

**SOBRE O CONCEITO E MEDIÇÃO DE COMPETITIVIDADE
- SURVEY**

Sara Alexandra Monteiro Menas

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

Orientador:
Prof. Doutor Nuno Crespo, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de
Economia

setembro 2016

Resumo

O termo Competitividade, graças ao crescimento constante da abertura comercial, ao longo dos anos tem vindo a ganhar maior relevância (Kupfer, 2000).

Uma vez que é um tema controverso e em constante debate, é proposta, neste trabalho, a determinação da sua definição, a compreensão e distinção de vários índices, de acordo com várias perspectivas tidas em conta. Num enquadramento geral, o sucesso dos países nos mercados internacionais é uma condição fundamental para o seu crescimento económico e muitos indicadores de competitividade são importantes para incentivar a adopção de melhores práticas internacionais. No entanto, como será possível verificar ao longo do trabalho, a forma como se mede esse sucesso é muitas vezes discutida e sentida como insuficiente.

Palavras-chave: Competitividade, sucesso, indicadores, internacionais

Abstract:

The term competitiveness, due to the steady growth of trade liberalization over the years, has gained greater relevance (Kupfer, 2000).

Since it is a controversial topic and in constant debate, it is proposed in this paper, the determination of its definition, understanding and distinction of several levels, according to various perspectives taken into account. In a general framework, the success of countries in international markets is a fundamental requirement for economic growth and many competitiveness indicators are important to encourage the adoption of international best practices. However, as we can verify in this Thesis, the way that success is measured is often discussed and felt as insufficient.

Key words: Competitiveness, success, indicators, international

Índice

Siglas	5
1. Introdução	7
2. Conceito de Competitividade	9
2.1. Enquadramento teórico	9
2.1.1. Vantagem absoluta	10
2.1.2. Vantagem Comparativa	10
2.1.3. Teoria Neoclássica	10
2.1.4. Teoria Keynesiana	11
2.1.5. Teoria da Economia do Desenvolvimento	11
2.1.6. Modelo Gravitacional do Comércio	11
2.1.6.1. Formulação do Modelo Gravitacional do Comércio	11
2.1.7. Atracção de investimento	12
2.1.8. Ciclo de vida do produto	12
2.1.9. Teoria OLI	13
2.1.9.1. Condições de internacionalização	13
2.1.10. Progresso Tecnológico	13
2.1.11. Produtividade	13
2.2. Tipos de Competitividade	14
2.2.1. Competitividade Ex-post e Ex-ante	14
2.2.1.1. Ex-post	14
2.2.1.2. Ex-ante	14
2.2.2. Competitividade Sistémica	15
2.2.3. Competitividade Micro e Macro	18
2.2.3.1. Micro	18
2.2.3.2. Macro	18
3. Medição – Compósitos, Agregados e Por Quotas	19
3.1. Abordagens e indicadores Compósitos	19
3.1.1. WEF	20
3.1.2. IMD	23
3.1.3. Comparação entre WEF e IMD	25
3.1.4. Outros indicadores compósitos	26
3.2. Indicadores microeconómicos – Agregados	26

3.2.1. Indicadores de Concentração	26
3.2.1.1. Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)	27
3.2.1.2. Rácio de Concentração C4	28
3.2.1.3 Indicador Gini	29
3.2.2. Indicadores de Comércio Externo e Especialização	29
3.2.2.1. Índice de diversificação das exportações	30
3.2.2.2. Índices de Vantagem Comparativa Revelada	31
3.2.2.3. Índice de especialização de exportações	31
3.2.2.4. Indicador de especialização do comércio	32
3.2.2.5. Grau de abertura	33
3.2.2.6. Taxa de Cobertura	34
3.2.2.6.1. Taxa de cobertura global	34
3.2.2.6.2. Taxa de cobertura sectorial	34
3.2.2.6.3. Normalização da taxa de cobertura sectorial	35
3.2.2.7. Coeficientes Estruturais	35
3.2.2.7.1. Estrutura sectorial e comércio externo	35
3.2.2.7.2. Direcção do comércio externo (estrutura geográfica)	36
3.2.2.8. Coeficiente De Especialização De Balassa	37
3.2.2.8.1. Coeficiente de Especialização	37
3.2.2.8.2. Padrão de troca	38
3.2.2.8.3. Indicador de Comércio Intra-Industrial	39
3.2.2.9. Indicador de Especialização Sectorial	39
3.2.2.10. Indicador correlação do comércio de bens	40
3.2.2.11. Índice de complementaridade do comércio	41
3.2.2.12. Comércio Inter-Ramo	42
3.2.2.13. Fragmentação internacional da produção	42
3.2.2.14. Indicadores de internacionalização das empresas	43
3.2.3. Indicadores de Competitividade Harmonizados	44
3.2.4. Quotas de mercado constantes	45
3.3. Indicadores macroeconómicos	46
3.3.1. Índice dos termos de troca	46
3.3.2. Medidas de competitividade-custo	47
4. Conclusão	48
5. Bibliografia	50

Índice de imagens

- | | |
|--|----|
| 1. Análise da posição de Portugal no ranking do WEF | 23 |
| 2. Comparação entre indicadores do WEF e IMD | 24 |
| 3. Mapa com os diversos países, segundo ranking de 2015-2016 | 25 |

Siglas

CIR – Comércio Inter-Ramo

EMN – Empresa Multinacional

GCI - Global Competitiveness Index

HO - Heckscher-Ohlin

ICG/GCI . Indices de Competitividade Global

ICH – Indices de Competitividade Harmonizados

ICM - Índice de Competitividade Mundial

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

IMD - Institute for Management Development

OLI - Ownership-localization-internalization

PIB – Produto Interno Bruto

TCE – taxas de Câmbio Efectivas

TE – Efeito Total

TNI - transnationality index

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development

WEF – World Economic Forum

1. Introdução

Sendo um tema constantemente debatido nos dias de hoje, é importante perceber o contexto histórico do conceito Competitividade e identificar as perspectivas fundadas por vários economistas no passado que actualmente afectam as várias implicações do que entendemos actualmente”.

Num enquadramento geral, o sucesso dos países nos mercados internacionais é uma condição fundamental para o seu crescimento económico e muitos indicadores de competitividade são importantes para incentivar a adopção de melhores práticas internacionais.

Para uma empresa ou país usufruir desse sucesso deverá ser competitiva tanto a nível doméstico como internacional. Para tal, é necessária vantagem comparativa, ou seja, criar e manter um desempenho superior ao dos concorrentes. Estes dois factores dependem do ambiente negocial em que as empresas competem, da sua conduta, das infraestruturas e do contexto legal e económico.

É proposta, neste trabalho, a determinação da definição e compreensão do conceito Competitividade, tal como a distinção de vários índices, de acordo com várias perspectivas tidas em conta

A Dissertação a realizar destina-se a estruturar o conceito de competitividade através do mapeamento e síntese de várias metodologias, estudos, perspectivas e respectivas fontes.

De forma a mapear alguma literatura relativa ao tópico da competitividade, será elaborado um *Survey*, no qual, após ter escolhido o tema de estudo, irei identificar, avaliar e relacionar a literatura existente sobre o tema, organizando-a de acordo com o tema da minha Tese. Com este procedimento não pretendo apenas apontar as fontes existentes mas fazer uma avaliação informada dessa literatura. Para tal, e de acordo com indicações da Universidade de Toronto (2012), para atingir estes dois objetivos, é necessário recorrer a literatura relevante para a matéria e avaliá-la em torno desse critério.

No entanto, como será possível verificar ao longo do trabalho, a forma como se mede o sucesso entre países, por exemplo, é muitas vezes discutida e sentida como insuficiente. A capacidade de sobrevivência e de apresentar vantagem comparativa nos mercados globais depende principalmente da eficiência de instituições públicas, qualidade educacional, infraestruturas médicas e estabilidade económica e política.

A medição da competitividade é também considerada essencial, principalmente para ajudar na tomada de decisão. No entanto, existe ainda muita subjectividade tanto na forma como os dados são agregados e no peso que se dá às diversas variáveis.

De uma forma geral, dá-se o mesmo peso às variáveis de forma a calcular um índice ou assumem-se valores subjectivos. O mesmo problema é verificado e questionado quando se tenta agrupar economias em diferentes *clusters*.

De acordo com o Banco de Portugal, competitividade é “a capacidade de um país para fazer crescer o nível de vida num contexto de abertura internacional e mantendo os equilíbrios macroeconómicos fundamentais”

Na literatura económica, competitividade é identificada como uma variedade de críticas (Krugman, 1994) e abordagens (Vieira, 2002; JNCT, 2003), mas é geralmente interpretada como uma condição essencial para a aquisição de proveitos nas relações económicas internacionais.

É por isso importante começar por analisar o enquadramento teórico sobre esta matéria no capítulo 2. É identificada também uma noção geral do que é “competitividade”, tanto numa perspectiva micro como macroeconómica. Esta distinção é essencial para a discussão uma vez que ao expandir o conceito micro para o macro, geram-se problemas, por exemplo na interpretação e análise dos indicadores de competitividade. No 3º capítulo, serão enumerados alguns dos indicadores que a meu ver são dos mais relevantes para um processo de análise de competitividade, sendo eles por exemplo: o Índice de diversificação das exportações, o IHH, Quotas de mercado constantes, Índices de Vantagem Comparativa Revelada e Grau de abertura, entre outros.

2. Conceito de Competitividade

Nos dias de hoje ainda não existe uma definição única para o termo de competitividade e, mesmo após vários debates, é tomado como um conceito ambíguo (Spence e Hazard, 1988).

Na literatura económica são várias as definições e, por isso, é muitas vezes interpretado com pouco rigor e encarado como sinónimo de vantagem comparativa.

Vivendo num contexto caracterizado pelo aparecimento de novas áreas de concorrência, a globalização é um fenómeno que afecta e impacta a maioria das tomadas de decisão (Shangquan, 2000), levando a uma forte internacionalização da própria economia.

De forma a encontrar a melhor combinação de factores de competitividade que garantam maiores níveis de desenvolvimento, as relações entre as próprias economias são cada vez mais complexas, centradas nos fluxos de comércio internacional e IDE.

2.1. Enquadramento teórico

Desde o início, designado pelas explicações do comércio internacional, tenta-se perceber o “porquê” e o “como” as economias interagem.

Em meados do século XIX, verificou-se a 1ª vaga de globalização (Baldwin, 2006) havendo menores custos de transacção, dando origem a um aumento do comércio internacional e da especialização. As trocas eram essencialmente intersectoriais entre economias de diferentes níveis de desenvolvimento, justificado pela sua especialização de acordo com padrões de vantagens comparativas, em concorrência perfeita.

Nos anos 60, surgiram cada vez mais ideias orientadas para a inovação tecnológica e das telecomunicações

Enquanto o século XIX foi caracterizado por reduzidos custos de produção e mão-de-obra abundante, no século XX verificou-se o desenvolvimento dos mercados financeiros o que levou também ao aumento do fluxo de IDE (Pugel, 2007; Appleyard et al, 2008). Neste contexto, as economias com níveis de tecnologia semelhantes começaram a ter também trocas comerciais entre si (principalmente CIR), havendo uma maior preocupação com temas como por exemplo economias de escala e diferenciação.

2.1.1. Vantagem absoluta

Foi com Smith que surgiu a teoria das vantagens absolutas (1776) - cada país deve focar o seu esforço no que consegue produzir com o menor custo e passar a exportá-lo para onde tem essa vantagem absoluta (Pugel, 2007). Surge a noção de economias de escala e diferentes produtividades entre países, sendo o investimento em capital e o comércio os catalisadores de especialização, produtividade e crescimento económico. Logo, se um país produz mais bens com menos recursos, então terá uma vantagem competitiva e deverá exportar esse bem.

2.1.2. Vantagem Comparativa

Já Ricardo, em 1817, através da teoria das vantagens comparativas defendia que cada país deve produzir e exportar o bem que produz com o custo relativo mais baixo (Manteu, 2008).

Ou seja, mesmo quando uma economia é menos eficiente a produzir todos os bens, continuaria a participar no comércio internacional produzindo e exportando os bens que produzisse de forma relativamente mais eficiente. Assim, o modelo Ricardiano é referido como é também conhecido como o modelo de vantagens comparativas ou relativas.

2.1.3. Teoria Neoclássica

A teoria neoclássica, que pressupõe informação perfeita e divisibilidade de todos os factores (Martin, 2004), fornece as condições necessárias para um contexto de concorrência perfeita e é com o modelo de Heckscher-Ohlin que se considera que a vantagem competitiva está na posse de factores de produção (Manteu, 2008). Assim, cada país deverá usar intensivamente na produção o bem mais abundante no país. Por oposição, Ricardo assume que a diferença está nos vários níveis tecnológicos de cada país.

Tanto o modelo de Ricardo como o de HO foram generalizados para n bens e mais do que dois países (Cho e Moon, 2000) e o modelo de factores específicos (Samuelson, 1971; Jones, 1971) difunde a plena mobilidade do factor trabalho entre indústrias e a

imobilidade de factores como capital, correspondendo ao modelo HO aplicado ao curto prazo.

2.1.4. Teoria Keynesiana

Por oposição, a teoria Keynesiana tinha outra perspetiva relativamente ao capital e factor trabalho, considerando-os como variáveis complementares e dando enfoque às expectativas dos consumidores, sendo estas influenciadoras do comportamento de investimento e consumo e, por conseguinte, do impacto nas exportações.

2.1.5. Teoria da Economia do Desenvolvimento

A chamada teoria da economia do desenvolvimento classifica as sociedades de acordo com cinco perspectivas, como tradicional, transicional, *take-off*, maturidade e consumo em massa, focando a importância da agricultura e o cariz político e social como condições necessárias ao desenvolvimento.

2.1.6. Modelo Gravitacional do Comércio

Por sua vez, o modelo gravitacional do comércio (Tinbergen, 1962) explica que as trocas comerciais estão negativamente correlacionadas com a distância entre países e positivamente com a dimensão das economias. Dessa forma, é aplicado com o intuito de medir os impactos de acordos preferenciais sobre os fluxos internacionais de comércio, avaliar o efeito fronteira e estimar os fluxos de comércio futuro entre os países, pela comparação dos resultados obtidos através do modelo com as informações obtidas em documentação oficial. Nos dias de hoje, este modelo é também utilizado para calcular os efeitos de variáveis que tenham impacto no comércio.

2.1.6.1. Formulação do Modelo Gravitacional do Comércio

Uma vez que a sua aplicação implica o recurso a dados em painel, tende a eliminar várias distorções sofridas pelas estimações anteriores.

Criado a partir de modelos como a Teoria de HO e a Teoria dos Retornos Crescentes do Comércio, o modelo gravitacional do comércio é apresentado na sua forma mais básica, sem incorporar variáveis *dummy*:

$$\ln m_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln \left(\frac{Y_i}{N_i} \right) + \beta_3 \ln Y_j + \beta_4 \ln \left(\frac{Y_j}{N_j} \right) + \beta_5 \ln dist_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

(1)

2.1.7. Atracção de investimento

Na década de 70, formularam-se hipóteses explicativas recorrendo aos conceitos de IDE e de EMN (Kindleberger, 1969; Hymer, 1976) associados à atracção de investimento. Muitos países exportam capital, tal como se substituísse parcialmente bens, de forma a beneficiar das taxas de rentabilidade mais elevadas nos países em desenvolvimento, uma vez que lá o capital é escasso. A tecnologia e a capacidade organizativa são transferidas de forma a obter vantagem monopolista restringindo, assim, a concorrência entre empresas.

2.1.8. Ciclo de vida do produto

De acordo com o ciclo de vida do produto (Vernon, 1966) começa-se a considerar a variável “tempo” e supõe-se que há um percurso que leva uma economia a produzir internamente um produto inovador e o exporte sem concorrência. Já na fase de estandardização, a produção deve ser deslocada para onde existem vantagens financeiras nos factores produtivos.

Durante vários anos o progresso tecnológico foi considerado como exógeno mas, com o aparecimento da teoria do crescimento endógeno, este factor passou a ser incorporado como uma variável endógena, acreditando-se que a acumulação de conhecimento e *know-how* e capital humano capaz e inovador, leva a um aumento de rendimento das economias.

2.1.9. Teoria OLI

Foram também desenvolvidas perspectivas e ferramentas motivadoras de IDE, como é o caso, por exemplo, da teoria OLI (Dunning, 1988) que aponta elementos económicos que as empresas deveriam analisar para poderem decidir se produzem ou não em mercados externos.

2.1.9.1. Condições de internacionalização

São consideradas três condições determinantes na internacionalização de uma empresa através do IDE:

- Propriedade: marca, técnicas de produção, capacidade de gestão e ganhos de escala (relativas à concorrência)
- Localização: acesso a matérias-primas, salários reduzidos, impostos e tarifas;
- Internalização: licenciamento ou *joint-venture* (acordos de parceria), custos de câmbio menores, propriedade da informação (maior controlo da oferta e dos mercados).

2.1.10. Progresso Tecnológico

Durante vários anos o progresso tecnológico foi considerado como exógeno mas, com o aparecimento da teoria do crescimento endógeno, este factor passou a ser incorporado como uma variável endógena, acreditando-se que a acumulação de conhecimento e *know-how* e capital humano capaz e inovador, leva a um aumento de rendimento das economias.

2.1.11. Produtividade

No entanto, são as teorias de Porter que causam maior debate e que, ao mesmo tempo, têm sofrido mais críticas. Este autor define competitividade como o aumento de produtividade que reflete na diminuição de custos e diferenciação de produtos. Tanto a um nível micro como macro (empresas ou países) será então a produtividade que determina o nível de competitividade de cada agente.

Surge então a teoria da competitividade das nações na figura do diamante (Porter, 1995), definindo quatro determinantes da vantagem competitiva de um país:

- condição dos factores trabalho, capital e tecnologia;
- condição da procura;
- indústrias de suporte e relacionadas;
- estratégia, estrutura e rivalidade empresarial;
- o acaso e o enquadramento institucional.

2.2. Tipos de Competitividade

2.2.1. Competitividade Ex-post e Ex-ante

Outra vertente de análise do conceito de competitividade é através da perspectiva ex-post e ex-ante (Ferraz, 1995).

2.2.1.1. Ex-post

Na primeira, a competitividade é interpretada como a performance de uma empresa ou produto e, neste caso, os resultados das análises traduzem-se na determinação de uma dada competitividade revelada. Assim, o principal indicador de competitividade revelada estaria ligado à participação de um produto ou empresa num determinado mercado, ou seja, à sua quota de mercado.

A competitividade como desempenho é representada pela posição da organização no mercado num dado momento, resultante da combinação de uma série de factores como preço, qualidade, grau de diferenciação dos produtos, entre outros. Neste caso, um dos principais indicadores é volume das exportações de uma organização no total do comércio internacional de um produto e a competitividade é guiada pela procura.

2.2.1.2 Ex-ante

Na segunda visão, a competitividade é vista como “eficiência”. Neste caso, trata-se de medir o potencial de competitividade de um dado setor ou empresa. Esta medida do

potencial competitivo poderia ser realizada através da identificação e estudo das opções estratégicas adoptadas pelos agentes económicos frente às suas restrições financeiras, tecnológicas e organizacionais.

Na actualidade, dá-se cada vez mais importância ao ambiente organizacional, ao dinamismo, agilidade e capacidade de adaptação, passando a dar maior foco ao preço, à qualidade, design, marketing, flexibilidade e gestão. Também são reveladas preocupações com aspectos técnicos e económicos, e também, aspectos sociopolíticos e culturais da competitividade (Muller, 2006).

A competitividade como eficiência é definida, por sua vez, pela capacidade da empresa fabricar produtos melhores do que a sua concorrência, de acordo com os limites impostos pela sua capacidade de gestão, financeira, tecnológica e comercial. Traduzida na relação custo-preço, a competitividade é delimitada pelo produtor, e medida por indicadores como produtividade e técnicas de produção.

A quota de mercado, taxa de crescimento e os lucros, por exemplo, são interpretadas como consequências da competitividade e não como a sua origem, não devendo ser assim elementos representativos (Kupfer, 1991).

Do mesmo modo, qualquer indicador de eficiência torna-se relativo (e até mesmo inviabilizado como base de comparação), à medida que parâmetros admitidos como significativos para a medição da competitividade (como os melhores procedimentos praticados na indústria por exemplo), são estabelecidos de acordo com o processo de selecção desencadeado pelo mercado num dado momento.

2.2.2. Competitividade Sistémica

Por competitividade Sistémica entendem-se as condições proporcionadas pela competitividade externa às empresas, que influi directamente na competitividade destas (Esser et al, 1994). É de referir, neste caso, a existência de elementos como infra-estrutura, política, cultura, inovação tecnológica e de gestão e o ambiente institucional que atuam em toda cadeia produtiva.

Esta abordagem é influenciada por vários elementos agrupados:

- Microeconómico (eficiência, capacidade de gestão, estratégia e inovação tecnológica)
- Macroeconómico (política monetária, fiscal, cambial, orçamento),

- Institucional (factores sócio-culturais, governança e capacidade política)
- Política sectorial (infra-estrutura, educação, política ambiental e tecnológica, política regional).

Tal como se verifica no modelo de Porter (1998), encontra-se uma lacuna na construção de indicadores de desempenho que reflectem o nível de competitividade. Tal é explicado pelo carácter qualitativo e interpretativo da avaliação que se faz das várias forças referidas anteriormente e pela multiplicidade que caracteriza o debate sobre a competitividade.

Por isso, é focado o carácter sistémico da competitividade incluindo a percepção da relação da empresa com outras cadeia, estando esta dependente desses agentes para ser competitiva. Além disso, a competitividade de uma empresa ou economia é influenciada pela cooperação existente entre concorrentes e restantes agentes ou até o sector público, pela inovação e por uma legislação específica, por exemplo (Marques e Abrunhosa,2005).

É então necessário estudar a competitividade através de relações de interdependência e a dinâmica presente entre os vários agentes. Ou seja, analisar o impacto que certos factores têm, mesmo de forma isolada, num contexto de competitividade de uma economia, país ou industria.

O modelo de competitividade proposto identifica-se como uma análise sistémica (Wittman, 2004) uma vez que analisa a competitividade como um produto que resulta de interacção, dinâmica e envolve diversos agentes como Estado, sociedade civil e outras empresas privadas, bem como a capacidade organizativa dos mesmos. Além disso, valoriza aspectos como competência, diálogo e tomada de decisão de forma conjunta. Esses aspectos são então analisados por quatro níveis do sistema (Altenburg, et al, 1998):

- Nível meta: esta análise refere-se ao nível sócio-cultural que orienta as “relações do ambiente” e à organização dos agentes envolvidos.

- Nível meso: entre os níveis macro e micro do modelo, enquadram-se os agentes e ações de instituições e configurações intermediárias.

- Nível macro: apresenta os agentes e factores ligados ao contexto macroeconómico e ao desenvolvimento das suas políticas.

- Nível micro: o nível micro baseia-se na análise da empresa, uma perspectiva microeconómica, e das suas relações com outras organizações.

A análise destes quatro níveis é possível por duas dimensões de determinantes da competitividade sistémica: a dos agentes e a da interacção dos grupos de agentes, e como mediador entre os vários agentes, identifica-se o diálogo e a articulação, isto é, a capacidade de interacção entre si. Desta forma, a interdependência e cooperação são os factores tónicos neste modelo, no qual os agentes com menor relevância, influenciam e são influenciados pelos restantes.

Um segundo modelo (Coutinho e Ferraz, 1995) fornece propostas de acções que podem ser assumidas por Governos, sociedades, empresas e trabalhadores. Aqui o conceito de competitividade das nações é considerado vago e, foca sim a competitividade de uma ou várias indústrias de uma economia. Assume-se também que está restrita à análise das empresas, mas considera por exemplo o contexto macroeconómico, o sistema político e institucional. Enquanto os factores internos incluem aspectos de decisão que estão sob controlo da empresa, como o investimentos nas capacidades tecnológica e produtiva, os factores estruturais envolvem o que não está no domínio da empresa mas recebe alguma influência da mesma, como as características dos consumidores e concorrentes. Por sua vez, os factores sistémicos englobam a conjuntura macroeconómica, política, institucional, regulatória e social, entre outros.

Um último modelo estudado na competitividade sistémica por Farina (1999) define que as estruturas organizacionais encontradas no mercado constituem um aspecto de grande relevância para a compreensão da competitividade. Juntamente, os aspectos envolvidos nas transacções efectuadas, como a especificidade dos activos, a frequência e a duração das acções, a complexidade e a incerteza quanto aos agentes presentes no ambiente competitivo e quanto às informações que nele circulam são factores que influenciadores (Souza, 2002). No entanto, não podem ser analisados isoladamente ou de forma exógena. Novamente, revela-se que o ambiente competitivo é obtido através da interacção dinâmica entre os vários factores. Por norma, este modelo é aplicado em sistemas agro-industriais, e apresenta como variáveis o ambiente institucional, organizacional, tecnológico, competitivo e as estratégias empresariais.

2.2.3. Competitividade Micro e Macro

No entanto, para uma melhor compreensão e análise deste tema é importante começar por distinguir a competitividade microeconómica da macroeconómica e perceber o porquê da controvérsia associada à competitividade macro (Ulengin, 2002).

2.2.3.1. Micro

A competitividade micro diz respeito à competitividade entre empresas e indústrias e é menos controversa, apresentando uma maior variedade de indicadores. O seu tratamento baseia-se nas características de uma organização ou de um produto, relacionadas com os aspectos de desempenho ou de eficiência técnica dos processos produtivos e administrativos. Entre indicadores de competitividade micro contam-se com quota de mercado, lucro, capacidade de exportação, competitividade-custo e rácios de preço. (Turner, 1997)

2.2.3.2. Macro

Por sua vez a competitividade macroeconómica, relativa à competitividade de um país, está menos desenvolvida na teoria económica. Muito devido ao facto de os países competirem através de quota de mercado ou por investimento estrangeiro, mas elementos como estabilidade, contexto governamental e oportunidades de investimentos são muitas vezes considerados como mais favoráveis a um clima de transacções e negócios, do que competitividade.

A um nível macroeconómico, o conceito em estudo é mais contestado, é considerado como algo “sem sentido” e uma “perigosa obsessão” (Krugman, 1994) já que se considera errado fazer a analogia entre um país e uma empresa. Ainda, competição entre empresas e competição entre países tem implicações distintas e competitividade é muitas vezes utilizada como sinónimo de produtividade. Esta está associada às políticas, dívida externa, nível de internacionalização e protecção de um país, entre outros factores.

Uma das maiores dificuldades na aplicação do termo competitividade reside na passagem do estudo da concorrência entre empresas para o âmbito da competição entre nações (Mariotto, 1991). O problema passa assim em localizar o investimento internacional, medir a especialização comercial (ver capítulo 3.2.2.) e avaliar os níveis de vida das populações.

3. Medição – Compósitos, Agregados e Por Quotas

3.1. Abordagens e indicadores Compósitos

Como referido no tópico 2.2.4.2, a medição do nível de competitividade de um país é um procedimento complexo. Por isso, devido à multidimensão das variáveis utilizadas, o recurso a indicadores compósitos tem aumentado cada vez mais, de forma a ultrapassar as limitações normalmente identificadas (Bandura, 2008).

Estes baseiam-se em combinações matemáticas de um conjunto de indicadores e o seu uso originou um debate acerca da sua aplicação (Crespo et al, 2012). Ao utilizar este tipo de indicadores, são levantadas duas questões (Saisana, 2008). Por um lado, é necessário identificar as dimensões de competitividade de cada indicador e respectivo conteúdo. Por outro lado, é também essencial atribuir pesos a cada dimensão de forma a possuir um indicador agregado.

Desta forma, os indicadores compósitos têm tido cada vez mais relevo e permitem uma melhor avaliação dos níveis de competitividade (Bandura, 2008; Saisana, 2008; Quintella e Soares, 2008) uma vez que através destes é possível uma comparação entre países, representando tópicos, por vezes complexos, tal como no campo da economia, ambiente ou tecnologia.

As grandes vantagens deste tipo de indicador são, entre outras, o facto de os indicadores compósitos sintetizarem temas de alguma complexidade; são mais fáceis de interpretar do que um conjunto de indicadores em separado; facilitam a comparação do desempenho entre países e reduzem a lista de indicadores a analisar sem que se perca informação (Crespo et al, 2012).

No entanto, apresenta também algumas limitações, como por exemplo, a exclusão que estes indicadores fazem de um ou mais elementos do contexto em análise; indicadores compósitos podem não conseguir revelar o que uma única variável consegue; o processo

de selecção das variáveis pode ser ad hoc, motivado por exemplo por ideologias políticas ou pela disponibilidade de dados; por vezes esses dados não são rigorosos ou comparáveis e não apresentam grande valor prático quando não são aplicados em tomadas de decisão.

De seguida, serão analisados alguns destes indicadores, normalmente desenvolvidos e estudados por diversas instituições internacionais.

3.1.1. WEF

Destaca-se o indicador do *World Economic Forum* (WEF) explicitado no *The Global Competitiveness Report* que define a competitividade como “o conjunto das instituições, políticas e fatores determinantes do nível de produtividade de um país” (WEF, 2005, 2012) e calcula, desde 2005, o *Global Competitiveness Index* (GCI), medindo a competitividade de 139 países com base em 12 pilares associados às “instituições, aos mercados (financeiro e trabalho), à inovação, à saúde e educação e ao perfil de negócios”.

Desta forma, começo por analisar a abordagem a este tema por parte do *World Economic Forum* que acredita que a prosperidade pode ser conseguida por um país e o retorno obtido em investimentos nessa mesma economia é determinado pela sua produtividade. Por outras palavras, a economia ou nação com maior competitividade é aquela com maior crescimento ao longo do tempo.

A competitividade possui, assim, vários e complexos determinantes, muitos dos quais agem em simultâneo e se complementam. Para tal, o Índice de Competitividade Global (GCI) capta os múltiplos aspectos desse conceito, sendo agrupados nos 12 pilares da competitividade e cada um destes pilares é avaliado através de um vasto conjunto de variáveis:

1 – Instituições: Um ambiente institucional seguro, representado por instituições, contexto legal e administrativo exemplar, é visto como essencial para a competitividade, para o crescimento e é essa qualidade das instituições que irá influenciar as decisões de investimento e a organização da produção. Para um ambiente empresarial forte e

estável, é essencial a uma gestão governamental financeira de qualidade e medidas aplicadas nos mercados e às liberdades. É também considerado relevante a ética, gestão e transparência das várias instituições privadas.

2- Infraestrutura: Esta deve ser abrangente e eficiente pois é um dos factores que determinará a localização e o sector da actividade que pode ser desenvolvida numa economia. Se o seu desenvolvimento for tido em conta, o funcionamento dos negócios é garantido, a circulação de informações é fomentada e o mercado nacional é integrado.

3 - Estabilidade Macroeconómica: Relevante para o desenvolvimento económico sustentável. No entanto, não promove directamente o aumento da produtividade.

4 - Saúde e Educação Primária: Investimentos em serviços de saúde e educação básica conduzem a uma maior eficiência, passando a verificar-se uma produção mais sofisticada e valorizada nas empresas.

5 - Educação Superior e Formação: Numa realidade cada vez mais globalizada é fundamental que os trabalhadores tenham capacidade de adaptação a um ambiente em constante transformação.

6 - Eficiência nos Mercados de Bens: A concorrência saudável nos mercados de bens e serviços gera eficiência e maior produtividade nos negócios. Deverá também existir o mínimo de intervenção estatal para que a concorrência não seja influenciada pelo peso dos impostos, IDE e regras que limitem o comércio internacional.

7 - Eficiência do Mercado de Trabalho: Esta eficiência é crítica para assegurar o melhor uso dos talentos na economia como os incentivos adequados. Assim, é possível a transferência de trabalhadores de uma actividade para outra, de forma rápida e com baixo custo, bem como a flutuação dos salários sem rupturas sociais.

8 - Sofisticação do Mercado Financeiro: Disponibilidade de empréstimos bancários, como títulos negociáveis e capital de risco, ao sector privado, por parte das economias com mercados financeiros sofisticados visando investimentos de maior retorno.

9 - Disponibilidade de Tecnologia: Uma componente essencial da competitividade é a rapidez a que as tecnologias são adoptadas por um país de forma a melhorar a sua produtividade.

10 - Tamanho do Mercado: Em mercados de maior dimensão, as empresas conseguem explorar economias de escala e os mercados internacionais tornam-se substitutos dos mercados domésticos. Este fenómeno irá afectar a produtividade das economias mais pequenas, muito devido ao efeito da globalização.

11 - Sofisticação dos Negócios: Quando as empresas e os seus fornecedores estão interligados em áreas geográficas próximas, há aumento da eficiência, criam-se maiores oportunidades para inovação e reduzem-se as barreiras à entrada de novas empresas.

12 – Inovação: Em países desenvolvidos, as empresas devem apostar numa inovação contínua de produtos e processos de forma a manterem a sua competitividade.

Ao combinar informações quantitativas das estatísticas internacionais com informações qualitativas obtidas na pesquisa de opinião realizada junto à comunidade empresarial em 133 países, o GCI pontua individualmente cada pilar. Este índice é calculado como uma média ponderada a partir dessas pontuações, obtendo-se assim um índice que varia numa escala de 0 a 7. O critério usado para determinar em que nível está o país depende do seu PIB *per capita*.

As economias pertencentes ao primeiro estágio de desenvolvimento, com baixo PIB e menos desenvolvidas (do pilar 1 ao 4) competem de acordo com dois dos seus factores de produção: o trabalho (pouco qualificado) e os recursos naturais. De forma a desenvolver o seu nível de competitividade, os países que se encontram neste estágio devem fortalecer os seus requisitos básicos e dar maior carga na composição do índice.

Quando uma economia se torna mais competitiva, aumenta a sua produtividade e o PIB. Passa para o segundo estágio (do pilar 5 ao 10) e aí torna-se essencial focar-se na eficiência.

Se a competitividade e a produtividade continuam a aumentar, o país é elevado para o último estágio, no qual o único foco é a inovação (pilares 11 e 12).

Na figura abaixo, está representado o caso de Portugal. Estando na 36ª posição do *ranking* no período de 2015-2016, é feita uma comparação entre a economia portuguesa e a média dos países desenvolvidos, através dos 12 pilares. Como se verifica, os pontos fortes identificados são as infraestruturas, saúde e dispõe de um nível aceitável de meios tecnológicos. No entanto, apresenta um fraco desenvolvimento económico sustentável também reflectido no seu mercado financeiro.

1. Análise da posição de Portugal no ranking do WEF



Fonte: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2015-2016

3.1.2. IMD

É também de destacar o indicador do *Institute for Management Development* (IMD) publicado anualmente no *World Competitiveness Yearbook*, definindo a competitividade de uma nação como a capacidade de proporcionar um contexto que permita uma posição competitiva das empresas. Existe então a convicção de que a mesma está dependente do ambiente económico interno do país, onde estão inseridas, influenciando também o contexto global. Este indicador calcula a competitividade de 59 países com dados harmonizados (ICH, cujo tema será desenvolvido mais à frente neste trabalho no ponto 3.3.3.) desde 1997, considerando quatro fatores:

- Eficiência empresarial;
- Eficiência governamental;
- Performance económica;
- Infraestruturas.

Alguns autores referem ainda, o conceito de competitividade-preço traduzida nos custos salariais e na taxa de câmbio nominal ou real (Mateus, 2006; Buckley, et al., 1988).

Por outro lado, o *International Institute for Management Development* (IMD) elabora um relatório anual sobre a competitividade dos países conhecido como Índice de Competitividade Mundial. Este compara a performance de 60 países tendo como base 333 critérios de medição de diferentes aspectos da competitividade e, utilizando 2/3 de dados estatísticos (fontes nacionais e internacionais como IMF, World Bank, OECD, PWC, entre outros) e 1/3 de dados da pesquisa (como inquéritos por exemplo), é então avaliada a competitividade dos vários países. Para tal, dividem um país em 4 perspectivas: performance económica, eficiência do governo, eficiência dos negócios e infraestruturas.

No quadro abaixo indicado, são apresentados os indicadores analisados pelo WEF juntamente com os indicadores do IMD, de forma a ser possível agrupá-los e compará-los:

2. Comparação entre indicadores do WEF e IMD

Indicadores WEF	Indicadores IMD
6 - Eficiência do mercado de bens	Performance Económica
10 - Dimensão do mercado	
7 - Eficiência do mercado de trabalho	Eficiência dos negócios
8 - Eficiência do mercado financeiro	
1 - Instituições	Eficiência Governamental
3 - Estabilidade Macroeconómica	
2 - Infraestruturas	Infraestruturas
4 - Saúde	
5 - Educação	
9 - Tecnologia	
11 - Sofisticação dos Negócios	
12 - Inovação	

Fonte: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2015-2016 e IMD, World Competitiveness Yearbook, 2016

3. Mapa com os diversos países, segundo ranking de 2015-2016



Fonte: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2015-2016

Numa análise um pouco mais pormenorizada ao GCI, é notório que os EUA estão a recuperar tendo, por exemplo uma taxa de desemprego cada vez menor, de ano para ano, enquanto na Europa verifica-se uma redução dos preços energéticos e enfraquecimento do euro.

Por sua vez, a produtividade tem vindo a estagnar o que poderá levar à situação actual. São as diferenças de produtividade, para o WEF, as determinantes dos vários níveis de prosperidade entre países (Barro, 1991; Caselli, 2005) e aumentar a produtividade deverá ser o principal objectivo dos governos e organizações internacionais.

3.1.3 Comparação entre WEF e IMD

Comparando as duas Organizações, enquanto o WEF recorre ao PIB, o IMD, defende que o PIB e a produtividade não são suficientes para indicar a competitividade de um país. Por isso, tenta definir as actividades e mercados mais relevantes de cada economia, elaborando um ranking, no entanto sujeito a informação pouco rigorosa.

3.1.4. Outros indicadores compósitos

Para além destes indicadores compostos, são ainda de referir indicadores como o *Open Markets Index*, publicado pela *International Chamber of Commerce* que mede a abertura de mercado de cada país, o *Global Manufacturing Competitiveness Index*, publicado pela empresa Deloitte ou o *KOF index of Globalization*, publicado pela ETH Zürich que mede o nível de globalização do contexto económico, social e político de 207 países.

Também a Comissão Europeia recorre a indicadores para estipular o nível de competitividade de vários países:

- PIB *per capita*, analisando também o nível de confiança na indústria e a evolução da produtividade.
- Consumo privado
- Nível de Investimento
- Mercado de trabalho, incidindo na taxa de desemprego e nas expectativas de emprego
- Transações internacionais e exportações
- Preços, recorrendo por exemplo ao HICP
- Indicadores Monetários e Financeiros, como por exemplo taxa de câmbio ou índices de cotações

3.2. Indicadores microeconómicos - Agregados

3.2.1 Índices Concentração

A definição de índices de concentração é de extrema importância uma vez que estes captam as características estruturais de um mercado. Por isso, são muito utilizados em modelos de medição de competitividade como resultado da estrutura de mercado. Além disso, rácios de concentração também reflectem alterações na concentração como resultado de mudanças estruturais, como por exemplo a entrada ou saída de agentes num dado mercado.

O Índice Hirschman é dos indicadores mais comuns, simples e fácil de aplicar (Ng e Yeats, 2003):

3.2.1.1. Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)

Mede o grau de concentração das exportações, com valores entre 0 e 1, em que os valores mais elevados indicam um mercado muito concentrado e é normalmente usado por entidades reguladoras da concorrência (Attaran e Zwick, 1987).

É calculado como a soma dos quadrados da quota de mercado de uma empresa i que opera num mercado com N empresas. Poderá variar entre 0 e 10.000, caso as percentagens sejam utilizadas como números inteiros. O valor zero representa um mercado amplamente competitivo. Entre 1.000 e 1.800 considera-se que o mercado tem alguma concentração. Quando superior a 1.800, considera-se que o mercado é muito concentrado. O valor 10.000 representa uma situação de monopólio, em que apenas uma empresa detem 100% da quota de mercado.

$$IHH = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

(2)

No entanto, este indicador é considerado insuficiente uma vez que apenas tem em conta o número de empresas e a sua quota de mercado (Roberts, 2014)

“Herfindahl himself admitted that his index suffered the deficiency of considering only two indicia of industry behavior—the number of firms and the variance in market share distribution. He recognized that other factors would also play a role, in particular geographic dispersion of firms.⁹⁴ The Merger Guidelines cleverly handle this issue by dividing the inquiry into two steps: first market definition, then concentration analysis.”

3.2.1.2. Rácio de Concentração C4

Mede a quota de mercado total das quatro maior empresas da industria. Este rácio mede a percentagem de vendas das quatro maiores empresas do mercado divididas pelo total das vendas do mercado (Kupfer & Hasenclever, 2002; Tabner 2003).

Quanto maior o racio, menos competitivo é o mercado. Quanto menor o rácio, mais competitivo é o mercado. Um rácio menor que 40% é considerado competitivo. Se é maior que 40%, é considerado um oligopólio.

$$C4=w1+w2+w3+w4,$$

$$w_i = S_i / S_t$$

S_i , vendas de uma empresa

S_t , vendas de todas as empresas

(3)

É também muito usado o rácio de concentração C8 que, por sua vez, mede a quota de mercado total das 8 maiores empresas de uma indústria.

No entanto, são conhecidas três grandes limitações na interpretação destes indicadores (Hirschey, 2008):

(1) Os rácios de concentração baseiam-se apenas em mercados domésticos e excluem importações. Desta forma, leva a uma exageração do nível real de concentração de indústrias que possuem um número significativo de produtores externos; (2) Índices de concentração são baseados no mercado nacional. Em diversas industrias, os mercados relevantes são locais e compostos por apenas algumas empresas que tendem a reduzir o nível de concentração nos mercados locais; (3) A definição de classe de produtos e a agregação dessas classes, podem afectar os rácios de concentração.

A diferença em se utilizar o Índice Hirschman, ao invés de apenas a variação das quotas de mercado ou outros tipos de cálculo de concentração, é que o índice permite avaliar a concentração de não apenas de um produto, mas de um grupo de produtos e dentro deste mesmo grupo de produtos.

3.2.1.3 Indicador Gini

O coeficiente G foi proposto por Gini em 1912 e é um instrumento de medição do grau de concentração de renda num determinado grupo.

Apontando a diferença entre os rendimentos dos mais pobres e dos mais ricos, varia entre 0 e 1, no qual 0 implica uma completa igualdade e no qual existe uma igual repartição do atributo; e 1 corresponde à completa desigualdade e a concentração neste caso é máxima (Kume e Pulaj, 2013; Artal e Kozak, 2015). Através deste índice de concentração é também possível fazer uma comparação entre os 20% mais pobres e os 20% mais ricos. Representado em percentagem, é calculado de acordo com a fórmula abaixo demonstrada.

$$G = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |x_i - x_j|}{2N^2 \mu} \quad (4)$$

3.2.2. Indicadores de Comércio Externo e Especialização

O nível de competitividade de um país pode ser verificado através do peso das suas trocas internacionais e globalização via IDE.

A especialização internacional procura explicar a motivação das trocas entre países e que bens são trocados. Esta noção de especialização é relevante assim na tomada de decisão. Muitos países vêm-se confrontados com a necessidade de optar pela produção e exportação de um bem, renunciando à produção de outro ou outros bens. Passa a importar os bens que já não produzem, originando uma alteração nos seus níveis de competitividade. Desta forma, este tipo de especialização internacional é expresso pelos saldos positivos ou negativos dos vários ramos de actividade em termos de comércio internacional.

Como se verificará no desenvolvimento deste tópico, os indicadores cuja utilização é mais frequente são os que conciliam os fluxos de exportações e de importações. Na

maioria das vezes cada país economia verifica um fluxo comercial, com entradas e saídas simultâneas para um mesmo grupo de produtos.

De entre os vários indicadores de especialização, irei analisar os que se apresentam mais relevantes e mais frequentemente utilizados:

3.2.2.1. Índice de diversificação das exportações

Mostra o nível de dependência de um país relativamente às suas exportações de um produto, face ao resto do mundo (Lederman e Maloney, 2003). Quanto maior a diversificação, menor o risco devido à variação dos preços dos produtos nos mercados internacionais. Este índice pode ter valores entre 0 e 1 e quanto mais elevado for o índice, maior a disparidade na estrutura de exportações do país face às restantes economias, isto é, maior é a divergência do país relativamente à média mundial.

$$DX_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_{iw}|}{2} \quad (5)$$

Hij= quota do bem i nas exportações do país j; hiw= quota do bem i nas exportações mundiais

Os países e respectivas instituições governamentais que fomentam a diversificação da exportação devem ser selectivos e tolerantes em relação aos mecanismos do mercado, tentando causar o menor impacto possível sobre seu funcionamento. Ao promoverem exportações, desenvolvem “aspectos de qualidade, confiabilidade, imagem e outras características de comercialização dos produtos nos mercados externos” (Samen, 2006). Dentro do mesmo segmento, a diversificação diz-se horizontal. Quando existe uma adaptação das exportações de um sector para outro, a diversificação é vertical.

Os países desenvolvidos continuam a ser os principais mercados para os países em desenvolvimento, a despeito da diversificação de origens e destinos de exportações e importações.

Por sua vez, a elevada especialização económica dos países em desenvolvimento vai fazer com que sejam muito dependentes das importações e das exportações nos mercados internacionais, dando origem a um contexto de grande dependência externa.

3.2.2.2. Índices de Vantagem Comparativa Revelada

Os índices de VCR avaliam a potencialidade e capacidade que uma economia tem para exportar (Balassa, 1965; Cai e Leung, 2008; Oelgemöller, 2012). Fornece informações relativamente a possíveis parceiros comerciais e produtos como potencial para serem exportados. Este índice faz então a comparação entre o impacto de um bem nas exportações totais de uma economia no total das exportações globais desse mesmo produto. Se for superior a 1, indica que o país apresenta vantagem comparativa nesse produto e o peso desse bem nas exportações nacionais é superior ao peso aplicado nas exportações globais.

$$RCA_i = \left(\frac{x_{ij}}{X_{jt}} \right) / \left(\frac{x_{wi}}{X_{wt}} \right) \quad (6)$$

Este é um índice revelado, tendo em conta que é apenas possível graças ao recurso a dados históricos, já observados numa economia. Desvantagens apontadas são, por exemplo, a não consideração da existência de distorções como as restrições tarifárias ou desalinhamentos de câmbio, por exemplo, havendo a possibilidade de, no entanto, identificar os modelos comerciais de uma economia; além disso, não tem em conta as importações uma vez que sofreria impactos e distorções causados por medidas proteccionistas e pela diferença na procura de cada país (Vasconcelos, 2003).

3.2.2.3. Índice de especialização de exportações

Representando uma pequena alteração do VCR (World Bank, 2010), avalia a potencialidade de fornecimento de um bem a um mercado, compara a sua quota nas exportações de uma economia e na quota nas importações de um parceiro, tratando-se de um índice de vantagem comparativa revelada (Amador, Cabral, Ramos, 2006).

Quando este indicador é superior a 100, o país apresenta uma vantagem comparativa na exportação do bem em causa, no mercado associado.

$$ES_i = \left(\frac{x_{ji}}{X_{jt}} \right) / \left(\frac{m_{ki}}{M_{kt}} \right) \times 100$$

(7)

X_{ij} = exportações do produto i pelo país j; m_{ki} = importações do produto i pelo país k;
 X_{jt} = exportações totais do país j; M_{kt} = importações totais do país k

3.2.2.4. Indicador de especialização do comércio

Este indicador, distingue as duas perspectivas possíveis para uma economia: se se comporta enquanto exportadora ou consumidora de um dado bem (UNCTAD, 2013).

$$TSI_i = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$$

(8)

X_{ij} = exportações do produto i pelo país j ; M_{ij} = importações do produto i pelo país j

Se este índice se aproximar de -1, a economia analisada não é considerada competitiva no sector i (X_i tende para zero). Se estiver perto de 1 ($X_i - M_i$ próximo de X_i), estamos perante especialização inter-ramo bastante elevada uma vez que as exportações são dadas como importantes e as importações não.

Caso se aproxime de zero, é notada uma forte especialização intra-ramo¹.

Se o indicador tender para 1/3 ou -1/3, as trocas intra-ramo e inter-ramo apresentam um nível semelhante. Quanto mais próximo de 1 e distante de 1/3, é revelada a predominância das trocas inter-ramo.

¹ Apesar de $X_i - M_i$ ser reduzido, $X_{ij} + M_{ij}$ é elevado pois, por definição, elevado comércio intra-ramo significa elevados níveis de importações e exportações

No entanto, caso exista algum erro de análise ou estatístico, poderá haver uma interpretação errada das trocas, como por exemplo ao agregar sectores exportadores importadores.

3.2.2.5. Grau de abertura

De forma a avaliar a relevância do comércio internacional numa determinada economia é necessário o cálculo do impacto das relações comerciais com o exterior no produto do país durante um período de tempo estipulado (World Bank, 2016). É calculado através da seguinte fórmula:

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

X, representa o valor das exportações

M, valor das importações

(9)

Também conhecido como grau de extroversão, o Grau de Abertura é influenciado por vários factores, como por exemplo o comércio internacional. Este indicador tende a ser mais elevado no caso de países pequenos, e menor no caso de economias de maior dimensão, auto-suficientes e isolados, apresentando elevadas despesas com transporte.

Outros factores que ajudam a explicar diferenças na importância do comércio internacional entre os países são:

Também a própria estrutura da economia e a presença de empresas multinacionais têm um grande peso neste indicador pois é considerando o peso dos serviços não transaccionáveis no produto interno e são as multinacionais que geram um elevado comércio intra-firma.

É possível decompor o Grau de Abertura em duas perspectivas:

- “Intensidade exportadora”: analisa o impacto da produção nacional no mercado externo e o peso das exportações no PIB;
- “Penetração das importações”: identifica o nível de satisfação da procura interna através de provisões exteriores.

No entanto, é importante referir que este indicador está sujeito a alguma ambiguidade uma vez que, alguns dos países com um forte peso do comércio externo apresentam características muito diferentes, sendo assim difícil a sua comparação.

3.2.2.6. Taxa de Cobertura

3.2.2.6.1 Taxa de Cobertura global

Indicador bastante simples que mostra a percentagem das importações que é coberta pelas exportações, definindo-se pelo quociente entre as exportações e as importações (David e Nonnenberg, 1997):

$$\text{Peso do saldo} = \frac{X - M}{\text{PIB}}$$

(10)

Quando esta taxa apresenta valores maiores que 1, a economia tem uma posição comercial forte. Se for menor que 1, a economia em questão apresenta uma fraca posição comercial. É possível também analisar a evolução da relação entre exportações e as importações.

Esta taxa deve ser utilizada com uma certa precaução uma vez que não considera o peso do comércio externo numa economia.

3.2.2.6.2 Taxa de cobertura sectorial

É também possível desagregar a taxa de cobertura a nível de produto ou sector (Faustino, 1992):

$$c_i = \frac{X_i}{M_i}$$

(11)

Quando superior a 1, significa que as exportações são superiores às importações, verificando-se uma especialização no sector. Quando inferior a zero, exportações inferiores às importações e o sector é deficitário.

3.2.2.6.3 Normalização da taxa de cobertura sectorial

$$\bar{c}_i = \frac{\frac{X_i}{M_i}}{\frac{X}{M}}$$

(12)

Quando a taxa de cobertura sectorial normalizada é superior a 1, significa que a taxa de cobertura do sector é maior que a taxa de cobertura global, sendo possível identificar-se este sector como competitivo (Faustino, 1992). Se menor que 1, a taxa de cobertura do sector é inferior ao indicador de cobertura global e o sector em causa não é competitivo. Este índice de normalização é muitas vezes utilizado em comparações inter-temporais.

3.2.2.7 Coeficientes Estruturais

Como vimos anteriormente, na análise da competitividade de uma economia há que ter em conta o impacto do comércio externo e a sua relevância. Por isso mesmo, é também essencial identificar a estrutura desse comércio e as relações que o caracterizam, ou seja, há que ter em consideração que bens têm maior impacto nas importações e exportações (composição e estrutura do comércio) e quais os países que têm maior representação nas relações comerciais.

3.2.2.7.1 Estrutura sectorial e comércio externo

Relativamente à fragmentação das relações comerciais por grupos de produtos mais ou menos homogéneos, uma maior separação dos dados permite uma maior uniformidade

das categorias de bens e serviços. No entanto, a decisão quanto ao nível de desagregação a ser adoptado deverá depender essencialmente dos objectivos da análise da composição do comércio externo (Iapadre, 2001; Hoekman, 2006; Amador e Cabral, 2009).

Esta análise pretende identificar quais os produtos com maior relevância nas exportações ou importações. De forma a calcular o peso de cada sector no total das exportações (ou importações) é utilizada a seguinte fórmula:

$$\frac{X_{ij}}{X_j} \text{ corresponde ao peso das exportações do sector } i \text{ no total das exportações do país } j;$$

$$\frac{M_{ij}}{M_j} \text{ representa o peso das importações do sector } i \text{ no total das importações do país } j.$$

(13)

Uma limitação encontrada para esta análise é o facto de lidar com as exportações e importações de forma independente.

3.2.2.7.2 Direcção do comércio externo (estrutura geográfica)

Trata-se da fragmentação por países ou grupos de países inseridos nas várias relações comerciais, enquanto importadores ou exportadores (Rodríguez e Rodrik, 2001). Desta forma, indica a relevância de cada economia no total das exportações ou importações.

$$\frac{X_{ij}}{X_j} \text{ corresponde ao peso das exportações com destino ao país } i \text{ no total das exportações do país } j;$$

$$\frac{M_{ij}}{M_j} \text{ representa o peso das importações com origem no país } i \text{ no total das importações do país } j.$$

(13)

Tal como a análise através da estrutura sectorial, este indicador de estrutura tem a limitação de tratar de forma independente as exportações e importações.

3.2.2.8 Coeficiente De Especialização De Balassa

3.2.2.8.1. Coeficiente de Especialização

Este indicador evidencia a relação entre o saldo da balança comercial de um sector e o resultado de trocas externas (Iapadre, 2001), ou seja:

$$b_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

(14)

É possível assim distinguir os sectores com indicador positivo (economia especializada) dos deficitários, com um coeficiente negativo.

Assim, este indicador de especialização é calculado através da taxa de cobertura, fazendo a divisão tanto do numerador como do denominador por M_i :

$$b_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} = \frac{\frac{X_i}{M_i} - \frac{M_i}{M_i}}{\frac{X_i}{M_i} + \frac{M_i}{M_i}} = \frac{c_i - 1}{c_i + 1}$$

(15)

Este coeficiente de especialização de Balassa em comparação com a taxa de cobertura sectorial, analisada anteriormente neste trabalho, apresenta uma leitura mais fácil devido à sua simetria. Quando igual a 1, trata-se de uma especialização unívoca, exclusivamente. Quando assume igual a -1, trata-se de uma especialização unicamente do exportador. O saldo comercial é nulo quando igual a zero.

3.2.2.8.2. Padrão de trocas: Trocas intra-sectoriais vs. trocas inter-sectoriais

Através do chamado padrão de trocas, o coeficiente de Balassa permite também a medição de “fenómenos de especialização” de uma forma mais pormenorizada.

Quando medida na perspectiva de cada ramo, a especialização é intra-ramo. Quando é analisada tendo em consideração o nível do produto, a especialização é intra-produto (Grubel, 1967; Appleyard e Field, 1998; Baumann et al, 2004).

Como referido anteriormente, caso o coeficiente apresente valores próximos de -1, a economia tem uma posição pouco competitiva no sector i (X_i tende para zero) e caso o coeficiente se aproxime de 1, existe uma forte especialização (exportações do sector i importantes e importações pouco significativas). Ou seja, é notório um padrão de especialização inter-ramo, ou inter-sectorial uma vez que as trocas comerciais são tidas como unidireccionais uma vez que um sector será predominantemente importador ou exportador.

No caso de este indicador ser muito próximo zero, o padrão de especialização é intra-ramo já que as exportações e as importações são equivalentes. Numa situação de elevados volumes de exportações e importações, trata-se de uma especialização intra-ramo.

Por fim, se o coeficiente de Balassa for igual a $1/3$ ou $-1/3$ verifica-se um nível idêntico de trocas intra-ramo e inter-ramo no sector, sugerindo que sempre que o indicador se aproximar mais a zero, o peso das trocas intra-ramo aumenta, diminuindo na mesma proporção o peso das trocas inter-sectoriais. Caso se vá aproximando mais do valor 1, fica registado um aumento das trocas inter-ramo (Faustino, 1992).

No entanto, a interpretação deste indicador está também dependente do nível de desagregação do sector (Amador, et al 2006). Caso sejam agrupados e comparados sectores exclusivamente exportadores ou importadores, fica então inválida a análise do padrão de especialização com os vários sectores da economia agregados. Se for demasiado agregado, pode passar a mensagem errada de se tratar de trocas intra-sectoriais.

Uma vez que não está alerta para a relevância do comércio externo numa economia nem para a produção sectorial, esta análise deverá ser sempre complementada com o grau de abertura, por exemplo, pois irá conjugar variáveis de comércio externo com variáveis de produção nacional (Vasconcelos, 2003).

3.2.2.8.3. Indicador de Comércio Intra-Industrial

Também Grubel e Lloyd (1975) propõem um indicador de medição para a análise dos ramos do comércio de um país:

$$GL = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} = 1 - B_j \quad (16)$$

Quando igual a 1, trata-se de intra-ramo, no qual o país em análise exporta a mesma quantidade que importa. Quando igual a zero refere-se a comércio inter-ramo traduzindo-se no facto de um país apenas importar ou apenas exportar.

No entanto, este índice recebeu algumas críticas por agrupar produtos de diferentes classificações e categorias numa mesma indústria, correndo-se o risco de exagerar no valor representativo do comércio intra-ramo (Amador e Cabral, 2009).

3.2.2.9 Indicador de Especialização Sectorial

Faz a análise das tendências de especialização em determinados espaços geográficos. É também útil para comparar estruturas, tanto a nível da direcção como da composição do comércio (Iapadre, 2001).

O indicador dissimétrico das exportações (fórmula do lado esquerdo) calcula-se da seguinte forma:

$$s_x = \frac{\frac{X_{ij}}{X_j}}{\frac{X_{ik}}{X_k}} \quad s_m = \frac{\frac{M_{ij}}{M_j}}{\frac{M_{ik}}{M_k}}$$

J= país em análise; k= país ou uma zona de referência; i= sector de actividade; X_{ij}= exportações de bens do sector i pelo país j; X_j= total das exportações do país j; X_{ik}= exportações do sector i no país/região k; X_k= total das exportações do país/região k.

(17)

O indicador dissimétrico das exportações compara a importância que um sector *i* tem nas exportações do país *j* com o peso desse sector nas exportações de uma zona de referência. Especificamente, o numerador representa o peso das exportações do sector *i* no total das exportações do país *j*, enquanto o denominador representa a mesma informação para a zona de referência (Iapadre, 2001; GEE, 2010).

Naturalmente que se o indicador for maior que um significa maior especialização relativa do país *j* no sector *i*. Um valor inferior a 1 traduz uma menor concentração relativa das exportações do país *j* no sector *i*.

Complementarmente, no caso das importações (fórmula do lado direito), se ao índice *i* fizermos associar não um sector de actividade mas um país de destino, no caso das exportações, ou de origem, no caso das importações, obteremos indicadores dissimétricos para a direcção do comércio externo do país *j* relativamente ao país ou zona de referência *k*. A sua interpretação será em tudo idêntica à descrita anteriormente para os indicadores dissimétricos da composição do comércio externo.

3.2.2.10 Indicador correlação do comércio de bens

Representa a semelhança dos indicadores de especialização do comércio entre duas economias. Assume valores entre -1 e 1, e, quando positivo, as economias são concorrentes no mercado global, exportando os mesmos bens.

$$TCI_{jk} = \frac{\left(\sum_{j=1}^n (TSI_{ij} - \overline{TSI}_{ij})(TSI_{ik} - \overline{TSI}_{ik}) \right)}{\sqrt{\left(\sum_{j=1}^n (TSI_{ij} - \overline{TSI}_{ij})^2 (TSI_{ik} - \overline{TSI}_{ik})^2 \right)}}$$

TSI= indicador de especialização do comércio; *i*=produto; *j*, *k*=países.

(18)

No entanto, a interpretação da correlação pode ser enganadora em alguns casos, uma vez que apresenta certas limitações, como por exemplo a possibilidade de algumas funções ou associações não-lineares entre variáveis independentes poderem fornecer

uma correlação baixa quando, na verdade, a relação entre as variáveis é bastante forte. Esta desvantagem centra-se no facto de que a correlação é uma aproximação linear da associação entre variáveis. Segundo, uma correlação pode ser fortemente sensível a *outliers* que estão presentes nos dados das variáveis. Por exemplo, para um conjunto de observações com *outliers*, excluem-se dados anómalos que podem causar um impacto significativo no coeficiente de correlação. Coloca-se ainda a questão se fará sentido a exclusão dos *outliers* uma vez que podem conter informação relevante. Por fim, uma correlação pode também implicar uma relação entre variáveis. Mesmo quando não existe nenhuma, pode ser atribuída a pura sorte.

3.2.2.11 Índice de complementaridade do comércio

Construído com base no índice de vantagem comparativa revelada de Balassa (3.2.2.2.), elabora uma análise entre a estrutura de exportações de uma economia e a estrutura de importações de uma economia parceira, resultando assim no potencial de comércio de um país com um parceiro, podendo apresentar valores entre 0 e 100 (Cunha, 2011). Um valor próximo de 0 verifica uma incompatibilidade nos fluxos entre os dois países (o país j não exporta produtos que o país k importe). Um valor próximo de 100 indica uma elevada complementaridade entre as duas economias.

$$TC_{jk} = 1 - \sum (|m_{ik} - x_{ij}|/2)$$

x_{ij} = quota do bem i nas exportações do país j; m_{ik} = quota do bem i nas exportações mundiais

(19)

3.2.2.12 Comércio Inter-Ramo

A principal justificação para este tipo de comércio, em detrimento do modelo HO, é a diferenciação e a preferência dos consumidores por variedade (Pugel, 2007). No entanto, a procura não justifica necessariamente a existência de CIR, uma vez que a quantidade (e sua variedade) produzida é limitada pela oferta, como por exemplo por economias de escala e estruturas de mercado de concorrência imperfeita.

Economias com diferentes dotações factoriais, (Fontoura e Crespo, 2002; Faustino, 1992) exportam diferentes variedades de um produto. Uma vez que a produção de produtos de maior qualidade requer maior capital, apenas os países com maior abundância deste factor conseguirão acompanhar a sua exportação. As economias que possuem maior factor de trabalho, irão exportar variedades de menor qualidade.

É possível dividir os indicadores de CIR de duas formas: os que avaliam a sobreposição e força do comércio, destacando-se o indicador de Grubel-Lloyd (GL), definindo o CIR pela diferença entre o comércio total de um sector e o intersectorial, normalizada pelo comércio total. Ao determinarmos a existência de CIR, quando igual a 0 verifica-se que todo o comércio é inter-ramo, e quando igual a 1, a sua presença apenas é apenas interindustrial.

Para se distinguir os vários tipos de CIR é utilizado o indicador GHM, partindo do pressuposto de que grandes diferenças nos preços da mesma categoria de bens indicam diferenças a nível da sua qualidade, fazendo a comparação do valor das exportações e das importações.

3.2.2.13 Fragmentação internacional da produção

O facto de um único produto poder ser fabricado em países diferentes, é alvo de três metodologias alternativas a ter em conta: (1) combinar a análise da informação do mercado global com a de matrizes input-output, (2) informação do mercado global de partes e componentes ou (3) o estudo de informação alfandegária (Arndt e Kierzkowski, 2001; Helg e Tajoli, 2005).

Assim, a segmentação internacional da produção pode ser vista como um processo de *outsourcing* ou *offshoring*. Ao deslocalizar internacionalmente a sua produção, as trocas

de produtos entre as várias economias passam a verificar-se em produtos intermediários e não acabados. Desta forma, a mesma produção passa para a economia que melhor emprega os seus factores produtivos. Os países devem então especializar-se na produção dos produtos intermediários que melhor se adequem às suas condições locais.

3.2.2.14 Indicadores de internacionalização das empresas

A UNCTAD recorre a três rácios indicadores do grau de impacto externo das empresas (Barcellos e Cyrino, 2007):

- A = Activos detidos no exterior/Total activos
- V = Vendas no exterior/Total das vendas
- E = Emprego no exterior/Total do emprego

Através da média destes 3 rácios, é calculado o índice de transnacionalidade (TNI) de forma a estudar o nível de internacionalização das empresas:

$$TNI = \frac{A+V+E}{3}$$

(19)

Em vários casos, são as maiores multinacionais, hierarquizadas de acordo com os activos detidos no exterior, vendas no exterior ou emprego no exterior, que apresentam níveis de internacionalização mais distintos (UNCTAD, 2004).

Este indicador é considerado relativamente simples de analisar e compreender mas, no entanto, existe também alguma dificuldade na interpretação dos resultados (Fernandes, 2013). Para obter informação relevante através deste indicador, os dados comerciais devem ser reclassificados de acordo com a estrutura de produção da economia em estudo e o seu cálculo deve ser, mais uma vez, realizado a um nível mais desagregado.

2.2.3 Indicadores de Competitividade Harmonizados

Os ICH apresentam avaliações relevantes e comparáveis da competitividade de preços e dos custos dos países da zona euro que coincidam com as TCE reais do euro, reflectindo também uma ligação entre os Bancos Centrais do Eurosistema.

Calculados com base nas médias ponderadas das taxas de câmbio tendo em conta as moedas dos parceiros comerciais de cada país, são deflacionados por índices de preços ou custos (Schmitz et al, 2012; BCE, 2014).

Este indicador é composto pelos 5 seguintes elementos:

a) Pesos com base no comércio: suportados em dados bilaterais referentes ao mercado de bens manufacturados

b) Ponderação: Os pesos associados às importações correspondem à percentagem de cada país parceiro no total das importações. No caso das exportações, existe uma ponderação dupla uma vez que se tem em conta o impacto dos produtores internos e exportadores de países terceiros. Os pesos globais de cada economia correspondem à média ponderada dos pesos das exportações e importações. Dever-se-à então ligar os vários pesos para dois períodos consecutivos, actualizando-os a cada 3 anos.

c) Variáveis deflactoras dos ICH (Marzano e Colombi, 2011):

- Enquanto os países europeus recorrem ao ICH, as outras economias utilizam os índices de preços no consumidor;
- No caso dos países europeus, os deflatores do PIB são medidos tendo em conta as respectivas contas nacionais trimestrais divulgadas no Eurostat; nas restantes economias, são calculados através das contas nacionais divulgadas pelo BIS, pela OCDE e pelo FMI;
- Cálculo do rácio entre o vencimento por empregado e a produtividade do trabalho. A produtividade por sua vez é medida através do PIB a preços constantes dividido pelo número total de trabalhadores;

d) Parceiros comerciais: Os ICH fundamentados nos deflatores do PIB e em custos unitários do trabalho são recolhidos face a 16 países da área euro e a um grupo de 20

parceiros comerciais, enquanto os ICH baseados em preços no consumidor são calculados face a 16 países da área euro e a um grupo de 40 parceiros comerciais.

e) Reservas: Os indicadores mais utilizados são baseados em índices de preços no consumidor uma vez que apresentam maior qualidade e é possível comparar dados entre várias economias (Leichter et al, 2011). No entanto, o facto de não terem em conta que alguns bens transaccionáveis são afectados por impostos indirectos e subsídios, é visto como uma desvantagem. Por fim, os indicadores baseados em custos unitários do trabalho apresentam maior volatilidade e sofrem revisões contínuas uma vez que se tratam de estatísticas de salários e emprego.

De uma forma geral, pode-se comprometer a possibilidade de comparar várias economias ao ter em conta preços e custos que não são transaccionáveis a nível internacional.

3.2.4 Quotas de mercado constantes

O Método das Quotas Constantes é aplicado no estudo do desenvolvimento de exportações, ou seja, permite decompor as variações das quotas de mercado de uma dada economia ao longo do tempo. Desta forma, é possível verificar o peso comércio de uma dada economia, através da análise de certas variáveis e na simplicidade da metodologia (Fagerberg e Sollie, 1987).

A ideia essencial é a de que as exportações de um país influenciam directamente o seu desenvolvimento (Cabral, 2004), independentemente das oscilações de outros factores de produção. Por isso, mesmo que um país mantenha a sua quota em cada produto em cada ponto geográfico, é visível uma variação negativa na sua quota de mercado caso exporte para economias que têm um menor crescimento relativamente à média global.

De acordo com a fórmula apresentada (Cabral e Amador, 2008), é possível determinar a variação da quota das exportações de uma economia a um nível internacional fazendo a diferença entre a variação das exportações de uma economia relativamente à variação mundial

$$TE = g - g^* = \sum_i \sum_j \theta_{ij} g_{ij} - \sum_i \sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^*$$

(20)

Esta metodologia tem como vantagem o facto de necessitar unicamente de informação relativa às trocas comerciais. No entanto, sofre algumas críticas pois carece de fundamentos teóricos e é considerada difícil a escolha do nível de desagregação adequado na aplicação empírica e na seleção de mercados e produtos.

3.3. Indicadores macroeconómicos

Como referido anteriormente, devido à crescente globalização e ao elevado dinamismo da procura, a produtividade tem ganho novas dimensões para cobrir, como por exemplo associadas ao imaterial, ao reforço das componentes ligadas à estética, à ética ou à relação ambiental, para além da eficiência.

3.3.1. Índice dos termos de troca

Este indicador baseia-se no rácio dos preços das exportações e das importações, cujo aumento é favorável, simbolizando a quantidade de produtos importados que podem ser comprados com uma unidade de produtos exportados (Joshi, 2009).

O estudo dos termos de troca de um determinado país tem como objectivo avaliar a performance desse mesmo país face ao exterior no que respeita às relações comerciais. Assim, esta análise foca sobre a relação entre as quantidades importadas e exportadas, entre os preços dos produtos transaccionados, entre o volume e preço dos factores de produção utilizados, etc, podendo ser efectuada comparativamente com o exterior como um todo, com um grupo de países ou apenas com um outro país. Na verdade, os termos de troca de uma economia são calculados tendo por base as relações percentuais entre índices de valores unitários na exportação e na importação.

3.3.2 Medidas de competitividade-custo

A dinâmica e capacidade de internacionalização das organizações, regiões e países impactam no nível de competitividade e produtividade uma vez que transparecem os modelos de criação de valor e riqueza.

Como indicador de competitividade-custo é referida a taxa de câmbio real. Faz a comparação entre o desenvolvimento do poder de compra de uma economia e o da sua maior concorrência nos mercados (Coimbra e Gouveia, 2004).

O nível de competitividade-custo pode ser a causa ou resultado do desempenho da economia de um país. Por um lado, se os custos relativos são muito elevados, fica comprometida a capacidade de competir internacionalmente. Por outro lado, um bom desempenho económico pode levar a um aumento da taxa de câmbio e dos custos/preços relativos.

Em segundo, para se medir a competitividade-custo também se recorre ao custo unitário do factor trabalho. Este é representado pelo rácio entre os custos totais nominais do trabalho (salários, formação e planos de saúde, por exemplo) e o nível nominal de produção.

São levantadas duas questões no cálculo e na aplicação de taxas de câmbio efectivas reais (Durand e Giorno, 1987). A primeira é a escolha da moeda a incluir no cálculo destes índices. Um aspecto importante é o aumento do número de países que importam no comércio internacional. Na década de 90, com o aumento do impacto da economia asiática, foi também necessário ter em consideração as suas moedas no cálculo da taxa de câmbio efectiva. A segunda questão assenta na escolha do preço ou custo a utilizar (World Bank, 2013). No caso de países industrializados, existem três tipos de medição a considerar: os que se baseiam nos custos unitários de trabalho, os que se baseiam nos preços; e os que se apoiam nos valores unitários das exportações.

4. Conclusão

Sendo o nosso mundo cada vez mais caracterizado pela globalização, é essencial, para uma boa compreensão do impacto do comércio internacional no crescimento económico, a existência de um conjunto de indicadores o mais abrangente possível, tendo em conta as diversas abordagens à análise da competitividade.

No entanto, a delimitação do seu conceito, devido à grande complexidade do tema, sofre ainda com um inconclusivo enquadramento teórico. Não havendo uma solução única, as teorias do comércio internacional, devido ao elevado número de fontes existentes, vêm-se confrontadas com uma diversidade de definições e indicadores.

Numa perspectiva de competitividade internacional, é comparado desempenho macroeconómico de um país com o dos seus parceiros comerciais. De uma forma geral, são analisados elementos que poderão explicar algumas das tendências do comércio internacional, tais como a capacidade de inovação tecnológica, capacidade produtiva e especialização e qualidade de produto, por exemplo, que influenciarão assim o seu nível de competitividade.

A grande variedade de conceitos na literatura económica pode ser explicada pelo objectivo do cálculo de cada indicador. O nível de competitividade pode assim variar dependendo se se procura fazer uma análise política a uma dada economia ou ao contexto do comércio internacional, comparando várias economias. Neste trabalho, foram indicados os WEF e IMD como as referências para elaborar um ranking de vários países tendo por base o seu contexto de desenvolvimento económico e comercial. Tanto investidores como Bancos poderão ter como suporte esses rankings na altura de tomada de decisão de forma a poderem avaliar, por exemplo, os riscos de cada economia. Também os governos poderão recorrer a essa informação para conhecer as forças e fraquezas cada país.

Nesta Dissertação, compreende-se que a noção de competitividade-custo é a mais consistente e aceite. Esta tem em consideração a formação dos preços, as condições de utilização dos factores produtivos e as várias distorções de preço.

É também possível concluir que apenas a eficácia operacional não garantirá níveis de competitividade elevados. Para tal, é necessária a criação da imagem de uma organização competitiva em relação ao que é valorizado no contexto em que esta actua. Assim, uma empresa competitiva é aquela que define os padrões a serem seguidos pelas suas concorrentes.

Num título conclusivo, é essencial a medição da competitividade através da análise de indicadores que permitam a comparação da performance da organização, do sector e a um nível global, levando ao desenvolvimento das economias impulsionadas pelo desempenho individual das diversas organizações.

5. Bibliografia

- Altenburg, T. Hillebrand, W. & Meyer-Stamer, J. 1998. *Policies for Building Systemic Competitiveness*. Conceptual Framework and Case Studies of Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand. Berlin: German Development Institute
- Amador J, Cabral, S, & Ramos, M. 2006. *Estruturas de exportação relativas e especialização vertical: um índice simples de comparação dos países*, Artigo Economico Banco de Portugal
- Amador, J & Cabral, S. 2008. *O desempenho das exportações portuguesas em perspectiva: uma análise de quota de mercado constante*, Artigo Economico Banco de Portugal
- Amador, J & Cabral, S. 2009. *O comércio internacional de serviços na economia portuguesa*, Artigo Economico Banco de Portugal
- Amador, J & Cabral, S. 2009. *O Comércio Intra-Industrial Na Economia Portuguesa: Produtos e Parceiros*, Artigo Economico Banco de Portugal
- Appleyard, D., Field, A., Cobb, S. 2008, *International Economics*, 6ª edição, McGraw-Hill
- Arndt, S, & Kierzkowski, H. 2001. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press
- Artal, A. & Kozak, M. 2012. *Destination Competitiveness, The Environment and sustainability, Challenges and Cases*, CABI Series,
- Attaran, M. & Zwick, M. 1987. *Entropy and Other measures of Industrial Diversification* in Quarterly Journal of Business and Economics 26
- Augusto, M, Figueira, Lisboa, J, & Yasin, M. 2005. *A Performance Assessment Approach to the Pursuit of Competitiveness Excellence: Methodology and a Framework for Implementation*, Vol. 13 No. 1 & 2, pp. 25-36
- Balassa, B. 1965. *Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage*, The Manchester School, vol. 33 n° 2, 99-123

- Baldwin, R. 2006, *Globalisation: the great unbundling*, Conselho Económico da Finlândia
- Bandura, R. 2008. *A Survey of Composite Indices Measuring Country Performance*, UNDP/ODS
- Barcellos, E. & Cyrino, A. 2007. *Quão internacionalizadas são as nossas multinacionais? Proposta de metodologia e resultados da sua aplicação a empresas brasileiras com atuação no exterior*. Encontro Da Associação Nacional De Pós-Graduação E Pesquisa Em Administração, nº 31, Anpad
- Barro. 1991. *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 106 n°2, pp. 407–43.
- Barta, Z 2010. *Climbing up the competitiveness ladder*, nº50906
- Baumann, R., Canuto, O., & Gonçalves, R., 2004. *Economia Internacional: teoria e experiência brasileira*, Rio de janeiro: Elsevier
- Bautista, R, Baptista, D, & Melón, M. 2012. *Setting competitiveness indicators using BSC and ANP*, International Journal of Production Research, Vol.50, nº17, pp. 4738-4752
- **BCE**. 2014. Measuring the effectiveness of cost and price competitiveness in external rebalancing of euro area countries. What do alternative HCI tell us?, Nº 1736
- Boltho, A. 1996. *The Assessment: International Competitiveness*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No. 3, International Competitiveness, pp. 1-16
- Cabral, S. 2004. *Evolução recente da quota de mercado das exportações portuguesas na União Europeia*
- Cai, J, & Leung, P. 2008. *Towards a more general measure of revealed comparative advantage variation*, Vol. 15, nº 9, pp 723-726,
- Caselli, F. 2005. *Accounting for Cross-Country Income Differences, Handbook of Economic Growth*, 1st Edition, Vol 1. P. Aghion and S., Durlauf, editors. Elsevier North-Holland., pp. 679 – 741

- Caves, R., Frankell, J., & Jones, R.. 2002. *World Trade and Payments, an Introduction*, Addison Wesley, 9ª edição
- Clarke, R..1993. *Industrial Economics*. Cambridge Massachusetts: Blackwell
- Coimbra, C, & Gouveia, A. 2004. *Novo índice cambial efectivo para a economia portuguesa*
- Colombi, C, & Marzano, F. 2011. *A new view on economic competitiveness*, Napoles, Vol. 66, pp. 5-48
- Coutinho, L, & Ferraz, J. 1995. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 3 Ed. São Paulo, Papirus
- Crespo, N., & Moreira, S. & Simões, N. 2012. *Composite indicators of development – the importance of dimensional weights*, Economia Global e Gestão, vol.17 nº 2 Lisboa
- Cunha, A, Bichara, Monsueto, S, & Lelis, M. 2011. *Impactos da ascensão da China sobre a economia brasileira: comércio e convergência cíclica*, vol.15, n.3, pp.406-440
- David, M., & Nonnenberg, M.. 1997. *MERCOSUL: integração regional e o comércio de produtos agrícolas*. Brasília: IPEA
- Dunford, M, Louri, H, & Rosenstock, M. 2001. *Competition, competitiveness, and enterprise policies*, nº 29971
- Durand, M., & Giorno, C. 1987. *Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation*, OECD Economic Studies, vol.9, pp. 147-181
- Esser, K, Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. 1994. *Competitividad sistémica: competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Instituto Alemão de Desenvolvimento – IAD, Berlim
- Ezeala, F. 2005. *On the competing notions of international competitiveness*, American Society for Competitiveness, vol.3, nº1
- Fagerberg, J, & Sollie, G. 1987. *The method of constant market shares analysis reconsidered*, Applied Economics, Vol. 19, nº 12

- Fagerberg, J, Knell, M, & Srholec, M. 2004. *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, University of Oslo
- Farina, E., Azevedo, F., & Saes, M. 1997. *Competitividade: mercado, Estado e organizações*. São Paulo
- Faustino, H. 1992. *Indicadores de comércio e de especialização intra-sectorial: qual ou quais utilizar nos estudos empíricos*, Estudos de Economia, XIII, nº1, pp: 29-54
- Fernandes, J. 2013. *Elementos de Economia Política Internacional*, Almedina, 2º ed
- Fontoura, M., & Crespo, N. 2002. *Comércio Intra-Ramo Português por Tipos na Década de 90: É Importante a Escolha do Indicador?*, Boletim de Ciências Económicas, vol. XLV-A, pp. 997-1028
- *Gabinete De Estratégias E Estudos*. 2010. Vantagens Comparativas Reveladas do comércio internacional português por grupos de produtos, Nº 12
- Gregoir, S, & Maurel, F. 2002. *Les indices de compétitivité des pays: interprétation et limites*, Contribution au rapport «compétitivite» du conseil d’analyse économique
- Grubel, H. 1967. *Intra-Industry specialization and the pattern of trade*, Canadian Journal of Economics and Political Science, vol.33
- Helg, R, & Tajoli L. 2005. *Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor*, The North American Journal of Economics and Finance, Volume 16, nº 2, pp. 233–254
- Hirschey, M. 2008. *Fundamental of Managerial Economics*, Edição 9, Thomson South-Western
- Hoekman, B. 2006. *Liberalizing trade in services: a survey*, Policy Research Working Paper Series 4030, The World Bank
- Hymer, S. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge MA, MIT Press
- Iapadre, P. 2001. *Measuring International Specialization, International Advances in Economic Research*, Vol. 7, nº 2, nº2, pp.173-183

- **IMD** (2016) *World Competitiveness Yearbook*, International Institute for Management Development, Lausanne
- Iraldo, F, Testa, F, Melis, M, & Frey, M. (2011). *A Literature Review on the Links between Environmental Regulation and Competitiveness*, Environmental Policy and Governance, Vol. 21, n° 3, pp. 210–222
- Joshi, R. 2009. *International Business*, Oxford University Press, New Delhi and New York, p. 3
- Kindleberger, C. 1969. *American Business Abroad*, Cambridge MA, MIT Press
- Krugman, P. 1996. *Making sense of the competitiveness debate*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No. 3, International Competitiveness, pp. 17-25
- Krugman, P. 1981. *Intra-industry specialization and gains from trade*. Journal of political Economy, vol. 89, n°.5, pp. 959-973
- Kume, V., Pulaj, E. 2013. *Measuring market concentration of construction industry*, European Scientific Journal, vol.9, n.32
- Kupfer, D. 1991. *Padrões de concorrência e competitividade*, Rio de Janeiro
- Kupfer, D., & Hasenclever, L. 2001. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro
- Lall, S. 2001. *Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report*, World Development, Volume 29, n. 9, pp.1501–1525
- Lederman, & Maloney. 2003. *Trade Structure and Growth*, Policy Research Working Paper, N°. 3025, World Bank
- Leichter, Mocci & Pozzuoli. 2011, *Measuring External Competitiveness: An Overview*, Ministry of Economy and Finance, No. 2
- Lombana, J. 2011. *Looking for a distinctive model with which to analyze competitiveness*, Vol.19, n°3&4, pp. 32-44

- Manteu, C. (2008). **Efeitos económicos da globalização: lições de modelos de Comércio**. Boletim Económico do Banco de Portugal, 2008, pp. 79-98
- Marin, L, Rubio, A, & Maya, S. 2012. *Competitiveness as a Strategic Outcome of Corporate Social Responsibility*, vol, 19, nº6, pp. 364-376
- Mariotto, F. 1991. *Conceito de competitividade da empresa: uma análise crítica*, Revista de Administração de Empresas, vol. 31, nº2, pp.37-52, S. Paulo
- Marques, A & Abrunhosa, A. 2005. *Do Modelo Linear de Inovação à Abordagem Sistémica - Aspectos Teóricos e de Política Económica*, Documento de trabalho, nº 33
- Martínez, L, López, J, & Laurent, J. 2011. *Competitiveness and humanist productivity*, Vol.19, nº 3&4, pp. 74-84
- Mcgeehan, J. 1968. *Competitiveness: a survey of recent literature*, Economic Journal, Vol. 78, nº 310, pp. 243-262
- Neary, J. 2006. *Measuring Competitiveness*, Economic and Social Review, vol. 37, nº2, pp. 197-213
- Ng, F. & Yeats, A. 2003. *Major Trade Trends in East Asia: What Are Their Implications for Regional Cooperation and Growth?*, World Bank Policy Research Working Paper No 3084 . Washington, D.C.: The World Bank
- *OECD & European Commission*. 2008. Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide, Paris and Ispra
- Oelgemöller, J. 2012. *Analyzing the international competitiveness of the industry in Portugal, Ireland, Greece and Spain using revealed comparative advantages (RCA) indicators*
- Papalia, R, Calia, P, & Filippucci, C. 2015. *Information Theoretic Competitiveness Composite Indicator at Micro Level*, vol. 123, pp. 349-370
- Pires, A. 2012. *International trade and competitiveness*, Economic Theory, vol.50, nº3, pp. 727-763

- Porter, M. 1998. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. NY: Free Press (Republicado com nova introdução)
- Pugel, T. 2007. *International Economics*, McGraw-Hill, 13ª edição, caps. 3 a 6
- Wijnands, J. 2008. *An Economic and Legal Assessment of the EU Food Industry's Competitiveness*, Agribusiness, Vol. 24, pp. 417–439
- Williams, E, Macdonald, K, & Kind, V. 2002. *Unravelling the competitiveness debate*, European Environment, Vol. 12, nº 5, pp. 284–290
- Wittmann, M. 2004. *Competitividade e a Cooperação Empresarial: um estudo sob a abordagem sistémica*, v. 3, nº4
- *World Bank*, 2016. International Economics & Trade – Data & Statistics, acedido a 12-04-2016
- *World Bank*. 2013 Measuring the Real Size of the World Economy: The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program – ICP, International Bank for Reconstruction and Development
- Quintella, R. & Soares, J., 2008. *Development: an analysis of concepts, measurement and indicators*, Brazilian Administration Review, vol. 5 nº2, pp. 104-24
- Roberts, T. 2014. *When Bigger Is Better: A Critique of the Herfindahl-Hirschman Index's Use to Evaluate Mergers in Network Industries*, Pace Law Review, vol 34 nº2, Artigo 8
- Rodríguez, F, & Rodrik, D. 2001. *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Literature*, Cambridge: MIT Press
- Saisana, M.. 2008. *List of composite indicators*, Paris
- Samanta, S, & Sanyal, R. 2010. *National competitiveness and perception of corruption*, Vol.18 nº 1&2, pp. 89-100
- Samen. 2006. *A Primer on Export Diversification: Key Concepts*, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence, Washington, D.C.: The World Bank

- Schueth, S. 2010. *Assembling International Competitiveness: The Republic of Georgia*, USAID, and the Doing Business Project, *Economic Geography*, vol. 87, pp. 51-57
- Schmitz, M., De Clercq, M., Fidora, M., & Lauro, B. 2012. *Revisiting the Effective Exchange Rates of the Euro*, ECB, No. 134
- Souza, J. 2002. *Gestão da competitividade na cadeia agroindustrial de carne bovina do Estado do Paraná*. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis
- Spence, M, & Hazard, H. 1988. *International competitiveness*, Cambridge, MA: Ballinger Publishing Co
- Tabner, T. 2005. *The relationship between concentration and realised volatility: an empirical investigation of the FTSE 100 Index* -January 1984 through March 2003, University of Stirling, Stirling
- Thompson, E. 2004. *National Competitiveness: A Question of Cost Conditions or Institutional Circumstances*, *British Journal of Management*, Vol. 15, nº 3, pp. 197–218
- *UNCTAD*. 2013. Multi-Year Expert Meeting on Enhancing the Enabling Economic Environment at all Levels in Support of Inclusive and Sustainable Development
- Ulengin, F. & Ulengin, S., 2002. *A power-based measurement approach to specify macroeconomic competitiveness of countries*, *Socio-Economic Planning Sciences* nº 36, pp. 203-226
- Vasconcelos, C. 2003. *O comércio Brasil-Mercosul na década de 90: uma análise pela óptica do comércio intra-indústria*, *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, nº 57, vol. 1
- Zemanek, H. 2012. *How Governments Should Support the Adjustment of Competitiveness in the Euro Area – and How They Should Not*, *Economic Affairs*, Vol. 32, nº 3, pp. 78–84