

Exportações dos PALOP no Mercado
Europeu: Uma Análise da Concorrência.

Helder Januário Kamuquinda Castro

Projeto do Mestrado em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientadora:

Prof. Doutora Nácia Simões, Professora Auxiliar, ISCTE Business
School, Departamento de Economia

Setembro 2015

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho não teria sido possível sem a colaboração de algumas pessoas a quem quero expressar o meu reconhecimento, admiração e apreço:

Gostaria de começar por agradecer primeiro a Deus por tudo.

A Senhora Professora Doutora Nádía Simões pelo desafio de ser orientadora deste trabalho, pelas horas despendidas no mesmo, orientação, pelo seu exemplo de rigor, sabedoria e a contribuição para que o mesmo fosse possível.

Ao Senhor Professor Doutor Nuno Crespo pelo encorajamento que sempre me transmitiu e o despertar em mim o gosto pela área económica uma vez mais.

Ao Instituto Superior Politécnico Jean Piaget, em particular a Direção e ao Departamento de Ciências da Educação, Sociais e Humanas.

Também, gostaria de dedicar este trabalho a todos o que tenho no meu coração:

Aos meus familiares por tudo o que sou hoje e em especial à minha mãe, a todos os professores que desde sempre me acompanharam ao longo da vida, a todos os colegas de Mestrado que sempre me apoiaram e aos meus amigos de sempre.

A todos os que de alguma forma contribuíram para o êxito do trabalho o meu não menor agradecimento.

Índice

Agradecimentos	ii
Índice	iii
Índice de gráficos	vi
Índice de tabelas	vi
Lista de Abreviaturas	viii
Resumo	ix
<i>Abstract</i>	x
Capítulo 1 - Introdução	11
1.1. Contextualização	11
1.2. Objetivos do estudo	12
1.3. Estrutura do Trabalho	12
1.4. Metodologia.....	13
Capítulo 2 - Caracterização dos PALOP	14
2.1. República de Angola	14
2.1.1. Situação Económica	14
2.1.2. Comércio Internacional.....	15
2.1.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados.....	16
2.2. República de Cabo Verde.....	17
2.2.1. Situação Económica	17
2.2.2. Comércio Internacional.....	18
2.2.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados.....	19
2.3. República da Guiné – Bissau	19
2.3.1. Situação Económica	19
2.3.2. Comércio Internacional.....	20
2.3.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados.....	20
2.4. República de Moçambique	21

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

2.4.1. Situação Económica	21
2.4.2. Comércio Internacional	22
2.4.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados	22
2.5. República Democrática de São Tomé e Príncipe	23
2.5.1. Situação Económica	23
2.5.2. Comércio Internacional	24
2.5.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados	24
Capítulo 3 - Medidas de Especialização	25
3.1. Especialização Absoluta Versus Relativa	25
3.2. Índices de Especialização	26
3.2.1. Índice Herfindahl-Hirschman.....	26
3.2.2. Shannon Entropia Índice	27
3.2.3. Índice de Ogiva	28
3.3. Índice de diversificação	28
3.4. Índices de heterogeneidade	29
3.4.1. Índice de Especialização Krugman	29
3.4.2. Índice de Desigualdade na Estrutura Produtiva	30
3.4.3. Índice de Gini Relativo	30
3.4.4. Grau de abertura	30
3.4.5. Coeficiente de especialização de Balassa.....	31
Capítulo 4 – Estudo Empírico	33
4.1. Importação dos EU27 proveniente dos PALOP	34
4.2. Produtos exportados por Angola a EU27	35
4.3. Produtos Exportados por Moçambique a EU27	40
4.4. Produtos Exportados por Cabo Verde a EU27	44
4.5. Produtos Exportados pela Guiné Bissau a EU27	48
4.6. Produtos Exportados por São Tomé e Príncipe a EU27	51

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

4.7. Determinação dos Índices.....	54
4.8. Índices de Especialização	54
4.8.1. Índice Herfindahl – Hirschman.....	54
4.9. Índices de Heterogeneidade - Krugman.....	57
Capítulo 5 – Conclusões.....	59
5.1. Conclusões do Estudo	59
5.2. Limitações ao estudo	60
5.3. Propostas de Investigação Futuras	60
Referências Bibliográficas	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Total de Exportações dos PALOP para EU27, Valores em Euros.....	35
Gráfico 2 Produtos Exportados por Angola a EU27 (Categorias),Valores em Euros.....	37
Gráfico 3 Produtos (Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos) Procurados em Angola.....	39
Gráfico 4 Produtos Procurados pela EU27 em Moçambique, Valores em Euros.....	42
Gráfico 5 Produtos Alimentares Procurados em Moçambique pela EU27.....	43
Gráfico 6 Categorias de Produtos Exportados por Cabo Verde a EU27, Valores em Euros.....	45
Gráfico 7 Categoria Alimentar – Cabo Verde, Valores em Euros.....	46
Gráfico 8 Categoria Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos (Cabo Verde), Valores em Euros.....	48
Gráfico 9 Produtos Procurados pela EU27 na Guiné Bissau, Valores em Euros.....	50
Gráfico 10 Produtos Procurados em São Tomé e Príncipe pela EU27, Valores em Euros.....	53

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Total de Exportações dos PALOP para a EU27.....	34
Tabela 2 Produtos Exportados por Angola a EU27.....	36
Tabela 3 Produtos (Gás, Óleos, Petróleo e Outros Químicos) Procurados em Angola.....	38
Tabela 4 Produtos Exportados por Moçambique a EU27, Valores em Euros.....	40
Tabela 5 Produtos Procurados (Categorias) em Cabo Verde pela EU27, Valores em Euros.....	44
Tabela 6 Categoria Alimentar – Cabo Verde, Valores em Euros.....	45

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

Tabela 7 Categoria Gás, Óleos, Petróleo e Outros Químicos (Cabo Verde), Valores em Euros.....	47
Tabela 8 Produtos Exportados pela Guiné Bissau a EU27, Valores em Euros.....	49
Tabela 9 Produtos Exportados por São Tomé e Príncipe a EU27, Valores em Euros.....	52
Tabela 10 Determinação do Índice Herfindahl Hirschman (IHH) por país.....	55
Tabela 11 Determinação do Índice de Krugman.....	57

Lista de Abreviaturas

ACP: África, Caraíbas e Pacífico

BCSTP: Banco Central de S. Tomé e Príncipe

CEDEAO: Comunidade Económica dos Países da África Ocidental

CNE: Comissão Nacional Eleitoral

CRA: Constituição da República de Angola

EIU: *Economist Intelligence Unit*

EU: *European Union*

FMI: Fundo Monetário Internacional

HHI: *Hirschman Herfindahl Index*

IDH: Índice de Desenvolvimento Humano

IFC: *International Finance Corporation*

ITC: *International Trade Centre*

PALOP: Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PIB: Produto Interno Bruto

SADC: *Southern African Development Community*

SEI: *Shannon Entropy Index*

WTO: *World Trade Organization*

Resumo

Com o desenvolver das relações comerciais e com o crescimento e desenvolvimento dos PALOP, as relações comerciais tendem a assumir especial importância nas relações PALOP – UE27.

Neste sentido, os PALOP onde os níveis de industrialização revelam um défice sobrevivem maioritariamente da importação.

Contudo paralelamente a este cenário de importadores, estes países tendem a adotar uma posição de exportadores.

É neste sentido que surge o presente trabalho, com o intuito de perceber quais os produtos que os PALOP tendem a exportar para os países da UE27, percebendo ainda se se tende a verificar uma especialização dos produtos exportados por país, a evolução do perfil de especialização das economias dos PALOP no que respeita tanto as exportações de produtos como a concorrência entre os mesmos países, através de uma análise geral à situação económica, comércio internacional, principais clientes e produtos transacionados e insuficiências existentes entre os PALOP.

Para o desenvolvimento do estudo das exportações dos PALOP para o mercado europeu (EU27), foram tidos em conta modelos económicos desenvolvidos em estudos similares, nomeadamente Índice de Especialização, Índice Herfindahl-Hirschman e o Índice de Heterogeneidade de Krugman, com base a utilização de dados recolhidos no Eurostat no ano 2012 e consequente tratamento.

Relativamente aos resultados obtidos no que diz respeito aos índices, em jeito de conclusão poderemos concluir que os PALOP se revelam como países com pouca concentração no que respeita às exportações para a EU27, revelando ainda pouca diversidade económica no que respeita às exportações, e já se assiste a uma estrutura económica favorável que revela que os países em causa (PALOP) se tendem a tornar um grupo de referência no que respeita às exportações destes produtos para EU27.

Palavras -Chave: PALOP, UE, Importações, Exportações, Especialização, Relações Comerciais.

Códigos JEL: F00, F10, F14, O10, O55

Abstract

With the development of trade relations (commercial relations) and the growth and development of PALOP (African Portuguese Speaking Countries), commercial relationships tend to be of particular importance in PALOP-EU27 (European Union 27) relations.

In this sense, the PALOP countries where industrialization levels reveal a deficit survive mostly on imports.

However alongside this scenario importers, these countries tend to adopt a position of exporters.

In this sense arises the present work, in order to understand which products (goods) PALOP tend to export to the countries of the EU27, realizing even if it tends to check a specialization of products exported by the country, the evolution of the specialization profile the economies of PALOP in respect of both goods exports as competition between the same countries through a general analysis of the economic situation, international trade, major customers and traded goods and shortcomings among the PALOP.

To develop the study of exports of PALOP to the European market (EU27), were taken into account economic models developed in similar studies, including Specialization Index, Herfindahl-Hirschman Index and Heterogeneity Index Krugman, based on the use of data Eurostat collected in the year 2012 and subsequent treatment.

As to the results obtained with respect to the indexes, in conclusion we can conclude that the PALOP reveal themselves as countries with little concentration with regard to exports to the EU27, although revealing little economic diversity in terms of exports, and already attends a favorable economic structure reveals that those countries (PALOP) is likely to become a reference group in terms of exports of these products to EU27.

Keywords: PALOP, EU, Imports, Exports, Specialization, Commercial Relations.

JEL Codes: F00, F10, F14, O10, O55

Capítulo 1 - Introdução

1.1. Contextualização

Nos últimos anos as relações comerciais com os PALOP têm crescido de forma exponencial perspetivando-se que este crescimento se continue a verificar de forma acentuada.

Tal facto deriva do fenómeno da globalização, que descentralizou os processos produtivos e comerciais internacionalizando-os, o que faz com que as tradicionais cadeias de abastecimento se tornem complexas, tornando imperativo a concentração de esforços no alcance de maiores níveis de competitividade e de especialização nos países.

Os PALOP revelam um baixo índice de industrialização, pelo que são uma oportunidade para os países da EU27 exportarem os seus produtos. Contudo este cenário tende a alterar-se nos últimos anos, uma vez que os PALOP tendem a ser procurados por produtos existentes nestes, pelos países da UE27.

O presente trabalho propõe a realização de um estudo em torno das exportações efetuadas pelos PALOP para os países da UE27 tendo por base uma revisão da literatura existente, cuja validação será efetuada com a análise dos dados do EUROSTAT de 2012. Perante o estudo generalizado do mercado das exportações e da situação actual dos países africanos de língua oficial portuguesa, desenvolveu-se uma análise focada nos produtos exportados pelos PALOP para UE27 (permitindo uma análise da concorrência entre estes países).

Este capítulo introdutório pretende apresentar o trabalho desenvolvido aquando da investigação, enunciar os objetivos a atingir assim como mostrar a forma como se irá organizar o estudo e a metodologia adotada.

1.2. Objetivos do estudo

O objetivo do presente trabalho é de reconhecer quais os principais produtos que os países da UE27 tendem a procurar nos PALOP, procedendo a uma caracterização das relações comerciais entre estes países, determinando ainda os índices de especialização para os PALOP.

1.3. Estrutura do Trabalho

O trabalho desenvolvido está organizado em cinco capítulos. No presente capítulo, **Introdução**, encontram-se o enquadramento da temática, uma apresentação dos objetivos a atingir assim como a estrutura e a metodologia a adotar no trabalho.

Com o capítulo II, **Caracterização dos PALOP**, pretende-se levar a cabo uma revisão bibliográfica de estudos da mesma tipologia realizados anteriormente, enumerando e salientando a importância que determinados produtos têm nas relações comerciais.

No capítulo III, **Medidas de Especialização**, pretende-se dar a conhecer a forma como tais medidas são determinadas, assim como a interpretar os devidos resultados.

De seguida no Capítulo IV, **Estudo Empírico**, serão organizados, estruturados e será realizada uma análise aos dados do EUROSTAT de 2012 no que diz respeito “aos valores importados pelos países da UE27 provenientes dos PALOP, sendo apresentados os resultados obtidos da respetiva análise.

Numa fase conclusiva, no capítulo V, é apresentada uma síntese e as **Conclusões** gerais do trabalho desenvolvido. Ainda neste capítulo serão expostas as limitações ao estudo e com a sugestão de pesquisas futuras para a temática em causa.

1.4. Metodologia

Dada a natureza do presente trabalho procurou-se recorrer essencialmente a dois métodos de investigação. Assim, de acordo com os objetivos definidos para o trabalho recorreu-se à pesquisa exploratória e à pesquisa descritiva.

Como recurso à pesquisa exploratória, pretende-se propiciar uma proximidade com o estudo dos *clusters* portuários, evidenciando estudos relevantes para a temática.

Durante esta etapa recorreu-se a uma revisão bibliográfica, a qual permitiu desenvolver um conjunto de informações consideradas para o estudo, permitindo ainda sustentar as relações comerciais identificadas.

Com a realização da pesquisa descritiva, pretende-se descrever e caracterizar o “status quo” das relações comerciais entre os países citados.

Na parte empírica, capítulo IV, os dados disponibilizados no EUROSTAT ano 2012 foram tratados e analisados.

Capítulo 2 - Caracterização dos PALOP

2.1. República de Angola

2.1.1. Situação Económica

Área: 1.246.700 km²

População: 18,5 milhões de habitantes (estimativa 2010)

Densidade populacional: 14,8 hab. /Km² (estimativa 2010)

O Estado angolano está organizado em 18 províncias e 163 municípios. As províncias são: Cabinda, Zaire, Uíge, Luanda, Bengo, Kwanza Norte, Kwanza Sul, Malanje, Lunda Norte, Lunda Sul, Huambo, Bié, Moxico, Benguela, Huíla, Namibe, Cunene e Kuando Kubango. Cada província é administrada por um Governador Provincial nomeado pelo Presidente da República. O Governo tem vindo a adotar diversas medidas de descentralização, com o objectivo de aumentar o poder dos Governadores Provinciais. Ao nível das relações com a União Europeia (EU), foi assinado, a 13 de Junho de 2000, o Acordo de Cotonou, o qual entrou em vigor a 1 de Abril de 2003 (Angola ratificou este Acordo em 28 de Fevereiro do mesmo ano), substituindo as Convenções de Lomé que, durante décadas, enquadraram as relações de cooperação entre os Estados-membros da UE e os países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP). Com um período de vigência de 20 anos, este Acordo estabelece um novo quadro jurídico regulador da cooperação entre as partes, cujo principal objectivo consiste na redução da pobreza e, a longo prazo, a sua erradicação, o desenvolvimento sustentável e a integração progressiva e faseada dos países ACP (atendendo às especificidades de cada um) na economia mundial.

Angola possui uma costa atlântica predominantemente plana, evoluindo para um patamar montanhoso no interior, com mais de 1600 km de costa, é rico em recursos marinhos, tem recursos substanciais de água fornecidos pelos rios Kwanza, Cunene e Cuango e, apenas parcialmente, desenvolveu o seu potencial agrícola, florestal e hidroeléctrico; também possui importantes reservas de petróleo, diamantes e gás, a que se juntam outros minérios, tais como o ferro, ouro, cobre, zinco, volfrâmio, estanho, fosfactos, manganês, chumbo, berilo, vanádio, titânio, crómio, caulino, quartzo, gipsita, tungsténio, mármore e granito (Aicep, 2012).

A economia angolana é dominada pelo setor do petróleo, de capital-intensivo, que representa tradicionalmente perto de 60% do produto interno bruto (ainda que a sua importância relativa

tenha diminuído bastante no último ano, devido à queda do preço do petróleo) e 98% das exportações. Localizado sobretudo em “*offshore*”, principalmente na costa norte (província do Zaire) e no enclave de Cabinda, o petróleo prosseguiu o seu “*boom*”, mesmo no período em que os restantes setores da economia foram afetados pela guerra e pela instabilidade macroeconómica. Do setor petrolífero provém pouco emprego directo e a maioria da população encontra subsistência na economia informal. O setor dos diamantes, o segundo mais importante da economia do país, estende-se praticamente por todo o país, ainda que as zonas diamantíferas por excelência sejam a Lunda Norte e a Lunda Sul, Angola é uma das mais importantes fontes de gemas de diamantes a nível mundial, sendo o 4º maior produtor mundial em termos de valor (10,5% da produção mundial) e o 3º maior no continente africano, tendo à sua frente o Botswana e a República da África do Sul. Um dos objetivos do Governo angolano, em termos de política económica, é consentâneo com o esforço de recuperação dos restantes setores da economia, baseado na sua diversificação, dando especial atenção ao setor agropecuário e da indústria transformadora. Angola tem, também, uma das costas marítimas mais ricas de África, nomeadamente na parte sul, onde a corrente fria de Benguela encontra águas tropicais, criando condições favoráveis ao plâncton. Entre as diversas espécies, encontram-se cavala, sardinha, atum, moluscos e crustáceos. Sendo que grande parte das mesmas é destinada ao consumo interno, embora os produtos mais valiosos, sobretudo o marisco, se destinem à exportação. Angola é o 2º maior produtor, o 2º maior exportador e o 2º maior possuidor de reservas de petróleo, da África Subsariana, a seguir à Nigéria (World Investment Report, 2011). A grande maioria das reservas de gás natural do país, estimadas em 297 mil milhões de m³, encontra-se nos jazigos de petróleo.

2.1.2. Comércio Internacional

A economia angolana apresentou elevadas taxas de crescimento até ao ano de 2012, em resultado, fundamentalmente, do estabelecimento de um clima de paz no país, do bom desempenho do setor petrolífero, impulsionado em simultâneo pela alta dos preços internacionais e pelo aumento da produção, e ainda pela eficácia da estratégia de estabilização económica posta em prática pelas autoridades angolanas, originando o início de um progresso assinalável do país. O bom desempenho dos setores petrolífero e não petrolífero tiveram reflexos muito positivos na economia, induzindo taxas de crescimento do PIB na ordem 9,1%

e 8,2%, respectivamente em 2011 e 2012, segundo CEIC (Centro de Estudos e Investigação Científica da Universidade Católica de Angola). Com a contribuição do setor Petrolífero em 47% ao que se adiciona o importante setor não petrolífero, que atingiu 53% do PIB. Estes acréscimos do setor não petrolífero (superiores aos do setor petrolífero) ficaram a dever-se, essencialmente, ao bom desempenho dos setores da construção e obras públicas, da indústria transformadora e da agricultura. As projecções do Governo angolano para o ano 2012 apontam para uma taxa de inflação de 10%, enquanto o FMI e a EIU indicam 11,1% e 11,3%, respectivamente (OGE; FMI; EIU, 2012).

Entre os anos 2010 e 2012, Angola registou, de um modo geral, um aumento considerável do valor das transações comerciais, tendo ocupado, em 2010, a 51ª posição do *ranking* de exportadores (EIU; WTO, 2011). Esta situação resulta basicamente das exportações de petróleo, que representam a quase totalidade das vendas ao exterior, totalizando 65,9 mil milhões de USD em 2011, prevendo-se a continuação desta tendência no ano seguinte.

2.1.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados

De acordo com os dados do *International Trade Centre* (ITC, 2011), verifica-se que a China ultrapassou os Estados Unidos da América (EUA) em 2008 enquanto principal destino das exportações angolanas, assumindo um peso cada vez mais relevante (42% do total em 2011) em consequência do aumento das aquisições de petróleo. De salientar que estes dois países assumem, tradicionalmente, uma grande importância enquanto clientes de Angola, tendo representado 65,3% das suas exportações totais em 2011. A União Europeia (UE27), no seu conjunto, representou cerca de 13,4% das exportações em 2011, destacando-se como principais clientes a Itália (5º lugar), a França (6º lugar), Portugal (7º), Alemanha (9º) e a Holanda (10º). O conjunto dos 7 principais clientes, representou 78,7% das exportações de Angola em 2011. No que diz respeito aos principais produtos exportados por Angola, os últimos dados disponibilizados pelo ITC permitem relevar a importância fulcral dos produtos energéticos para a economia angolana (98,9% do total das exportações em 2011). O país no *ranking* mundial em matéria de competitividade, ocupa atualmente o 139º lugar entre os 142 países classificados no índice de competitividade global, divulgado pelo *World Economic Forum* (2011). Por outro lado, em termos de facilidade em fazer negócios, Angola está classificada em 172º lugar no ranking da *Doing Business* (World Bank Group, 2012), num

conjunto de 183 países. No contexto dos países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP), Angola ocupa, distanciadamente, a primeira posição enquanto fornecedor de Portugal.

2.2. República de Cabo Verde

2.2.1. Situação Económica

Área: 4.033 km²

População: 501 mil habitantes (estimativa 2011)

Densidade populacional: 124,2 hab./Km² (estimativa 2011)

Cabo Verde possui a vantagem competitiva de se localizar geograficamente no centro das importantes rotas comerciais que ligam a África e a Europa aos mercados da América do Sul e da América do Norte. A estabilidade económica, política e social, diferenciam Cabo Verde da maioria dos países africanos. A escassez de recursos naturais levou a que Cabo Verde lançasse pontes para diversos espaços económicos, pelo que o país celebrou acordos de comércio que lhe permitem condições de acesso preferencial aos mercados da União Europeia (EU27), da Comunidade Económica dos Países da África Ocidental (CEDEAO), dos Estados Unidos da América e do Canadá.

Embora mais de 20% da população ainda viva da agricultura, este setor contribuiu apenas com cerca de 9,6% para o produto interno bruto (PIB) de Cabo Verde em 2010. Apesar de apresentar um peso relativamente reduzido no PIB do país (7,1%, juntamente com a energia), a indústria transformadora assumiu uma importância crescente no que se refere às exportações. Contudo, a economia cabo-verdiana é fortemente baseada no setor dos serviços (73% do PIB), nomeadamente o turismo, os serviços financeiros, e os serviços relacionados com os transportes têm constituído o verdadeiro motor da economia do país (FMI; INE, 2011). De salientar ainda que, no contexto africano, Cabo Verde insere-se no grupo dos países mais desenvolvidos, apresentando um PIB por habitante que corresponde sensivelmente ao dobro da média do continente. Este facto é extremamente significativo se considerarmos que Cabo Verde não conta com quaisquer recursos naturais relevantes, ao contrário da generalidade dos outros países africanos. Comparado com os restantes países do grupo dos

PALOP, Cabo Verde assume uma posição cimeira em termos de desenvolvimento (apenas Angola se aproximando relativamente, em termos de PIB por habitante), segundo o *African Statistical Yearbook*, (BAD, 2010) e o *African Economic Outlook* (2010).

Cabo Verde ocupa o 66º lugar no *ranking* das economias mais livres do mundo, colocando-se no 4º lugar entre os Estados da África Subsaariana (Wall Street Journal, 2011). De referir ainda que Cabo Verde ocupa atualmente a 119ª posição entre os 142 países classificados no índice de competitividade global 2011-2012, divulgado pelo *World Economic Fórum*, 132º lugar no índice *Doing Business* (World Bank Group, 2012), e em 2º lugar no conjunto dos 15 países da CEDEAO segundo Banco Mundial e da *International Finance Corporation* (IFC, 2011). De referir que as relações de Cabo Verde com a União Europeia (UE) se processam no âmbito do Acordo de Cotonou, o qual entrou em vigor a 1 de Abril de 2003, substituindo as Convenções de Lomé que durante décadas enquadraram as relações de cooperação entre os Estados-membros da UE e os países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP).

2.2.2. Comércio Internacional

Cabo Verde tem uma posição pouco relevante no comércio internacional, ocupando em 2010, a 183ª posição do *ranking* de exportadores (EIU; WTO, 2010). Dados do *International Trade Centre* (ITC, 2011) relativos ao ano de 2011 indicavam que as exportações atingiram 191,4 milhões de USD (+41,5% face a 2010), em virtude sobretudo do aumento do preço do petróleo (as reexportações de combustíveis constituem a parte mais significativa das exportações cabo-verdianas) e da expansão das exportações tradicionais. Cabo Verde é ainda um país pouco relevante, em termos mundiais, no que se refere aos fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE), tendo ocupado, em 2010, a 139ª como emissor. De acordo com o *World Investment Report* publicado pela UNCTAD em 2011, constata-se que os fluxos de investimentos directos estrangeiros (IDE) registaram um forte aumento, tendo passado de 13 milhões de USD em 2001 para 209 milhões em 2008 e na qualidade de emissor de investimento directo para Portugal, tem-se registado uma evolução positiva ainda que pouco relevante, ocupando a 27ª em 2011. No contexto dos países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP), Cabo Verde surge, em 2011, como 3º fornecedor, depois de Angola e Moçambique para Portugal e no contexto do comércio externo cabo-verdiano com a União Europeia (UE27).

2.2.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados

A União Europeia (UE27), no seu conjunto, representou cerca de 88,8% das exportações em 2011, destacando-se como principais clientes a Espanha (1º lugar) com 65,9%, Portugal (2º lugar) com 16,9% e França (3º) com 6%. O conjunto dos 5 principais clientes, representou 97,8% das exportações de Cabo Verde em 2011 (ITC, 2011). O principal produto de exportação do país (excluindo as reexportação de combustíveis) é resultado da sua atividade piscatória, a qual, embora apresente uma moderada contribuição para o PIB, continua a ter um impacto significativo em termos de emprego e nas vendas ao exterior, tendo representado 77,6% do total das exportações de bens e nas posições seguintes surgem o vestuário, calçado e cereais, que, no seu conjunto, representaram 20,4% do total exportado em 2011 (ITC, 2011).

2.3. República da Guiné – Bissau

2.3.1. Situação Económica

Área: 36.125 Km²

População: 1.628.603 habitantes (estimativa 2011)

Densidade populacional: 44,2 hab. / Km² (estimativa 2011)

A Guiné-Bissau encontra-se entre os países mais pobres do mundo, ocupando a 175ª posição (em 177 países), de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano do PNUD (Relatório 2007/2008). A economia guineense assenta basicamente no setor primário, agricultura e pescas. De acordo com dados da *Economist Intelligence Unit* (EIU, 2007), o produto interno bruto (PIB) é composto por agricultura, floresta e pescas (50,2%), serviços (37,2%) e indústria (12,5%). A cultura da castanha de caju tem uma importância fulcral na economia do país, correspondendo a cerca de 30% do PIB, a 96% das exportações e representa a principal fonte de receitas para 47% de famílias guineenses, ocupando o 5º lugar como produtor mundial, tal como a exploração das florestas (que cobrem cerca de 60% do território). A pesca é outro setor com grandes possibilidades, tendo o rendimento das licenças de pesca atingido 9,2 milhões de USD em 2006. A indústria transformadora é débil, sendo constituída basicamente por bens de consumo e alimentares (sobretudo cerveja e refrigerantes). O país é

rico em bauxite e fosfacto, regista-se igualmente a existência de diamantes e de petróleo, embora ainda não haja confirmação da viabilidade de exploração (Aicep, 2009).

2.3.2. Comércio Internacional

No que se refere às transações comerciais, a Guiné-Bissau é praticamente irrelevante a nível mundial, ocupando a 174ª posição do *ranking* de exportadores (WTO, 2010). O valor das exportações atingiu 130 e 140 milhões de USD em 2010 e 2011, (EIU, 2011). O crescimento das exportações deve-se sobretudo ao previsível aumento da produção da castanha de caju, proporcionado pelas condições climáticas favoráveis e pelos novos investimentos no setor, sendo o 5º maior produtor mundial. Enquanto emissor de investimento para o exterior, o país assume uma posição marginal, 140ª posição no ranking mundial, segundo o World Investment Report (UNCTAD, 2009).

A Índia constitui o principal cliente da Guiné-Bissau, representando, em 2010, cerca de 61,8% das suas exportações. De salientar que, ao longo dos últimos anos, o peso do mercado indiano tem vindo a aumentar. Dos restantes clientes, destaca-se Nigéria, que ocupa o 2º lugar do *ranking*, com uma quota de 33%. No âmbito dos PALOP, a Guiné-Bissau ocupa o penúltimo lugar enquanto fornecedor de Portugal (depois de Angola, Cabo Verde e Moçambique), (Banco de Portugal, 2011). As relações da Guiné-Bissau com a União Europeia processam-se no âmbito do Acordo Cotonou, o qual entrou em vigor a 1 de Abril de 2003, e que veio substituir as Convenções de Lomé que, durante décadas, enquadraram as relações de cooperação entre os Estados-membros da atual União Europeia (EU) e os países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP).

2.3.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados

Como foi referido, as exportações da Guiné-Bissau estão concentradas, na sua quase totalidade, na Castanha de caju. Este produto representou cerca de 91% do total das vendas guineenses ao exterior em 2011. De acordo com os dados do *World Trade Organization* (WTO, 2011), verifica-se que a Índia ocupou o (1º lugar) em 2010 enquanto principal destino das exportações, a Nigéria em (2º lugar) representando 94,8% das suas exportações totais. A

União Europeia (UE27), no seu conjunto, destaca-se Portugal (3º lugar) com 1,5% do total das exportações.

2.4. República de Moçambique

2.4.1. Situação Económica

Área: 799 380 km²

População: 23,9 milhões de habitantes (estimativa 2011 - EIU)

Densidade populacional: 29,9 hab./Km² (estimativa 2011 - EIU)

Moçambique é uma república unitária, composta por 11 Governos Provinciais e 44 Municípios com Governos Municipais eleitos (CRM, 2004). A população ativa é de aproximadamente 10 milhões de pessoas, das quais 50% são mulheres; 80% da população trabalha nos setores da agricultura, pescas e floresta. O emprego no setor formal absorve, apenas, cerca de 500.000 trabalhadores. Moçambique é encarado como um caso de sucesso entre as economias africanas e tem assumido um papel cada vez mais determinante no contexto da África Austral, como potencial fornecedor de energia para a região, considerado uma plataforma de entrada nos mercados do universo da SADC (*Southern African Development Community*), que agrega cerca de 250 milhões de consumidores. Moçambique dispõe de abundantes recursos naturais, entre os quais se destacam o potencial hidroelétrico, reservas de gás natural, carvão, ouro, pedras preciosas, titânio e bauxite. Uma costa com mais de 2.500 Km com numerosos recursos pesqueiros que constituem a principal fonte de exportação (EIU, 2012).

O setor agrícola tem um peso determinante, contribuindo com 26,9% para o PIB e responsável por cerca de 80% do emprego, seguindo-se a actividade financeira 14,4%, a indústria transformadora 13,1%, o comércio e serviços 12,2%, os transportes e comunicações 11,7%, a administração, educação e saúde 9,7%, a eletricidade e água 5,2%, a construção 3,8%, a hotelaria e restauração 1,8% e a indústria extrativa 1,2% (OE; FMI; EIU, 2011).

As principais culturas de exportação são o tabaco (5%), o açúcar (2,7%), o algodão (1,8%) e a castanha de caju (0,5%). Ainda dispõe de cerca de 20 milhões de hectares onde é produzida

madeira, sobretudo madeira tropical, que representa 1% das exportações do país (11ª posição no *ranking* dos produtos mais exportados).

2.4.2. Comércio Internacional

No que diz respeito às transações comerciais, Moçambique assume um papel pouco relevante a nível mundial, ocupando, em 2010, a 117ª posição do *ranking* de exportadores. Estima-se que as exportações tenham atingido cerca de 3,7 mil milhões de USD em 2011 (+59,8% em relação ao ano anterior), beneficiando do aumento do preço nos mercados internacionais e do maior volume de produção, do gás e da energia elétrica (EIU; WTO, 2010). As exportações da actividade agrícola também tiveram um aumento, especialmente o tabaco, o algodão e a castanha de caju.

Um estudo da responsabilidade do Banco Mundial e da *International Finance Corporation* (IFC, 2012) indica que Moçambique recuou sete (7) posições no índice *Doing Business* de 2012, situando-se atualmente em 139º lugar (132º em 2011) entre 183 países acompanhados, o que coloca Moçambique como o 18º país no contexto da África Subsariana. No contexto dos países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP), Moçambique surge, em 2011, como terceiro cliente, a seguir a Angola e a Cabo Verde, e como segundo fornecedor, depois de Angola para Portugal (Banco de Portugal, 2011).

Ao nível das relações com a UE, foi assinado, a 13 de Junho de 2000, o Acordo Cotonou, o qual entrou em vigor a 1 de Abril de 2003, substituindo as Convenções de Lomé que durante décadas enquadraram as relações de cooperação entre os Estados-membros da UE e os países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP).

2.4.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados

Os Países Baixos e África do Sul representam, tradicionalmente, os mais importantes parceiros comerciais de Moçambique, destacando-se na primeira e segunda posição respectivamente como principais clientes. Portugal absorveu 4,8% no total das exportações moçambicanas, ocupando a terceira posição no *ranking* de clientes. Outros clientes

importantes e que fazem parte do *top 10* são a China (3,5%), o Zimbábwe (3,2%), a Espanha (1,4%), a Índia (1,4%), o Malawi (1,2%), a Alemanha (0,9%) e a Indonésia (0,8%). As principais exportações moçambicanas foram constituídas pelo alumínio (51,7% do total) e por combustíveis (20%) que, em conjunto, representaram perto de 72% dos produtos vendidos ao exterior. Tabaco e seus sucedâneos manufacturados com 6,4% das exportações (ITC, 2011).

2.5. República Democrática de São Tomé e Príncipe

2.5.1. Situação Económica

Área: 1.001 km² (São Tomé – 859 km²; Príncipe – 142 km²)

População: 187.356 habitantes (INE, Censo 2012)

Densidade populacional: 187,1 hab./Km² (2012)

São Tomé e Príncipe, possui uma economia de dimensão reduzida, que se caracteriza por ter uma estreita base de produção e exportação e por ser muito vulnerável aos choques externo e dependente dos fluxos de ajuda internacional (EIU; WTO, 2012). São Tomé e Príncipe beneficia de um tratamento preferencial no acesso a diversos mercados externos, especialmente à União Europeia (UE27) e aos Estados Unidos da América (EUA). No plano macroeconómico, após um abrandamento verificado em 2009, São Tomé e Príncipe registou uma recuperação gradual de 4,5% e 5% em 2010 e 2011 respetivamente, do PIB impulsionada pelos setores da construção, do turismo, do comércio e mineiro. O setor de serviços tem sido decisivo para o crescimento económico, contribuindo, em 2011, com cerca de 48,6% para o PIB e empregando cerca de 60% da força de trabalho.

De salientar que a economia continua marcada por deficiências estruturais significativas, que se traduzem numa base produtiva e num setor exportador muito reduzidos. Assim, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI, 2010), em 2010 a dívida externa representou 79% do PIB, sendo expectável que a situação possa melhorar significativamente após o início da produção de petróleo.

2.5.2. Comércio Internacional

No que se refere às transações comerciais, São Tomé e Príncipe é praticamente irrelevante a nível mundial, ocupando, em 2010, a 195ª posição do *ranking* de exportadores (EIU; WTO, 2010) e em 2012 se verificou um acréscimo da ordem dos 5%. As relações comerciais entre Portugal e São Tomé e Príncipe assumem algum significado na vertente das exportações portuguesas (0,11% do total exportado em 2011). No âmbito dos PALOP, São Tomé e Príncipe ocupa penúltimo lugar como fornecedor de Portugal, representando 0,02% das importações portuguesas para este grupo de países (Banco de Portugal, 2011).

Ao nível das relações com a União Europeia (UE), foi assinado, a 13 de Junho de 2000, o Acordo Cotonou, o qual entrou em vigor a 1 de Abril de 2003, substituindo as Convenções de Lomé que, durante décadas, enquadraram as relações de cooperação entre os Estados-membros da UE e os países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP).

2.5.3. Principais Clientes e Produtos Transacionados

De acordo com os dados do Banco Central de São Tomé e Príncipe, verifica-se que os Países Baixos ocupam a primeira posição enquanto principal destino das exportações santomenses, assumindo um peso cada vez mais relevante (37,4% do total em 2011) em consequência do aumento das aquisições de cacau, a Bélgica ocupou o segundo lugar (29,5%) e Portugal a terceira posição (13,2%). É de salientar que estes três países assumem, tradicionalmente, os primeiros lugares do *ranking* de clientes de São Tomé e Príncipe, tendo representado 80,1% das suas exportações totais em 2011. O conjunto dos dez principais clientes, representou 99,9% das exportações de São Tomé e Príncipe em 2011, com Estados Unidos da América (10,7%), França (2,3%), Angola (2,1%), Gabão (1,8%), Espanha (1,8%), Nigéria (0,6%) e África do Sul (0,5%) (BCSTP, 2011 e ITC, 2010).

As exportações de São Tomé e Príncipe estão muito concentradas num único produto (cacau), que representa habitualmente cerca de 90% do valor total das vendas ao exterior (BCSTP, 2011).

Capítulo 3 - Medidas de Especialização

Ao falarmos sobre as exportações dos PALOP no mercado europeu: uma análise da concorrência, começamos com uma abordagem dos indicadores mais importantes de especialização, discutindo suas propriedades, pontos fortes e fracos, a fim de desvendar as suas diferenças e aplicação as estruturas dos PALOP (Palan, 2010). Isto é, indicadores que sintetizem a informação e que, complementando-se uns em relação aos outros, permitem detetar as teias direcionais das relações económicas internacionais. Os níveis de heterogeneidade resultantes diferem amplamente entre as medidas relativas e absolutas de especialização, mas também dentro desses dois grupos de índices e dependendo altamente da medida que é usada e da sua escolha cuidadosa. Devido ao crescente interesse sobre os efeitos da integração económica sobre a especialização dos países, a necessidade de medir a heterogeneidade entre os países, bem como seus efeitos sobre a competitividade, tem aumentado. Distinguem-se os indicadores em três grandes categorias: indicadores de estrutura, indicadores de competitividade e indicadores de especialização. No entanto, parece não ter havido acordo sobre qual índice é melhor para capturar especialização, embora os resultados empíricos dependem fortemente dos métodos estatísticos e medidas aplicadas.

3.1. Especialização Absoluta Versus Relativa

A especialização relativa, revela vantagens comparativas dos países em relação ao grupo de referência (Palop). Primeiro grupo de índices (especialização absoluta) indica alta especialização, enquanto o segundo (especialização relativa) indica menor grau de especialização. Para o grupo de medidas absolutas, o nível de referência é a distribuição igual de quotas de mercado em todos os setores. Como a distribuição uniforme das quotas de mercado é o ponto de referência, índices de especialização absolutas dão provas de como a estrutura económica de um país específico muda ao longo do tempo, independentemente do desenvolvimento de outros países. Por outro lado, a estrutura média económico de países em estudo é tomado como o valor de referência para as medidas de especialização relativas. Índices de especialização deste tipo fornecem dados sobre a dissimilaridade na composição setorial de cada região em comparação com a estrutura do nível de referência selecionada

(Palan, 2010). O segundo nível de referência é a distribuição média de mercado de um grupo de referência. Uma vez que esta referência está mudando ao longo do tempo devido às mudanças estruturais e alteração dos padrões de especialização, mesmo que a estrutura se mantém constante (Chisholm, 1968). A maioria dos índices sobre heterogeneidade estrutural é retirada a partir da pesquisa sobre a desigualdade de rendimento ou a partir da análise de concentração de mercado. Consequentemente, as características dos índices devem cumprir essas duas vertentes de pesquisa, portanto, descrevemos as características relevantes que uma boa medida deve cumprir: axioma de anonimato, o axioma de transferências progressivas, limites, decomposição, classificação de indústrias e número de indústrias (Palan, 2010).

3.2. Índices de Especialização

Descrevemos alguns índices que usamos para nossas comparações, que são ferramentas comuns para a desigualdade de rendimento e a concentração do mercado, adaptando-as ligeiramente para este estudo.

3.2.1. Índice Herfindahl-Hirschman

Herfindahl (1950) e Hirschman (1964) é um índice amplamente usado em dinâmicas setoriais (Scherer, 1990) depois citado por Palan (2010) para medir a concentração do mercado e para investigar a existência de um oligopólio ou cartéis em particular (Waterson, 1984). Também tem sido utilizado como uma medida da diversidade económica (Tauer, 1992). Uma medida comumente aceita de concentração de mercado. É calculado pela soma dos quadrados do peso de cada setor no total das exportações do país. O valor do IHH pode variar perto de zero a 10,000. Isto implica que o menor grau de especialização é alcançado se cada setor tem o mesmo peso de mercado, o mais alto grau de especialização é atingido se o país é especializado em um único setor, independentemente da especialização de outros países. Também, é possível medir o grau de diversificação, concentração, a partir do cálculo do Índice de Herfindahl Hirschman (IHH), medida que tem a capacidade de considerar o peso de cada produto e do país nas exportações totais, de modo que, se o valor de exportação é

pequena, tem uma influência pequena sobre o indicador definitivo, e vice-versa. Formalmente, o índice HH é calculado como se segue:

(1)

$$HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2$$

Tem a vantagem de refletir a distribuição das exportações do setor, posto que o peso conferido a cada setor com elevado peso nas exportações é maior do que aquele relativo a setores com baixo peso nas exportações; $i=1,n$, onde X é o peso do setor e n o número de setores nas exportações. Assim, percebe-se que quanto mais concentrado o mercado, maior será o IHH.

3.2.2. Shannon Entropia Índice

Cowell (2000) é amplamente utilizado na pesquisa da distribuição do rendimento mas raramente aplicado no contexto de especialização Aiginger e Davies (2004). O SEI é definido como a soma negativa da quota de emprego, multiplicado pelo logaritmo natural da quota de emprego de cada setor em particular. Isso significa que os países que se especializam em grandes indústrias, em vez de pequenas indústrias são marcados como mais especializado através do IHH do que pelo SEI. Além disso, este índice satisfaz o axioma de transferências progressivas no entanto, não cumpri completamente um critério de um bom índice de especialização. O SEI não se altera significativamente, o que implica que as indústrias muito pequenas só têm um efeito insignificante sobre o nível de especialização. A fusão de sub-indústrias a uma maior indústria diminui o valor da SEI, significando crescente especialização, de acordo com o axioma da classificação de indústrias.

(2)

$$SEI = -\sum_{i=1}^I X_i \ln(X_i)$$

3.2.3. Índice de Ogiva

Bahl et al. (1971) este índice foi implementado no contexto de especialização do país, assim como para Attaran e Zwick (1987). Especialização é analisada usando a distribuição igual de emprego em todos os setores como uma referência explícita para a dispersão máxima. Portanto, o índice de ogiva pode facilmente superestimar o grau de diversidade entre os países. O índice de ogiva cumpre o axioma do anonimato e do axioma de transferências progressivas, além disso, a classificação das indústrias altera o nível de especialização notavelmente.

(3)

$$O = \sum_{i=1}^I I \left(X_i - \frac{1}{I} \right)^2$$

3.3. Índice de diversificação

Rodgers (1957), introduziu o índice de diversificação. Para a sua construção, as exportações de cada setor são calculadas e classificadas em ordem crescente de acordo com o seu tamanho. Ordenando por ordem decrescente as exportações em cada setor do país e calculando sucessivamente os valores acumulados dessas exportações. O índice de diversificação é o somatório desses valores acumulados. No caso extremo em que todos os setores ocupem igual peso nas exportações do país, a diversificação é ótima. Por outro lado, se as exportações do país se concentrassem apenas num setor, a especialização seria máxima (Lopes, 1995).

O índice, embora tendo em conta um grupo de referência, não compara as exportações de cada setor por pares, mas só compara o grau de especialização, o que significa que, mesmo que a estrutura do país em análise desvia amplamente a partir da média, o índice pode ser baixo, desde que o grau de especialização é semelhante ao do grupo de referência. O índice de diversificação, preenche os três outros critérios de uma boa medida de especialização, o axioma de anonimato, o axioma de transferências progressivas e a classificação de indústrias.

3.4. Índices de heterogeneidade

3.4.1. Índice de Especialização Krugman

De acordo com Krugman (1991), o índice de especialização Krugman é o índice padrão entre as medidas de especialização. Calcula o peso das exportações, que teriam de ser transferidos para conseguir uma estrutura de exportações equivalente à da estrutura média do grupo de referência. O índice de Krugman (K) mostra o grau de especialização das indústrias através do cálculo da soma da diferença absoluta entre a participação do setor na produção industrial do país e a média da participação relativa desse setor industrial no grupo de referência. O valor de referência pode ser um outro país, ou pode referir-se à média de todos os outros países (Palan, 2010). Se a especialização relativa é zero, a estrutura económica de um país em particular se assemelha à estrutura económica do nível de referência. Quanto maior o índice, maior a estrutura económica de um país que desvia do grupo de referência e mais de um país é considerado especializado. Uma propriedade favorável do índice de especialização de Krugman é que a divisão da indústria em sub-indústrias não vai alterar o grau de especialização se o país é relativamente mais especializado do que o grupo de referência em todas as sub-indústrias. Convém lembrar que o índice de Krugman mede o grau de especialização relativa em comparação ao restante da economia, e não o grau de especialização absoluta. Por fim, o índice de especialização de Krugman (K-index), é um indicador da disparidade entre o tipo de concentração da atividade produtiva em uma região em relação à estrutura produtiva da base com que se quer comparar. Nesse sentido, o K-index mede a concentração relativa da indústria, o que representa uma boa medida dos efeitos da especialização mesmo em regiões que apresentam estrutura industrial bastante complexa (Krugman, 1991).

(4)

$$K = \sum_{k=1}^n \left(\frac{X_i^k}{X_i} - \frac{X_j^k}{X_j} \right)$$

Onde: X_i^k são as exportações de produtos k do país i; X_j^k são as exportações de produtos k do país j, X_i são as exportações totais do país i, X_j o total das exportações do país j e n é o número de produtos. O cálculo pode ser feito a partir das importações do mercado-alvo.

3.4.2. Índice de Desigualdade na Estrutura Produtiva

Cuadrado-Roura et al. (1999) introduziram o índice de desigualdade na estrutura produtiva que é simplesmente a variação das quotas de emprego. É semelhante a índice de especialização de Krugman, mas somando os desvios quadrados do peso das exportações, que dá mais peso a grandes desvios. Isso implica que um país com um maior desvio em um único setor será considerado como mais especializado do que um país com desvios menores em mais setores. Grandes indústrias, por si só não faz uma ligação a um viés, como todos os países têm grandes quotas de mercado dessas indústrias. Adição de setores com quotas de mercado muito baixa não altera o nível de especialização se a quota de mercado é baixo em todos os países, dividir um setor que o país está relativamente especializada em subsectores, leva a um declínio na especialização. Também se o país em estudo é relativamente mais especializado em todos os setores que o grupo de referência.

3.4.3. Índice de Gini Relativo

De acordo com Hoover (1936), índice de Gini relativo é um índice comum em muitos campos da economia, com muitas aplicações também no contexto da estrutura da indústria e especialização e na análise empírica de ambos, especialização e concentração. O cálculo para um único país é que as quotas de emprego de toda a indústria no país em estudo são definidas em relação à percentagem de emprego no grupo de referência.

3.4.4. Grau de abertura

Este indicador mede o peso das relações comerciais com o exterior no total do produto do país. Os resultados deste indicador não estão isentos de certa ambiguidade visto que, de entre

o conjunto de países caracterizados por um forte peso do comércio externo em relação ao produto, vamos encontrar países de tipo e características estruturais muito diferentes (Forte, 2011). Evidencia o peso que as trocas com o Resto do Mundo têm face à dimensão da economia interna, considerando-se que uma economia é tanto mais aberta quanto maior for esse índice. Ele é influenciado não só pela dimensão das trocas externas, mas também pela dimensão absoluta da economia interna. Representa, de algum modo, um sinal da sensibilidade da economia de um país ao que acontece na economia mundial. Antes de qualquer outra tarefa, o estudo do comércio externo de um país deverá começar por analisar a sua relevância na economia nacional. Para isso, deve-se calcular o grau de abertura da economia.

(5)

$$GA = \frac{X+M}{PIB}$$

Onde:

X representa o valor das exportações

M representa o valor das importações

PIB representa o Produto Interno Bruto.

3.4.5. Coeficiente de especialização de Balassa

O coeficiente de especialização proposto por Balassa (1965) tenta apreender tais fenómenos através da relação entre o saldo da balança comercial do setor e o respetivo volume de trocas externas. Este índice assume valores entre -1 e 1, sendo que os valores extremos deste coeficiente correspondem a uma especialização unívoca, respectivamente importador e exportador. Se o coeficiente apresenta valores próximos de -1, o país em questão tem uma fraca posição competitiva no setor. Se o coeficiente se aproximar de 1, significa uma forte especialização intersetor (exportações do setor muito importantes e importações pouco significativas). Por outro lado, se o coeficiente se situar próximo de zero, as exportações e as importações equivalem-se. Ou assumindo que a economia mundial é composta por N países e m produtos, as exportações do país i do produto j são dadas por X_{ij} e as exportações totais do

país i são dadas por $X_i = \sum_{j=1}^m X_{ij}$. As exportações mundiais do produto j correspondem a $X_{wj} = \sum_{i=1}^N X_{ij}$, enquanto as exportações mundiais totais resultam tanto da soma de todos os produtos como da soma de todos os países, $X_w = \sum_{j=1}^m X_{wj} = \sum_{i=1}^N X_i$. Utilizando estruturas de exportações relativas, o índice de Balassa (1965) pode ser escrito como:

(6)

$$B_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{X_{wj}/X_w}$$

país $i = 1, 2, \dots, N$; produto $j = 1, 2, \dots, m$

De acordo com o peso do setor j no total das exportações do país i é superior ao peso equivalente do setor j nas exportações mundiais, $\left(\frac{X_{ij}}{X_i}\right) > \left(\frac{X_{wj}}{X_w}\right)$, então $B_{ij} > 1$ e o país i é classificado como tendo uma vantagem comparativa revelada no setor j .

Capítulo 4 – Estudo Empírico

No presente capítulo do nosso trabalho pretende-se fazer uma recolha, tratamento de dados de modo atestar e a refutar o que se encontra dito na revisão da literatura na fase inicial do trabalho.

Dada a inexistência de bases de dados acerca das exportações dos PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa) para a EU27 propomos analisar:

“As importações realizadas pela EU27 aos PALOP”

Neste sentido pretende-se fazer uma análise por país, designadamente de Angola, Moçambique, Guiné Bissau, São Tomé e Príncipe e Cabo Verde, de forma a perceber os produtos que a EU27 importa destes para assim analisarmos o grau de especialização e a tipologia de produtos que tendem a ser procurados nestes países.

Para tal recolheu-se informação do EUROSTAT que permitiu realizar uma análise com os dados de 2012, sendo os valores a analisar os valores em Euros.

Saliente-se que se procedeu a um ajuste da escala para uma escala logarítmica afim de se perceber melhor as variações e comportamentos gráficos.

4.1. Importação da EU27 proveniente dos PALOP

Numa fase inicial da presente parte empírica pretendeu-se perceber o que os PALOP em estudo exportam significativamente para a EU27.

Assim pela visualização da tabela 1 e do gráfico 1, poderemos verificar que a EU27 importa maioritariamente produtos de Angola e Moçambique com 7.094.745.646 Euros e 1.250.998.187 Euros, respetivamente.

PALOP	Total de importações Pela EU27 (Valores em Euros)
Angola	7.094.745.646
Cabo Verde	54.604.490
Guiné Bissau	5.883.408
Moçambique	1.250.998.187
S. Tomé e Príncipe	5.928.283

Tabela 1 - Total de Exportações dos PALOP para a EU27

Contudo numa faixa de importância menor temos Cabo Verde onde são importados 54.604.490 Euros, seguido de São Tomé e Príncipe com 5.928.283 euros e por fim a menos representativa no que respeita às importações pelos EU27 a Guiné Bissau com 5.883.408 euros.

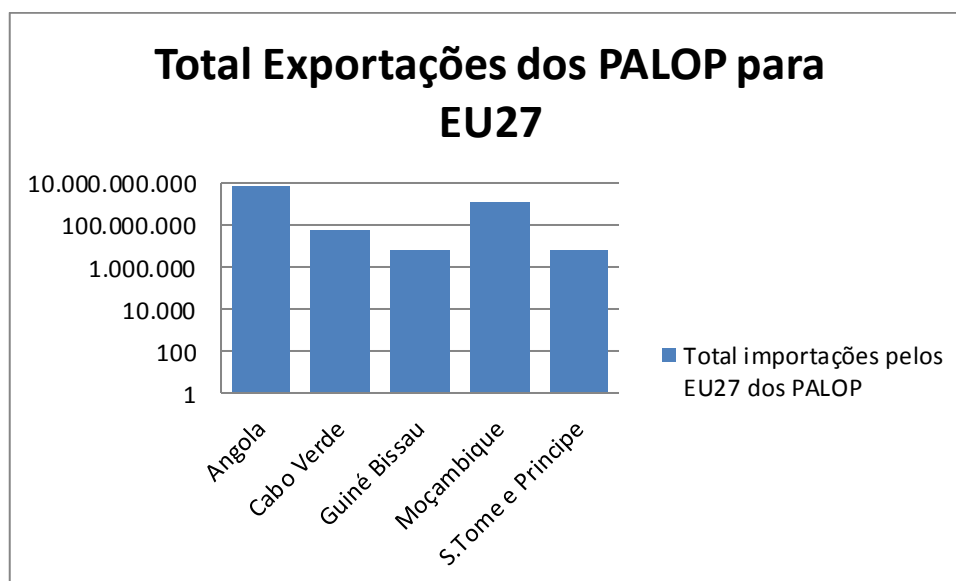


Gráfico 1 - Total de exportações dos PALOP para EU27 (Valores em Euros)

De seguida achou-se pertinente perceber que tipologia de produtos é procurado pela EU27 em cada país, dos cinco em estudo.

Para tal recorreu – se a informação disponibilizada pelo Eurostat, procedendo-se á sua organização e agrupamento em categorias de produtos para efectivamente perceber os produtos que são procurados por país.

4.2. Produtos exportados por Angola a EU27

No que diz respeito aos produtos exportados por Angola a EU27, de acordo com a informação obtida existe muita diversidade de produtos, conforme podemos observar na tabela seguinte.

De forma a ser mais fácil a perceção agrupou-se as categorias “alimentar” e “alimentar alcoólico” numa só a que chamaremos de “Produtos alimentares” que totalizam 955.094 Euros, procedendo-se de seguida á representação gráfica.

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

Descrição de Produto	Categoria de Produto	Valores em Euros
Camarão, Caranguejo congelado	Alimentar	921.834 Euros
Café		
Trigo/Farinha		
Frutos e Leguminosas		
Plantas		
Laranja e derivados		
Outros sumos (ananas, manga)		
Água do mar/Destilada		
Água mineral		
Bebidas não alcoólicas		
Cerveja		
Vinho		
Outros Vinhos		
Aguardentes		
Areias	Não Alimentar Construção e Infraestrutura	14.003.918 Euros
Quartzo		
Argilas		
Terras - outras		
Mármore e Derivados		
Granito		
Pedras Britadas		
Cimentos e Derivados		
Sulfetos e Outras Substancias Minerais		
Óleos e Outros Produtos	Não Alimentar - Gás, Óleos, Petróleos, Outros Químicos	6.609.656.912 Euros
Petróleo e Óleos Derivados		
Óleos e Preparados Betuminosos		
Gás Propano e Butano Liquidificado		
Parafina		
Gases Raros		
Nitrogénio		
Compostos Oxigenados		
Compostos Químicos		

Tabela 2 - Produtos exportados por Angola a EU27

Dadas as informações da FAO (2011), este setor tende a revelar um crescimento, revelando que as colheitas tradicionais de subsistência são a mandioca, o feijão e a batata-doce, no norte, o milho, nas províncias do centro, e o milho e o sorgo, no sul, zona mais árida. Outras colheitas incluem banana, arroz, cana-de-açúcar, óleo de palma, algodão, café, sisal, tabaco, girassol, citrinos e outras frutas, bem como numerosos vegetais (FAO, 2011). Governo está

empenhado em revitalizar este setor (que contribui com perto de 10% para o PIB), tendo criado a “Estratégia Nacional de Segurança Alimentar”, que engloba um programa de investimentos públicos na agricultura e na melhoria das redes de distribuição e de comercialização.

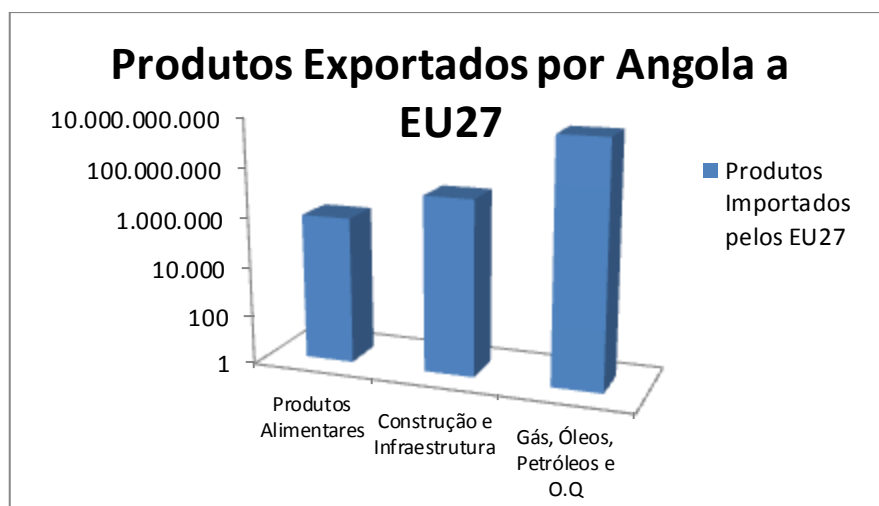


Gráfico 2 - Produtos exportados por Angola a EU27 (Categorias), Valores em Euros

Pela visualização do gráfico 2 poderemos visualizar que Angola exporta a EU27 maioritariamente produtos relacionados com Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos.

Como já havia sido mencionado na revisão da literatura a economia angolana é dominada pelo setor do petróleo, de capital-intensivo, que representa tradicionalmente perto de 60% do produto interno bruto (ainda que a sua importância relativa tenha diminuído bastante no último ano, devido à queda do preço do petróleo) e 98% das exportações.

De forma a perceber o produto ou os produtos que efetivamente são procurados para esta categoria em Angola, procedeu-se a uma análise gráfica por produtos para esta categoria conforme se visualiza no gráfico e na tabela seguintes.

Pelos valores explanados na tabela 3 poderemos verificar que os EU27 recorrem a Angola maioritariamente pelo **petróleo e pelos derivados de óleo** que representam vendas para os país na ordem dos 6.397.967.273 Euros.

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Estes dados vêm salientar a importância debruçada neste setor uma vez que o petróleo tem sido o principal suporte da economia angolana, representado tradicionalmente perto de 60% do PIB e 98% das exportações.

Já numa escala mais reduzida também o **gás propano liquidificado** revela uma procura significativa gerando receitas na ordem dos 120.782.938 Euros.

O terceiro lugar com 74.298.326 Euros é ocupado pelos **Óleos e Preparados Betuminosos**.

Produtos (Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos)	Valores em Euros
Óleos e Outros Produtos	4.990
Petróleo e Óleos Derivados	6.397.967.273
Óleos e Preparados Betuminosos	74.298.326
Óleos e Preparados	28.872
Gás Propano Liquidificado	120.782.938
Gás Butano Liquidificado	16.450.150
Gás	3.139
Parafina	163
Gases Raros	2.470
Nitrogénio	116.564
Compostos Oxigenados	1.452
Compostos Químicos	575

Tabela 3 - Produtos (Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos) Procurados em Angola

De forma a melhorar a nossa perceção e analisarmos a proporção da disparidade na procura do **petróleo e pelos derivados de óleo** em Angola vejamos o gráfico seguinte.

Contudo poderemos constatar que este setor revela uma estrutura económica carente no que se refere aos recursos minerais não energéticos, o território tem depósitos de numerosos minerais, nomeadamente diamantes, ferro, estanho, ouro, fosfactos, manganês, cobre, chumbo, zinco, volfrâmio, berilo, vanádio, titânio, crómio, berilo, caulino, quartzo, gipsita, tungsténio, mármore e granito, uma vez que apenas uma pequena parte destes recursos se encontra completamente avaliada.

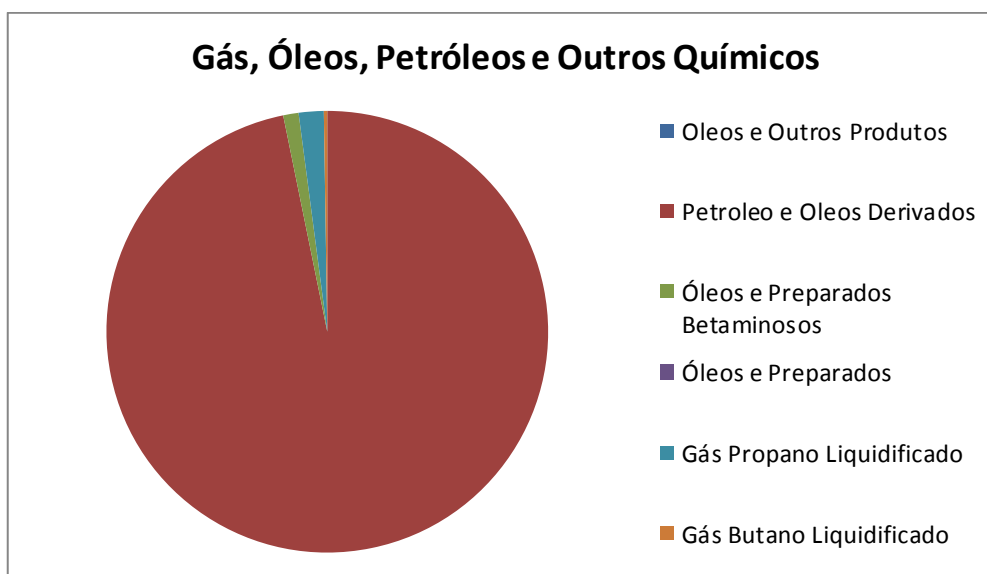


Gráfico 3 - Produtos (Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos) Procurados em Angola

A revisão da literatura mostrava que o setor dos diamantes, seria o segundo mais importante da economia do país, o que não se verificou na presente parte empírica do trabalho.

Contudo perspectiva-se que este setor e o setor agropecuário revelem um crescimento uma vez que um dos objetivos do Governo angolano, em termos de política económica, é consentâneo com o esforço de recuperação dos restantes setores da economia, baseado na sua diversificação, dando especial atenção ao setor agropecuário e da indústria transformadora.

Assim de acordo com os dados empíricos e com o que havia sido analisado na revisão da literatura, em jeito de conclusão, podemos dizer que o comportamento macroeconómico de Angola nos últimos anos reflete uma tendência de crescimento sustentado, apoiado num ambiente cada vez mais estável, e que se deverá manter durante os próximos anos.

Ao longo dos últimos anos Angola registou, de um modo geral, um aumento considerável do valor das transações comerciais, tendo ocupado, em 2010, a 51^a posição do *ranking* de exportadores (EIU; WTO, 2011). Esta situação resulta basicamente das exportações de petróleo, que representam a quase totalidade das vendas ao exterior, totalizando 65,9 mil milhões de USD em 2011, prevendo-se a continuação desta tendência no corrente ano.

4.3. Produtos Exportados por Moçambique a EU27

Como se encontra supracitado na revisão da literatura Moçambique é encarado como um caso de sucesso entre as economias africanas e tem assumido um papel cada vez mais determinante no contexto da África Austral, atendendo, nomeadamente, ao seu potencial como fornecedor de energia para a região. Beneficiando de uma localização estratégica, o país é considerado uma plataforma de entrada nos mercados do universo da SADC (*Southern African Development Community*), que agrega cerca de 250 milhões de consumidores. Moçambique dispõe de abundantes recursos naturais, entre os quais se destacam o potencial hidroelétrico, reservas de gás natural, carvão e minerais (ouro, pedras preciosas, titânio e bauxite, entre outros). Possui ainda mais de 2.500 Km de costa com numerosos recursos pesqueiros que constituíam a principal fonte de exportação até ao desenvolvimento da indústria do alumínio (EIU, 2012).

Produtos	Valores	Descrição Categoria	Total por Categoria (Valores em Euros)
Animais Vivos	21.450	Animais Vivos	21.450
Peixe congelado	1.892.031	Alimentar	146.152.758
Mariscos e Similares	20.371.413		
Peixe/Marisco- Outros	2.956.685		
Frutos Secos	6.054.034		
Frutas, vegetais, sementes, cana de açúcar	114.859.360		
Sal	9.627		
Álcool e Derivados	9.608		
Tabaco	84.742.078	Tabaco	84.742.078
Minérios e Rochas	71.479.323	Minérios e Rochas	71.479.323
Carvão	34.022.854	Carvão	34.022.854
Óleos, Fertilizantes e derivados (Agricultura)	6.681.130	Óleos, Fertilizantes e derivados (Agricultura)	6.681.130

Tabela 4 - Produtos Exportado por Moçambique a EU27, Valores em Euros

No que diz respeito aos produtos exportados por Moçambique a EU27 de acordo com a informação obtida existe alguma diversidade de produtos, embora de tipologia diferente de Angola, conforme podemos observar na tabela seguinte.

No que diz respeito às transações comerciais, Moçambique assume um papel pouco relevante a nível mundial, ocupando, em 2010, a 117ª posição do *ranking* de exportadores.

Pela informação exposta na tabela 4 podemos verificar que a EU27 recorre a Moçambique á procura maioritariamente de produtos alimentares (146.152.758 Euros), tabaco (84.742.078 Euros) e Minérios e Rochas (71.479.323 Euros).

Esta informação vai de acordo com o que havia sido dito na primeira fase do presente trabalho, onde mostra que o setor agrícola tem um peso preponderante, contribuindo com 26,9% para o PIB (é responsável por cerca de 80% do emprego), seguindo-se a atividade financeira (14,4%), a indústria transformadora (13,1%), o comércio e serviços (12,2%), os transportes e comunicações (11,7%), a administração, educação e saúde (9,7%), a eletricidade e água (5,2%), a construção (3,8%), a hotelaria e restauração (1,8%) e a indústria extrativa (1,2%) (OE; FMI; EIU, 2011).

Contudo o país é procurado para exportar carvão, animais vivos e óleos, fertilizantes e derivados.

Toda esta dinâmica evidência o que foi citado pela EIU (2011), ao longo dos últimos anos, a economia moçambicana revelou uma robustez digna de realce, com a manutenção de elevados índices de crescimento económico, o crescimento do produto interno bruto (PIB) atingiu, segundo dados da *Economist Intelligence Unit* (EIU, 2011), em 2010 e 2011, 7,2% sinalizando o ritmo de convergência do país em direção a padrões de vida mais elevados, apoiado pela dinâmica de vários megaprojetos (alumínio, energia elétrica, gás natural, titânio e carvão), pelo crescimento do setor agrícola (beneficiando de condições climáticas favoráveis e da ênfase que tem sido dada ao investimento e à reorganização do setor) e pela construção de infraestruturas básicas.

O gráfico 4 representa graficamente salientando que o país é procurado também e de uma forma plural pelos produtos alimentares.

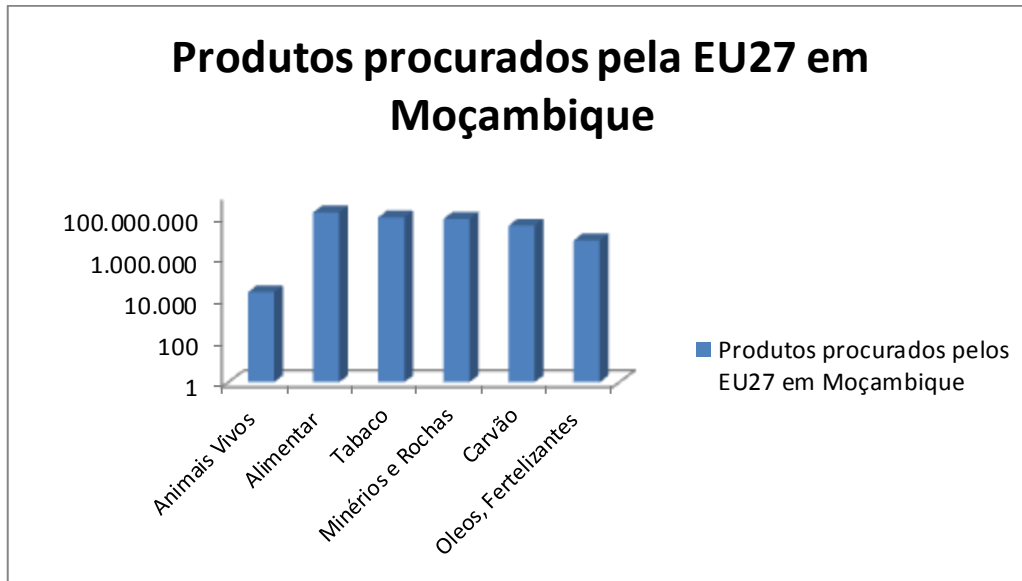


Gráfico 4- Produtos procurados pela EU27 em Moçambique, Valores em Euros

A categoria “produtos alimentares compreendem diversos produtos, como:

- Peixe congelado;
- Mariscos e Similares;
- Frutos Secos;
- Cana-de-açúcar;
- Sal;
- Álcool e derivados.

De forma a perceber para esta categoria de produtos com o intuito de afinar o estudo procedeu-se á representação gráfica 5.

Pela visualização do gráfico 5 poderemos ver que os produtos alimentares que contribuem para um maior volume de exportação para a EU27 respeitam a **frutas, vegetais, sementes e cana-de-açúcar**.

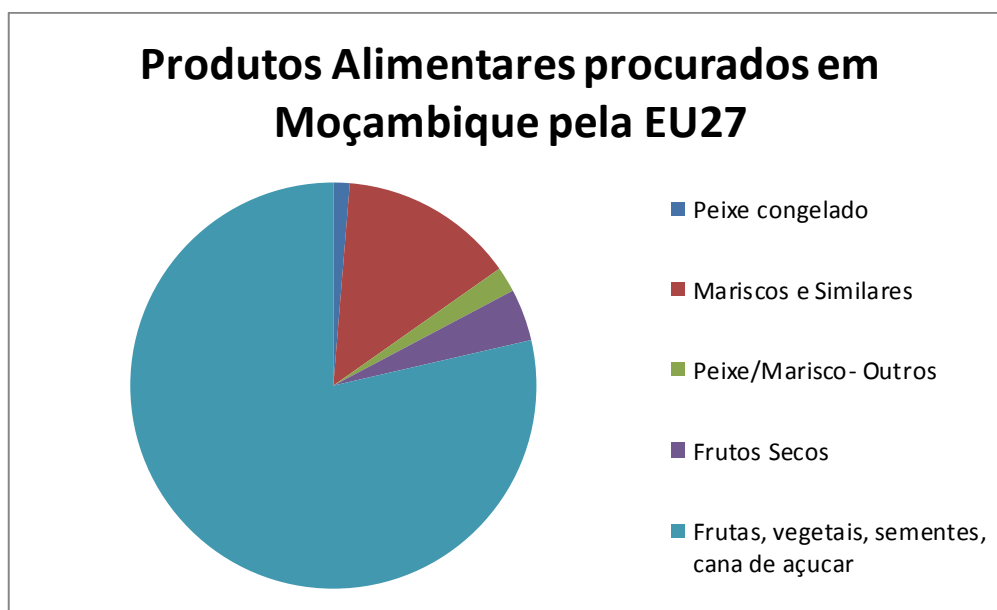


Gráfico 5- Produtos Alimentares Procurados em Moçambique pela EU27

Pela visualização do gráfico 4 e 5 e pelo que havia sido evidenciado na revisão da literatura, as principais culturas de exportação são o tabaco (5%), o açúcar (2,7%), o algodão (1,8%) e a castanha de caju (0,5%). Moçambique dispõe de cerca de 20 milhões de hectares onde é produzida madeira, sobretudo madeira tropical, sendo a mancha de pinheiros e eucaliptos ainda muito limitada, mas com um surto de novas plantações na Província do Niassa, o que representa 1% das exportações do país (11^a posição no *ranking* dos produtos mais exportados). As pescas constituíam o primeiro setor exportador de Moçambique antes do investimento no alumínio e da alteração dos preços da eletricidade fornecida à África do Sul.

No entanto não podemos descurar que a economia moçambicana tende a diversificar as suas atividades, no que respeita aos recursos minerais disponíveis, particularmente em termos de carvão e gás natural (colocando Moçambique, potencialmente, no *ranking* dos maiores fornecedores a nível mundial) e aos projetos de investimento já em curso ou em perspectiva, é expectável um peso muito mais significativo deste setor na estrutura económica do país (em 2014, o setor mineiro poderá ter uma contribuição para o PIB superior a 10%).

De acordo com algumas projeções, a médio prazo o carvão poderá ultrapassar o alumínio em termos de volume de exportações, caso as infraestruturas de transporte estejam asseguradas. Assim, as exportações de carvão poderão passar de 1 milhão de toneladas em 2011 para 15 milhões de toneladas em 2016.

Contudo dado o exposto na revisão da literatura e o que se encontra retratado pelo estudo empírico podemos assistir a um reverter do cenário das exportações do país, uma vez que em 2010, as principais exportações moçambicanas foram constituídas pelo alumínio (51,7% do total) e por combustíveis (20%) que, em conjunto, representaram perto de 72% dos produtos vendidos ao exterior. Tabaco e seus sucedâneos manufacturados com 6,4% das exportações (ITC, 2010).

4.4. Produtos Exportados por Cabo Verde a EU27

No que respeita aos produtos que Cabo Verde exporta a EU27, de acordo com a tabela de acordo com a informação obtida, é possível agrupar em três categorias:

- Produtos Alimentares;
- Produtos para Construção e Infra Estrutura;
- Gás, Óleos, Petróleos e Outros Produtos Químicos.

Categoria	Valores em Euros
Alimentar	38.171.565
Construção e Infra-estrutura	1.382
Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos	6.422.841

Tabela 5 - Produtos Procurados (Categorias) em Cabo Verde Pela EU27, Valores em Euros

A categoria designada de “Alimentar” gera um volume de 38.171.565 Euros, sendo a mais representativa de acordo com o gráfico 6 e compreende produtos como:

- Peixe;
- Mariscos e Lagosta;
- Frutas;
- Café;
- Especiarias, das quais canela;
- Farinha de Milho;
- Conservas;
- Açúcar e derivados;

- Bebidas alcoólicas.

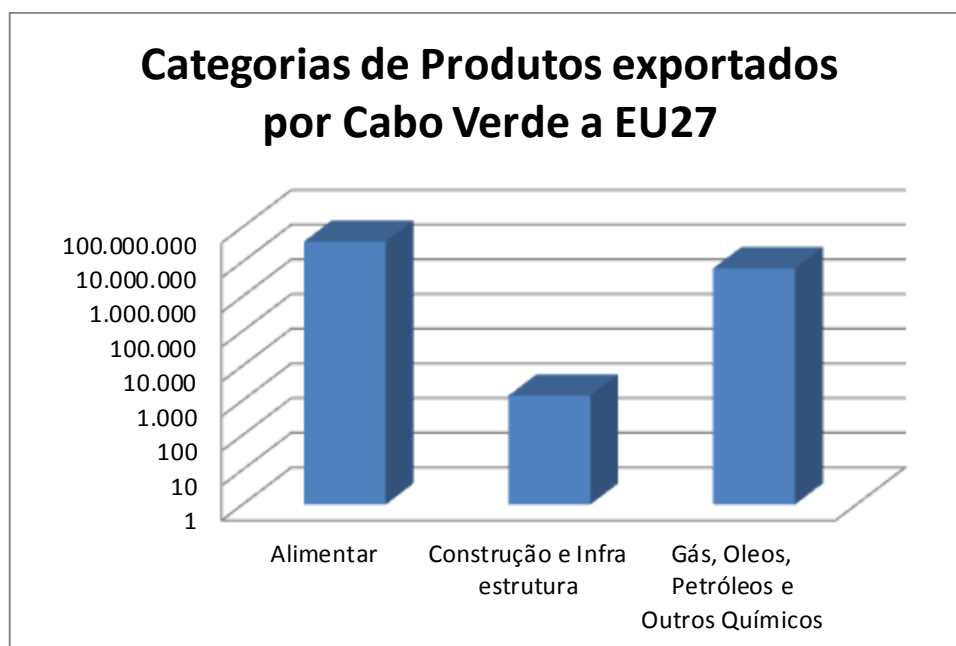


Gráfico 6 - Categorias de Produtos Exportados por Cabo Verde a EU27, Valores em Euros

Sendo esta a categoria mais representativa, pelos produtos procurados em Cabo Verde achou-se pertinente fazer uma análise por produto (que compõem esta categoria).

Categoria Alimentar	Valores em Euros
Peixe	18.902.251
Marisco (Lagosta e Caranguejo)	778.735
Conservas (Cavala e Atum)	17.961.067
Açúcar e derivados	20.732
Bebidas Alcoólicas	277.765

Tabela 6 - Categoria "Alimentar" - Cabo Verde, Valores em Euros

De acordo com os dados evidenciados na tabela 6 e no gráfico 7, poderemos verificar que Cabo verde é procurado pela EU27 pelo seu **peixe** gerando 18.902.251 Euros de volume de exportações, seguido das **conservas** (Cavala e Atum) com 17.961.067 Euros e **marisco** com 778.735 Euros.

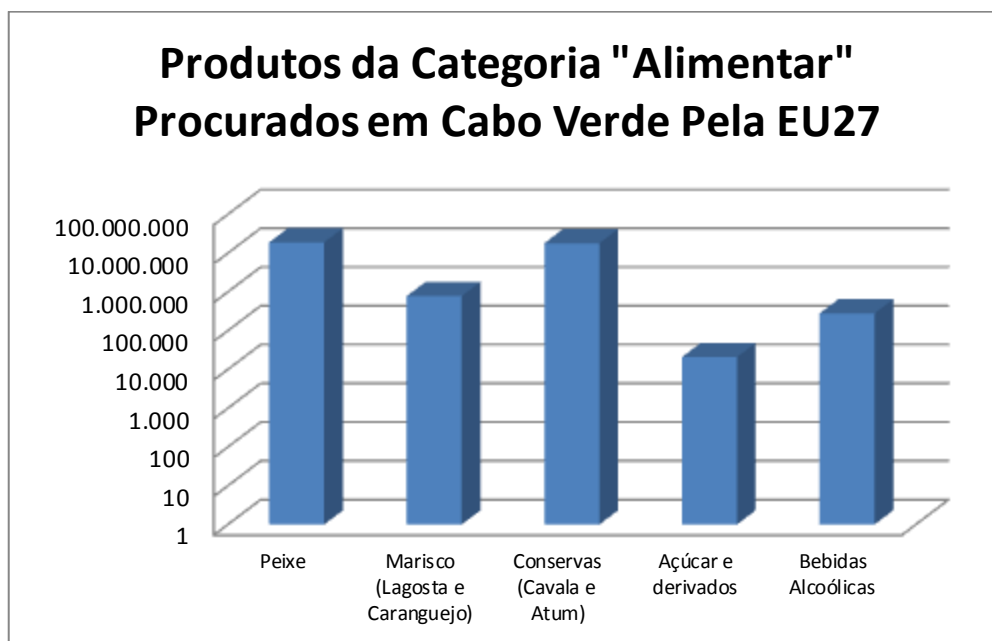


Gráfico 7 - Categoria "Alimentar" - Cabo Verde, Valores em Euros

Importa aqui referir que embora os dados revelem uma procura ao país pelos produtos alimentares, as condições climáticas adversas, a escassez de recursos naturais e a natureza do solo constituem fortes limitações ao desenvolvimento de uma atividade agrícola que permita satisfazer as necessidades da população.

Embora mais de 20% da população ainda viva da agricultura, este setor contribuiu apenas com cerca de 9,6% para o produto interno bruto (PIB) de Cabo Verde em 2010.

Apesar de apresentar um peso relativamente reduzido no PIB do país (7,1%, juntamente com a energia), a indústria transformadora assumiu uma importância crescente no que se refere às exportações. Contudo, a economia cabo-verdiana é fortemente baseada no setor dos serviços (73% do PIB), nomeadamente o turismo, os serviços financeiros, e os serviços relacionados com os transportes têm constituído o verdadeiro motor da economia do país (FMI; INE, 2011).

Neste sentido salientamos a importância da atividade piscatória, uma vez que cruzando os dados do estudo empírico com a informação na revisão da literatura, o principal produto de exportação do país (excluindo as reexportação de combustíveis) é resultado da sua atividade piscatória, a qual, embora apresente uma moderada contribuição para o PIB, continua a ter um

impacto significativo em termos de emprego e nas vendas ao exterior, tendo representado 77,6% do total das exportações de bens e nas posições seguintes surgem o vestuário, calçado e cereais, que, no seu conjunto, representaram 20,4% do total exportado em 2011 (ITC, 2011).

Contudo de acordo com a tabela 5 não poderemos descorar (para Cabo Verde) o volume de negócios implícito na comercialização de Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos que gera um volume de faturação na ordem dos 6.422.841 Euros.

Na revisão da literatura citou-se que a posição geoestratégica (Cabo Verde possui a vantagem competitiva de se localizar geograficamente no centro das importantes rotas comerciais que ligam a África e a Europa aos mercados da América do Sul e da América do Norte) e a estabilidade económica, política e social, diferenciam Cabo Verde da maioria dos países africanos, pelo que se acredita ser um elemento a ponderar nas transações comerciais do país, o que justifica a reexportação de tais produtos.

Sendo que os materiais utilizados na “construção e Infra-Estruturas” geram um volume de negócios de 1.382 Euros em muito inferior e quando comparado com o total revelam uma pequena minoria.

Dado que a categoria “Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos” também tem um peso representativo no que respeita às importações provenientes de Cabo Verde achou-se pertinente fazer uma análise detalhada para esta categoria.

Contudo importa aqui ressaltar que se procedeu à eliminação de dois itens que não revelam um “peso” ponderante para análise, procedendo-se à análise gráfica em gráficos de barra afim de facilitar a visualização, uma vez que existe uma grande disparidade de valores, o que revela uma não equidade na procura de produtos.

Categoria "Gás, Óleos, Petróleos e OQ"	Valores em Euros
Petróleo	6.416.870
Óleo - Petróleo	4.921
Outros Produtos Químicos	112
Agentes Orgânicos	881

Tabela 7 - Categoria "Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos (Cabo Verde), Valores em Euros

Neste sentido e pela visualização da tabela 7 e da representação gráfica 8, podemos concluir que para esta categoria “Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos”, Cabo Verde é procurado maioritariamente pelo **petróleo** gerando um volume de exportações para o país na ordem dos 6.416.870 Euros.

No entanto a abordagem por parte da EU27 a este país é feita (e numa escala reduzida) pela procura de Óleo, Outros Produtos Químicos e agentes orgânicos dos quais contribuem com 4.921 Euros, 112 Euros e 881 Euros consequentemente para o volume de exportações deste país.

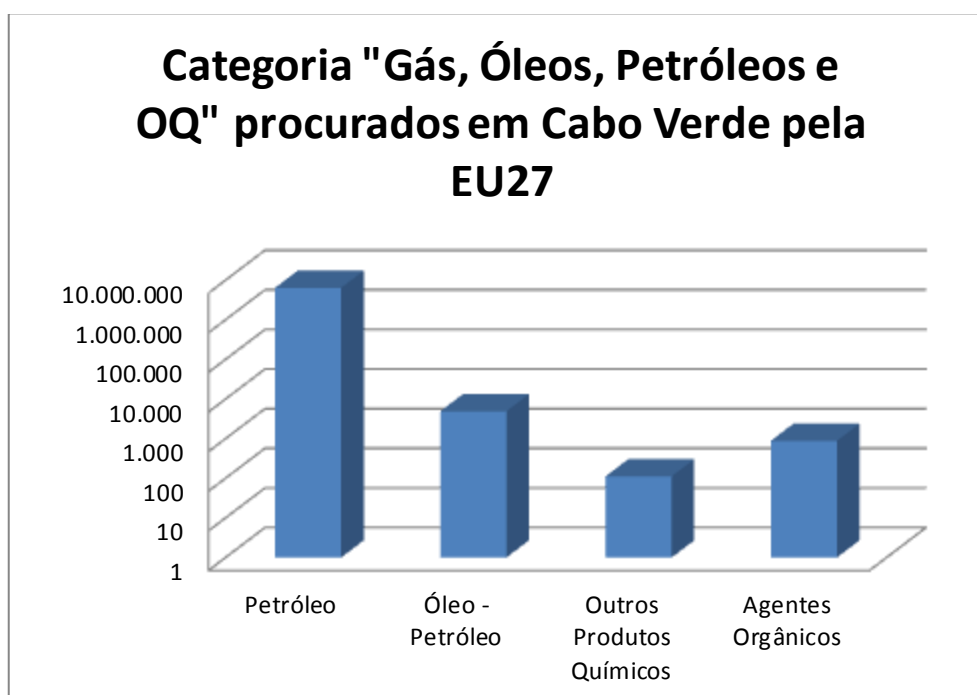


Gráfico 8- Categoria "Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos (Cabo Verde), Valores em Euros

4.5. Produtos Exportados pela Guiné Bissau a EU27

Pela análise dos dados deste país poderemos concluir que os dados revelam uma uniformização da tipologia de produto “Fruta, Vegetais e Plantas” pelo qual Guiné Bissau é procurada pela EU27.

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Tal facto revela o que já havia sido dito na revisão da literatura, a Guiné-Bissau encontra-se entre os países mais pobres do mundo, ocupando a 175ª posição (em 177 países), de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano do PNUD (Relatório 2007/2008).

A economia guineense assenta basicamente no setor primário - agricultura e pescas. De acordo com dados da *Economist Intelligence Unit* (EIU, 2007), o produto interno bruto (PIB) era composto por agricultura, floresta e pescas (50,2%), serviços (37,2%) e indústria (12,5%). A cultura da castanha de caju tem uma importância fulcral na economia do país, correspondendo a cerca de 30% do PIB, a 96% das exportações e representa a principal fonte de receitas para 47% de famílias guineenses.

De acordo com a tabela 8 a EU27 recorre a Guiné Bissau uma vez que o país disponibiliza de entre outros produtos, Plantas, Pepino, Diversas Frutas, Abóboras, Diversos Vegetais, Castanha de Cajú, Café, Farinha de Milho, Cereiais, Amendoim e Óleo de Palma.

Dado esta especialização de produção achou-se conveniente perceber os produtos específicos, para este país, que gera um volume de exportações significativo, procedendo-se á representação gráfica 9.

Produtos	Valores em Euros
Plantas	358
Pepino	88
Fruta	341
Abobora	49
Vegetais	1.622
Mix Vegetal	11
Feijão	41
Vegetais-outros	21
Castanha de Caju	47.591
Frutas - outras	44.342
Café	38.305
Farinha de Milho	11
Cereiais	150
Amendoim	74.255
Plantas	1.006
Óleo de Palma	5.185

Tabela 8 - Produtos exportados pela Guiné Bissau a EU27, Valores em Euros

No que se refere às transações comerciais, a Guiné-Bissau é praticamente irrelevante a nível mundial, ocupando a 174ª posição do *ranking* de exportadores (WTO, 2010). O valor das exportações atingiu 130 e 140 milhões de USD em 2010 e 2011.

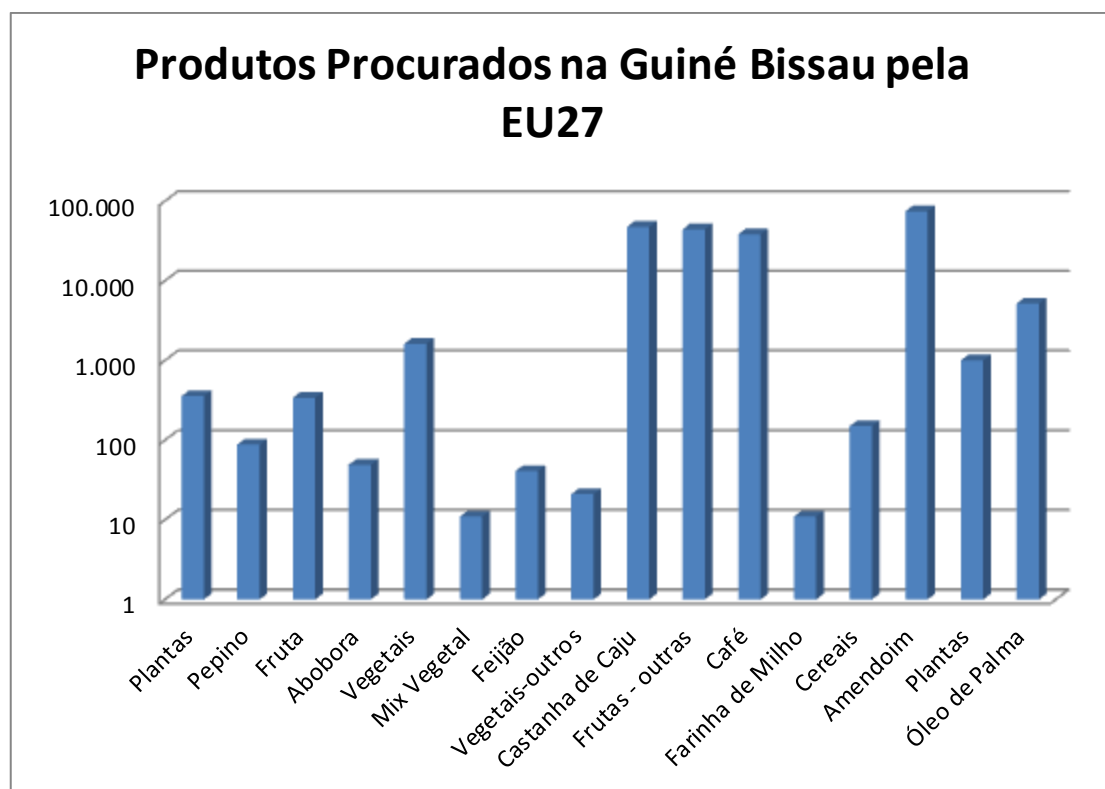


Gráfico 9 - Produtos procurados pela EU27 na Guiné Bissau, Valores em Euros

Neste sentido e de acordo com o gráfico 9 podemos verificar que a EU27 tende a recorrer á Guiné Bissau afim de recolher maioritariamente:

- **Amendoim** (gerando um volume de exportações de 74.255 euros);
- **Castanha de Caju** (gerando um volume de exportações de 47.591 euros);
- **Frutas** (gerando um volume de exportações de 44.342 euros) e
- **Café** (gerando um volume de exportações de 38.305 euros);

Como foi referido, as exportações da Guiné-Bissau estão concentradas, na sua quase totalidade, na Castanha de caju. Este produto representou cerca de 91% do total das vendas guineenses ao exterior em 2011.

Contudo o país dispõe de 400 Km de costa, fazendo da pesca outro setor com grandes possibilidades. Foram estabelecidos acordos de parceria com empresas de diversos países (nomeadamente Rússia, China, Coreia, Japão, Argélia, Espanha e Portugal) tendo o rendimento das licenças de pesca atingido 9,2 milhões de USD em 2006.

A indústria transformadora é débil, sendo constituída basicamente por bens de consumo e alimentares (sobretudo cerveja e refrigerantes, essencialmente para consumo interno) e por produtos resultantes da transformação de madeira.

4.6. Produtos Exportados por São Tomé e Príncipe a EU27

São Tomé e Príncipe, com uma população avaliada em 187 mil habitantes, possui uma economia de dimensão reduzida, que se caracteriza por ter uma estreita base de produção e exportação e por ser muito vulnerável aos choques externo e dependente dos fluxos de ajuda internacional (EIU; WTO, 2012).

Pela análise dos dados de São Tomé e Príncipe poderemos concluir que os dados revelam uma uniformização da tipologia de produto “Material Eléctrico e de Electrónica” pelo qual o país é procurado pela EU27.

De acordo com o que foi dito na revisão da literatura, este cenário vem de encontro com o facto de estarem previstos ou em curso diversos projetos estruturantes para o país, constituem factores cruciais para o seu desenvolvimento e para converter o arquipélago numa plataforma logística para os mercados da região, ricos em recursos minerais, madeiras, café e cacau.

Dado esta tipologia de produto, foram escolhidos os produtos que têm um maior peso no valor total de exportações do país.

De acordo com a tabela 9 a EU27 recorre a São Tomé e Príncipe uma vez que o país disponibiliza de entre outros produtos:

- Navios, guindastes flutuantes e outras embarcações, em que a navegação é acessória da função principal (dragas, flutuantes ou submersíveis de perfuração ou de plataformas; navios de pesca e navios de guerra);

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

- Outros carros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas;
- Cisternas, Semirreboques, não concebidos para deslocação sobre carris;
- Instrumentos e aparelhos utilizados para medicina, cirurgia e veterinária.

Dado esta especialização de produção achou-se conveniente perceber os produtos específicos, para este país, que gera um volume de exportações significativo, procedendo-se á representação gráfica 10.

Produtos	Produtos -Descrição	Valores em Euros
Navios, guindastes flutuantes e outras embarcações, em que a navegação é acessória da função principal (dragas, flutuantes ou submersíveis de perfuração ou de plataformas; navios de pesca e navios de guerra)	Navios	100.000
Outros carros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas	Outros Automóveis	51.957
Cisternas semi-reboques, não concebidos para deslocação sobre carris	Acessórios de Automóveis	31.970
Instrumentos de ótica para a gravação de som	Óptica	31.597
Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia e veterinária.	Instrumentos de Saúde	23.150

Tabela 9 – Produtos exportados por São Tomé e Príncipe a EU27, Valores em Euros

Ainda aqui importa salientar que o setor de serviços tem sido decisivo para o crescimento económico, contribuindo, em 2011, com cerca de 48,6% para o PIB e empregando cerca de 60% da força de trabalho.

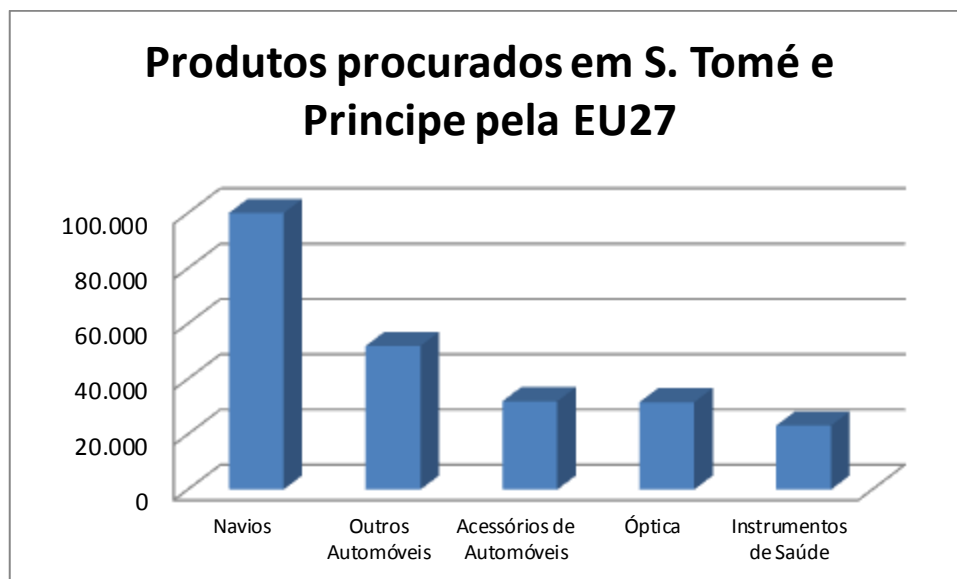


Gráfico 10 - Produtos Procurados em São Tomé e Príncipe pela EU27, Valores em Euros

Assim da Tabela 9 e do gráfico 10 poderemos concluir que a EU27 procura em São Tomé e Príncipe maioritariamente Navios (ou relacionados) representando cerca de 100.000 Euros de volume de exportação e outros automóveis o que revela um volume de exportação na ordem dos 51,957 Euros.

Contudo é importante salientar no que se refere às transações comerciais, São Tomé e Príncipe é praticamente irrelevante a nível mundial, ocupando, em 2010, a 195ª posição do *ranking* de exportadores (EIU; WTO, 2010).

No capítulo da revisão da literatura mostra que as exportações de São Tomé e Príncipe estão muito concentradas num único produto (cacau), que representa habitualmente cerca de 90% do valor total das vendas ao exterior (BCSTP, 2011), contudo os dados não revelam este facto.

Em jeito de conclusão é de salientar que a economia continua marcada por deficiências estruturais significativas, que se traduzem numa base produtiva e num setor exportador muito reduzidos e que estão na origem dos elevados desequilíbrios externos.

4.7. Determinação dos Índices

Nesta segunda parte do presente trabalho e no sentido do que foi explanado ao longo da revisão bibliográfica do presente trabalho determinaram-se os índices de especialização de Herfindahl-Hirschman e o índice de especialização de Krugman, por se considerarem ser os que se encontram melhor enquadrados no presente trabalho.

Consideram-se ser os índices que melhores se adequam no desenvolver do presente trabalho uma vez que estes têm como objetivos centrais analisarem as relações comerciais entre os PALOP e a EU27.

4.8. Índices de Especialização

No que diz respeito aos índices de especialização optou-se por determinar o IHH (Índice de Herfindahl-Hirschman) uma vez que como se encontra supramencionado, o presente estudo visa estudar e analisar as relações comerciais entre os PALOP e a EU27, e perceber a forma como país/mercado contribui efetivamente para a concretização dessas mesmas relações.

4.8.1. Índice Herfindahl – Hirschman

De acordo com o que se encontra na revisão bibliográfica do presente trabalho, o IHH é um índice amplamente usado em dinâmicas setoriais (Scherer, 1990) depois citado por Palan (2010) para **medir a concentração do mercado** e para investigar a existência de um oligopólio ou cartéis em particular (Waterson, 1984), sendo também utilizado como uma medida de análise da **diversidade económica** (Tauer, 1992).

Neste sentido o IHH é calculado através da soma dos quadrados do peso de cada setor no total das exportações do país no mercado europeu (EU27).

Este índice varia entre 0 e 10.000, sendo que o valor zero traduz um mercado em que não existe qualquer país ou pouco representativo no que respeita a relações comerciais.

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

O valor 10.000 traduz uma situação de monopólio, em que um único país tem 100% das exportações.

Quando o IHH é superior a 1.800 considera-se que o mercado é muito concentrado. Entre 1.000 e 1.800 considera-se que o mercado tem alguma concentração.

Vamos calcular o IHH para determinarmos a concentração e o grau de importância que os PALOP detêm nas exportações a EU27.

Assim procedeu-se á determinação do peso de cada setor nas exportações e seguidamente determinou-se o IHH (procedendo-se á sua determinação em percentagem dado o desfasamento da escala de valores) por país sendo esta determinada pelas categorias de produtos enumeradas no capítulo 1 da presente parte empírica do trabalho.

Países	Exportações Totais	Exportações por Categoria		Peso nas Exportações (PE)
Angola	7.094.745.646	Produtos Alimentares	11.447.240	0,161%
		Construção e Infraestrutura	14.003.918	0,197%
		Gás, Óleos, Petróleos e O.Q	6.609.656.912	93,163%
Cabo Verde	54.604.490	Alimentar	38.171.565	69,906%
		Construção e Infra estrutura	1.382	0,003%
		Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos	6.422.841	11,762%
Guiné Bissau	5.883.408	Plantas	358	0,01%
		Pepino	88	0,00%
		Fruta	341	0,01%
		Abobora	49	0,00%
		Vegetais	1.622	0,03%
		Mix Vegetal	11	0,00%
		Feijão	41	0,00%
		Vegetais-outros	21	0,00%
		Castanha de Caju	47.591	0,81%
		Frutas - outras	44.342	0,75%
		Café	38.305	0,65%
		Farinha de Milho	11	0,00%

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

		Cereais	150	0,00%
		Amendoim	74.255	1,26%
		Plantas	1.006	0,02%
		Óleo de Palma	5.185	0,09%
Moçambique	1.250.998.187	Animais Vivos	21.450	0,00%
		Alimentar	146.152.758	11,68%
		Tabaco	84.742.078	6,77%
		Minérios e Rochas	71.479.323	5,71%
		Carvão	34.022.854	2,72%
		Óleos, Fertilizantes e derivados (Agricultura)	6.681.130	0,53%
S.Tomé e Príncipe	5.928.283	Navios	100.000	1,69%
		Outros Automóveis	51.957	0,88%
		Acessórios de Automóveis	31.970	0,54%
		Óptica	31.597	0,53%
		Instrumentos de Saúde	23.150	0,39%

Tabela 10- Determinação do Índice de Herfindahl Hirschman (IHH) por País

Pela análise da tabela 10 verificou-se que o **peso nas exportações é superior para Angola atingindo o valor de 93,163%, nos produtos agrupados na categoria Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos, que mostra que grande parte dos produtos importados pela EU27 provém de Angola.**

Assim poderemos verificar que as relações comerciais dos PALOP para a EU27 já são representativas (maioritariamente pelo valor de Angola, e de Cabo Verde (69,906% nos produtos da categoria Alimentar)).

Como monopólio, ou seja, um país que se evidencie com a exportação de um produto específico, apontamos para Angola, mais precisamente para a tipologia de produtos agrupadas em “Gás, Óleos, Petróleos e O.Q”

4.9. Índices de Heterogeneidade - Krugman

No que respeita aos índices de heterogeneidade, dado o contexto do presente trabalho entendeu-se por necessário determinar o índice de especialização de Krugman.

De acordo com o que se encontra mencionado na revisão bibliográfica do presente trabalho, o índice de Krugman (K) reflete o grau de especialização das indústrias (países no caso do presente trabalho) através do cálculo da soma da diferença absoluta entre a participação do setor na produção industrial do país e a média da participação relativa desse setor industrial no grupo de referência.

Para tal procurou-se agrupar os produtos por tipologia de produto, sendo os produtos agrupados em três categorias (já geradas anteriormente), designadamente:

- “Alimentar” – Para produtos Alimentares;
- “Construção e Infraestrutura” – Materiais cuja utilização está afeta a esta atividade;
- “Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos” - Materiais cuja utilização está afeta a esta atividade;

Palan (2010) cita que quanto maior o índice, maior a estrutura económica de um país que desvia do grupo de referência e mais de um país é considerado especializado.

De acordo com os resultados encontrados (na tabela 11) o estudo revela e de acordo com o índice determinado anteriormente que Angola detém uma grande estrutura económica, desviando dos demais, seguido de cabo verde.

Países	Exportações para EU27	Alimentar	Construção e Infra Estrutura	Gás, Óleos, Petróleos e OQ
Angola	7.094.745.646	11.447.240	14.003.918	6.609.656.912
Cabo Verde	54.604.490	38.171.565	1.382	6.422.841
Guiné Bissau	5.883.408	213.376	0	0
Moçambique	1.250.998.187	230.916.286	0	112.183.307
S. Tomé e Príncipe	5.928.283	0	238.674	0
Índice de KRUGMAN (ANGOLA VS CABO VERDE)				
0,118508856				
Índice de KRUGMAN (ANGOLA VS GUINÉBISSAU)				
0,898946954				

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

Índice de KRUGMAN (ANGOLA VS MOÇAMBIQUE)
0,660953705
Índice de KRUGMAN (ANGOLA VS SÃO TOMÉ E PRINCEPE)
0,894954145
Índice de KRUGMAN (CABO VERDE VS GUINÉ BISSAU)
0,780438098
Índice de KRUGMAN (CABO VERDE VS MOÇAMBIQUE)
0,542444849
Índice de KRUGMAN (CABO VERDE VS SÃO TOMÉ E PRINCEPE)
0,776445289
Índice de KRUGMAN (MOÇAMBIQUE VS SÃO TOMÉ E PRINCEPE)
0,23400044

Tabela 11 - Determinação do Índice de Krugman

Assim poderemos dizer que Angola e Cabo Verde já se dispõem de uma estrutura económica favorável que revela que estes países se tendem a tornar um grupo de referência no que respeita às exportações de produtos para EU27.

Capítulo 5 – Conclusões

5.1. Conclusões do Estudo

Pela análise dos dados no capítulo 3 e com o que havia sido dito de acordo com a análise da literatura realizada (capítulo 2) poderemos verificar uma validação do que foi citado no segundo capítulo do presente trabalho.

Como conclusões ao estudo salientamos:

- A **EU27** importa maioritariamente produtos de Angola e Moçambique, seguido (com volumes inferiores) de Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e por fim a menos representativa no que respeita às importações pelos EU27 a Guiné Bissau;
- Em **Angola**, a EU27 procura maioritariamente produtos relacionados com Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos, já numa escala mais reduzida também o gás propano liquidificado;
- A EU27 recorre a **Moçambique** á procura maioritariamente de produtos alimentares, tabaco e Minérios e Rochas;
- Moçambique é procurado para importarem carvão, animais vivos e óleos, fertilizantes e derivados.
- No que respeita aos produtos alimentares procurados em Moçambique, estes compreendem diversos produtos, nomeadamente peixe congelado, mariscos e similares, frutos secos, cana-de-açúcar e sal.
- De **Cabo Verde**, a EU27 procura maioritariamente: Peixe, Mariscos e Lagosta, Frutas, Café, Especiarias, Farinha de Milho, Conservas, Açúcar e derivados e Bebidas alcoólicas.
- **Guiné Bissau** é procurada por “Fruta, Vegetais e Plantas” mas maioritariamente pelo Amendoim, Castanha de Cajú, Frutas e Café.
- **São Tomé e Príncipe** é procurado essencialmente por “Material Eléctrico e de Electrónica” tal facto deriva de estar previstos ou em curso diversos projetos estruturantes para o país, constituem factores cruciais para o seu desenvolvimento e para converter o arquipélago numa plataforma logística para os mercados da região, ricos em recursos minerais, madeiras, café e cacau. Ainda aqui importar salientar que

o setor de serviços tem sido decisivo para o crescimento económico, contribuindo, em 2011, com cerca de 48,6% para o PIB e empregando cerca de 60% da força de trabalho.

No que diz respeito aos **índices**, em jeito de conclusão poderemos concluir que:

- Os PALOP se revelam como países com pouca concentração no que respeita às exportações para a EU27, revelando ainda pouca diversidade económica no que respeita às exportações;
- De acordo com o valor obtido na determinação do Índice de Krugman para o “Gás, Óleos, Petróleos e Outros Químicos” já se assiste a uma estrutura económica favorável que revela que para este tipo de produtos os países em causa (PALOP) se tendem a tornar um grupo de referência no que respeita às exportações destes produtos para EU27.

5.2. Limitações ao estudo

Como forte limitação ao presente estudo salientamos a inexistência de bases de dados acerca da exportação dos PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa), o que nos fez analisar as importações realizadas pela EU27 provenientes dos PALOP.

5.3. Propostas de Investigação Futuras

Dada a inexistência de bases de dados acerca da exportação dos PALOP, seria uma mais valia aplicar o mesmo estudo, contudo para a parte empírica serem realizados inquéritos/questionários/ entrevistas a empresas de *Trading* e de comércio internacional, agências de navegação para assim serem recolhidos e analisados dados, proceder-se a uma análise efetiva de informação.

Referências Bibliográficas

Acar, W., & Sankaran, K. 1999. The myth of the unique decomposability: Specializing the herfindahl and entropy measures? In: *Strategic Management Journal*, vol. 20: 969-975.

Aiginger, K., & Davies, St. 2004. Industrial specialization and geographic concentration: Two sides of the same coin? Not for the European Union, in: *Journal of Applied Economics*, vol. 12: 231-248.

Aiginger, K., & Leitner, W. 2002. Regional concentration in the United States and Europe: Who follows whom? in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138: 652-679.

Aiginger, K., & Pfaffermayr, M. 2004. The single market and geographic concentration in Europe, in: *Review of International Economics*, vol. 12: 1-11.

Akamatsu, K. 1962. A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies, Preliminary Issue*, No. 1, Tokio, Instituto de las Economías en Desarrollo (IDE), marzo-agosto.

Amiti, M.1998. New trade theories and industrial location in the EU: A survey of evidence, in: *Oxford Economic Review*, vol. 14: 45-53.

Amiti, M.1999. Specialization patterns in Europe, in: *Review of World Economics*, vol. 134: 573-593.

Atkinson, A.B.1970. On the measurement of inequality, in: *Journal of Economic Theory*, vol. 2: 244-263.

Attaran, M., & Zwick, M. 1987. Entropy and other measures of industrial diversification, in: *Quarterly Journal of Business and Economics*, vol. 26: 17-35.

Balassa, B. (1963a). An empirical demonstration of classical comparative cost theory, in: *Review of Economics and Statistics*, vol. 45: 231-238.

Balassa, B. (1963b). European integration: Problems and issue, in: *American Economic Review*, vol. 53: 175-184.

Bernasconi, C. 2009. *New evidence for the linder hypothesis and the two extensive margins of trade*. University of Zurich. Institute for empirical research in economics. Bluemlisalpstrasse: Zurich.

Castellani, D., Serti, F., Tomasi, C. 2008. *Firms in international trade: Importers and exporters heterogeneity in the Italian manufacturing industry*. University of Perugia.

Chirwa, E. 1998. *Market structure and the export performance of manufacturing industries in Malawi*. University of Malawi and Wadonda Consult.

Conroy, M.E.1975. The concept and measurement of regional industrial diversification, in: *Southern Economic Journal*, vol. 41: 492-505.

Cuadrado-Roura, J.R., Garcia-Greciano, B. & Raymond, J. L.1999. Regional convergence in productivity and productive structure: The Spanish case, in: *International Regional Science Review*, vol. 22: 35-53.

Davis, D., Weinstein, D. 2003. Market access, economic geography and comparative advantage: An empirical test. *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 59(1): 1-23.

Davis, D.R.1998. The home market, trade, and industrial structure, in: *American Economic Review*, vol. 88: 1264-1276.

Gandolfo, G. 1998. *International trade theory and policy*. Springer, New York.

Gini, C.1921. Measurement of inequality of incomes, in: *The Economic Journal*, vol. 31: 124 -126.

Gomes, A. M. F. 2012. *Competitividade das exportações: Existe um padrão geográfico?* Dissertação de mestrado, ISCTE-IUL, Lisboa.

Grubel, H. G., & Peter J. L. 1975. *Intra industry trade: The theory and measurement of internationally trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.

Hall, M., Tideman, N.1967. Measures of concentration, in: *Journal of the American Statistical Association*, vol. 62: 162-168.

Herfindahl, O. C. 1950. Concentration in the steel industry. Ph. D. thesis, Columbia University.

Hirschman, A.O. (1964), The paternity of an index, in: *The American Economic Review*, vol. 54: 761-762.

Krugman, P. 1980. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, vol. 70, no.5: 950-959.

Krugman, P. 1991. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, vol. 99: 189-199.

Krugman, P. 1994. Rethinking international trade. *The MIT Press*.

Mejía, J. 2011. *Export diversification and economic growth, an analysis of Colombia's export competitiveness in the European Union's market*. Physica-Verlag a springer company, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

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

Palan, N. 2010. *Measurement of specialization – The choice of indices*. FIW- Working paper nº 62, Graz Schumpeter Centre Universitätsstrabe, Graz Austria.

Palan, N., & Schmiedeberg, C. 2010. Structural convergence of European countries, in: *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 21: 85-100.

Paulino, D. T. Q. 2013. *Evolução do perfil de especialização da economia portuguesa e espanhola*. Dissertação de mestrado, ISCTE-IUL, Lisboa.

Ricardo, D. 1817. On the principles of political economy and taxation. Piero Sraffa (Ed.) *Works and Correspondence of David Ricardo*, Volume I, Cambridge University Press.

Traistatu, I., Nijkamp, P., Remini, L. 2003. *The emerging economic geography in EU accession countries*. Ashgate publishing limited, Burlington, USA.

Websites Consultados:

African Union (AU): <http://www.au.int>

Aicep Portugal Global Angola – Ficha de Mercado (Julho 2012)

Aicep Portugal Global Cabo Verde – Ficha de Mercado (Maio 2012)

Aicep Portugal Global Guiné-Bissau – Ficha de Mercado (Dezembro 2009)

Aicep Portugal Global Moçambique – Ficha de Mercado (Agosto 2012)

Aicep Portugal Global São Tomé e Príncipe – Ficha de Mercado (Agosto 2012)

Alfândegas de Cabo Verde: www.alfandegas.cv

Alfândegas de Moçambique: www.alfandegas.gov.mz/home.html

Angola and the IMF (International Monetary Fund):
www.imf.org/external/country/AGO/index.htm

AngoLegal: www.angolegal.com

Assembleia Nacional de Cabo Verde: www.parlamento.cv

Assembleia Nacional: www.parlamento.ao

Associação de Comércio e Indústria (ACIS): www.acismoz.com

Banco Nacional de Angola: www.bna.ao

Bolsa de Valores de Cabo Verde: www.bvc.cv

Cabo Verde – Empresas, Marcas e Instituições (Anuário 2010/2011):
www.caboverdepages.com/home.htm

Câmara de Comércio e Indústria Portugal - Angola (CCIPA): www.cciportugal-angola.pt

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Câmara de Comércio, Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde:

www.portugalcaboverde.com/main.php

Câmara de Comércio, Indústria, Agricultura e Serviços de São Tomé e Príncipe:

<http://ccias.info>

Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP): www.cplp.org

Comunidade Económica do Estados da África Ocidental (CEDEAO) / Economic Community of West African States (ECOWAS): www.ecowas.int

Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA): www.cta.org.mz

Consulado Geral da Guiné-Bissau em Lisboa:

www.consuladogeralguinebissau.org/noticias.php

Consulado Geral da República de Angola em Lisboa: www.consuladogeral-angola.pt

Delegação da União Europeia em Angola: www.delago.ec.europa.eu

Direcção Nacional das Alfândegas: www.alfandegas.gv.ao

Direcção-Geral das Alfândegas: www.alfandegas.st

EXPORTAÇÕES DOS PALOP NO MERCADO EUROPEU: UMA ANÁLISE DA
CONCORRÊNCIA

Doing Business in Angola – Business Reforms 2012 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/angola

Doing Business in Angola – Starting a Business 2011 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/angola/starting-a-business

Doing Business in Angola 2012 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/angola

Doing Business in Cape Verde (World Bank):
www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/cape-verde

Doing Business in Mozambique – Business Reforms 2012 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/mozambique

Doing Business in Mozambique – Starting a Business 2011 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique/starting-a-business

Doing Business in Mozambique 2012 (World Bank Group):
www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique

EU Relation with Mozambique (European External Action Service - EEAS):
http://eeas.europa.eu/mozambique/index_en.htm

EU Relations with Angola (European External Action Service- EEAS):
http://eeas.europa.eu/angola/index_en.htm

Fundação Guineense para o Desenvolvimento Empresarial Industrial: www.funde.i.net

Instituto Nacional de Estatística de São Tomé e Príncipe: www.ine.st

Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX): www.ipex.gov.mz

LegisPalop: www.legis-palop.org/bd

Market Access Database (tariffs, import formalities, barriers, etc.):
<http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>

Ministério da Economia: www.minec.gov.ao

Portal dos Bancos Centrais de Países de Língua portuguesa: www.bcplp.org/pt-PT/Paginas/PaginaInicial.aspx

Southern African Development Community (SADC): www.sadc.int