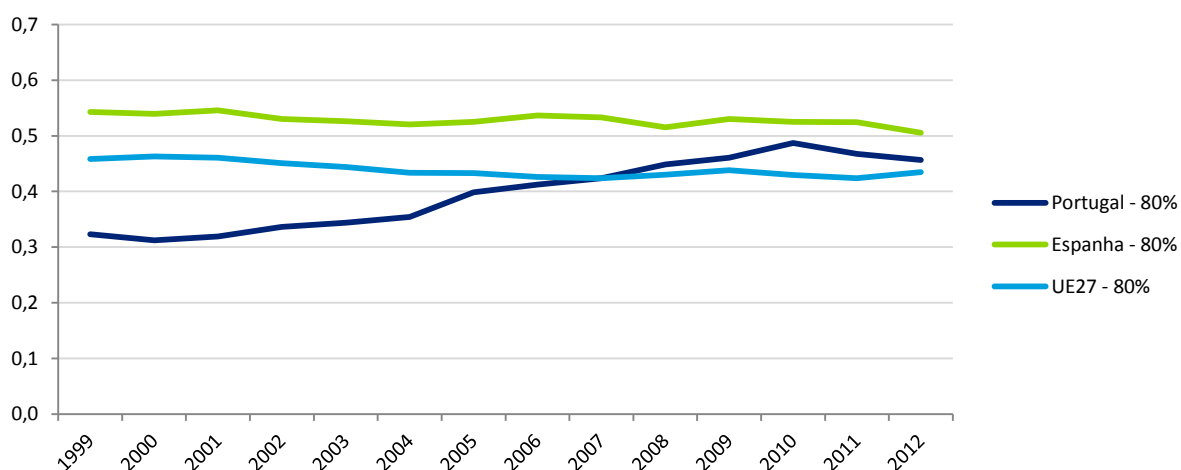
Numa análise generalizada, é visível que as conclusões retiradas pela curva de Lorenz são constantes no intervalo em análise, ou seja, o Gráfico 21, através do coeficiente de Gini, mostra que a evolução do grau de especialização das três regiões foi extremamente elevada, revelando também que ao longo dos anos Portugal foi sempre quem se destacou mais, seguido de Espanha e UE27.

Gráfico 22 Coeficiente de Gini - Top 100 dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Gráfico 23 Coeficiente de Gini - Principais 80% dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE, 1999 -2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Avaliando o coeficiente para o top 100 e para os principais 80% países de destino (Gráfico 22 e Gráfico 23, respetivamente), retiram-se conclusões distintas para Portugal. Enquanto o top 100 alimenta as conclusões do gráfico 21, acentuando a descida de especialização, no estudo dos principais 80% países de destino, Portugal demonstra um comportamento ascendente até 2010, evoluindo de cerca de 0,3 para um valor próximo de 0,5, e decrescente até 2012. Este fenómeno poderá ser explicado pelas teorias de Hausmann e Rodrik (2003), que indicam que atingindo um bom nível de crescimento económico a tendência de especialização aumenta,

fato evidenciado entre 1999 e 2010. A partir de 2010, ano de elevada crise económica, houve uma tendência de se explorarem novas oportunidades e um elevado incentivo ao empreendedorismo, podendo ser a justificação conferida ao decréscimo do grau de especialização a partir desse ano.

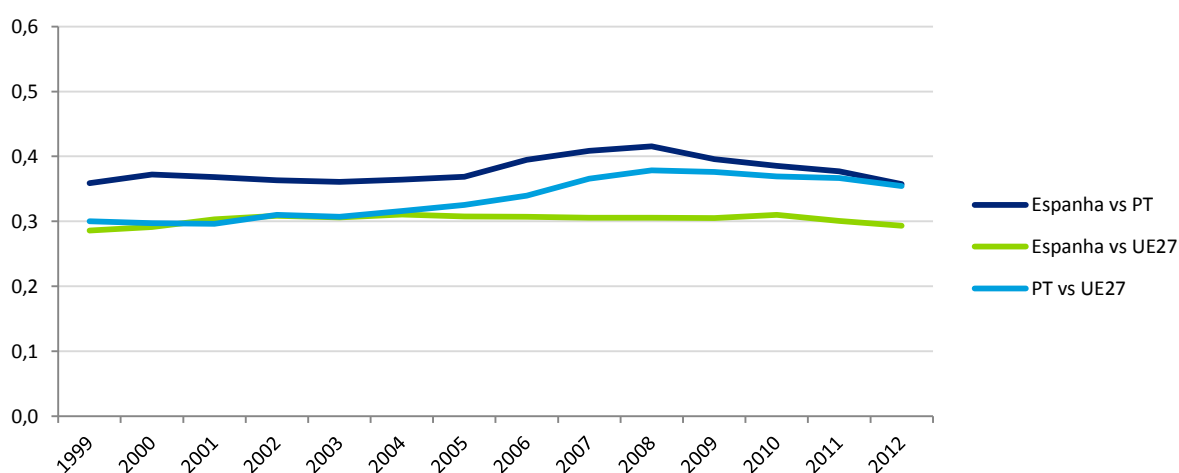
Os valores apresentados por Espanha e UE27 são extremamente semelhantes nas três análises, demonstrando um grau de especialização elevado, mas apresentando um comportamento ligeiramente decrescente ao longo dos anos.

4.2.2. Índice de Krugman - Estruturas das Exportações

Avaliado o grau de especialização das três regiões, será de seguida estudada a estrutura dos países de destino de cada uma das três regiões. Este estudo consiste na análise comparativa dos portfólios dos países de destino das exportações, desenvolvido com auxílio ao Índice de Krugman.

O índice, apresentado na Equação 2, representa a soma da diferença absoluta das estruturas dos portfólios dos destinos das exportações (X_i) das regiões em análise, comparadas duas a duas (X^1 e X^2). O resultado da equação varia entre 0 e 1, significando, respetivamente, que o portfólio dos países de destino tendem a ser semelhantes entre si ou bastante diferentes.

Gráfico 24 Índice de Krugman – correlações da estrutura do destino de exportações entre Portugal, Espanha e UE, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

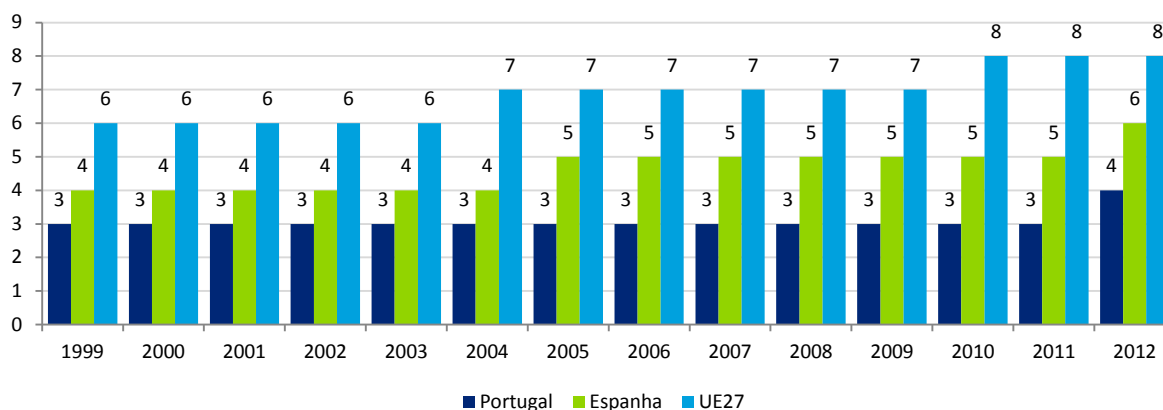
O Gráfico 24 demonstra a evolução (1999-2012) do Índice de Krugman calculado para os portfólios dos países de destino das exportações. Quando comparados, os portfólios mais semelhantes são os de Espanha e UE27, significando que Espanha se tem encontrado na média europeia ao longo do período em análise, já que o índice teve um comportamento estável e bastante próximo de 0 (cerca de 0,3). O portfólio português tem-se vindo a diferenciar do europeu ao longo dos anos, provavelmente por causa das exportações para Angola, que começaram a crescer por volta do mesmo ano (2005), como será analisado de seguida.

Comparando os portfólios português e espanhol, estes são os que mais se diferenciam de entre as três análises comparativas, mas mesmo assim são relativamente semelhantes, já que o indicador ronda os 0,4. Esta diferença pode ser justificada pela importância de cada um dos países no portfólio do outro, ou seja, a quota de mercado espanhola no portfólio português é muito elevada no entanto, e obviamente, esta quota de mercado não se encontra no portfólio espanhol (e vice-versa).

4.2.3. Quotas de Mercado

Para a análise das quotas de mercado foi tido como base o top 20 de cada uma das três regiões em análise, para os países de destino dos produtos exportados. Para Portugal esse top representa 86,9% das exportações por destino, para Espanha 78,2% e para a UE27 75,6% (ver Anexo 3.12, Anexo 3.13 e Anexo 3.14, respetivamente). Estas percentagens vão de encontro com o nível de especialização de cada país/ região, como estudado nos indicadores anteriores, que indica que Portugal é o mais especializado, seguido de Espanha e UE27, fato reforçado pelo Gráfico 25, que demonstra que Portugal concentra 50% das suas exportações, em 2012, em apenas 4 países, Espanha em 6 e a UE27 em 8. Este indicador, demonstra um ligeiro aumento nos últimos anos, comprovando o aumento da diversificação revelado anteriormente.

Gráfico 25 Evolução do número países que constituem 50% das quotas de mercado dos destinos dos produtos exportados por Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012

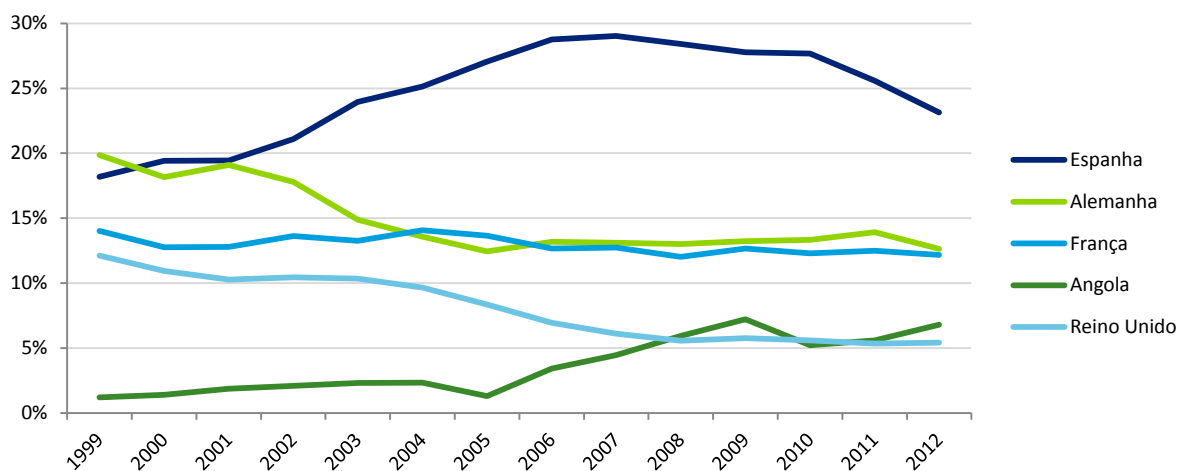


Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Analisando mais detalhadamente o portfólio dos países de destino dos produtos exportados através do top 20 de Portugal e de Espanha, é visível que em 2012 existiram 14 países em comum, demonstrando a semelhança de portfólios existentes entre os dois países. Quando comparados com a UE27, Portugal tem 14 países em comum e Espanha tem 13. Estes resultados fogem das conclusões do Índice de Krugman, que evidencia que os portfólios mais parecidos são os de Espanha e UE27. Esta diferença pode ser justificada pelo fato de esta comparação ser apenas para o Top20, prevalecendo as conclusões do índice de Krugman.

Avaliando a evolução individual das quotas de mercado dos principais cinco países de destino das exportações portuguesas em 2012 (dentro do Top 20), obtém-se o Gráfico 10 (a evolução de todos os países que constituem o Top 20 de 2012, desde 1999 a 2012, encontra-se no Tabela A3.4.).

Gráfico 26 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados por Portugal em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012

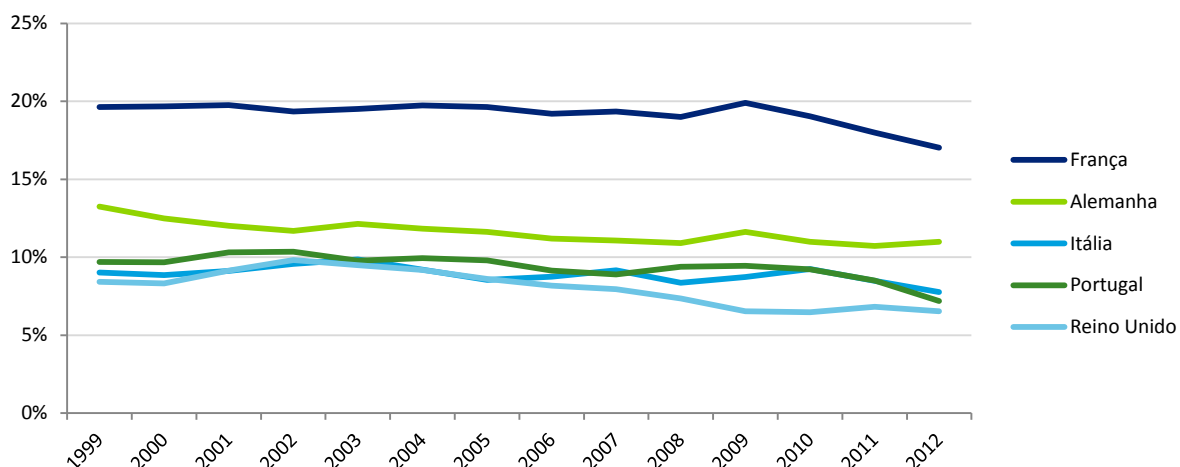


Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O gráfico acima revela que desde 1999 até 2012 Espanha é principal destino das exportações portuguesas. O comportamento desta quota de mercado foi crescente até 2006, ano cuja representatividade de Espanha diminuiu, passando de aproximadamente 30% para 23,14%. Em segunda posição esteve a Alemanha, cujo comportamento também diminuiu no período em análise, chegando a assumir a terceira posição em 2004/05. Esta descida passou de um valor a rondar os 20% em 1999 para menos de 15% em 2012, apresentando claras evidências da diminuição das exportações para este país. Em terceiro lugar encontrou-se a França, com um comportamento mais estável, variando entre 12 e 15%. Em quarta posição esteve o Reino Unido até 2006, ano em que foi ultrapassado por Angola, cuja quota de mercado cresceu bastante desde 2005, demonstrando a importância que Angola tem, hoje em dia, para o país.

Apresenta-se de seguida o Gráfico 27, com a mesma análise efectuada para Espanha, i.e., com a evolução das quotas de mercado dos principais 5 países do top 20 de 2012, sendo que 3 deles são similares a Portugal.

Gráfico 27 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados por Espanha em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012

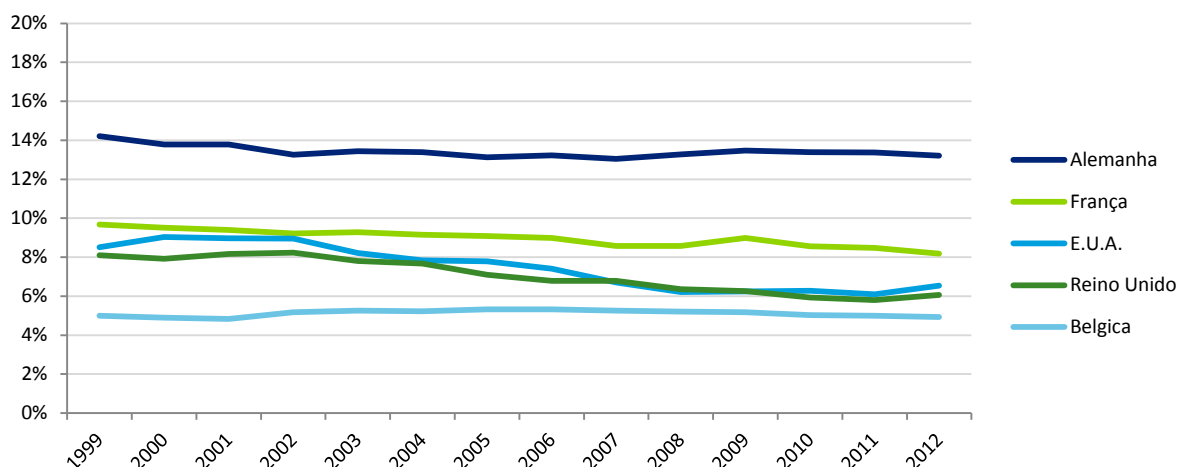


Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Analisando o caso espanhol, é evidenciado, pelo Gráfico 27, que os cinco principais países de destino tiveram uma representatividade nas exportações espanholas relativamente constantes. Em primeiro lugar esteve a França, com uma quota de mercado a rondar os 20%, apresentando apenas uma quebra a partir de 2009, ano em que a quota de mercado começou a diminuir, tendo sido, em 2012, de 17%. Em segundo lugar, a apresentado sempre mais de 5 pontos percentuais de diferença com a França, esteve sempre (no intervalo em análise) a Alemanha, cuja quota de mercado rondou, maioritariamente, os 11%. Em terceiro lugar esteve, a maior parte das vezes, Portugal, tendo sido apenas ultrapassado pela Itália em 2012, ano em que ambas as quotas de mercado diminuíram, mas quebra da portuguesa foi claramente maior. Por último esteve o Reino Unido, que apresentou uma evolução geralmente a decrescer ligeiramente, passando de 8,42% em 1999 para 6,54% em 2012.

Para o caso europeu (UE27), as quotas de mercado dos cinco principais países de destino também foram extremamente constantes (ver Gráfico 28). A Alemanha destacou-se dos restantes em mais de cinco pontos percentuais, aparecendo, ao longo do período de análise, sempre em primeiro lugar. De seguida esteve sempre a França, cuja quota de mercado apresentou uma ligeira tendência decrescente, mas sempre próxima dos 10%. Em terceira e quarta posição estiveram os Estados Unidos e o Reino Unido, que tiveram evoluções muito semelhantes, trocando de posições diversas vezes neste período. Por último esteve a Bélgica com uma quota de mercado sempre por volta dos 5%.

Gráfico 28 Evolução das quotas de mercado dos principais 5 destinos dos produtos exportados pela UE27 em 2012 (dentro do Top 20), 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat.

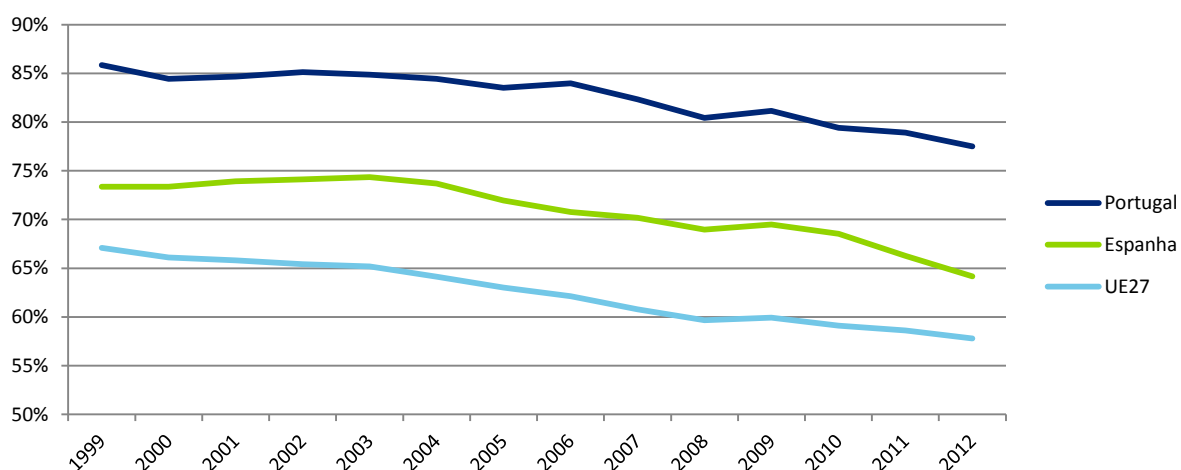
4.2.5. Rácio de Concentração

De forma a analisar o grau de concentração dos países de destino das exportações por um conjunto de países constituintes da região em causa, apresenta-se de seguida o estudo do Rácio de Concentração.

O rácio, que se apresenta na equação 4, foi calculado através da divisão do total dos países de destino das exportações nas regiões em análise (f) por um dado número de países de destino dessas regiões. O CR foi calculado para o conjunto dos 3 e 10 principais países de destino das exportações portuguesas, espanholas e da UE27. O CR varia entre 0 e 1, com os valores mais próximos de 0 a representarem casos de elevada competitividade (i.e. as exportações são equilibradas, não existindo um conjunto de países de destino que domine as exportações dessa região) e os mais próximos de 1 a indicarem a existência de uma reduzida concentração, i.e., casos em que as exportações dessas regiões são maioritariamente determinadas pela exportação para esses países.

Na aplicação deste rácio ao estudo, apresenta-se de seguida o Gráfico 29, com a evolução do CR_{10} para Portugal, Espanha e UE27, e o Gráfico 30 com a evolução do CR_3 para as mesmas regiões.

Gráfico 29 Evolução do CR₁₀ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012

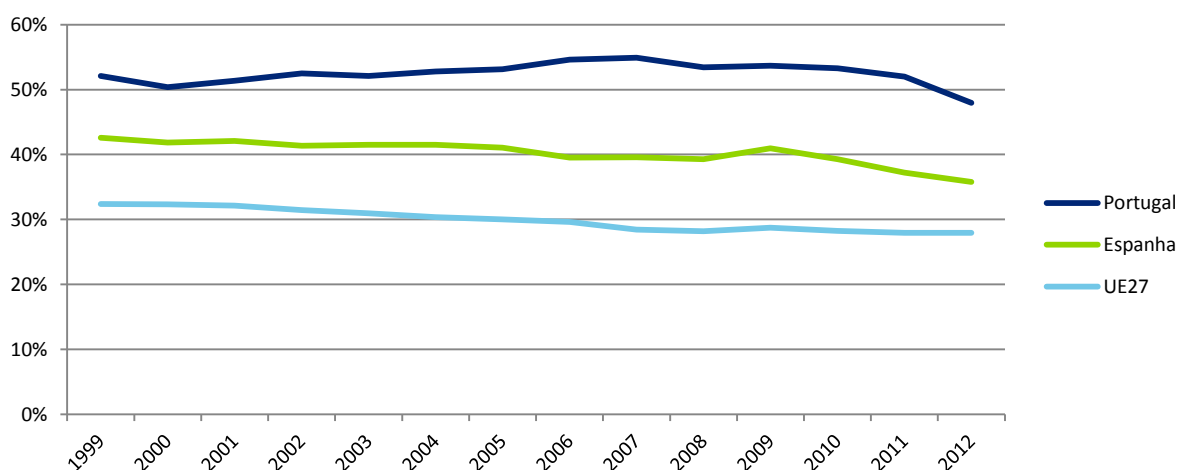


Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Pela análise do CR₁₀ é visível que todas as regiões possuem valores bastante próximos de 1, especialmente Portugal (com valores a variar entre os 80% e 90%), seguido de Espanha (média de 70%) e UE27 (entre 60% e 70%). Estão assim demonstradas claras evidências de que este setor é “monopolista”, ou seja, existe um grupo de 10 países que são os principais importadores, detendo quotas de mercado muito superiores que os restantes países. Pela análise Portugal tem um grupo de 10 países de destino das suas exportações com maior importância (que detêm maior percentagem das quotas de mercado totais – aproximadamente 77% em 2012), seguido de Espanha (a rondar os 64%) e da UE27 (cerca de 58%), cujo portfólio de países é ligeiramente mais “competitivo”.

Para além disso, têm ainda em comum o decréscimo deste indicador ao longo dos anos, o que revela que apesar de ainda bastante focado num determinado grupo de países, os portfólios de países de destino das exportações das três regiões têm vindo a distribuir mais a importância conferida a cada país.

Gráfico 30 Evolução do CR₃ de Portugal, Espanha e UE27, 1999 - 2012



Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

O CR₃, apresentado no Gráfico 30, vem reforçar as conclusões explicitadas acima. No caso de Portugal é evidente o monopólio, já que aproximadamente 50% das exportações têm apenas 3 países como destino. No entanto este rácio tem vindo a diminuir, tendo ultrapassado a barreira dos 50% em 2012. No caso espanhol o CR₃ também apresentou uma queda no final do período (2011/12), mas até aí rondou sempre os 40%, demonstrando um grau de monopólio inferior ao caso português, mas ainda assim extremamente elevado.

Como visto no rácio anterior, a UE27 é a região com um menor grau de monopólio, apresentando um CR₃ relativamente constante e a rondar os 30%.

Conclusão

Tendo já uma longa história de relações e parcerias comerciais e económicas e por terem tido comportamentos e vivências semelhantes, Portugal e Espanha foram a base da presente tese, que procurou estudar uma das principais opções das empresas destas nacionalidades para enfrentar a crise que a Europa tem sentido nestes últimos anos.

Para o desenvolvimento do estudo das exportações das duas economias e da UE foram tidos em conta modelos económicos desenvolvidos em estudos similares, nomeadamente a Curva de Lorenz e o Coeficiente de Gini (especialização/ diversificação), Índice de Krugman (estrutura das exportações), QM, IVCR (intensidade de especialização), CR (indústrias monopolistas/ competitivas) e Índice de Grubel-Lloyd (comércio intra/ inter-industrial).

Como principais resultados, retirados de 1999 a 2012, extraiu-se que, quanto aos produtos exportados, mesmo tendo as três regiões um grau de especialização elevado, o de Portugal foi superior, tendo, em 2012, os principais 32 produtos exportados perfeito 50% do total das QM das exportações. Espanha seguiu-se com 49 produtos e só depois a UE27 com 59 produtos a perfazerem 50% das QM das exportações em 2012.

Relativamente à estrutura das exportações, os portfólios de produtos exportados de Portugal e Espanha é extremamente semelhante, sendo que os 3 principais produtos exportados em Portugal são exactamente os mesmos que em Espanha, sendo o somatório das QM (i.e., o CR_3) de aproximadamente 15% e 20%, respetivamente. Apesar de estes produtos serem os que têm maior representatividade nas QM, foi evidenciado pelo IVCR que estes não são os produtos que conferem mais vantagens comparativas reveladas para ambos os países. Esta poderia ser uma realidade a explorar em posteriores estudos, nos quais se poderia averiguar as causas deste fato, assim como se poderia desenvolver uma análise aos produtos que conferem mais vantagens comparativas reveladas e que têm mais hipóteses para potenciar o crescimento das economias.

Evidencia-se ainda o fato de ambas as economias possuírem fluxos comerciais maioritariamente intra-industriais, i.e., a maioria dos produtos exportados são também importados, sendo o fluxo comercial de dois sentidos.

Relativamente aos países de destino, o grau de especialização é extremamente elevado, sendo que Portugal e Espanha concentraram 50% das suas exportações, em 2012, em apenas 4 e 6

países. A estrutura do portfólio dos países de destino das exportações é parecida mas ambas apresentam maiores semelhanças com o portfólio da UE27, que se explica pelo fato do portfólio da UE possuir tanto Portugal como Espanha.

Para ambos os países dever-se-ia estudar ainda os benefícios de se diversificarem os portfólios de países de destino para que situações como a atual não voltem a acontecer, i.e., existência de um portfólio maioritariamente europeu, que atualmente está em crise, dificultando a ultrapassagem dos obstáculos económicos que ambas as nações enfrentam. Seria também interessante aprofundar-se as relações comerciais que Portugal e Espanha têm com outros países com quem partilhem ligações históricas, e perceber o motivo de estes não se assumirem como importantes parceiros. Mais concretamente, Portugal tem vindo a ver a participação de Angola ganhar relevância no que toca às exportações, no entanto, outros países como Moçambique e Brasil não assumem um maior peso que seria benéfico para o país, assim como no caso espanhol se pode ver que as relações comerciais com os países da América do Sul não assumem grande relevância.

Tendo em vista o aprofundamento do estudo das exportações numa ótica do produto em detrimento dos destinos de mercado, seria interessante perceber o motivo que leva a que os principais produtos exportados por Portugal e Espanha não sejam aqueles em que estes têm o seu maior grau de especialização, como ficou patente através da análise ao Rácio de Concentração e ao IVCR.

Bibliografia

- AICEP Portugal Global, 2010, Espanha Dossier de Mercado, Mercados informação global.
- AICEP Portugal Global, 2011, Relações Económicas Portugal-Espanha.
- AICEP Portugal Global, 2012, Espanha As Comunidades Autónomas.
- AICEP Portugal Global, 2012, Espanha - Síntese País e Relacionamento Bilateral
- AICEP Portugal Global, 2013, Espanha Ficha de Mercado, Mercados informação global.
- AICEP Portugal Global, 2013, Portugal - Ficha País.
- AICEP Portugal Global, 2013, Síntese estatística.
- Alvim, A., Souza, O., Calandro, M., 2011, Os desafios do desenvolvimento – tendências e perspectivas para a economia Gaúcha, Edipucrs – Editora Universária da PUCRS, 538 p.
- Amiti, M., Freund, C., 2008, The Anatomy of China's Export Growth.
- Banco de Portugal, 2013, Boletim Económico – Primavera 2009.
- Banco interamericano de Desenvolvimento, Departamento de Integração e Programas Regionais, 1997, Informe Mercosul, Ano 2 – Número 3, Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe BID – Intal.
- Bernasconi, C., 2009, New Evidence for the Linder Hypothesis and the two Extensive Margins of Trade, University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, Bluemlisalpstrasse, Zurich
- Brecher, R., Choudhri, E., 1982, "The Leontief Paradox, Continued", Journal of Political Economy, vol. 90, no.4: 820-823.
- Castellani, D., Serti, F., Tomasi, C., 2008, Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry, University of Perugia.
- Chirwa, E., 1998, Market Structure and the Export Performance of Manufacturing Industries in Malawi, University of Malawi and Wadonda Consult.
- Choi, E., Harrigan, J., 2003, Handbook of International Trade, Blackwell Publishing Ltd.
- Davis, D., Weinstein, D., 2003, Market access, economic geography and comparative advantage: an empirical test, Journal of International Economics, Elsevier, vol. 59(1), 1-23.
- Debaere, P., 1998, "Endowments do Matter" Relative Factor Abundance and Trade, University of Michigan.
- Faustino, H., 1989, O modelo de base de Heckscher-Ohlin e os principais teoremas, Centro de Estudos de Economia Internacional-CEDEP

- Feenstra, R., 2004, *Advanced International Trade, Theory and Evidence*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Gandolfo, G., 1998, *International Trade Theory and Policy*, Springer, New York.
- Hausmann, R., Rodrik, D., 2003, “Economic Development as Self-Discovery” *Journal of Development Economics*.
- Hume, D., 1752, *Political Discourses*, Kincaid & Donaldson, Edinburgh.
- Imbs, J., Warziarg, R., 2003, “Stages of Diversification” *American Economic Review*.
- IMF, 2013, *World Economic Outlook*, April 2013.
- INE, 2012, *España en Cifras 2012*.
- INE, 2009, *Projeções de População Residente em Portugal 2008-2060*.
- INE, 2009, *Projeções de população residente espanhola, 1991-2052*.
- Ito, T., Krueger, A., 2003, *Trade in services in the Asia-Pacific region*, National Bureau of Economic Research, Nber-East Asia Seminar on Economics, Volume II.
- Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R., 2008, *Exploring Corporate Strategy*, Prentice Hall, 8th Edition.
- Jones, R., 1956-57 Factor Proportions and the Hecksher-Ohlin Theorem, *Review of Economic Studies*, vol.24, 1-10.
- Keesing, D., 1966, Labor skills and comparative advantage, *The American Economic Review*, vol. LVI, no.2, 249-258.
- Kenen, P., 1965, Nature, Capital and Trade, *Journal of Political Economy*, vol. 73.
- Krugman, P., 1980, Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, *The American Economic Review*, vol. 70, no.5: 950-959.
- Krugman, P., 1991, Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, vol. 99, no.3.
- Krugman, P., 1994, *Rethinking International Trade*, The MIT Press.
- Leamer, E., 1980, The Leontief Paradox, reconsidered, *Journal of Political Economy*, vol. 88, no.3, 495-503.
- Malthus, T., 1820, *Principles of Political Economy*, C. Roworth, Bell-yard, Temple-bar, London.
- Mejía, J., 2011, *Export diversification and Economic growth, an analysis of Colombia's export competitiveness in the European Union's Market*, Physica-Verlag A Springer Company, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Menck, J., 1997, The Theory of International Trade: back to basics, *Economia Ensaio*, vol. 12, no.1, 3-30

Mill, J., 1848, *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, London, Longmans, Green and Co.

Ministério das Finanças, 2011, Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015.

Ministério das Finanças, 2012, Documento de Estratégia Orçamental 2012-2016.

Nordhaus, S., 2010, *Economics*, Mc Graw Hill, bookman, 19th Edition.

PJETS, Pak. j. eng. technol. sci., 2012, Pakistan Export Earnings –Analysis 2009 -2011, Ehtesham Hussain, University of Karachi, Masoodul Haq, Usman Institute of Technology, Volume 2, No 1, 69-83.

Portugal Global, 2013, Espanha - Síntese País e Relacionamento Bilateral.

Puga, D., Venables, A., 1996, The Spread of Industry: spatial agglomeration in economic development, Centre for Economic Performance, Discussion Paper no. 279.

QREN, 2007, Quadro Estratégico de Referência Nacional – Portugal 2007-2013.

Ricardo, D., 1817, *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Piero Sraffa (Ed.) Works and Correspondence of David Ricardo, Volume I, Cambridge University Press.

Samuelson, P., 1948, *Economics: An Introductory Analysis*, McGraw-Hill, New York.

Smith, A., 1776, *Wealth of Nations*, Methuen & Co., London.

Thompson, H., 2003, Robustness of the Stolper-Samuelson factor intensity price link, *Handbook of International Trade*, Kwan Choi (ed), Boston: Blackwell.

Traistatu, I., Nijkamp, P., Remini, L., 2003, *The emerging economic geography in EU Accession Countries*, Ashgate Publishing Limited, Burlington, USA.

Trefler, D., 1993, "International Factor Price Differences: Leontief Was Right!" *Journal of Political Economy*, The University of Chicago, vol. 101, no. 6.

Websites consultados:

- Informação Estatística
 - <http://www.bportugal.pt/>.
 - <http://eurostat.com/>.
 - www.ine.pt.
 - www.ine.es.
 - <http://www.imf.org/>.

Anexos

Anexo 1. Dados complementares relativos a Portugal

Tabela A1.1. População residente em Portugal por local de residência (NUTS - 2002), Sexo e Idade; 2011

Local de Residência	Total	Masculino	Feminino
Portugal	10.542.398	5.030.437	5.511.961
Norte	3.687.224	1.763.848	1.923.376
Centro	2.316.169	1.103.433	1.212.736
Lisboa	2.827.050	1.336.350	1.490.700
Alentejo	754.385	365.209	389.176
Algarve	446.140	216.150	229.990
R.A. Açores	247.194	121.693	125.501
R.A. Madeira	264.236	123.754	140.482

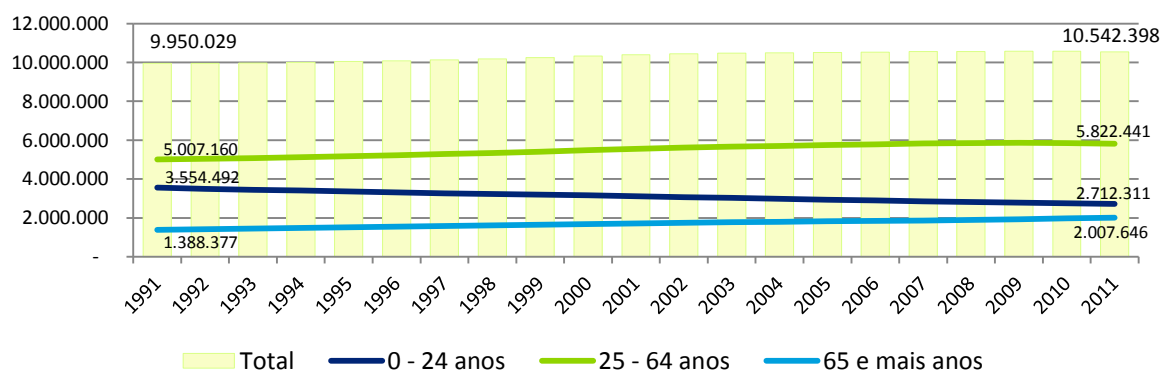
Fonte: INE, Estimativas Anuais da População Residente

Tabela A1.2. População residente em Portugal por local de residência (NUTS - 2002) e Grupo etário; 2011

Local de Residência	0-14	15-24	25-64	65 e mais anos
Portugal	1.572.900	1.139.411	5.822.441	2.007.646
Norte	549.344	425.478	2.085.335	627.067
Centro	316.891	240.543	1.249.393	509.342
Lisboa	446.810	285.323	1.559.940	534.977
Alentejo	102.447	74.557	398.143	179.238
Algarve	69.440	45.220	244.488	86.992
R.A. Açores	44.237	35.061	135.929	31.967
R.A. Madeira	43.731	33.229	149.213	38.063

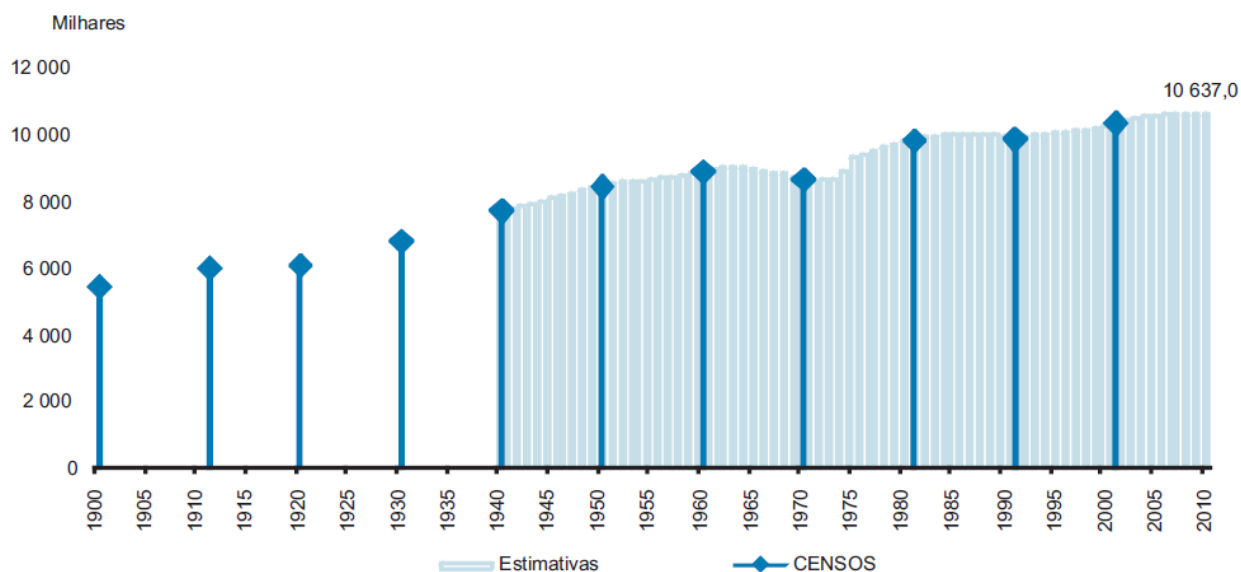
Fonte: INE, Estimativas Anuais da População Residente

Gráfico A1.1. Evolução da População residente em Portugal por Grupo etário, 1991 – 2011



Fonte: INE, Estimativas Anuais da População Residente

Gráfico A1.2. População residente em Portugal (em milhares), 1900 – 2010



Fonte: Estatísticas Demográficas 2010

Tabela A1.3. Taxa de crescimento efetivo português (%) por Local de residência, 2001 - 2011

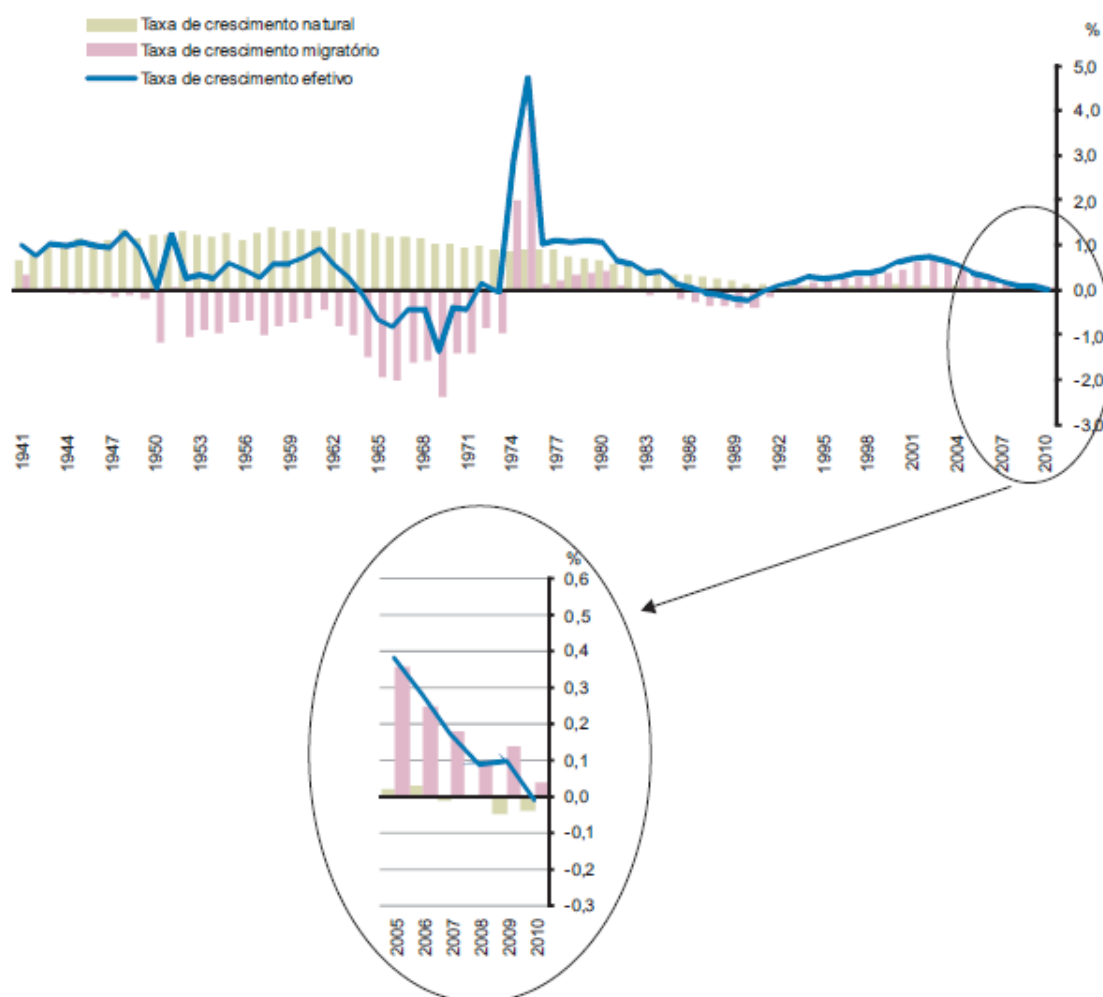
Local de Residência	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portugal	0,62	0,48	0,27	0,21	0,16	0,20	0,20	0,09	0,10	-0,01	-0,29
Norte	0,45	0,32	0,15	0,08	0,03	0,05	0	-0,19	-0,18	-0,34	-0,17
Centro	0,30	0,16	-0,04	-0,06	-0,12	-0,08	-0,10	-0,18	-0,17	-0,26	-0,67
Lisboa	1,01	0,88	0,62	0,48	0,48	0,50	0,58	0,59	0,57	0,52	0,15
Alentejo	0,07	-0,05	-0,24	-0,15	-0,29	-0,20	-0,23	-0,38	-0,34	-0,44	-0,57
Algarve	1,96	1,75	1,36	1,18	1,19	1,23	1,33	1,26	1,29	1,22	-1,15
R.A. Açores	0,48	0,31	0,25	0,24	0,26	0,23	0,29	0,12	0,09	-0,06	0,18
R.A. Madeira	1,57	1,29	1,06	0,94	0,90	0,94	0,90	0,64	0,59	0,47	-1,40

Fonte: INE, Indicadores Demográficos

Gráfico A1.3. Taxas de crescimento natural, migratório e efetivo (%) em Portugal, 1941 - 2010

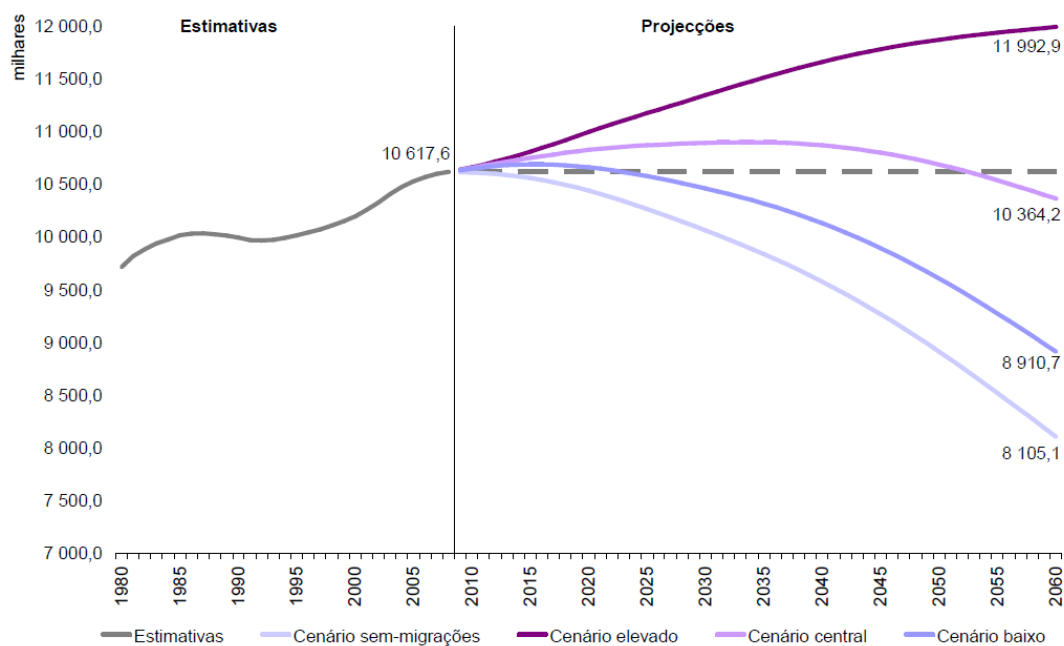
Figura 2.2

Taxas de crescimento natural, migratório e efetivo (%), Portugal, 1941 - 2010



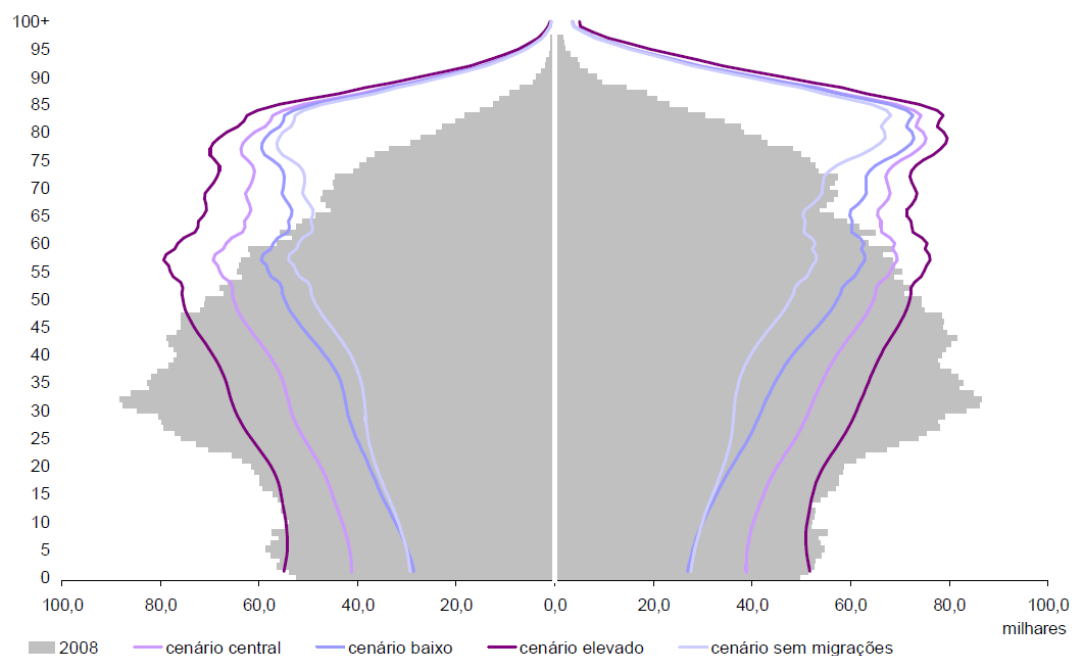
Fonte: Estatísticas Demográficas 2010

Gráfico A1.4. População residente em Portugal, 1980 – 2060 (estimativas e projeções por cenário)



Fonte: Projeções de população residente em Portugal, 2008-2060, INE

Gráfico A1.5. Pirâmide etária da população portuguesa, 2008 – 2060 (estimativas e projeções por cenário)



Fonte: Projeções de população residente em Portugal, 2008-2060, INE

Tabela A1.4. Paridade do poder de compra por país, 2004, 2006, 2007 e 2009

Países	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE (27 países)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Portugal	81,74	81,28	81,25	83,03	84,12	82,58	82,42
Espanha	91,37	90,35	89,71	92,11	94,24	93,61	93,42
EUA	119,45	122,67	123,14	127,91	132,10	129,83	130,16
Luxemburgo	113,82	112,30	113,85	115,91	120,48	120,57	120,56
Eslováquia	67,60	68,17	67,20	68,13	67,90	67,90	69,10
Letónia	36,07	40,00	46,63	50,51	48,12	46,32	47,25

Fonte: Eurostat

Anexo 2. Dados complementares relativos a Espanha

Tabela A2.1. População residente em Espanha por Local de residência (NUTS - 2002), Sexo e Idade; 2011

Local de Residência	Total	Masculino	Feminino
Espanha	47.190.493	23.283.187	23.907.306
Andaluzia	8.424.102	4.169.634	4.254.468
Aragão	1.346.293	671.286	675.007
Astúrias	1.081.487	518.571	562.916
Baleares	1.113.114	1.113.114	1.113.114
País Basco	2.184.606	1.066.872	1.117.734
Ilhas Canárias	2.126.769	1.061.591	1.065.178
Cantábria	593.121	289.872	303.249
Catalunha	7.539.618	3.732.196	3.807.422
Castela-la Mancha	2.115.334	1.066.598	1.048.736
Castela e Leão	2.558.463	1.267.671	1.290.792
Estremadura	1.109.367	550.864	558.503
Galiza	2.795.422	1.349.591	1.445.831
La Rioja	322.955	161.582	161.373
Comunidade Madrid	6.489.680	3.132.844	3.356.836
Região de Múrcia	1.470.069	741.581	728.488
Comunidade Foral de Navarra	642.051	320.656	321.395
Comunidade Valenciana	5.117.190	2.541.780	2.575.410
Ceuta	82.376	42.165	40.211
Melilla	78.476	40.256	38.220

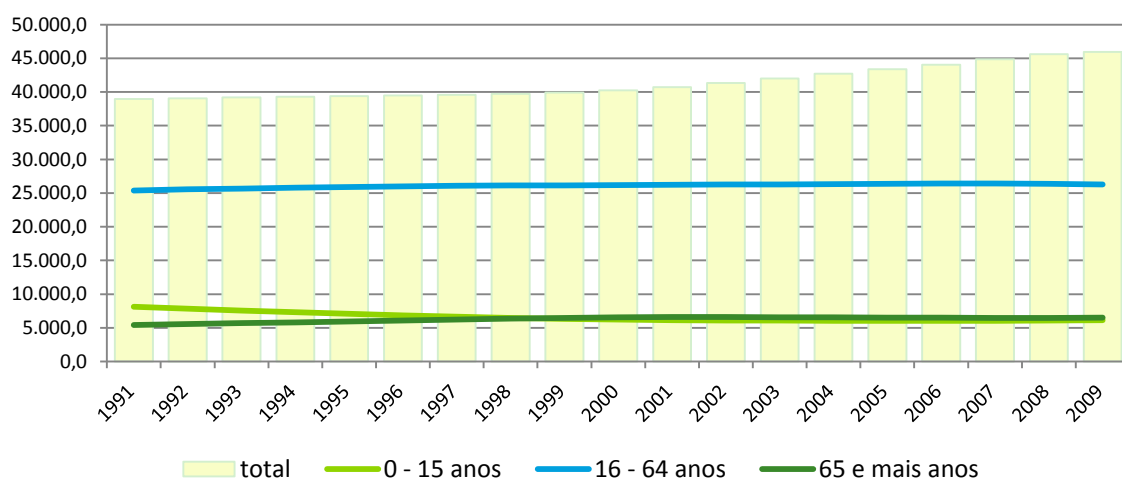
Fonte: INE (Espanha)

Tabela A2.2. População residente em Espanha por local de residência e Grupo etário; 2011

Local de Residência	0-14	15-24	25-64	65 e mais anos
Espanha	7.021.976	4.653.011	26.502.734	8.017.382
Andaluzia	1.374.792	948.136	4.705.400	1.255.848
Aragão	182.450	123.094	741.122	268.266
Astúrias	114.511	83.641	618.544	236.285
Baleares	175.529	116.051	645.621	156.688
País Basco	288.978	176.214	1.231.819	432.469
Ilhas Canárias	320.823	232.244	1.271.234	288.894
Cantábria	76.766	51.153	340.719	110.264
Catalunha	1.164.837	703.412	4.172.016	1.280.099
Castela-la Mancha	311.816	225.538	1.148.913	364.300
Castela e Leão	298.852	223.864	1.390.081	567.554
Extremadura	156.778	124.796	596.202	205.326
Galiza	321.751	242.078	1.555.594	610.177
La Rioja	45.581	29.326	177.588	59.804
Comunidade de Madrid	1.025.530	627.999	3.725.894	1.007.300
Região de Múrcia	261.689	164.723	844.424	204.888
Comunidade Foral de Navarra	96.467	58.710	355.423	113.845
Comunidade Valenciana	772.729	501.367	2.899.611	837.553
Ceuta	15.280	10.248	41.976	9.383
Melilla	16.815	10.416	40.555	8.442

Fonte: INE (Espanha)

Gráfico A2.1. Evolução da População residente em Espanha (N.º) por Grupo etário, 1991 – 2009



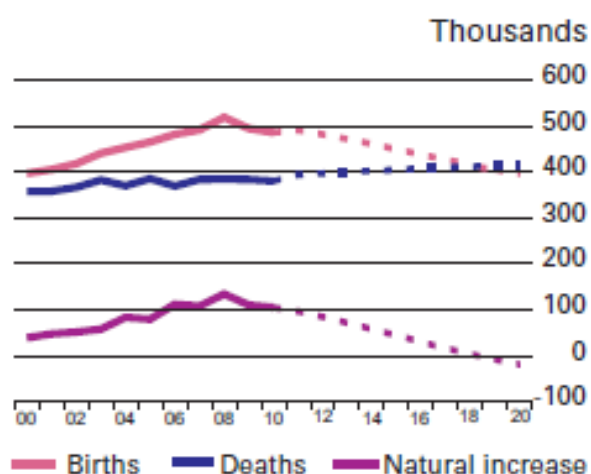
Fonte: INE (Espanha)

Tabela A2.3. Taxa de crescimento efetivo espanhol (%) por Local de residência, 2001 – 2011

Local de Residência	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Espanha	1,17	1,25	1,38	1,96	1,84	2,54	2,40	2,95	2,41	2,28	1,83
Andaluzia	2,69	2,49	2,64	3,15	3,05	3,90	3,48	3,97	3,32	3,07	2,59
Aragão	(3,17)	(3,66)	(3,68)	(2,49)	(2,94)	(1,95)	(1,57)	(1,08)	(1,45)	(1,65)	(2,01)
Astúrias	(4,78)	(5,37)	(5,32)	(5,03)	(4,93)	(4,49)	(4,57)	(4,27)	(4,30)	(4,69)	(4,64)
Baleares	3,29	3,72	3,59	3,96	3,67	4,43	4,55	4,94	3,95	3,97	3,29
País Basco	0,12	0,18	0,37	0,86	0,45	1,21	1,07	1,36	1,12	1,45	1,25
Ilhas Canárias	4,13	4,18	3,70	3,50	3,77	4,02	3,25	3,49	2,88	2,61	1,81
Cantábria	(1,49)	(1,34)	(0,97)	(0,28)	(0,19)	(0,39)	(0,42)	0,63	0,18	0,19	(0,45)
Catalunha	0,76	0,76	1,23	2,14	2,03	3,10	3,12	4,00	3,40	3,28	2,68
Castela-la Mancha	(0,43)	(0,39)	0,09	0,40	0,38	1,48	1,16	2,14	2,06	1,95	1,32
Castela e Leão	(3,51)	(3,82)	(3,75)	(3,58)	(3,74)	(3,10)	(3,49)	(2,89)	(3,19)	(3,22)	(3,46)
Estremadura	(0,66)	(0,88)	(1,46)	(0,68)	(1,28)	(0,45)	(0,98)	(0,04)	(0,71)	(0,93)	(0,91)
Galiza	(4,82)	(4,85)	(4,97)	(4,42)	(4,68)	(4,59)	(4,68)	(4,11)	(4,41)	(4,44)	(4,70)
La Rioja	(0,42)	(0,21)	0,50	0,94	0,59	1,37	1,38	2,10	1,85	1,65	0,92
Comunidade de Madrid	3,96	4,34	4,54	4,99	4,85	5,35	5,47	6,01	5,51	5,20	4,77
Região de Múrcia	4,94	4,97	5,39	5,52	5,61	6,21	6,13	6,28	5,67	5,50	4,90
Comunidade Foral de Navarra	1,62	1,45	1,64	2,24	1,63	2,70	2,38	2,85	2,75	2,90	2,55
Comunidade Valenciana	1,08	1,49	1,58	2,27	2,20	3,14	3,07	3,54	2,49	2,36	1,77
Ceuta	7,33	7,19	7,28	7,98	7,96	7,86	8,34	9,23	8,29	8,70	8,49
Melilla	11,08	9,06	9,78	8,06	8,96	9,97	9,93	11,49	12,38	12,90	13,03

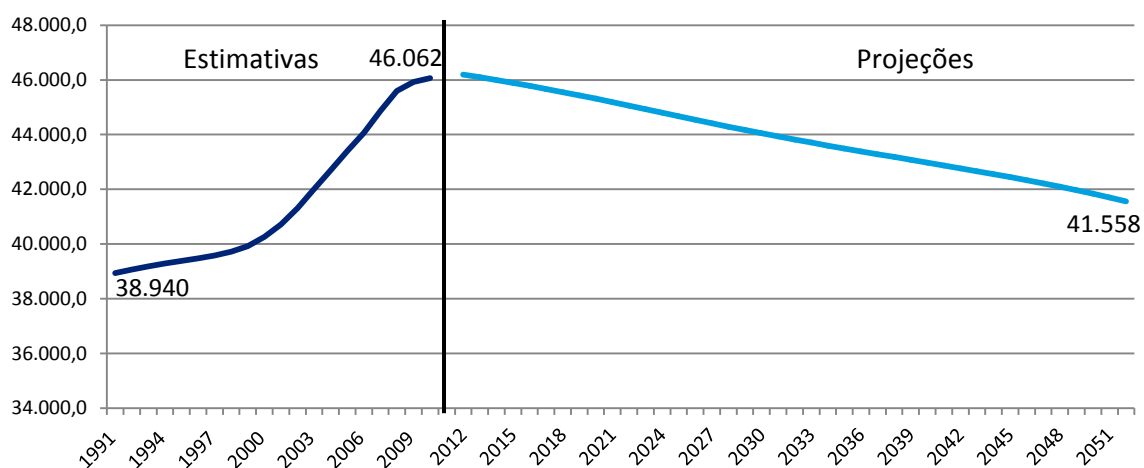
Fonte: INE (Espanha)

Gráfico A2.2. Evolução e previsão do crescimento natural da população espanhola



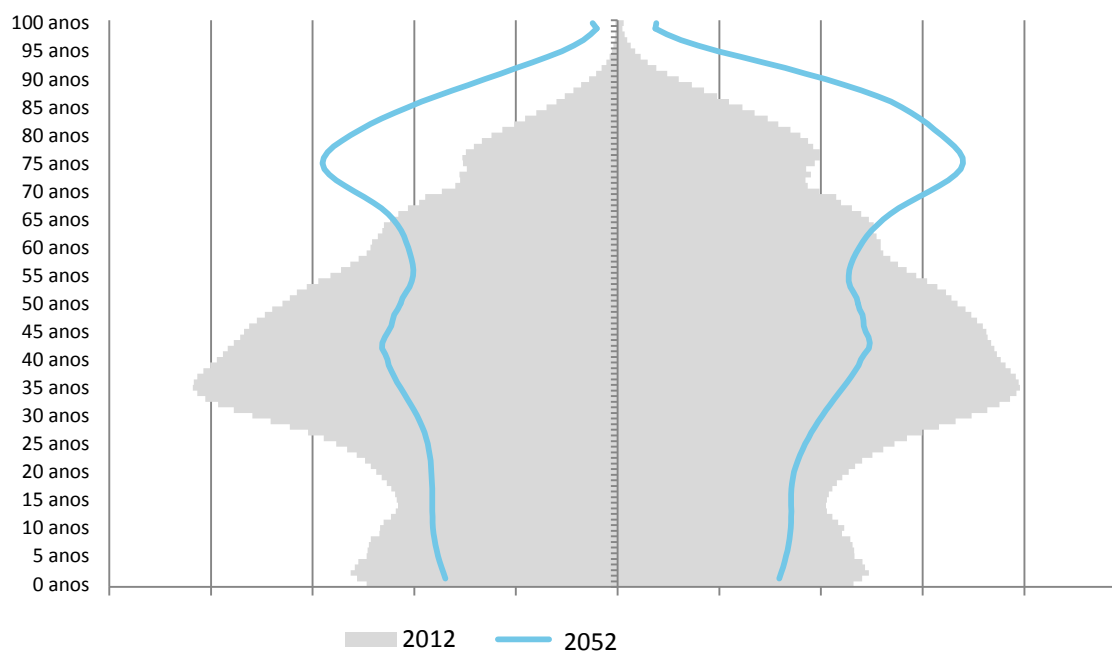
Fonte: INE (Espanha), España en Cifras 2012

Gráfico A2.3. Projeções da população residente em Espanha, 1991 – 2052 (em milhares)



Fonte: INE (Espanha)

Gráfico A2.4. Pirâmide etária da população espanhola, 2012 - 2052 (estimativas e projeções)



Fonte: INE (Espanha)

Anexo 3. Dados complementares relativos à metodologia e evidência empírica

Tabela A3.1. Top 20 das Quotas de Mercado dos produtos exportados por Portugal, 2012

Produtos exportados	Portugal
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos	7,74%
Automóveis De Passageiros E Outros Veículos Automóveis	4,55%
Peças E Acessórios Para Tratores, Veículos Automóveis Para Transporte De Dez Ou Mais Pessoas, Automóveis E Outros Veículos Automóveis	3,88%
Calçado Com Sola Exterior De Borracha, Plásticos, Couro Natural Ou Reconstituído E Parte Superior De Couro	3,13%
Papéis E Cartões, De Tipos Utilizados Para Escrita, Impressão Ou Outros Fins Gráficos	2,44%
Pneumáticos Novos De Borracha	1,86%
Aparelhos Receptores Para Radiodifusão	1,71%
Veículos Automóveis Para O Transporte Das Mercadorias, Incluindo Chassis Com Motor E Cabina	1,64%
Ouro em Formas Brutas Ou Sem Tratamento	1,58%
Vinhos De Uvas Frescas	1,56%
T-Shirts E Camisolas Interiores, Malhas	1,45%
Fios, Cabos "Incluindo Cabo Coaxial" E Outros Condutores Elétricos Isolados, Munidos Ou Não Com Conectores	1,39%
Medicamentos Constituídos Para Fins Terapêuticos Ou Profiláticos	1,32%
Móveis E Suas Partes	1,16%
Caixas De Fundição; Bases Mofo; Moldagem Padrões; Moldes Para Metais, Carbonetos Metálicos, Vidro, Matérias Minerais, Borracha Ou Plástico	1,13%
Assentos, Mesmo Transformáveis Em Camas, E Suas Partes	1,12%
Barras De Ferro Ou De Liga De Aço, Não Simplesmente Forjadas, Laminadas, Estiradas Mas Incluindo Aqueles Retorcidos Após Laminagem	1,01%
Chapas, Folhas, Películas, Tiras E Lâminas	1,01%
Cortiça Aglomerada, Com Ou Sem Aglutinantes, E Obras De Cortiça Aglomerada	0,93%
Pastas Químicas De Madeira, Soda Ou Sulfato	0,92%
TOTAL	41,52%

Fonte: Eurostat

Tabela A3.2. Top 20 das Quotas de Mercado dos produtos exportados por Espanha, 2012

Produtos exportados	Espanha
Automóveis De Passageiros E Outros Veículos Automóveis	9,15%
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos	6,17%
Peças E Acessórios Para Tratores, Veículos Automóveis Para Transporte De Dez Ou Mais Pessoas, Automóveis E Outros Veículos Automóveis	3,71%
Medicamentos Constituídos Para Fins Terapêuticos Ou Profiláticos	3,27%
Veículos Automóveis Para O Transporte Das Mercadorias, Incluindo Chassis Com Motor E Cabina	1,69%
Citrinos, Frescos Ou Secos	1,27%
Vinhos De Uvas Frescas	1,20%
Carnes Da Espécie Suína, Frescas, Refrigeradas Ou Congeladas	1,09%
Partes De Aeronaves E De Veículos Espaciais	1,08%
Pneumáticos Novos De Borracha	1,01%
Ouro em Formas Brutas Ou Sem Tratamento	0,96%
Ladrilhos E Pavimentação Vidrados Ou De Cerâmica; Cubos De Mosaico E Artigos Semelhantes, Montadas Ou Não Num Suporte	0,93%
Azeite E Respetivas Frações Obtidas A Partir Do Fruto Da Oliveira Unicamente Por Processos Mecânicos Ou Outros Meios Físicos Em Condições Que Não Levam A Deterioração Do Óleo	0,87%
Fios, Cabos "Incluindo Cabo Coaxial" E Outros Condutores Elétricos Isolados, Munidos Ou Não Com Conectores	0,87%
Sangue Humano; Sangue Animal Para Usos Terapêuticos, Profiláticos Ou De Diagnóstico; Antisoros, Outras Frações Do Sangue, Produtos Imunológicos Modificados; Vacinas, Toxinas, Culturas De Microrganismos e Produtos Similares	0,75%
Ternos, Conjuntos, Casacos, Vestidos, Saias, Calças, Jardineiras, Bermudas E Calções Para Raparigas Ou Mulheres	0,75%
Poliacetais, Outros Poliéteres E Resinas Epóxi, Em Formas Primárias; Policarbonatos, Resinas Alquílicas, Poliésteres Alílicos E Outros Poliésteres, Em Formas Primárias	0,72%
Ângulos, Perfis De Ferro Ou De Aço	0,69%
Calçado Com Sola Exterior De Borracha, Plásticos, Couro Natural Ou Reconstituído E Parte Superior De Couro	0,60%
Grupos Eletrogêneos E Conversores Rotativos	0,57%
TOTAL	37,35%

Fonte: Eurostat

Tabela A3.3. Top 20 das Quotas de Mercado dos produtos exportados pela UE27, 2012

Produtos exportados	UE27
Automóveis De Passageiros E Outros Veículos Automóveis	5,96%
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos	5,24%
Medicamentos Constituídos Para Fins Terapêuticos Ou Profiláticos	4,00%
Peças E Acessórios Para Tratores, Veículos Automóveis Para Transporte De Dez Ou Mais Pessoas, Automóveis E Outros Veículos Automóveis	2,77%
Aparelhos Telefónicos; Outros Aparelhos Para Transmissão Ou Recepção De Voz, Imagens Ou Outros Dados, Incluindo Aparelhos Para Comunicação Em Rede Com Ou Sem Fios	1,65%
Aeronaves Com Motor "Ex: Helicópteros E Aviões"; Veículos Espaciais, Incluindo Satélites E Veículos De Lançamento Suborbital E Naves Espaciais	1,65%
Máquinas Automáticas Para Processamento De Dados E Suas Unidades; Leitores Magnéticos Ou Ópticos, Máquinas Para Registrar Dados Em Suportes De Dados Sob Forma Codificada E Máquinas Para Processamento Desses Dados	1,36%
Sangue Humano; Sangue Animal Para Usos Terapêuticos, Profiláticos Ou De Diagnóstico; Antisoros, Outras Frações Do Sangue, Produtos Imunológicos Modificados; Vacinas, Toxinas, Culturas De Microrganismos e Produtos Similares	1,19%
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos, Crude	1,08%
Turbojatos, Turbopropulsores E Outras Turbinas A Gás	0,98%
Instrumentos E Aparelhos Usados Para Ciências Medicinais, Cirúrgicas, Dentárias Ou Veterinárias, Incluindo Aparelhos Para Cintilografia E Outros Aparelhos Eletromédicos E Para Testes Visuais	0,81%
Partes De Aeronaves E De Veículos Espaciais	0,75%
Ouro em Formas Brutas Ou Sem Tratamento	0,73%
Veículos Automóveis Para O Transporte Das Mercadorias, Incluindo Chassis Com Motor E Cabina	0,73%
Apenas Compostos Heterocíclicos Exclusivamente De Hetero-Átomos	0,72%
Torneiras, Válvulas E Dispositivos Semelhantes Para Canalizações, Caldeiras, Reservatórios, Cubas E Outros Recipientes, Incluindo Válvulas Redutoras De Pressão Com Termostato Regulável, Válvulas E Suas Partes	0,68%
Fios, Cabos "Incluindo Cabo Coaxial" E Outros Condutores Elétricos Isolados, Munidos Ou Não Com Conectores	0,65%
Circuitos Integrados Electrónicos E Suas Partes	0,64%
Máquinas E Aparelhos De Impressão Por Meio De Blocos, Cilindros E Outros Elementos De Impressão Da Posição 8442; Outras Impressoras, Máquinas Copiadoras E Aparelhos De Fax, Combinados Ou Não, E Suas Partes	0,64%
Aparelhos Eléctricos Para Ligação Ou Protecção De Circuitos Eléctricos Ou Para Fazer Ligação Ou Conexão De Circuitos Eléctricos	0,62%
TOTAL	32,86%

Fonte: Eurostat

Tabela A3.4. Evolução dos produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	1,35%	1,94%	1,45%	1,53%	1,84%	2,32%	3,71%	4,44%	3,60%	4,59%	4,48%	5,62%	6,33%	7,74%
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	10,28%	9,14%	10,01%	8,43%	7,31%	7,46%	7,70%	7,02%	5,18%	4,79%	4,63%	4,78%	5,50%	4,55%
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	2,20%	2,39%	2,64%	3,08%	3,93%	4,13%	4,40%	4,20%	4,35%	4,11%	4,62%	4,86%	4,62%	3,88%
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	6,01%	5,27%	5,46%	5,00%	4,40%	3,95%	3,65%	3,23%	3,08%	3,11%	3,51%	3,22%	3,18%	3,13%
Papéis e cartões, de tipos utilizados para escrita, impressão ou outros fins gráficos	1,25%	1,59%	1,59%	2,07%	2,41%	1,83%	0,29%	0,29%	0,35%	0,50%	0,77%	1,84%	2,56%	2,44%
Pneumáticos novos de borracha	0,86%	0,90%	0,91%	1,06%	1,19%	1,28%	1,42%	1,36%	1,36%	1,37%	1,64%	1,65%	1,73%	1,86%
Aparelhos receptores para radiodifusão	2,70%	2,64%	2,72%	2,53%	2,42%	2,23%	2,74%	2,45%	2,30%	1,93%	2,12%	2,28%	2,14%	1,71%
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	1,74%	1,49%	1,28%	2,16%	2,32%	1,66%	0,91%	1,00%	1,37%	1,40%	0,97%	1,15%	1,37%	1,64%
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,05%	0,03%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%	0,00%	0,02%	0,02%	0,09%	0,33%	0,64%	1,24%	1,58%
Vinhos de uvas frescas	2,15%	1,92%	1,80%	1,86%	1,90%	1,86%	1,88%	1,61%	1,68%	1,62%	1,89%	1,68%	1,54%	1,56%
T-Shirts e camisolas interiores, malhas	2,01%	2,12%	2,17%	2,40%	2,49%	2,50%	2,21%	1,91%	1,88%	1,74%	1,86%	1,68%	1,43%	1,45%
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	3,72%	3,91%	3,03%	3,76%	2,74%	2,27%	1,83%	1,85%	1,84%	1,66%	1,45%	1,57%	1,58%	1,39%
Medicamentos constituídos por produtos misturados ou não misturados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses medidas	0,65%	0,76%	0,94%	0,96%	0,78%	0,79%	0,86%	0,90%	0,99%	1,03%	1,37%	1,17%	1,20%	1,32%
Móveis e suas partes	0,63%	0,63%	0,68%	0,67%	0,65%	0,80%	0,75%	0,84%	0,92%	1,06%	1,31%	1,23%	1,12%	1,16%
Caixas de fundição; bases mofo; moldagem padrões; moldes para metais, carbonetos metálicos, vidro, matérias minerais, borracha ou plástico	1,08%	1,05%	1,22%	1,19%	1,16%	1,17%	1,05%	1,05%	0,86%	1,10%	1,18%	0,89%	0,89%	1,13%
Assentos, mesmo transformáveis em camas, e suas partes	0,73%	0,73%	0,96%	1,20%	1,74%	1,84%	1,70%	1,45%	1,48%	1,33%	1,48%	1,38%	1,26%	1,12%
Barras de ferro ou de liga de aço, não simplesmente forjadas, laminadas, estiradas mas incluindo aqueles retorcidos após laminagem	0,32%	0,26%	0,25%	0,42%	0,42%	0,39%	0,64%	0,79%	0,80%	0,92%	0,64%	0,61%	0,96%	1,01%
Chapas, folhas, películas, tiras e lâminas	0,35%	0,35%	0,38%	0,40%	0,41%	0,43%	0,54%	0,57%	0,63%	0,71%	0,88%	0,94%	0,96%	1,01%
Cortiça aglomerada, com ou sem aglutinantes, e obras de cortiça aglomerada	1,15%	1,32%	1,19%	1,21%	1,21%	1,21%	1,15%	0,96%	0,89%	0,85%	0,95%	0,94%	0,84%	0,93%
Pastas químicas de madeira, soda ou sulfato	1,90%	2,03%	1,53%	1,36%	1,23%	1,14%	0,36%	0,50%	0,39%	0,42%	0,64%	0,77%	0,96%	0,92%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.5. Evolução dos produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	15,88%	15,06%	14,76%	14,28%	14,75%	14,65%	12,71%	11,63%	12,03%	11,06%	12,01%	10,83%	10,49%	9,15%
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	2,09%	3,25%	2,47%	1,99%	2,29%	2,79%	3,59%	4,03%	4,04%	5,51%	3,79%	4,31%	5,19%	6,17%
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	5,24%	5,11%	5,17%	5,50%	5,62%	5,66%	5,56%	5,32%	5,15%	4,57%	4,14%	4,26%	3,96%	3,71%
Medicamentos constituídos para fins terapêuticos ou profiláticos	1,13%	1,22%	1,45%	1,96%	2,11%	2,03%	2,79%	2,90%	3,20%	3,37%	4,08%	3,97%	3,59%	3,27%
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	2,75%	2,42%	2,32%	2,15%	2,34%	2,32%	2,54%	3,03%	3,13%	2,73%	1,60%	1,99%	2,12%	1,69%
Citrinos, frescos ou secos	1,64%	1,55%	1,53%	1,75%	1,75%	1,60%	1,41%	1,31%	1,35%	1,31%	1,59%	1,41%	1,22%	1,27%
Vinhos de uvas frescas	1,29%	1,02%	1,05%	1,04%	1,07%	1,06%	1,01%	0,95%	1,00%	1,05%	1,21%	1,05%	1,06%	1,20%
Carnes da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas	0,41%	0,48%	0,62%	0,53%	0,54%	0,66%	0,73%	0,73%	0,69%	0,89%	1,07%	0,95%	0,98%	1,09%
Partes de aeronaves e de veículos espaciais	0,84%	0,83%	0,79%	0,88%	0,90%	0,85%	0,90%	0,80%	0,78%	0,76%	0,91%	0,94%	1,06%	1,08%
Pneumáticos novos de borracha	1,35%	1,14%	1,12%	1,00%	0,94%	0,93%	0,92%	1,11%	0,98%	1,00%	0,99%	1,00%	1,07%	1,01%
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,17%	0,07%	0,06%	0,06%	0,06%	0,04%	0,04%	0,05%	0,03%	0,03%	0,22%	0,37%	0,89%	0,96%
Ladrilhos e pavimentação vidrados ou de cerâmica; cubos de mosaico e artigos semelhantes, montadas ou não num suporte	1,55%	1,46%	1,48%	1,52%	1,37%	1,32%	1,29%	1,25%	1,20%	1,14%	1,03%	0,92%	0,86%	0,93%
Azeite e respetivas frações obtidas a partir do fruto da oliveira unicamente por processos mecânicos ou outros meios físicos em condições que não levam a deterioração do óleo	0,60%	0,73%	0,76%	1,06%	0,91%	1,11%	1,03%	1,03%	1,00%	0,99%	0,99%	1,03%	0,89%	0,87%
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	0,78%	0,74%	0,78%	0,66%	0,58%	0,67%	0,66%	0,77%	0,85%	0,78%	0,65%	0,74%	0,86%	0,87%
Sangue humano; sangue animal para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico; antisoros, outras frações do sangue, produtos imunológicos modificados; vacinas, toxinas, culturas de microrganismos e produtos similares	0,15%	0,15%	0,17%	0,20%	0,17%	0,25%	0,29%	0,26%	0,26%	0,32%	0,41%	0,37%	0,47%	0,75%
Ternos, conjuntos, casacos, vestidos, saias, calças, jardineiras, bermudas e calções para raparigas ou mulheres	0,31%	0,35%	0,38%	0,42%	0,44%	0,48%	0,51%	0,54%	0,49%	0,52%	0,67%	0,64%	0,68%	0,75%
Poliacetais, outros poliéteres e resinas epóxi, em formas primárias; policarbonatos, resinas alquídicas, poliésteres alílicos e outros poliésteres, em formas primárias	0,45%	0,63%	0,60%	0,65%	0,59%	0,61%	0,73%	0,83%	0,73%	0,66%	0,61%	0,79%	0,75%	0,72%
Ângulos, perfis de ferro ou de aço	0,27%	0,32%	0,24%	0,31%	0,36%	0,46%	0,51%	0,56%	0,63%	0,75%	0,51%	0,70%	0,77%	0,69%
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	1,32%	1,23%	1,30%	1,27%	1,09%	0,95%	0,81%	0,76%	0,72%	0,68%	0,77%	0,65%	0,61%	0,60%
Grupos eletrogêneos e conversores rotativos	0,10%	0,08%	0,11%	0,09%	0,10%	0,10%	0,20%	0,30%	0,23%	0,33%	0,49%	0,45%	0,48%	0,57%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.6. Evolução dos produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de UE27, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóveis De Passageiros E Outros Veículos Automóveis	7,21%	6,81%	7,10%	7,44%	7,54%	7,38%	7,09%	6,68%	6,73%	6,04%	5,80%	5,95%	6,02%	5,96%
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos	1,45%	2,29%	2,00%	1,84%	1,96%	2,28%	3,05%	3,40%	3,33%	4,23%	3,23%	3,78%	4,61%	5,24%
Medicamentos Constituídos Para Fins Terapêuticos Ou Profiláticos	2,24%	2,22%	2,86%	3,70%	3,86%	3,91%	3,97%	3,91%	3,91%	3,88%	5,01%	4,55%	4,02%	4,00%
Peças E Acessórios Para Tratores, Veículos Automóveis Para Transporte De Dez Ou Mais Pessoas, Automóveis E Outros Veículos Automóveis	2,70%	2,66%	2,61%	2,80%	2,95%	2,96%	2,90%	2,85%	2,91%	2,76%	2,58%	2,79%	2,83%	2,77%
Aparelhos Telefônicos; Outros Aparelhos Para Transmissão Ou Recepção De Voz, Imagens Ou Outros Dados	1,35%	1,59%	1,45%	0,85%	0,67%	0,63%	0,62%	0,58%	1,66%	1,61%	1,64%	1,73%	1,67%	1,65%
Aeronaves Com Motor "Ex: Helicópteros E Aviões"; Veículos Espaciais, Incluindo Satélites E Veículos De Lançamento Suborbital E Naves Espaciais	2,06%	2,13%	2,29%	1,85%	1,70%	1,65%	1,38%	1,20%	1,18%	1,28%	1,55%	1,50%	1,39%	1,65%
Máquinas Automáticas Para Processamento De Dados E Suas Unidades; Leitores Magnéticos Ou Ópticos, Máquinas Para Registrar Dados Em Suportes De Dados Sob Forma Codificada E Máquinas Para Processamento Desses Dados	2,98%	2,92%	2,69%	2,38%	2,41%	2,43%	2,40%	2,27%	1,65%	1,52%	1,64%	1,46%	1,29%	1,36%
Sangue Humano; Sangue Animal Para Usos Terapêuticos, Profiláticos Ou De Diagnóstico; Antisoros, Outras Frações Do Sangue, Produtos Imunológicos Modificados; Vacinas, Toxinas, Culturas De Microrganismos e Produtos Similares	0,24%	0,25%	0,29%	0,33%	0,40%	0,43%	0,44%	0,48%	0,56%	0,59%	0,97%	0,95%	0,95%	1,19%
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos, Crude	0,61%	0,93%	0,75%	0,83%	0,76%	0,74%	0,71%	0,98%	0,92%	1,04%	0,82%	0,93%	0,94%	1,08%
Turbojatos, Turbopropulsores E Outras Turbinas A Gás	1,17%	1,16%	1,32%	1,16%	1,01%	0,95%	0,86%	0,80%	0,76%	0,76%	0,99%	0,91%	0,86%	0,98%
Instrumentos E Aparelhos Usados Para Ciências Mediciniais, Cirúrgicas, Dentárias Ou Veterinárias	0,59%	0,56%	0,62%	0,67%	0,72%	0,72%	0,73%	0,66%	0,65%	0,69%	0,86%	0,80%	0,76%	0,81%
Partes De Aeronaves E De Veículos Espaciais	0,40%	0,44%	0,44%	0,45%	0,46%	0,44%	0,41%	0,39%	0,58%	0,62%	0,74%	0,66%	0,67%	0,75%
Ouro em Formas Brutas Ou Sem Tratamento	0,18%	0,18%	0,17%	0,11%	0,09%	0,10%	0,09%	0,08%	0,16%	0,36%	0,28%	0,55%	1,04%	0,73%
Veículos Automóveis Para O Transporte Das Mercadorias, Incluindo Chassis Com Motor E Cabina	0,91%	0,92%	0,89%	0,90%	0,90%	0,88%	0,88%	0,89%	1,01%	0,99%	0,62%	0,72%	0,77%	0,73%
Apenas Compostos Heterocíclicos Exclusivamente De Hetero-Átomos	0,65%	0,77%	0,74%	0,80%	0,72%	0,68%	0,79%	0,74%	0,76%	0,61%	0,83%	0,70%	0,64%	0,72%
Torneiras, Válvulas E Dispositivos Semelhantes Para Canalizações, Caldeiras, Reservatórios, Cubas E Outros Recipientes.	0,57%	0,52%	0,52%	0,54%	0,56%	0,57%	0,58%	0,61%	0,66%	0,68%	0,68%	0,64%	0,64%	0,68%
Fios, Cabos "Incluindo Cabo Coaxial" E Outros Condutores Elétricos Isolados, Unidos Ou Não Com Conectores	0,58%	0,60%	0,60%	0,57%	0,58%	0,60%	0,60%	0,70%	0,72%	0,70%	0,60%	0,66%	0,69%	0,65%
Circuitos Integrados Electrónicos E Suas Partes	1,51%	2,03%	1,90%	1,70%	1,32%	1,37%	1,30%	1,12%	0,93%	0,79%	0,69%	0,72%	0,64%	0,64%
Máquinas E Aparelhos De Impressão; Outras Impressoras, Máquinas Copiadoras E Aparelhos De Fax, Combinados Ou Não, E Suas Partes	0,33%	0,30%	0,32%	0,27%	0,24%	0,25%	0,26%	0,25%	0,89%	0,83%	0,87%	0,79%	0,69%	0,64%
Aparelhos Eléctricos Para Ligação Ou Protecção De Circuitos Eléctricos Ou Para Fazer Ligação Ou Conexão De Circuitos Eléctricos	0,70%	0,70%	0,68%	0,63%	0,65%	0,66%	0,63%	0,64%	0,66%	0,65%	0,61%	0,65%	0,63%	0,62%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.7. Evolução dos IVCR dos produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Nome	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	0,93	0,85	0,72	0,83	0,94	1,02	1,22	1,31	1,08	1,09	1,39	1,48	1,37	1,48
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	1,43	1,34	1,41	1,13	0,97	1,01	1,09	1,05	0,77	0,79	0,80	0,80	0,91	0,76
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	0,81	0,90	1,01	1,10	1,33	1,40	1,52	1,47	1,50	1,49	1,79	1,74	1,64	1,40
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	10,22	9,68	9,67	8,98	8,44	8,32	7,91	7,18	6,94	7,28	7,52	7,51	7,36	7,22
Papéis e cartões, de tipos utilizados para escrita, impressão ou outros fins gráficos	3,97	5,12	5,29	5,51	6,54	5,58	1,02	1,07	1,35	1,96	2,77	7,20	10,45	10,44
Pneumáticos novos de borracha	1,68	1,96	2,07	2,36	2,60	2,66	2,95	2,85	2,79	2,83	3,13	3,04	2,91	3,17
Aparelhos receptores para radiodifusão	15,05	16,74	17,00	16,40	15,96	17,15	21,92	20,88	22,84	21,48	22,24	24,82	26,15	21,92
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	1,92	1,63	1,43	2,41	2,58	1,88	1,03	1,12	1,37	1,42	1,56	1,60	1,78	2,24
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,28	0,18	0,12	0,15	0,08	0,07	0,05	0,31	0,12	0,25	1,17	1,16	1,19	2,16
Vinhos de uvas frescas	4,08	4,48	4,26	4,28	4,26	4,54	4,80	4,25	4,24	4,08	4,41	4,16	3,77	3,62
T-Shirts e camisolas interiores, malhas	11,55	12,32	12,39	12,93	12,58	12,00	11,08	9,81	9,67	9,43	8,67	8,50	7,49	7,68
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	6,36	6,50	5,07	6,60	4,77	3,76	3,04	2,63	2,57	2,39	2,40	2,37	2,30	2,13
Medicamentos constituídos por produtos misturados ou não misturados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses medidas	0,29	0,34	0,33	0,26	0,20	0,20	0,22	0,23	0,25	0,26	0,27	0,26	0,30	0,33
Móveis e suas partes	0,76	0,81	0,89	0,90	0,89	1,10	1,07	1,23	1,30	1,52	1,88	1,98	1,89	1,99
Caixas de fundição; bases mofo; moldagem padrões; moldes para metais, carbonetos metálicos, vidro, matérias minerais, borracha ou plástico	6,67	7,27	8,01	7,94	7,63	8,15	9,03	9,20	7,94	10,30	10,59	9,15	9,16	10,49
Assentos, mesmo transformáveis em camas, e suas partes	1,37	1,41	1,77	2,14	2,95	3,28	3,33	3,03	3,05	2,91	3,12	3,07	2,84	2,55
Barra de ferro ou de liga de aço, não simplesmente forjadas, laminadas, estiradas mas incluindo aqueles retorcidos após laminação	3,87	3,23	3,09	5,10	4,64	3,30	5,67	6,14	5,19	4,36	4,99	4,53	5,75	6,16
Chapas, folhas, películas, tiras e lâminas	0,85	0,86	0,97	0,99	0,97	1,03	1,27	1,35	1,49	1,76	2,16	2,28	2,41	2,59
Cortiça aglomerada, com ou sem aglutinantes, e obras de cortiça aglomerada	56,71	60,40	60,81	61,41	60,62	64,62	70,45	63,23	63,99	65,01	66,26	67,58	65,28	67,37
Pastas químicas de madeira, soda ou sulfato	12,22	10,02	9,82	9,36	8,41	7,85	2,74	3,51	2,74	3,04	5,13	4,45	5,91	6,13

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.8. Evolução dos IVCR dos produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	2,20	2,21	2,08	1,92	1,96	1,98	1,79	1,74	1,79	1,83	2,07	1,82	1,74	1,54
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	1,44	1,42	1,24	1,08	1,17	1,23	1,18	1,19	1,22	1,30	1,17	1,14	1,12	1,18
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	1,94	1,92	1,98	1,97	1,90	1,91	1,92	1,86	1,77	1,66	1,60	1,53	1,40	1,34
Medicamentos constituídos para fins terapêuticos ou profiláticos	0,50	0,55	0,51	0,53	0,55	0,52	0,70	0,74	0,82	0,87	0,81	0,87	0,89	0,82
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	3,03	2,65	2,60	2,40	2,60	2,63	2,88	3,39	3,11	2,77	2,58	2,77	2,75	2,31
Citrinos, frescos ou secos	15,06	14,81	13,85	15,01	14,47	14,81	14,12	14,67	14,22	13,69	13,59	13,00	13,18	13,18
Vinhos de uvas frescas	2,45	2,37	2,49	2,39	2,39	2,59	2,58	2,50	2,52	2,65	2,82	2,59	2,58	2,79
Carnes da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas	1,40	1,59	1,88	1,83	1,89	2,13	2,36	2,44	2,41	2,75	2,87	2,78	2,88	3,09
Partes de aeronaves e de veículos espaciais	2,08	1,87	1,79	1,96	1,97	1,92	2,17	2,03	1,35	1,23	1,23	1,42	1,57	1,44
Pneumáticos novos de borracha	2,63	2,48	2,53	2,22	2,05	1,93	1,93	2,31	2,02	2,07	1,90	1,84	1,80	1,72
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,98	0,41	0,37	0,57	0,66	0,38	0,48	0,58	0,18	0,08	0,79	0,66	0,85	1,31
Ladrilhos e pavimentação vidrados ou de cerâmica; cubos de mosaico e artigos semelhantes, montadas ou não num suporte	7,36	7,53	7,69	7,93	7,49	7,53	8,01	8,18	8,19	8,41	7,95	8,02	7,91	8,41
Azeite e respetivas frações obtidas a partir do fruto da oliveira unicamente por processos mecânicos ou outros meios físicos em condições que não levam a deterioração do óleo	7,10	9,14	9,56	11,29	9,96	11,38	9,99	10,02	11,10	11,07	10,51	11,15	10,35	10,02
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	0,61	0,59	0,59	0,61	0,42	0,57	0,65	0,55	0,46	0,54	0,42	0,39	0,49	0,63
Sangue humano; sangue animal para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico; antisoros, outras frações do sangue, produtos imunológicos modificados; vacinas, toxinas, culturas de microrganismos e produtos similares	1,34	1,24	1,31	1,16	1,02	1,10	1,09	1,09	1,18	1,12	1,08	1,12	1,25	1,32
Ternos, conjuntos, casacos, vestidos, saias, calças, jardineiras, bermudas e calções para raparigas ou mulheres	0,72	0,89	0,92	1,03	1,08	1,22	1,31	1,49	1,40	1,60	1,94	2,14	2,33	2,53
Poliacetais, outros poliéteres e resinas epóxi, em formas primárias; policarbonatos, resinas alquídicas, poliésteres alílicos e outros poliésteres, em formas primárias	1,29	1,70	1,66	1,81	1,55	1,62	1,89	2,21	1,86	1,78	1,71	1,99	1,87	1,88
Ângulos, perfis de ferro ou de aço	1,87	2,13	1,78	2,40	2,62	2,59	3,19	3,21	3,14	3,28	3,81	4,83	4,89	4,77
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	2,25	2,26	2,30	2,27	2,09	1,99	1,77	1,70	1,62	1,60	1,66	1,51	1,41	1,39
Grupos eletrogéneos e conversores rotativos	0,68	0,61	0,68	0,62	0,76	0,74	1,21	1,71	1,26	1,54	2,18	2,03	2,14	2,26

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.9. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Nome	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	0,84	0,76	0,64	0,65	0,82	0,95	0,89	0,84	0,97	0,91	0,91	0,75	0,81	0,56
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	0,85	0,86	0,96	0,90	0,92	0,87	0,87	0,83	0,68	0,66	0,72	0,66	0,92	0,89
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	0,57	0,63	0,67	0,72	0,83	0,87	0,93	0,91	0,96	0,94	0,93	0,95	0,91	0,93
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	0,14	0,17	0,18	0,20	0,20	0,22	0,28	0,33	0,33	0,33	0,34	0,32	0,27	0,23
Papéis e cartões, de tipos utilizados para escrita, impressão ou outros fins gráficos	0,29	0,25	0,24	0,21	0,16	0,20	0,91	0,88	0,76	0,54	0,41	0,18	0,10	0,09
Pneumáticos novos de borracha	0,96	0,96	0,97	0,93	0,87	0,83	0,80	0,75	0,77	0,76	0,74	0,70	0,62	0,51
Aparelhos receptores para radiodifusão	0,25	0,22	0,18	0,19	0,16	0,14	0,09	0,15	0,13	0,12	0,09	0,09	0,07	0,04
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	0,65	0,54	0,52	0,89	0,92	0,81	0,51	0,63	0,77	0,89	0,92	1,00	0,66	0,33
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,43	0,09	0,07	0,06	0,04	0,05	0,04	0,28	0,36	0,94	0,36	0,31	0,21	0,12
Vinhos de uvas frescas	0,44	0,35	0,28	0,24	0,23	0,23	0,22	0,19	0,20	0,28	0,30	0,25	0,23	0,21
T-Shirts e camisolas interiores, malhas	0,25	0,24	0,26	0,26	0,29	0,28	0,34	0,40	0,43	0,44	0,46	0,47	0,47	0,42
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	0,35	0,41	0,51	0,45	0,51	0,46	0,54	0,57	0,56	0,63	0,66	0,72	0,69	0,66
Medicamentos constituídos por produtos misturados ou não misturados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses medidas	0,35	0,42	0,44	0,40	0,32	0,30	0,31	0,34	0,38	0,38	0,38	0,38	0,45	0,50
Móveis e suas partes	0,86	0,85	0,89	0,94	0,96	0,97	0,96	0,96	0,99	0,95	0,85	0,77	0,70	0,57
Caixas de fundição; bases mofo; moldagem padrões; moldes para metais, carbonetos metálicos, vidro, matérias minerais, borracha ou plástico	0,26	0,27	0,28	0,32	0,30	0,31	0,29	0,27	0,28	0,30	0,32	0,38	0,36	0,34
Assentos, mesmo transformáveis em camas, e suas partes	0,86	0,73	0,67	0,71	0,59	0,61	0,65	0,67	0,69	0,74	0,74	0,77	0,77	0,72
Barra de ferro ou de liga de aço, não simplesmente forjadas, laminadas, estiradas mas incluindo aqueles retorcidos após laminação	0,55	0,51	0,43	0,70	0,75	0,54	0,84	0,88	0,91	0,98	0,84	0,84	0,51	0,32
Chapas, folhas, películas, tiras e lâminas	0,82	0,87	0,95	0,98	0,95	0,94	0,95	0,92	0,90	0,86	0,78	0,74	0,69	0,59
Cortiça aglomerada, com ou sem aglutinantes, e obras de cortiça aglomerada	0,04	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04	0,05	0,06	0,06	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04
Pastas químicas de madeira, soda ou sulfato	0,16	0,20	0,34	0,27	0,26	0,25	0,20	0,16	0,19	0,22	0,12	0,11	0,22	0,20

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.10. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	0,85	0,79	0,82	0,82	0,83	0,90	0,98	0,99	0,99	0,85	0,66	0,62	0,62	0,57
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	0,78	0,88	0,99	0,91	0,92	0,90	0,89	0,84	0,81	0,90	0,86	0,84	0,88	0,94
Peças e acessórios para tratores, veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas, automóveis e outros veículos automóveis	0,76	0,74	0,78	0,80	0,80	0,80	0,83	0,81	0,79	0,83	0,80	0,83	0,79	0,81
Medicamentos constituídos para fins terapêuticos ou profiláticos	0,66	0,69	0,68	0,73	0,75	0,71	0,85	0,90	0,94	0,90	0,83	0,90	0,93	0,90
Veículos automóveis para o transporte das mercadorias, incluindo chassis com motor e cabina	0,76	0,73	0,70	0,74	0,77	0,79	0,77	0,64	0,68	0,54	0,35	0,38	0,33	0,27
Citrinos, frescos ou secos	0,09	0,05	0,13	0,06	0,09	0,10	0,13	0,08	0,12	0,14	0,08	0,11	0,08	0,10
Vinhos de uvas frescas	0,13	0,12	0,09	0,10	0,11	0,12	0,13	0,17	0,21	0,21	0,13	0,12	0,11	0,11
Carnes da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas	0,48	0,42	0,33	0,32	0,32	0,22	0,19	0,23	0,25	0,16	0,12	0,15	0,14	0,12
Partes de aeronaves e de veículos espaciais	0,61	0,55	0,61	0,66	0,50	0,52	0,57	0,61	0,64	0,64	0,89	0,80	0,54	0,58
Pneumáticos novos de borracha	0,77	0,76	0,75	0,81	0,86	0,86	0,79	0,74	0,84	0,80	0,84	0,83	0,77	0,77
Ouro em formas brutas ou sem tratamento	0,70	0,28	0,24	0,32	0,32	0,22	0,28	0,34	0,28	0,51	0,44	0,33	0,19	0,11
Ladrilhos e pavimentação vidrados ou de cerâmica; cubos de mosaico e artigos semelhantes, montadas ou não num suporte	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,07	0,06	0,06	0,05	0,03
Azeite e respetivas frações obtidas a partir do fruto da oliveira unicamente por processos mecânicos ou outros meios físicos em condições que não levam a deterioração do óleo	0,47	0,06	0,08	0,03	0,11	0,16	0,25	0,28	0,14	0,14	0,11	0,09	0,09	0,11
Fios, cabos "incluindo cabo coaxial" e outros condutores elétricos isolados, munidos ou não com conectores	0,70	0,66	0,67	0,63	0,44	0,82	0,84	0,71	0,62	0,60	0,58	0,59	0,71	0,92
Sangue humano; sangue animal para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico; antisoros, outras frações do sangue, produtos imunológicos modificados; vacinas, toxinas, culturas de microrganismos e produtos similares	0,87	0,96	0,95	0,97	0,91	0,87	0,88	0,92	0,94	0,95	0,92	0,93	0,97	0,85
Ternos, conjuntos, casacos, vestidos, saias, calças, jardineiras, bermudas e calções para raparigas ou mulheres	0,95	0,96	0,95	0,93	0,86	0,83	0,76	0,75	0,70	0,75	0,80	0,79	0,86	0,94
Poliacetais, outros poliéteres e resinas epóxi, em formas primárias; policarbonatos, resinas alquídicas, poliésteres alílicos e outros poliésteres, em formas primárias	0,93	0,84	0,85	0,82	0,89	0,89	0,81	0,72	0,76	0,74	0,72	0,66	0,62	0,58
Ângulos, perfis de ferro ou de aço	0,77	0,69	0,76	0,59	0,53	0,40	0,33	0,34	0,37	0,32	0,21	0,11	0,08	0,10
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro	0,33	0,38	0,37	0,42	0,54	0,62	0,78	0,84	0,84	0,91	0,83	0,90	0,86	0,81
Grupos eletrogéneos e conversores rotativos	0,92	1,00	0,82	1,00	0,95	0,78	0,50	0,44	0,90	0,68	0,55	0,33	0,29	0,21

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.11. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os produtos constituintes do Top 20 das QM de 2012 da UE27, 1999 - 2012

Produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóveis De Passageiros E Outros Veículos Automóveis	0,85	0,79	0,82	0,82	0,83	0,90	0,98	0,99	0,99	0,85	0,66	0,62	0,62	0,57
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos	0,78	0,88	0,99	0,91	0,92	0,90	0,89	0,84	0,81	0,90	0,86	0,84	0,88	0,94
Medicamentos Constituídos Para Fins Terapêuticos Ou Profiláticos	0,76	0,74	0,78	0,80	0,80	0,80	0,83	0,81	0,79	0,83	0,80	0,83	0,79	0,81
Peças E Acessórios Para Tratores, Veículos Automóveis Para Transporte De Dez Ou Mais Pessoas, Automóveis E Outros Veículos Automóveis	0,66	0,69	0,68	0,73	0,75	0,71	0,85	0,90	0,94	0,90	0,83	0,90	0,93	0,90
Aparelhos Telefônicos; Outros Aparelhos Para Transmissão Ou Recepção De Voz, Imagens Ou Outros Dados	0,76	0,73	0,70	0,74	0,77	0,79	0,77	0,64	0,68	0,54	0,35	0,38	0,33	0,27
Aeronaves Com Motor "Ex: Helicópteros E Aviões"; Veículos Espaciais, Incluindo Satélites E Veículos De Lançamento Suborbital E Naves Espaciais	0,09	0,05	0,13	0,06	0,09	0,10	0,13	0,08	0,12	0,14	0,08	0,11	0,08	0,10
Máquinas Automáticas Para Processamento De Dados E Suas Unidades; Leitores Magnéticos Ou Ópticos, Máquinas Para Registrar Dados Em Suportes De Dados Sob Forma Codificada E Máquinas Para Processamento Desses Dados	0,13	0,12	0,09	0,10	0,11	0,12	0,13	0,17	0,21	0,21	0,13	0,12	0,11	0,11
Sangue Humano; Sangue Animal Para Usos Terapêuticos, Profiláticos Ou De Diagnóstico; Antisoros, Outras Frações Do Sangue, Produtos Imunológicos Modificados; Vacinas, Toxinas, Culturas De Microrganismos e Produtos Similares	0,48	0,42	0,33	0,32	0,32	0,22	0,19	0,23	0,25	0,16	0,12	0,15	0,14	0,12
Óleos De Petróleo Ou De Minerais Betuminosos, Crude	0,61	0,55	0,61	0,66	0,50	0,52	0,57	0,61	0,64	0,64	0,89	0,80	0,54	0,58
Turbojatos, Turbopropulsores E Outras Turbinas A Gás	0,77	0,76	0,75	0,81	0,86	0,86	0,79	0,74	0,84	0,80	0,84	0,83	0,77	0,77
Instrumentos E Aparelhos Usados Para Ciências Mediciniais, Cirúrgicas, Dentárias Ou Veterinárias	0,70	0,28	0,24	0,32	0,32	0,22	0,28	0,34	0,28	0,51	0,44	0,33	0,19	0,11
Partes De Aeronaves E De Veículos Espaciais	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,07	0,06	0,06	0,05	0,03
Ouro em Formas Brutas Ou Sem Tratamento	0,47	0,06	0,08	0,03	0,11	0,16	0,25	0,28	0,14	0,14	0,11	0,09	0,09	0,11
Veículos Automóveis Para O Transporte Das Mercadorias, Incluindo Chassis Com Motor E Cabina	0,70	0,66	0,67	0,63	0,44	0,82	0,84	0,71	0,62	0,60	0,58	0,59	0,71	0,92
Apenas Compostos Heterocíclicos Exclusivamente De Hetero-Átomos	0,87	0,96	0,95	0,97	0,91	0,87	0,88	0,92	0,94	0,95	0,92	0,93	0,97	0,85
Torneiras, Válvulas E Dispositivos Semelhantes Para Canalizações, Caldeiras, Reservatórios, Cubas E Outros Recipientes.	0,95	0,96	0,95	0,93	0,86	0,83	0,76	0,75	0,70	0,75	0,80	0,79	0,86	0,94
Fios, Cabos "Incluindo Cabo Coaxial" E Outros Condutores Elétricos Isolados, Unidos Ou Não Com Conectores	0,93	0,84	0,85	0,82	0,89	0,89	0,81	0,72	0,76	0,74	0,72	0,66	0,62	0,58
Circuitos Integrados Electrónicos E Suas Partes	0,77	0,69	0,76	0,59	0,53	0,40	0,33	0,34	0,37	0,32	0,21	0,11	0,08	0,10
Máquinas E Aparelhos De Impressão; Outras Impressoras, Máquinas Copiadoras E Aparelhos De Fax, Combinados Ou Não, E Suas Partes	0,33	0,38	0,37	0,42	0,54	0,62	0,78	0,84	0,84	0,91	0,83	0,90	0,86	0,81
Aparelhos Eléctricos Para Ligação Ou Protecção De Circuitos Eléctricos Ou Para Fazer Ligação Ou Conexão De Circuitos Eléctricos	0,92	1,00	0,82	1,00	0,95	0,78	0,50	0,44	0,90	0,68	0,55	0,33	0,29	0,21

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.12. Evolução dos países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Espanha	18,18%	19,42%	19,44%	21,09%	23,96%	25,15%	27,05%	28,75%	29,04%	28,42%	27,78%	27,67%	25,59%	23,14%
Alemanha	19,88%	18,17%	19,11%	17,80%	14,88%	13,57%	12,46%	13,18%	13,11%	13,01%	13,23%	13,34%	13,92%	12,65%
França	14,03%	12,76%	12,80%	13,62%	13,27%	14,08%	13,65%	12,66%	12,76%	12,02%	12,67%	12,30%	12,49%	12,18%
Angola	1,21%	1,42%	1,88%	2,09%	2,33%	2,35%	2,74%	3,43%	4,45%	5,94%	7,22%	5,24%	5,59%	6,80%
Reino Unido	12,12%	10,95%	10,27%	10,46%	10,35%	9,67%	8,36%	6,95%	6,11%	5,57%	5,76%	5,61%	5,35%	5,44%
Holanda	4,44%	4,26%	4,09%	3,87%	3,79%	4,03%	4,06%	3,78%	3,50%	3,35%	3,69%	3,96%	4,01%	4,29%
EUA	4,98%	5,82%	5,75%	5,77%	5,72%	6,12%	5,63%	5,97%	4,73%	3,52%	3,26%	3,64%	3,59%	4,23%
Itália	4,20%	3,99%	4,47%	4,59%	4,78%	4,29%	4,40%	4,10%	4,18%	3,76%	3,82%	3,79%	3,76%	3,80%
Bélgica	4,75%	5,98%	5,35%	4,34%	4,46%	4,02%	3,87%	3,17%	2,60%	2,54%	2,53%	2,66%	3,24%	3,21%
China	0,13%	0,20%	0,22%	0,30%	0,54%	0,35%	0,58%	0,61%	0,48%	0,48%	0,71%	0,64%	0,95%	1,77%
Brasil	0,60%	0,75%	0,84%	0,60%	0,46%	0,54%	0,61%	0,72%	0,68%	0,84%	0,95%	1,21%	1,40%	1,54%
Suecia	1,82%	1,67%	1,52%	1,49%	1,34%	1,16%	1,14%	1,13%	1,27%	1,18%	1,18%	1,05%	1,06%	1,05%
Marrocos	0,38%	0,41%	0,40%	0,44%	0,46%	0,51%	0,45%	0,47%	0,53%	0,72%	0,69%	0,83%	0,93%	1,04%
Algéria	0,06%	0,10%	0,17%	0,15%	0,15%	0,15%	0,19%	0,21%	0,21%	0,48%	0,64%	0,59%	0,86%	0,97%
Polónia	0,32%	0,40%	0,43%	0,51%	0,53%	0,47%	0,57%	0,67%	0,72%	0,82%	0,87%	0,89%	0,97%	0,91%
Suiça	1,12%	1,03%	1,03%	1,08%	1,06%	0,96%	0,86%	0,77%	0,70%	0,79%	0,93%	0,92%	0,89%	0,91%
Turquia	0,24%	0,40%	0,29%	0,40%	0,53%	0,61%	0,79%	0,66%	0,59%	0,58%	0,65%	0,73%	0,72%	0,81%
República Checa	0,11%	0,16%	0,22%	0,22%	0,26%	0,25%	0,30%	0,37%	0,40%	0,52%	0,66%	0,66%	0,68%	0,74%
Venezuela	0,05%	0,07%	0,10%	0,05%	0,02%	0,03%	0,04%	0,05%	0,04%	0,13%	0,40%	0,44%	0,37%	0,71%
Gibraltar	0,00%	0,00%	0,01%	0,08%	0,05%	0,01%	0,06%	0,08%	0,02%	0,07%	0,28%	0,57%	0,61%	0,71%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.13. Evolução dos países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
França	19,63%	19,67%	19,76%	19,34%	19,51%	19,74%	19,63%	19,20%	19,35%	18,99%	19,90%	19,04%	17,98%	17,02%
Alemanha	13,25%	12,49%	12,01%	11,68%	12,13%	11,84%	11,62%	11,19%	11,06%	10,91%	11,63%	10,98%	10,72%	10,99%
Itália	9,02%	8,85%	9,13%	9,57%	9,87%	9,20%	8,55%	8,74%	9,16%	8,36%	8,72%	9,25%	8,49%	7,77%
Portugal	9,69%	9,67%	10,32%	10,34%	9,78%	9,94%	9,80%	9,13%	8,90%	9,40%	9,44%	9,23%	8,50%	7,20%
Reino Unido	8,42%	8,32%	9,14%	9,81%	9,49%	9,19%	8,60%	8,17%	7,94%	7,35%	6,52%	6,47%	6,83%	6,54%
EUA	4,61%	4,93%	4,40%	4,38%	4,16%	3,99%	4,19%	4,50%	4,11%	4,05%	3,56%	3,50%	3,71%	4,08%
Holanda	3,70%	3,72%	3,58%	3,29%	3,46%	3,39%	3,19%	3,39%	3,36%	3,27%	3,19%	3,30%	3,07%	3,14%
Bélgica	2,72%	2,76%	2,90%	2,69%	3,03%	3,08%	2,89%	3,00%	2,90%	3,11%	2,87%	2,96%	2,94%	2,92%
Marrocos	1,08%	1,10%	1,15%	1,25%	1,32%	1,47%	1,44%	1,52%	1,66%	1,93%	1,90%	1,83%	1,93%	2,38%
Turquia	1,16%	1,73%	0,87%	1,10%	1,27%	1,79%	1,77%	1,66%	1,62%	1,61%	1,77%	1,99%	2,09%	2,10%
Suíça	1,05%	0,98%	0,98%	0,98%	1,06%	1,05%	1,68%	1,56%	1,33%	1,33%	1,65%	1,82%	1,96%	2,08%
China	0,45%	0,45%	0,49%	0,60%	0,81%	0,80%	1,01%	1,03%	1,17%	1,15%	1,24%	1,41%	1,59%	1,71%
Polónia	0,83%	0,83%	0,90%	0,97%	0,99%	1,02%	1,02%	1,11%	1,36%	1,49%	1,56%	1,57%	1,68%	1,60%
Algéria	0,50%	0,45%	0,45%	0,57%	0,56%	0,57%	0,81%	0,65%	0,75%	1,17%	1,32%	1,09%	1,17%	1,57%
México	1,16%	1,23%	1,54%	1,76%	1,59%	1,56%	1,72%	1,79%	1,74%	1,50%	1,53%	1,48%	1,38%	1,48%
Federação Russa	0,39%	0,47%	0,58%	0,60%	0,60%	0,62%	0,71%	0,90%	1,15%	1,52%	0,91%	1,05%	1,18%	1,33%
Brasil	1,14%	1,02%	1,06%	0,77%	0,64%	0,75%	0,67%	0,67%	0,72%	0,88%	0,84%	1,18%	1,22%	1,28%
Gibraltar	0,25%	0,37%	0,29%	0,27%	0,30%	0,30%	0,44%	0,50%	0,50%	0,52%	0,55%	0,60%	0,77%	1,07%
Austrália	0,37%	0,32%	0,35%	0,41%	0,42%	0,52%	0,49%	0,45%	0,57%	0,56%	0,52%	0,59%	0,72%	1,00%
Japão	1,10%	0,99%	0,92%	0,78%	0,71%	0,80%	0,75%	0,75%	0,71%	0,78%	0,75%	0,75%	0,85%	0,94%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.14. Evolução dos países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 12 de UE27, 1999 – 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemanha	14,21%	13,79%	13,78%	13,26%	13,45%	13,38%	13,12%	13,23%	13,05%	13,28%	13,47%	13,39%	13,37%	13,21%
França	9,68%	9,51%	9,39%	9,21%	9,28%	9,16%	9,08%	8,98%	8,58%	8,57%	8,99%	8,56%	8,48%	8,18%
EUA	8,52%	9,04%	8,97%	8,95%	8,21%	7,84%	7,79%	7,41%	6,71%	6,20%	6,24%	6,27%	6,10%	6,53%
Reino Unido	8,10%	7,92%	8,17%	8,23%	7,81%	7,67%	7,10%	6,79%	6,79%	6,36%	6,26%	5,94%	5,81%	6,06%
Bélgica	5,00%	4,91%	4,84%	5,17%	5,27%	5,23%	5,32%	5,33%	5,26%	5,22%	5,18%	5,03%	5,00%	4,93%
Holanda	5,46%	5,26%	5,03%	4,96%	4,95%	4,86%	4,73%	4,86%	4,85%	4,94%	4,93%	4,93%	4,88%	4,93%
Itália	6,05%	5,99%	5,97%	6,06%	6,20%	5,99%	5,77%	5,69%	5,72%	5,44%	5,45%	5,27%	5,05%	4,57%
China	0,90%	0,98%	1,12%	1,27%	1,50%	1,61%	1,60%	1,76%	1,86%	1,96%	2,53%	2,93%	3,16%	3,22%
Espanha	4,73%	4,60%	4,56%	4,65%	5,01%	5,01%	5,09%	4,97%	4,92%	4,38%	4,14%	3,91%	3,54%	3,18%
Suiça	2,90%	2,75%	2,80%	2,63%	2,58%	2,50%	2,55%	2,42%	2,41%	2,52%	2,72%	2,86%	3,23%	2,98%
Federação Russa	0,77%	0,86%	1,15%	1,24%	1,34%	1,53%	1,75%	1,99%	2,31%	2,63%	2,01%	2,23%	2,51%	2,76%
Polónia	1,45%	1,43%	1,46%	1,50%	1,56%	1,67%	1,83%	2,15%	2,42%	2,63%	2,53%	2,58%	2,65%	2,54%
Austria	2,42%	2,31%	2,31%	2,29%	2,43%	2,49%	2,43%	2,46%	2,47%	2,49%	2,50%	2,48%	2,47%	2,40%
Suécia	2,13%	2,13%	1,93%	1,99%	2,04%	2,06%	2,06%	2,06%	2,12%	2,01%	1,85%	1,97%	1,99%	1,91%
República Checa	0,99%	1,07%	1,19%	1,24%	1,30%	1,35%	1,47%	1,60%	1,75%	1,81%	1,77%	1,84%	1,88%	1,86%
Turquia	0,99%	1,21%	0,80%	0,96%	1,11%	1,34%	1,38%	1,38%	1,36%	1,36%	1,35%	1,59%	1,69%	1,68%
Japão	1,63%	1,73%	1,66%	1,57%	1,48%	1,45%	1,35%	1,23%	1,13%	1,06%	1,10%	1,14%	1,13%	1,24%
Dinamarca	1,38%	1,30%	1,28%	1,34%	1,31%	1,27%	1,33%	1,38%	1,31%	1,32%	1,25%	1,18%	1,15%	1,14%
Hungria	0,92%	0,97%	0,98%	1,03%	1,09%	1,11%	1,13%	1,20%	1,26%	1,25%	1,12%	1,13%	1,16%	1,13%
Noruega	1,09%	1,00%	0,99%	1,02%	1,00%	1,02%	1,04%	1,06%	1,13%	1,09%	1,15%	1,09%	1,08%	1,12%

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat.

Tabela A3.15. Evolução dos IVCR dos países de destino dos produtos exportados constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Espanha	3,84	4,22	4,26	4,53	4,78	5,02	5,31	5,78	5,90	6,49	6,72	7,08	7,22	7,29
Alemanha	1,40	1,32	1,39	1,34	1,11	1,01	0,95	1,00	1,00	0,98	0,98	1,00	1,04	0,96
França	1,45	1,34	1,36	1,48	1,43	1,54	1,50	1,41	1,49	1,40	1,41	1,44	1,47	1,49
Angola	30,68	36,24	37,48	41,14	33,70	43,56	43,98	40,88	42,79	44,89	45,30	43,10	49,77	48,98
Reino Unido	1,50	1,38	1,26	1,27	1,33	1,26	1,18	1,02	0,90	0,88	0,92	0,94	0,92	0,90
Holanda	0,81	0,81	0,81	0,78	0,77	0,83	0,86	0,78	0,72	0,68	0,75	0,80	0,82	0,87
E.U.A.	0,58	0,64	0,64	0,64	0,70	0,78	0,72	0,81	0,70	0,57	0,52	0,58	0,59	0,65
Itália	0,69	0,67	0,75	0,76	0,77	0,72	0,76	0,72	0,73	0,69	0,70	0,72	0,74	0,83
Bélgica	0,95	1,22	1,11	0,84	0,85	0,77	0,73	0,60	0,49	0,49	0,49	0,53	0,65	0,65
China	0,15	0,21	0,20	0,23	0,36	0,22	0,36	0,35	0,26	0,25	0,28	0,22	0,30	0,55
Brasil	0,91	1,18	1,24	1,06	1,03	1,15	1,22	1,48	1,24	1,27	1,43	1,49	1,69	1,74
Suécia	0,86	0,78	0,79	0,75	0,66	0,56	0,55	0,55	0,60	0,59	0,64	0,53	0,53	0,55
Marrocos	1,24	1,38	1,43	1,55	1,56	1,70	1,22	1,61	1,65	1,98	1,90	2,35	2,62	2,75
Algéria	0,26	0,43	0,61	0,49	0,52	0,46	0,58	0,75	0,73	1,24	1,40	1,45	2,15	2,06
Polónia	0,22	0,28	0,29	0,34	0,34	0,28	0,31	0,31	0,30	0,31	0,34	0,35	0,36	0,36
Suíça	0,38	0,37	0,37	0,41	0,41	0,38	0,34	0,32	0,29	0,31	0,34	0,32	0,28	0,30
Turquia	0,24	0,33	0,36	0,41	0,48	0,46	0,57	0,48	0,44	0,43	0,48	0,46	0,43	0,48
Republica Checa	0,11	0,15	0,19	0,18	0,20	0,18	0,20	0,23	0,23	0,29	0,37	0,36	0,36	0,40
Venezuela	0,42	0,57	0,73	0,45	0,36	0,43	0,47	0,51	0,42	1,25	3,50	4,11	3,26	4,86
Gibraltar	0,07	0,07	0,13	1,50	1,22	0,24	0,96	0,90	0,23	0,94	2,63	4,50	3,28	3,40

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.16. Evolução dos IVCR dos países de destino dos produtos exportados constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
França	2,03	2,07	2,10	2,10	2,10	2,16	2,16	2,14	2,25	2,22	2,21	2,22	2,12	2,08
Alemanha	0,93	0,91	0,87	0,88	0,90	0,88	0,89	0,85	0,85	0,82	0,86	0,82	0,80	0,83
Itália	1,49	1,48	1,53	1,58	1,59	1,54	1,48	1,54	1,60	1,54	1,60	1,75	1,68	1,70
Portugal	6,82	6,93	7,09	7,40	7,12	7,40	7,73	7,66	7,86	8,27	7,83	8,17	8,56	8,34
Reino Unido	1,04	1,05	1,12	1,19	1,22	1,20	1,21	1,20	1,17	1,15	1,04	1,09	1,18	1,08
E.U.A.	0,54	0,55	0,49	0,49	0,51	0,51	0,54	0,61	0,61	0,65	0,57	0,56	0,61	0,62
Holanda	0,68	0,71	0,71	0,66	0,70	0,70	0,67	0,70	0,69	0,66	0,65	0,67	0,63	0,64
Bélgica	0,54	0,56	0,60	0,52	0,58	0,59	0,54	0,56	0,55	0,60	0,55	0,59	0,59	0,59
Marrocos	3,51	3,70	4,12	4,43	4,47	4,94	3,93	5,28	5,17	5,33	5,18	5,18	5,41	6,29
Turquia	1,18	1,43	1,08	1,14	1,14	1,34	1,28	1,21	1,19	1,19	1,31	1,25	1,24	1,25
Suíça	0,36	0,36	0,35	0,37	0,41	0,42	0,66	0,65	0,55	0,53	0,61	0,64	0,61	0,70
China	0,50	0,46	0,44	0,47	0,54	0,50	0,63	0,59	0,63	0,59	0,49	0,48	0,50	0,53
Polónia	0,57	0,58	0,62	0,65	0,64	0,61	0,56	0,52	0,56	0,57	0,62	0,61	0,63	0,63
Algéria	2,03	1,89	1,60	1,90	1,91	1,80	2,52	2,35	2,57	3,03	2,90	2,71	2,92	3,33
México	2,41	2,27	2,75	3,17	3,05	3,18	3,31	3,40	3,21	2,72	3,13	2,68	2,49	2,37
Federação Russa	0,51	0,55	0,50	0,48	0,44	0,40	0,41	0,45	0,50	0,58	0,45	0,47	0,47	0,48
Brasil	1,74	1,60	1,56	1,36	1,43	1,58	1,34	1,37	1,31	1,34	1,28	1,45	1,47	1,44
Gibraltar	6,97	7,68	6,54	5,28	7,25	6,42	6,85	5,72	5,61	6,61	5,19	4,76	4,13	5,16
Austrália	0,58	0,53	0,60	0,67	0,67	0,79	0,76	0,77	0,92	0,84	0,78	0,85	1,00	1,33
Japão	0,68	0,57	0,56	0,49	0,48	0,55	0,55	0,61	0,63	0,73	0,68	0,66	0,75	0,76

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.17. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Portugal, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Espanha	0,61	0,62	0,60	0,64	0,70	0,71	0,72	0,74	0,74	0,71	0,68	0,70	0,72	0,73
Alemanha	0,90	0,89	0,91	0,87	0,81	0,76	0,71	0,73	0,74	0,73	0,75	0,75	0,88	0,93
França	0,86	0,84	0,86	0,92	0,95	0,99	0,98	0,96	0,96	0,94	0,96	0,97	0,87	0,82
Angola	0,07	0,27	0,40	0,22	0,01	0,01	0,06	0,08	0,36	0,31	0,13	0,46	0,67	0,75
Reino Unido	0,96	0,95	0,89	0,87	0,83	0,85	0,92	0,98	0,98	1,00	0,97	0,96	0,94	0,83
Holanda	0,72	0,72	0,68	0,70	0,70	0,72	0,72	0,66	0,64	0,59	0,59	0,65	0,74	0,82
E.U.A.	0,96	0,91	0,98	0,72	0,65	0,75	0,79	0,54	0,70	0,87	0,92	0,78	0,86	0,68
Itália	0,50	0,51	0,57	0,61	0,67	0,63	0,67	0,60	0,65	0,59	0,57	0,58	0,65	0,72
Bélgica	0,96	0,91	0,97	0,95	0,99	0,96	0,90	0,83	0,72	0,69	0,70	0,76	0,95	1,00
China	0,20	0,24	0,29	0,38	0,57	0,36	0,46	0,43	0,29	0,24	0,33	0,26	0,42	0,72
Brasil	0,54	0,58	0,57	0,40	0,33	0,31	0,31	0,34	0,31	0,38	0,50	0,59	0,57	0,66
Suécia	0,90	0,90	0,91	0,90	0,87	0,73	0,76	0,86	0,84	0,80	0,82	0,79	0,83	0,90
Marrocos	0,79	0,76	0,65	0,74	0,63	0,57	0,60	0,61	0,60	0,41	0,43	0,53	0,53	0,51
Algéria	0,67	0,54	0,49	0,34	0,32	0,16	0,10	0,15	0,24	0,41	0,84	0,88	0,63	0,70
Polónia	0,70	0,67	0,55	0,54	0,63	0,59	0,81	0,76	0,97	0,93	0,91	0,93	1,00	0,99
Suíça	0,82	0,87	0,81	0,90	0,92	0,95	0,87	0,85	0,81	0,87	0,93	0,95	0,99	0,91
Turquia	0,46	0,70	0,43	0,59	0,70	0,66	0,78	0,66	0,67	0,75	0,83	0,91	0,51	0,46
Republica Checa	0,41	0,47	0,57	0,53	0,72	0,60	0,57	0,63	0,65	0,77	0,88	0,80	0,88	0,97
Venezuela	0,53	0,86	0,28	0,20	0,40	0,72	0,95	0,15	0,85	0,53	1,00	0,96	0,17	0,69
Gibraltar	0,77	0,40	0,69	0,00	0,14	0,01	0,11	0,00	0,31	0,02	0,01	0,09	0,01	0,16

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat.

Tabela A3.18. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 2012 de Espanha, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
França	0,90	0,89	0,91	0,91	0,92	0,93	0,93	0,95	0,98	0,99	0,92	0,90	0,90	0,88
Alemanha	0,77	0,74	0,70	0,69	0,70	0,66	0,66	0,65	0,61	0,65	0,77	0,79	0,80	0,89
Itália	0,88	0,84	0,85	0,89	0,89	0,82	0,79	0,80	0,80	0,81	0,94	0,97	0,98	1,00
Portugal	0,53	0,56	0,54	0,57	0,63	0,65	0,68	0,73	0,74	0,72	0,73	0,71	0,71	0,74
Reino Unido	0,92	0,91	0,97	0,95	0,97	1,00	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,92	0,85
E.U.A.	0,84	0,90	0,92	0,98	0,99	0,98	0,98	0,97	0,94	0,88	0,92	0,90	0,92	0,95
Holanda	0,73	0,72	0,71	0,67	0,68	0,64	0,59	0,61	0,61	0,62	0,62	0,62	0,65	0,67
Bélgica	0,70	0,72	0,76	0,72	0,76	0,74	0,68	0,70	0,68	0,75	0,72	0,80	0,82	0,91
Marrocos	0,79	0,82	0,89	0,90	0,93	0,93	0,97	0,97	0,99	0,87	0,88	0,88	0,86	0,71
Turquia	0,73	0,60	1,00	0,96	0,99	0,95	0,99	0,90	0,84	0,93	0,94	0,88	0,84	0,78
Suíça	0,75	0,75	0,69	0,67	0,69	0,65	0,85	0,85	0,87	0,91	0,93	0,99	0,89	0,66
China	0,24	0,24	0,25	0,28	0,32	0,28	0,27	0,25	0,24	0,22	0,28	0,28	0,36	0,41
Polónia	0,64	0,68	0,76	0,72	0,89	0,97	0,93	1,00	0,93	0,99	0,99	0,96	0,95	0,89
Algéria	0,53	0,30	0,29	0,40	0,42	0,45	0,47	0,38	0,47	0,51	0,71	0,62	0,61	0,67
México	0,88	0,95	0,88	0,81	0,80	0,87	0,99	0,95	0,97	0,94	0,90	0,98	0,89	0,73
Federação Russa	0,48	0,39	0,54	0,46	0,44	0,40	0,35	0,34	0,42	0,55	0,48	0,49	0,47	0,54
Brasil	0,95	1,00	0,99	0,87	0,69	0,73	0,66	0,69	0,60	0,70	0,75	0,85	0,85	0,92
Gibraltar	0,10	0,10	0,19	0,05	0,07	0,14	0,09	0,10	0,01	0,02	0,10	0,23	0,23	0,11
Austrália	0,99	0,90	0,95	0,94	0,87	0,76	0,92	0,95	0,85	0,85	0,66	0,73	0,70	0,42
Japão	0,47	0,48	0,51	0,47	0,41	0,40	0,39	0,42	0,43	0,54	0,66	0,66	0,83	0,95

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

Tabela A3.19. Evolução do Índice de Grubel-Lloyd para os países de destino das exportações constituintes do Top 20 das QM de 2012 da UE27, 1999 - 2012

Países de destino dos produtos exportados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemanha	0,98	0,98	0,98	0,95	0,94	0,92	0,92	0,93	0,90	0,92	0,95	0,96	0,97	0,99
França	0,93	0,91	0,91	0,91	0,91	0,90	0,88	0,87	0,89	0,87	0,84	0,84	0,83	0,82
E.U.A.	0,94	0,93	0,91	0,85	0,82	0,81	0,79	0,79	0,81	0,85	0,86	0,83	0,84	0,83
Reino Unido	0,91	0,92	0,87	0,85	0,84	0,83	0,85	0,86	0,84	0,85	0,83	0,85	0,86	0,83
Bélgica	0,98	0,98	0,97	0,98	0,98	0,96	0,96	0,96	0,95	0,95	0,95	0,96	0,96	0,97
Holanda	0,86	0,83	0,83	0,84	0,83	0,80	0,77	0,78	0,78	0,77	0,77	0,76	0,75	0,75
Itália	0,99	0,97	0,96	0,94	0,95	0,95	0,95	0,95	0,97	0,98	0,95	0,94	0,95	0,99
China	0,54	0,51	0,54	0,56	0,56	0,55	0,49	0,49	0,47	0,48	0,56	0,57	0,63	0,66
Espanha	0,84	0,84	0,84	0,85	0,83	0,83	0,80	0,81	0,81	0,86	0,90	0,91	0,94	0,98
Suíça	0,93	0,93	0,91	0,92	0,91	0,90	0,89	0,90	0,90	0,90	0,95	0,87	0,80	0,88
Federação Russa	0,64	0,53	0,65	0,70	0,69	0,71	0,67	0,68	0,76	0,74	0,71	0,70	0,70	0,73
Polónia	0,77	0,83	0,87	0,88	0,92	0,92	0,90	0,90	0,89	0,89	0,93	0,95	0,94	0,96
Austria	0,87	0,87	0,89	0,91	0,90	0,89	0,90	0,90	0,92	0,92	0,91	0,91	0,91	0,92
Suécia	0,98	0,99	1,00	0,98	0,98	0,98	0,98	0,99	0,98	0,99	0,97	0,95	0,95	0,97
Republica Checa	0,99	0,97	0,98	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	0,98	0,96	0,93	0,94	0,93	0,93
Turquia	0,85	0,74	1,00	0,96	0,94	0,90	0,89	0,91	0,94	0,92	0,90	0,82	0,79	0,78
Japão	0,64	0,66	0,72	0,74	0,72	0,74	0,74	0,73	0,71	0,71	0,76	0,79	0,83	0,93
Dinamarca	0,97	0,99	0,99	0,98	0,99	0,98	0,99	0,99	0,97	0,99	0,98	1,00	0,98	1,00
Hungria	0,99	0,98	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,97	0,97	0,92	0,92	0,94	0,94
Noruega	0,88	0,72	0,74	0,74	0,70	0,72	0,67	0,65	0,72	0,63	0,71	0,69	0,66	0,66

Fonte: Autor, com base em dados Eurostat

