

**Comércio Internacional de Serviços na Economia  
Portuguesa**

João Miguel Santos Martins

**Dissertação de Mestrado em Gestão**

Orientadora:

Doutora Felipa de Mello-Sampayo, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School,  
Departamento de Economia

Abril 2014



## **Resumo:**

Através de uma análise qualitativa de dados estatísticos com vista a identificar as tendências de evolução do comércio mundial de serviços e do posicionamento que a economia portuguesa ocupa no mesmo, infere-se que, na última década, Portugal reorientou a sua especialização e apresenta vantagens comparativas na exportação de serviços e, simultaneamente, um recuo generalizado da quota e do desempenho das exportações de mercadorias, sendo de realçar o contributo das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) que, de forma crescente, vêm transformando serviços “não transacionáveis” em serviços “transacionáveis”.

Os serviços, pela sua natureza, são menos dependentes de importações derivado da reduzida incorporação de bens intermédios, apresentam baixo consumo de recursos energéticos, são mais intensivos em conhecimento e apresentam maior produtividade e valor acrescentado, a par de gerarem externalidades para os outros sectores da economia, potenciando rendimentos crescentes de forma transversal às diversas actividades económicas. O facto de as condições para o seu desenvolvimento se integrarem nos factores chave para a obtenção de crescimento económico das nações, permite estabelecer a hipótese de este ser um sector estratégico para a economia portuguesa. Ao especializar-se nas actividades que constituem este sector, a economia portuguesa poderá aproveitar o desenvolvimento revelado desde a adesão à União Europeia (UE) em termos de abertura, infra-estruturas, capital humano, tecnologia e Investigação e Desenvolvimento (I&D), a par da vantagem do rácio custo/qualificação da mão-de-obra portuguesa, para se integrar de forma mais significativa nas cadeias de valor globais e, paralelamente, se afirmar como uma plataforma mais relevante para o Investimento Direto Estrangeiro (IDE), constituindo este um caminho para a promoção do crescimento na sua economia.

**Palavras-Chave:** Crescimento Económico; Sector dos Serviços; Comércio Internacional de Serviços; Instituições Públicas.

## **Abstract:**

This thesis analyses qualitatively statistical data in order to identify the trends of world trade in services and the position of the Portuguese's trade in services. It is inferred that, in the last decade, Portugal has redirected its expertise and has comparative advantages in the export of services. Portugal also presents a general decrease in market share and performance of exports of goods. We highlight the contribution of the Information and Communication Technologies (ICT) that, increasingly, are merging "non-tradable" services into "tradable" services.

Services, by their nature, are less dependent on imports due to the reduced incorporation of intermediate goods. They depend less on consumption of energy resources, they are more knowledge-intensive and have higher productivity, and value added too. Services are able to generate externalities for other sectors of the economy, fostering increasing returns to economic activities in a transversal way. The fact that the conditions for its development integrate the key factors for achieving economic growth, creates the possibility of services to be a strategic sector for the Portuguese economy. By specializing in the services sector, the Portuguese economy could take advantage of the development achieved since joining the European Union (EU) in terms of openness, infrastructure, human capital, technology and Research and Development (R&D), alongside with the cost advantage/ qualification of Portuguese labor ratio. Under this setup, Portugal could better integrate in the global value chains and, at the same time assert itself as a relevant platform for Foreign Direct Investment (FDI), promoting growth in its economy.

**Keywords:** Economic Growth; Service Sector; International Trade in Services; Public Institutions

## **Lista de abreviaturas:**

TIC - Tecnologias da Informação e Comunicação

UE - União Europeia

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IDE - Investimento Directo Estrangeiro

ETI - *Enabling Trade Index*

PIB - Produto Interno Bruto

VAB - Valor Acrescentado Bruto

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC - Organização Mundial do Comércio

NU - Nações Unidas

BM - Banco Mundial

BP - Banco de Portugal

WEF - *World Economic Forum*

KBC - *Knowledge-Based Capital*

EMN - Empresas Multinacionais

CIS - Comunidade dos Estados Independentes

BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul

# Índice

I. Introdução .....	1
II. Revisão da Literatura.....	5
1. Crescimento Económico.....	5
1.1 Modelo de Crescimento Exógeno.....	5
1.2 Modelos de Crescimento Endógeno .....	8
1.3 Evidência Empírica de Crescimento Económico .....	13
2. O Papel das Instituições na Promoção do Crescimento Económico .....	17
3. O Papel dos Serviços no Crescimento Económico.....	21
III. Comércio Internacional.....	25
1. A Competitividade das Economias na Promoção do Crescimento Económico .....	25
2. Os Modos de Internacionalização das Empresas.....	28
3. O papel do Investimento Directo Estrangeiro no Crescimento Económico .....	31
4. Factores Facilitadores do Comércio Internacional .....	35
IV. Evolução do Comércio Internacional de Serviços - Análise de Dados Económicos .....	39
1. O Caso Português .....	70
1.1. Evolução da Economia Portuguesa nos Últimos Anos .....	70
1.2. Evolução do Comércio Internacional de Serviços na Economia Portuguesa .....	71
V. Conclusões.....	80
VI. Bibliografia .....	83

## Índice de tabelas

	Pag.
Tabela 1: Ranking do Enabling Trade Index (ETI) 2012 e Comparação com 2010	38
Tabela 2: Exportações Mundiais de Mercadorias e o PIB, 1950-2010	40
Tabela 3: Exportações Mundiais de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011	41
Tabela 4: Importação Mundial de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011	42
Tabela 5: Crescimento no Volume do Comércio Mundial de Mercadorias e de Serviços por Região e Economia Seleccionada, 2005, 2010 e 2011	43
Tabela 6: Comércio de Mercadorias Intra e Inter-Regional, 2011	45
Tabela 7: Comércio Mundial de Serviços Transaccionáveis por Região, 2005-2011	46
Tabela 8: Comércio Mundial de Serviços Transaccionáveis por Categoria, 2000, 2005 e 2009-2011	47
Tabela 9: Comércio Mundial de Serviços de Transportes por Região, 2005, 2009-2011	48
Tabela 10: Comércio Mundial de Serviços de Turismo por região, 2005, 2009-2011	48
Tabela 11: Comércio Mundial de Outros Serviços Comerciais por Região, 2005, 2009-2011	48
Tabela 12: Desagregação das Exportações de Outros Serviços Comerciais por Actividade, 2005, 2011	49
Tabela 13: Exportações Mundiais de Serviços e Variação Média Anual por Componentes, 1996-2009	50
Tabela 14: Exportações Mundiais de Serviços de Comunicação por Regiões, 2005, 2009 e 2011	51
Tabela 15: Exportações Mundiais de Serviços de Construção por Regiões, 2005, 2010 e 2011	51
Tabela 16: Exportações Mundiais de Serviços de Seguros por Regiões, 2005, 2010 e 2011	51
Tabela 17: Exportações Mundiais de Serviços Financeiros por Regiões, 2005, 2010 e 2011	52
Tabela 18: Exportações Mundiais de Serviços de Informação e Informática por Regiões, 2005, 2010 e 2011	52
Tabela 19: Exportações Mundiais em Direitos de Utilização por Regiões, 2005, 2010 e 2011	52
Tabela 20: Exportações Mundiais de Outros Serviços às Empresas por Regiões, 2005, 2010 e 2011	53
Tabela 21: Exportações Mundiais de Serviços Pessoais, Culturais e Recreativos por Regiões, 2005, 2010 e 2011	53

Tabela 22: Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Mercadorias, 2011	54
Tabela 23: Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Serviços, 2011	56
Tabela 24: Saldo da Balança Comercial em Economias Seleccionadas, 1980 – 2011	57
Tabela 25 – Peso do Sector dos Serviços na Economia – Valor Acrescentado Bruto (VAB) dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000, 2005, 2008 e 2009	58
Tabela 26 – Emprego no Sector dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000-2011	59
Tabela 27 – Peso das Exportações de Serviços no PIB, 1995, 2000-2011	60
Tabela 28 – Peso dos Serviços nas Exportações Totais de Bens e Serviços, 1995, 2000-2011	61
Tabela 29 – Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços e Taxa Nominal Acumulada de Crescimento, 1995, 2000-2011	63
Tabela 30 – Saldos das Viagens e Turismo versus Outros Serviços, 1995, 2000-2011	66
Tabela 31 – Quota de Mercado nas Exportações Mundiais de Serviços, 1995, 2000-2011	67
Tabela 32 – Estrutura das Exportações Portuguesas de Serviços por Economia Parceira, 1995, 2000- 2011	71
Tabela 33 – Estrutura das Exportações Portuguesas de Serviços por Parceiro Comercial e por Categoria, 2007-2011	74
Tabela 34 – Estrutura das Exportações de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006	75
Tabela 35 – Especialização das Exportações Portuguesas e Mundiais de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006	77
Tabela 36 – Especialização das Exportações Portuguesas e Mundiais de Serviços por Principais Categorias, 2001-2006	78



## I. Introdução

O comércio mundial de serviços tem vindo a expandir-se rapidamente desde os anos oitenta, num contexto em que as alterações tecnológicas sustentaram um forte crescimento das trocas de serviços transmitidos electronicamente às empresas com o desenvolvimento das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC). Observa-se o impacto dos serviços no Produto Interno Bruto (PIB) e no emprego como um dos factores estilizados do desenvolvimento, na medida em que se verifica um aumento dos mesmos à medida que o rendimento *per capita* aumenta – segundo Hoeckman (2006), nos países de rendimento mais baixo a sua contribuição para o PIB rondará os 35 por cento e nos mais desenvolvidos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) os serviços resultam em mais de 70 por cento do rendimento nacional e do emprego.

À medida que o mercado dos países mais desenvolvidos se desenvolve e expande leva a que a competitividade das empresas em economias abertas seja também determinada pelo acesso a serviços de produção de alta qualidade e de baixo custo, podendo afigurar-se como motores do crescimento das exportações para alguns países mas, mais importante, podem-se considerar uma chave determinante para a concorrência de todas as empresas em economias abertas, independentemente daquilo que produzem.

Em termos de tendência, o índice de serviços dos bens manter-se-á a aumentar com o crescimento económico, já que cada vez mais o valor dos produtos está associado às entradas a montante e a jusante das correntes da produção – não do processo de transformação por si mesmo, mas na I&D, nas finanças, nos projetos, no mercado, na distribuição, na gestão do produto/marca, comunicação, etc. Mesmo os países com vantagem comparativa nos bens – fabricação, agricultura – dependem da eficiência das indústrias de serviços domésticos e do acesso ao "know how" estrangeiro dos serviços.

Este trabalho visa, enquadrar o contexto acima descrito com o que foi já desenvolvido em termos das bases teóricas que o sustentam, nomeadamente, a do crescimento económico - ponto de partida para a compreensão de conceitos a jusante, como o do papel que as instituições públicas desempenham no desenvolvimento das economias e de sectores como o dos serviços, que, pela sua natureza *conhecimento-intensiva*, se constitui cada vez mais, como uma chave para o crescimento económico. Atenta-se também sobre a temática do comércio internacional – incluindo os subtemas da competitividade e do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) – inerentemente associados ao comércio de serviços e às decisões estratégicas de desenvolvimento das economias enquanto inseridas em regiões económicas, com vista à construção de uma dinâmica de produção e

exportações competitiva, que lhes permita assegurar o aumento do PIB *per capita* e bem-estar, ou seja, crescimento económico.

Com este ponto de partida, posiciona-se a economia portuguesa no comércio mundial, colocando em destaque os seus pontos fortes e fracos e destacando-se as oportunidades e os desafios que decorrem do rápido crescimento das trocas internacionais e de uma cada vez maior integração da economia mundial e com foco sobre sector dos serviços por forma a testar a hipótese de uma especialização da nossa economia sobre o mesmo. Este posicionamento foi realizado através de uma análise qualitativa de dados estatísticos do comércio internacional, publicadas pela Organização Mundial do Comércio (OMC), Nações Unidas (NU), Banco Mundial (BM), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e Banco de Portugal (BP), por Mercadorias/Produtos e por categorias de Serviços, utilizando-se a base teórica de revisão literária anteriormente referida para sustentar a sua interpretação.

É através desta base teórica que se constata que a temática do crescimento económico tem sido alvo de profundos desenvolvimentos nas décadas mais recentes e que o modelo neoclássico de crescimento económico, com a sua estrutura simples, incidindo na consideração de factores de capital físico e trabalho numa função de produção agregada, deu lugar a modelos mais recentes e à consideração de uma multiplicidade de factores endógenos ao crescimento económico. O crescimento de longo prazo passou a ser explicado endogenamente com base no comportamento dos agentes económicos, onde o progresso tecnológico passou a ser entendido como algo que deriva directamente das estratégias de inovação das empresas para captar rendimentos extraordinários, em vez de ser forçosamente considerada uma variável aleatória e exógena ao sistema económico como acontece no modelo neoclássico.

Verifica-se que os estados e as instituições públicas podem incentivar o desenrolar do progresso tecnológico e com isso interferir de forma positiva no crescimento, levando ao aumento da eficiência na utilização dos fatores convencionais. As falhas de mercado, sob a forma de externalidades positivas, provocam um efeito de dispersão positivo, ou *spillover*, na produtividade ou utilidade do factor de crescimento, por parte dos outros agentes de mercado. Verifica-se igualmente que a abertura ao exterior em termos de comércio internacional e IDE aumenta a taxa de crescimento dos países, através: (i) das mudanças internas na distribuição de recursos; (ii) da transmissão de informação técnica e das externalidades internacionais de conhecimento; (iii) do incentivo à procura de melhores tecnologias e inovação; (iv) do alargamento da dimensão do mercado, que, para além da possibilidade de concretização de uma maior quantidade de vendas e lucros, significa também maior concorrência. Tal leva a que os países reconheçam o incentivo em

especializar-se em inovações distintas, difundindo o conhecimento tanto através do comércio como da troca de ideias e gerando um maior efeito no bem-estar.

A par dos fatos acima referidos, as principais organizações multilaterais, tais como a OCDE (2003 e 2013), o *World Economic Forum* (WEF, 2012) e a OMC (2004), ou Hall e Jones (1997), apontam que são factores chave para o desenvolvimento económico: i) uma estrutura institucional e governativa que estabeleça um quadro de normas sobre as quais os trabalhadores e as empresas operem; ii) a minimização do desvio na economia, ou seja, a minimização de actos como o roubo e a criminalidade, a par da corrupção e de políticas que impeçam o livre comércio, incluindo tarifas e quotas, já que fornecem incentivos para a corrupção por parte dos agentes do governo e para o monopólio das empresas privadas; iii) abertura ao comércio exterior, na medida em que as economias que se permitem permanecer abertas para o comércio e investimento externo aparentemente são mais produtivas e crescem mais rapidamente; iv) comunicar-se numa das oito línguas internacionais (árabe, mandarim, inglês, francês, alemão, português, russo e espanhol) de forma a estabelecerem-se pontes de cultura e “comunicação internacional”; v) investimentos em capital físico, em capital humano e conhecimento são determinantes do crescimento; vi) políticas macroeconómicas que promovam a estabilidade conduzem a maior crescimento; vii) o peso do Estado na economia é contraproducente se em excesso; viii) investimentos públicos pertinentes produzem crescimento; ix) níveis elevados de tributação directa desencorajam o crescimento; x) a I&D privada contribui para o crescimento, não se podendo concluir com rigor o mesmo para a I&D pública; xi) é importante a existência de mercados financeiros maduros por promoverem o investimento e por facilitarem o processo de transferência de recursos para as atividades mais produtivas e geradoras de maior valor; xii) a exposição ao comércio internacional está correlacionada positivamente com o aumento da produtividade e com o crescimento económico.

A importância do papel dos governos nacionais na promoção económica e o desenvolvimento das trocas internacionais sob a forma de cadeias de valor ao nível mundial têm ditado um processo contínuo de globalização e fazem atentar na importância da consideração destes dois elementos para o desenvolvimento de uma análise sobre o crescimento económico.

Com isto, torna-se relevante posicionar a economia portuguesa no comércio mundial, colocando em destaque os seus pontos fortes e fracos e destacando-se as oportunidades e os desafios que decorrem do rápido crescimento das trocas internacionais e de uma cada vez maior integração da economia mundial e com foco sobre sector dos serviços por forma a testar a hipótese de uma especialização da nossa economia sobre o mesmo. Este posicionamento foi realizado através de uma análise qualitativa de dados estatísticos do comércio internacional, publicadas pela OMC, NU, BM, OCDE e BP, por Mercadorias/Produtos e por categorias de Serviços.

Este trabalho está estruturado da seguinte forma. No capítulo II. Efectua-se uma revisão da literatura incidindo sobre: 1. modelos utilizados para descrever o crescimento económico (modelo exógeno e modelos endógenos); 2. o papel das instituições na promoção do crescimento económico; e, por fim, 3. o sector dos serviços no crescimento económico. O capítulo III. analisa o comércio internacional, a obtenção de vantagens competitivas e as diferentes modalidades existentes subjacentes à exportação de bens e serviços, bem como os factores facilitadores do mesmo. O capítulo IV. centra-se na análise qualitativa de dados estatísticos provindos das NU, do BM, da OMC, da OCDE e do BP. A análise de dados estatísticos visa testar a hipótese de os serviços poderem ser um sector estratégico para a promoção do crescimento da economia portuguesa. No último capítulo apresentam-se as conclusões onde se contextualizam os dados obtidos e se retiram as implicações políticas para uma estratégia de crescimento económico com base no desenvolvimento do sector dos serviços em Portugal.

## **II. Revisão da Literatura**

No presente capítulo, destacam-se os principais contributos e as diferentes perspectivas dos autores que são relevantes para o debate dos temas do crescimento económico, do papel das instituições na promoção do crescimento económico e do sector dos serviços no crescimento económico.

### **1. Crescimento Económico**

Neste ponto pretende-se realizar um resumo da literatura da teoria do crescimento económico. Ir-se-á, da teoria do crescimento económico, destacar os principais resultados atingidos e em que medida estes contribuem para a discussão da temática do crescimento económico.

Segundo Kuznets (1973) o crescimento económico de um país pode ser definido como o aumento a longo prazo da sua capacidade de oferecer à população bens económicos cada vez mais diversificados, baseando-se esta capacidade crescente numa tecnologia avançada e nos ajustamentos institucionais e ideológicos que esta exige. Crescer implicará, de igual modo, considerar a existência de crescimento *per capita*, isto é, verificar-se uma taxa de variação positiva do produto por habitante ou do produto por trabalhador sendo esta também uma medida adequada para a evidenciação do desempenho quer em termos da eficiência quer em termos do bem-estar (Figueiredo et. al., 2008).

Assim, estas duas questões têm assumido uma importância de destaque neste âmbito: (i) a do crescimento *per capita* sustentado com a respectiva identificação dos fatores que o determinam; (ii) a mudança estrutural, acompanhada da inovação, veiculadas ao que corresponde, do ponto de vista macroeconómico, à transformação do sistema produtivo. Nele estão inclusos o progresso tecnológico e os correspondentes ajustamentos institucionais.

#### **1.1 Modelo de Crescimento Exógeno**

O modelo de Solow (1956), ou neoclássico, apresenta uma estrutura simples que incide na consideração de uma função de produção agregada onde os fatores capital físico e trabalho se combinam de acordo com a tecnologia existente, originando o fluxo de produção da economia para um determinado período de tempo. Assim, aumentar o fator capital face ao fator trabalho, resulta em crescimento económico, visto as pessoas poderem ser mais produtivas atribuindo-lhes mais

capital (Barro e Sala-i-Martin, 2003). Posto de outro modo, só há crescimento económico se houver acumulação de capital através de poupança e investimento.

Nas análises de longo prazo, o aumento da taxa de poupança tem implicações diferentes das do curto prazo, no qual o aumento desta taxa deprime a economia, reduzindo os gastos com o consumo. O modelo de Solow (1956) foi elaborado tendo em consideração o longo prazo, pressupondo pleno emprego e preços flexíveis, sendo que, com o aumento da taxa de poupança, o consumo e o nível de preços descem, levando à queda da taxa de juros na medida suficiente para estimular o investimento (Gordon, 2000).

A hipótese central do modelo estabelece um quadro de concorrência perfeita e indica que se verificam rendimentos decrescentes na acumulação do factor de capital físico, considerando o factor trabalho constante. Tal significa que a produtividade marginal do capital físico decresce com o seu nível, ou seja, quanto maior for a abundância do factor capital, menor será o aumento na produção do bem final que uma quantidade suplementar de capital provocará. De outra forma, aumentos adicionais de *input* (capital físico) originam aumentos cada vez menores do *output* até que, no limite, deixe de ser possível aumentá-lo. Assim, a hipótese de rendimentos decrescentes neste factor acumulável, tem como implicação fundamental um crescimento nulo no longo prazo, também designado de *steady-state* (Figueiredo et. al., 2008). O *steady state*, ou equilíbrio de longo prazo, pode ser definido como o estado para o qual cada uma das variáveis endógenas tenderá durante o processo de acumulação de capital, ano após ano, num longo período de tempo (Barro e Sala-i-Martin, 2003). O modelo explica o equilíbrio dinâmico das economias exclusivamente a partir da oferta, erradicando da teoria do crescimento económico o papel da procura. O factor progresso tecnológico, que permite aumentar o volume de output para um mesmo nível de *input*, está ausente do modelo, sendo necessário recorrer à consideração de um progresso técnico exógeno, isto é, um factor exterior que aumente a produtividade dos fatores de produção (trabalho) no longo prazo.

A par do progresso tecnológico, também são considerados exógenos no modelo o crescimento da população e a taxa de poupança. O progresso tecnológico é considerado um bem público, encontrando-se livremente acessível (e sem custos) a todos, tendo-se que a melhoria das condições médias de vida depende primordialmente da sua taxa de crescimento. Considerar que o progresso tecnológico é um bem-público levanta, no entanto, um paradoxo no sentido em que dele faz parte, entre outros, o aumento do *stock* de conhecimento e inovação, apenas possível através de investimento. Ora, os agentes não teriam incentivos para investir na produção de novos conhecimentos ou inovações, pois não conseguiriam apropriar-se dos resultados deste esforço que, sendo um bem público, estaria livremente (e sem custos) disponível para todos os agentes.

No caso da taxa de poupança, a sua consideração como exógena ao modelo constitui um problema metodológico no sentido que, desta forma, a mesma não resulta de um comportamento otimizador dos agentes. Tem-se, no entanto, que o crescimento económico é um processo de equilíbrio geral onde os mercados e agentes participantes da economia influenciam e são influenciados por eles. Assumindo como dada a propensão a poupar, o modelo está a ignorar a explicação de uma variável fundamental da economia, vital no que concerne, entre outros aspetos, ao consumo (preferência de bens presentes em função dos bens futuros, modificando a estrutura das etapas produtivas).

O modelo conduz ainda a outra conclusão paradoxal por indicar que todos os países convergem para um mesmo nível de crescimento *per capita*, ou seja, atribui-se a mesma função de produção e supõe-se que os países menos desenvolvidos operem no mesmo nível de tecnologia e conhecimento dos países desenvolvidos. O facto de o capital físico estar sujeito a rendimentos marginais decrescentes significa que o ritmo de crescimento diminui à medida que o país se torna mais desenvolvido e possui maior capital físico acumulado. Deste modo, o modelo assume que os países menos desenvolvidos crescem a um ritmo superior, pelo que a prazo aproximar-se-ão dos mais avançados, convergindo para o mesmo nível de desenvolvimento.

Este modelo, de acordo com Maré (2004), apresenta ainda uma metodologia para a medição da taxa de progresso tecnológico exógeno considerado – o chamado resíduo de Solow ou produtividade total dos fatores. Ela é dada pela diferença entre o crescimento do produto e o crescimento dos fatores produtivos – neste caso, trabalho e capital. Por outro lado, considerando-se no modelo de Solow a existência de progresso tecnológico (através de modelização), a partir do *steady-state*, ou do equilíbrio dinâmico, consegue demonstrar-se que as variáveis *per capita* crescem à taxa do progresso tecnológico (Figueiredo et. al., 2008). Este facto não deixa, no entanto, de invalidar qualquer outra conclusão anterior, visto, uma vez mais, o aumento da produtividade total dos fatores através do progresso tecnológico ser exógeno ao modelo e inexplicado pelo mesmo.

Existem, desta forma, vários fatores de produto possíveis a considerar mas que são omitidos do modelo neoclássico, incluindo as competências e o nível de conhecimento da mão-de-obra, as atitudes culturais em relação ao trabalho, a forma como o sistema legal protege a propriedade, a presença ou ausência de criminalidade e as infraestruturas na forma de estradas, aeroportos e similares, entre tantas outras variáveis complexas da realidade (Gordon, 2000). Em síntese, o modelo neoclássico de crescimento implica interrupção no crescimento no longo prazo e convergência entre países pobres e ricos, desconsiderando a importância de políticas públicas específicas para reduzir as desigualdades entre países e regiões. Os dois factos possuem ou fortes

evidências contraditórias. Outro resultado contra factual é o da assunção do retorno do capital em países pobres ser superior ao dos países ricos devido a rendimentos marginais decrescentes do capital – algo que é, igualmente, contrariado pela observação empírica.

## 1.2 Modelos de Crescimento Endógeno

A principal característica desta abordagem, desenvolvida, sobretudo a partir dos anos 80, reside na tentativa de explicar o crescimento de longo prazo com base no comportamento dos agentes económicos, onde o progresso tecnológico passa a ser entendido como algo que deriva directamente das estratégias de inovação das empresas para captar rendimentos extraordinários, em vez de ser forçosamente considerado uma variável aleatória e exógena ao sistema económico como acontece no modelo neoclássico (Figueiredo et. al., 2008).

O fenómeno do crescimento endógeno provém fundamentalmente da presença de um mecanismo que impede a anulação da produtividade marginal de um factor, ou fonte de crescimento, acumulável, interno ao modelo e indispensável à produção. Tal significa que os factores/fontes de crescimento são explicitados no próprio modelo, deixando de serem exógenos. Estes modelos são baseados em assunções relativas à existência de efeitos de dispersão, ou externalidades positivas, e de retornos não decrescentes relacionados com as suas variáveis, resultando em rendimentos crescentes à escala na função de produção.

A relação positiva gerada entre escala e produtividade nestes modelos permite ultrapassar o paradigma dos rendimentos decrescentes e atrasar (ou mesmo suprimir) o referido estado de equilíbrio estacionário, ou *steady-state*. O que muda é o comportamento constante da taxa de crescimento das variáveis de longo prazo, ou seja, muda a relação dos factores com o produto, através de sua acção endógena sobre a produtividade dos factores (Maré, 2004).

Factores como a inovação tecnológica endógena (que surge como resultado dos esforços dos agentes produtivos para maximizarem os seus lucros), o capital humano (ou seja, o stock de conhecimento e competências dos agentes económicos) e os arranjos institucionais (incluindo aí a política governamental e a organização da sociedade civil e das suas instituições) passam a assumir um papel crucial no crescimento contínuo do rendimento *per capita* em qualquer sistema económico (Duarte, 2005).

A assunção de que o crescimento ocorre através de externalidades positivas ou efeitos de dispersão que impedem o estabelecimento de rendimentos decrescentes é fundamental nestes modelos e ocorre sempre que a acumulação de determinado input não é intencional, não se constituindo como objecto de remuneração, afetando a produtividade de forma positiva. A presença

de externalidades apresenta-se como uma falha de mercado que ocorre quando os custos e benefícios privados relativos a determinada produção diferem dos custos e benefícios para a sociedade, não sendo transmitidos pelo sistema de preços.

De modo a alcançar resultados socialmente ótimos, os mercados têm de ter em conta todos os custos e benefícios envolvidos em qualquer actividade, independentemente de quem sente os efeitos desses custos e benefícios. Quando existem externalidades, os mercados cumprem com dificuldade a sua função de determinação das quantidades de cada bem que devem ser produzidas numa sociedade (Duarte, 2005). Se os mercados levarem em consideração estes fatores, a curva da procura capta todos os custos e a quantidade de equilíbrio do mercado garante que são produzidas apenas as unidades de produto para as quais os benefícios excedem os custos.

Não sendo possível a afectação completa de custos e benefícios, as falhas sob a forma de externalidades positivas provocam uma afectação positiva, ou efeito de dispersão, na produtividade ou utilidade de outros agentes de mercado. Por exemplo, o desenvolvimento de uma técnica ou conhecimento particular poderá gerar efeitos benéficos para além dos agentes que a desenvolveram, devido aos conhecimentos novos que acompanham essa técnica poderem ser aplicados por outros agentes. As externalidades negativas, por outro lado, são impostas sob a forma de custos a terceiros quando estes não são levados em conta ao se tomarem decisões relativamente ao tipo e quantidade de bens ou serviços a produzir, caindo, geralmente, em níveis de actividade excessivos (Mata, 2000).

Os estados e as instituições públicas podem incentivar o progresso tecnológico e com isso interferir de forma positiva no crescimento, levando ao aumento da eficiência na utilização dos fatores convencionais. Um desses incentivos é a atribuição de patentes como forma de proteção temporária dos resultados do esforço em I&D empreendido pelos agentes privados, na procura de lucros extraordinários. Através das patentes o conhecimento de princípios tecnológicos é colocado no domínio público, podendo ser usado para a construção de novo conhecimento e, dessa forma, contribuindo para o benefício social. No entanto, a patente restringe temporariamente a utilização dos mesmos princípios no que diz respeito à produção de bens e serviços por parte dos outros agentes económicos, que só o poderão utilizar com o consentimento dos primeiros, ao qual geralmente acresce o pagamento de *royalties* (Barro e Sala-i-Martin, 2003).

Surge ainda, com esta teoria, a possibilidade de existência de trajetórias de crescimento divergentes entre países, derivada de diferentes potenciais de crescimento, dos mais “atrasados” em relação aos mais “avançados”. O *catching-up* poderá não ser possível na ausência de capacidade social, isto é, de um conjunto de condições possibilitadoras ou catalisadoras do crescimento dos

fatores, como por exemplo, competência técnica, sistema educativo eficaz, instituições financeiras adequadas, etc.

Os modelos de Romer (1986) e de Lucas (1988) caracterizam-se essencialmente pela consideração de externalidades positivas, ou efeitos de dispersão, associadas à acumulação (e investimento) de um factor que é fonte de crescimento: (i) o capital físico, no caso do modelo de Romer referido; (ii) o capital humano, no caso do modelo de Lucas. Estas externalidades originam rendimentos crescentes à escala na produção, sendo estes rendimentos crescentes de tipo agregado e exteriores a cada firma individualmente considerada (Dias, 1998).

Segundo Romer (1986), num equilíbrio competitivo, o output *per capita* pode, por hipótese, crescer sem limites, a uma taxa crescente ao longo do tempo. A taxa de investimento e a taxa de retorno sobre o capital podem aumentar ao invés de diminuir com aumentos de capital. O nível de produção *per capita* em diferentes países não tem necessariamente de convergir, podendo o crescimento ser mais lento em países menos desenvolvidos, ou mesmo podendo deixar de existir.

O modelo pode ser visto como um equilíbrio de mudança tecnológica endógena em que o crescimento de longo prazo é impulsionado principalmente pelo acumular de conhecimento dos agentes (aprendizagem pela prática, ou *learning-by-doing*, e pela divisão do trabalho), beneficiando as outras firmas graças à circulação da informação – já que o conhecimento não pode ser perfeitamente patenteado ou mantido em segredo (efeitos de dispersão). Neste caso o conhecimento, embora sujeito a produtividade marginal decrescente, é considerado um bem público puro, ou seja, apresenta características de não rivalidade – não afetando, no seu consumo, a quantidade disponível para os outros agentes – e não exclusivo – já que nenhum agente pode excluir os outros de consumir o bem ao mesmo tempo (Pereira et. al., 2004).

Tem-se que a conjugação destes três elementos – externalidades, retornos crescentes na produtividade e retornos decrescentes da produção de novos conhecimentos – beneficiam cada empresa do factor do conhecimento acumulado por todas as outras, resultando, em termos agregados, rendimentos marginais do factor acumulável constantes ou crescentes, que podem suportar o crescimento sustentado da economia no longo prazo.

Lucas (1988) concentra-se, no capital humano – considerado uma variável acumulável endógena que desempenha o papel de factor ou motor do crescimento, induzindo a acumulação de capital físico e o progresso tecnológico. O capital humano é considerado como uma soma de conhecimentos e competências incorporados nos indivíduos que permitem um determinado nível de eficiência produtiva. A ideia central do modelo reside na existência de externalidades positivas associadas a este factor, ou seja, na consideração de que o grau de conhecimentos dos membros de uma sociedade é potenciado por um sistema de educação e formação e pelos contactos

interpessoais, o que faz com que a produtividade dos fatores utilizados numa economia varie com o nível médio de capital humano existente nessa economia. Sendo a acumulação de capital humano fonte de rendimentos crescentes à escala, ficam reunidas condições para se gerar um processo de crescimento endógeno, onde cada indivíduo é tão mais eficiente quanto mais a economia é composta de pessoas qualificadas. O modelo de Lucas é relevante porque cruza duas hipóteses fundamentais: contraria, na versão restrita, a tecnologia de Solow admitindo um factor de produção acumulável a rendimentos crescentes e introduz, na versão alargada, o conceito de externalidade associada à acumulação de capital humano.

Daqui resultam assunções relevantes, nomeadamente no que concerne à educação. O sistema educativo adequado a uma sociedade de inovação dará importância ao ensino terciário e dentro deste a um subconjunto de áreas científicas e tecnológicas relacionadas directa ou indirectamente com a inovação tecnológica e com as novas tecnologias, visto o crescimento da economia depende das atividades de I&D por eles produzidas.

Um sistema educativo adequado a uma sociedade que faça prioritariamente imitação tecnológica deverá dar um peso maior ao ensino secundário, obviamente sem descurar o ensino terciário, que deverá formar os quadros que tenham a capacidade de adaptar a tecnologia importada (Figueiredo et. al., 2008). Do diferencial entre rendimentos privados e sociais do factor acumulável surge o espaço para intervenções por parte dos Governos no sentido de tentar estabelecer o alcance de resultados socialmente ótimos e de subsidiar os fatores de crescimento [Figueiredo et. al., (2008)] – incentivos ao investimento no caso do primeiro modelo de Romer e à formação de capital humano no caso do modelo de Lucas.

Os modelos de Romer (1990), Grossman e Helpman (1991) e Aghion e Howitt (1992), abandonam a hipótese de concorrência perfeita e passam a trabalhar com modelos em concorrência monopolista ou monopólio puro. A “acumulação” tecnológica é o motor do crescimento e resulta da acção voluntária dos agentes económicos, na busca pelo lucro resultante da comercialização de bens ou serviços, com inovação incorporada nos mesmos ou ao longo da sua cadeia de valor, permitindo menores custos de produção ou diversificação de produtos. Estes modelos seguem a inspiração de Schumpeter (1942), que enfatizou a importância do poder de monopólio (temporário) como força motivadora do processo de inovação, dada a importância fulcral da mesma e da “destruição criativa” no processo de crescimento.

Segundo Aghion (2012), a característica fundamental dos três modelos acima referidos, e que os distingue de todos os outros modelos de crescimento anteriores, é o tratamento do conhecimento/inovação tecnológica, não como um bem público, sendo não rival, é pelo menos exclusivo à empresa. Significa isto, que a inovação concede uma vantagem específica a quem a

produz, na medida em que garante um certo grau de monopólio e, conseqüentemente, um rendimento suplementar. Devido às melhorias trazidas pela inovação e à exclusividade que possui o inovador, este pode praticar um preço acima do custo marginal (isto é, do preço de concorrência perfeita). Esta vantagem específica constitui, desta forma, a motivação para o investimento em I&D.

O modelo de Romer (1990) estrutura-se em torno das externalidades associadas ao progresso técnico e ao modo como as empresas acumulam conhecimento por via das atividades especializadas de I&D. O progresso técnico aparece endogeneizado pela consideração de um sector – o sector de I&D – que produz ideias, corporizadas em novas variedades de bens intermédios. A alocação ao sector das “ideias” depende da produtividade da I&D e do retorno económico privado das novas ideias. Tem-se também que a produtividade na produção de ideias é influenciada pelo stock de ideias descobertas no passado, isto é, a produtividade na I&D aumenta com o stock de ideias que já foram descobertas, refletindo uma externalidade de conhecimento positiva. No entanto, à medida que o stock de conhecimento vai aumentando, admite-se que será cada vez mais difícil criar novas ideias. Tal reflete-se numa proporção não linear entre o aumento do número de pessoas afetas ao sector de I&D e o número de novas ideias produzidas.

O sector de bens final é constituído pelas empresas que produzem o output e apresenta uma estrutura concorrencial, utilizando como inputs trabalho, capital humano e capital físico, onde o capital agregado não é homogéneo, levando à sua utilização diferenciada para a produção de cada tipo de bem específico. O sector de bens intermédios é constituído pelas empresas que produzem os bens de capital a fim de os venderem ao sector de bens finais, com poder de monopólio, já que obtêm do sector de I&D o *design* (tipicamente sob a forma de patente), para um bem de capital específico. O aumento do número de variedades de bens intermédios leva ainda ao aumento da eficiência dos trabalhadores, já que permite uma maior divisão social e técnica do trabalho, apelidando-se de mudança tecnológica com diferenciação horizontal. Do modelo conclui-se que quanto mais elevado for o capital humano na economia, mais elevada será a taxa de crescimento da economia porque maior será a afetação de capital humano ao sector de I&D. Trata-se de um efeito de escala presente neste modelo, no entanto, ele não é confirmado empiricamente.

No âmbito deste modelo, Romer enuncia cinco factos que ilustram a preocupação em desenvolver relações causais e hipóteses teóricas que não ignorem factos relevantes do crescimento económico. Os cinco factos são: (i) existirem muitas firmas numa economia de mercado; (ii) o conhecimento diferir de outros *inputs* devido ao facto de muitos agentes poderem utilizar o mesmo conhecimento ao mesmo tempo; (iii) ser possível replicar atividades físicas em condições de rendimentos constantes para o conjunto dos *inputs* convencionais, mas sem necessidade de

aumentar um *input* não rival como o conhecimento; (iv) o progresso técnico resultar da actividade humana e, pelo menos em parte, de uma actividade intencional, exigindo por isso a afetação de recursos; (v) muitos indivíduos e empresas deterem poder de mercado e auferirem lucros de monopólio [Figueiredo et. al., (2008)].

Nos modelos acima apresentados, a existência de externalidades positivas faz com que exista uma dissociação entre o equilíbrio descentralizado e o óptimo social e que haja fundamento para uma política económica que incentive factores geradores de externalidades. A existência de externalidades negativas não é posta de parte, sendo que poderão ocorrer com a eliminação de lucros associados a produtos que, entretanto, se tornaram obsoletos.

### **1.3 Evidência Empírica de Crescimento Económico**

Igualmente de destaque para a temática do crescimento económico é o resultado de diversas análises empíricas efectuadas por Fagerberg (1994), cujas conclusões mais interessantes se prendem com os padrões de crescimento no grupo dos países de desenvolvimento a que chamou de intermédio (este grupo engloba os *New Industrializing Countries* da Europa do Sul, da América Latina e do Sudoeste Asiático). Enquanto os países semi-industrializados da Europa do Sul e da América Latina crescem e convergem com base numa combinação entre difusão e investimento, os países do Sudeste Asiático (que são os que convergem mais rapidamente, na amostra e no período considerados) vêem a sua performance explicada não apenas pela difusão e pelo investimento, mas também pelo forte crescimento da actividade de inovação própria. Esta constatação leva o autor a concluir que para convergirem com os países desenvolvidos os países semi-industrializados não podem apenas apoiar-se numa combinação entre importação de tecnologia e investimento, mas devem igualmente incrementar as suas actividades tecnológicas nacionais, incluindo de I&D.

Estas constatações retiradas do trabalho de Fagerberg são da maior relevância para a análise da relação entre tecnologia e crescimento económico. Uma dessas constatações tem a ver com a relevância dos canais internacionais de difusão, sendo que a consideração destes últimos poderá contribuir para explicar diferentes ritmos de *catching-up* para países que estão igualmente distantes da fronteira tecnológica. A outra questão prende-se com a articulação entre difusão e inovação, já que a capacidade para absorver e utilizar conhecimentos gerados no exterior exigirá igualmente esforço tecnológico próprio.

A relevância do investimento para o crescimento económico, e em particular, para o crescimento da produtividade é analisada por De Long e Summers (1991). O contributo destes autores, por oposição ao modo convencional de tratar a relação entre investimento e crescimento,

quer em modelos teóricos, quer em análise empírica, assenta em dois pressupostos originais, teoricamente fundamentados e com consequências relevantes em termos da referida associação. O primeiro desses pressupostos prende-se com a especificação da componente do investimento a que se deve atribuir o principal impacto em matéria de produtividade: o investimento em equipamento e maquinaria. O segundo pressuposto parte da distinção entre esforço de investimento em equipamento (medido pela taxa de investimento calculada em termos nominais) e a taxa real de investimento, já que será esta última que – em termos de análise *cross-country* – permitirá medir corretamente a importância quantitativa dos novos equipamentos, proporcionalmente à massa da economia. De Long e Summers (1991) concluem que o investimento em equipamento leva ao aumento de produtividade e vai para além dos efeitos decorrentes do aumento do capital. Esta relação entre equipamento e tecnologia é relevante, pois, em grande medida, o progresso tecnológico é corpóreo, tornando a mudança tecnológica *capital-using*. A associação entre investimento em equipamento e crescimento realiza-se através de canais que geram um retorno social mais elevado que o retorno privado por via da experiência produtiva e do conhecimento tácito. No que concerne à adoção de novas tecnologias, o processo passa por uma síntese entre conhecimento codificado e conhecimento tácito cuja geração vai para além da actividade de I&D. Assim sendo, o investimento em equipamento tem impacto não apenas na produtividade do trabalho, como também sobre a produtividade total dos fatores.

Da evidência empírica, de Long e Summers (1991) concluem que o investimento em equipamento é maior em termos relativos nos países mais “pobres” em relação aos países mais “ricos” (maior esforço de investimento medido pela taxa nominal de investimento para uma dada taxa de investimento real). Decorre do facto de os equipamentos serem tipicamente bens transacionáveis internacionalmente, o que leva a que os preços nacionais tenham como referência o preço mundial. Desta forma, o preço relativo do investimento em equipamento será tanto maior quanto menor for o nível geral de preços.

Nos países de nível de desenvolvimento baixo ou intermédio, e decorrente de diferenças nas políticas económicas (política fiscal, política comercial externa e política de incentivo ao investimento), a variabilidade dos preços relativos ao investimento é considerável. Nos países mais desenvolvidos, esses preços não são apenas mais baixos, como são também, muito idênticos. Desta forma, políticas que dificultem a importação de equipamentos e que encareçam o seu preço irão originar efeitos negativos no crescimento económico. Inversamente, políticas que, para além de incentivarem elevadas taxas de poupança e orientação desta para o investimento em equipamento por parte das firmas, atuem no sentido de baixar o preço relativo do equipamento poderão gerar maior crescimento *per capita* e, dessa forma, acelerar o *catching-up* das economias em

desenvolvimento. A possibilidade de imitação obriga a que os países menos desenvolvidos saibam da existência dessas técnicas e equipamentos e que possuam os meios a sua efetivação. Para tal a existência de relações internacionais revela-se vital.

O papel do comércio externo assume a sua importância no que concerne ao padrão de produção do país, influenciando indiretamente a acumulação de conhecimento. Grossman e Helpman (1994) mostram resultados em modelos de progresso tecnológico endógeno, onde a I&D é responsável pelo aumento de produtividade dos produtos em que a inovação é mais crítica. Os efeitos de crescimento resultantes da liberalização do comércio externo dependem das vantagens comparativas entre os bens e serviços produzidos, fazendo alocar os recursos produtivos dos bens mais tecnológicos para os menos tecnológicos, e vice-versa, consoante os preços relativos de mercado. Grossman e Helpman (1994) concluem ainda, que as economias industrializadas, com abundância relativa de capital humano, efetuarão mais atividades de I&D e crescerão mais rapidamente de que as economias em desenvolvimento. Estas podem, no entanto, obter uma maior variedade de *inputs* intermédios e, assim, crescerem mais rapidamente que aquilo que cresceriam em autossuficiência.

Os países têm um incentivo em especializar-se em inovações distintas, difundindo o conhecimento tanto através do comércio como da troca de ideias e gerando um maior efeito no bem-estar. Sai beneficiada a indústria, com o aumento da produtividade originado com as variedades provenientes do exterior, e a I&D, com o aumento de produtividade resultante de ideias criadas externamente. O conhecimento técnico é, nas suas linhas gerais, codificado, no entanto incorpora também uma importante parcela de conhecimento tácito. Quanto maior for esta componente tácita no conhecimento mais a difusão da tecnologia está geograficamente centralizada, pelo que os efeitos de dispersão activos e passivos encontram-se ligados a padrões de actividade económica internacional, em vez de estarem uniformemente distribuídos através do mundo. Os efeitos de dispersão activos, que são gerados pela transmissão internacional de ideias, não necessitam directamente do comércio internacional, no entanto, atividades internacionais como importação, exportação e IDE podem também ajudar a estabelecer e sustentar canais de comunicação que estimulam a aprendizagem através das fronteiras. Nestas aprendizagens incluem-se métodos de produção, de design de produtos e de modelos organizativos, preferências dos consumidores e condições dos mercados. Os efeitos de dispersão passivos estão relacionados com o comércio internacional e o investimento directo estrangeiro sendo, respetivamente, as importações de bens intermédios e as compras de subsidiárias de multinacionais, os seus principais veículos – desta forma, os padrões de externalidades tecnológicas internacionais partilham características do comércio internacional e do investimento directo estrangeiro (Dias, 1998).

Hall e Jones (1997) identificaram os fatores específicos subjacentes aos diferentes resultados obtidos pelos diversos países, dos mais aos menos desenvolvidos. Hall e Jones (1997) concluíram que um desempenho económico bem-sucedido requer: (i) uma estrutura institucional e governativa que estabeleça um quadro de normas sobre as quais os trabalhadores e as empresas operem; (ii) a minimização do desvio na economia, ou seja, a minimização de actos como o roubo e a criminalidade, a par da corrupção e de políticas que impeçam o livre comércio, incluindo tarifas e quotas, já que fornecem incentivos para a corrupção por parte dos agentes do governo e para o monopólio das empresas privadas; (iii) abertura ao comércio exterior, na medida em que as economias que se permitem permanecer abertas para o comércio e investimento externo aparentemente são mais produtivas e crescem mais rapidamente; (iv) comunicar-se numa das oito línguas internacionais (árabe, mandarim, inglês, francês, alemão, português, russo e espanhol) de forma a estabelecerem-se pontes de cultura e “comunicação internacional”.

O estudo da OCDE (2003) constata as disparidades em termos da evolução da taxa de crescimento do PIB *per capita* entre os diversos países e atribui, em grande medida, essas diferenças à utilização do factor trabalho: (i) nos países com baixo crescimento observa-se crescimento lento ou mesmo diminuição em emprego e horas de trabalho; (ii) nos casos em que se verificam debilidades na utilização do factor trabalho não se verifica compensação em termos da maior taxa de crescimento da produtividade; (iii) nos casos em que existe crescimento tal deve-se a melhorias de qualidade no factor trabalho em termos da experiência e qualificação; (iv) nos países que apresentam baixo crescimento observa-se que os trabalhadores menos qualificados ficaram fora do mercado de trabalho.

Com base em dados agregados e em análises de regressões para diversos países o relatório da OCDE (2003) apresenta ainda as seguintes assunções: (i) investimentos em capital físico e em capital humano são determinantes do crescimento; (ii) políticas macroeconómicas que promovam a estabilidade conduzem a maior crescimento; (iii) o peso do Estado na economia é contraproducente se em excesso; (iv) investimentos públicos pertinentes produzem crescimento; (v) níveis elevados de tributação directa desencorajam o crescimento; (vi) a I&D privada contribui para o crescimento, não se podendo concluir com rigor o mesmo para a I&D pública; (vii) é importante a existência de mercados financeiros maduros por promoverem o investimento e por facilitarem o processo de transferência de recursos para as atividades mais produtivas e geradoras de maior valor; (viii) a exposição ao comércio internacional está correlacionada positivamente com o aumento da produtividade e com o crescimento económico.

A análise, ao nível de sectores e empresas, permitiu constatar que: (i) ao contrário daquilo que se verificou no passado, os crescimentos de produtividade de determinados países foram

resultado de melhorias no desempenho e na produtividade dentro das próprias indústrias e não de processos de transferência de trabalhadores de sectores de baixa para alta produtividade; (ii) diferenças entre países em termos de crescimentos de produtividade de uma mesma indústria não eram particularmente significativos. No entanto, verificou-se que no caso de os EUA terem um sector de alta tecnologia mais desenvolvido que o da Europa lhes proporcionou uma vantagem em termos da produtividade total da indústria como um todo.

As principais conclusões apontadas em termos de políticas económicas com impacto sobre o crescimento foram: (i) limitações regulatórias no mercado do produto e legislação restritiva no mercado do trabalho têm impacto negativo na produtividade, dependente, no entanto, do nível de produtividade do sector ou dos níveis salariais; (ii) a dinâmica de criação e dissolução de empresas contribui para o aumento da produtividade, na lógica da “destruição criativa”, em que as firmas mais produtivas sobrevivem e as menos produtivas saem do mercado.

O relatório da OCDE (2013) evidencia o valor económico do capital baseado no conhecimento como fonte de crescimento económico. O estudo incide sobre "grandes dados" económicos, concorrência, comunicação corporativa, eficiência na alocação de recursos, cadeias globais de valor, inovação, conhecimento e redes de mercados e tributação. Os dados de *Knowledge-Based Capital* (KBC), ou de investimento de natureza empresarial em conhecimento ou bens não físicos, são obtidos com dados de I&D, análise e gestão de dados, software, patentes, novos processos organizacionais, competências e elementos específicos de design em desenvolvimento nas empresas.

OCDE (2013) mostra como em muitos países da OCDE, o investimento em KBC tem aumentado a uma taxa superior ao investimento em capital físico (máquinas, equipamentos, edifícios), excedendo-o mesmo em alguns países. Mostra que os países que mais investem em KBC possuem empresas inovadoras capazes de redistribuir recursos de forma mais eficaz e mostra também que o investimento empresarial em KBC contribuiu com 20 a 27 por cento da média de crescimento da produtividade do trabalho, mantendo-se relativamente estável no contexto da crise financeira mundial. OCDE (2013) propõe o incentivo a políticas que explorem o KBC, sobretudo sobre o sector da educação, inovação e do capital humano como fonte endógena de crescimento económico capaz de criar valor acrescentado de forma sistemática e contínua através da sua reutilização e da geração de novo conhecimento, conduzindo a rendimentos crescentes à escala.

## **2. O Papel das Instituições na Promoção do Crescimento Económico**

Segundo Rodrik (2004) existe hoje em dia um amplo consenso entre os economistas que estudam o crescimento económico que afirmam que a qualidade institucional é a chave para os padrões vigentes de prosperidade ao redor do mundo. Aghion e Howitt (1997) referem, na mesma óptica, que as intuições são as regras do jogo numa sociedade ou, mais formalmente, são as restrições humanamente concebidas que estruturam e delimitam a interação humana, e, conseqüentemente, estruturam os incentivos para as trocas, sejam elas políticas, sociais ou económicas.

Aghion e Howitt (1997) consideram “países ricos” aqueles em que os investidores se sentem seguros sobre seus direitos de propriedade, o Estado de Direito prevalece, os incentivos privados estão alinhados com os objetivos sociais, as políticas monetárias e fiscais são fundamentadas em instituições macroeconómicas sólidas, os riscos idiossincráticos são adequadamente mediados através de sistemas de segurança social, e os cidadãos beneficiam de liberdade civil e de representação política. Os “países pobres” são aqueles em que esses acordos estão ausentes ou mal formados, sem direitos de propriedade, os agentes não têm incentivos para investir em capital físico ou humano ou para adotar tecnologias mais eficientes. As instituições são assim vitais para a alocação de recursos para a sua utilização mais eficiente, determinando quem fica com os lucros, rendimentos e direitos residuais de controlo.

Rodrik (2004) refere ainda um crescente corpo empírico de pesquisa que mostra que as instituições exercem um efeito muito forte na determinação do rendimento agregado, sendo causais no sentido em que um país pobre que é capaz de rever as regras do jogo no sentido de reforçar os direitos de propriedade dos empresários e investidores é propenso a experimentar um aumento duradouro na sua capacidade produtiva. O crescimento económico sugere uma grande escala de transformação institucional que, não sendo quase nunca um pré-requisito para a obtenção de crescimento, implica, que para uma convergência económica sustentada a aquisição de instituições de alta qualidade acabe por ser obrigatória. E, uma vez que o crescimento seja colocado em movimento, tornar-se-á mais fácil de manter um ciclo virtuoso de crescimento e de transformação institucional que se “alimente” mutuamente.

A qualidade institucional, como é normalmente medida, continua, no entanto, a ser um conceito “nebuloso” já que os índices mais utilizados de qualidade institucional são baseados em pesquisas, em que os entrevistados num determinado país são questionados se consideram os seus investimentos em segurança, ou como classificam o "Estado de Direito". Esses índices captam a percepção dos investidores, em vez de aspectos formais do ambiente institucional, ou seja, medem as “regras do jogo” no que diz respeito a como os direitos de propriedade são percebidos, e não o que formaliza essas regras. E mesmo quando a causalidade está devidamente estabelecida, os

resultados não explicitam que regras específicas, legislação ou desenho institucional são realmente responsáveis pelo resultado institucional medido (Rodrik, 2004).

Porter (1990), atenta para o papel dos Governos, notando que é errado ao pensar-se que deva ser suporte de determinada indústria ao ponto de promovê-la ele próprio, através das suas acções, a criação de vantagens competitivas nas empresas, ou que deixe tudo para a “mão invisível” do mercado. Entende sim, que o Governo pode ser catalisador do processo de inovação e de melhoramento das organizações através de mecanismos que promovam a formação de clusters de empresas, que potenciem a inovação, o nível de concorrência, as ligações ensino-empresas, a demanda ou a colaboração entre empresas em projectos “simbólicos”. De outra forma, que evolua no sentido de um novo modelo colaborativo, onde antes existia um modelo “paternalista”. Admite, no entanto, que este é um processo demorado, podendo determinadas acções só gerar frutos passados vários anos, não resultando na visibilidade que os partidos políticos procuram quando assumem funções governativas. Atenta também para o conjunto de factores, que fazendo parte das condições existentes nos países mais desenvolvidos não deixa de ser de extrema importância, pois são garantia dos “mínimos” de produtividade – a educação, as infra-estruturas, a I&D em áreas transversais e em parceria com universidades e institutos de investigação sobre determinadas indústrias, a saúde, a regulação dos mercados de capitais e a regulamentação ambiental.

As consequências que a regulamentação da concorrência por meio de políticas que sustentem monopólios, que limitam a entrada em determinadas indústrias ou que fixem preços trazem ao dificultar os processos de inovação já que as organizações se focam na manutenção da regulamentação existente e não em inovar, tornando a indústria menos dinâmica (Porter, 1990). Também as barreiras ao comércio têm consequências análogas ao incidir sobre as importações ou exportações. Porter (1990) estabelece para os Governos o papel de: i) alcance de estabilidade macroeconómica e política através de instituições estáveis e eficientes; ii) melhoria da capacidade microeconómica através da melhoria de eficiência e qualidade dos inputs gerais aos negócios, através, uma vez mais das instituições públicas que actuam a este nível, como são, por exemplo, políticas de fomento da concorrência, sistemas de impostos e de propriedade que encorajem o investimento, sistema de justiça justo, eficaz e eficiente, leis que activem/ proporcionem direitos aos consumidores, regras de governação corporativa que responsabilizem os gestores pela sua performance, processos regulatórios que promovam a inovação ao invés de preservar “status quo”.

Jansen e Nordås (2004) analisam de que forma as instituições, de âmbito doméstico, afectam os fluxos de comércio internacional, determinando que a qualidade das instituições tem um impacto positivo e significativo sobre o nível de abertura de um país, bem como sobre os fluxos de comércio bilaterais através da redução do nível de incerteza inerente a essa interação, resultando na redução

dos custos de transação. Referem o facto de que um quadro de instituições bem desenvolvidas gera um efeito positivo sobre a atividade económica em geral e no comércio internacional, sendo susceptível de diminuir os custos de transacção para os agentes de mercado e, assim, aumentar a eficiência dos mercados através de canais que permitem: (i) diminuir as assimetrias de informação ao canalizar informações sobre as condições de mercado, produtos e participantes; (ii) reduzir o risco ao definir e reforçar os direitos de propriedade e os compromissos contratuais; (iii) restringir as acções de políticos e grupos de interesse, tornando-as responsáveis perante os cidadãos.

Por outro lado, Jansen e Nordås (2004) referem como instituições ineficientes representam um fator de custo para os exportadores nacionais diminuindo dessa forma a sua competitividade internacional, com repercussões negativas sobre os fluxos de exportação. Custos de transação elevados devido a instituições ineficientes provocam também aumentos de preço no consumidor final relativamente a bens importados, com repercussões negativas sobre os fluxos de importação de um país. Mesmo que um país reduza as suas barreiras comerciais, os agentes estrangeiros poderão ser relutantes em negociar com aquele país se, por exemplo, não acreditarem nos efectivos cumprimentos contractuais que se mostrem necessários estabelecer, se se levantarem incertezas quanto à concretização de pagamentos, ou se houver lugar à variação do contexto que levou à tomada das decisões de investimento. Em consonância com o trabalho de Rodrik (2004), Jansen e Nordås (2004) afirmam que apenas podem ser esperadas pequenas mudanças nos fluxos de comércio quando a liberalização do comércio é realizada dentro de um quadro institucional pobre e mostram que os países com melhores instituições estão mais integrados nos mercados mundiais que os países com instituições menos desenvolvidas, obtendo maiores benefícios.

São essenciais a simplicidade regulamentar e a eficiência como principais componentes de governança, que permitam que empresas multinacionais alternem livremente entre modos de produção e de prestação de serviços. Em todo este contexto é absolutamente fundamental o apoio de instituições de qualidade, que afetem e reconduzam o ambiente regulatório de forma a recolher e capitalizar todas as vantagens passíveis de serem aproveitadas para as economias em virtude das mudanças verificadas (Ali e Dadush, 2011).

O fato de algumas sociedades terem muito "piores instituições económicas" que outras, relaciona-se, segundo Aghion e Howitt (1997), com o facto de as instituições económicas e as instituições em termos latos, serem endógenas, e, pelo menos em parte, determinadas pela sociedade, ou por um segmento da mesma. Acrescentam, que normalmente se verifica a prevalência de um conflito de interesses entre os vários grupos e indivíduos sobre a escolha das instituições económicas. A direção que é tomada depende do poder político dos grupos vigentes, dada a existência de interesses ou motivações conflitantes sobre a distribuição de recursos e, portanto,

indiretamente sobre o conjunto de instituições económicas e o seu modelo de governo, isto é, os indivíduos que detêm poder político podem utilizá-lo de forma enviesada, comprometendo o bem-estar social em prol do bem-estar de determinado grupo a que pertençam formal ou informalmente, determinando, em consequência, a estruturação e governação do conjunto de instituições económicas.

Czarnitzki e Toivanen (2013) atentam para a ligação existente entre os investimentos em crescimento económico e os investimentos em I&D, que resulta na necessidade de considerar políticas de inovação, projectadas para reduzir o fosso entre o socialmente óptimo e os níveis de actividade privada em I&D. Elevar os níveis de I&D leva a melhorias de produtos num modelo schumpeteriano de crescimento, contribuindo para o aumento da produtividade total dos factores e para a geração de crescimento económico. Da análise empírica, Czarnitzki e Toivanen (2013) mostram que políticas de subsidiar o I&D levam ao crescimento e que a redução de barreiras comerciais conduz ao aumento da produtividade dos investimentos – e entre eles, a I&D e a adopção de tecnologia.

Relativamente ao subsídio de I&D às empresas privadas o estudo aponta para o facto de este ter resultados bastantes heterogéneos, onde quem mais beneficia destes apoios são as empresas que se encontram mais longe da fronteira tecnológica. Dever-se-ão maximizar os efeitos de dispersão e de gerar excedentes para os consumidores e para as outras empresas, enquanto inseridas num espaço nacional (e supranacional através de políticas de cooperação) e não apenas nos resultados directos do retorno do investimento do subsídio concedido.

Do resumo da literatura sobre a relação entre as instituições e o crescimento económico, verifica-se a concordância entre todos os autores estudados, que sociedades com instituições económicas que facilitem e estimulem a acumulação de factores, a inovação e a eficiência na alocação de recursos, irão crescer economicamente.

### **3. O Papel dos Serviços no Crescimento Económico**

Num contexto dinâmico de globalização das economias mundiais, a capacidade de internacionalização de uma economia assume particular relevância para o seu desenvolvimento e consequente bem-estar das populações. Uma das características do desenvolvimento económico traduz-se numa crescente terciarização das economias e na capacidade que estas têm de internacionalização dos serviços transaccionáveis (Amador e Cabral, 2009). O comércio de serviços expandiu-se rapidamente desde os anos oitenta, num contexto em que as alterações tecnológicas sustentaram um forte crescimento das trocas de serviços transmitidos electronicamente às empresas.

O paradigma clássico na teoria económica assentava na noção de que os serviços eram essencialmente não transaccionáveis, por oposição aos bens da indústria transformadora que eram considerados transaccionáveis e, por isso, sujeitos à concorrência internacional. Presentemente, esta distinção apesar de ainda globalmente válida, vive numa fronteira cada vez mais ténue, na medida em que mais e mais serviços se tornaram e estão a tornar transaccionáveis e, inclusivamente, a transformar bens em formas de serviços transaccionáveis. Este facto tem-se reflectido num crescente aumento do comércio internacional de serviços, particularmente relevante desde o início do século XXI.

Hoekman (2006) destaca o impacto dos serviços no PIB e no emprego como um dos factores estilizados do desenvolvimento, na medida em que se verifica um aumento dos mesmos à medida que a rendimento *per capita* aumenta. Sendo que nos países de rendimento mais baixo a sua contribuição para o PIB rondará os 35 por cento, nos mais desenvolvidos países da OCDE os serviços resultam em mais de 70 por cento do rendimento nacional e do emprego.

O sector dos serviços tem características que diferenciam o comércio internacional de serviços do de bens: i) os serviços são intangíveis e, conseqüentemente, o seu comércio internacional não envolve a expedição pura do seu resultado como acontece no caso das transacções de bens, tornando-os mais difíceis de monitorar, medir e taxar; ii) os serviços não são passíveis de ser armazenados, pelo que a sua produção e o seu consumo ocorrem num processo sensivelmente simultâneo; iii) os serviços são muito diferenciados, pois são, muitas vezes, adaptados às necessidades específicas dos clientes/ consumidores finais; iv) os serviços exigem alguma forma de interacção entre produtor e consumidor – a chamada produção conjunta, que ocorre em processos iterativos ou retroalimentados, podendo exigir que o produtor altere a sua localização (por exemplo, no caso de serviços de manutenção) ou que o consumidor se desloque para poder usufruir do serviço (por exemplo, no caso dos serviços de turismo). Desta forma, os serviços, apesar da sua importância, permanecem ainda menos transaccionáveis que os bens.

Devido à intangibilidade de muitos serviços – pelo facto de não poderem ser cobradas tarifas sobre as transacções de serviços, exceptuando-se algumas actividades como os transportes e o turismo – as principais barreiras ao comércio dos mesmos são principalmente barreiras não tarifárias como quotas, proibições e regulamentos governamentais incidindo sobre o âmbito, ou disposições sobre licenciamento, certificação, normas técnicas, ambientais ou políticas. É o sector dos serviços aquele onde está concentrada a maioria da regulação económica e onde as regulamentações nacionais são da maior importância para a actividade económica (Lawrence et al., 2012).

O Manual de Estatísticas do Comércio Internacional de Serviços da UN (2002) descreve em pormenor os quatro modos através dos quais os serviços podem ser comercializados internacionalmente, tendo em conta a localização de fornecedores e consumidores dos serviços transaccionados: i) o Modo 1 (fornecimento transfronteiriço ou *cross-border supply*) que se aplica quando fornecedores num dado país prestam serviços a consumidores noutro país, sem que qualquer deles se desloque para o território do outro. Este modo é semelhante ao conceito tradicional de comércio de mercadorias, em que tanto o consumidor como o fornecedor permanecem nos seus territórios respectivos. São exemplos os serviços transfronteiriços de fretes e transportes de mercadorias, cursos por correspondência e telediagnóstico; ii) o Modo 2 (consumo no exterior) abrange os casos em que um consumidor residente num país se desloca para outro país para obter um serviço. São exemplo de consumo exterior os serviços de turismo e actividades relacionadas, o tratamento médico de pessoas não residentes e os cursos de línguas no estrangeiro; iii) o Modo 3 (presença comercial) inclui as situações em que as empresas prestam serviços a nível internacional através das actividades das suas filiais estrangeiras, não estando incluídas nos dados de serviços da Balança de Pagamentos, uma vez que são consideradas transacções entre residentes. São exemplo os serviços médicos prestados por um hospital de propriedade estrangeira e os serviços fornecidos por uma sucursal nacional de um banco estrangeiro; iv) o Modo 4 (presença pessoal) descreve o processo pelo qual um indivíduo se desloca temporariamente ao país do consumidor a fim de prestar um serviço. Este modo de prestação de serviços inclui o comércio de serviços tal como definido na Balança de Pagamentos, considerando-se, por exemplo, serviços de auditoria por um auditor estrangeiro ou serviços de entretenimento de um artista estrangeiro em digressão no país. Inclui também emprego não permanente no país do consumidor, que é registado na Balança de Pagamentos como rendimentos do trabalho.

Posto o que foi acima referido resulta que o comércio de serviços na Balança de Pagamentos abrange em termos gerais os modos 1 e 2, uma parcela significativa do modo 4 e uma pequena parte do modo 3. Globalmente, o comércio de serviços estará subestimando quando medido através das transacções de serviços incluídas na Balança de Pagamentos. Esta subestimação pode ser significativa, pois a evidência recente aponta para o facto de o investimento directo estrangeiro (IDE) ser um importante canal para a prestação internacional de serviços, uma vez que muitos serviços continuam efectivamente não transaccionáveis no sentido tradicional do termo.

A expansão do sector dos serviços nas economias é impulsionada por uma série de factores: os já referidos avanços nas tecnologias de informação e comunicação, a redução das barreiras políticas e económicas ao comércio e a participação de novos países no comércio mundial, a liberalização do mercado em sectores específicos dos serviços como os transportes aéreos, rodoviários e

ferroviários, a globalização e a associada mobilidade de capitais e pessoas, a fragmentação internacional da produção com as empresas a produzirem diferentes etapas da produção em países distintos de acordo com as vantagens comparativas locais. Todos estes factores a que se juntam elasticidades da procura superiores a um e incentivos para que as empresas procedam ao outsourcing de actividades suas específicas para fornecedores especializados à medida que o seu mercado se desenvolve e expande leva a que a competitividade das empresas em economias abertas seja também determinada pelo acesso a serviços de produção de alta qualidade e de baixo custo, como por exemplo, aos de telecomunicações, transporte e distribuição, intermediação financeira, etc. A importância relativa dos serviços aumenta à medida que os países se tornam mais ricos, e isso também se reflete na crescente variedade de serviços de mercado (diferenciação do produto).

Hoekman (2006) denota que a literatura no comércio nos serviços cresceu significativamente desde os finais dos anos 80. Os factores que determinam fluxos do comércio e do investimento, os efeitos de tais fluxos, a sua importância e os tipos de políticas que as afectam são agora melhor compreendidos - não obstante, o estado actual de conhecimento ainda se encontra aquém do desejado. Prevalece ainda incerteza em relação às causas determinantes do comércio nos serviços, às extensões das restrições ao comércio dos países e ao impacto da liberalização passada ou em perspectiva em termos do valor em ganhos líquidos (potenciais), da sua distribuição e dos custos associados a estes ajustes.

A falta de dados desagregados de série cronológicas de serviços, de preços comparáveis, de dados detalhados de origem e destino do comércio de serviços, a disponibilidade limitada de estatísticas de comércio bilateral e de fluxos de investimento e a cobertura desigual dos dados “no comércio estrangeiro da filial nos serviços” e nas transacções dos modos 3 e 4 explicam a relativa escassez de pesquisa empírica e de análise política já que a obtenção de informações sobre as políticas que afectam o comércio e o investimento de serviços se encontra, desta forma, limitada. Já as mesmas séries cronológicas relativas aos dados bilaterais no comércio de bens estão disponíveis e desagregadas para milhares de categorias de produtos.

Os serviços podem-se afigurar como motores do crescimento das exportações para alguns países, mas, mais importante, são uma chave determinante para a concorrência de todas as empresas em economias abertas, independentemente daquilo que produzem. O índice de serviços dos bens manter-se-á a aumentar com o crescimento económico, já que cada vez mais o valor dos produtos está associado às entradas a montante e a jusante das correntes da produção – não do processo de transformação por si mesmo, mas na I&D, nas finanças, nos projetos, no mercado, na distribuição, na gestão do produto/marca, etc. Mesmo os países com vantagem comparativa nos bens -

fabricação, agricultura – dependem da eficiência das indústrias de serviços domésticos e do acesso ao "know-how" estrangeiro dos serviços.

### **III. Comércio Internacional**

Neste capítulo, destacam-se vários contributos e perspectivas de diversos autores que são relevantes para o debate do tema do comércio internacional. Este está inerentemente conectado com o comércio internacional de serviços e com o crescimento económico, já que o assegurar do aumento do PIB *per capita* depende não só da consideração de factores que promovam a poupança, o investimento e o desenvolvimento tecnológico, mas também, de princípios estratégicos de competitividade que possam servir de base para a tomada de decisões quanto às dinâmicas de produção e exportação em acordo com perfis de actividades e competências das economias, inseridas em espaços multinacionais. Nesta óptica, são abordados os subtemas da competitividade, dos modos de internacionalização e do IDE, a par dos factores facilitadores do comércio internacional.

#### **1. A Competitividade das Economias na Promoção do Crescimento Económico**

A natureza das mudanças na competição doméstica e internacional das organizações tem-se alterado de sobremaneira, assistindo-se: à queda de barreiras ao comércio e investimento, à globalização dos mercados, à globalização dos investimentos de capital, à globalização das cadeias de valor das organizações, ao crescimento do stock de conhecimento e de difusão da informação, à intensificação da concorrência sobre todas as actividades e sectores, à concentração da criação de valor sobre o sector dos serviços, à passagem de cadeias de valor verticais para as horizontais onde se estabelecem parcerias com fornecedores estrangeiros e instituições, ao aumento dos custos logísticos devido ao aumento dos custos da energia e das emissões, entre outras, tornando-se vital que os países se adaptem a esta realidade para que possam prosperar (Porter, 1990). Assim, segundo Porter (1990), a competitividade de uma nação dependerá da capacidade da sua economia inovar e se desenvolver e as suas empresas ganharem vantagens sobre outras devido à pressão e competição existente, beneficiando os países através dessa rivalidade entre *players* fortes, entre fornecedores que lutam por ganhos de quota de mercado e por consumidores exigentes.

A capacidade para uma economia entrar numa rota de crescimento encontra-se dependente de um conjunto de factores, que se geram na maior parte dos casos, no nível local – diferenças culturais, de valores, nas estruturas económicas, legislativas, históricas, etc., todas contribuem para

a criação e sustentação de vantagens competitivas no nível empresarial e no conjunto das actividades económicas num determinado país e, portanto, da sua própria sustentabilidade enquanto inserida num sistema de produção global (Porter, 1990).

No nível nacional, a competitividade materializa-se no nível de produtividade do país, considerando que o objectivo global é o de proporcionar um nível de vida elevado e crescente aos seus habitantes. Desta forma, as empresas nacionais necessitam de continuamente incrementar os seus níveis de produtividade nos vários sectores de actividade da sua economia seja através do aumento de qualidade dos seus produtos e serviços, da incorporação de características mais valorizadas, do desenvolvimento tecnológico associado ou da eficiência com que os produzem. Onde os níveis de produtividade forem já elevados, é necessária inovação que permita que se desenvolvam novos produtos e serviços e que permitam competir, inclusivamente, em novos sectores. Assim, a competitividade depende da produtividade com que uma nação utiliza os seus recursos humanos, de capital e naturais e na forma como compete para tornar o seu ambiente de negócio o mais produtivo possível para os negócios (Porter, 1990).

O comércio internacional e o investimento estrangeiro podem tanto levar uma economia a elevar o seu desempenho produtivo como a ver-se numa luta por manter os seus resultados produtivos, isto é, permitem que uma economia se possa especializar sobre as indústrias ou sectores onde é competitiva ou mais produtiva, socorrendo-se das importações para colmatar aquilo que não é capaz de produzir internamente com resultados semelhantes. Por outro lado, pode trazer à realidade o teste dos standards internacionais de produtividade num espaço que pode ver o nível de vida dos seus habitantes ameaçado pela competição (Porter, 1990).

Porter (1990) desenvolve esquematicamente o “diamante da vantagem nacional”. Este possui factores ou determinantes que se inter-relacionam entre si, formando um sistema explicativo. Resumidamente, em termos de factores têm-se: i) a disponibilidade de recursos e competências necessárias para a vantagem competitiva em determinado sector ou indústria; ii) a informação que define as oportunidades que as organizações percebem e a direcção em que as mesmas empreendem com base nos seus recursos e competências; iii) os objectivos dos gestores, accionistas e indivíduos nas organizações; iv) as pressões sobre as organizações para investir e inovar. Faz ainda parte do mesmo o “ambiente” ou contexto nacional, que deve permitir: i) a acumulação de competências de forma sustentada; ii) a circulação de informação e conhecimento; iii) a existência de pressão para a inovação e investimento.

De todas as condições de factores como a força de trabalho, os recursos naturais e físicos, os recursos de capital e de infra-estruturas, serão sobretudo os que são criados pelo país cuja importância reside não na quantidade em que existem mas na produtividade com que são

transformados em bens e serviços que garantem a sustentabilidade competitiva. Os recursos materiais facilmente podem ser adquiridos através de uma estratégia multinacional pelo que são os mais “sensíveis” aqueles que implicam um maior investimento que poderão ser os determinantes para garantir vantagens. Porter nota também, que mesmo recursos humanos especializados podem não ser uma vantagem competitiva se não forem utilizados de forma a que respondam às necessidades das actividades económicas do país. A vantagem competitiva poderá surgir de instituições que primeiro lugar criam os factores específicos necessários e depois trabalham continuamente sobre o seu melhoramento. Por vezes também, a inexistência ou escassez de um determinado factor é o propulsor para a inovação devido à pressão que tal situação cria. Isto tende a acontecer em modelos de concorrência dinâmicos e é muitas vezes a base para a vantagem competitiva.

O facto de se ter uma procura interna sofisticada permite às organizações uma visão das necessidades emergentes de consumo e exerce sobre elas pressão para a inovação e para oferta de bens e serviços diferenciados dos da sua concorrência – assim, o tamanho da procura pode ser visto como menos importante que a qualidade, ou sofisticação, da mesma. As organizações de uma nação podem detectar necessidades globais emergentes com potencial em muitos mercados e actuar sobre eles, exportando os seus valores e produtos.

A presença de empresas internacionais relacionadas e de suporte pode ser extremamente benéfica na criação de vantagens a montante e a jusante através de seu exemplo e influência no que concerne à eficiência operacional e de custos bem como relativamente à sua estratégia, funcionando como exemplo e como catalisadores de melhoria e inovação quanto mais próximas as relações com estas organizações forem.

Também a presença de concorrentes fortes estimula a criação e apuramento das vantagens competitivas, sendo uma fonte de incentivo à inovação e melhoria. As indústrias protegidas pela regulamentação e pelos governos frequentemente perdem na corrida pela inovação. À medida que a concentração geográfica amplia a pressão concorrencial e quanto mais intensa esta se revelar, também em maior número poderão ser os benefícios que tal situação poderá gerar na medida em que as organizações irão tendencialmente procurar abrir-se a novos mercados, investir em formação dos recursos humanos e na construção de parcerias com instituições de ensino, entre outros. Testadas pela concorrência interna, mais facilmente as organizações podem olhar para a concorrência global com maiores probabilidades de sucesso.

O referido “diamante da vantagem nacional” de Porter deve ser visto como um sistema em que a fragilidade em algum dos determinantes do mesmo irá restringir ou estrangular o processo de desenvolvimento das vantagens competitivas. Por outro lado, a maximização dos factores que as

poderão criar promove muitas vezes a criação de clusters de indústrias competitivas que se reforçam mutuamente, actuando como veículos para a manutenção da diversidade – em ambientes de organizações multi-relacionadas – gerando ganhos, como a passagem da inércia à mudança, o aumento da flexibilidade e a adopção de uma filosofia de inovação em oposição ao acomodar com posições alcançadas.

A inovação nasce, segundo Porter (1990), dos desafios do mercado, agregada ao exercício de uma liderança que crie um ambiente dinâmico e competitivo. As organizações deverão, desta forma, procurar fontes de pressão para a inovação, olhar para a concorrência de forma a que a mesma sirva de força motivadora, estabelecer mecanismos de alerta provenientes de mudança directa ou indirecta sobre as necessidades dos seus clientes, procurar crescer internacionalmente – na medida em que poderá ser mais vantajoso que procurar dominar um mercado interno já que os mercados externos aceleram o processo de globalização e permitem sustentar e alavancar vantagens competitivas bem como reduzir desvantagens internas. Deverão ainda criar alianças de forma selectiva no sentido em que inovar poderá ser mais vantajoso que proceder ao outsourcing de actividades da cadeia de valor e desenvolver fornecedores internos e consumidores será mais vantajoso que depender exclusivamente dos estrangeiros. Estas premissas surgem no sentido em que a não ser que os determinantes da competitividade estejam presentes: i) no interior da empresa (e o sucesso competitivo será originado nas decisões da organização) ou ii) nas localizações onde a empresa opera (e onde a participação em clusters será um importante factor de sucesso), as vantagens competitivas não serão sustentáveis no longo prazo, pelo que o desenvolvimento do “diamante” nos mercados locais é essencial.

## **2. Os Modos de Internacionalização das Empresas**

Segundo a AICEP (2014), o potencial de internacionalização consiste na exploração de oportunidades com vista a desenvolver, no estrangeiro, as vantagens competitivas que as empresas possuem no mercado nacional. Surge com o objectivo de consolidar ou obter novas posições em mercados externos, de manter ou reforçar relações com grandes clientes, actuando de acordo com lógicas globais e integradas, de reduzir custos de produção, de aceder e absorver novas competências e afigura-se, para um número crescente de empresas, como uma realidade indispensável à exploração de oportunidades detectadas ou como resposta aos movimentos apresentados por outros *players* do mercado.

Nenhuma empresa nacional está livre da influência de forças envolventes estrangeiras ou internacionais, uma vez que existe sempre – e cada vez mais – a possibilidade da concorrência de

importações ou de concorrentes estrangeiros estabelecerem operações no seu próprio mercado. Por vezes, é mesmo a única forma de, defensivamente, fazer face à concorrência internacional e, ofensivamente, tirar partido da cada vez maior abertura e integração dos mercados – necessárias à difusão tecnológica e à inovação, e ao crescimento.

No nível empresarial, a AICEP (2014) atenta que as motivações mais relevantes subjacentes à decisão de internacionalização das empresas são internas ou estão associadas aos mercados, resultando, frequentemente, de um *mix* de vários factores: objectivos de crescimento (penetração nos mercados externos), acesso a recursos produtivos, manutenção ou reforço de redes de relações, resposta a movimentos de concorrentes, acompanhamento de clientes e acesso a recursos e/ou competências. Os benefícios da internacionalização situam-se ao nível do acesso a novos mercados, na prossecução de objectivos de crescimento e de diversificação geográfica e/ou do acesso a recursos (minimização dos custos produtivos) de que as empresas não dispõem no mercado doméstico, em condições tão vantajosas.

A teoria do Paradigma Eclético (ou paradigma O.L.I. – *Ownership-Location-Internalization*) desenvolvida por Dunning (2008) estabelece que o tamanho, forma e padrão de produção internacional são determinados por três conjuntos de vantagens adquiridas pelas empresas. Para que firmas de determinada nacionalidade compitam produtivamente com outras empresas nos seus países de origem, deverão possuir vantagens específicas de acordo com a natureza e/ou nacionalidade da sua propriedade. Essas vantagens – apelidadas de vantagens competitivas ou monopolísticas – deverão ser suficientes para compensar os custos de instalação e operação de um investimento direto no exterior de valor agregado, se comparados com aqueles enfrentados pelos produtores ou potenciais produtores locais.

Desta forma, a teoria do paradigma eclético tenta explicar porque existem Empresas Multinacionais (EMN) e por que razão elas possuem relativamente mais sucesso que as empresas domésticas. Demonstra que a extensão e padrão da produção internacional serão determinados pela configuração de três conjuntos de vantagens (Dunning, 2008).

A vantagem de propriedade ("O"), isto é, a vantagem competitiva que firmas de determinada nacionalidade possuem em relação a outras de diferentes nacionalidades e que lhes permitem manter um maior domínio e controlo sobre os seus recursos utilizados nos países estrangeiros. Assim, uma empresa pode e deve actuar num mercado estrangeiro fazendo uso das suas competências essenciais como diferencial competitivo face aos seus concorrentes, sob a forma de subsidiárias, mantendo sob o seu controlo a sua propriedade tangível e intangível.

Esta vantagem será derivada da posse privilegiada de um ativo intangível específico, como por exemplo, alta tecnologia, know-how, marca própria, capacidades de gestão, recursos humanos

qualificados, processos de produção e/ou sistemas de comercialização mais eficientes relativamente a empresas já instaladas nos mercados de destino. Tem ainda em linha de conta os benefícios intrínsecos às diversas estratégias de associação (alianças verticais, alianças horizontais e redes de empresas) que possam existir com outras empresas ou EMN;

As vantagens de localização ("L") quando comparadas com as vantagens dos potenciais países de possível actuação irão possibilitar a explanação da escolha do local para o investimento. A empresa internacionaliza-se a fim de explorar as vantagens de localização, ou seja, beneficiando das vantagens específicas potenciadas pela sua actuação no estrangeiro sendo que a sua escolha será justificada pelo mercado que melhores condições lhe proporcione. A EMN será influenciada relativamente à forma como a localização dos recursos e/ou mercados irão afectar a sua estrutura de custos bem como relativamente à sua capacidade de aquisição e exploração da vantagem específica de propriedade "O" de activos da empresa. Estas vantagens relacionam-se com mão-de-obra mais barata e/ou especializada, matérias-primas de menor custo, menor burocracia, melhor integração em espaços económicos alargados e/ou de funcionamento em clusters e de assimilação e adaptação ao mercado estrangeiro, reduzindo a distância psicológica, levando a menores custos de transporte e comunicação tendo como base de comparação a actividade exportadora e principalmente a capacidade de explorar o potencial do mercado.

A vantagem de internalização ("I"), isto é, a vantagem relacionada com a organização da empresa e ligada à exploração de vantagens de propriedade utilizando os canais próprios da empresa (subsidiárias e associadas através de acordos inter-empresas), que fomentem meios complementares para contornar ou reduzir as imperfeições dos mercados quando o IDE não é uma solução aplicável. Estas vantagens surgem ao construir uma estrutura no exterior para internalizar as operações que poderiam ser realizadas pelo mercado, ou seja, as vantagens advêm da internalização das transacções do mercado através, por exemplo, de fusões, aquisições, cooperação e alianças. Assim, a empresa pode reduzir custos de procura e de transacções, assegurar disponibilidade e altos padrões de qualidade dos materiais e componentes-chave, entre outros. Estas vantagens resultam assim da diminuição dos custos de câmbio, da propriedade da informação e da redução da incerteza e de um maior controlo da oferta e dos mercados e, principalmente, de acordos contratuais e de negócios.

A empresa adoptará a sua actividade internacional através da concretização das vantagens acima indicadas, sendo provável que se verifique IDE caso as três vantagens estejam reunidas. Esta teoria possui um valor explicativo muito forte para as empresas globais - com base na identificação das vantagens em termos de internacionalização da empresa e para uma determinada zona, será possível determinar o modo de penetração mais adequado: a empresa adoptará a sua actividade

internacional através da concretização das vantagens acima indicadas – a modalidade de investimento só será exequível com a conjugação dos três tipos de vantagens; no caso da vantagem localização ser insuficiente, as modalidades exportação e licenciamento deverão ser consideradas (Dunning, 2008).

Cada uma destas opções supõe diferenças consideráveis a respeito do grau de controlo que a empresa pode exercer sobre a operação externa, os recursos que deve comprometer e o risco que deve suportar. Neste âmbito, o controlo diz respeito ao poder da empresa em influenciar os sistemas, métodos e decisões relativas às operações nos mercados externos. O compromisso traduz o conjunto de recursos disponibilizados a activos físicos, humanos e organizacionais, relativos a actividades internacionais. Quanto ao risco, apresenta uma correlação positiva com o grau de compromisso, ou seja, quanto maior o grau de compromisso, maior será o risco do investimento (Dunning 2008). Dunning concluiu existir uma relação entre o nível do desenvolvimento do país e a sua posição em termos de investimento internacional bem como uma relação biunívoca entre ambos os factores e os fluxos de investimento estrangeiro.

### **3. O papel do Investimento Directo Estrangeiro no Crescimento Económico**

Diversas agências e acordos multilaterais têm tomado o IDE como uma área prioritária de análise, no sentido de alcançar objectivos de desenvolvimento sustentável, garantindo que os países pobres não são excluídos e que poderão beneficiar da globalização (OCDE, 2002). O relatório OCDE (2002) foca o facto de os investimentos transfronteiriços terem aumentado muito nas últimas décadas. A título de exemplo, realça-se que: i) entre 1973 e 2000, os fluxos de IDE a nível mundial anual terão aumentado cinquenta vezes - de 25 biliões para 1271 biliões de dólares americanos; ii) a contribuição do IDE para o bem-estar mundial (PIB acumulado de todos os países) terá subido para 17 por cento em comparação com apenas 6 por cento em 1980 – levando a que os países em desenvolvimento, as economias emergentes e os países em transição assumam o IDE como uma fonte do desenvolvimento e crescimento económico e estabeleçam políticas para atrair investimento, e maximizar os benefícios da presença estrangeira nas economias domésticas. Não deixam, no entanto, de existir objecções que se prendem, sobretudo, com o facto de os países em desenvolvimento receberem apenas uma pequena parte dos fluxos globais de IDE e deste estar concentrado em apenas algumas economias.

OCDE (2002) não se limita ao levantamento dos benefícios do IDE, analisando também os custos económicos do IDE, onde ocorrem e quais os efeitos colaterais não intencionais que limitam os seus benefícios. Os efeitos colaterais são tidos em linha de conta de forma a incluir as

consequências distributivas de reestruturação das empresas, os efeitos da competição onde os resultados da entrada de empresas estrangeiras afectam a concentração do mercado e a balança de pagamentos, em resposta aos padrões de importação e exportação de propriedade estrangeira das empresas. Observa, no entanto, que a maioria desses custos são geralmente de curta duração e que podem ser corrigidos através de medidas políticas adequadas nos países de acolhimento.

OCDE (2002) indica o facto de alguns países em desenvolvimento terem níveis de poupança interna demasiado baixos para financiar uma taxa ideal de construção de capital. Se, ao mesmo tempo, o financiamento nos mercados internacionais for de difícil acesso, o IDE pode ser a sua melhor hipótese de aliviar estas restrições. Um efeito semelhante ocorre quando a poupança interna é eventualmente elevada mas o sistema bancário é deficiente e incapaz de canalizar os fundos disponíveis para os investidores nacionais. O IDE pode também ser considerado uma fonte mais estável de financiamento externo em comparação com outras carteiras de investimentos e fundos já que pressupõem uma perspectiva de médio ou longo prazo, sendo mais estáveis que os primeiros – extremamente voláteis - em situações de crises financeiras ou de eventuais instabilidades pontuais.

É de realçar que à medida que os países se desenvolvem caminham no sentido de se tornarem economias industrializadas, o IDE contribui para a sua maior integração na economia global, gerando fluxos de comércio exterior, incluindo o desenvolvimento internacional de empresas relacionadas com as estrangeiras que se estabelecem no mercado doméstico em termos de estratégia, distribuição, vendas e marketing. Segundo Christiansen (2002), esta constatação permite retirar uma conclusão política importante – a capacidade de um país em desenvolvimento atrair IDE implica que devam ser consideradas políticas de abertura ao comércio internacional, através da participação em acordos de livre comércio regionais. No curto-médio prazo, não está claro se os benefícios para a economia doméstica justificam os inconvenientes que poderão ocorrer, incluindo o custo direto para os cofres públicos e o risco de se criarem desigualdades entre as empresas nacionais e estrangeiras. Neste processo, o IDE pode levar a um aumento das importações, que poderá ser gradualmente reduzido à medida que as empresas locais adquirem as habilidades necessárias ao aprovisionamento das necessidades das empresas multinacionais que se estabeleceram no país de destino.

Relativamente aos efeitos de dispersão, ou "externalidades positivas", gerados pelo IDE, Christiansen (2002) estabelece duas categorias: i) difusão de tecnologia e ii) construção de capital humano. O IDE traz novas tecnologias para os países em desenvolvimento, que, eventualmente, são difundidas para o setor empresarial nacional mais amplo. Os canais através dos quais tal poderá ocorrer são vários, mas OCDE (2002) conclui que a mais importante fonte de efeitos de dispersão de tecnologia é através das "ligações verticais" que se estabelecem entre as empresas multinacionais

e os fornecedores locais, como sejam, o fornecimento assistência técnica, formação e outras informações para melhorar a qualidade de seus produtos, na compra de matérias-primas e bens intermediários e na modernização ou melhoramento das instalações de produção. Ou seja, mesmo existindo rendimentos decrescentes ao nível da empresa, é a existência destas externalidades que irá contribuir para o aumento da produtividade marginal total – de todos os factores de produção – resultando em rendimentos crescentes necessários na promoção do crescimento de longo prazo.

Segundo Sampayo (2006), os investidores estrangeiros podem aumentar a produtividade na economia receptora do IDE levando a que este funcione como catalisador do investimento privado e do progresso tecnológico. Devido ao enorme potencial dos efeitos das externalidades, mais do que os novos inputs ou a transferência de conhecimento e de tecnologia, são as externalidades que se espera que sejam o mais importante mecanismo através do qual o IDE promove o crescimento no país receptor. Quanto maior o valor acrescentado da produção relativa ao IDE, maior será o impacto causado e também maiores serão os efeitos de dispersão associados ao IDE e, por conseguinte, maiores os impactos (positivos) sobre os rendimentos da produção doméstica.

Segundo a OCDE (2002), a evidência sugere que para que o IDE tenha um impacto mais positivo do que o investimento nacional em produtividade, o "fosso tecnológico" entre empresas nacionais e investidores estrangeiros deva ser relativamente limitado. Onde prevalecerem diferenças substancialmente importantes, ou onde o nível tecnológico absoluto no país de acolhimento seja baixo, as empresas locais não serão susceptíveis de absorver tecnologias estrangeiras transferidas via empresas multinacionais de forma satisfatória.

O investimento na educação geral é de extrema importância na criação de um ambiente no qual as empresas estrangeiras desejem investir. Alcançar um nível mínimo é fundamental para a capacidade de um país, não só para atrair IDE, mas também para maximizar os efeitos de dispersão de capital humano que podem surgir a partir da presença de empresas estrangeiras (OCDE, 2002).

O impacto direto sobre o capital humano de IDE decorre principalmente do fato de que as empresas multinacionais tendem a proporcionar mais formação e outras melhorias no capital humano que as empresas nacionais. A magnitude da formação é, no entanto, necessariamente menor do que a educação em geral, sendo que os efeitos serão benéficos e complementares mas não substituem um aumento geral em níveis de educação e habilidade. A presença de empresas multinacionais pode, contudo, fornecer um efeito de útil de demonstração de quais as competências mais valorizadas no país de acolhimento – visto os níveis de capital humano e de efeitos de dispersão estarem intimamente relacionados com a transferência de tecnologia, os esforços para colher estes benefícios e se gerarem efeitos de dispersão de capital humano ganharão eficácia quando as políticas de melhoria tecnológica e educacional forem estruturadas conjuntamente. É

igualmente importante notar que o aumento do capital humano via transferência de tecnologia e conhecimento também estimula o processo de inovação, mediante o qual bens antigos são agora produzidos com recurso a novas tecnologias associadas ao IDE, levando a rendimentos crescentes (OECD, 2002).

Os ganhos de eficiência diretos gerados pelo IDE caem em cinco categorias principais em termos do impacto causado: i) na transferência de novas tecnologias e know-how - via efeitos de dispersão para as empresas domésticas; ii) na formação da força de trabalho; iii) na integração na economia global; iv) no aumento da concorrência no país receptor e v) no desenvolvimento e reestruturação empresarial (OCDE, 2002).

A entrada de EMN tem o potencial de aumentar as pressões competitivas num mercado nacional anteriormente "aconchegante", pelo facto de que a entrada de EMN geralmente elevar os níveis de produtividade do país anfitrião – embora de forma mais consistente nos países desenvolvidos que nos países em desenvolvimento. Sem surpresa, esse efeito é mais forte em mercados onde parece ter havido pouca competição antes da entrada externa. Este aumento da concorrência pode levar ao encerramento de empresas mais fracas, conduzindo ao aumento da concentração de mercado, o que por sua vez, pode levar à diminuição da competição. Por isso, embora seja desejável a substituição do tecido empresarial por actividades de maior valor acrescentado e mais produtivas, as políticas para salvaguardar um nível saudável de concorrência devem estar presentes, através da expansão do "mercado relevante", aumentando a abertura da economia de acolhimento ao comércio internacional a par da estruturação das instituições e das leis necessárias para minimizar os efeitos anti-concorrenciais de empresas mais fracas que saem do mercado (OCDE, 2002).

OCDE (2002) destaca também o facto de em economias em transição da Europa Central e Oriental, as situações de participação estrangeira em privatizações de empresas com participação estatal terem sido positivas, com melhorias sistemáticas na eficiência das empresas adquiridas. Alguma controvérsia política tem ocorrido porque os ganhos de eficiência foram muitas vezes associados a perdas consideráveis de postos de trabalho (no curto prazo, pelo menos). Quando a abertura a uma maior concorrência no sector é limitada, verifica-se igualmente a necessidade de programar uma forte regulamentação e supervisão, especialmente em sectores de serviços, uma vez que estas empresas muitas vezes detêm poder de mercado monopolista dentro de segmentos da economia local.

As políticas para atrair IDE são muito parecidas com as políticas para a mobilização de recursos internos. A experiência de membros da OCDE e de outros países mostra que as medidas disponíveis aos países acolhedores são classificadas em três categorias: i) sobre a necessidade da melhoria dos

quadros macroeconómicos e institucionais gerais no sentido da sua estabilidade e previsibilidade, garantindo crescimento económico, emprego, estabilidade de preços, abertura ao comércio externo, sustentabilidade das contas externas, sistemas fiscais equitativos e sistemas financeiros capazes de complementar o investimento estrangeiro; ii) na criação de um ambiente regulamentar favorável ao IDE, dotado de transparência na governança corporativa e pública; e iii) na actualização das infraestruturas, tecnologias e competências humanas para um nível não só que facilite a presença estrangeira, mas em que os benefícios potenciais de presença corporativa externa possam ser realizados (OCDE, 2002).

A maior liberalização do comércio no contexto do IDE (e não só) surge de forma a que as políticas comerciais dos países desenvolvidos ganhem uma nova dimensão, na medida em que uma parte importante do IDE depende do comércio posterior entre empresas relacionadas. As barreiras comerciais e os subsídios destinados a limitar as importações para os países desenvolvidos impõem atualmente custos aos países em desenvolvimento, pelo que as autoridades de países desenvolvidos podem aumentar a capacidade dos países em desenvolvimento para atrair IDE, trabalhando para reduzir e eventualmente eliminar estas barreiras e subsídios.

#### **4. Factores Facilitadores do Comércio Internacional**

Os países, tal como as empresas, encontram-se cada vez mais especializados em tarefas em vez de produtos, agregando valor aos produtos intermédios (produzidos dentro da mesma empresa ou grupo de empresas e de países) que atravessam um número crescente de fronteiras (Lawrence et. al., 2012). Consequentemente, quando os países estabelecem relações comerciais a nível internacional, os benefícios não são apenas locais ou bilaterais, mas globais, embora a desagregação das cadeias de valor globais por meio do comércio internacional tenha trazido tantos desafios como oportunidades. A recuperação do comércio mundial após a crise de 2008 com e entre os mercados emergentes mais rápida do que em outras economias - as tidas como avançadas - é apresentada neste relatório como exemplo desta dinâmica.

Lawrence et. al. (2012) utilizam dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), mostrando que o volume do comércio mundial de bens e serviços caiu face à crise financeira global, cerca de 10 por cento entre 2008 e 2009. A partir de 2011, no entanto, o comércio mundial cresceu e recuperou atingindo um pico na ordem dos 8,2 por cento superior ao seu pico de 2008. A composição geográfica do comércio mudou passando a refletir o desempenho do crescimento divergente das economias desenvolvidas e emergentes. Em 2008, por exemplo, as economias emergentes representavam apenas um terço do comércio mundial, mas nos três anos subsequentes,

contribuíram com quase 60 por cento do crescimento observado nas importações de bens e serviços e 52 por cento do crescimento verificado nas exportações. Este aumento reforçou uma tendência já evidente antes da crise, tendência essa que se deve se tornar ainda mais importante no futuro - que o comércio global está cada vez mais concentrado entre as economias emergentes. Estes desenvolvimentos mostram a importância de medidas práticas que os países possam tomar para permitir o comércio e uma melhor participação na divisão mundial do trabalho, com o objectivo de fomentar o crescimento económico. O índice ETI (*Enabling Trade Index*), desenvolvido por Lawrence et. al. (2012), mede o nível que as economias têm desenvolvido instituições, políticas e serviços, para promover o comércio e fluxo livre de bens e serviços.

As reduções nos custos e inovações nos meios de transporte e TICs, bem como nas políticas e gestão permitiram às empresas operar em cadeias de fornecimento globais que beneficiam de diferenças em vantagens comparativas entre as nações, tanto por meio do comércio intra-empresas internacional como através de redes que ligam produtores localizados em diferentes países, tornando o comércio e os investimentos estrangeiros como actividades complementares. Cada vez mais, os países especializam-se em tarefas (“componentes” dos produtos e serviços finais), em vez de produtos. O valor é adicionado agora em muitos países antes dos bens e serviços produzidos chegarem ao seu destino final, tornando a noção tradicional de comércio, produção e consumo cada vez mais imprecisos, pressionando para políticas de facilitação do comércio cuidadosas e eficazes (Lawrence et. al., 2012).

Os países competem para se tornarem plataformas de exportação e para aumentar o seu papel nas cadeias de fornecimento. Algumas nações oferecem aos investidores estrangeiros e nacionais ambientes de produção domésticos favoráveis combinados com o acesso preferencial aos mercados estrangeiros. Verifica-se a celebração de acordos em que diversos países concordam com regras específicas (por exemplo, para investimentos, políticas de concorrência, ou de protecção da propriedade intelectual) e aberturas de mercado (de bens e serviços) que vão muito mais longe do que os acordos que têm sido feitos sob a égide da OMC (o Acordo de Doha é um exemplo). Muitos destes acordos têm-se verificado suceder entre países emergentes e do hemisfério Sul, variando dos mais detalhados aos de carácter puramente diplomático, mas em franco desenvolvimento (Lawrence et. al., 2012).

Essas políticas incidem não só sobre a redução dos obstáculos aduaneiros, ou sobre as tarifas e barreiras não tarifárias para melhorar o acesso aos mercados, mas também sobre um conjunto mais amplo de políticas com vista a facilitar o comércio em vários sentidos, promovendo não só o bem-estar do país que implementa as políticas, mas também para o bem-estar daqueles que comercializam com ele - ao reduzir seus custos de exportação é possível fornecer países

estrangeiros com importações mais baratas, criando por sua vez mais oportunidades de exportação (Lawrence et. al., 2012).

Os testes econométricos para o cálculo do ETI em 2009 demonstraram que este índice tem poder explicativo em relação ao desempenho comercial do país. A análise mostrou que um aumento de 1 por cento no ETI do país exportador está associado a um aumento de 1,7 por cento nas exportações daquele país. Este efeito é ainda mais elevado no que diz respeito ao país importador: o modelo prevê que uma melhoria de 1 por cento no ETI conduz a um aumento de 2,3 por cento na importação. Tomados em conjunto, estes dois efeitos prevêm que um aumento de 1 por cento na média do ETI de qualquer par país estará associado a um aumento de 4 por cento no comércio bilateral, mantendo-se os restantes dados constantes.

Desta forma, a estrutura do índice revela-se importante no contexto deste trabalho, e reflecte o comportamento de diversos pilares constituintes do mesmo, considerados como os mais relevantes e explicativos do comportamento das diversas economias. Estes pilares são: i) acesso aos mercados interno e externo – que mede a extensão em que o quadro político do país recebe as mercadorias estrangeiras no país e permite o acesso aos mercados estrangeiros para seus exportadores; ii) administração fronteiriça – que avalia o grau em que a entrada e saída de mercadorias é facilitada através da eficiência da administração aduaneira, da eficiência dos procedimentos de importação e exportação e da transparência da administração fronteira; iii) infraestrutura de transportes e comunicações – que leva em conta se o país tem em vigor os meios de transporte e as infraestruturas de comunicação necessários para facilitar a circulação de mercadorias dentro do país e através das fronteiras e destinos, a par da disponibilidade e capacidade de utilização das TICs; iv) ambiente de negócios – que reflecte a qualidade da governação, bem como o ambiente regulatório e de segurança geral que impactam os negócios dos importadores e exportadores que operam no país.

Cada um destes pilares é constituído por um determinado número de variáveis individuais. A base de dados inclui tanto dados económicos como dados de inquéritos a executivos do World Economic Forum (WEF). Os dados foram obtidos a partir de fontes públicas e organizações internacionais que operam na área de comércio (por exemplo, IATA, a ITC, ITU, UNCTAD, as Nações Unidas e o Banco Mundial). Este relatório é realizado anualmente e fornece dados únicos, em muitos aspectos qualitativos do ambiente de negócios, incluindo uma série de questões específicas relacionadas com o comércio.

A Tabela 1 apresenta o Ranking que cada país analisado pelo WEF ocupava em 2012, com a respectiva pontuação e lugar ocupado no ano de 2010.

Tabela 1: Ranking do Enabling Trade Index (ETI) 2012 e comparação com 2010

Ranking do Enabling Trade Index (ETI) 2012 e comparação com 2010							
(Ranking e score)							
País/ Economia	ETI 2012	Score	ETI 2010	País/ Economia	ETI 2012	Score	ETI 2010
	Ranking		Rank*		Ranking		Rank*
Singapura	1	6,14	1	Grécia	67	4,07	55
Hong Kong, China	2	5,67	2	Vietname	68	4,02	71
Dinamarca	3	5,41	3	Roménia	69	4,02	54
Suécia	4	5,39	4	El Salvador	70	3,99	57
Nova Zelândia	5	5,34	6	Sérvia	71	3,97	67
Finlândia	6	5,34	12	Filipinas	72	3,96	92
Holanda	7	5,32	10	Sri Lanka	73	3,95	99
Suiça	8	5,29	5	Bulgária	74	3,93	78
Canadá	9	5,22	8	Namíbia	75	3,92	70
Luxemburgo	10	5,20	9	Moldávia	76	3,92	-
Reino Unido	11	5,18	17	Guatemala	77	3,90	69
Noruega	12	5,17	7	Honduras	78	3,89	66
Alemanha	13	5,13	13	Jamaica	79	3,89	74
Chile	14	5,12	18	Bosnia Herzegovina	80	3,87	80
Austria	15	5,12	14	Azerbaijão	81	3,85	77
Islândia	16	5,08	11	Niquérágua	82	3,83	79
Austrália	17	5,08	15	Ecuador	83	3,83	89
Japão	18	5,08	25	Brasil	84	3,79	87
Emiratos Árabes Unidos	19	5,07	16	Malai	85	3,79	83
França	20	5,03	20	Ucrânia	86	3,79	81
Bélgica	21	4,96	24	República Dominicana	87	3,78	73
Irlanda	22	4,96	21	Zâmbia	88	3,78	85
Estados Unidos da América	23	4,90	19	Colômbia	89	3,78	91
Malásia	24	4,90	30	Egipto	90	3,78	76
Oman	25	4,86	29	Gâmbia	91	3,74	82
Estónia	26	4,85	23	Senegal	92	3,72	90
Arábia Saudita	27	4,84	40	Líbano	93	3,71	-
Israel	28	4,82	26	Tanzânia	94	3,69	97
Taiwan, China	29	4,81	28	Bolívia	95	3,68	98
Barain	30	4,80	22	Argentina	96	3,68	95
Espanha	31	4,79	32	Moçambique	97	3,65	93
Qatar	32	4,74	34	Uganda	98	3,64	94
Eslovénia	33	4,65	35	Gana	99	3,59	96
República da Coreia	34	4,65	27	Índia	100	3,55	84
<b>Portugal</b>	<b>35</b>	<b>4,63</b>	<b>36</b>	Paraguai	101	3,53	103
Mauritânia	36	4,62	33	Cambodja	102	3,52	102
Chipre	37	4,61	31	Quênia	103	3,52	105
Geórgia	38	4,58	37	Guiana	104	3,52	109
Montenegro	39	4,46	43	Cazaquistão	105	3,50	88
Uruguai	40	4,44	50	Etiópia	106	3,49	107
República Checa	41	4,42	42	Madagascar	107	3,48	86
Jordânia	42	4,42	39	Síria	108	3,47	104
Costa Rica	43	4,41	44	Bangladeche	109	3,46	113
Tunísia	44	4,39	38	Taiquistão	110	3,45	108
Lituânia	45	4,39	41	Quirguistão	111	3,45	100
Croácia	46	4,39	45	Rússia	112	3,41	114
Hungria	47	4,39	49	Lesoto	113	3,41	101
Polónia	48	4,37	58	Mongólia	114	3,40	116
Albânia	49	4,36	59	Benim	115	3,39	106
Itália	50	4,36	51	Paquistão	116	3,39	112
Ruanda	51	4,35	-	Irão	117	3,31	-
Látvia	52	4,31	46	Camarões	118	3,28	115
Perú	53	4,31	63	Iémen	119	3,25	-
Botsuana	54	4,31	53	Argélia	120	3,22	119
Eslováquia	55	4,29	47	Mali	121	3,18	111
China	56	4,22	48	Burquina Faso	122	3,15	110
Tailândia	57	4,21	60	Nigéria	123	3,13	120
Indonésia	58	4,19	68	Nepal	124	3,07	118
Arménia	59	4,19	52	Mauritânia	125	3,06	117
Panamá	60	4,16	61	Costa do Marfim	126	3,02	123
Macedónia	61	4,13	56	Angola	127	3,01	-
Turquia	62	4,13	62	Haiti	128	2,97	-
África do Sul	63	4,10	72	Zimbábue	129	2,96	122
Marrocos	64	4,08	75	Venezuela	130	2,95	121
México	65	4,08	64	Burundi	131	2,95	125
Kuwait	66	4,07	65	Chade	132	2,63	124

Fonte: World Economic Forum

Na tabela 1 observa-se que a Europa do Norte ocupa os lugares cimeiros, a par de economias Asiáticas como Singapura e Hong Kong. Os Estados Unidos da América ficam-se pela 23ª posição e Portugal surge no 35º lugar. Mais distantes dos lugares cimeiros estão os emergentes China (56º lugar), África do Sul (63º lugar), Brasil (84º), Índia (100º lugar) e Rússia (112º lugar), com, ainda, um longo caminho a percorrer em termos de desenvolvimento no comércio mundial e do alcance de um papel mais firme nas cadeias de fornecimento global, que potencie mais que a sua atractividade de actuais elevadas taxas de crescimento económico.

Lawrence et. al. (2012), refere que os governos precisam claramente de reconhecer que as exportações são apenas uma parte daquilo que é necessário para o desenvolvimento e promoção do crescimento. A formulação de políticas para desenvolver melhores medidas dos fluxos comerciais líquidos das importações intermediárias, e mais geralmente, para desenvolver uma melhor apreciação de como a economia nacional se encaixa nas cadeias globais de produção, assume-se como vital, já que não o fazer pode levar a conclusões políticas imprecisas sobre a importância dos desequilíbrios comerciais bilaterais, a uma subestima significativa de custos com protecção e à falha na apreciação da importância das relações comerciais bilaterais ou regionais, resultando em perda de oportunidades de integração e crescimento.

Os resultados do relatório do WEF mostram que, globalmente, as barreiras tarifárias e não tarifárias, juntamente com a administração aduaneira onerosa, continuam a ser os principais obstáculos para a importação. A exportação, por sua vez, é dificultada, principalmente, pela dificuldade de identificar mercados e compradores e por um acesso insuficiente ao financiamento do comércio. Os autores concluem que o aumento das cadeias de valor vai exigir que a OMC se concentre mais fortemente na busca de negociações plurilaterais. Ao mesmo tempo, acordos comerciais preferenciais serão necessários para ajustar as abordagens de negociação para a redução dos custos de transação, ao invés da criação de novas barreiras ao comércio.

Ao nível estratégico será determinante identificar as vantagens que uma nação possui como únicas na localização em que se insere e quais as suas forças existentes e potenciais a par do papel que poderá desempenhar em conjunto com os seus pares e com a economia como um todo, definindo forças únicas e actividades enquanto localização e em como as mesmas se poderão sustentar em conjunto com as actividades de todo um sistema global.

#### **IV. Evolução do Comércio Internacional de Serviços - Análise de Dados Económicos**

Utilizando uma base estatística do comércio internacional, publicadas pela Organização Mundial do Comércio, Nações Unidas, Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento

Económico e Banco de Portugal, por Mercadorias/Produtos e por categorias de Serviços, ir-se-á posicionar a economia portuguesa no comércio mundial, colocando em destaque os seus pontos fortes e fracos e destacar as oportunidades e os desafios que decorrem do rápido crescimento das trocas internacionais e de uma cada vez maior integração da economia mundial.

Para tal ir-se-á proceder a uma análise do ambiente exterior, compreendendo o caminho que as economias mundiais estão a percorrer, seguida de uma análise ao nível nacional, de forma a posicionar a economia portuguesa no espectro global.

A Tabela 2 está dividida em três partes. A primeira parte, formada pelas quatro primeiras colunas, refere-se às exportações mundiais. A segunda parte, formada pelas quatro seguintes colunas, refere-se à produção da economia mundial. A terceira parte, formada pela última coluna, refere-se ao PIB mundial. As exportações e a produção estão divididas em produtos agrícola, combustíveis e minérios e indústrias transformadoras. Os dados anuais estão apresentados de 1950 a 2011 e estão apresentados em forma de índice. O ano de referência para os índices é 2005.

Tabela 2: Exportações mundiais de mercadorias e o PIB, 1950-2010

Exportações mundiais de mercadorias, produtos e o PIB, 1950-2010									
(Index, 2005=100)									
Ano	Volume (%)								PIB
	Exportações				Produção				
	Total	Produtos agrícolas	Combustíveis e minérios	Indústrias transformadoras	Total	Produtos agrícolas	Combustíveis e minérios	Indústrias transformadoras	
1950	4	15	10	2	13	26	22	9	13
1951	4	15	11	2	14	27	25	9	14
1952	4	15	12	2	14	28	25	10	14
1953	4	16	13	2	15	29	26	11	15
1954	5	16	14	3	15	29	26	11	16
1955	5	17	15	3	17	30	29	12	17
1956	6	18	16	3	17	31	31	13	17
1957	6	19	18	3	18	31	31	13	18
1958	6	20	17	3	18	34	31	13	18
1959	7	22	18	4	19	34	32	15	19
1960	8	24	22	4	21	35	35	16	20
1961	8	25	23	4	21	36	37	17	21
1962	8	25	24	5	23	37	40	19	22
1963	9	26	25	5	24	38	41	20	23
1964	11	27	27	6	27	40	45	22	25
1965	11	28	28	6	28	40	47	24	26
1966	12	29	30	7	30	41	49	26	28
1967	13	30	33	8	31	43	50	27	29
1968	14	32	37	9	33	44	54	29	30
1969	16	34	39	10	35	44	55	31	32
1970	17	35	44	11	37	45	59	33	34
1971	18	35	45	12	39	47	62	34	36
1972	20	38	48	13	41	47	63	37	38
1973	22	38	53	15	44	49	67	40	40
1974	24	36	52	17	45	50	69	42	41
1975	22	37	46	16	44	52	65	40	42
1976	24	40	49	18	47	52	70	43	44
1977	26	41	50	19	49	53	72	45	46
1978	27	44	53	20	51	55	73	47	48
1979	28	46	56	21	53	56	79	49	50
1980	29	49	52	22	53	56	77	50	51
1981	29	51	47	23	53	58	71	50	52
1982	28	50	44	23	52	60	66	49	52
1983	29	50	44	24	54	60	66	51	54
1984	31	52	46	26	57	63	68	54	56
1985	32	51	46	28	59	65	67	56	58

1986	33	50	50	29	60	66	69	58	60
1987	35	53	51	31	62	67	70	60	63
1988	38	55	53	34	65	68	74	64	66
1989	40	56	56	36	68	70	77	66	68
1990	42	57	59	38	69	72	78	67	70
1991	44	59	61	40	68	72	78	66	70
1992	46	62	63	41	68	74	78	66	71
1993	48	63	66	43	68	74	80	66	72
1994	52	68	70	48	70	76	81	68	73
1995	56	71	73	52	74	78	83	71	75
1996	59	74	75	55	76	81	85	74	77
1997	65	79	81	61	80	83	88	78	80
1998	68	80	83	64	82	85	89	80	82
1999	71	80	82	67	84	87	88	83	84
2000	78	84	84	77	88	89	91	88	88
2001	78	85	84	76	88	90	91	86	89
2002	81	88	86	79	89	91	91	88	91
2003	86	91	91	84	92	94	94	91	93
2004	94	94	97	93	97	98	98	96	97
2005	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2006	109	106	103	111	105	102	101	106	104
2007	116	112	106	119	109	105	101	112	108
2008	118	115	107	122	110	109	103	112	110
2009	104	112	102	103	107	109	101	108	107
2010	119	120	107	122	111	109	103	114	111

Fonte : OMC

Na tabela 2 pode-se observar o rápido crescimento das trocas internacionais e o facto das exportações e da produção serem superiores ao PIB Mundial. O crescimento continuado dos últimos anos das exportações acima do crescimento da produção reflecte o crescimento das transacções de produtos intermédios e o seu peso crescente no comércio mundial, gerando uma dinâmica económica estrutural, que acentua e consolida a integração económica internacional e regional, base do surgimento de cadeias produtivas integradas à escala mundial, associadas à nova fase da globalização, como foi denotado por Lawrence et. al. (2012) ou Ali, S. e U. Dadush (2011).

A Tabela 3 apresenta o volume das exportações mundiais de mercadorias, em percentagem, desagregado por países e regiões para os anos 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011. Nas regiões temos: América do Norte, América Central e do Sul, Europa, Comunidade dos Estados Independentes (CIS), África, Médio Oriente e Ásia. Apresentam-se ainda dados para a UE, a Antiga URSS, e GATT/OMC.

Tabela 3: Exportações Mundiais de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011

Exportação Mundial de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 e 2011								
(Bilhões de dólares e percentagem)								
Região – Economia / Ano	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
Mundo – Valor	59	84	157	579	1838	3676	7377	17816
Mundo – Estrutura	100	100	100	100	100	100	100	100
América do Norte	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	12,8
Estados Unidos	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,3
Canadá	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,5
México	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,0
América Central e do Sul	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	4,2
Brasil	2	1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,4

Argentina	2,8	1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4	0,5
Europa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	37,1
Alemanha	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,3
França	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,3
Itália	1,8	1,8	3,2	3,8	4	4,6	4,1	2,9
Reino Unido	11,3	9	7,8	5,1	5	4,9	4,1	2,7
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	-	-	-	-	-	1,5	2,6	4,4
África	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,3
África do Sul	2	1,6	1,5	1	1	0,7	0,5	0,5
Médio Oriente	2	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	7,0
Ásia	14	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	31,1
China	0,9	1,2	1,3	1	1,2	2,5	5,9	10,7
Japão	0,4	1,5	3,5	6,4	8	9,9	6,4	4,6
Índia	2,2	1,3	1	0,5	0,5	0,6	0,8	1,7
Austrália e Nova Zelândia	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,4	1,2	1,7
Six East Asian Traders	3,4	3	2,5	3,6	5,8	9,7	9,6	9,8
<b>Comunidades:</b>								
UE	-	-	24,5	37	31,3	37,4	42,3	33,9
Antiga URSS	2,2	3,5	4,6	3,7	5	-	-	-
Membros GATT/OMC	63,4	69,6	75	84,1	78,4	89,3	94,3	93,8

Fonte : OMC

A Tabela 4 apresenta o volume das importações mundiais de mercadorias, em percentagem, desagregado por países e regiões para os anos 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011.

Tabela 4: Importação Mundial de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 2003, 2011

Importação Mundial de Mercadorias por Regiões e Economias, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 e 2011								
(Bilhões de dólares e percentagem)								
Região - Economia / Ano	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
<b>Mundo - Valor</b>	62	85	164	594	1882	3786	7695	15077
<b>Mundo - Estrutura</b>	100	100	100	100	100	100	100	100
América do Norte	18,5	20,5	16,1	17,2	18,5	21,4	22,4	17,1
Estados Unidos	13	13,9	11,4	12,3	14,3	15,9	16,9	12,5
Canadá	4,4	5,5	3,9	4,2	3,4	3,7	3,2	2,6
México	1	0,9	0,8	0,6	0,7	1,8	2,3	2,0
América Central e do Sul	10,4	8,3	6	4,4	3,8	3,3	2,5	4,0
Brasil	1,8	1,6	0,9	1,2	0,9	0,7	0,7	1,3
Argentina	2,5	0,9	0,6	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4
Europa	45,3	43,7	52	53,3	44,2	44,6	45,0	38,1
Alemanha	2,2	4,5	8	9,2	8,1	9,0	7,9	6,9
França	5,5	4,9	5,3	6,4	5,6	5,7	5,2	4,0
Itália	13,4	11	8,5	6,5	5,3	3,9	3,9	3,1
Reino Unido	2,5	2,8	4,6	4,7	4,2	5,5	5,2	3,5
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	-	-	-	-	-	1,2	1,7	3
África	8,1	7	5,2	3,9	4,6	2,6	2,2	3,1
África do Sul	2,5	1,5	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5	0,7
Médio Oriente	1,8	2,1	2,3	2,7	6,2	3,3	2,8	3,8
Ásia	13,9	15,1	14,1	14,9	18,5	23,7	23,5	30,9
China	0,6	1,6	0,9	0,9	1,1	2,7	5,4	9,7
Japão	1,1	2,8	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,7
Índia	2,3	1,4	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9	2,6
Austrália e Nova Zelândia	2,9	2,3	2,2	1,6	1,4	1,5	1,4	1,6
Six East Asian Traders	3,5	3,7	3,2	3,9	6,1	10,3	8,6	9,5
<b>Comunidades:</b>								
UE	-	-	25,5	37,1	31,4	35,3	41,3	34,6
Antiga URSS	1,9	3,3	4,3	3,6	4,3	-	-	-
Membros GATT/OMC	58,6	66,9	75,3	85,5	81,3	88,7	94,8	95,8

Fonte : OMC

Se analisarmos, na Tabela 3, a geografia económica da exportação de mercadorias por região constata-se que a Europa é a principal região exportadora de produtos, nomeadamente com 37.1 por cento do total, seguindo-se a Ásia, 31.1 por cento e a América do Norte, 12.8 por cento. No que concerne às importações – Tabela 4 – têm-se as mesmas ordens de grandeza observadas para as exportações. No campo das exportações observa-se a redução drástica e sustentada do peso das economias anglo-saxónicas nas exportações de mercadorias. Em 1948, o somatório das exportações dos EUA, Reino Unido, Canadá Austrália e Nova Zelândia correspondiam a 42.2 por cento do total das exportações mundiais, em 1973, a 24.1 por cento e, em 2011, a apenas 15.2 por cento. O forte crescimento do peso da Ásia nas exportações mundiais de mercadorias, que sobem dos 14 por cento, em 1948, para cerca de 31,1 por cento, em 2011, com a particularidade de, entre 1973 e 2003, terem sido as economias do Este da Ásia as grandes exportadoras, demonstra o caminho que as economias Asiáticas têm vindo a percorrer, configurando uma nova distribuição de importância que tendencialmente se tem tornado cada vez mais significativa. No caso da China, observa-se que esta economia apenas se assume como o motor de crescimento que presentemente conhecemos durante o século XXI. O Brasil e a Índia, apesar do crescimento observado nos anos mais recentes, continuam a ter um peso diminuto nas exportações mundiais de mercadorias e a sua trajectória ao longo do tempo não indicia um crescimento sustentado. Somadas, as exportações destes países em 2011, mostram-se inferiores à da França. Constatam-se, na Tabela 3 e 4, que o essencial das exportações e das importações mundiais continuam concentrados nos fluxos de um conjunto muito limitado de economias líderes e, portanto, vulnerável ao seu desempenho.

A Tabela 5 mostra as taxas de crescimento anual das importações e exportações de mercadorias e de serviços por países e respectivas regiões, de 2005 a 2011. A tabela 5 está dividida em duas partes, dispostas uma sobre a outra. Na parte de cima da Tabela 5, estão as taxas de crescimento das exportações e importações de mercadorias. Na parte de Baixo estão as taxas de crescimento das exportações e importações de serviços.

Tabela 5: Crescimento no Volume do Comércio Mundial de Mercadorias e de Serviços por Região e Economia Seleccionada, 2005, 2010 e 2011

Crescimento no Volume do Comércio Mundial de Mercadorias por Região e Economia Seleccionada, 2005, 2010 e 2011						
(Variação percentual anual)						
Exportações				Importações		
2005-11	2010	2011		2005-11	2010	2011
3.5	14.0	5.0	Mundo	3.5	14.0	5.0
3.0	15.0	6.0	América do Norte	1.0	15.5	4.5
-2.0	8.5	3.0	Canadá	3.0	14.5	8.5
3.5	21.5	4.5	México	0.0	23.5	6.5

4.5	15.5	7.0	Estados Unidos	0.5	15.0	4.0
2.0	5.0	6.0	América Central e do Sul	10.0	23.0	12.0
2.0	11.0	5.0	Europa	1.5	10.0	2.5
2.0	11.5	5.0	União Europeia (27)	1.0	9.5	2.0
-2.0	-2.5	-4.5	Noruega	3.5	9.0	5.0
3.0	9.0	8.5	Suiça	2.5	9.5	2.5
3.0	6.0	2.0	Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	9.0	19.0	16.5
7.5	23.0	6.5	Ásia	6.0	18.0	6.5
3.0	12.5	0.5	Austrália	5.5	10.0	7.0
12.0	28.5	9.5	China	11.5	22.0	9.5
-5.5	-16.5	7.0	Hong Kong, China	5.5	17.5	7.0
12.5	25.5	15.5	Índia	14.0	22.5	9.5
3.0	27.5	-0.5	Japão	0.5	10.0	2.0
6.5	19.0	6.5	Hong Kong, China; Malaysia; Republic of Korea; Singapore; Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Taipei, Chinese) and Thailand	3.5	19.0	3.5
<b>Crescimento no Volume do Comércio Mundial de Serviços por Região e Economia, 2005, 2010 e 2011</b> (Variação percentual anual)						
<b>Exportações</b>				<b>Importações</b>		
<b>2005-11</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>		<b>2005-11</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>Mundo</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
8	9	9	América do Norte	6	8	8
8	8	9	Estados Unidos	6	6	7
5	15	11	Canadá	7	15	11
11	15	13	América Central e do Sul	15	23	18
16	15	21	Brasil	22	36	22
14	19	8	Argentina	14	16	17
7	4	11	Europa	6	3	9
7	4	11	União Europeia (27)	6	2	9
12	10	15	Suiça	11	4	19
15	13	19	Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	14	18	19
14	8	20	Rússia	15	21	23
13	24	14	Ucrânia	12	10	15
7	12	0	África	14	11	12
5	17	6	África do Sul	8	25	7
5	11	-19	Nigéria	5	2	0
-	11	10	Médio Oriente	-	12	15
-	10	7	Arábia Saudita	-	8	8
19	16	9	Emiratos Árabes Unidos	17	12	18
12	23	11	Ásia	11	21	14
16	32	7	China	19	22	23
6	10	3	Japão	5	6	7

Fonte : OMC

Da análise da Tabela 5, destaca-se a elevada taxa de crescimento das importações e exportações tanto de serviços como de mercadorias nas diversas regiões e principais economias, entre 2005 e 2011. Verifica-se que desde 2005, a taxa anual de crescimento do comércio internacional dos serviços ronda os 9 por cento, bastante acima do registado no comércio de mercadorias. Observamos que este rápido crescimento da internacionalização do comércio de serviços é liderado pelas principais economias desenvolvidas, como os EUA e Europa e países dos BRICS como o Brasil, a China e a Federação Russa, que se encontram em processo de convergência no período em análise.

Na primeira parte da Tabela 6 está o volume de comércio de mercadorias intra e inter-regional, em bilhões de dólares para o ano de 2011. Por baixo, estão dispostas as quotas de comércio entre

regiões. Por último, apresenta-se o peso relativo das exportações de cada região nas exportações mundiais de mercadorias.

Tabela 6: Comércio de Mercadorias Intra e Inter-Regional, 2011

Comércio de Mercadorias Intra e Inter-regional, 2011								
(Em bilhões de dólares e percentagem)								
Origem/ Destino	América do Norte	América Central e do Sul	Europa	CIS	África	Médio Oriente	Ásia	Mundo
(Bilhões de dólares)								
<b>Mundo</b>	<b>2923</b>	<b>749</b>	<b>6881</b>	<b>530</b>	<b>538</b>	<b>672</b>	<b>5133</b>	<b>17816</b>
América do Norte	1103	201	382	15	37	63	476	2282
América Central e do Sul	181	200	138	8	21	18	169	750
Europa	480	119	4667	234	199	194	639	6612
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	43	11	409	154	12	24	117	789
África	102	19	205	2	77	21	146	594
Médio Oriente	107	10	158	6	38	110	660	1251
Ásia	906	189	922	110	152	242	2926	5538
<b>Quota de comércio entre regiões, em exportações totais de mercadorias</b>								
<b>Mundo</b>	<b>16,4</b>	<b>4,2</b>	<b>38,6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3,8</b>	<b>28,8</b>	<b>100</b>
América do Norte	48,3	8,8	16,7	0,7	1,6	2,8	20,9	100
América Central e do Sul	24,2	26,7	18,3	1,1	2,8	2,4	22,5	100
Europa	7,3	1,8	70,6	3,5	3	2,9	9,7	100
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	5,5	1,4	51,8	19,5	1,6	3	14,8	100
África	17,1	3,3	34,5	0,3	13	3,6	24,5	100
Médio Oriente	8,6	0,8	12,6	0,5	3	8,8	52,8	100
Ásia	16,4	3,4	16,7	2	2,8	4,4	52,8	100
<b>Participação das exportações de cada região nas exportações mundiais de mercadorias</b>								
<b>Mundo</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
América do Norte	37,7	26,9	5,6	2,9	7	9,3	9,3	12,8
América Central e do Sul	6,2	26,8	2	1,6	4	2,7	3,3	4,2
Europa	16,4	15,9	67,8	44,2	37,1	28,9	12,4	37,1
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	1,5	1,4	5,9	29,1	2,3	3,5	2,3	4,4
África	3,5	2,6	3	0,3	14,3	3,2	2,8	3,3
Médio Oriente	3,7	1,3	2,3	1,1	7	16,4	12,9	7
Ásia	31	25,2	13,4	20,8	28,3	36	57	31,1

Fonte : OMC

Na Tabela 6 observa-se um comportamento muito dinâmico de trocas regionais que contribui para uma maior integração das economias envolvidas e para o aprofundamento e consolidação das dinâmicas regionais de produção (clusterização). Tem-se que 24,2 por cento das exportações da América Central e do Sul tiveram como destino a América do Norte, que 55 por cento do total das exportações mundiais tiveram como origem a Europa e os estados Unidos, que 53 por cento dos produtos do Médio Oriente foram exportados para a Ásia. Enquanto a América do Norte e a Ásia apresentam estruturas equilibradas nas trocas intra e extra-regionais, respectivamente 48,3 por cento e 52,8 por cento, na Europa, a importância das trocas regionais é determinante, de 70,6 por cento, reflectindo uma maior integração das respectivas economias, ao invés, na América Central e do Sul, em África, no Médio Oriente e na Comunidade dos Estados Independentes (CIS) a dinâmica extra-regional é claramente predominante. Esta dinâmica intra-regional, que se observa estar bastante avançada na Europa, está também em rápida progressão na Ásia e terá, com certeza, consequências

na evolução futura das trocas globais. A combinação destes factores traduziu-se num forte crescimento das exportações de mercadorias, e serviços tanto no plano global como nacional, claramente superior ao do PIB mundial e à produção nacional – em 2011, como se pode observar através da Tabela 6, o valor total das exportações mundiais de produtos e de serviços rondou os 17,8 mil biliões de dólares e as exportações de serviços atingiram os 4.2 mil biliões de dólares, correspondendo a 23 por cento do total das exportações globais.

A Tabela 7 reúne os dados relativos ao volume de comércio mundial de serviços transaccionáveis por região, em biliões de dólares para o ano 2011. Os dados estão ainda dispostos segundo o peso relativo no total do comércio para os anos 2005 e 2011. A taxa anual de variação é apresentada para o período entre 2005 e 2011. Na parte superior da Tabela 7 estão apresentadas as exportações, enquanto, na parte de baixo, estão apresentadas as importações de serviços transaccionáveis.

Tabela 7: Comércio Mundial de Serviços Transaccionáveis por Região, 2005-2011

Comércio Mundial de Serviços Transaccionáveis por Região, 2005, 2009, 2010, 2011							
(Em biliões de dólares e percentagem)							
Ano / Região	Valor			Variação anual percentual			
	2011	2005	2011	2005-11	2009	2010	2011
<b>Exportações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>4165</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>8,0</b>	<b>-13,0</b>	<b>11,3</b>	<b>10,7</b>
América do Norte	672	16,4	15,1	7,0	-10,3	11,0	10,0
América Central e do Sul	130	3,1	3,4	11,0	-9,0	15,7	13,0
Europa	1980	51,3	46,4	6,3	-14,7	4,0	11,3
União Europeia (27)	1781	46,3	41,5	6,3	-15,0	4,0	11,0
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	95	1,9	2,7	14,7	-17,7	11,0	20,7
África	85	2,6	2,5	8,0	-11,0	12,7	1,3
Médio Oriente	114	2,7	3,2	-	-5,0	11,7	10,7
Ásia	1089	22,1	26,7	12,0	-12,0	24,0	11,3
<b>Importações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>3910</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>8,3</b>	<b>-12,0</b>	<b>11,0</b>	<b>11,3</b>
América do Norte	521	15,1	13,0	5,7	-10,3	9,0	8,0
América Central e do Sul	163	3,1	4,3	15,0	-7,0	24,0	18,0
Europa	1628	47,5	40,4	5,3	-14,7	4,0	8,3
União Europeia (27)	1501	44,3	37,1	5,3	-14,7	3,3	8,3
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	130	2,5	3,5	14,7	-20,3	19,7	20,7
África	155	3,0	4,0	14,0	-13,3	11,7	10,7
Médio Oriente	226	4,4	6,4	-	-7,3	12,0	15,0
Ásia	1089	24,3	28,4	11,0	-9,3	21,0	14,3

Fonte : OMC

Da análise da Tabela 7, em termos de volume de comércio, observa-se o papel central desempenhado pela Europa e o caminho que, apesar de estar a acontecer a uma velocidade de rápido crescimento, existe para ser percorrido por outras economias de forma a tornarem-se *players* mais relevantes no comércio de serviços. Observa-se o papel central da União Europeia, com um peso das exportações mundiais de serviços de 41,5 por cento em 2011, seguida da Ásia, com um peso de 26,7 por cento e da América do Norte com 16,4 por cento. Pode notar-se igualmente, que para estas três regiões principais, o sector dos serviços gera excedentes comerciais muito

significativos. Esta tendência não deixa, no entanto, de remeter para uma alteração da geografia do comércio de serviços mundial. De facto, entre 2005 e 2011, a taxa de crescimento anual das exportações mundiais de serviços foi de 8 por cento - como é possível observar através da Tabela 7 - bastante acima da registada na variação das exportações de mercadorias, 3,5 por cento - como se observa na Tabela 6, constatando-se que o ciclo de forte crescimento da economia mundial, entre 2005 e 2011, foi claramente dinamizado pelos serviços, acompanhando o processo de terciarização nas economias desenvolvidas, evidenciado por Hoekman (2006).

A Tabela 8 dispõe o volume de comércio mundial de serviços por categoria, em biliões de dólares para o ano 2011. Os dados estão ainda dispostos segundo o peso relativo no total do comércio para os anos 2000, 2005 e 2009-2011.

Tabela 8: Comércio Mundial de Serviços Transaccionáveis por Categoria, 2000, 2005 e 2009-2011

Comércio Mundial de Serviços por Categoria, 2000, 2005, 2009-2011						
(Em biliões de dólares e percentagem)						
Ano	Valor	Estrutura				
	2011	2000	2005	2009	2010	2011
<b>Exportações</b>						
Todos os serviços transaccionáveis	4170	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Transportes	860	23.0	22.7	20.0	21.0	20.6
Turismo	1065	32.1	27.7	25.5	25.2	25.6
Outros serviços comerciais	2240	44.8	49.6	54.4	53.7	53.7
<b>Importações</b>						
Todos os serviços transaccionáveis	3955	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Transportes	1100	28.7	28.8	25.4	27.3	27.9
Turismo	950	29.9	27.0	24.4	24.1	24.0
Outros serviços comerciais	1860	41.4	44.2	48.9	47.5	47.1

Fonte: OMC

A estrutura do comércio de serviços pode ser conferida na Tabela 8, encontrando-se distribuída por três categorias principais: i) os serviços de transportes, que representaram, em 2011, 20,6 por cento das exportações e 27,9 por cento das importações, onde se contabilizam as receitas dos transportes internacionais de passageiros e de mercadorias, de acordo com os vários modos de transporte, designadamente, aéreo, marítimo e terrestre; ii) os serviços de turismo, que representaram, em 2011, 25,6 por cento das exportações e 24 por cento das importações; e iii) os outros serviços comerciais, que representaram, em 2011, 53,7 por cento das exportações e 47,1 por cento das importações, que por agruparem um conjunto muito diversificado de actividades.

As Tabelas 9, 10 e 11 mostram os dados para o comércio mundial de serviços de transportes, turismo e outros serviços comerciais, respectivamente. As três tabelas dispõem o volume de comércio mundial de serviços, em biliões de dólares para o ano 2011. Os dados estão ainda dispostos segundo o peso relativo no total do comércio para os anos 2005 e 2011. A taxa anual de variação é apresentada para o período entre 2005 e 2011.

Tabela 9: Comércio Mundial de Serviços de Transportes por Região, 2005, 2009-2011

Comércio Mundial em Serviços de Transportes por Região, 2005, 2009-2011							
(Em bilhões de dólares e percentagem)							
Ano / Região	Valor			Variação anual percentual			
	2011	2005	2011	2005-11	2009	2010	2011
<b>Exportações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>860</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>-23</b>	<b>16</b>	<b>9</b>
América do Norte	93	11,1	10,8	7	-18	16	12
América Central e do Sul	29	2,9	3,3	10	-16	19	15
Europa	409	50,9	47,6	6	-23	9	9
União Europeia (27)	373	46,1	43,3	6	-23	9	9
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	37	3,1	4,3	13	-16	20	15
África	24	2,6	2,8	8	-15	19	5
Médio Oriente	28	2,7	3,3	11	-16	19	19
Ásia	239	26,7	27,8	8	-28	27	6
<b>Importações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>1100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>-22</b>	<b>18</b>	<b>13</b>
América do Norte	121	14,8	11	3	-22	17	10
América Central e do Sul	52	3,9	4,7	12	-24	27	17
Europa	372	39,8	33,8	5	-24	12	9
União Europeia (27)	338	36,5	30,7	5	-24	11	9
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	28	1,5	2,6	18	-30	22	23
África	62	4,5	5,6	12	-11	15	11
Médio Oriente	92	5,3	8,4	17	-11	13	21
Ásia	374	30,2	34	10	-22	26	16

Fonte: OMC

Tabela 10: Comércio Mundial de Serviços de Turismo por região, 2005, 2009-2011

Comércio Mundial em Serviços de Turismo por Região, 2005, 2009-2011							
(Em bilhões de dólares e percentagem)							
Ano / Região	Valor			Variação anual percentual			
	2011	2005	2011	2005-11	2009	2010	2011
<b>Exportações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>1065</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>-9</b>	<b>9</b>	<b>12</b>
América do Norte	179	19	16,7	5	-11	9	10
América Central e do Sul	47	4,5	4,4	7	-5	11	7
Europa	437	48,5	41	4	-12	-1	13
União Europeia (27)	377	42,5	35,3	4	-13	-1	13
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	22	1,6	2,1	12	-22	1	29
África	40	4,1	3,8	6	-6	10	-4
Médio Oriente	51	3,3	4,8	14	5	25	9
Ásia	291	19	27,3	14	-3	25	17
<b>Importações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>950</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>-9</b>	<b>8</b>	<b>11</b>
América do Norte	128	15,6	13,5	4	-9	6	7
América Central e do Sul	42	2,6	4,4	17	-1	26	21
Europa	390	50,1	41	3	-13	-1	7
União Europeia (27)	350	46,3	36,9	3	-13	-2	7
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	43	3,5	4,6	12	-12	24	24
África	27	2	2,9	14	-21	13	7
Médio Oriente	72	5,3	7,5	13	3	17	4
Ásia	248	20,8	26,1	11	-2	20	17

Fonte: OMC

Tabela 11: Comércio Mundial de Outros Serviços Comerciais por Região, 2005, 2009-2011

Comércio Mundial de Outros Serviços Comerciais por Região, 2005, 2009-2011							
(Em bilhões de dólares e percentagem)							
Ano / Região	Valor			Variação anual percentual			
	2011	2005	2011	2005-11	2009	2010	2011
<b>Exportações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>2240</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>-7</b>	<b>9</b>	<b>11</b>
América do Norte	400	19,2	17,9	9	-2	8	8

América Central e do Sul	54	1,8	2,4	16	-6	17	17
Europa	1134	54,4	50,6	9	-9	4	12
União Europeia (27)	1031	50,2	46	9	-9	4	11
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	36	1,1	1,6	19	-15	12	18
África	21	1	0,9	10	-12	9	3
Médio Oriente	35	-	1,6	-	-4	-9	4
Ásia	559	20,5	25	14	-5	20	11
<b>Importações</b>							
<b>Mundo</b>	<b>1860</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>-5</b>	<b>7</b>	<b>10</b>
América do Norte	272	15	14,6	10	0	4	7
América Central e do Sul	69	2,7	3,7	16	4	19	16
Europa	866	52,6	46,5	8	-7	1	9
União Europeia (27)	813	50	43,7	8	-7	1	9
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	59	2,5	3,2	14	-19	13	15
África	66	2,6	3,6	16	-8	7	14
Médio Oriente	62	-	3,3	-	-14	6	20
Ásia	467	22	25,1	12	-4	17	10

Fonte: OMC

Da desagregação das actividades que compõem o sector dos serviços pode observar-se nas Tabelas 9, 10 e 11, que nas regiões mais importantes as actividades que mais se desenvolveram foram a dos outros serviços comerciais, seguidas dos transportes e por fim o turismo. Esta primeira é sem dúvida a actividade mais dinâmica das exportações mundiais de serviços, tendo uma variação anual percentual 10 por cento (2005-2011) acima do crescimento do total das exportações de serviços transaccionáveis (de 9 por cento - Tabela 5). As actividades de transportes e turismo ficaram-se por um crescimento médio de 7 por cento (2005-2011), de qualquer forma bem acima do crescimento médio do total de exportações de bens e mercadorias (Tabela 5).

A Tabela 12 desagrega as exportações de outros serviços comerciais por actividade. Os dados estão dispostos em biliões de dólares e em peso relativo no total do comércio para o ano de 2011. A taxa de variação anual está apresentada para o período entre 2005 e 2011.

Tabela 12: Desagregação das Exportações de Outros Serviços Comerciais por Actividade, 2005, 2011

<b>Desagregação das Exportações dos Outros Serviços Comerciais por Actividades, 2005-2011</b>			
<small>(Em biliões de dólares e percentagem)</small>			
<b>Ano/ Categoria</b>	<b>Valor (2011)</b>	<b>Estrutura (2011)</b>	<b>Varição anual 2005-11</b>
<b>Outros serviços comerciais</b>	2240	100	11
Serviços de Comunicação	100	4,5	9
Serviços de Construção	100	4,5	10
Seguros	85	3,8	10
Serviços Financeiros	310	13,8	10
Informação e Informática	250	11,2	15
Direitos de Utilização	270	12,1	10
Outros Serviços às Empresas	1070	47,8	10
Serviços Pessoais, Culturais e Recreativos	50	2,2	8

Fonte : OECD

Na tabela 12 pode observar-se o dinamismo dos “Outros serviços comerciais” que cresceram cerca de 11 por cento ao ano, foi impulsionado pelo forte crescimento do segmento da Informação e Informática, que cresceram 15 por cento ao ano, pelos serviços financeiros, que cresceram 10 por

cento, e pelos serviços de Comunicação, que cresceram 9 por cento. Mas o comportamento dos outros segmentos ao longo do período também foi positivo com os seguros, direitos de utilização e outros serviços às empresas a crescerem a taxas acima dos 10 por cento ao ano.

A tabela 13 mostra o volume das exportações mundiais dos vários componentes dos serviços e outros serviços comerciais, em biliões de dólares, para 2009 e a taxa de variação média anual para o período 1996-2008. Apesar de desfasados dos anteriores aqui apresentados por remontarem a 2009, são relevantes na medida em que apresentam as componentes constituintes das actividades dos Serviços nas subatividades que os compõem, permitindo uma análise em maior detalhe.

Tabela 13: Exportações Mundiais de Serviços e Variação Média Anual por Componentes, 1996-2009

Exportações Mundiais de Serviços e Variação Média Anual por Componentes, 1996-2009		
(Em biliões de dólares e percentagem)		
Componentes/ Ano	Valor	Taxa variação média anual
	2009	1996-2009
<b>Serviços</b>	<b>3.293.651</b>	<b>9,2</b>
Transportes	610,0	8,7
Transportes de Passageiros	122,8	5,7
Transportes Marítimos, Passageiros	3,6	4,7
Transportes Aéreos, Passageiros	104,0	6,9
Outros Transportes, Passageiros	15,2	1,2
Transportes de Carga	293,7	10,2
Transportes Marítimos	149,2	13,2
Transportes Aéreos	30,3	10,7
Outros Transportes	114,3	6,8
Outros Transportes	193,4	8,7
Outros Transportes Marítimos	55,7	12,4
Outros Transportes Aéreos	40,1	7,6
Outros	94,5	7,4
Turismo	778,5	6,6
Turismo de Negócios	86,6	11,9
Turismo de Lazer	423,6	8,0
<b>Outros Serviços Comerciais</b>	<b>1.905.204</b>	<b>11,0</b>
Serviços de Comunicação	82,3	11,3
Correios	5,2	11,4
Telecomunicações	44,2	12,6
Serviços de Construção	84,1	8,6
Seguros	78,2	10,8
Serviços Financeiros	236,6	15,4
Informação e Informática	193,9	25,0
Computadores	112,5	27,4
Informática	10,9	13,5
Direitos de Utilização	181,6	10,2
Outros Serviços às Empresas	795,1	10,0
Merchanting	153,1	13,3
Leasing	27,0	14,8
Serviços Diversos	531,2	9,2
Cultura	36,4	12,1
Audiovisuais e Media	24,3	12,2
Outros Serviços Culturais	9,5	10,3
Serviços Públicos Transaccionáveis	66,3	3,1

Fonte: OECD

Na Tabela 13, observa-se que os serviços de transportes aumentaram cerca de 8.7 por cento ao ano, entre 1996 e 2008, impulsionados pelos transportes de carga, 10.2 por cento, com particular relevo para os transportes marítimos de carga que variaram 13.2 por cento. Ao invés, os transportes de

passageiros apenas cresceram 5.7 por cento ao ano, restando o dinamismo do conjunto dos Serviços de Transportes. Os serviços de turismo variaram 6.6 por cento ao ano, com os serviços do turismo de negócios a crescerem a uma taxa muito superior à média do grupo, com uma variação de 11.9 por cento ao ano.

As Tabelas 14 a 21 permitem a análise em termos estruturais no que concerne às exportações de serviços por região e por actividade. Para cada actividade, os dados são apresentados em valor para os anos 2010 e 2011, o peso relativo no comércio mundial para os anos 2005 e 2011 e a taxa de variação anual período entre 2005 e 2011.

Tabela 14: Exportações Mundiais de Serviços de Comunicação por Regiões, 2005, 2009 e 2011

Exportações de Serviços de Comunicação por Regiões, 2005, 2009 e 2011						
(Em biliões de dólares e percentagem)						
Região / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual percentual	
	2011	2005	2011	2005-11	2009	
<b>Exportadores</b>						
<b>World</b>	<b>95</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	
América do Norte	15	17	-	16,4	-	
América Central e do Sul	4	3	4,5	3,2	3	
Europa	51	57	57,9	55,7	9	
União Europeia (27)	48	53	53,6	51,5	9	
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	3	3	2,1	2,8	15	
África	4	3	3,2	3,3	10	
Médio Oriente	6	6	-	5,6	-	
Ásia	12	13	14,7	12,9	7	

Fonte : OMC

Tabela 15: Exportações Mundiais de Serviços de Construção por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Serviços de Construção por Região, 2005, 2010 e 2011						
(Em biliões de dólares e percentagem)						
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual	
	2010	2011	2005	2011	2005-11	
<b>Mundo</b>	<b>95</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	
América do Norte	3		2,7	-	-	
América Central e do Sul	0	0	0,2	0,2	5	
Europa	42	44	55,3	42,8	6	
União Europeia (27)	38	39	51,8	38,5	5	
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	3	4	4,5	4	8	
África	2	2	2	1,9	9	
Médio Oriente	3	3	-	2,8	-	
Ásia	42	46	31,4	45,4	17	

Fonte : OMC

Tabela 16: Exportações Mundiais de Serviços de Seguros por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Serviços de Seguros por Região, 2005, 2010 e 2011						
(Em biliões de dólares e percentagem)						
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual	
	2010	2011	2005	2011	2005-11	
<b>Mundo</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	
América do Norte	21	22	25,2	25,9	10	
América Central e do Sul	2	2	2,7	2,1	5	
Europa	45	47	54,9	54,2	10	

União Europeia (27)	39	40	46,5	46,1	10
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	1	1	0,8	0,8	9
África	1	1	2,3	1,2	-2
Médio Oriente	2	1	-	1,4	-
Ásia	10	12	11,6	14,5	14

Fonte : OMC

Tabela 17: Exportações Mundiais de Serviços Financeiros por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Serviços Financeiros por Região, 2005, 2010 e 2011 (Em bilhões de dólares e percentagem)					
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual
	2010	2011	2005	2011	2005-11
<b>Mundo</b>	<b>275</b>	<b>310</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>
América do Norte	70	77	23,4	24,8	11
América Central e do Sul	4	5	0,7	1,5	24
Europa	152	173	61,3	55,7	8
União Europeia (27)	134	153	52,7	49,5	8
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	2	2	0,3	0,5	21
África	2	2	0,8	0,7	9
Médio Oriente	5	4	-	1,3	-
Ásia	42	48	12,4	15,5	14

Fonte : OMC

Tabela 18: Exportações Mundiais de Serviços de Informação e Informática por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Serviços de Informação e Informática por Região, 2005, 2010 e 2011 (Em bilhões de dólares e percentagem)					
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual
	2010	2011	2005	2011	2005-11
<b>Mundo</b>	<b>215</b>	<b>250</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>15</b>
América do Norte	19	20	12,1	8,2	8
América Central e do Sul	4	5	0,9	1,9	30
Europa	121	137	60,3	55	13
União Europeia (27)	113	129	58,2	51,6	13
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	2	3	0,5	1,2	33
África	1	1	0,4	0,5	23
Médio Oriente	8	10	-	4,1	-
Ásia	61	73	21	29,1	21

Fonte : OMC

Tabela 19: Exportações Mundiais em Direitos de Utilização por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais em Direitos de Utilização por Região, 2005, 2010 e 2011 (Em bilhões de dólares e percentagem)					
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual
	2010	2011	2005	2011	2005-11
<b>Mundo</b>	<b>240</b>	<b>270</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>
América do Norte	96	108	44,6	40,3	8
América Central e do Sul	1	2	0,4	0,6	15
Europa	103	115	38,7	43,1	12
União Europeia (27)	85	94	32,5	35	11
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	1	1	0,2	0,4	23
África	1	1	0,4	0,3	6
Médio Oriente	1	1	-	0,5	-
Ásia	35	40	14,9	14,9	10

Fonte : OMC

Tabela 20: Exportações Mundiais de Outros Serviços às Empresas por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Outros Serviços às Empresas por Região, 2005, 2010 e 2011					
(Em bilhões de dólares e percentagem)					
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual
	2010	2011	2005	2011	2005-11
<b>Mundo</b>	<b>980</b>	<b>1070</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>10</b>
América do Norte	130	134	13,6	12,5	8
América Central e do Sul	31	37	2,4	3,4	16
Europa	480	534	54,9	50	8
União Europeia (27)	447	499	52,5	46,6	8
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	18	22	1,2	2,1	20
África	9	10	0,9	0,9	11
Médio Oriente	9	9	-	0,9	-
Ásia	300	323	25,3	30,2	13

Fonte : OMC

Tabela 21: Exportações Mundiais de Serviços Pessoais, Culturais e Recreativos por Regiões, 2005, 2010 e 2011

Exportações Mundiais de Serviços Pessoais, Culturais e Recreativos por região, 2005, 2010 e 2011					
(Em bilhões de dólares e percentagem)					
Região – País / Ano	Valor		Estrutura		Variação anual
	2010	2011	2005	2011	2005-11
<b>Mundo</b>	<b>45</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>8</b>
América do Norte	17	19	39,7	35,5	6
América Central e do Sul	1	1	1,6	1,6	8
Europa	22	27	49,4	52,1	9
União Europeia (27)	20	25	44,7	47,9	10
Comunidade dos Estados Independentes (CIS)	1	1	0,7	1,5	23
África	0	0	0,9	0,7	4
Médio Oriente	1	1	-	1,3	-
Ásia	3	4	6,1	7,2	11

Fonte : OMC

Do conjunto de Tabelas 14 a 21, observa-se que em 2011, a Europa representa mais de 50 por cento do total da exportação dos Outros Serviços Comerciais nos seguintes segmentos de actividade: Serviços Financeiros (55.7%); Seguros (54.2%); Informática e Informação (55.0%); Comunicações (57,9%); Outros Serviços às Empresas (50.0%) e Serviços Pessoais, Culturais e Recreativos. Em 2011, a Ásia apresenta uma quota na exportação na maioria dos segmentos dos Outros Serviços Comerciais inferior a 25 por cento, com excepção dos Serviços de Construção (45.4%); Outros Serviços às Empresas (30.2%) e Informação e Informática (29.1%). A América do Norte deixou de liderar em 2011 a exportação dos serviços associados aos “Direitos de Utilização” (40.3%) para a Europa (43.1%), onde se incluem as receitas dos registos de patentes e as royalties mas desempenha um papel muito relevante nos Serviços Pessoais Culturais e Recreativos (35.5%) e significativo nos Serviços Financeiros (24.8%) e nos Seguros (25.9%). Nas outras regiões, o peso relativo da CIS nos Serviços de Construção, a crescer, entre 2005 e 2011, a uma média de 8 por cento ao ano e nas Comunicações com 15 por cento ao ano. Na América do Sul e Central o crescimento dos serviços de Comunicações a uma média de 3 por cento ao ano, os serviços financeiros a crescer a uma média

de 24 por cento ao ano e os Serviços de Informação e Informática numa taxa de crescimento de cerca de 30 por cento.

Em termos de variação anual entre 2005 e 2011, Europa apresenta taxas de crescimento anuais iguais ou superiores a 10 por cento nos seguintes segmentos de actividade Informação e Informática (13%); Seguros (10%) e Direitos de Utilização (12%). Na Ásia as taxas de crescimento são particularmente relevantes na Informação e Informática (21%); Serviços de Construção (17%) e Outros Serviços às Empresas (13%). Nos Seguros (14%) a taxa de crescimento também é elevada mas o peso da Ásia no total das exportações ainda é relativamente baixo. Na América do Norte as taxas de crescimento são iguais ou superiores a 10 por cento nos Serviços Financeiros (11%) e nos Seguros (10%).

A análise regional por actividade dos fluxos mundiais do comércio de serviços permite-nos concluir que a Europa é líder nas exportações de serviços e que, portanto, está a dinamizar e a beneficiar do “boom” da internacionalização do comércio serviços. Como pode ser verificado através do conjunto de tabelas anteriores – Tabelas 14 a 21 – a Europa representou entre 45 por cento e 55 por cento do total das exportações mundiais de Serviços Financeiros, de Transportes, de Comunicações, de Seguros, do Turismo, de Informação e Informática e dos Outros Serviços Comerciais em termos gerais. O peso da América do Norte nas exportações de serviços reduz-se significativamente entre 2005 e 2011, registando-se uma diminuição no que concerne à presença da região na estrutura mundial de exportações – dos 2,3 por cento no Turismo, passando pelos 1.3 por cento nos Outros Serviços Comerciais aos 0.3 por cento nos serviços de Transportes – ao contrário da Ásia, que cresceu de forma geral nesta categoria - dos 8.3 por cento no Turismo, passando pelos 4.5 por cento nos Outros Serviços Comerciais aos 1.1 por cento nos serviços de Transportes. Apesar do dinamismo registado na Ásia, o valor das exportações de, por exemplo, serviços turísticos, na Europa, 437 biliões de dólares, é sensivelmente uma vez e meia o registado na Ásia, 291 biliões.

A Tabela 22 apresenta os principais exportadores e importadores no comércio mundial de mercadorias em valor, peso relativo e *ranking* para o ano 2011. Na Tabela 22, pode observar-se que, em 2011, Portugal ocupava o 56º lugar no ranking das economias exportadoras de mercadorias, com um volume de exportações de 60 biliões de dólares e uma quota de 0.3 por cento. Ocupava o 39º lugar nas importações de mercadorias, correspondendo a 80 biliões de dólares e a uma quota de 0.4 por cento, dando origem a um défice comercial de 20 biliões de dólares.

Tabela 22: Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Mercadorias, 2011

<p>Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Mercadorias, 2011 (Biliões de dólares e percentagem)</p>
---

Lugar	Exportadores	Valor	Estrutura	Lugar	Importadores	Valor	Estrutura
1	China	1898	10.4	1	Estados Unidos	2266	12.3
2	Estados Unidos	1480	8.1	2	China	1743	9.5
3	Alemanha	1472	8.1	3	Alemanha	1254	6.8
4	Japão	823	4.5	4	Japão	855	4.6
5	Holanda	661	3.6	5	França	714	3.9
6	França	596	3.3	6	Reino Unido	638	3.5
7	República da Coreia	555	3.0	7	Holanda	599	3.2
8	Itália	523	2.9	8	Itália	557	3.0
9	Federação Russa	522	2.9	9	República da Coreia	524	2.8
10	Bélgica	477	2.6	10	Hong Kong, China	511	2.8
11	Reino Unido	473	2.6	11	Canadá	463	2.5
12	Hong Kong, China	456	2.5	12	Índia	463	2.5
13	Canadá	452	2.5	13	Bélgica	461	2.5
14	Singapura	410	2.2	14	Espanha	374	2.0
15	Arábia Saudita	365	2.0	15	Singapura	366	2.0
16	México	350	1.9	16	México	361	2.0
17	Espanha	309	1.7	17	Federação Russa	324	1.8
18	Taipé	308	1.7	18	Taipé	281	1.5
19	Índia	305	1.7	19	Austrália	244	1.3
20	Emiratos Árabes Unidos	285	1.6	20	Turquia	241	1.3
21	Austrália	270	1.5	21	Brasil	237	1.3
22	Brasil	256	1.4	22	Tailândia	228	1.2
23	Suíça	234	1.3	23	Suíça	208	1.1
24	Tailândia	229	1.3	24	Polónia	208	1.1
25	Malásia	227	1.2	25	Emiratos Árabes Unidos	205	1.1
26	Indonésia	201	1.1	26	Áustria	191	1.0
27	Polónia	187	1.0	27	Malásia	188	1.0
28	Suécia	187	1.0	28	Indonésia	177	1.0
29	Áustria	178	1.0	29	Suécia	176	1.0
30	República Checa	162	0.9	30	República Checa	152	0.8
31	Noruega	159	0.9	31	Arábia Saudita	132	0.7
32	Turquia	135	0.7	32	África do Sul	122	0.7
33	Irão	132	0.7	33	Vietnam	107	0.6
34	Irlanda	127	0.7	34	Hungria	103	0.6
35	Nigéria	116	0.6	35	Dinamarca	98	0.5
36	Quatar	114	0.6	36	Noruega	91	0.5
37	Dinamarca	113	0.6	37	Filândia	84	0.5
38	Hungria	112	0.6	38	Ucrânia	83	0.4
39	Kowait	104	0.6	39	Portugal	80	0.4
40	Vietnam	97	0.5	40	Eslovénia	77	0.4
41	África do Sul	97	0.5	41	Roménia	76	0.4
42	Venezuela	93	0.5	42	Israel	75	0.4
43	Cazaquistão	88	0.5	43	Chile	75	0.4
44	Argentina	84	0.5	44	Argentina	74	0.4
45	Iraque	83	0.5	45	Irlanda	67	0.4
46	Chile	81	0.4	46	Filipinas	64	0.3
47	Eslovénia	79	0.4	47	Irão	62	0.3
48	Filândia	79	0.4	48	Grécia	61	0.3
49	Algéria	73	0.4	49	Egipto	59	0.3
50	Ucrânia	68	0.4	50	Nigéria	55	0.3
	<b>Total dos acima</b>	<b>16887</b>	<b>92.5</b>		<b>Total dos acima</b>	<b>16851</b>	<b>91.4</b>
	<b>Mundo</b>	<b>18255</b>	<b>100.0</b>		<b>Mundo</b>	<b>18438</b>	<b>100.0</b>

Fonte: OMC

Segundo o *ranking* na Tabela 22, a Europa enquanto região continua a liderar as exportações mundiais de mercadorias. Observa-se igualmente que o crescimento do comércio mundial, que acompanha e reflecte o processo de globalização da economia, assenta em três economias líderes: EUA, Alemanha e China. Tem-se ainda que as 10 economias líderes do comércio mundial representaram 51 por cento do comércio total de mercadorias do mundo, que totalizou 18,3 triliões de dólares.

A Tabela 23 apresenta os principais exportadores e importadores no comércio mundial de serviços em valor, peso relativo e *ranking* para o ano 2011.

Tabela 23: Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Serviços, 2011

Principais Exportadores e Importadores no Comércio Mundial de Serviços, 2011							
(Bilhões de dólares e percentagem)							
Lugar	Exportadores	Valor	Estrutura	Lugar	Importadores	Valor	Estrutura
1	Estados Unidos	608	14,0	1	Estados Unidos	429	10,3
2	Reino Unido	294	6,8	2	Alemanha	296	7,1
3	Alemanha	265	6,1	3	China	238	5,7
4	França	224	5,2	4	França	191	4,6
5	China	176	4,1	5	Reino Unido	181	4,3
6	Japão	146	3,4	6	Japão	168	4,0
7	Espanha	142	3,3	7	Índia	125	3,0
8	Holanda	138	3,2	8	Holanda	122	2,9
9	Índoa	138	3,2	9	Itália	116	2,8
10	Hong Kong, China	118	2,7	10	Irlanda	116	2,8
11	Irlanda	113	2,6	11	Singapura	115	2,8
12	Singapura	109	2,5	12	Canadá	106	2,5
13	Itália	107	2,5	13	República da Coreia	101	2,4
14	Suíça	96	2,2	14	Espanha	95	2,3
15	Bélgica	95	2,2	15	Bélgica	91	2,2
16	República da Coreia	95	2,2	16	Federação Russa	89	2,1
17	Canadá	80	1,8	17	Arábia Saudita	78	1,9
18	Suécia	75	1,7	18	Brasil	76	1,8
19	Luxemburgo	71	1,6	19	Austrália	60	1,4
20	Dinamarca	67	1,5	20	Dinamarca	59	1,4
21	Áustria	61	1,4	21	Emiratos Árabes Unidos	57	1,4
22	Federação Russa	55	1,3	22	Hong Kong, China	56	1,4
23	Austrália	52	1,2	23	Suécia	55	1,3
24	Taiwan, China	46	1,1	24	Tailândia	52	1,3
25	Noruega	42	1,0	25	Noruega	46	1,1
26	Tailândia	42	1,0	26	Suíça	45	1,1
27	Macao, China	40	0,9	27	Áustria	42	1,0
28	Grécia	40	0,9	28	Taiwan, China	42	1,0
29	Turquia	39	0,9	29	Luxemburgo	41	1,0
30	Brasil	38	0,9	30	Polónia	32	0,8
31	Polónia	38	0,9	31	Indonésia	31	0,8
32	Malásia	36	0,8	32	Finlândia	30	0,7
33	Finlândia	30	0,7	33	México	29	0,7
34	Israel	27	0,6	34	Nigéria	25	0,6
35	Portugal	27	0,6	35	Angola	24	0,6
36	República Checa	23	0,5	36	Turquia	21	0,5
37	Hungria	22	0,5	37	África do Sul	20	0,5
38	Indonésia	21	0,5	38	Irão	20	0,5
39	Líbano	20	0,5	39	Grécia	19	0,5
40	Egipto	19	0,4	40	Israel	19	0,5
41	Ucrânia	19	0,4	41	República Checa	19	0,5
42	Filipinas	18	0,4	42	Argentina	18	0,4
43	Argentina	16	0,4	43	Kuwait	18	0,4
44	México	15	0,4	44	Hungria	17	0,4
45	África do Sul	15	0,3	45	Qatar	17	0,4
46	Marrocos	14	0,3	46	Portugal	16	0,4
47	Chile	13	0,3	47	Chile	16	0,4
48	Emiratos Árabes Unidos	13	0,3	48	Venezuela	16	0,4
49	Croácia	13	0,3	49	Egipto	14	0,3
50	Arábia Saudita	11	0,3	50	Ucrânia	13	0,3
	<b>Total dos acima</b>				<b>Total dos acima</b>		
	<b>Mundo</b>				<b>Mundo</b>		

Fonte: OMC

Na Tabela 23, constata-se que no comércio mundial de serviços tem-se a Europa, em termos agregados, como o maior fornecedor e consumidor de serviços a nível mundial. As três economias líderes no comércio de mercadorias mantêm-se aqui inalteradas – EUA, China e Alemanha. Observa-se também que as 10 maiores economias exportadoras de serviços representaram 49 por cento do total do negócio de serviços, que totalizou 4,03 trilhões de dólares nesse ano. Na exportação de serviços, Portugal ocupa o 35º lugar, com um volume de exportação de serviços que rondou os 26,6 bilhões de dólares e o 46º lugar em termos de importação de serviços, com 15,9

bilhões de dólares, apresentando o sector dos serviços uma compensação positiva para a estrutura do défice comercial existente.

A Tabela 24 apresenta informação com maior detalhe sobre a balança comercial. A estrutura de funcionamento do comércio mundial acentua desequilíbrios macroeconómicos nacionais, evidenciados pelo diferencial entre importações e exportações, provocando défices crónicos em determinadas economias e regiões e excedentes permanentes em outras.

Tabela 24: Saldo da Balança Comercial em Economias Seleccionadas, 1980 – 2011

Saldo da Balança Comercial em economias seleccionadas, 1980-2011									
(Em milhões de dólares)									
Ano / Economia	Brasil	China	Alemanha	Índia	Japão	Portugal	Rússia	Reino Unido	Estados Unidos
1980	-5.957	-	-	-5.654	-9.990	-3.462	-	11.872	-18.920
1981	-1.688	-	-	-6.163	7.200	-6.640	-	14.664	-15.653
1982	-2.810	4.737	-	-5.359	6.630	-4.685	-	8.475	-23.535
1983	4.062	2.475	-	-4.513	19.410	-2.761	-	3.423	-57.142
1984	11.337	-32	-	-4.434	32.360	-1.638	-	-1.514	-108.288
1985	10.762	-12.592	-	-6.135	45.688	-768	-	4.395	-121.110
1986	5.731	-7.589	-	-6.156	78.223	-772	-	-4.960	-138.533
1987	8.794	291	-	-7.043	71.190	-2.505	-	-8.093	-151.681
1988	16.145	-4.060	-	-8.112	61.991	-4.627	-	-30.350	-114.566
1989	13.327	-4.927	-	-7.844	43.423	-3.784	-	-34.628	-93.142
1990	6.986	10.668	45.836	-6.616	26.386	-5.592	-	-24.864	-80.862
1991	6.687	11.601	-6.790	-4.012	54.290	-6.877	-	-10.890	-31.134
1992	11.897	4.998	-8.474	-4.712	80.801	-8.621	-	-13.628	-39.210
1993	8.739	-11.497	2.438	-3.482	96.333	-6.685	-	-9.578	-70.313
1994	5.515	7.611	4.109	-6.312	96.131	-7.052	9.499	-6.981	-98.496
1995	-10.652	11.958	11.487	-10.212	74.434	-7.285	9.623	-4.887	-96.385
1996	-13.512	17.551	18.833	-13.984	21.093	-8.441	15.767	-3.662	-104.062
1997	-15.961	42.824	22.909	-13.360	47.635	-9.070	8.491	2.899	-108.268
1998	-15.648	43.837	24.589	-13.601	73.527	-10.960	11.970	-11.831	-166.137
1999	-8.244	30.641	11.693	-11.441	70.707	-13.170	31.406	-24.998	-263.157
2000	-7.859	28.874	1.374	-13.144	68.886	-13.122	53.083	-29.082	-376.755
2001	-5.109	28.084	34.225	-9.181	26.594	-12.304	38.990	-39.562	-361.772
2002	8.164	37.384	83.648	-5.122	52.239	-10.770	36.449	-48.485	-417.437
2003	19.863	35.821	95.365	-8.164	73.230	-11.138	48.966	-48.169	-490.990
2004	28.990	51.175	136.894	-14.960	94.432	-15.264	73.132	-63.811	-605.357
2005	36.394	124.627	145.154	-27.275	68.593	-17.799	104.589	-79.984	-708.622
2006	36.804	208.919	161.596	-31.770	63.089	-16.794	125.655	-79.602	-753.287
2007	26.812	308.035	233.605	-38.703	83.547	-17.345	112.027	-91.812	-696.723
2008	8.146	348.836	226.185	-74.360	17.447	-23.998	155.453	-89.173	-698.340
2009	5.755	216.620	160.584	-67.410	23.184	-16.404	91.749	-40.391	-379.064
2010	-10.771	218.844	184.084	-89.264	74.861	-16.521	123.295	-56.201	-494.920
2011	-7.952	188.596	202.204	-105.116	-42.516	-6.989	162.152	-47.723	-560.524

Fonte: UNCTADstat

Segundo a Tabela 24, ao longo dos últimos anos, aprofundaram-se e consolidaram-se desequilíbrios macroeconómicos estruturais nos espaços nacionais, como resultado da consolidação de uma nova divisão internacional da produção do comércio, assente num perfil diferenciado de especialização e do posicionamento competitivo das várias economias na globalização. Assim, numa análise à evolução dos últimos 30 anos e conforme se pode observar na tabela acima, a Balança de Transacções é estruturalmente negativa nos EUA e cronicamente excedentária em países como a Alemanha, o Japão (exceptuando nos últimos 2 anos), Portugal e, mais recentemente, na Rússia e na China. Assim, em 2009, a China, a Alemanha, o Japão, a Itália, Portugal e a Irlanda apresentavam

um saldo negativo enquanto os EUA, o Reino Unido, a Espanha, a França e a Holanda registavam um saldo positivo. Estes valores parecem indiciar que o forte crescimento das exportações mundiais de serviços constitui um meio de reequilibrar o próprio processo da globalização e de contrabalançar os excedentes/défices crónicos resultantes da Balança de Transacções.

Apesar de assistirmos ao surgimento de novos *players* no comércio mundial e a uma deslocação para a Ásia do centro de produção e exportação de bens, os EUA e as economias europeias continuam a ser os líderes mundiais nas exportações de produtos. A título de exemplo refira-se que, em 2011, a Índia representava apenas 1.7 por cento do comércio mundial de mercadorias e o Brasil cerca de 1.4 por cento contra uma quota de 3.6 por cento da Holanda. Em conjunto, a Índia e o Brasil têm um peso no total do comércio mundial de mercadorias inferior à da França, 3,3 por cento. Assim, não obstante a dispersão geográfica da actividade económica, a deslocalização da produção e o aumento dos fluxos do comércio internacional, o essencial das exportações e das importações mundiais continua concentrado nos fluxos num conjunto limitado de economias líderes e, portanto, de certa forma vulnerável ao seu desempenho.

A crescente terciarização e a capacidade de internacionalização cada vez maior dos serviços transaccionáveis, em grande parte devido ao desenvolvimento e redução de custos das tecnologias da informação e comunicação, tem resultado no aumento continuado do comércio internacional de serviços, ao qual Portugal não é excepção.

A Tabela 25 mostra por país, o peso do sector dos serviços na economia. O valor acrescentado bruto, em termos relativos do sector dos serviços é apresentado para os anos 1995, 2000, 2005, 2008, 2009.

Tabela 25 – Peso do Sector dos Serviços na Economia – Valor Acrescentado Bruto (VAB) dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000, 2005, 2008 e 2009

Valor Acrescentado Bruto do Sector dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000, 2005, 2008, 2009 e 2010						
(Percentagem)						
Ano/ País	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Austrália	67,6	69,6	69,9	77,6	76,4	77,9
Áustria	66,6	67,3	67,9	68,0	69,5	69,4
Belgica	70,1	71,6	72,6	76,2	77,7	77,7
Brasil	66,7	66,7	67,1	66,2	67,5	66,6
Bulgária	56,9	61,1	60,5	61,7	63,8	65,6
Canadá	66,4	64,5	65,9	66,1	-	-
Chile	55,5	61,9	62,1	58,4	58,8	57,5
China	32,9	39,0	40,5	41,8	43,4	43,4
República Checa	58,8	59,7	60,1	61,7	61,6	61,4
Dinamarca	71,5	70,6	71,4	73,5	76,7	77,0
Estónia	61,3	67,6	67,2	68,3	70,8	67,6
Finlândia	62,2	61,9	62,6	65,1	69,3	67,9
França	72,1	74,2	74,7	77,5	79,2	-
Alemanha	66,6	68,2	68,8	69,4	72,4	71,2
Grécia	-	-	-	-	-	-
Hong Kong, China	0,0	87,5	88,3	92,7	92,8	92,8
Hungria	62,5	62,0	63,7	66,2	66,7	65,4

Islândia	59,6	64,8	63,5	66,5	67,7	-
Índia	46,3	50,8	51,8	53,9	54,5	54,4
Indonésia	41,1	38,5	38,3	37,5	37,1	37,8
Irlanda	55,9	55,3	56,4	67,0	67,3	-
Israel	-	-	-	-	-	-
Itália	66,6	69,0	69,4	71,2	72,9	72,8
Japão	65,4	67,4	68,8	71,4	72,9	71,4
Coreia	61,5	65,7	65,8	65,5	66,0	66,5
Látvia	60,6	71,8	72,4	73,9	76,1	74,1
Lituânia	57,6	63,9	63,8	64,7	69,7	68,3
Luxemburgo	77,2	81,0	80,7	84,5	86,7	86,7
Malásia	45,6	43,1	45,8	44,9	49,8	48,5
Malta	47,1	46,8	54,0	61,3	65,0	65,4
México	66,5	67,8	68,6	59,6	62,1	61,4
Holanda	69,2	72,4	72,8	72,6	74,4	74,2
Nova Zelândia	65,9	66,2	66,5	-	-	-
Noruega	62,8	56,0	58,0	54,2	60,6	58,5
Filipinas	46,3	51,6	52,3	53,9	55,2	55,1
Polónia	56,8	63,3	65,4	64,7	64,6	64,8
Portugal	<b>66,1</b>	<b>68,4</b>	<b>69,0</b>	<b>73,6</b>	<b>74,8</b>	<b>74,6</b>
Roménia	35,8	51,1	48,1	54,5	54,4	53,8
Rússia	55,9	55,6	57,7	59,5	61,7	60,6
Arábia Saudita	45,2	41,1	43,6	30,9	42,1	39,1
Singapore	66,5	65,4	68,1	73,5	72,5	72,5
Eslovénia	60,8	61,1	61,7	63,6	66,4	65,9
África do Sul	61,3	64,9	64,2	64,7	66,1	67,6
Espanha	66,1	66,3	66,5	68,9	71,1	71,2
Suécia	66,5	69,1	69,8	71,4	73,8	71,8
Suíça	-	-	-	-	-	-
Tailândia	49,7	49,0	48,7	44,4	45,2	43,0
Turquia	50,5	57,2	59,8	63,7	64,7	63,4
Reino Unido	67,6	71,7	72,7	76,5	78,2	77,7
Estados Unidos	72,1	75,4	76,5	77,6	79,3	79,0
Viet Nam	53,2	46,1	49,4	41,5	49,7	42,1

Fonte: Banco Mundial

Da análise da Tabela 25, verifica-se que a reorientação para os serviços traduziu-se em maiores pesos deste sector no valor acrescentado bruto (VAB) total e no emprego na maioria dos países industrializados, num contexto em que as alterações tecnológicas sustentaram um forte crescimento das trocas de serviços transmitidos electronicamente às empresas. Observa-se que o sector dos serviços aumentou o seu peso na economia portuguesa não apenas no VAB e no emprego, mas também no comércio internacional, em linha com a evolução observada na maioria dos países industrializados, como se verifica pela comparação com os dados nas Tabelas 26, 27 e 28.

As Tabela 26, 27 e 28 apresentam a taxa de emprego no sector dos serviços, o peso das exportações de serviços no PIB e o peso dos serviços nas exportações totais de bens e serviços para o ano 1995, e para o período entre 2000 e 2011.

Tabela 26 – Emprego no Sector dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000-2011

Emprego no Sector dos Serviços em Percentagem do Total, 1995, 2000-2011													
(percentagem)													
Ano/ País	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Austrália	72,2	73,3	74,2	74,5	75,0	74,9	75,1	75,1	75,3	75,1	75,5	-	-
Áustria	60,6	64,0	64,7	65,0	65,1	67,3	66,9	66,3	67,0	68,4	69,8	69,9	68,7
Bélgica	69,1	72,3	73,1	72,4	73,4	72,8	73,3	73,3	73,7	73,8	75,0	75,3	75,5
Canadá	74,0	74,2	74,7	74,7	75,0	75,0	75,3	75,7	76,3	76,5	-	-	-
Chile	58,2	62,2	62,5	62,6	63,0	63,0	63,9	63,9	64,3	64,7	65,6	66,4	-
República Checa	51,5	55,4	55,1	55,5	56,1	56,5	56,5	56,3	56,2	56,3	58,3	58,9	58,6
Dinamarca	68,6	71,4	72,3	73,0	73,3	72,7	73,5	73,8	74,4	74,2	77,0	77,9	77,6

Estónia	55,6	59,6	60,7	61,8	61,3	59,2	61,1	61,9	60,4	60,5	64,1	65,1	62,9
Finlândia	64,9	66,4	67,2	67,7	68,6	69,4	69,5	69,8	69,8	70,0	71,1	71,9	72,4
França	68,1	69,6	69,9	70,5	71,1	71,8	72,3	72,3	73,1	73,6	74,0	74,4	74,6
Alemanha	60,8	63,8	64,6	65,1	66,2	66,4	67,8	68,1	67,8	68,9	69,5	70,0	70,1
Grécia	56,3	60,0	60,8	61,7	62,2	64,9	65,1	65,9	65,9	66,3	66,9	67,7	69,7
Hungria	59,4	59,7	59,6	59,7	61,2	61,9	62,6	62,8	62,7	63,3	64,2	64,9	64,3
Islândia	65,8	68,5	69,2	69,6	71,3	71,0	71,6	72,3	73,3	73,2	74,7	75,2	75,2
Irlanda	61,5	65,4	65,6	65,6	66,3	66,8	65,5	66,3	66,7	69,3	73,3	75,4	76,2
Israel	67,7	73,0	73,9	74,7	75,1	75,0	75,7	75,9	75,6	75,7	77,1	-	-
Itália	59,8	63,0	63,1	63,5	63,5	65,0	65,0	65,6	65,9	66,4	67,0	67,5	67,8
Japão	60,4	63,1	63,9	64,8	65,1	66,0	66,4	66,6	67,2	67,8	69,0	69,7	-
Coreia	54,3	61,2	62,6	63,3	63,6	64,4	65,2	66,0	66,9	67,9	76,6	76,4	-
Luxemburgo	70,5	76,6	77,0	77,8	77,8	79,0	80,8	81,4	81,2	83,0	83,7	81,1	82,7
México	54,2	55,2	56,1	57,3	58,4	58,7	59,0	59,4	60,1	60,6	60,1	60,6	-
Holanda	70,6	70,4	71,1	68,9	74,4	72,9	72,4	73,2	74,7	74,1	72,8	71,6	71,5
Nova Zelândia	65,2	67,7	67,9	68,6	69,4	69,6	70,7	70,1	70,3	70,9	72,5	-	-
Noruega	71,3	73,6	74,0	74,2	74,3	75,5	75,7	75,8	75,8	74,2	76,9	77,6	-
Polónia	45,3	50,4	50,4	52,0	53,0	53,2	53,4	54,2	54,5	54,1	55,6	56,9	-
Portugal	<b>56,3</b>	<b>53,0</b>	<b>53,5</b>	<b>54,1</b>	<b>54,3</b>	<b>56,6</b>	<b>57,5</b>	<b>57,7</b>	<b>57,8</b>	<b>59,4</b>	<b>60,6</b>	<b>61,4</b>	-
Espanha	60,8	62,5	62,0	62,8	63,4	64,1	65,0	65,7	66,2	68,0	71,1	72,6	74,0
Suécia	71,0	73,0	73,8	74,6	75,1	75,1	75,7	75,7	76,0	76,2	77,4	77,7	-
Suiça	67,0	69,8	70,3	71,1	72,1	72,6	72,5	72,5	72,4	67,9	70,6	70,9	71,2
Turquia	34,3	40,0	39,7	42,1	43,4	43,0	45,8	47,3	49,8	49,5	51,7	50,1	49,4
Reino Unido	70,2	73,1	73,8	74,7	75,4	76,3	76,3	76,4	76,0	76,6	78,7	78,9	79,0
Estados Unidos	72,9	74,3	75,0	75,6	77,5	77,6	77,8	77,7	78,0	78,6	80,9	81,2	-
Argentina	72,0	76,2	76,9	78,5	76,3	75,5	75,1	75,1	74,5	74,3	75,2	75,0	74,4
Brasil	54,3	-	59,4	57,8	58,2	57,8	57,9	59,1	59,5	59,7	60,7	-	-
Bulgária	42,6	53,6	57,4	56,5	56,6	56,1	56,6	57,2	56,9	56,1	57,6	59,9	-
China	24,8	27,5	27,7	28,6	29,3	30,6	31,4	32,2	32,4	33,2	34,1	34,6	-
Hong Kong, China	72,4	79,4	80,4	81,4	82,7	84,2	84,7	85,0	85,7	87,0	87,4	-	-
Índia	-	24,0	-	-	-	-	25,2	-	-	-	-	26,6	-
Indonésia	37,6	37,3	37,5	36,9	35,9	38,7	37,2	39,3	39,9	40,8	41,5	42,3	43,5
Látvia	-	59,1	58,3	59,0	59,2	59,4	61,8	61,3	61,5	63,0	66,3	66,9	66,7
Lituânia	-	54,5	55,6	54,7	54,0	56,0	56,9	57,9	59,0	61,2	63,6	66,2	66,7
Malásia	47,7	49,5	51,8	53,1	53,7	55,3	55,6	55,1	56,7	57,4	59,5	59,2	0,0
Malta	-	65,1	66,6	65,8	67,5	68,0	67,7	69,3	71,6	71,9	72,8	73,0	73,2
Filipinas	40,3	46,7	46,6	47,4	47,6	48,2	48,5	48,9	49,6	49,9	50,3	51,8	52,2
Roménia	28,7	31,0	31,5	34,1	34,5	37,2	37,5	38,8	39,1	39,7	40,9	41,2	-
Federação Russa	50,0	57,1	58,6	59,1	58,7	60,1	60,0	60,7	61,8	62,4	62,3	-	-
Arábia Saudita	-	74,0	72,8	74,4	-	-	-	75,8	74,9	75,9	75,5	-	-
Singapura	68,8	-	73,3	74,0	74,1	75,2	77,3	76,7	76,4	76,2	77,1	-	-
África do Sul	-	59,4	63,1	61,3	64,1	64,5	66,6	65,6	64,9	68,6	60,8	61,9	62,7
Tailândia	28,3	32,2	35,1	34,0	35,3	37,1	37,1	37,0	37,4	37,9	40,2	41,0	40,7
Viet Nam	62,8	66,5	68,2	69,2	69,1	68,2	68,7	67,8	67,7	68,3	68,3	68,9	69,9

Fonte: Banco Mundial

Tabela 27 – Peso das Exportações de Serviços no PIB, 1995, 2000-2011

Peso das Exportações de Serviços no PIB, 1995, 2000-2011 (percentagem)													
Ano/ País	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Austrália	3,3	2,7	2,6	2,7	3,0	3,0	2,7	2,4	2,5	2,2	2,3	2,2	2,0
Argentina	1,5	1,7	1,7	3,4	3,5	3,5	3,6	3,7	4,0	3,7	3,6	3,7	3,5
Áustria	4,8	3,2	3,4	3,6	4,0	4,0	3,7	3,3	3,3	3,1	3,0	2,6	2,4
Bélgica	7,0	6,9	7,2	5,3	5,5	5,6	4,9	4,3	4,6	4,4	4,8	4,4	3,7
Brasil	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Bulgária	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Canadá	5,2	5,6	5,5	5,7	5,5	5,3	4,8	4,3	4,0	3,3	3,6	3,5	3,1
Chile	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
China	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
República Checa	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Dinamarca	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Estónia	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Finlândia	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
França	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Alemanha	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Grécia	3,8	4,2	4,7	5,6	5,8	6,9	6,4	6,6	7,5	7,1	7,2	7,7	6,9
Hong Kong, China	6,5	5,6	5,8	6,2	5,8	5,8	5,5	5,2	5,2	4,5	4,7	4,9	4,6
Hungria	1,0	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	0,8
Islândia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Índia	1,3	2,3	2,5	2,7	3,0	4,0	4,5	5,0	5,3	5,2	5,1	5,9	5,4
Indonésia	-	-	-	-	0,7	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Irlanda	1,0	2,3	3,5	4,0	5,2	5,6	5,2	5,1	5,7	4,8	5,2	4,7	4,4
Israel	1,6	2,2	1,8	1,6	1,6	1,6	1,5	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1
Itália	12,2	7,8	8,2	8,4	8,9	8,9	7,7	7,1	6,9	5,6	5,2	4,7	4,2
Japão	12,9	9,6	9,2	9,2	9,6	10,3	9,5	8,4	7,9	7,2	7,1	6,7	5,7
Coreia	4,7	4,4	4,3	4,3	4,3	4,7	4,3	4,1	4,5	4,4	4,1	4,1	3,7
Látvia	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lituânia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Luxemburgo	-	-	-	-	2,9	3,2	3,6	3,5	3,6	4,0	3,3	3,2	3,0
Malásia	1,8	2,3	2,2	2,1	1,7	1,7	1,7	1,5	1,6	1,5	1,3	1,1	1,0
Malta	15,9	17,9	16,9	17,0	17,4	16,4	17,0	17,7	19,0	20,9	18,6	15,9	13,5
México	3,4	2,3	2,0	1,9	0,0	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,5	1,3
Holanda	9,1	7,2	7,3	7,8	8,8	9,0	7,9	6,9	6,8	6,1	6,3	5,6	5,4
Nova Zelândia	0,9	0,6	0,6	0,8	0,9	0,9	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Noruega	9,2	10,5	10,7	10,2	9,6	9,8	9,6	9,8	10,3	9,9	10,1	9,4	8,6
Filipinas	-	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	1,2	1,5	1,2	1,4	1,5	1,4
Polónia	7,7	6,1	5,1	5,1	5,2	5,3	5,4	6,0	6,7	6,7	6,7	7,0	7,3
Portugal	<b>7,1</b>	<b>7,7</b>	<b>7,8</b>	<b>7,8</b>	<b>7,6</b>	<b>7,9</b>	<b>7,9</b>	<b>9,1</b>	<b>10,0</b>	<b>10,4</b>	<b>9,7</b>	<b>10,2</b>	<b>11,2</b>
Roménia	4,2	4,7	5,1	5,1	5,1	4,8	5,1	5,6	5,6	6,3	6,0	5,3	5,5
Federação Russa	2,7	3,8	3,7	3,9	3,8	3,5	3,3	3,1	3,0	3,1	3,5	3,0	2,9
Arábia Saudita	-	6,2	6,1	5,9	5,1	4,4	8,3	9,7	9,5	4,9	-	-	-
Singapura	-	46,9	25,2	20,5	19,4	20,5	22,1	22,7	21,8	20,8	18,7	25,5	25,1
África do Sul	-	8,3	4,3	3,3	4,3	4,2	4,5	4,2	3,5	2,7	3,0	3,8	3,4
Espanha	8,0	7,3	7,9	8,4	9,2	9,1	8,2	7,6	7,8	6,9	6,8	5,9	5,6
Suécia	3,1	3,0	3,2	3,4	0,0	4,1	3,7	3,5	3,8	3,4	3,2	3,0	2,9
Suíça	5,2	4,2	4,2	4,3	4,5	4,6	4,3	3,9	4,0	3,7	4,2	4,0	3,8
Tailândia	2,9	1,9	1,8	2,2	2,0	2,0	1,7	1,8	1,8	1,6	1,7	1,6	1,6
Turquia	2,9	2,8	2,3	2,0	2,2	2,4	2,3	1,8	1,8	1,7	1,9	1,7	1,5
Reino Unido	6,8	8,1	8,1	8,3	8,5	9,0	9,0	9,6	10,2	10,8	11,8	11,8	12,0
Estados Unidos	4,5	9,2	7,3	6,7	5,9	5,3	4,4	3,9	3,5	3,0	4,4	4,1	3,7
Viet Nam	2,9	2,3	2,3	3,2	3,9	3,4	2,9	2,8	2,8	2,2	1,8	1,9	2,7

Fonte: OECD, Banco Mundial e cálculos do próprio

Tabela 28 – Peso dos Serviços nas Exportações Totais de Bens e Serviços, 1995, 2000-2011

Peso nas Exportações Totais de Bens e Serviços, 1995, 2000-2011 (percentagem)													
Ano/ País	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Austrália	23,7	23,7	22,1	23,2	25,2	24,6	22,5	20,9	22,1	19,3	21,0	18,1	16,0
Áustria	29,6	26,2	26,3	26,1	27,0	25,6	26,2	25,5	25,0	26,3	28,8	27,0	26,1
Belgica	18,6	20,9	21,0	19,6	19,5	19,3	19,0	18,6	20,0	21,9	25,4	24,6	22,2
Brasil	11,7	14,7	13,8	13,7	12,5	11,5	11,9	12,4	13,0	13,3	15,3	13,6	13,0
Bulgária	21,1	31,1	29,7	29,2	29,5	29,0	27,4	25,8	26,1	26,0	29,6	24,4	20,9
Canadá	11,9	12,2	12,5	13,3	13,4	13,2	13,1	13,1	13,1	12,9	16,7	15,8	14,7
Chile	17,2	17,5	18,5	19,4	19,0	15,6	14,7	11,8	11,6	14,0	13,3	13,2	13,9
China	13,0	10,9	11,1	10,9	9,6	9,9	8,9	8,7	9,1	9,3	9,7	9,3	8,5
República Checa	23,8	19,0	17,3	15,4	13,8	12,5	14,2	14,2	14,0	14,9	16,4	15,5	14,5
Dinamarca	23,3	32,3	33,1	32,3	32,7	32,9	34,5	36,5	37,9	38,8	38,2	39,6	37,6
Estónia	34,1	31,2	32,9	32,8	32,6	32,5	29,2	27,0	28,8	29,8	33,1	28,2	24,4
Filândia	15,5	14,4	17,7	18,9	17,9	19,9	20,6	18,4	20,4	24,8	30,7	28,0	27,6
França	23,2	21,3	21,4	21,8	21,4	21,4	21,8	21,0	21,4	21,6	28,4	27,0	27,6
Alemanha	13,3	13,2	13,5	14,4	14,2	13,9	14,3	14,2	14,1	14,6	16,9	15,5	14,5
Grécia	61,9	65,4	65,3	66,9	65,8	67,9	66,0	63,7	64,2	63,2	63,8	62,5	58,6
Hong Kong, China	4,7	8,0	8,4	8,1	8,9	10,5	9,7	9,1	10,0	10,9	9,8	8,0	7,5
Hungria	26,0	17,4	17,6	16,6	17,7	16,3	17,2	15,7	15,6	16,0	18,8	17,5	17,1
Islândia	20,6	20,6	21,4	20,7	24,5	23,9	25,0	25,7	24,4	26,6	28,7	27,4	26,0
Índia	17,8	27,8	27,9	27,6	28,2	32,9	34,0	36,0	36,1	35,0	35,5	35,4	31,5
Indonésia	-	-	-	-	7,6	14,5	12,9	10,0	9,6	9,8	9,9	9,6	9,3
Irlanda	10,1	18,6	24,1	25,2	32,2	34,5	36,8	40,7	44,7	45,6	46,5	47,4	49,0
Israel	28,9	33,7	30,9	29,7	30,1	29,5	29,5	29,5	28,5	29,3	31,6	30,2	29,5
Itália	20,8	19,0	19,1	19,2	19,4	19,4	19,4	19,1	18,3	17,6	18,8	18,0	16,9
Japão	13,2	13,1	14,4	14,3	14,8	15,3	16,2	16,0	16,0	16,6	19,1	16,2	15,6
Coreia	16,0	15,0	16,7	15,7	14,9	14,6	14,6	14,5	15,8	17,3	17,0	15,9	14,7
Látvia	34,5	36,0	34,4	32,8	32,2	29,7	28,8	30,1	31,0	32,1	34,3	28,8	27,0
Lituânia	15,2	20,7	19,1	19,7	19,7	20,8	20,9	20,4	19,0	16,8	18,2	16,5	15,6
Luxemburgo	-	-	-	68,4	69,9	71,5	73,3	75,4	77,9	76,2	79,0	79,5	78,9
Malásia	13,9	12,4	14,1	13,7	11,5	11,9	12,1	11,9	14,3	13,2	15,4	13,7	13,5
Malta	34,9	30,6	35,2	33,8	34,7	38,3	43,7	46,8	50,8	57,6	58,0	56,3	54,7
México	10,9	7,5	7,3	7,2	7,0	6,8	6,8	5,9	5,9	5,7	6,0	4,8	4,2
Holanda	19,0	20,2	20,0	21,0	21,0	21,2	20,9	19,7	19,4	19,2	21,5	19,8	20,1
Nova Zelândia	25,1	24,6	24,2	27,3	29,2	28,5	28,3	26,4	25,8	23,2	24,4	22,1	20,9
Noruega	24,4	22,7	23,6	24,7	24,0	23,5	22,0	21,3	22,9	20,7	24,0	23,1	20,9
Filipinas	-	8,3	8,9	9,1	8,8	9,4	10,1	12,2	16,5	16,8	22,7	21,7	31,6
Polónia	29,9	22,5	19,0	17,7	15,5	14,0	14,4	14,9	16,5	16,7	16,9	16,5	16,2

Portugal	25,5	26,5	27,4	27,7	27,2	27,6	28,2	29,0	30,6	31,3	33,8	32,0	30,8
Romania	15,9	14,4	15,1	14,5	14,6	13,3	15,5	17,5	18,9	20,6	19,5	15,1	13,8
Rússia	11,6	8,5	10,1	11,3	10,7	10,1	9,3	9,3	10,0	9,8	12,2	10,1	9,5
Arábia Saudita	6,5	5,8	6,9	6,7	5,8	4,4	5,9	6,3	6,4	2,9	4,8	4,1	3,1
Singapura	17,1	15,7	17,4	18,0	19,0	19,6	19,3	19,4	21,9	22,4	20,4	20,0	19,7
Eslovénia	19,5	17,7	17,3	18,1	17,8	17,7	18,0	17,3	17,3	19,6	20,9	19,7	18,5
África do Sul	13,4	13,6	13,5	13,6	17,9	17,0	16,7	15,7	15,3	12,9	15,3	14,0	12,6
Espanha	30,2	31,2	32,2	32,0	32,0	31,8	32,6	32,5	32,6	33,6	35,1	32,6	31,6
Suécia	16,4	19,6	22,1	22,5	23,1	24,0	24,6	24,3	26,6	27,3	30,5	28,5	28,3
Suíça	21,4	24,5	23,6	22,9	23,4	23,6	24,8	24,7	24,7	24,2	27,0	24,5	22,9
Tailândia	21,1	17,0	17,1	18,9	16,8	16,7	15,4	16,1	16,6	15,9	16,7	15,2	15,9
Turquia	39,9	39,8	31,6	25,7	25,6	25,1	25,4	21,5	20,1	20,1	23,7	22,4	21,4
Reino Unido	24,8	29,7	30,5	32,2	34,0	36,1	35,0	34,5	39,6	38,1	42,1	39,4	38,0
Estados Unidos	27,6	26,9	27,6	29,1	28,8	29,4	29,2	28,9	29,7	29,1	32,4	30,1	28,9
Viet Nam	29,2	15,8	15,8	15,0	14,0	12,7	11,6	11,4	11,7	10,1	9,2	9,4	8,2

Fonte: UNStat

A Tabela 26 mostra que em Portugal a taxa de emprego no sector dos serviços se encontra nos 61,4 por cento em 2010, sendo superada pela generalidade das taxas verificadas nas economias Nórdicas da Europa e pelas taxas de países como a Grécia, Espanha, Reino Unido, Estados Unidos e Austrália (este último com dados relativos a 2009). Acima, no entanto, de economias como as da Índia, África do Sul, Rússia, China ou Brasil (este último também com dados relativos a 2009).

As Tabelas 27 e 28, evidenciam como o peso das exportações portuguesas de serviços no PIB aumentou, de 7,1 por cento em 1995 para 8 por cento na média dos anos 2000-2006 e para 10,3 por cento no período 2006-2011 (cálculos do próprio a partir dos dados da Tabela 27). Observamos igualmente, e de acordo com aquilo que foi constatado em termos do panorama mundial, que as taxas de crescimento de Portugal neste sector são das mais elevadas – apenas superadas pelas do Reino Unido, Singapura e Malta – evidenciando um redireccionamento da actividade económica em convergência com o da região Europeia, onde está inserida.

As exportações portuguesas de serviços representavam 25,5 por cento do total em 1995, face a uma média de 27,7 por cento das exportações totais de bens e serviços no período 2000-2006 e face a 31,7 por cento no período 2007-2011 (cálculos do próprio a partir dos dados da Tabela 28). Este aumento nas exportações de serviços denota o caminho de aproximação a um perfil de produção que está a ser percorrido por Portugal, com espaço para crescimento, onde se destacam a Irlanda – com uma média de 30,3 por cento no período 2000-2006 e de 46,6 por cento no período mais recente de 2007-2011, que se relaciona com a presença significativa de filiais de empresas multinacionais nos sectores financeiro e da alta tecnologia – mas também a Singapura, a Islândia (ou a Índia), entre outras economias predominantemente europeias, com rácios na ordem dos 20 por cento ou superiores (cálculos do próprio a partir dos dados da Tabela 28).

A Tabela 29 está dividida em quatro partes de modo a facilitar a sua leitura. Na primeira parte apresentam-se as importações, exportações e saldo comercial de serviços para os anos 1995, 2000, 2001 e 2002. Na segunda parte apresentam-se as importações, exportações e saldo comercial de serviços para os anos 2003 a 2005. Na terceira parte apresentam-se as importações, exportações e

saldo comercial de serviços para os anos 2006 a 2009. Na quarta parte apresentam-se as importações, exportações e saldo comercial para os anos 2010 e 2011 e a taxa nominal acumulada de crescimento das Exportações, entre os anos 2000 e 2011 para cada uma das economias em análise.

Tabela 29 – Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços e Taxa Nominal Acumulada de Crescimento, 1995, 2000-2011

Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços, 1995, 2000-2011 (milhões de dólares)												
Ano/ País	1995			2000			2001			2002		
Import/ Export/ Saldo	E	I	S	E	I	S	E	I	S	E	I	S
Austrália	74842	16491	58351	87799	19894	67905	79241	18092	61148	88916	19594	69322
Áustria	85193	24281	60912	85149	22996	62153	87658	23907	63752	90802	25895	64907
Belgica	178798	35466	143332	221555	49747	171809	224702	50462	174240	181167	37696	143471
Brasil	63293	6135	57158	72443	9498	62945	72654	9322	63332	61749	9551	52198
Bulgária	6502	1431	5071	7670	2175	5495	8604	2163	6441	8767	2203	6564
Canadá	200990	26128	174862	288093	40230	247864	269975	38804	231171	272480	40481	231998
Chile	18301	3333	14968	21893	4083	17810	21411	4138	17272	20881	4386	16496
China	135283	19130	116153	250688	30431	220257	271325	33334	237991	328012	39745	288268
República Checa	30044	6725	23319	37624	6827	30797	41934	6984	34950	46801	6975	39826
Dinamarca	57860	15307	42554	64521	23960	40560	64924	24993	39932	71469	26481	44988
Estónia	2860	877	1983	5033	1502	3531	5210	1652	3558	5719	1702	4017
Filândia	37705	7415	30290	41748	7684	34064	39852	9199	30653	42141	10403	31738
França	333746	84090	249656	361491	80603	280887	352760	80160	272600	367485	85667	281818
Alemanha	588135	79507	508628	627023	83136	543887	619986	88519	531466	628313	102130	526183
Grécia	24711	9605	15106	41714	19337	22377	41244	19447	21796	40955	19888	21067
Hong Kong, China	24711	9605	15106	41714	19337	22377	41244	19447	21796	40955	19888	21067
Hungria	19916	5146	14770	36709	6086	30623	38515	6635	31880	43161	6918	36242
Islândia	2240	5146	-2906	3546	6086	-2540	3168	6635	-3467	3197	6918	-3721
Índia	48225	6775	41450	73075	16685	56390	71311	17337	53974	75742	19478	56263
Indonésia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Irlanda	42169	5017	37153	77480	16885	60595	86993	24638	62355	92709	28428	64281
Israel	35287	7953	27334	46794	15701	31093	43646	12512	31134	42827	11668	31159
Itália	250319	61620	188699	286221	56447	229773	286851	57633	229219	301275	59797	241479
Japão	419557	65274	354283	459649	69245	390404	421461	64463	356998	409021	65679	343342
Coreia	155359	23772	131588	192970	31540	161430	171312	30200	141112	185986	30557	155429
Látvia	2193	720	1473	3835	1172	2663	4255	1179	3076	4705	1237	3468
Lituânia	3902	485	3417	5862	1059	4803	6704	1157	5547	8240	1468	6772
Luxemburgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23934	20486	3447
Malásia	86851	11602	75250	94350	13941	80409	86254	14455	71799	91696	14878	76818
Malta	3467	1045	2422	3999	1095	2905	3320	1100	2221	3448	1191	2257
México	82168	9780	72389	191818	13480	178338	185590	12446	173144	186339	12508	173831
Holanda	216558	45917	170641	241858	52395	189464	239265	51242	188022	248358	55882	192477
Nova Zelândia	17248	4482	12766	17362	4380	12983	16765	4429	12336	19046	5417	13629
Noruega	46848	13672	33175	49476	17718	31758	48844	18355	30489	53236	19488	33748
Filipinas	-	-	-	48565	3377	45188	42938	3072	39866	45363	3428	41935
Polónia	33825	10675	23150	57312	10425	46887	58326	9767	48559	63109	10017	53092
Portugal	39545	8236	31309	47231	9057	38175	46637	9398	37238	47773	10275	37498
Romania	11306	1494	9812	14059	1746	12314	16503	2031	14472	18791	2347	16444
Rússia	83577	10781	72796	61709	9758	51951	74336	11442	62894	84463	13611	70852
Arábia Saudita	44874	3475	41398	52932	4779	48153	47888	5008	42880	49604	5177	44427
Singapura	144904	27329	117575	169240	28547	140693	151496	28650	122846	155608	30897	124712
Eslovénia	10749	2027	8722	11392	1893	9499	11438	1951	9488	12404	2299	10104
África do Sul	33375	4619	28756	33075	5046	28029	31041	4845	26196	32520	4985	27535
Espanha	135000	40468	94532	185974	52582	133391	187161	55723	131438	199746	59784	139962
Suécia	81142	15622	65520	96916	21624	75293	87523	22698	64825	91047	23959	67088
Suíça	105969	26435	79534	105547	30693	74854	106547	29573	76973	110394	30903	79491
Tailândia	82247	14845	67402	71653	13868	57785	69149	13024	56125	73729	15391	58338
Turquia	40113	14606	25507	62288	20429	41859	45012	16058	28954	53124	14038	39086
Reino Unido	327001	79796	247205	433719	120150	313568	431255	119572	311684	460228	132540	327688
Estados Unidos	890775	219185	671589	1450677	289141	1161536	1371041	278079	1092961	1400530	285654	1114876
Viet Nam	9524	2147	7377	17325	2702	14623	17928	2810	15118	21458	2948	18510

Fonte: UnctadStat e cálculos do próprio

Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços, 1995, 2000-2011  
(milhões de dólares)

Ano/ País	2002			2003			2004			2005		
	Import/ Export/ Saldo	E	I	S	E	I	S	E	I	S	E	I
Austrália	88916	19594	69322	107802	23747	84055	133173	28485	104687	150888	31047	119841
Áustria	90802	25895	64907	113316	32529	80787	138696	37891	100805	151802	42446	109356
Belgíca	181167	37696	143471	218337	44601	173736	260246	52642	207604	287691	56166	231525
Brasil	61749	9551	52198	63668	10447	53221	80069	12584	67486	97962	16048	81914
Bulgáqria	8767	2203	6564	12104	2961	9143	16817	4051	12767	20651	4428	16223
Canadá	272480	40481	231998	297358	44242	253116	338284	50286	287998	385958	55829	330129
Chile	20881	4386	16496	23629	5070	18559	29715	6034	23681	38248	7134	31114
China	328012	39745	288268	449208	46760	402449	607131	64913	542218	712261	74404	637857
República Checa	46801	6975	39826	58372	7769	50604	76620	9614	67006	80083	11856	68227
Dinamarca	71469	26481	44988	82380	31345	51035	98560	36539	62021	112296	43436	68859
Estónia	5719	1702	4017	7518	2214	5304	9610	2849	6761	12026	3248	8778
Filândia	42141	10403	31738	52253	11454	40799	63338	15163	48175	74003	16995	57008
França	367485	85667	281818	440686	98567	342119	524923	114758	410166	574113	122331	451782
Alemanha	628313	102130	526183	773992	123157	650835	916793	146892	769901	1001843	163814	838029
Grécia	40955	19888	21067	49277	24154	25123	61296	33204	28092	66665	34273	32392
Hong Kong, China	40955	19888	21067	49277	24154	25123	61296	33204	28092	66665	34273	32392
Hungria	43161	6918	36242	55271	9204	46066	68937	10756	58181	75834	12867	62967
Islândia	3197	6918	-3721	4091	9204	-5113	5244	10756	-5512	7144	12867	-5723
Índia	75742	19478	56263	92959	23902	69057	131180	38281	92899	181979	52527	129451
Indonésia	-	-	-	56947	5293	51654	71471	12045	59426	91511	12927	78584
Irlanda	92709	28428	64281	106014	41911	64103	126337	52677	73660	139268	59965	79303
Israel	42827	11668	31159	44518	13095	31423	52414	15413	37001	57713	16873	40840
Itália	301275	59797	241479	360543	71580	288963	424023	84673	339349	461741	89410	372331
Japão	409021	65679	343342	453456	77568	375889	542300	97559	444742	609280	110302	498978
Coreia	185986	30557	155429	216431	34975	181456	270981	44540	226440	316712	49745	266968
Látvia	4705	1237	3468	6084	1505	4579	8174	1779	6395	9969	2169	7799
Lituânia	8240	1468	6772	10576	1874	8702	13301	2445	10856	16809	3115	13693
Luxemburgo	23934	20486	3447	29388	25407	3981	37971	33913	4059	43114	40477	2637
Malásia	91696	14878	76818	96820	13578	83243	118513	17111	101402	130609	19576	111033
Malta	3448	1191	2257	4087	1376	2712	4619	1686	2933	4920	2011	2910
México	186339	12508	173831	188688	12397	176290	216589	13661	202928	243259	15666	227593
Holanda	248358	55882	192477	299749	70809	228940	353380	84759	268621	383470	92023	291447
Nova Zelândia	19046	5417	13629	22942	6897	16045	29055	8161	20894	32839	8682	24157
Noruega	53236	19488	33748	61072	21663	39409	71998	25513	46485	84767	29318	55448
Filipinas	45363	3428	41935	46542	3389	43153	50298	4043	46255	53901	4525	49376
Polónia	63109	10017	53092	77276	11178	66098	100877	13323	87554	115199	16292	98907
Portugal	47773	10275	37498	56441	12345	44096	68334	14671	53663	71740	15206	56534
Romania	18791	2347	16444	25091	3021	22070	33994	3603	30391	42907	5089	37818
Rússia	84463	13611	70852	103192	16229	86963	130669	20595	110075	164179	24970	139209
Arábia Saudita	49604	5177	44427	54725	5713	49012	66746	5852	60894	87716	11410	76306
Singapura	155608	30897	124712	172579	37953	134626	218570	48425	170145	251423	55702	195721
Eslovénia	12404	2299	10104	15672	2783	12889	19916	3457	16459	22276	3995	18281
África do Sul	32520	4985	27535	43315	8440	34875	58847	9873	48974	68698	11300	57397
Espanha	199746	59784	139962	250533	74138	176395	310704	86116	224588	348939	94820	254119
Suécia	91047	23959	67088	112333	30686	81647	133009	38906	94103	147636	43043	104593
Suiça	110394	30903	79491	126613	36249	90364	145566	43893	101673	168304	49821	118484
Taiilândia	73729	15391	58338	85078	15798	69279	107271	19040	88230	132739	19892	112847
Turquia	53124	14038	39086	73209	18006	55203	101444	22960	78484	123274	26770	96504
Reino Unido	460228	132540	327688	514214	158500	355714	610941	197699	413243	672567	207672	464895
Estados Unidos	1400530	285654	1114876	1516080	295273	1220806	1770193	342851	1427343	1996983	376674	1620309
Viet Nam	21458	2948	18510	26780	3272	23508	33511	3867	29644	39336	4265	35071

Fonte: UnctadStat e cálculos do próprio

Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços, 1995, 2000-2011												
(milhões de dólares)												
Ano/ País	2006			2007			2008			2009		
	Import/ Export/ Saldo	E	I	S	E	I	S	E	I	S	E	I
Austrália	166728	33088	133640	200113	40496	159617	242310	45240	197070	201381	40969	160412
Áustria	166634	45634	121000	199693	54254	145439	221527	63569	157958	174891	54497	120394
Belgíca	310653	59445	251208	365893	74952	290940	427729	91804	335926	337317	86376	250941
Brasil	120466	19462	101003	157791	23954	133837	220246	30451	189796	174974	27728	147245
Bulgáqria	26138	5252	20886	33318	6515	26803	40733	7833	32899	27099	6836	20263
Canadá	429355	60353	369002	471101	65338	405763	506640	68359	438281	410885	65186	345699
Chile	44362	7830	36531	53980	8962	45018	69517	10824	58694	50606	8493	42113
China	852769	92006	760763	1034231	122206	912025	1232974	147110	1085864	1112856	129476	983380
República Checa	94789	14148	80641	118237	17279	100958	139925	21783	118142	109275	19295	89981
Dinamarca	132681	52163	80518	154224	61389	92835	175884	72572	103312	134150	56089	78061
Estónia	15136	3604	11532	17819	4501	13317	18751	5268	13483	12316	4448	7867
Filândia	84871	17352	67519	99905	23059	76846	117307	31757	85550	85643	27738	57905
França	635778	128574	507204	733243	149234	584009	829982	165364	664618	706715	190705	516010
Alemanha	1159737	187053	972684	1339856	222027	1117830	1523075	255892	1267183	1244010	237728	1006282
Grécia	80872	35583	45289	100891	42890	58001	118341	49898	68443	83936	37484	46452
Hong Kong, China	80872	35583	45289	100891	42890	58001	118341	49898	68443	83936	37484	46452
Hungria	88291	13691	74600	109140	17211	91929	124961	20112	104849	91912	18399	73513
Islândia	8239	13691	-5452	9117	17211	-8093	8292	20112	-11820	5357	18399	-13042
Índia	225268	69730	155538	279416	86929	192487	380089	107131	272958	328258	92627	235630

Indonésia	95262	11520	83742	109588	12487	97101	144935	15247	129689	111610	13156	98455
Irlanda	153135	71592	81543	182510	93015	89496	194593	99531	95063	166260	93912	72348
Israel	61892	18339	43552	73487	20259	53228	84166	23917	60249	62545	21647	40898
Itália	530602	98774	431828	617615	111931	505684	672727	115391	557336	510869	94185	416685
Japão	669838	117337	552500	722615	129026	593589	878477	148744	729733	649045	128242	520803
Coreia	375235	56842	318393	437402	72995	364407	525850	90635	435216	400545	73580	326964
Látnia	13191	2636	10555	17779	3688	14091	18668	4513	14155	11447	3831	7615
Lituânia	20848	3612	17237	26348	4010	22338	33861	4748	29113	20683	3655	17028
Luxemburgo	50602	50637	-35	60771	64820	-4049	66813	68096	-1283	53348	57792	-4443
Malásia	147125	21681	125444	167161	29462	137699	178742	30321	148421	144472	28769	115703
Malta	5928	2586	3343	6894	3425	3469	7637	4325	3313	6938	3957	2981
México	278891	15827	263064	306101	17149	288951	334198	17575	316622	258078	14730	243348
Holanda	430323	96620	333703	505915	111593	394322	579297	125880	453417	476495	113808	362687
Nova Zelândia	32451	8122	24329	38202	9460	28742	42332	9307	33025	31623	8130	23492
Noruega	95492	33278	62214	117867	40399	77468	130939	44848	86091	103872	38446	65426
Filipinas	59565	6444	53121	65420	9766	55654	69695	9717	59978	55352	11014	44338
Polónia	144366	20535	123831	187636	28665	158972	236954	35240	201714	172537	28679	143858
Portugal	80140	18388	61751	93286	23213	70073	107590	26169	81420	83557	22669	60888
Romania	54308	6917	47391	73661	9429	64233	88912	12799	76113	60222	9817	50405
Rússia	208997	31102	177895	281631	39257	242374	367329	51178	316150	249565	42411	207154
Arábia Saudita	113495	14202	99293	145272	15987	129285	176688	9370	167318	162069	9749	152320
Singapura	297433	66276	231157	331336	85041	246295	403338	99249	304088	322564	75336	247228
Eslovénia	26037	4481	21556	33618	5673	27945	38399	7260	31138	27910	6039	21871
África do Sul	84262	12214	72048	98077	13818	84259	107542	12805	94737	80816	12020	68796
Espanha	403417	106331	297085	484583	127705	356879	513366	143042	370324	374271	123296	250974
Suécia	168253	48466	119788	201283	62357	138926	222307	69872	152435	165224	58043	107181
Suíça	185677	54838	130839	215200	65835	149366	258502	77190	181312	239043	76247	162796
Tailândia	146847	24568	122279	162628	30080	132548	203746	33037	170710	154695	30157	124538
Turquia	146334	25600	120734	177475	29027	148448	210747	35243	175504	150898	34111	116787
Reino Unido	763579	236050	527529	822692	289082	533610	837771	285376	552394	653087	258104	394983
Estados Unidos	2214226	421532	1792694	2353258	492578	1860680	2543713	537875	2005838	1961005	512117	1448888
Viet Nam	47724	5100	42624	66176	6460	59716	83424	7006	76418	72890	5766	67124

Fonte: UnctadStat e cálculos do próprio

Saldo das Exportações e Importações Totais de Serviços, 1995, 2000-2011 (milhões de dólares)							Taxa Nominal Acumulada de Crescimento das Exportações
Ano/ País	2010			2011			
Import/ Export/ Saldo	E	I	S	E	I	S	2000-2011
Austrália	247616	47119	200497	303047	51791	251256	1,31
Áustria	188926	54484	134442	225513	61113	164400	1,02
Belgica	367407	91665	275743	437242	95481	341760	0,70
Brasil	244592	31821	212771	302161	38209	263952	1,53
Bulgária	28422	6634	21788	35397	7437	27960	1,64
Canadá	498449	73577	424873	566425	79802	486623	0,70
Chile	68446	10836	57610	86622	13133	73489	1,47
China	1523321	162165	1361156	1898068	176422	1721645	2,22
República Checa	128161	20910	107251	150366	23078	127288	1,48
Dinamarca	138662	62052	76609	159268	66654	92615	0,94
Estónia	14759	4561	10198	20765	5421	15344	1,51
Filândia	92738	27003	65735	110470	30121	80348	1,02
França	760393	192159	568234	882409	224461	657948	0,93
Alemanha	1390834	243502	1147332	1649732	264729	1385003	1,01
Grécia	80243	37717	42525	85405	39771	45634	0,74
Hong Kong, China	80243	37717	42525	85405	39771	45634	0,74
Hungria	102617	19404	83213	117002	21635	95367	1,22
Islândia	5826	19404	-13577	7119	21635	-14516	0,72
Índia	439240	124046	315194	540392	137678	402714	2,19
Indonésia	153089	16766	136324	197323	20690	176632	1,85
Irlanda	169271	98419	70851	182842	113224	69618	0,89
Israel	75915	24348	51567	91434	26839	64595	0,69
Itália	585420	97963	487457	663988	106645	557343	0,87
Japão	794844	141284	653560	973420	145507	827913	0,78
Coreia	517271	87282	429988	621212	95257	525955	1,23
Látnia	12998	3680	9318	17801	4481	13320	1,65
Lituânia	25520	4090	21431	34374	5202	29172	1,92
Luxemburgo	58815	63767	-4952	68051	71182	-3131	1,35
Malásia	188982	31727	157255	217297	35859	181437	0,87
Malta	7882	4497	3386	8670	4984	3685	0,80
México	327198	15168	312030	380391	15298	365093	0,71
Holanda	528888	118005	410883	605705	138257	467448	0,96
Nova Zelândia	38764	9025	29739	46389	10124	36265	1,03
Noruega	117219	39721	77498	137673	42445	95228	1,07
Filipinas	73074	14095	58979	67706	17723	49983	0,34
Polónia	207034	32746	174288	240849	37542	203307	1,53
Portugal	89328	23281	66047	95492	26633	68858	0,73
Romania	67756	8785	58970	82836	10095	72741	1,92
Rússia	323700	45080	278620	416640	55227	361414	2,09
Arábia Saudita	174203	10689	163515	197978	11489	186489	1,40

Singapura	403381	94345	309036	476983	108656	368327	1,09
Eslovénia	30582	6114	24469	35731	6727	29004	1,20
África do Sul	100318	14004	86315	119664	14824	104841	1,36
Espanha	408607	124324	284284	461463	142100	319364	0,95
Suécia	195588	63729	131859	232225	74550	157675	0,91
Suíça	282461	83498	198963	365103	96419	268685	1,31
Tailândia	206962	34326	172636	254264	41573	212691	1,34
Turquia	197104	35004	162100	253419	38982	214437	1,50
Reino Unido	734383	267350	467034	820587	293789	526798	0,66
Estados Unidos	2339085	555466	1783619	2665030	607743	2057288	0,63
Viet Nam	87294	7460	79834	109215	8691	100524	2,00

Fonte: UnctadStat e cálculos do próprio

Da Tabela 29 retira-se que Portugal tem vindo a registar excedentes na balança de serviços nos últimos anos, o que contrasta com os défices sistemáticos na balança de comercial apresentada anteriormente na Tabela 24. Em termos de valor de exportações e importações totais de serviços, ambos os fluxos aumentaram a sua importância na economia portuguesa e, na maioria dos anos, tendem a movimentar-se na mesma direcção, a par da generalidade das economias em análise. Esta evidência aprofunda a importância crescente do sector dos serviços como sendo uma tendência mundial e posiciona Portugal neste espectro de evolução.

Observamos ainda na Tabela 29, relativamente a Portugal, um crescimento nominal acumulado das exportações de serviços de 73 por cento entre 2000 e 2011. Este crescimento foi superior ao de economias já estabelecidas como o Reino Unido que se ficou pelos 66 por cento ou os Estados Unidos com cerca de 63 por cento, sensivelmente na mesma ordem de grandeza relativamente semelhante ao de Espanha, da Irlanda, de Itália e da Grécia, mas bastante inferior ao de outras economias Europeias e emergentes abrindo caminho à hipótese de que haveria espaço de melhoria no aproveitamento das oportunidades geradas pelo processo de fragmentação das cadeias de valor e pela globalização.

A Tabela 30 dispõe o rácio entre os saldos das viagens e turismo e o total das exportações de outros serviços para as economias em análise para os anos 1995 e 2000-2011.

Tabela 30 – Saldos das Viagens e Turismo versus Outros Serviços, 1995, 2000-2011

Saldo das Viagens e Turismo versus Outros Serviços, 1995, 2000-2011													
(percentagem)													
Economia/ Ano	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Angola	0,45	0,06	0,07	0,35	0,48	0,35	1,51	-	3,5	9,96	9,91	8,01	11,3
Argentina	5,3	4,57	3,24	1,9	1,88	1,76	1,51	1,45	1,36	1,12	1,02	1,05	0,94
Austrália	3,27	2,16	2,78	2,57	2,61	2,81	2,88	2,73	2,74	2,69	2,57	2,62	2,48
Áustria	2,13	1,55	1,55	1,65	1,59	1,6	1,44	1,44	1,31	1,35	1,35	1,37	1,28
Belgica	0,71	0,57	0,55	0,7	0,68	0,73	0,73	0,77	0,98	0,86	0,62	0,71	0,69
Brasil	0,86	0,51	0,51	0,59	0,7	0,83	0,77	0,66	0,61	0,58	0,51	0,52	0,48
Bulgária	1,54	3,64	3,1	3,51	4,26	4,03	4,54	3,85	3,49	3,21	3,01	2,92	2,87
Canadá	0,97	0,84	0,82	0,78	0,67	0,75	0,73	0,71	0,69	0,66	0,54	0,59	0,6
Chile	2,57	2,79	2,96	2,42	2,58	3,07	3,14	3,07	2,95	3,09	2,92	2,87	2,66
China	1,81	1,89	2,06	1,91	1,18	1,39	1,51	1,48	1,28	1,17	0,95	0,97	0,91
República Checa	0,78	8,24	8,14	8,1	8,05	7,67	9,39	9,57	9,18	9,52	7,9	7,26	6,14
Dinamarca	1,96	1,78	1,95	2,02	2,76	2,53	1,9	1,93	1,92	1,52	1,51	1,4	1,31
Estónia	1,8	2,99	2,97	2,74	2,8	2,89	2,89	2,88	2,96	2,71	2,08	2,41	2,35
Filândia	5,07	4,51	3,74	3,84	2,85	2,83	2,26	2,35	1,76	1,6	1,6	1,71	1,69
França	0,98	0,68	0,5	0,5	0,54	0,44	0,42	0,4	0,34	0,27	0,25	0,29	0,32

Alemanha	1,39	1,56	1,5	1,46	1,43	1,66	1,44	1,55	1,6	1,41	0,84	0,86	0,8
Grécia	0,81	0,86	0,77	0,71	0,68	0,73	0,75	0,71	0,68	0,67	0,57	0,6	0,59
Hong Kong, China	0,78	8,24	8,14	8,1	8,05	7,67	9,39	9,57	9,18	9,52	7,9	7,26	6,14
Hungria	2,04	1,9	1,9	1,33	1,23	0,96	0,94	1,02	0,88	0,97	0,97	0,89	0,87
Islândia	2,02	2,49	2,26	2,4	2,42	3,62	2,73	2,37	2,41	2,62	2,2	2,31	2,47
Índia	1,99	0,48	0,43	0,4	0,46	0,38	0,34	0,3	0,29	0,28	0,36	0,45	0,44
Indonésia	-	-	-	-	-	1,42	1,32	1,32	1,53	2,01	1,57	1,35	1,24
Irlanda	1,67	0,31	0,21	0,2	0,16	0,15	0,14	0,13	0,12	0,12	0,11	0,1	0,1
Israel	1,46	0,72	0,6	0,58	0,57	0,58	0,63	0,54	0,6	0,65	0,48	0,58	0,53
Itália	1,65	1,87	1,46	1,49	1,38	1,46	1,26	1,21	1,17	1,23	1,28	1,2	1,2
Japão	0,61	0,72	0,74	0,72	0,83	0,8	0,78	0,65	0,66	0,64	0,48	0,58	0,51
Coreia	1,34	1,89	1,85	1,68	1,82	1,81	1,48	1,26	1,2	1,51	1,1	1,3	1,09
Látvia	4,51	3,31	3,04	2,98	2,84	2,44	2,57	2,52	2,2	2,18	2,26	2,01	2,07
Lituânia	5,46	5,02	3,78	3,76	5,1	6,79	4,18	4,64	6,67	6,4	5,1	4,81	5,5
Luxemburgo	-	-	-	0,23	0,23	0,21	0,18	0,15	0,13	0,15	0,14	0,13	0,14
Malásia	0,93	1,28	1,98	2,03	1,77	2	1,93	2,05	2,56	2,67	2,36	2,63	2,22
Malta	4,94	4,36	4,12	3,82	3,24	1,99	1,14	0,81	0,69	0,58	0,51	0,48	0,51
México	3,2	2,29	3,12	3,57	4,79	6,59	5,24	6,42	5,31	6,21	6,84	6,17	4,93
Holanda	1,15	1,06	0,9	0,83	0,52	0,54	0,53	0,6	0,57	0,54	0,48	0,48	0,47
Nova Zelândia	5,88	3,75	3,52	4,01	4,28	4,06	3,86	3,85	3,65	2,97	2,92	2,85	2,88
Noruega	2,92	1,92	2,32	2,2	2,13	2,1	1,77	1,44	1,35	1,32	1,04	1,04	1,15
Filipinas	-	3,46	3,15	3,34	2,79	2,94	2,49	2,6	1,78	0,64	0,46	0,39	0,36
Polónia	1,54	3,57	3,03	3,1	2,59	2,91	2,59	2,24	2,21	1,77	1,57	1,28	1,35
Portugal	<b>3,62</b>	<b>2,87</b>	<b>2,99</b>	<b>2,76</b>	<b>2,65</b>	<b>2,54</b>	<b>2,51</b>	<b>2,35</b>	<b>2,22</b>	<b>2,14</b>	<b>2,1</b>	<b>2,32</b>	<b>2,3</b>
Romania	2,38	1,31	1,41	1,24	1,2	1,33	0,99	0,84	0,76	0,86	0,72	0,73	0,81
Rússia	3,81	2,52	2,56	2,44	1,89	1,83	1,5	1,32	1,18	1,11	1,04	1,1	1,07
Árabia Saudita	-	-	-	-	-	-	1,3	0,99	0,95	7,75	4,37	4,51	9,9
Singapura	1,25	1,45	1,28	1,12	0,83	0,86	0,86	0,83	0,81	0,86	1,09	1,28	1,2
Eslovénia	4,15	3,34	3,24	2,68	3,12	3,21	2,83	2,72	2,39	1,93	1,98	2,11	2,06
África do Sul	2,5	3,25	3,35	3,79	4,75	4,08	4,02	3,69	3,27	2,89	2,98	3,24	3,15
Espanha	3,4	2,69	2,43	2,22	2,26	2,23	2,09	1,86	1,6	1,5	1,44	1,45	1,43
Suécia	1,08	0,72	0,66	0,69	0,64	0,59	0,6	0,56	0,54	0,52	0,53	0,5	0,51
Suíça	0,78	0,57	0,61	0,52	0,51	0,45	0,4	0,39	0,37	0,37	0,35	0,33	0,34
Tailândia	2,21	3,42	3,5	2,64	2,56	3,1	2,5	3,24	3,27	3,35	2,58	3,14	3,86
Turquia	1,3	1,08	2,14	4,08	5,88	5,03	6,24	5,77	6,26	5,41	6,42	6,59	6,39
Reino Unido	0,74	0,52	0,45	0,42	0,4	0,41	0,43	0,39	0,35	0,36	0,31	0,32	0,33
Estados Unidos	1,15	1,02	0,92	0,83	0,76	0,73	0,73	0,67	0,62	0,66	0,57	0,59	0,6
Viet Nam	-	-	-	-	-	-	4,34	6,18	6,77	8,73	7,82	9,6	10,5

Fonte: UnctadStat e cálculos do próprio

Através da Tabela 30 observa-se que o principal contributo para o saldo positivo da balança de transacções internacionais de serviços da economia portuguesa vem do sector de “viagens e turismo”, assumindo esta categoria um peso superior a duas vezes o peso dos “outros serviços”. Este posicionamento é semelhante, por exemplo, ao de Espanha até 2005 – a partir do qual os outros serviços crescem em relação às viagens e serviços, tal como se pode deprender através da Tabela 29, onde se observa o aumento do valor absoluto do sector em termos de exportações, importações e também do saldo da balança de serviços. Posicionamentos semelhantes têm também a Austrália, a Islândia, a Nova Zelândia ou a Turquia, economias onde se pode deprender que os seus sectores das viagens e turismo são fundamentais no conjunto total das actividades do sector dos serviços.

A Tabela 31 apresenta, em percentagem, as quotas de mercado das diversas economias em relação ao total mundial de exportações de serviços, para os anos de 1995 e de 2000 a 2011.

Tabela 31 – Quota de Mercado nas Exportações Mundiais de Serviços, 1995, 2000-2011

Quota de Mercado nas Exportações Mundiais de Serviços, 1995, 2000-2011 (percentagem)	
---	--

Economia/ Ano	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Angola	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%		0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%
Argentina	0,31%	0,32%	0,30%	0,21%	0,24%	0,23%	0,26%	0,28%	0,30%	0,31%	0,31%	0,35%	0,36%
Austrália	1,35%	1,31%	1,19%	1,20%	1,25%	1,24%	1,21%	1,14%	1,16%	1,16%	1,15%	1,21%	1,20%
Áustria	1,99%	1,51%	1,57%	1,59%	1,72%	1,65%	1,65%	1,57%	1,56%	1,62%	1,54%	1,40%	1,41%
Belgica	2,90%	3,27%	3,31%	2,31%	2,35%	2,29%	2,19%	2,05%	2,15%	2,35%	2,44%	2,36%	2,20%
Brasil	0,50%	0,62%	0,61%	0,58%	0,55%	0,55%	0,62%	0,67%	0,69%	0,78%	0,78%	0,82%	0,88%
Bulgária	0,12%	0,14%	0,14%	0,13%	0,16%	0,18%	0,17%	0,18%	0,19%	0,20%	0,19%	0,17%	0,17%
Canadá	2,14%	2,64%	2,55%	2,48%	2,33%	2,19%	2,17%	2,08%	1,87%	1,75%	1,84%	1,89%	1,84%
Chile	0,27%	0,27%	0,27%	0,27%	0,27%	0,26%	0,28%	0,27%	0,26%	0,28%	0,24%	0,28%	0,30%
China	1,57%	2,00%	2,19%	2,43%	2,47%	2,82%	2,90%	3,17%	3,50%	3,76%	3,65%	4,17%	4,07%
Hong Kong, China	2,68%	2,66%	2,70%	2,73%	2,46%	2,40%	2,48%	2,50%	2,43%	2,36%	2,38%	2,68%	2,73%
República Checa	0,55%	0,45%	0,46%	0,43%	0,41%	0,42%	0,46%	0,49%	0,50%	0,56%	0,54%	0,54%	0,53%
Dinamarca	1,25%	1,58%	1,64%	1,62%	1,65%	1,59%	1,69%	1,80%	1,76%	1,85%	1,58%	1,60%	1,54%
Estónia	0,07%	0,10%	0,11%	0,10%	0,12%	0,12%	0,13%	0,12%	0,13%	0,13%	0,13%	0,12%	0,13%
Filândia	0,61%	0,51%	0,60%	0,64%	0,60%	0,66%	0,66%	0,60%	0,66%	0,81%	0,78%	0,69%	0,70%
França	6,89%	5,30%	5,26%	5,25%	5,20%	4,99%	4,76%	4,43%	4,28%	4,22%	5,38%	4,94%	5,18%
Alemanha	6,51%	5,46%	5,81%	6,25%	6,50%	6,39%	6,38%	6,44%	6,37%	6,54%	6,70%	6,26%	6,11%
Grécia	0,79%	1,27%	1,28%	1,22%	1,27%	1,44%	1,33%	1,23%	1,23%	1,27%	1,06%	0,97%	0,92%
Hungria	0,42%	0,40%	0,44%	0,42%	0,49%	0,47%	0,50%	0,47%	0,49%	0,51%	0,52%	0,50%	0,50%
Índia	0,55%	1,10%	1,14%	1,19%	1,26%	1,66%	2,04%	2,40%	2,49%	2,74%	2,61%	3,19%	3,18%
Indonésia	-	-	-	-	0,28%	0,52%	0,50%	0,40%	0,36%	0,39%	0,37%	0,43%	0,48%
Irlanda	0,41%	1,11%	1,62%	1,74%	2,21%	2,29%	2,33%	2,46%	2,67%	2,54%	2,65%	2,53%	2,61%
Israel	0,65%	1,03%	0,82%	0,71%	0,69%	0,67%	0,66%	0,63%	0,58%	0,61%	0,61%	0,63%	0,62%
Itália	5,05%	3,71%	3,78%	3,66%	3,78%	3,68%	3,48%	3,40%	3,21%	2,95%	2,66%	2,52%	2,46%
Japão	5,34%	4,55%	4,23%	4,02%	4,09%	4,24%	4,29%	4,04%	3,70%	3,80%	3,62%	3,63%	3,36%
Coreia	1,95%	2,07%	1,98%	1,87%	1,85%	1,94%	1,94%	1,96%	2,09%	2,32%	2,07%	2,25%	2,20%
Látvia	0,06%	0,08%	0,08%	0,08%	0,08%	0,08%	0,08%	0,09%	0,11%	0,12%	0,11%	0,09%	0,10%
Lituânia	0,04%	0,07%	0,08%	0,09%	0,10%	0,11%	0,12%	0,12%	0,11%	0,12%	0,10%	0,11%	0,12%
Luxemburgo	-	-	-	1,25%	1,34%	1,47%	1,58%	1,74%	1,86%	1,74%	1,63%	1,64%	1,64%
Malásia	0,95%	0,92%	0,95%	0,91%	0,72%	0,74%	0,76%	0,75%	0,84%	0,77%	0,81%	0,82%	0,83%
Malta	0,09%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,08%	0,09%	0,10%	0,11%	0,11%	0,12%	0,12%
México	0,80%	0,89%	0,82%	0,77%	0,65%	0,59%	0,61%	0,54%	0,49%	0,45%	0,42%	0,39%	0,35%
Holanda	3,76%	3,44%	3,36%	3,42%	3,74%	3,69%	3,58%	3,33%	3,20%	3,22%	3,21%	3,04%	3,19%
Nova Zelândia	0,37%	0,29%	0,29%	0,33%	0,36%	0,35%	0,34%	0,28%	0,27%	0,24%	0,23%	0,23%	0,23%
Noruega	1,12%	1,16%	1,20%	1,19%	1,14%	1,11%	1,14%	1,15%	1,16%	1,15%	1,08%	1,02%	0,98%
Filipinas	-	0,22%	0,20%	0,21%	0,18%	0,18%	0,18%	0,22%	0,28%	0,25%	0,31%	0,36%	0,41%
Polónia	0,87%	0,69%	0,64%	0,61%	0,59%	0,58%	0,63%	0,71%	0,82%	0,90%	0,81%	0,84%	0,87%
Portugal	<b>0,67%</b>	<b>0,60%</b>	<b>0,62%</b>	<b>0,63%</b>	<b>0,65%</b>	<b>0,64%</b>	<b>0,59%</b>	<b>0,63%</b>	<b>0,67%</b>	<b>0,67%</b>	<b>0,64%</b>	<b>0,60%</b>	<b>0,61%</b>
Roménia	0,12%	0,11%	0,13%	0,14%	0,16%	0,16%	0,20%	0,24%	0,27%	0,33%	0,28%	0,23%	0,23%
Rússia	0,88%	0,64%	0,75%	0,83%	0,86%	0,90%	0,97%	1,07%	1,13%	1,31%	1,20%	1,16%	1,27%
Arábia Saudita	0,28%	0,31%	0,33%	0,32%	0,30%	0,25%	0,44%	0,49%	0,46%	0,24%	0,27%	0,27%	0,27%
Singapura	2,24%	1,88%	1,88%	1,89%	2,00%	2,11%	2,17%	2,28%	2,44%	2,54%	2,12%	2,43%	2,51%
Eslováquia	0,19%	0,15%	0,18%	0,17%	0,17%	0,16%	0,17%	0,19%	0,20%	0,22%	0,17%	0,15%	0,15%
Eslovénia	0,17%	0,12%	0,13%	0,14%	0,15%	0,15%	0,16%	0,15%	0,16%	0,19%	0,17%	0,16%	0,16%
África do Sul	0,38%	0,33%	0,32%	0,31%	0,45%	0,43%	0,44%	0,42%	0,40%	0,33%	0,34%	0,36%	0,34%
Espanha	3,31%	3,46%	3,66%	3,66%	3,91%	3,74%	3,69%	3,66%	3,66%	3,65%	3,48%	3,20%	3,28%
Suécia	1,28%	1,42%	1,49%	1,47%	1,62%	1,69%	1,68%	1,67%	1,79%	1,78%	1,64%	1,64%	1,72%
Suíça	2,16%	2,02%	1,94%	1,89%	1,91%	1,91%	1,94%	1,89%	1,89%	1,97%	2,15%	2,15%	2,22%
Tailândia	1,22%	0,91%	0,85%	0,94%	0,83%	0,83%	0,77%	0,85%	0,86%	0,84%	0,85%	0,88%	0,96%
Turquia	1,20%	1,34%	1,05%	0,86%	0,95%	1,00%	1,04%	0,88%	0,83%	0,90%	0,96%	0,90%	0,90%
Reino Unido	6,53%	7,90%	7,84%	8,12%	8,36%	8,60%	8,08%	8,13%	8,29%	7,29%	7,28%	6,88%	6,78%
Estados Unidos	17,95%	19,01%	18,24%	17,49%	15,58%	14,91%	14,66%	14,51%	14,12%	13,74%	14,44%	14,29%	14,02%
Viet Nam	0,18%	0,18%	0,18%	0,18%	0,17%	0,17%	0,17%	0,18%	0,19%	0,18%	0,16%	0,19%	0,20%

Fonte: OECD e cálculos do próprio

Através da Tabela 31 observa-se que as quotas de mercado das exportações portuguesas de serviços nas exportações mundiais aumentaram muito ligeiramente ao longo dos últimos anos. Entre 2007 e 2011 Portugal detinha uma quota média de 0,64 por cento, ligeiramente superior à do período 2000-2006, com uma média de 0,62 por cento (cálculos do próprio a partir da Tabela 31). Foi, no entanto, este sector que trouxe o elemento positivo à balança comercial, desequilibrada no que concerne às transacções de bens, como observado anteriormente.

O crescimento da quota de mercado em Portugal foi superior ao verificado em Espanha, onde a quota média das exportações de serviços se reduziu de 3,6 por para 3,4 por cento, ou da Grécia que

viu a sua quota para os mesmos períodos temporais reduzir-se de 1,3 por cento para 1,1 por cento (cálculos do próprio a partir da Tabela 31).

Outras economias da União Europeia como Áustria, Reino Unido Itália e Países Baixos, ou, e já fora da Europa, Estados Unidos, Canadá e Austrália registaram importantes perdas de quota no mesmo período, embora tenham aumentado em valor as suas exportações, revelando a entrada de outras economias no rol de economias reconhecidamente exportadoras de serviços como a Irlanda - que registou um ganho de quota de mercado extremamente elevada para o período considerado, com uma subida de 2 por cento para 2,6 por cento de quota – Brasil, China, Índia, Coreia e Rússia, destacando as mais importantes neste movimento (cálculos do próprio a partir da Tabela 31). No entanto, a grande dimensão destas economias e as reduzidas quotas de mercado iniciais contribuiram para este percurso.

Em síntese, e em acordo com o que foi levantado em termos de revisão da literatura, denota-se que o sector dos serviços tem vindo a desenvolver-se nos últimos anos e apresenta uma taxa de crescimento muito superior à registada no comércio mundial de mercadorias, sendo liderado por pelas principais economias desenvolvidas, como os EUA e Europa. Os países dos BRICS, como o Brasil, a China e a Federação Russa, que se encontram em processo de convergência, apresentam taxas de crescimento mais elevadas que as economias já estabelecidas, acompanhando o processo de terciarização destas, não obstante os volumes associados a este tipo de comércio serem ainda muito inferiores aos dos primeiros.

Observa-se o dinamismo das trocas regionais que contribui para uma maior integração das economias envolvidas e para o aprofundamento e consolidação das dinâmicas regionais de produção. América do Norte e a Ásia apresentam estruturas equilibradas nas trocas intra e extra-regionais, respectivamente 48,3 por cento e 52,8 por cento, mas é na Europa, que a importância das trocas regionais é determinante, atingindo os 70,6 por cento, reflectindo não só uma maior integração das respectivas economias, como a dinamizar e a beneficiar do “boom” da internacionalização do comércio serviços. Na América Central e do Sul, em África, no Médio Oriente e na CIS a dinâmica extra-regional é claramente predominante. Esta dinâmica intra-regional, que se observa estar bastante avançada na Europa, está também em rápida progressão na Ásia e terá, com certeza, consequências na evolução futura das trocas globais.

Releva-se também que o sector dos serviços aumentou o seu peso na economia portuguesa, não apenas no VAB e no emprego, mas também no comércio internacional, em linha com a evolução observada na maioria dos países industrializados. O principal contributo para o saldo positivo da balança de transacções internacionais de serviços da economia portuguesa vem do sector de

“viagens e turismo”, assumindo esta categoria um peso superior a duas vezes o peso dos “outros serviços”.

## **1. O Caso Português**

Nesta secção é feito um breve retrato da evolução da economia portuguesa nos últimos anos e analisada a evolução que a mesma tem feito no âmbito do comércio internacional de serviços, com vista a identificar a existência de vantagens comparativas neste sector, que possam substanciar a hipótese de consideração do mesmo como estratégico, gerando crescimento económico.

### **1.1. Evolução da Economia Portuguesa nos Últimos Anos**

Portugal, segundo Bento (2011), no pós-adesão à união europeia verificou uma facilidade acrescida no acesso crédito que se traduziu num aumento do consumo (e, por vezes, também do investimento), que levou a um crescimento das importações contra déficits na balança externa elevados, pressionando o país no sentido de contrair níveis de endividamento muito significativos. Afirma que o desenvolvimento do mercado interno pós 1992 terá facilitado as trocas com o exterior mas tornou mais vulneráveis os sectores menos competitivos da estrutura produtiva, levando ao agravando de assimetrias face a economias mais competitivas. Denota, na década 1997 e 2007, o PIB da Espanha ter crescido 45 por cento, o da Grécia 49 por cento e o da Irlanda 93 por cento ao passo que o de Portugal se ficou pelos 22 por cento de crescimento. Refere que o país ascendeu desta forma ao patamar dos países “ricos”, encarecendo os custos de trabalho, sem que os progressos na produtividade tivessem conseguido compensar ou justificar esse encarecimento. O choque monetário expansionista terá estimulado a procura interna e criado um excesso substancial de despesa sobre a capacidade produtiva do país, canalizando o excesso de procura para o exterior, aumentando as importações e deteriorando as contas externas.

Parte do acréscimo de procura interna foi dirigida para o sector não transaccionável, que se expandiu como forma de resposta ao choque. O conseqüente aumento da procura de trabalhadores por este sector, favorecido pela natureza do sector - mercado e margens protegidos da concorrência internacional - fez subir os salários reais. Subida essa que a concorrência interna no mercado laboral transmitiu ao sector transaccionável e que este não conseguiu compensar com aumentos de produtividade. Portugal deixou de ser atraente como “economia de transição” - progressiva e barata - sem que se tivesse conseguido tornar atraente como uma economia totalmente desenvolvida. O

sector transaccionável ficou assim exposto ao aumento dos custos dos recursos internos, por ter de disputá-los com o sector não transaccionável e sem os pudesse reflectir no preço visto estar sujeito à concorrência internacional para os seus produtos - e sem conseguir aumentar a produtividade o suficiente para uma compensação. Como consequência, passou a ser preterido em relação a “economias de transição” em crescimento – as que mais recentemente aderiram à UE e as que, em outras localizações, se têm procurado afirmar com um lugar de relevo em relação ao IDE e ao comércio internacional, seja através de baixos custos laborais, seja através de mudanças políticas e regulatórias na adesão aos valores da economia de mercado – não conseguindo oferecer condições suficientemente atractivas para os investimentos que procuram maior nível de sofisticação qualitativa (Bento, 2011).

Posto isto, e com os dados obtidos relativamente ao sector dos serviços ao nível da sua importância para o desenvolvimento económico – referidos no capítulo II. 3. – e da caracterização da estrutura produtiva portuguesa – efectuada através das Tabelas 25 a 29, que demonstram uma viragem importante de orientação para o sector dos serviços, importa analisar a evolução do comércio internacional de serviços na economia portuguesa e determinar em que modo os mesmos poderão constituir-se como actividades chave para a competitividade gerando desenvolvimento económico.

## 1.2. Evolução do Comércio Internacional de Serviços na Economia Portuguesa

Neste ponto analisa-se a evolução do comércio internacional de serviços da economia portuguesa. Globalmente, a economia portuguesa teve um desempenho positivo em termos da evolução da quota de mercado das exportações de serviços.

A Tabela 32 encontra-se seccionada em três blocos e refere-se à exportação total de serviços por economia parceira, apresentando a decomposição geográfica das exportações portuguesas de serviços. Inclui os 15 parceiros comerciais com um peso superior a 1 por cento no período 2000-2011, que representam no seu conjunto mais de 90 por cento das exportações totais.

Tabela 32 – Estrutura das Exportações Portuguesas de Serviços por Economia Parceira, 1995, 2000-2011

Exportação Total de Serviços por Economia Parceira, 1995, 2000-2011														
(Milhões de dólares e percentagem)														
Economia / Ano	1995	Quota	2000	Quota	2001	Quota	2002	Quota	2003	Quota	2004	Quota	2005	Quota
Mundo	8219,1	100,0	9056,7	100,0	9398,3	100,0	10275,0	100,0	12345,1	100,0	14671,1	100,0	15205,8	100,0
OECD - Total	7615,0	92,7	8294,0	91,6	8547,7	90,9	9212,2	89,7	11212,0	90,8	13265,8	90,4	13704,3	90,1
Europa	-	-	7232,0	79,9	7597,6	80,8	8394,2	81,7	10286,8	83,3	12267,5	83,6	-	-
União Europeia (27 países)	-	-	6775,6	74,8	7129,2	75,9	7861,5	76,5	9599,2	77,8	11443,1	78,0	11900,1	78,3

União Europeia (25 países)	-	-	6774,0	74,8	7127,2	75,8	7855,6	76,5	9594,5	77,7	11439,8	78,0	11895,6	78,2
Área Euro (16 países)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8043,4	54,8	8580,8	56,4
União Europeia (15 países)	5963,0	72,5	6750,4	74,5	7095,0	75,5	7821,0	76,1	9551,2	77,4	-	-	-	-
Américas	1321,4	16,1	1340,3	14,8	1282,3	13,6	1258,9	12,3	1295,3	10,5	1448,5	9,9	1524,9	10,0
Reino Unido	-	-	1479,8	16,3	1771,5	18,8	1855,9	18,1	2261,9	18,3	2890,0	19,7	2810,5	18,5
França	-	-	1375,2	15,2	1271,0	13,5	1482,9	14,4	1825,7	14,8	1948,6	13,3	2073,3	13,6
Espanha	-	-	1270,4	14,0	1226,7	13,1	1423,6	13,9	1794,1	14,5	2151,6	14,7	2411,7	15,9
Alemanha	-	-	953,3	10,5	1030,6	11,0	1109,9	10,8	1334,0	10,8	1550,9	10,6	1648,3	10,8
África	288,0	3,5	295,6	3,3	319,4	3,4	383,9	3,7	497,3	4,0	573,7	3,9	612,2	4,0
América do Sul	143,9	1,8	270,1	3,0	287,6	3,1	395,6	3,9	347,5	2,8	420,5	2,9	542,9	3,6
Angola	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	353,8	2,4	318,3	2,1
Brasil	122,8	1,5	225,7	2,5	238,0	2,5	362,5	3,5	303,2	2,5	-	-	-	-
Estados Unidos	1082,7	13,2	795,1	8,8	744,7	7,9	620,0	6,0	697,8	5,7	779,1	5,3	775,0	5,1
Holanda	-	-	258,3	2,9	311,6	3,3	343,2	3,3	436,5	3,5	569,3	3,9	584,4	3,8
Suíça	-	-	343,0	3,8	322,1	3,4	375,6	3,7	509,3	4,1	584,6	4,0	619,7	4,1
Itália	-	-	417,0	4,6	446,8	4,8	491,0	4,8	628,8	5,1	713,5	4,9	709,8	4,7
Bélgica	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	453,0	4,4	400,4	3,2	418,0	2,8	441,9	2,9
Irlanda	-	-	84,9	0,9	145,3	1,5	161,4	1,6	222,7	1,8	274,5	1,9	305,7	2,0
Ásia e Oceania	175,9	2,1	146,7	1,6	154,4	1,6	167,2	1,6	195,8	1,6	238,8	1,6	206,4	1,4
Ásia	157,8	1,9	116,6	1,3	119,0	1,3	138,4	1,3	163,3	1,3	201,5	1,4	172,6	1,1
Suécia	-	-	119,2	1,3	134,7	1,4	130,2	1,3	157,6	1,3	215,6	1,5	202,0	1,3
Luxemburgo	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	86,1	0,8	100,7	0,8	130,8	0,9	156,3	1,0
Filândia	-	-	32,3	0,4	45,5	0,5	53,1	0,5	71,5	0,6	99,0	0,7	87,1	0,6
Canadá	83,5	1,0	225,9	2,5	181,4	1,9	162,5	1,6	174,8	1,4	-	-	-	-
Dinamarca	-	-	70,4	0,8	89,7	1,0	85,8	0,8	149,4	1,2	185,0	1,3	175,8	1,2
Noruega	-	-	55,2	0,6	76,9	0,8	79,3	0,8	97,8	0,8	135,6	0,9	148,0	1,0
Venezuela	-	-	35,8	0,4	41,9	0,4	26,4	0,3	30,8	0,2	35,4	0,2	74,1	0,5
Áustria	-	-	77,5	0,9	85,1	0,9	97,0	0,9	108,4	0,9	129,4	0,9	118,4	0,8
Médio Oriente	19,7	-	13,3	0,1	19,7	0,2	14,8	0,1	12,7	0,1	41,7	0,3	38,8	0,3
Polónia	0,6	0,0	11,9	0,1	14,8	0,2	16,5	0,2	18,8	0,2	15,1	0,1	29,4	0,2
Rússia	1,0	0,0	2,1	0,0	9,2	0,1	12,2	0,1	13,1	0,1	25,9	0,2	18,1	0,1
Moçambique	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44,2	0,3	34,8	0,2
Cabo Verde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63,3	0,4	68,7	0,5
Nigéria	-	-	0,1	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0
África do Sul	-	-	39,8	0,4	27,2	0,3	30,7	0,3	40,0	0,3	47,3	0,3	52,6	0,3
Oceania	18,1	0,2	30,1	0,3	35,4	0,4	28,8	0,3	32,5	0,3	37,3	0,3	33,7	0,2
Austrália	9,9	0,1	26,5	0,3	31,9	0,3	25,8	0,3	28,9	0,2	33,0	0,2	29,7	0,2
Hungria	2,2	0,0	3,8	0,0	5,4	0,1	4,7	0,0	6,7	0,1	11,0	0,1	18,1	0,1
Grécia	-	-	10,7	0,1	15,5	0,2	17,9	0,2	22,5	0,2	37,1	0,3	28,0	0,2
Japão	46,4	0,6	55,0	0,6	45,3	0,5	75,2	0,7	74,2	0,6	84,8	0,6	57,2	0,4
República Checa	2,6	0,0	3,0	0,0	5,1	0,1	6,2	0,1	9,1	0,1	18,6	0,1	19,6	0,1
Roménia	-	-	0,8	0,0	1,5	0,0	4,2	0,0	3,3	0,0	1,8	0,0	3,0	0,0
China	1,1	0,0	4,8	0,1	3,7	0,0	10,3	0,1	7,0	0,1	6,2	0,0	10,6	0,1
Marrocos	6,5	0,1	4,4	0,0	9,4	0,1	10,5	0,1	9,1	0,1	18,6	0,1	25,0	0,2
Coreia	-	-	0,5	0,0	0,6	0,0	1,6	0,0	3,3	0,0	3,3	0,0	6,1	0,0
Turquia	4,6	0,1	4,8	0,1	4,2	0,0	4,5	0,0	6,6	0,1	8,1	0,1	7,7	0,1
Algéria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,6	0,0	0,8	0,0
Índia	1,6	0,0	2,9	0,0	2,4	0,0	4,6	0,0	4,0	0,0	4,7	0,0	5,4	0,0
Arábia Saudita	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,5	0,0	3,6	0,0
Malta	-	-	0,7	0,0	1,2	0,0	1,0	0,0	1,2	0,0	10,3	0,1	6,5	0,0
Chipre	-	-	2,5	0,0	2,1	0,0	2,5	0,0	2,1	0,0	6,3	0,0	4,7	0,0
México	0,5	0,0	3,9	0,0	4,1	0,0	5,0	0,0	10,8	0,1	-	-	-	-
Ucrânia	-	-	0,5	0,0	2,2	0,0	14,6	0,1	6,5	0,1	4,2	0,0	3,9	0,0
São Tomé and Príncipe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,9	0,0	8,3	0,1
Guiné Bissau	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,3	0,0	6,5	0,0
Látvia	-	-	0,0	0,0	0,4	0,0	0,6	0,0	0,8	0,0	6,9	0,0	4,6	0,0
Lituânia	-	-	0,1	0,0	0,6	0,0	0,8	0,0	1,7	0,0	1,7	0,0	4,4	0,0
Estónia	-	-	0,0	0,0	0,3	0,0	0,4	0,0	0,6	0,0	1,5	0,0	2,9	0,0
Argentina	1,3	0,0	3,1	0,0	3,2	0,0	4,1	0,0	5,8	0,0	-	-	-	-
Eslováquia	-	-	0,5	0,0	0,5	0,0	0,7	0,0	0,9	0,0	1,2	0,0	2,2	0,0
Eslovénia	-	-	1,0	0,0	1,7	0,0	1,2	0,0	1,5	0,0	3,0	0,0	2,5	0,0
Bulgária	-	-	0,8	0,0	0,5	0,0	1,7	0,0	1,3	0,0	1,5	0,0	1,5	0,0
Egipto	-	-	1,3	0,0	1,9	0,0	2,4	0,0	2,5	0,0	3,2	0,0	5,2	0,0
Nova Zelândia	0,1	0,0	1,6	0,0	1,8	0,0	2,4	0,0	2,5	0,0	1,7	0,0	2,1	0,0
Islândia	-	-	13,5	0,1	14,1	0,1	11,3	0,1	19,3	0,2	35,1	0,2	-	-

Fonte: OECD e cálculos do próprio

Exportação Total de Serviços por Economia Parceira, 1995, 2000-2011												
(Milhões de dólares e percentagem)												
Economia / Ano	2006	Quota	2007	Quota	2008	Quota	2009	Quota	2010	Quota	2011	Quota
Mundo	18388,4	100,0	23213,5	100,0	26169,4	100,0	22669,3	100,0	23280,9	100,0	26633,5	100,0
OECD - Total	16376,1	89,1	20446,3	88,1	22381,2	85,5	19308,5	85,2	19455,9	83,6	21885,4	82,2

Europa	15299,6	83,2	-	-	21076,3	80,5	18176,5	80,2	18232,2	78,3	20499,0	77,0
União Europeia (27 países)	14215,5	77,3	17708,9	76,3	19517,2	74,6	16666,8	73,5	16805,6	72,2	19034,9	71,5
União Europeia (25 países)	14200,5	77,2	17667,6	76,1	19445,4	74,3	16616,8	73,3	16755,9	72,0	18976,2	71,2
Área Euro (16 países)	10167,3	55,3	12665,0	54,6	14184,8	54,2	12490,0	55,1	12637,9	54,3	14211,7	53,4
União Europeia (15 países)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Américas	1863,5	10,1	2439,3	10,5	2839,8	10,9	2467,8	10,9	2873,2	12,3	3332,2	12,5
Reino Unido	3425,7	18,6	4214,5	18,2	4362,1	16,7	3357,8	14,8	3333,0	14,3	3862,0	14,5
França	2395,6	13,0	3007,9	13,0	3476,4	13,3	3155,6	13,9	3215,1	13,8	3733,6	14,0
Espanha	2830,3	15,4	3569,3	15,4	4055,7	15,5	3381,6	14,9	3316,7	14,2	3515,9	13,2
Alemanha	1988,2	10,8	2432,9	10,5	2659,3	10,2	2293,5	10,1	2375,7	10,2	2629,7	9,9
África	856,2	4,7	1209,0	5,2	1621,8	6,2	1462,2	6,5	1569,8	6,7	2121,9	8,0
América do Sul	683,2	3,7	934,7	4,0	1150,5	4,4	1031,9	4,6	1378,1	5,9	1659,4	6,2
Angola	459,9	2,5	671,4	2,9	1001,1	3,8	978,7	4,3	1081,0	4,6	1508,3	5,7
Brasil	576,7	3,1	-	-	885,4	3,4	807,0	3,6	1169,0	5,0	1388,0	5,2
Estados Unidos	875,7	4,8	1166,9	5,0	1338,0	5,1	1126,5	5,0	1133,3	4,9	1242,4	4,7
Holanda	712,4	3,9	814,4	3,5	950,0	3,6	935,7	4,1	993,6	4,3	1125,9	4,2
Suíça	765,3	4,2	1002,7	4,3	1042,1	4,0	1092,0	4,8	1002,4	4,3	958,1	3,6
Itália	820,8	4,5	1028,5	4,4	1005,0	3,8	843,8	3,7	813,6	3,5	936,7	3,5
Bélgica	540,6	2,9	682,4	2,9	804,4	3,1	681,0	3,0	668,7	2,9	798,6	3,0
Irlanda	354,6	1,9	459,4	2,0	478,8	1,8	450,1	2,0	455,7	2,0	574,1	2,2
Ásia e Oceania	243,0	1,3	371,9	1,6	451,2	1,7	387,9	1,7	472,1	2,0	553,1	2,1
Ásia	202,7	1,1	314,2	1,4	385,8	1,5	343,5	1,5	407,6	1,8	470,9	1,8
Suécia	221,4	1,2	271,4	1,2	282,0	1,1	243,5	1,1	259,1	1,1	289,7	1,1
Luxemburgo	204,7	1,1	248,7	1,1	249,0	1,0	211,5	0,9	218,1	0,9	281,6	1,1
Filândia	99,8	0,5	129,1	0,6	162,6	0,6	226,4	1,0	270,0	1,2	266,1	1,0
Canadá	-	-	-	-	207,6	0,8	187,0	0,8	206,0	0,9	252,9	0,9
Dinamarca	214,8	1,2	240,8	1,0	291,3	1,1	251,1	1,1	249,9	1,1	249,0	0,9
Noruega	182,2	1,0	244,9	1,1	236,4	0,9	193,7	0,9	209,7	0,9	237,8	0,9
Venezuela	-	-	-	-	192,2	0,7	190,2	0,8	169,0	0,7	223,4	0,8
Áustria	156,3	0,8	200,4	0,9	221,4	0,8	191,6	0,8	195,2	0,8	218,6	0,8
Médio Oriente	52,3	0,3	77,9	0,3	105,6	0,4	104,0	0,5	153,2	0,7	177,9	0,7
Polónia	52,8	0,3	94,8	0,4	129,1	0,5	113,1	0,5	113,0	0,5	142,1	0,5
Rússia	33,7	0,2	63,5	0,3	103,5	0,4	90,4	0,4	100,9	0,4	123,6	0,5
Mocambique	44,1	0,2	58,9	0,3	66,7	0,3	-	-	82,3	0,4	119,8	0,4
Cabo Verde	84,2	0,5	100,1	0,4	124,5	0,5	103,6	0,5	83,3	0,4	101,3	0,4
Nigéria	2,8	0,0	1,8	0,0	2,6	0,0	24,5	0,1	58,4	0,3	95,8	0,4
África do Sul	59,9	0,3	73,0	0,3	89,4	0,3	89,8	0,4	89,1	0,4	84,5	0,3
Oceania	40,3	0,2	57,7	0,2	65,4	0,2	44,4	0,2	64,5	0,3	82,1	0,3
Austrália	32,1	0,2	45,0	0,2	47,4	0,2	33,1	0,1	47,3	0,2	71,2	0,3
Hungria	19,2	0,1	33,4	0,1	38,6	0,1	33,7	0,1	37,3	0,2	67,1	0,3
Grécia	37,5	0,2	56,5	0,2	62,3	0,2	55,3	0,2	49,1	0,2	64,6	0,2
Japão	58,2	0,3	66,1	0,3	61,7	0,2	45,1	0,2	47,8	0,2	63,8	0,2
República Checa	27,3	0,1	43,2	0,2	47,3	0,2	40,6	0,2	39,2	0,2	50,5	0,2
Roménia	12,4	0,1	34,8	0,1	58,9	0,2	38,8	0,2	-	-	49,6	0,2
China	17,5	0,1	11,9	0,1	16,3	0,1	13,4	0,1	19,6	0,1	43,1	0,2
Marrocos	28,7	0,2	54,1	0,2	50,1	0,2	39,3	0,2	35,4	0,2	41,4	0,2
Coreia	15,1	0,1	-	-	32,2	0,1	49,8	0,2	35,0	0,2	29,0	0,1
Turquia	11,1	0,1	16,8	0,1	21,3	0,1	22,5	0,1	18,2	0,1	26,8	0,1
Algéria	3,5	0,0	10,4	0,0	28,2	0,1	10,6	0,0	20,1	0,1	25,4	0,1
Índia	6,5	0,0	34,0	0,1	52,4	0,2	24,7	0,1	13,2	0,1	25,3	0,1
Arábia Saudita	4,8	0,0	5,1	0,0	8,0	0,0	15,1	0,1	21,4	0,1	23,7	0,1
Malta	8,3	0,0	8,6	0,0	8,5	0,0	-	-	24,0	0,1	22,7	0,1
Chipre	9,3	0,1	14,2	0,1	32,1	0,1	-	-	-	-	22,3	0,1
México	-	-	-	-	12,3	0,0	16,2	0,1	17,7	0,1	20,7	0,1
Ucrânia	6,6	0,0	15,2	0,1	24,4	0,1	12,3	0,1	-	-	19,0	0,1
São Tomé and Príncipe	11,6	0,1	18,2	0,1	15,2	0,1	-	-	13,9	0,1	17,3	0,1
Guiné Bissau	8,7	0,0	12,6	0,1	13,4	0,1	-	-	-	-	13,8	0,1
Látvia	6,7	0,0	20,3	0,1	20,2	0,1	-	-	-	-	12,8	0,0
Lituânia	7,6	0,0	9,5	0,0	10,5	0,0	10,6	0,0	10,3	0,0	12,7	0,0
Estónia	4,8	0,0	9,3	0,0	14,0	0,1	8,7	0,0	9,7	0,0	12,5	0,0
Argentina	-	-	-	-	50,9	0,2	7,9	0,0	11,4	0,0	12,3	0,0
Eslováquia	5,6	0,0	6,4	0,0	11,5	0,0	9,3	0,0	9,6	0,0	10,8	0,0
Eslovénia	3,1	0,0	6,4	0,0	7,6	0,0	7,3	0,0	8,3	0,0	10,6	0,0
Bulgária	2,6	0,0	6,6	0,0	12,8	0,0	-	-	9,1	0,0	9,1	0,0
Egipto	9,7	0,1	8,3	0,0	15,0	0,1	9,1	0,0	11,7	0,1	7,9	0,0
Nova Zelândia	5,3	0,0	6,4	0,0	8,6	0,0	-	-	7,6	0,0	7,7	0,0
Islândia	38,3	0,2	-	-	21,0	0,1	7,9	0,0	6,6	0,0	6,7	0,0

Fonte: OECD e cálculos do próprio

Na Tabela 32 observa-se que as exportações portuguesas de serviços são sobretudo direccionadas para outros países europeus desenvolvidos, como o Reino Unido, França, Espanha, Alemanha, apenas depois seguidos por Angola, Brasil, e EUA a constituírem as principais excepções. O conjunto dos cinco principais destinos das exportações portuguesas de serviços coincide com o das exportações de bens, i.e., Reino Unido, Espanha, França, Alemanha e EUA (por ordem descendente de importância). No entanto, a ordenação dos principais parceiros comerciais nas exportações portuguesas de serviços é diferente da dos bens, onde Espanha e Alemanha são os destinos principais. O principal destino das exportações portuguesas de serviços é o Reino Unido e o seu peso no total aumentou acentuadamente nos últimos anos, com excepção de 2010 e 2011, anos em que a crise económica e financeira mais se começou a fazer sentir.

No período 2000-2008, em valor nominal, observa-se um aumento na ordem dos 14,5 por cento ao ano no que respeita às exportações portuguesas para o Reino Unido, para uma quota média de 18,1 por cento. Espanha é o segundo principal destino com uma quota média de 14,7 por cento, observando-se um aumento na ordem dos 15,6 por cento ao ano em valor nominal. No entanto, o peso da Espanha no total das exportações portuguesas de serviços é muito inferior ao peso correspondente nas exportações de bens. A França e a Alemanha são também destinos importantes das exportações portuguesas de serviços, com quotas médias de 13,7 e 10,6 por cento em 2000-2008, respectivamente, e com crescimentos nominais no mesmo período de 12,2 e 13,6 por cento ao ano. Os EUA foram o quinto principal destino neste espaço temporal, mas o seu peso no total das exportações portuguesas de serviços diminuiu de uma quota de 8,8 por cento em 2000 para 5,1 por cento em 2008, ou 4,7 por cento em 2011, contra um crescimento nominal médio ainda assim positivo entre 2000 e 2008, de 6,7 ao ano.

A Tabela 33 mostra a estrutura das exportações portuguesas de serviços, dividida em tipos de serviços e parceiros comerciais – numa primeira parte relativa aos serviços de transportes, seguida, em baixo, dos serviços de viagens e turismo e, por fim, dos outros serviços comerciais.

Tabela 33 – Estrutura das Exportações Portuguesas de Serviços por Parceiro Comercial e por Categoria, 2007-2011

Exportações de Serviços por País Parceiro Comercial e por Categoria, 2007-2011 (milhões de dólares)							
Transportes							
Economia/Ano	2007	2008	2009	2010	2011	Média	Ponderação
Bélgica	169	200	170	177	231	189,4	0,26
França	689	801	682	676	772	724	0,22
Alemanha	586	704	533	603	702	625,6	0,25
Itália	296	325	268	273	303	293	0,32
Holanda	216	251	228	251	295	248,2	0,26
Espanha	871	1101	909	857	901	927,8	0,26
Suíça	337	367	330	404	398	367,2	0,36
Reino Unido	927	999	681	722	970	859,8	0,23

Estados Unidos	401	541	417	434	418	442,2	0,38
Brasil	483	429	444	616	720	538,4	0,54
<b>Viagens e Turismo</b>							
<b>Economia/Ano</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>	<b>Ponderação</b>
Bélgica	267	285	268	267	297	276,8	0,38
França	1546	1759	1686	1753	2011	1751	0,53
Alemanha	1074	1183	1047	1042	1131	1095,4	0,44
Itália	255	252	219	233	245	240,8	0,26
Holanda	372	429	394	422	458	415	0,43
Espanha	1507	1584	1466	1473	1562	1518,4	0,43
Suíça	204	230	262	228	265	237,8	0,23
Reino Unido	2450	2403	1813	1835	2033	2106,8	0,55
Estados Unidos	408	349	336	398	505	399,2	0,34
Brasil	242	342	272	446	531	366,6	0,37
<b>Outros serviços comerciais</b>							
<b>Economia/Ano</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>	<b>Ponderação</b>
Bélgica	241	313	240	223	267	256,8	0,36
França	760	903	773	767	933	827,2	0,25
Alemanha	748	762	704	722	790	745,2	0,30
Itália	477	424	353	302	385	388,2	0,42
Holanda	224	268	311	318	370	298,2	0,31
Espanha	1184	1360	999	978	1044	1113	0,31
Suíça	459	442	497	367	291	411,2	0,40
Reino Unido	825	945	847	767	849	846,6	0,22
Estados Unidos	309	437	362	286	288	336,4	0,29
Brasil	41	103	82	99	128	90,6	0,09

Fonte: OECD e cálculos do próprio

Através da Tabela 33 apresentam-se os valores dos principais parceiros comerciais nas exportações portuguesas de serviços apresentando a composição sectorial das exportações por país de destino na média do período 2007-2011. O sector de viagens e turismo representa mais de 40 por cento do total de exportações portuguesas de serviços para Alemanha, França, Espanha, Holanda e Reino Unido. O sector de transportes é tipicamente o segundo maior tipo de serviços exportado para estes destinos geográficos. Este sector é especialmente importante nas exportações portuguesas de serviços para o Brasil, representando mais de 50 por cento do total. Nos casos da Suíça e, em particular, da Itália, os outros serviços prestados às empresas representam a maior parcela das exportações portuguesas de serviços para estes países.

Em termos das diversas categorias que compõem o sector dos serviços, pode-se observar a sua estrutura através da Tabela 34, que se segue.

Tabela 34 – Estrutura das Exportações de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006

<b>Estrutura das Exportações de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006</b>			
(Pesos em percentagem do total de exportações de serviços)			
<b>Categoria / Anos</b>	<b>1995-2000</b>	<b>2001-2006</b>	<b>1995-2006</b>
<b>Transportes</b>	17,4	19,9	19
dos quais: Transportes aéreos, Passagens	9,5	8,4	8,8
<b>Outros transportes, Fretes</b>	2,3	4,6	3,7
<b>Viagens e turismo</b>	59,3	52,2	54,9
<b>Serviços de comunicação</b>	2,9	3,2	3,1
dos quais: Telecomunicações	2,7	2,9	2,8
<b>Serviços de construção</b>	2,5	2,6	2,6
<b>Seguros</b>	0,8	0,7	0,8
<b>Serviços financeiros</b>	2,7	1,4	1,9
<b>Serviços de informação e informática</b>	0,6	0,9	0,8
dos quais: Serviços de informática	0,6	0,9	0,8
<b>Direitos de utilização</b>	0,3	0,3	0,3
<b>Outros serviços fornecidos por empresas</b>	11	16,2	14,2

dos quais: Serviços de intermediação comercial	4,8	7,4	6,4
Outros serviços empresariais diversos	5,9	8,4	7,4
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa	1,4	1,3	1,3
Operações governamentais	1,1	1,2	1,2
Outros serviços não especificados (n.e.)	0	0	0

Fonte: Banco de Portugal

Da Tabela 34, destacam-se pela sua relevância três grupos de actividades no que concerne às categorias que auferem o maior peso nas exportações de serviços: os transportes, as viagens e turismo e os outros serviços fornecidos às empresas. Como pode ser observado, o sector de viagens e turismo é o dominante, representando em média mais de 50 por cento do total no período 1995-2006. No entanto, registou-se uma diminuição substancial da importância relativa deste sector nas exportações totais ao longo dos últimos anos, a partir de 2001. Pelo contrário, o sector de transportes, que é o segundo mais relevante nas exportações portuguesas de serviços, aumentou o seu peso desde 2001, representando cerca de 20 por cento do total no período mais recente. As exportações portuguesas de serviços de transporte incluem principalmente o transporte aéreo de passageiros, mas as exportações de serviços de fretes de mercadorias aumentaram acentuadamente durante este período. As exportações portuguesas de outros serviços fornecidos por empresas também cresceram de forma significativa ao longo dos últimos dez anos, correspondendo a mais de 16 por cento do total no período 2001-2006. As exportações portuguesas de serviços de intermediação comercial aumentaram substancialmente desde o ano 2000, atingindo 7.4 por cento das exportações totais no período mais recente aqui considerado. A categoria de outros serviços comerciais diversos – onde se inserem serviços jurídicos, contabilísticos, de consultoria em gestão e de relações públicas e serviços de arquitectura, engenharia e consultoria técnica – também representam uma percentagem crescente das exportações portuguesas de serviços. O aumento da proporção de exportações de serviços de comunicações estará principalmente associado às telecomunicações que têm vindo a ocupar um papel de cada vez maior destaque.

Observou-se também um aumento da importância relativa do sector de serviços de informação e informática, devido a maiores exportações de serviços informáticos, se bem que este sector continue a apresentar um peso reduzido nas exportações portuguesas de serviços no período mais recente. Em contraste, verificou-se uma redução significativa da importância das exportações de serviços financeiros: o seu peso nas exportações portuguesas de serviços diminuiu de 2.7 por cento em 1995-2000 para 1.4 por cento em 2001-2006.

A análise da especialização das exportações portuguesas de serviços – colocando em perspectiva a evolução da estrutura de exportações de serviços de Portugal, comparando-a com o observado a nível mundial – através do índice de Balassa (1965), permite identificar as vantagens comparativas reveladas através dos dados do comércio internacional. O índice de Balassa, como

referido por Amador e Cabral (2009), é definido como o rácio entre o peso de um dado sector nas exportações do país em análise e o peso desse mesmo sector nas exportações mundiais. Se o indicador apresentar um valor superior a um, então o país é classificado como sendo relativamente mais especializado, ou seja, como tendo uma vantagem comparativa revelada no sector.

A Tabela 35 apresenta três conjuntos de colunas – um primeiro com os pesos das diversas categorias de serviços no total de exportações portuguesas de serviços, um segundo com os pesos de cada categoria de serviços no total das exportações mundiais, de onde resulta o terceiro conjunto de colunas, com os Índices de Balassa obtidos para cada categoria. As células cujos Índices de Balassa são superiores a um, encontram-se sombreadas a cinzento.

Tabela 35 – Especialização das Exportações Portuguesas e Mundiais de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006

Especialização das Exportações Portuguesas e Mundiais de Serviços por Principais Categorias, 1995-2006									
(Pesos no total de exportações de serviços em percentagem e índices de Balassa)									
Ano / Categoria	Pesos nas exportações Portuguesas			Pesos nas exportações Mundiais			Índices de Balassa		
	1995-2000	2001-2006	1995-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2006
Transportes	17,4	19,9	19	22,9	21,4	22	0,8	0,9	0,9
Viagens e turismo	59,3	52,2	54,9	31,4	27,5	29	1,9	1,9	1,9
Serviços de comunicação	2,9	3,2	3,1	2	2,2	2,1	1,4	1,4	1,4
Serviços de construção	2,5	2,6	2,6	2,6	2	2,2	1	1,3	1,2
Seguros	0,8	0,7	0,8	1,8	2,3	2,1	0,5	0,3	0,4
Serviços financeiros	2,7	1,4	1,9	4,5	6,2	5,5	0,6	0,2	0,3
Serviços de informação e informática	0,6	0,9	0,8	1,8	4,1	3,2	0,3	0,2	0,3
Direitos de utilização	0,3	0,3	0,3	4,7	5	4,9	0,1	0,1	0,1
Outros serviços fornecidos por empresas	11	16,2	14,2	22,3	23,6	23,1	0,5	0,7	0,6
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa	1,4	1,3	1,3	1,1	1,2	1,2	1,3	1,1	1,1
Operações governamentais	1,1	1,2	1,2	3,3	2,6	2,9	0,3	0,5	0,4
Outros serviços não especificados	0	0	0	1,5	1,8	1,7	0	0	0

Fonte: Banco de Portugal

Observa-se através da Tabela 35 que Portugal revela uma clara e sustentada vantagem comparativa no sector de viagens e turismo ao longo do período 1995-2006, embora, o peso deste sector tenha diminuído ligeiramente nos últimos anos, em particular desde 2001. O segundo sector mais relevante nas exportações portuguesas de serviços é o sector de transportes, com um peso de cerca de 20 por cento no período 2001-2006, enquanto as exportações de outros serviços prestados às empresas representam mais de 16 por cento do total neste período. Em contraste com a evolução observada no sector de viagens e turismo, ocorreu um significativo aumento do peso destes dois sectores no total das exportações portuguesas de serviços ao longo dos anos mais recentes. O sector de serviços de comunicação apresenta também coeficientes de especialização elevados ao longo do período considerado, embora inferiores aos observados no sector de viagens e turismo. As

exportações portuguesas encontram-se também relativamente especializadas em serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa, observando-se, no entanto, uma redução ligeira nos índices de Balassa ao longo do período. Pelo contrário, registou-se um aumento da especialização das exportações portuguesas em serviços de construção, o que se traduziu em índices de Balassa superiores a um a partir de 2001, mas que deverão ser alvo de uma avaliação crítica, na medida em que as políticas públicas portuguesas favoreceram este sector de sobremaneira, conduzindo a resultados que diferem daqueles que são os do presente. Todos os restantes sectores dos serviços apresentam índices de especialização inferiores a um na média dos períodos considerados.

A Tabela 36 posiciona as exportações portuguesas de serviços através dos índices de Balassa obtidos num quadro de um conjunto de diversos outros países, pertencentes a espaços económicos relevantes de acordo com a análise anterior (Europa, Estados Unidos e economias Asiáticas).

Tabela 36 – Especialização das Exportações Portuguesas e Mundiais de Serviços por Principais Categorias, 2001-2006

Especialização Relativa das Exportações de Serviços - Índices de Balassa									
(Média 2001-2006)									
Categoria / País	Portugal	Espanha	Irlanda	Grécia	Itália	Alemanha	França	Reino Unido	Países Baixos
Quota no total de exportações mundiais de serviços	0,6	3,8	2,2	1,3	3,7	6,3	4,9	8,4	3,2
Transportes	0,9	0,8	0,2	2,2	0,7	1,1	1,1	0,7	1,3
Viagens e turismo	1,9	1,9	0,3	1,5	1,5	0,7	1,4	0,5	0,5
Serviços de comunicação	1,4	0,7	0,7	0,5	1,1	1	1,2	1,3	1,9
Serviços de construção	1,3	0,8	0	0,4	1,3	2,6	1,6	0,2	1,9
Seguros	0,3	0,3	7,1	0,3	0,8	1,4	0,5	1,7	0,2
Serviços financeiros	0,2	0,5	1,6	0,1	0,2	0,6	0,2	3,2	0,2
Serviços de informação e informática	0,2	0,9	8,2	0,1	0,2	1,3	0,3	1,3	1
Direitos de utilização	0,1	0,1	0,2	0	0,2	0,8	0,9	1,3	0,9
Outros serviços fornecidos por empresas	0,7	0,8	1	0,2	1,3	1,2	1	1,2	1,5
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa	1,1	0,9	0,5	1	0,8	0,5	1,5	1,5	0,8
Operações governamentais	0,5	0,3	0,3	0,1	0,5	1,9	0,3	0,7	1
Outros serviços não especificados (n.e.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Categoria / País	Portugal	EUA	Canadá	Japão	Índia	China	Hong Kong	Coreia	Singapura
Quota no total de exportações mundiais de serviços	0,6	16,1	2,3	4,3	1,8	2,8	2,6	1,8	2
Transportes (205)	0,9	0,8	0,8	1,6	0,5	0,9	1,4	2,4	1,8
Viagens e turismo (236)	1,9	1	0,9	0,3	0,5	1,5	0,6	0,6	0,4
Serviços de comunicação (245)	1,4	0,7	1,7	0,3	1,6	0,4	0,6	0,5	0,5
Serviços de construção (249)	1,3	0,5	0,2	3,6	0,6	1,5	0,4	0,1	0,6
Seguros (253)	0,3	0,8	2,8	0,3	0,7	0,3	0,3	0,1	1,2
Serviços financeiros (260)	0,2	1,2	0,4	0,8	0,4	0	1,6	0,5	0,9
Serviços de informação e informática (262)	0,2	0,5	1,6	0,3	10,2	0,6	0,1	0	0,3
Direitos de utilização (266)	0,1	3	1,2	3,2	0	0,1	0,1	0,8	0,2
Outros serviços fornecidos por empresas (268)	0,7	0,8	1,1	1	1	1,3	1,7	0,9	1,6
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa (287)	1,1	1,7	2,9	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4	0,3
Operações governamentais (291)	0,5	2,1	0,9	0,7	0,3	0,3	0	1,2	0,1
Outros serviços não especificados (n.e.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: Banco de Portugal

Na da Tabela 36, comparando Portugal, Espanha e Grécia, observa-se a forte especialização destes países no sector de viagens e turismo. Em comparação com a Irlanda as diferenças em termos de

especialização relativa são muito significativas já que os pesos dos sectores de serviços de informação e informática e de serviços de seguros no total das exportações de serviços são muito superiores ao observado na média mundial, resultando em coeficientes de especialização extremamente elevados. As exportações irlandesas encontram-se também relativamente especializadas em serviços financeiros, embora em muito menor grau do que nas duas categorias anteriores. Relativamente à Grécia, as suas exportações de serviços encontram-se essencialmente concentradas em duas categorias: serviços de transportes e viagens e turismo – onde a proporção do sector de serviços de transportes nas exportações gregas é mais do dobro do registado na média mundial no período 2001-2006.

No que diz respeito a outros países, os casos em que se detectam os maiores índices de vantagem comparativa revelada no período 2001-2006 incluem, por exemplo, os EUA e o Japão que têm revelado fortes vantagens comparativas em direitos de utilização. Adicionalmente, o Japão e a Alemanha apresentam elevados índices de Balassa no sector de serviços de construção. No Canadá, os pesos dos serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa e dos serviços de seguros no total das exportações são muito mais elevados do que a média mundial, o que se traduz em coeficientes de especialização significativos. O Reino Unido, um importante mercado financeiro internacional, evidencia uma substancial vantagem comparativa revelada no sector de serviços financeiros. A Coreia e, em menor grau, Singapura, destacam-se pela sua especialização no sector de serviços de transportes. Singapura também se encontra relativamente especializada em outros serviços fornecidos por empresas e serviços de seguros, enquanto os maiores coeficientes de especialização de Hong Kong registam-se nos sectores de outros serviços fornecidos por empresas, serviços financeiros e serviços de transporte. Finalmente, a Índia é identificada pela sua muito debatida e extremamente forte vantagem comparativa revelada em serviços de informação e informática, evidenciando o maior índice de Balassa. Já as exportações de serviços da China surgem com uma base mais alargada, com índices de Balassa superiores a um em viagens e turismo, serviços de construção e outros serviços fornecidos por empresas.

É pertinente referir que, segundo Ali e Dadush (2011), a geografia local das cadeias de valor deve mudar consideravelmente dentro da próxima década, com implicações importantes para os países que se especializaram em nichos da cadeia de valor e para os países em desenvolvimento que procuram garantir novos nichos. Segundo estes autores, a mudança geográfica com a emergência de novas economias vai jogar de forma diferente em diferentes contextos: os países desenvolvidos estão cada vez mais preocupados com a retenção de postos de trabalho, alguns países em desenvolvimento estão a tentar manter seus nichos da cadeia de valor existentes, enquanto outros estão a tentar estabelecer nichos da cadeia de valor pela primeira vez. Assim, a capacidade dos

países para colher ganhos ao participar nestas cadeias de valor será em grande parte dependente do seu desempenho competitivo e sentido de oportunidade.

O índice de serviços dos bens manter-se-á a aumentar com o crescimento económico, já que cada vez mais o valor dos produtos está associado às entradas a montante e a jusante das correntes da produção – não do processo de transformação por si mesmo, mas na I&D, nas finanças, nos projetos, no mercado, na distribuição, na gestão do produto/marca, etc. (Lawrence et al., 2012). Mesmo os países com vantagem comparativa nos bens - fabricação, agricultura – dependem da eficiência das indústrias de serviços domésticos e do acesso ao "know how" estrangeiro dos serviços devido a estes efeitos de dispersão que geram e que contribuem para o aumento da produtividade total dos factores.

Em síntese e tendo em linha de conta que o espaço primordial de inserção da economia portuguesa é a Europa, mas que geograficamente nos encontramos a ocidente deste continente, e dessa forma com “pontes” facilitadas para o continente Americano e Africano, e portanto, incluindo algumas economias emergentes, poder-se-á inferir através dos dados da Tabelas 36, que será pertinente explorar vantagens comparativas ao nível das viagens e turismo, serviços de comunicação, de construção e de natureza pessoal e recreativa, de forma mais evidente, com todos os países deste espaço alargado que não possuam as mesmas vantagens comparativas (um alargamento dos dados a mais economias seria interessante), construindo dinâmicas que poderão tornar a nossa economia mais competitiva, de acordo com aquela que será a evolução global da próxima década.

## **V. Conclusões**

Neste estudo procedeu-se a um levantamento da literatura sobre o crescimento económico e comércio internacional e conclui-se que para convergirem com os países desenvolvidos os países em vias de desenvolvimento não deverão apenas apoiar-se numa combinação entre importação de tecnologia e investimento, mas devem igualmente incrementar as suas atividades nacionais tecnológicas e de inovação. Devem, neste âmbito, e a par dos países mais desenvolvidos, considerar políticas que incentivem a poupança e a orientação desta ao investimento: i) em equipamento por parte das empresas, ii) em capital humano e do conhecimento, iii) em estabilidade macroeconómica, iv) em abertura regulamentar de âmbito comercial e em exposição ao comércio internacional e ao IDE, v) num misto de I&D público e privado, vi) na potenciação de mercados financeiros com vista ao adquirir da sua maturidade, vii) na supressão de limitações no mercado de produtos e serviços bem como no mercado de trabalho, viii) na facilitação de criação e dissolução de empresas numa

lógica de “destruição criativa”, ix) na construção e desenvolvimento de um quadro institucional de qualidade, x) na libertação de recursos do sector público para que possam ser aplicados em actividades mais produtivas, xi) na liberalização do mercado em sectores específicos dos serviços como os transportes aéreos, rodoviários e ferroviários, xii) na mobilidade de capitais e pessoas.

Estas são as condições base de um ambiente de negócios saudável procuradas por parte dos investidores estrangeiros. O uso de incentivos fiscais, de subsídios financeiros e de regulamentação específica com foco no incentivo ao investimento, pode servir como um suplemento para um já ambiente propício ao investimento ou como uma compensação para imperfeições do mercado, que de outra forma não podem ser abordadas, com a devida avaliação de pertinência, adequação e avaliação dos benefícios económicos dessas medidas, contra os seus custos orçamentais e outros, incluindo os impactos de longo prazo sobre a eficiência locativa doméstica – mais importante ainda, na óptica de um direccionamento da estrutura produtiva para o sector dos serviços.

Ao nível nacional, a competitividade materializa-se no nível de produtividade do país – e onde os níveis de produtividade forem já elevados, é necessária inovação no sector empresarial que permita que se desenvolvam novos produtos e serviços e que permitam competir, inclusivamente, em novos sectores. As organizações deverão procurar fontes de pressão para a inovação, olhar para a concorrência de forma a que a mesma sirva de força motivadora, estabelecer mecanismos de alerta provenientes de mudança directa ou indirecta sobre as necessidades dos seus clientes e procurar crescer internacionalmente – na medida em que poderá ser mais vantajoso que procurar dominar um mercado interno já que os mercados externos aceleram o processo de globalização e permitem sustentar e alavancar vantagens competitivas bem como reduzir desvantagens internas.

Os benefícios da internacionalização situam-se ao nível do acesso a novos mercados, na prossecução de objectivos de crescimento e de diversificação geográfica e/ou do acesso a recursos (minimização dos custos produtivos) de que as empresas não dispõem no mercado doméstico, em condições tão vantajosas. A perspectiva do IDE é também extremamente relevante do ponto de vista que na economia receptora do IDE e devido ao enorme potencial dos efeitos das externalidades, mais ainda do que os novos inputs ou a transferência de conhecimento e de tecnologia, espera-se que sejam os causadores dos impactos mais positivos sobre os rendimentos da produção doméstica.

Da análise de dados estatísticos sobre o comércio de bens e serviços mundiais entre 1995 e 2011, conclui-se que o sector dos serviços tem vindo a desenvolver-se nos últimos anos e apresenta uma taxa de crescimento muito superior à registada no comércio mundial de mercadorias, sendo liderado por pelas principais economias desenvolvidas, como os EUA e Europa. Os países dos BRICS, como o Brasil, a China e a Federação Russa, que se encontram em processo de

convergência, apresentam taxas de crescimento mais elevadas que as economias desenvolvidas, acompanhando o processo de terciarização destas.

Nota-se o dinamismo das trocas regionais que contribui para uma maior integração das economias envolvidas e para o aprofundamento e consolidação das dinâmicas regionais de produção. A América do Norte e a Ásia apresentam estruturas equilibradas nas trocas intra e extra-regionais, mas é na Europa, que a importância das trocas regionais é determinante. Na América Central e do Sul, em África, no Médio Oriente e na CIS a dinâmica extra-regional é claramente predominante. Esta dinâmica intra-regional, que se observa estar bastante avançada na Europa, está também em rápida progressão na Ásia.

O sector dos serviços aumentou o seu peso na economia portuguesa, não apenas no VAB e no emprego, mas também no comércio internacional, em linha com a evolução observada na maioria dos países industrializados. Como pequena economia aberta, a economia portuguesa apenas se pode sustentar através do desenvolvimento do sector transaccionável e do crescimento que a sua produtividade lhe possa assegurar. Assim, para se sustentar no patamar que alcançou será necessário que o país dê um salto qualitativo – no qual o sector dos serviços desempenha um papel de grande importância – sob pena de se ver obrigado a disputar a competitividade pelo “baixo custo” do trabalho e por uma redução do nível de vida geral. Poderá também aproveitar de custos do trabalho abaixo da média europeia (dados do Eurostat) em áreas onde estes são tendencialmente mais elevados, como são exemplo, as áreas de trabalho especializado que requerem maiores níveis de educação dos seus trabalhadores, predominantemente ligadas ao sector dos serviços. Os serviços nas áreas das viagens e turismo, serviços de comunicação, de construção e de natureza pessoal e recreativa podem ser considerados estratégicos neste âmbito, dada a vantagem comparativa revelada para cada um deles através dos índices de Balassa que foram utilizados.

Nesse sentido, a inserção de Portugal na globalização – onde as instituições públicas, deverão funcionar numa perspectiva de catalisadoras da actividade e do desenvolvimento – poderá ser estruturada através: i) da inserção da actividade económica no nosso espaço de proximidade europeu, fazendo uso da oportunidade geográfica de potencial ligação à América e África e com uma especialização na economia do conhecimento e dos serviços, subindo na cadeia de valor; ii) do melhorando a atractividade externa do país como plataforma global de IDE e de serviços; (iii) de uma aposta no papel vital que a inovação desempenha no desenvolvimento e no potencial de transformação do sector dos serviços numa perspectiva de aumento do valor acrescentado; iv) na exploração de sinergias e potenciais parcerias (por exemplo institutos de ensino e empresas) que decorrem da presença de empresas multinacionais e da geografia de proximidade com outros actores do comércio internacional.

## VI. Bibliografia

AICEP (2014), [www.aicep.pt](http://www.aicep.pt), acessado em 1 de Março de 2014.

Aghion, Philippe (2012), From Growth Theory to Growth Policy Design, *LSE Centre for Economic Performance in Partnership with Institute for Government*, Working Paper 04/2012.

Aghion, Philippe e Howitt, Peter W. (1997), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MA. MIT Press.

Ali, S. e U. Dadush (2011), The Rise of Trade in Intermediates: Policy Implications, *International Economic Bulletin*, Carnegie Endowment for International Peace, 10/02/2011.

Amador, João e Cabral, Sónia (2009), O Comércio Internacional de Serviços na Economia Portuguesa, *Boletim Económico do Banco de Portugal*, Outono 2009.

Balassa, Bela (1965), "Trade Liberalisation and 'Revealed Comparative Advantage'", Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, pp.99-123.

Barro R. J. e Sala-i-Martin, X. *Economic Growth*, Second Edition, MIT Press, 2003.

Bento, Vítor (2011), *Perceber a Crise para Encontrar o Caminho*, Editora bnomics, 2ª Edição.

Christiansen, Hans e Ogutcu, Mehmet (2002), *Foreign Direct Investment for Development: Maximizing Benefits, Minimizing Costs*, OECD Publications, 2002.

Czarnitzki, Dirk e Toivanen, Otto (2013), European Economy: Innovation Policy and Economic Growth, *European Commission, Economic Papers*, 482, Brussels, Abril 2013.

De Long, J. Bradford e Summers, Lawrence H. (1991), Equipment Investment and Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No 2 (Maio, 1991), 445-502.

Dias, João S. (1998), Progresso Técnico e Crescimento Económico: Algumas Considerações Teóricas, *Departamento de Prospectiva e Planeamento do Ministério do Equipamento e da*

*Administração do Território, Secretaria de Estado do Desenvolvimento Regional, Prospectiva e Planeamento, Vol. 3/4.*

Duarte, Adelaide (2005), *Apontamentos de Política Económica*, Universidade de Coimbra.

Dunning, John H. e Lundan, Sarianna M. (2008), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar Publishing, Inc.

Fagerberg, Jan (1994), Technology and International Differences in Growth Rates, *Journal of Economic Literature*, Vol. 32, No. 3, (Sep., 1994), pp. 1147-1175.

Figueiredo, A. M., Pessoa, A. e Rui Silva, M. (2008), *Crescimento Económico*, 2ª Edição, Escolar Editora.

Gordon, Robert J. (2000), *Macroeconomia*, 7ª Edição, Bookman.

Grossman, Gene M. e Helpman, Elhanan (1994), Endogenous Innovation in the Theory of Growth, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1, Winter 1994, pp. 23-44.

Hall, Robert E. e Jones, Charles I. (1997), Levels of Economic Activity Across Countries, *The American Economic Review*, Vol. 87, No 2, Maio, 1997, pp. 173-177.

Hoekman, Bernard (2006), Liberalizing Trade in Services: A Survey, *World Bank Policy Research Working Paper 4030*, The World Bank.

Jansen, Marion e Nordås, Hildegunn Kyvik (2004), Institutions, Trade Policy and Trade Flows, *World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division, Staff Working Paper, ERSD-2004-2* April.

Kuznets, Simon (1973), “Modern Economic Growth: Findings and Reflections”, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 3, pp. 247-258.

Lawrence, Robert Z.; Doherty, Sean e Hanouz, Margareta D., (2012), *The Global Enabling Trade Report 2012*, World Economic Forum.

Lucas, Robert E. (1988), On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, 1, pp. 3-42.

Maré, David C., (2004), What do Endogenous Growth Models Contribute?, *MOTU Economic and Public Policy Research*, MOTU Working Paper 04-04.

Mata, José, (2000), *Economia da Empresa*, Fundação Calouste Gulbenkian.

OECD (2002), *Foreign Direct Investment for Development, Maximizing Benefits, Minimizing Costs*, Paris: OECD.

OECD (2003), *The Sources of Economic Growth in the OECD Countries*, Paris: OECD.

OECD (2013), *New Sources of Growth: Knowledge-Based Capital*, Paris: OECD.

Pereira, Paulo T., Afonso, António, Arcanjo, Manuela e Santos, José C. G. (2004), *Economia e Finanças Públicas*, Escolar Editora.

Porter, Michael E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, *Harvard Business Review*, *HBR*, March-April 1990, 90211.

Rodrik, Dani (2004), Getting Institutions Right, *Harvard University*, April 2004.

Romer, Paul M. (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth, *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5. (Oct.), pp. 1002-1037.

Romer, Paul M. (1990), Endogenous Technological Change, *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, (Oct. 1990), pp S71-S102.

Sampayo, Felipa de Mello (2006), Portugal positivo: Investimento directo estrangeiro e/ou Plano Tecnológico?, *Economia e Gestão Global*, 2006, N. 1/2006 – Abril.

Solow, Robert M. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65-94.

United Nations (2002), *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Publicação conjunta com UE, FMI, OCDE, UNCTAD e OMC, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, DC.