

Departamento de Economia

**SOBRE O CONCEITO DE CENTRALIDADE ECONÓMICA –
UMA APLICAÇÃO A NÍVEL INTERNACIONAL**

Paulo Alexandre Louçada da Cruz Borges

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de
Mestre em Economia Portuguesa e Integração Internacional

Orientador:

Prof. Doutor Nuno Miguel Pascoal Crespo, Professor Auxiliar

ISCTE-IUL Instituto Universitário de Lisboa

Setembro 2011

RESUMO

A actual competitividade da economia mundial definiu um novo ambiente económico, em que as empresas procuram, de forma dinâmica, as melhores localizações para o exercício da actividade económica, visando garantir um acesso mais vantajoso aos factores de produção e uma maior acessibilidade a novos e diversificados mercados.

O processo de globalização, a importância crescente das multinacionais e a mobilidade da produção estão a transformar a fisionomia do espaço e das regiões, provocando o desvanecer da fronteira entre economia regional e economia internacional em diversas partes do globo, em virtude da integração de mercados à escala global e da liberalização do comércio internacional, gerando uma intensa competitividade por parte dos países pela atracção da actividade económica. O objectivo desta dissertação consiste em avaliar a importância da centralidade económica e geográfica a nível internacional, discutindo a sua relevância e componentes.

Palavras-chave: Centralidade Económica, Comércio Internacional, Globalização

Códigos JEL: F00, F01, F02

ABSTRACT

Current levels of competitiveness in international trade have defined a new economic environment in the global world geography. Companies are in constant search for the best locations for their economic activities as they pursue strategies to access more advantageous factors of production and new or diversified markets for their products.

The process of globalization, the growing relevance of multinationals and production mobility are changing the economic landscape. Due to market integration and the liberalization of global trade boundaries between regional economies and international economies gradually become less clear and consequently, competition between countries for the attraction of economic activities increases. The main objective of the current study is to evaluate the relevance of Economic and Geographic Centrality, as well as its components, at International level.

Key words: Economic Centrality, International Trade, Globalization.

JEL codes: F00, F01, F02.

AGRADECIMENTOS

A concretização da presente Tese de Mestrado é o resultado de dois excelentes anos de verdadeiro espírito académico e amizade para com os colegas e professores do Mestrado em Economia Portuguesa e Integração Internacional, e igualmente, para com o Mestrado em Economia da Empresa e da Concorrência, em que frequentei a minha disciplina optativa para conclusão do plano curricular.

A excelência do corpo docente e do conteúdo programático do MEP II, em conjugação com a minha experiência profissional ao nível da internacionalização da economia portuguesa, permitiu a escolha de um tema com exigência e actualidade, como é o caso da centralidade económica e geográfica dos países, no actual contexto de globalização.

Expresso o meu especial agradecimento e reconhecimento ao Sr. Director do Mestrado em Economia Portuguesa e Integração Internacional e meu orientador de Tese, Prof. Doutor Nuno Miguel Pascoal Crespo, por toda a sua superior qualidade e deontologia profissional ao longo do período em que decorreu todo o Mestrado, que considero terem contribuído de forma decisiva para a minha evolução académica e profissional.

Por último, gostaria de dedicar a presente Tese de Mestrado à minha família e amigos e, em particular, ao meu sobrinho e afilhado, Dinis Firmino Borges, que este ano inicia a sua vida académica, para a qual lhe desejo os maiores sucessos no futuro.

ÍNDICE

Resumo	iii
Abstract.....	iv
Agradecimentos	v
Índice	vi
Índice de Tabelas e Figuras	ix
Índice de Abreviaturas.....	x
Introdução.....	1
1. Comércio Internacional, Globalização e Integração Económica Internacional.....	3
1.1 Considerações iniciais	3
1.2 Comércio Internacional – Teorias Explicativas.....	3
1.2.1. Teoria clássica para o Comércio Internacional.....	3
1.2.2. Teoria Neoclássica para o Comércio Internacional	4
1.2.3. Outros modelos teóricos para o Comércio Internacional	5
1.3 O conceito de Internacionalização	6
1.3.1. Teoria dos Estágios	7
1.3.2. Teoria das Redes Industriais.....	9
1.4 O conceito de Investimento Directo Estrangeiro.....	9
1.4.1. Paradigma Eclético	10
1.5 Integração política e económica internacional – Teorias explicativas.....	14
1.5.1. Considerações iniciais	14
1.5.2. Teoria da integração económica – Estágios de integração de Balassa	15
1.5.3. Principais blocos económicos.....	16
1.6 Globalização	17
1.6.1. O Conceito de globalização.....	17
1.6.2. Dimensões da globalização	18
1.6.2.1. Dimensão económica	18
1.6.2.2. Dimensão social.....	19
1.6.2.3. Dimensão política	19
1.6.2.4. Dimensão ambiental.....	19
1.6.2.5. Dimensão tecnológica	20
1.6.3. Medição da globalização.....	20

1.6.3.1.	Índice de globalização KOF	20
1.6.3.2.	Método de cálculo.....	21
2.	Localização da Actividade Económica no Espaço.....	26
2.1	Considerações iniciais	26
2.2	Estudos pioneiros – Teorias explicativas	26
2.3	New Economic Geography.....	27
2.4	Principais factores de localização da actividade económica	30
2.4.1.	Características do mercado.....	31
2.4.2.	Qualidade da envolvente macroeconómica.....	34
2.4.3.	Capital humano e indicadores de bem-estar.....	36
2.4.4.	Inovação e sofisticação do meio empresarial	38
2.4.5.	Infra-estruturas.....	39
2.5	Global competitiveness report 2010-2011	40
3.	Centralidade económica global dos países	44
3.1	Considerações iniciais	44
3.2	Indicadores do nível de centralidade.....	45
3.2.1.	Indicadores tradicionais.....	45
3.2.2.	Novo indicador de centralidade	46
3.2.3.	Análise desagregada da centralidade	49
3.2.3.1.	Desagregação com padrão absoluto.....	49
3.2.3.2.	Desagregação com padrão topográfico	50
3.3	Aplicação empírica a nível internacional	51
3.3.1.	Dados.....	51
3.3.2.	Medição internacional.....	52
3.3.3.	Desagregação com Padrão Absoluto.....	56
3.3.4.	Desagregação Padrão Topográfico	62
4.	Factores promotores da centralidade	69
4.1	Considerações Iniciais.....	69
4.2	Acessibilidades Internas	70
4.2.1.	Melhoria das Acessibilidades Internas – O caso de estudo da península de Setúbal e da unidade industrial do grupo Volkswagen em Portugal.....	70
4.3	Acessibilidades aos Mercados Externos	73

4.3.1. A Centralidade geográfica dos portos marítimos portugueses e a sua capacidade de intermodalidade com os restantes meios de transporte.....	73
4.3.2. Caracterização das Infra-Estruturas de Transporte Portuguesas	77
4.3.3. Perspectivas futuras da melhoria do nível de centralidade económica de Portugal	78
4.4 O papel das Políticas Públicas na atracção de Actividade Económica	81
4.4.1. A missão da aicep Portugal Global	81
5. Conclusão.....	85
Bibliografia	89
Sites consultados	99

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Modelo dos Estágios.....	8
Tabela 2 - Paradigma Eclético	11
Tabela 3 - Principais blocos económicos	17
Tabela 4 - Índice de Globalização de KOF	23
Tabela 5 - Factores de Localização da Actividade Económica	31
Tabela 6 - Global Competitiveness Report 2010-2011	42
Tabela 7 - Índice de Centralidade Económica Global dos Países.....	53
Tabela 8 - Desagregação com Padrão Absoluto	57
Tabela 9 - Desagregação com Padrão Topográfico	65
Tabela 10 - Índice de performance logística, 2010	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1- Principais blocos económicos.....	16
Figura 2 - Índice de globalização de KOF.....	24
Figura 3 - Índice de centralidade económica global dos países.....	54
Figura 4 - Distribuição geográfica dos fornecedores da Autoeuropa em 2010	72
Figura 5 - Principais rotas marítimas do comércio mundial actuais	74
Figura 6 - Actuais rotas do comércio marítimo mundial, e perspectivas das potenciais novas rotas proporcionadas pelo alargamento do canal do Panamá.	79
Figura 7 - Localização geográfica dos principais investimentos em Portugal	83

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

FMI – Fundo Monetário Internacional

GATT - Acordo Geral de Tarifas e Comércio

GCI - Índice de competitividade Global

IDE - Investimento Directo Estrangeiro

IGC - Índice Global de Competitividade

I&D - Investigação e Desenvolvimento

NAFTA - Tratado Norte Americano do Livre Comércio

NEG - New Economic Geography

NTT - New Trade Theory

OCDE - A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC - Organização Mundial do Comércio

ONU - Organização das Nações Unidas

PME - Pequena e Média Empresa

UNCTAD - Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

UNESCO - Organização das Nações Unidas para a Educação e Cultura.

INTRODUÇÃO

O processo de globalização, a importância crescente das multinacionais e a mobilidade da produção transformaram a fisionomia geográfica do espaço e das regiões, provocando o desvanecer da fronteira entre economia regional e economia internacional em diversas partes do globo, em virtude da integração de mercados à escala global e da liberalização do comércio internacional (Gilpin, 2001). A actual dinâmica e competitividade da economia internacional definiram, um novo ambiente económico no espaço da geografia económica global, em que a importância crescente das multinacionais e a mobilidade da produção atribui uma especial relevância ao tema da centralidade económica dos países, tema central da presente investigação.

O primeiro capítulo da presente dissertação tem por objectivo o estudo de três importantes fenómenos: globalização, regionalização e internacionalização. Assim, em primeiro lugar, procuramos analisar a complexidade do processo de globalização e os seus impactos nos processos clássicos de internacionalização das empresas e da competitividade dos países e regiões, considerando a sua integração política e económica a nível mundial (Andersson e Holm, 2010).

No segundo capítulo, procuramos identificar os principais factores de localização da actividade económica, através da caracterização do ambiente económico de um mercado/país e da sua capacidade de atracção de actividade económica no actual contexto de economia global, através da conjugação e interacção das várias envolventes, que criam condições para a existência de um ambiente de negócios facilitador e promotor da actividade económica (Farole et al., 2010). Procurando consubstanciar estes factores, analisamos o posicionamento de Portugal na actual economia mundial em termos de competitividade e capacidade de atracção da actividade económica, utilizando, para esse efeito, a classificação do “Global Competitiveness Report 2010-2011”, elaborado pelo “World Economic Forum”.

O terceiro capítulo, enquanto estrutura principal da presente dissertação, visa discutir, no plano metodológico e empírico, o tema da centralidade dos países a nível internacional. A importância fundamental do tema da medição do nível de centralidade dos países e regiões resulta da existência de uma elevada assimetria de centralidade entre as diferentes localizações geográficas à escala mundial, confirmando-se a centralidade de alguns países

face à periferia de outros, na linha dos estudos efectuados por exemplo por Copus (1999) ou Keeble et al. (1988).

Considerando que os indicadores tradicionais existentes para a medição do nível de centralidade dos países apresentam algumas limitações em termos da sua construção, propomos, neste capítulo, três novos contributos para a análise empírica desta questão. Em primeiro lugar, consideramos um novo indicador de centralidade que procura superar as limitações dos indicadores existentes até ao momento. Em segundo lugar, apresentamos duas propostas alternativas de desagregação do índice de centralidade, de forma a captar isoladamente a componente económica e geográfica. Por último, efectuamos uma aplicação empírica abrangente a nível internacional, que inclui a análise do índice de centralidade de 174 países, assim como as suas formas de desagregação.

O quarto e último capítulo identifica os quatro principais factores que contribuem para a melhoria do nível de centralidade económica dos países, aplicando-se este caso de estudo a Portugal, considerando-se a sua aplicabilidade prática ao nível das acessibilidades internas e infra-estruturas de transporte, e a sua capacidade de melhoria das acessibilidades aos mercados externos e da qualidade das políticas públicas de atracção de actividade económica.

1. COMÉRCIO INTERNACIONAL, GLOBALIZAÇÃO E INTEGRAÇÃO ECONÓMICA INTERNACIONAL

1.1 Considerações iniciais

A actual dinâmica e competitividade da economia mundial originaram o aumento do nível de globalização dos países, definindo um novo ambiente económico no espaço da geografia económica global, caracterizado, na sua essência, por um aumento dos fluxos de comércio internacional entre países e regiões, num contexto crescente de integração económica dos mercados à escala global, em simultâneo com a liberalização do comércio internacional, conforme explicitamos no presente capítulo.

1.2 Comércio Internacional – Teorias Explicativas

1.2.1. Teoria clássica para o Comércio Internacional

O interesse pela temática do comércio internacional remonta a estudos pioneiros concebidos por economistas clássicos do século XVIII, dos quais destacamos a obra de Smith (1776), denominada “A Riqueza das Nações”¹, em que o autor demonstra a possibilidade de obtenção de vantagens e de benefícios económicos para todas as nações através do livre comércio e da comercialização da produção excedentária obtida nos mercados domésticos, em clara contraposição ao pensamento mercantilista que vigorava na época.

A doutrina mercantilista (doutrina económica que prevaleceu na Europa entre os séculos XVI e XVIII) preocupava-se na sua essência com a acumulação de metais preciosos (ouro e prata), em que a oferta era relativamente fixa. Em suma, considerava que o comércio internacional apresentava ganhos de soma nula, em que um país ganha à custa de outro, bastando, para esse efeito, aumentar as exportações através de incentivos e subsídios. Advogava, portanto, uma política comercial proteccionista que permitisse reduzir as

¹ Adam Smith é considerado o fundador da moderna teoria económica. Na sua obra *A Riqueza das Nações* escrita em 1776, procurou diferenciar a economia política da ciência política, a ética e a jurisprudência, criticando a política mercantilista e a sua intervenção irrestrita na economia. Porém, a teoria principal defendida nesta obra é a de que o desenvolvimento e o bem-estar de uma nação advêm do crescimento económico e da divisão do trabalho.

importações, sendo alcançada por esta via uma balança comercial positiva e desse modo contribuindo para a riqueza do país.

Aperfeiçoando a teoria de Smith, Ricardo (1817) concebeu a “Teoria das vantagens comparativas”, apresentando como exemplo as trocas entre dois Países, Portugal e Inglaterra, e de dois produtos distintos, vinho e têxteis, na qual defende que a especialização de um país deve efectuar-se nas produções em que apresenta vantagens relativas, obtidas através da maximização da produção ao menor custo, e não nas produções em que obtém uma vantagem absoluta.

A teoria de David Ricardo permite demonstrar que apesar de um país apresentar capacidade de produção da totalidade dos bens e serviços que consome no mercado doméstico, obtém vantagens ao limitar a sua produção aos bens e serviços cujo custo de produção é relativamente menor (comparativamente aos obtidos nos mercados externos), trocando o excedente da sua produção pelos bens produzidos nos mercados externos, concluindo, desta forma, que todos os países obtêm vantagens com o comércio internacional.

1.2.2. Teoria Neoclássica para o Comércio Internacional

De entre os modelos teóricos existentes para a temática do comércio internacional, desenvolvidos na sequência dos estudos pioneiros dos autores clássicos, destacamos o estudo de Heckscher e Ohlin (1919) e, posteriormente, Samuelson (1948), designado como o modelo H-O-S, que foca a sua análise no lado da oferta, considerando a especialização ao nível dos factores e construindo desta forma um conceito alternativo, pressupondo que a produção dos bens requer diferentes quantidades de cada um dos factores (intensidade factorial dos bens), em que os países caracterizam-se por diferentes dotações factoriais (abundância factorial dos países).

Tendo em conta essas premissas, o modelo conclui que cada país usufrui de vantagens comparativas nos bens que utilizam de forma mais intensiva o seu factor mais abundante. Este modelo, em que a explicação das trocas internacionais decorre dos diferentes stocks de factores (diferentes dotações factoriais) dos vários países, designa-se regra geral por modelo das dotações factoriais.

1.2.3. Outros modelos teóricos para o Comércio Internacional

Dentro da teoria Keynesiana, destacamos ainda alguns contributos relevantes de economistas como Myrdal (1957) e Kaldor (1970). Estes autores consideravam os seus modelos de “Causalidade circular e cumulativa”² alicerçados num círculo virtuoso de crescimento, incentivado por um contexto de liberdade de circulação, concluindo que o afluxo de factores de produção às regiões favorecidas influencia decisivamente o crescimento económico a longo prazo. Contrariamente aos neoclássicos, estas abordagens iniciavam-se a partir de uma concepção de espaço heterogéneo, apresentando desequilíbrios, e assumindo que, num determinado momento histórico, algumas regiões apresentavam vantagens em relação às restantes, revelando-se estratégicas para a dinâmica de crescimento económico.

A partir de meados da década de 1970, foram desenvolvidos novos modelos teóricos sobre o fenómeno do comércio entre as nações, tendo por base a relevância das interacções estratégicas entre empresas. O modelo de Helpman e Krugman (1985) consubstancia-se no princípio de concorrência imperfeita, apresentando, de uma forma simplificada, a existência de dois factores de produção (capital e trabalho) em que existem dois tipos de produtos (manufacturados e alimentos) e dois países que comercializam os produtos entre si, sendo a estrutura de mercado típica dos produtos manufacturados em concorrência monopolística.

A diferença relativamente à abordagem neoclássica consiste no facto de a especialização não ser determinada somente pelas vantagens comparativas baseadas na dotação de factores produtivos, mas sim na conjugação das vantagens comparativas com economias de escala. O comércio internacional terá como característica base a ocorrência não só de comércio inter-indústria, mas também de comércio intra-indústria, tendo este último uma tendência de crescimento, principalmente entre os países mais desenvolvidos.

Porter (1990) desenvolve a sua abordagem de forma independente, apresentando uma visão com enfoque nas estratégias empresariais no interior das nações, enquanto mecanismo

² A Teoria da “Causalidade circular e cumulativa” alarga o seu quadro analítico e explicativo às divergências entre o centro e a periferia, concluindo que quando se inicia um processo de industrialização num determinado centro esse espaço regional fica dotado de capacidade para desencadear uma série de efeitos que se repercutem favoravelmente sobre o potencial competitivo da região.

preponderante para o fomento do comércio entre as nações. Porter alerta para a necessidade de se delinear uma nova teoria explicativa do comércio entre as nações, em que as políticas governamentais não seriam o principal argumento para a competitividade das nações, considerando igualmente insuficiente a teoria de que a abundância de determinado factor de produção num país possa ser a explicação factual da sua competitividade internacional. As práticas administrativas e a política macroeconómica de um país são consideradas relevantes para a sua competitividade, não sendo, no entanto, considerados factores determinantes e prioritários.³

1.3 O conceito de Internacionalização

A progressiva e gradual liberalização do comércio internacional num contexto de economia global originou que os processos de internacionalização das empresas obedçam cada vez mais a uma lógica de sucessão evolutiva de etapas e diversificação de mercados, através da expansão internacional da sua cadeia de valor (marketing, concepção, produção, vendas, franchising) nos mercados externos, e não apenas a uma projecção da sua actividade doméstica através de exportações.

Da extensa literatura existente, destacamos os seguintes conceitos:

- Segundo Freire (1997), o processo de internacionalização de uma empresa representa a extensão das suas estratégias e produtos nos mercados internacionais e a sua integração vertical para outros países, resultando numa replicação total ou parcial da sua cadeia de valor, não podendo, todavia, ser observada apenas como um processo de progressão crescente, atendendo a que existem possibilidades de se verificarem retrocessos no processo de internacionalização de uma empresa;
- Simões (1997) considera existirem diversas definições de internacionalização, alicerçadas essencialmente em duas dicotomias: a oposição micro-macro, confrontando a óptica da economia nacional com a da empresa, e a polarização “inward/outward”, que opõe as operações a partir do interior para o exterior (Exportações, Investimento no Estrangeiro, Franchising, licenciamentos no exterior), às operações a partir do exterior para o mercado

³ Voltaremos a analisar este ponto com maior detalhe no capítulo 3.

doméstico (Importações, Aquisições de Tecnologia Estrangeira e Investimento Directo Estrangeiro);

- Bartlett et al. (2003) consideram que o processo de internacionalização das empresas não se confina à mera projecção da sua actividade doméstica nos mercados externos. Resulta, em primeiro lugar, da motivação da empresa pela procura de recursos (Resource Seeking), com o objectivo de aceder a factores de produção com menores custos, assegurar o fornecimento das matérias-primas chave para a sua actividade ou aceder a produtos e equipamentos inovadores. Em segundo lugar, resulta da procura de novos mercados (Market Seeking), com o objectivo estratégico de assegurar economias de escala e de gama⁴, garantindo uma vantagem adicional sobre os rivais.

- Roolaht (2007) observa que o conceito de internacionalização deve incluir relacionamentos em redes ou alianças e, conseqüentemente, internacionalização significa uma operação dentro de conexões em rede de maiores dimensões, não apenas dentro de uma empresa.

1.3.1. Teoria dos Estágios

O modelo teórico da “Teoria dos Estágios” considera o processo de internacionalização como sendo um processo gradual e sequencial, desenvolvido em estágios, salientando-se duas escolas de pensamento, representadas pelos modelos de “Uppsala”, e modelos baseados na inovação (Cavusgil, 1980). O quadro teórico do “Modelo de Uppsala”⁵ considera o processo de internacionalização das empresas como um processo gradual e sequencial, baseado em três paradigmas fundamentais:

- Em primeiro lugar, a empresa adquire dimensão competitiva internacional a partir de competências previamente adquiridas no seu mercado doméstico, contrariamente às estratégias de internacionalização anteriores, que se encontravam baseadas somente na

⁴ As *economias de escala* resultam da escala, ou da dimensão da produção de uma empresa, existindo também a possibilidade da redução dos custos por via da produção de diferentes bens ou serviços por uma única empresa, comparativamente à produção por empresas especializadas (*economias de gama*).

⁵ Estes estudos ocorrem a partir da década de 70, com a publicação de uma série de trabalhos na Universidade de Uppsala, Suécia sobre a internacionalização das empresas suecas. A partir desses estudos iniciais foi desenvolvido um modelo explicativo da forma como as empresas escolhiam os mercados, e as formas de entrada nos mesmos quando decidiam internacionalizar-se, os quais denominaram de cadeia de estabelecimento e distância psíquica.

projeção das vantagens adquiridas no seu país de origem. No actual contexto de globalização, a estratégia encontra-se essencialmente alicerçada na capacidade de integração de competências, no acesso ao conhecimento e tecnologias, que permitam a produção de bens e serviços de maior valor acrescentado, apostando na diversificação geográfica de mercados e desenvolvendo assim a sua capacidade de inovar e alavancar esses factores;

- Em segundo lugar, o processo de internacionalização das empresas inicia-se, regra geral, através da exportação, de forma sequencial e ordenada, consubstanciada no ciclo de vida do produto;

- Por último, considera-se que, ao atingir o estatuto de multinacional, a empresa enfrenta novos desafios estratégicos, nomeadamente a opção entre integração global ou adaptação local das suas actividades.

O modelo apresentado por Cavusgil considera a divisão do processo de internacionalização em estádios, tendo por base rácios de exportação (X/V , em X = exportação e V = facturação total), considerando que cada estádio subsequente seja observado como uma inovação para a empresa. Cavusgil (1980) define cinco estádios:

Tabela 1– Modelo dos Estágios

Modelo dos Estágios de Cavusgil		
Estádio 1	Mercado Doméstico	A empresa não exporta, sendo que o rácio $X/V=0$
Estádio 2	Pré-Exportação	A empresa recolhe informação e avalia a viabilidade da exportação, não possuindo ainda os conhecimentos básicos necessários à exportação. X/V é próximo de 0.
Estádio 3	Envolvimento Experimental	A empresa exporta apenas com um envolvimento marginal reduzido e intermitente, sendo as distâncias culturais e físicas dos mercados reduzidas. $0 < X/V \leq 9\%$.
Estádio 4	Envolvimento Activo	Existe um esforço sistemático de incrementação das exportações para diversos mercados. A estrutura organizacional é adaptada à nova realidade, em que $10\% \leq X/V \leq 39\%$.
Estádio 5	Envolvimento Comprometido	A empresa encontra-se muito dependente da actividade no exterior, colocando dilemas na decisão de alocação de recursos no mercado interno e externo. Em muitos casos encontram-se em curso investimentos directos ou contratos de licenciamento. $X/V \geq 40\%$.

Fonte: Cavusgil (1980) - Quadro adaptado

Os modelos por estágios, apesar de dinâmicos e pragmáticos, reflectem a dependência e envolvimento da empresa nos mercados externos, tendo por base o “Modelo do ciclo de vida

do produto” de Vernon (1966), podendo, todavia, serem considerados como deterministas e rígidos no actual contexto de globalização, devido ao facto de existirem empresas que saltam fases do processo, negligenciando, assim, aspectos-chave nos seus processos de internacionalização.

Especificamente, o “Modelo de Uppsala“ não tem em atenção a crescente homogeneização das culturas, dos hábitos e dos padrões de vida, bem como o acesso generalizado em tempo real a informação, colocando em causa o conceito de “Distância psicológica“ e, dessa forma, a existência de estágios (Andersson e Holm, 2010).

1.3.2. Teoria das Redes Industriais

Ao aplicarmos a perspectiva das redes industriais aos processos de internacionalização⁶, a empresa passa a ser analisada no contexto das redes de relações inter-organizacionais e interpessoais (Coviello e Munro, 1995). A vantagem competitiva de uma empresa quantifica-se pela sua capacidade em aceder, mobilizar e coordenar os recursos e interesses de todos os stakeholders, considerando que a sua posição na rede determina decisivamente as suas estratégias e posicionamento nos processos de internacionalização. Segundo os autores, o grau ou nível de internacionalização de uma empresa resulta da sua capacidade de exteriorização multilateral, através de redes de negócio, de conhecimento, das redes sociais, e não da internalização de processos.

1.4 O conceito de Investimento Directo Estrangeiro

A actual dinâmica e competitividade da economia internacional definiram um novo ambiente económico no espaço da geografia económica global, em que as empresas globais procuram permanentemente as melhores localizações para o exercício da actividade económica, com o objectivo de garantir um acesso mais vantajoso aos factores de produção e uma maior acessibilidade a novos e diversificados mercados, que lhes permitam um aumento da sua competitividade, não limitando as suas estratégias apenas aos mercados

⁶ Segundo a Teoria das Redes, as empresas nos mercados industriais criam, desenvolvem e mantêm relações negociais de longo prazo com outras empresas, em resultado da necessidade de fidelização e segurança necessária à sua actividade comercial.

domésticos. É, pois, natural a existência de uma intensa competitividade por parte dos países de acolhimento pela atracção de Investimento Directo Estrangeiro.

1.4.1. Paradigma Eclético

Verifica-se ao analisarmos os estudos teóricos apresentados por Dunning (1981, 1988, 1993) sobre Investimento Directo Estrangeiro, nomeadamente o “Paradigma Eclético” ou “Paradigma O.L.I.”, diferenças face às teorias neoclássicas vigentes, ao considerarem as dotações localmente delimitadas (fixas), classificando a maioria das dotações dos factores (com mobilidade) específicas das empresas, permitindo às empresas deslocalizarem-se, mesmo que de forma imperfeita.

Esta nova abordagem apresenta um valor explicativo muito importante para as empresas globais, permitindo compreender a distribuição geográfica das actividades das empresas multinacionais (Dunning et al., 2001). Segundo Dunning (1988), existem quatro tipos diferentes de motivações para a realização de IDE:

- “Resource seeking“, em que a empresa visa aceder a recursos naturais, a matérias-primas, ou a outro factor produtivo, em condições mais vantajosas do que as obtidas no mercado doméstico;
- “Market seeking“, com o objectivo de aceder a novos e diversificados mercados, permitindo ampliar a sua actividade internacional;
- “Efficiency seeking“, permitindo melhorar a eficiência da empresa, tornando-a mais competitiva através da obtenção de ganhos de eficiência ao longo da sua cadeia de valor ou da especialização e qualificação dos seus recursos;
- “Strategic access seeking“, visando aceder a recursos estratégicos e a uma maior especialização da sua actividade, permitindo adicionar e produzir produtos de maior valor acrescentado e diferenciados, aumentando assim a sua vantagem competitiva.

A existência de IDE pressupõe que se verifiquem, simultaneamente, três condições:

- “Ownership advantages”, vantagens específicas que a empresa detém e lhe permitem gerar valor face aos concorrentes (por exemplo, controlo de activos estratégicos como tecnologia, capacidade de inovação, marca própria, patentes, ou capital humano qualificado);

- “Location advantages”, vantagens e benefícios decorrentes da localização geográfica nos mercados externos (considera os custos de factores no país, como a centralidade económica e geográfica, as acessibilidades aos mercados, os custos de transporte, a estabilidade política, o bem estar, social, cultural e ambiental), em que a operação é realizada;

- ”Internalization advantages”, benefícios que se apresentam à empresa em explorar as vantagens em integrar as suas transacções no interior da empresa, em detrimento de transacções através do mercado, considerando, como critérios principais de decisão, o risco, o controlo, o retorno e os recursos.

Tabela 2– Paradigma Eclético

Vantagem específica (O)	Vantagem à Localização (L)	Vantagem à Internalização (I)
Propriedade tecnológica	Diferenças de preços nos inputs	Diminuição dos custos de câmbio
Dimensão, Economias de escala	Qualidade dos Inputs	Diminuição do volume de direito de propriedade
Diferenciação	Custos de transporte e comunicação	Controlo da oferta, em quantidade e qualidade
Capital Humano, capitais, organização	Distância física, língua, cultura	Controlo dos mercados
Acesso aos mercados, factores e produtos	Distribuição espacial de Inputs e de mercados	Possibilidades de acordos
Multinacionalização anterior		Internalização das externalidades
		Inexistência de mercados a prazo

Fonte: Dunning (1981), citado por Mucchielli, in *Problèmes Économiques*, n.º.2234, Juiillet, 1991, adaptado.

O “Investment Development Path” constituiu um novo modelo de análise do IDE apresentado por Dunning (1981) e aperfeiçoado em trabalhos posteriores como os de Dunning e Narula (1996) e Durán e Úbeda (2005), não alterando, contudo, a sua essência.

Segundo estes teóricos, o IDE desenvolve-se a nível internacional de acordo com um determinado padrão, o qual expressa uma relação dinâmica entre o grau de desenvolvimento de uma economia, representado por uma proxy como o produto interno bruto ou o produto

interno bruto per capita, e o seu posicionamento em termos de investimento externo, expresso pelo investimento directo líquido no estrangeiro (Net Outward Investment), que consiste no saldo entre o stock de investimento directo realizado pelo país no exterior e o stock de investimento directo efectuado pelo exterior no país.

O “Investment Development Path” deriva de uma hipótese fundamental, segundo a qual, à medida que se verifica o desenvolvimento de um país, observam-se alterações de cariz estrutural nas condições enfrentadas pelas empresas domésticas e estrangeiras, afectando os níveis de IDE recebidos e efectuados, que por sua vez irão influenciar a estrutura económica do país.

Atendendo ao conjunto de novos actores globais que concorrem permanentemente pela atracção de IDE, é possível classifica-los essencialmente pelas seguintes características:

- Países especializados nas produções baseadas na intensidade do trabalho ou nos recursos naturais;
- Países especializados em produtos baseados no conhecimento e inovação (apesar de não se encontrarem envolvidos no seu processo de concepção);
- Países especializados na exportação de recursos naturais e na intensidade da sua utilização, através de um sistema de competitividade baseado na escala de produção, e países em fase de posicionamento intercalar entre os produtos baseados na escala de produção, no conhecimento, ou na escala de produção e intensidade de utilização dos recursos naturais.

A competitividade dos países pela atracção de IDE tem como um dos objectivos principais, a geração de efeitos “spillover“ para as indústrias domésticas, sendo possível evidenciar diversos canais de geração de externalidades tecnológicas em benefício das empresas locais (intra e inter sectoriais). De acordo com Crespo e Fontoura (2007), esses canais podem estruturar-se da seguinte forma:

- A concretização de externalidades encontra-se relacionada com o acréscimo de concorrência gerado pela presença das empresas multinacionais (Wang e Blomström, 1992; Markusen e Venables, 1999). No quadro do modelo de Wang e Blomström (1992), as

externalidades do IDE dependem não apenas da dimensão da presença externa, mas igualmente da concorrência entre empresas multinacionais e as empresas domésticas, constituindo um incentivo para as empresas locais utilizarem os recursos e a tecnologia existente de modo mais eficiente ou adoptarem novas tecnologias ou canais de distribuição tendo em vista enfrentar essa concorrência.

- As empresas multinacionais podem beneficiar as empresas locais em virtude das relações estabelecidas nos mercados domésticos enquanto suas fornecedoras (backward linkages), ou compradoras de inputs intermédios (forward linkages), como destacado por Markusen e Venables (1999).

- A introdução de uma nova tecnologia ou produto num dado mercado apresenta elevados riscos e custos onerosos para uma empresa doméstica. Porém, o facto de essa tecnologia ser utilizada pela empresa multinacional e revelar-se bem sucedida cria o incentivo à empresa local em adoptá-la. A relevância deste efeito é acrescida quando o bem produzido pela empresa multinacional é um substituto próximo daquele que a empresa doméstica produz (Barrios e Strobl, 2002).

- O facto de as empresas multinacionais tradicionalmente disponibilizarem um maior nível de qualificação contribui para o enriquecimento do capital humano das economias locais, reforçando a relevância potencial deste canal enquanto veículo suscitador de externalidades para as empresas domésticas. Todavia, existe um possível impacto negativo, em resultado de as empresas multinacionais deterem um nível salarial superior, melhores condições de saúde, higiene e segurança no trabalho, adquirindo por esta via capacidade de atracção dos trabalhadores mais qualificados das empresas domésticas (Sinami e Meyer, 2004).

1.5 Integração política e económica internacional – Teorias explicativas

1.5.1. Considerações iniciais

As especificidades e complexidade dos processos de internacionalização das empresas, a sua abrangência a um maior número e diversidade de mercados em distintas regiões do globo, justificam um breve estudo da integração política e económica internacional. O contributo pioneiro para a análise sistemática da integração económica internacional é atribuído a Viner (1950), que considerou o termo “Integração Económica” como o processo voluntário de crescente interdependência de economias separadas (Ferreira, 1997).

Poderemos considerar que as políticas de integração económica implicam a transferência de uma parte da soberania dos estados para uma entidade política soberana ou a limitação do exercício da respectiva soberania nos sectores de actividade em que os estados se encontram abrangidos por um processo de integração, ao contrário das relações de reciprocidade e de cooperação que não implicam para os estados a perda de soberania

As análises económicas de integração anteriores a Viner consubstanciavam-se na teoria das vantagens comparativas, considerando que os acordos regionais eram benéficos tanto para países membros como para países não membros, originando muitas das consequências da liberalização global do comércio. Segundo este conceito, a integração regional proporcionava aumentos nas trocas comerciais e no bem-estar mundial, em consequência da irrelevância da distância física dos membros do agrupamento e de outros factores indutores das trocas comerciais, como por exemplo as afinidades culturais e linguísticas.

O processo de integração económica assume um nível nacional quando respeita a integração económica de várias regiões de um país e regional quando corresponde à integração de diferentes países num bloco económico. Considera-se a ocorrência de integração universal quando todos os países pertencentes a um único bloco económico adoptam a eliminação de todas as barreiras e discriminações às trocas internacionais (a OMC é uma tentativa dessa integração global).

1.5.2. Teoria da integração económica – Estágios de integração de Balassa

Segundo a “Teoria da integração económica” de Balassa (1961), existem cinco estádios de integração:

- A “Área de Comércio Livre” caracteriza-se essencialmente pela liberdade de movimentos da generalidade dos produtos oriundos dos países integrados (normalmente industriais) e pela existência de uma política comercial própria de cada país membro relativamente a países terceiros, como se verifica por exemplo no caso do NAFTA.

- Numa “União Aduaneira” além da livre circulação de mercadorias, existe uma política comercial comum relativamente a países terceiros, a qual se traduz na aplicação de uma pauta única aos produtos importados do exterior, caracterizando-se igualmente pela negociação conjunta de acordos com países terceiros, como acontece por exemplo entre a União Europeia e o Mercosul.

O elemento distintivo de uma “União Aduaneira” face a uma “Área de Comércio Livre” consiste no facto de os países que a integram terem capacidade em determinar os seus próprios direitos sobre os produtos importados originários dos mercados externos, em complementaridade com um sistema de regras de origem. A criação de regras de origem visa impedir a entrada de mercadorias através do país que apresenta um nível mais baixo de direitos aduaneiros, mesmo nos casos em que são destinados a outros países da área, tendo por finalidade usufruir do diferencial tarifário.

- O “Mercado Comum” identifica-se, para além das características típicas de uma união aduaneira, pela liberdade de circulação de pessoas, serviços, mercadorias e capitais (como por exemplo no caso da União Europeia). Decorrente do processo de integração europeu, poderá distinguir-se igualmente o mercado único como forma de integração económica, o qual se caracteriza não só pela eliminação das barreiras alfandegárias ao comércio mas também pelo afastamento das barreiras não tarifárias, igualmente impeditivas da concorrência plena entre as economias integradas (Porto, 2001).

- A “União Económica” caracteriza-se pela harmonização das legislações económicas nacionais, através da coordenação das políticas que visam substituir determinadas políticas

económicas nacionais por políticas comuns, convergindo no sentido da substituição das moedas dos países que a integram por uma moeda comum, como é o caso do Euro, relativamente à maioria dos países integrados na União Europeia.

- A “Integração Económica Total”, além de possuir as características de uma “União Económica“, possui uma moeda única e um banco central comum, com capacidade para a emissão de moeda, como no caso do banco central europeu e da união económica e monetária europeia.

1.5.3. Principais blocos económicos

Consideram-se blocos económicos as associações de países, em geral de uma mesma região geográfica, que estabelecem relações comerciais privilegiadas entre si, actuando de forma concertada no mercado internacional. Um dos aspectos relevantes na formação dos blocos económicos é a redução ou a eliminação das barreiras de importação, através da criação de zonas de livre comércio, aumentando a interdependência das economias dos países membros. No plano mundial, as relações comerciais são reguladas pela OMC, em substituição do GATT, sendo considerados actualmente os seguintes principais blocos económicos, conforme apresentado na Figura 1:

Figura 1- Principais Blocos Económicos

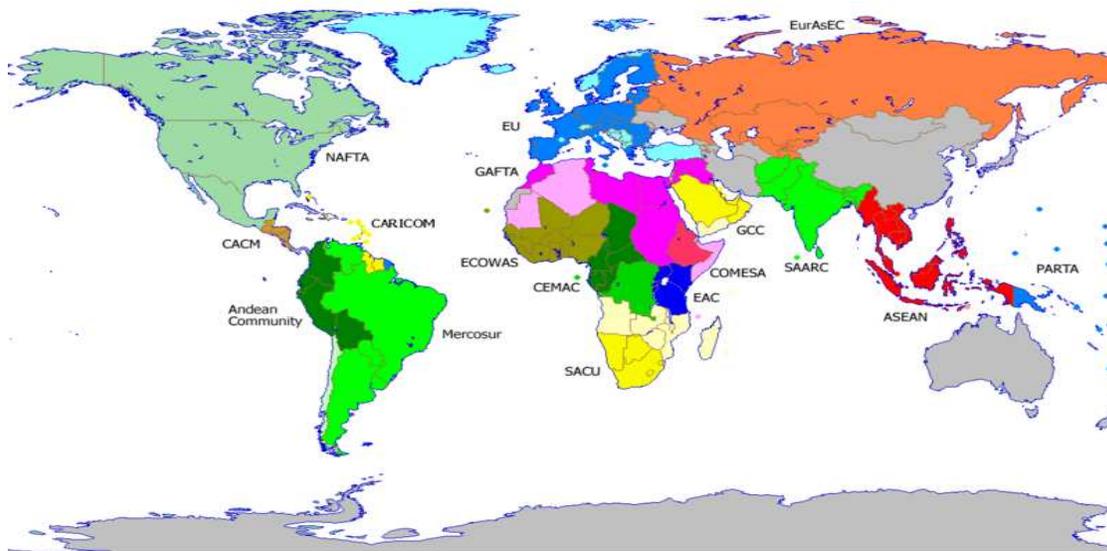


Tabela 3: Principais blocos económicos

Principais Blocos Económicos Regionais		
NAFTA	North American Free Trade Agreement	Canada, México, EUA
U.E	<i>European Union</i>	Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, República, Checa, Dinamarca, Estónia, Filândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polónia, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia, Reino Unido. União aduaneira com Andorra, Sao Marino, Turquia.
SAARC	<i>South Asian Association for Regional Cooperation</i>	Bangladesh, Botão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão, Sri Lanka e Afeganistão.
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i>	Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Singapura, Tailândia, e Vietname.
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul	Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Venezuela.
EurAsEC ou CEEA	<i>Eurasian Economic Community</i>	Bielorrússia, Cazaquistão, Quirguistão, Rússia e Tajiquistão. Tem como países observadores, a Arménia, Moldávia, e Ucrânia.
GAFTA	<i>Greater Arab Free Trade Area</i>	Egipto, Jordânia, Marrocos, Tunísia, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Líbano, Líbia, Autoridade Palestina, Yemen.
CARICOM	<i>Caribbean Community</i>	Antigua, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent, Suriname, Trinidad e Tobago.
SACU	<i>Southern African Customs Union</i>	Botswana, Lesotho, Namíbia, África do Sul, Suazilândia.

Fonte: WTO – World Trade Organization, quadro adaptado.

1.6 Globalização

1.6.1. O Conceito de globalização

De entre as várias perspectivas existentes, destacamos alguns conceitos de globalização, apresentados pelos seguintes autores:

- Albrow (1996) considera que a diminuição das restrições geográficas sociais e culturais gera um aumento dos intercâmbios internacionais, possibilitando o surgimento de redes globais de conhecimento e a partilha de informação e tecnologia entre pessoas e empresas, em simultâneo em todo o mundo, em que as empresas integram as suas actividades e recursos em diferentes mercados e localizações geográficas.

- Segundo Castells (1996), as transformações tecnológicas das últimas décadas a nível mundial definem o momento actual de uma economia global (ou informacional), em que as componentes nucleares possuem a capacidade institucional, organizacional e tecnológica para trabalharem como uma unidade em tempo real (ou num tempo convencional), a uma escala planetária. Considera igualmente que o IDE é a força motriz da globalização, podendo caracterizar-se por uma tomada de posição a longo prazo nas actividades

económicas de um país, em resultado da procura constante de obtenção de vantagens comparativas de localização numa geografia mais ampla, que lhes permitam aumentar a competitividade a nível global;

- Friedman (1999) define a globalização como um processo abrangente, caracterizado essencialmente por uma integração crescente dos mercados e dos estados-nação, facilitado pela liberalização do comércio de produtos e serviços.

1.6.2. Dimensões da globalização

Segundo Rennen e Martens (2003), a complexidade do processo de globalização exige uma abordagem verdadeiramente integrada e pluralista, conjugando as dimensões económicas, socioculturais e ecológicas, prosseguindo um modelo de desenvolvimento sustentável intergeracional, a nível regional, nacional e global, conduzindo a uma melhor e mais eficiente alocação da actividade económica.

A avaliação do impacto da globalização e das suas consequências requer uma correcta mensuração do fenómeno, processo esse que deverá seguir uma sequência de etapas:

- Em primeiro lugar, uma abordagem tão ampla quanto possível à globalização, considerando as suas diversas dimensões;
- Em segundo lugar, identificar as variáveis que permitem uma melhor quantificação;
- Em terceiro lugar, um método com as especificações que permitam calcular o índice aplicado a estas variáveis (Rennen e Martens, 2003).

1.6.2.1. Dimensão económica

A dimensão económica da globalização, que poderemos considerar como sendo a que apresenta uma maior relevância entre as diversas dimensões consideradas, é composta por duas sub-dimensões, em que a primeira capta o nível de actividade económica dos países através da análise dos fluxos económicos reais do comércio internacional, e o investimento em stock e IDE, e a segunda, que avalia as restrições ao comércio e ao capital, no comércio internacional.

1.6.2.2. Dimensão social

A dimensão social avalia o nível de contactos pessoais e interacção directa mensuráveis entre as pessoas que vivem em diferentes países, incluindo o tráfego de telecomunicações internacionais e o grau de abertura ao turismo a que o país se encontra exposto. Considera, igualmente, que as transferências de trabalhadores permitem avaliar em que medida os países e as pessoas interagem, assim como a proximidade cultural, que é indiscutivelmente, a dimensão social da globalização mais difícil de quantificar.

1.6.2.3. Dimensão política

A dimensão política da globalização analisa o grau de interacção política que envolve os diferentes países em resultado das suas políticas diplomáticas, considerando o número de embaixadas e comissões de alto nível existentes num país, o número de organizações internacionais de que o país é membro e o número de missões de paz das Nações Unidas em que um país participa, incluindo os tratados assinados entre dois ou mais estados desde 1945, segundo as estatísticas da ONU.

1.6.2.4. Dimensão ambiental

A relevância dos factores ambientais faz com que esta vertente não deva ser negligenciada. Os factores ecológicos aprontam-se, de uma forma geral, como sendo consequência da globalização, ao invés de uma força motriz. Todavia, muitos factores ecológicos, como as alterações climáticas globais, podem tornar-se forças motrizes no futuro.

A dimensão ambiental considera o aumento dos fluxos do tráfego aéreo, rodoviário, marítimo e o crescimento da industrialização como geradores de um aumento significativo dos consumos de energia e de emissão de CO₂, com profundos impactos na conservação da natureza e na biodiversidade das espécies, produzindo importantes alterações climáticas como o aquecimento global e reduzindo para índices preocupantes a camada de ozono, comprometendo o desenvolvimento futuro de uma forma sustentável (Martens e Rotmans, 1999).

1.6.2.5. Dimensão tecnológica

A tecnologia ocupa um papel de mediador, em virtude de o funcionamento e os impulsos inovadores dos desenvolvimentos tecnológicos serem sempre uma parte integrante dos diversos domínios (ecológico, económico, político e sociocultural), garantindo a continuidade da evolução dentro de um modelo de desenvolvimento sustentável intergeracional, ao nível regional, nacional e global.

1.6.3. Medição da globalização

Existem diversos índices que permitem a medição da globalização, sendo dois dos mais relevantes o MGI - Índice de Globalização de Maastrich desenvolvido por Martens e Raza (2008) e o índice KOF de globalização, produzido pelo KOF - Instituto Suíço de Economia. Embora os índices MGI e KOF sejam similares em muitos aspectos, existem notáveis diferenças metodológicas, sendo o seleccionado no âmbito deste estudo, o índice de KOF, habitualmente o mais utilizado em termos académicos.

1.6.3.1. Índice de globalização KOF

O índice de globalização KOF foi analisado de forma detalhada por Dreher (2006), sendo aperfeiçoado por Dreher et al. (2008). Segundo estes autores, a globalização pode ser definida como um processo de criação de redes de conexões entre os actores das diversas regiões do mundo (produzindo complexas relações de interdependência mútua), mediada por uma variedade de fluxos, incluindo pessoas, informações, inovação, capitais e mercadorias.

O índice KOF mede as diversas dimensões da globalização, económica, social e política, observando a sua evolução ao longo do tempo num alargado número de países através de 23 variáveis diferentes. O índice de 2011 analisa 186 países ao longo do período compreendido entre 1970-2008. A dimensão económica mede o volume das trocas comerciais e do investimento, assim como as restrições e protecção ao comércio efectuado por alguns países. A dimensão social reflecte a extensão da disseminação de informação e ideias. Por último, a dimensão política demonstra o nível de cooperação entre os países.

1.6.3.2. Método de cálculo

Os pesos para o cálculo dos sub-índices são determinados através da análise de componentes principais para toda a amostra de países e anos. Os pesos são determinados de uma forma que visa maximizar a variação da principal componente resultante, de modo a que os índices captem a variação da forma mais completa possível. O mesmo procedimento é aplicado aos sub-índices, a fim de se obter o índice geral de globalização.

Os dados são calculados numa base anual, apesar de nem todos os dados se encontrarem disponíveis para todos os países e em todos os anos. Ao calcular os índices, todas as variáveis são interpoladas linearmente, antes de se aplicar a ponderação. Em vez de extrapolação linear, os valores em falta na fronteira da amostra são substituídos pelos dados mais recentes disponíveis. Quando se verificar a ausência de dados durante todo o período de amostragem, os pesos são reajustados de forma a corrigir essa lacuna. As observações com valor zero não representam dados em falta, sendo considerados no índice com peso zero.

No actual modelo, verifica-se uma mudança metodológica em relação ao índice original, tendo sido as variáveis normalizadas para cada ano em particular, permitindo uma melhor comparabilidade ao longo do tempo mas apresentando, no entanto, a desvantagem de o índice resultante ser afectado pela inclusão de outros anos.

Os pesos das várias dimensões da globalização consideradas na análise do índice KOF são as seguintes:

- Dimensão Económica (Peso 37 %), incluindo os seguintes sub-índices:

i) Fluxos reais ou económicos (Peso 50%) - inclui dados sobre o comércio, o IDE, e o investimento (em stock), tendo por fonte a informação proveniente do Banco Mundial, do “World Investment Report” publicado pela UNCTAD e do FMI, através do “International Financial Statistics”.

ii) Restrições (50 %) – o segundo índice refere-se a restrições ao comércio e capital, utilizando barreiras à importação escondidas, a média de tarifas, os impostos sobre o

comércio internacional como uma parte das receitas correntes e um índice de controlo de capitais.

Consoante o nível de comércio, um país que apresente maiores receitas em tarifas, considera-se menos globalizado em relação aos restantes. Para a proxy relativa a restrições é empregado um índice construído por Gwartney e Lawson (2009). Este índice é baseado no relatório anual do FMI sobre modalidades de trocas e restrições cambiais, incluindo treze diferentes tipos de controlo de capitais, sendo calculado através da subtracção do número de restrições a partir de 13 e multiplicando o resultado por 10. As tarifas médias têm origens em várias fontes, sendo atribuída uma classificação de 10 aos países que não impõem tarifas.

- Dimensão Social (Peso 38%) apresenta os seguintes sub-índices:

i) Índice de Contactos Pessoais (33%) é utilizado para identificar a interacção directa entre as pessoas que vivem em diferentes países. Este índice inclui o nível de tráfego de telecomunicações internacionais (tráfego em minutos por pessoa) e o grau de turismo (entrada e saída) a que a população do país se encontra exposta. As políticas públicas e as transferências dos trabalhadores (em percentagem do PIB) permitem avaliar em que medida os países interagem, enquanto o stock de população estrangeira é incluído na captação de interacções existentes com pessoas de outros países. O número de cartas internacionais enviadas e recebidas permite igualmente medir a interacção directa entre pessoas que vivem em diferentes países. Enquanto as quatro primeiras variáveis são obtidas através do Banco Mundial (2009), esta última é retirada da “União Postal Universal - Estatísticas de Banco de Dados”⁷.

ii) O índice sobre os “Fluxos de Informação” (36%) tem por objectivo a medição do fluxo potencial de ideias e imagens, incluindo o número de utilizadores de internet (por 100 pessoas), a percentagem de famílias com um aparelho de televisão e jornais internacionais (em percentagem do PIB), contribuindo todas estas variáveis para a disseminação global de ideias.

⁷ União Postal Universal, publica estatísticas e fornece uma visão dinâmica do desenvolvimento dos serviços postais de cada país, inclui dados de mais de 200 países e territórios e cerca de 100 indicadores de desenvolvimento dos serviços postais.

iii) A “Proximidade Cultural” (31%) é, indiscutivelmente, a dimensão social da globalização mais difícil de quantificar. Dreher (2006) sugere, por exemplo, a consideração do número de canções em inglês publicadas em listas de sucesso a nível nacional, ou filmes exibidos nos cinemas nacionais com origem em Hollywood, não se considerando no entanto estes dados para a maioria dos países da amostra. Em alternativa, foram contabilizados os números de livros importados e exportados, na medida em que as culturas e valores se movem através das fronteiras nacionais. A globalização cultural refere-se maioritariamente à dominação de produtos culturais dos EUA, uma vez que são os maiores criadores de tendências socioculturais a nível global.

- Dimensão Política (Peso 25%) considera para a proxy do grau de “Globalização Política” o número de embaixadas e comissões de alto nível num país (25%), o número de organizações internacionais em que o país é membro (28%), e o número de missões de paz das Nações Unidas em que um país participa (22%), incluindo os tratados assinados entre dois ou mais estados desde 1945, segundo as estatísticas da ONU (25%)⁸.

Na tabela e gráfico seguintes, podemos observar o resultado da aplicação deste índice, sendo destacados os países mais e menos globalizados em cada uma das dimensões no ano de 2008:

Tabela 4: Índice de Globalização de KOF

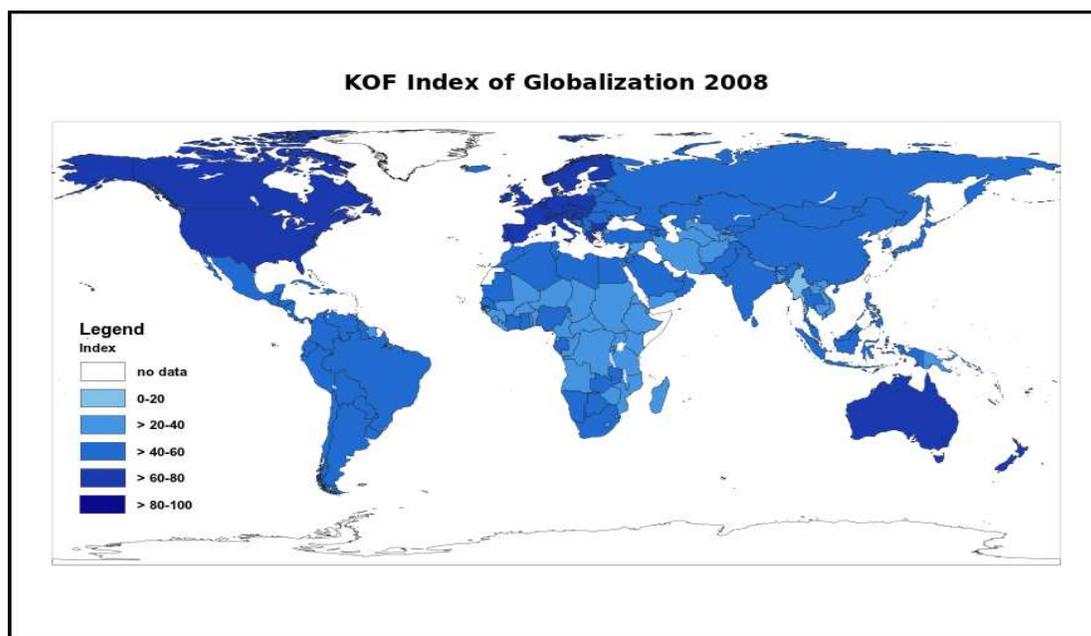
CL	País	Índice Global	País	Globalização Económica (Peso 37%)	País	Globalização Social (Peso 39%)	País	Globalização Política (Peso 25%)
1	Bélgica	92,60	Singapura	96,80	Suíça	92,36	França	98,43
2	Austria	91,67	Luxemburgo	93,11	Austria	91,74	Itália	98,37
3	Holanda	91,17	Irlanda	92,93	Bélgica	90,43	Bélgica	98,13
4	Suécia	89,26	Malta	91,98	Canadá	89,46	Austria	97,37
5	Suíça	88,98	Bélgica	90,95	Holanda	88,91	Espanha	96,62
6	Dinamarca	88,96	Holanda	90,72	Dinamarca	87,72	Suécia	96,30
7	França	87,65	Hungria	89,82	Reino Unido	87,16	Holanda	95,11
8	Hungria	87,62	Estónia	89,20	França	86,30	Portugal	95,08
9	Portugal	87,28	Bahrain	88,49	Suécia	85,80	Polónia	94,90
10	Irlanda	86,45	Suécia	87,90	Eslováquia	85,41	Canadá	94,64
			Portugal (20°)	85,03	Portugal (11°)	84,89		

⁸ A Organização das Nações Unidas (ONU) é uma organização internacional cujo objectivo é facilitar a cooperação em matéria de direito internacional, segurança internacional, desenvolvimento económico, progresso social, direitos humanos e a realização da paz mundial.

CL	País	Índice Global	País	Globalização Económica (Peso 37%)	País	Globalização Social (Peso 39%)	País	Globalização Política (Peso 25%)
204	Rep.Dem Korea	—	St. Vincent	—	Monaco	—	Mayotte	2,66
205	Guiné Equatorial	—	Ilhas Virgem(US)	—	Ilhas Marshall	—	Ilhas Virgem	2,66
206	Ilhas Salomão	—	Gaza	—	Ilhas Marianas	—	Ilhas Mariana	1,55
207	Kiribati	—	Samoa	—	Mayotte	—	Ilha de Man	1,28
208	Myanmar	—	Rep.Dem Congo	—	Rep.Dem Congo	—	Ilhas Channel	1

Fonte: Kof Index of Globalization 2008, tabela adaptada.

Figura 2 - Índice de Globalização de KOF



Fonte: Kof Index of Globalization 2008.

Na corrente análise, aplicada ao ano de 2008, já se encontram reflectidas as consequências da actual crise económica e financeira mundial, que provocou um retrocesso na evolução do processo de globalização que se vinha evidenciando. Verifica-se que o ritmo de crescimento da globalização económica e social desacelerou face ao ano anterior, encontrando-se ambas estagnadas, mantendo-se apenas a continuidade da tendência de crescimento anteriormente verificada ao nível da globalização política.

Os países europeus são os que apresentam um maior índice de globalização total, ocupando os dez primeiros lugares da classificação. A Bélgica, Áustria, Holanda, e Suécia afirmam-se como sendo os países mais globalizados, à semelhança do ano anterior. Evidencia-se

igualmente, uma progressiva evolução nos países desenvolvidos e emergentes nos últimos anos, nomeadamente na Europa de Leste e Ásia Central, assim como alguma movimentação na Ásia e na Oceania. Apesar de algum retrocesso verificado no ano anterior, o Médio Oriente e o Norte de África voltaram a apresentar um elevado índice de globalização, apesar de algum retrocesso verificado no ano anterior.

O reino do Borneo apresentou a subida mais significativa (38 lugares), classificando-se actualmente na (68ª) posição. As Antilhas Holandesas registaram a maior descida (25 posições), encontrando-se na (175ª) posição, assim como a República Popular da China, que desceu 24 lugares, ocupando a (92ª) posição. Portugal desceu uma posição comparativamente ao ano anterior, classificando-se na (9ª) posição.

A compreensão da evolução da globalização nas suas diversas vertentes justifica uma análise mais analítica por dimensão:

- Globalização Económica: nos últimos anos, Singapura tem liderado a globalização económica, encontrando-se nas posições subsequentes, o Luxemburgo, Irlanda, Malta e Bélgica. A Holanda encontra-se em (6º) lugar e a Suíça em (24º), mantendo a estabilidade das suas posições. Países com economias mais desenvolvidas como a Alemanha, E.U.A., e Japão, encontram-se respectivamente em (28º), (50º), e (92º) lugar. Países como o Burundi, Nigéria, Irão e Etiópia, continuam a ser os países menos globalizados economicamente.

- Globalização Social: a Suíça, Áustria, Bélgica e Canadá, continuam no topo do ranking da globalização social, encontrando-se a Alemanha na (12ª) posição. Países como a China e a Índia encontram-se respectivamente em (130º) e (150º), em consequência da existência de menores fluxos de informação, de contactos pessoais e de uma menor proximidade cultural. Inversamente, Myanmar, Timor-Leste e a República Democrática do Congo encontram-se classificados no final do ranking.

- Globalização Política: em 2008, manteve-se a tendência de crescimento anteriormente verificada neste domínio, continuando o ranking relativo a esta dimensão a ser liderado pela França, seguido da Itália, Bélgica, Áustria e Espanha. Algumas das principais economias mundiais encontram-se classificadas pela seguinte ordenação, Suíça (13º), E.U.A. (15º), Japão (34º), e Reino Unido (90º).

2. LOCALIZAÇÃO DA ACTIVIDADE ECONÓMICA NO ESPAÇO

2.1 Considerações iniciais

As empresas globais procuram, de forma dinâmica, as melhores localizações para o exercício da actividade económica, visando garantir um acesso mais vantajoso aos factores de produção e uma maior acessibilidade a novos e diversificados mercados, que lhes permitam um aumento da sua competitividade, não limitando as suas estratégias apenas aos mercados domésticos, justificando uma abordagem da teoria existente sobre esta temática, procurando-se de seguida identificar os principais factores de localização existentes.

2.2 Estudos pioneiros – Teorias explicativas

O quadro conceptual que estuda a teoria da localização da empresa iniciou-se, verdadeiramente, a partir de estudos empíricos da organização espacial da sociedade e da distribuição das actividades agrícolas, emergindo progressivamente no contexto do debate teórico. Thunen (1826, 1850) desenvolveu o primeiro modelo baseado na hipótese de um espaço de produção contínuo e de um mercado de destino único puntiforme, estando na origem do corpo de teorias que respeitam à estruturação do espaço agrícola e à localização urbana das actividades económicas.

A elaboração da primeira teoria geral da localização industrial sob o prisma da minimização dos custos foi apresentada por Weber (1909). Anteriormente, Launhardt (1885) projectara os alicerces que estariam na origem da teoria da localização industrial, introduzindo o conceito de que os custos de transporte influenciariam, de forma determinante, o processo de localização da empresa industrial.

Weber, assumindo um quadro de hipóteses relativamente restritivo, procurou identificar as características da economia da sua época, de um país isolado, com consumidores concentrados em centros urbanos pré-determinados, com custos de transporte uniformes em termos de preço e distância e acesso a recursos naturais. O factor trabalho está disponível apenas em determinados lugares, não se admitindo a sua mobilidade.

O ensaio de Cantillon (1952) resulta, em primeira instância, do reconhecimento da existência na economia de circuitos verticais entre agentes e circuitos horizontais associados à interdependência existente entre campo e cidade, em que viria a assentar a sua perspectiva inovadora dos modelos explicativos da organização espacial da sociedade, independentemente da assunção dos custos de transporte (e de tempo) enquanto variáveis estratégicas.

Losch (1954) apresentou o desenvolvimento teórico mais significativo ao produzir uma síntese integradora dos contributos anteriores, alargando a abrangência da localização industrial a todo o sistema económico e sugerindo uma teoria de equilíbrio espacial geral, em que considera o mercado como um plano homogéneo, ao longo do qual os consumidores se distribuem de forma equilibrada (a densidade populacional é uniforme), não sendo admitidas variações na distribuição espacial das matérias-primas, do trabalho e do capital.

As preferências dos consumidores são consideradas constantes e os seus rendimentos idênticos, não sendo admitida a interdependência locativa entre as empresas. Os consumidores e produtores detêm um conhecimento perfeito do mercado e maximizam a obtenção de lucros. A partir deste quadro de hipóteses, Losch chega à identificação de áreas de mercado circulares, considerando a presença de produtores isolados. Com a entrada de um maior número de produtores e a aproximação face a uma situação de concorrência perfeita, o mercado circular comprimir-se-á até formar uma rede de hexágonos.

2.3 New Economic Geography

Enquanto a “New Trade Theory (NTT)” centra o seu estudo sobre os diversos padrões do comércio, considerando a distribuição inicial como factor determinante, a “New Economic Geography (NEG)” foca-se no estudo da contribuição dos factores que afectam a decisão de localização da indústria no espaço. Krugman (1991a, b) é consensualmente reconhecido como pioneiro desta nova visão teórica, reconhecendo a dimensão espacial da economia no actual processo de globalização, em que a crescente mobilidade da produção transforma a fisionomia do espaço, em resultado da integração de mercados à escala global (Krugman, 1993).

O modelo pioneiro de Krugman (1991b) considera a possibilidade de existência de movimentos migratórios, demonstrando que o equilíbrio final que prevalece entre as regiões resulta da tensão entre as forças centrípetas (tendentes à aglomeração) e as forças centrífugas (que impelem à dispersão). Segundo Krugman (1991a), o mercado global tende a aumentar a desigualdade entre as nações, afectando os rendimentos reais das nações centrais e nações periféricas de forma diferenciada.

Considerando as forças favoráveis à concentração (centrípetas) podemos identificar quatro factores:

- A existência de um mercado de inputs especializados, originando que as empresas obtenham vantagens em localizar-se em regiões em que o capital humano é qualificado, os mercados financeiros desenvolvidos e em que exista abundância de bens e serviços intermédios;
- A existência de externalidades e sinergias do conhecimento potenciam que as empresas se localizem em zonas de grande produção de conhecimento e inovação;
- A proximidade a um grande mercado de consumidores finais favorece a localização das empresas junto a um elevado número de consumidores, reduzindo por esta via os custos de transporte;
- Zonas de inovação, uma vez que a difusão da tecnologia poderá ser imperfeita, tornando as zonas em que se gera a inovação mais propícias ao desenvolvimento e à concentração das actividades económicas.

A existência de pólos de aglomeração, em simultâneo com alguma dispersão, pressupõe igualmente a existência de forças centrífugas:

- A imobilidade local da procura em conjugação com os custos de transporte, traduzida na imobilidade de consumidores e trabalhadores a nível regional, conduz inevitavelmente a regiões diferentes;
- O limite de disponibilidade de terra condiciona a concentração espacial.

Os modelos de aglomeração da actividade produtiva associados à “New Economic Geography”⁹ distinguem-se pela hipótese crucial de existência ou não da mobilidade de trabalho. Dos modelos nucleares da nova geografia económica, Krugman (1991b), e Venables (1996), emerge uma previsão de divergência entre as economias.

Considerando o modelo proposto por Venables (1996), admite-se um mecanismo conducente à aglomeração mais realista e diferenciado, realçando o papel das relações input-output entre as empresas (excluindo os movimentos de trabalho). Quando uma região oferece um mercado de maior dimensão para os bens e serviços intermédios, torna-se num lugar mais atractivo para a localização da produção de certos bens e serviços.

Por sua vez, ao produzir uma maior variedade de bens e serviços intermédios em relação a outra, dispondo de melhores acessibilidades a estes bens, significa que detém menores custos de produção de bens e serviços finais, conduzindo a uma futura mudança da produção para esta região, e assim consecutivamente. Quando os custos de transporte diminuem de forma crítica, a economia mundial organizar-se-á espontaneamente num centro industrializado e numa desindustrializada periferia. A vantagem de auto-reforço criada por ligações a montante e a jusante aumentará a oferta de trabalho na região industrializada, enquanto o declínio da indústria na outra região conduzirá à redução na procura de trabalho, gerando um aumento na região que se tornou central e a uma diminuição na que se transformou em periferia. No entanto, a região periférica disponibilizará aos potenciais produtores a vantagem de salários mais baixos, o que poderá compensar parcialmente a desvantagem da distância aos mercados e fornecedores.

A liberalização comercial permite às empresas adquirirem capacidade para exportar a sua produção no mercado internacional (sendo igualmente possível a aquisição de bens e matérias-primas neste mercado), concentrando a sua actividade maioritariamente na

⁹ Em oposição às abordagens ligadas aos conceitos de “distritos industriais” e “ambientes inovadores” e à produção teórica ligada à “organização industrial e custos de transacção”, que adoptam uma perspectiva predominantemente não-formal, a chamada “nova geografia económica” emprega um tratamento matemático nas questões relativas ao desenvolvimento regional. Embora elogiando seu grau de formalização, Krugman (1998, p. 41) argumenta que as teorias clássicas da localização, por não lidarem com a questão da estrutura de mercado e dos retornos crescentes, não contemplam o verdadeiro *trade off* que existiria entre a aglomeração e a dispersão de actividades económicas.

exportação para os mercados externos (em complemento do mercado interno), tornando-se o acesso ao principal mercado doméstico menos crucial.

2.4 Principais factores de localização da actividade económica

A importância da acumulação de capital no processo de crescimento económico ganhou destaque com o artigo seminal de Solow (1956), o qual destaca que todas as economias deveriam convergir para o mesmo “Steady-State”¹⁰, em que o crescimento seria determinado exclusivamente pela evolução tecnológica, mas a acumulação de capital per capita seria responsável pelo desempenho dessa mesma economia enquanto não atingisse o seu estado estacionário. Esta noção de convergência absoluta pode ser sustentada pelo simples pressuposto de que países menos desenvolvidos apresentam inicialmente, um retorno de capital superior, devido ao seu menor nível de capital.

A diferença ao nível da taxa de retorno origina um fluxo de capital de países mais ricos para países mais pobres, conduzindo a uma convergência absoluta entre os países. Por sua vez, Galor (1996), desenvolve o conceito de convergência relativa, na qual cada economia deverá convergir para o seu “Steady State”, pressupondo que a existência de diferentes estados estacionários pode ser justificada pelas características específicas inerentes a cada economia, em que os incentivos para a acumulação de capital são influenciados por toda a envolvente económica e institucional de um país, relevando a importância da qualidade dos factores de localização económica, uma vez que afectam a decisão de escolha da localização das empresas.

No actual contexto de globalização, é vital a importância do estudo do espaço e da geografia no campo da ciência económica, através de uma visão complexa de interacção dos seus elementos constituintes. Com esse fim, destacamos, no quadro seguinte, uma proposta de divisão desses factores em cinco pilares, representativos dos principais factores de competitividade de um país:

¹⁰ *Steady state* consiste na representação do valor de crescimento sustentável que uma região poderá alcançar face à estrutura económica em que se encontra inserida.

Tabela 5 - Factores de Localização da Actividade Económica

Factores de Localização da Actividade Económica				
Características de Mercado	Qualidade da Envolveinte Macro	Capital Humano e Indicadores de Bem estar	Inovação e sofisticação do meio Empresarial	Infra Estruturas
Qualidade das Instituições	Estabilidade Política	Qualificação trabalhadores :	Ligação do sistema de ensino à inovação, polos tecnológicos	Infra Estruturas de qualidade:
Centralidade Geográfica	Situação Económica estável	. Académica	Ligação do meio empresarial ao sistema de ensino	. Rodoviárias
Facilidade acesso aos mercados	Sistema Legal eficiente	. Profissional	Empresas de I&D	. Férreas
Dimensão do mercado	Sistema Fiscal competitivo	Qualidade Sistema Ensino	Polos tecnológicos	. Aéreas
Dimensão das empresas	Incentivos Públicos à actividade económica	Qualidade de vida	Registo de patentes	. Marítimas
Presença de concorrentes Nacionais	Legislação Laboral Flexível	Desenvolvimento sustentável	Centros tecnológicos e de desenvolvimento	Intermodalde entre os vários meios transporte
Presença de concorrentes Internacionais	Baixos niveis de Burocracia	Redes Sociais/Inter empresas - Networking		Ligação aos principais mercados Mundiais
Existência de empresas complementares	Ausência Barreiras Alfandegárias ou medidas protecionistas			Infraestruturas Tecnológicas e de Comunicação
Existência de Recursos Naturais	Custos Contexto			

Fonte: Relatório 2010 World Economic Forum, adaptado.

2.4.1. Características do mercado

A diferença de competitividade dos países e das regiões não reside exclusivamente nos seus recursos tangíveis ou intangíveis. A intervenção das autoridades públicas na regulamentação da actividade económica pode verificar-se através de uma maior ou menor liberalização do comércio, pela existência de políticas de incentivos financeiros ou fiscais e do investimento em infra-estruturas ou equipamentos públicos, que contribuam para a valorização do território.

Do contributo de Porter (1990), emerge um novo conceito de competitividade das nações, em que a empresa começa por se desenvolver no seu país de origem, projectando, a partir da sua localização no mercado doméstico, os seus processos de internacionalização, argumentando que nenhuma nação é competitiva em todos os sectores. Existem factores nacionais específicos que moldam o ambiente em que actuam as empresas de um determinado sector de actividade e que permitem ser mais ou menos competitivas a nível global, formando um sistema que designou como “Diamante da vantagem competitiva nacional“, que inclui os seguintes componentes:

- Condições dos factores, que consiste na disponibilidade de recursos base ou especializados necessários ao desenvolvimento industrial, em que a base nacional permite e apoia uma acumulação muito rápida de activos e competências especializadas, bem como uma informação e percepção contínua sobre os produtos e processos na indústria;
- Condições da procura, em que as empresas ganham vantagens competitivas através da forma como identificam, interpretam e respondem às necessidades e exigências da procura interna;
- Indústrias relacionadas e de suporte, foca-se na existência de indústrias fornecedoras locais, de clusters e de áreas relacionadas que permitem a partilha de uma base comum de conhecimento e tecnologia, criando competências e produtos de maior valor acrescentado, integração e desenvolvimento de competências conjuntas, tornando a indústria mais competitiva e inovadora internacionalmente, assim como uma maior facilidade de acesso aos produtos e serviços necessários à actividade;
- Estratégia, estrutura e rivalidade empresariais, define-se a partir do contexto em que se encontra localizada, através da existência de recursos humanos qualificados, um bom sistema de saúde e de justiça, incentivos fiscais governamentais e a rivalidade doméstica das empresas, a qual quanto maior e mais competitiva for melhores resultados proporcionará.

Quanto mais intensa e desenvolvida for a interacção entre este conjunto de factores, maior será o nível de produtividade das empresas envolvidas e a intensidade da interacção no interior do “diamante competitivo” entre as empresas que pertencem a um agregado de indústrias, no qual se atribui um papel de destaque aos clusters¹¹.

No entanto, existem duas variáveis exógenas ao modelo do diamante de Porter, nomeadamente o papel do acaso e o papel do governo, factores que podem desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento da competitividade das empresas e que conjuntamente com os outros formam o diamante nacional.

¹¹ Porter (1990) define cluster como um grupo geograficamente próximo de empresas interconectadas e instituições associadas em torno de um objectivo comum, em que se incluem os produtores, prestadores de serviços, fornecedores diversos, universidades e associações comerciais, em que as ligações ou externalidades entre indústrias ocorrem.

Segundo Boschma e Frenken (2006), a qualidade das instituições em conjugação com os desempenhos das empresas globais e empreendedoras, desempenham um papel relevante enquanto forças motrizes na dinâmica da geografia e desenvolvimento económico actual, revestindo-se de crucial importância as relações institucionais estabelecidas pela empresa com órgãos governamentais (locais, regionais, centrais).

O relacionamento e os contactos são geralmente obtidos através de agências de captação de investimento e comércio externo dos países, ou de contactos com as autarquias locais, em resultado dos estudos de validação do espaço realizados no decurso do processo de escolha conducente à localização da empresa e da informação institucional enquanto suportes da decisão de localização. A informação e conhecimento da realidade geográfica, social e económica de um país ou região permitem reduzir a assimetria de informação inerente à entrada num mercado desconhecido, viabilizando, desse modo, uma escolha mais racional por parte do decisor e uma minimização dos riscos do investimento (Grossman e Helpman, 2001).

Às relações teóricas e empíricas entre política comercial e concentração geográfica das actividades, é necessário adicionar o papel da centralização política, em que os efeitos multiplicadores da concentração regional podem resultar da despesa assimétrica ou de incentivos financeiros e fiscais dos governos. As ligações a montante e a jusante, geradas através de políticas de incentivo, atraem um maior número de indústrias para uma determinada região, e conseqüentemente serviços, fomentando um processo cumulativo de concentração.

De forma complementar, a análise realizada por Crespo e Fontoura (2009) permitiu confirmar a importância decisiva da proximidade geográfica entre empresas multinacionais e nacionais para a ocorrência de externalidades. A conjugação da existência de economias de escala e de menores custos de internacionalização incentiva as empresas a localizarem-se junto aos principais mercados, criando externalidades devido à aglomeração das actividades económicas (Ottaviano e Puga 1997).

Trionfetti (1997) destaca a importância das diferentes políticas públicas na localização da actividade económica, considerando que uma política de incentivos à realização de infra-

estruturas (de transporte, comunicações e tecnológicas) configura uma vantagem de localização da actividade económica, proporcionando uma maior centralidade e acessibilidade aos mercados globais. A importância do acesso a fontes de financiamento e a existência de instituições financeiras eficientes e seguras são igualmente relevantes para o desenvolvimento da actividade económica, tornando o capital disponível para as empresas e o estado, através da disponibilização de diversos produtos financeiros.

2.4.2. Qualidade da envolvente macroeconómica

A definição de “Ambiente de Negócios”, no presente contexto legal e administrativo que enquadra a actividade económica, poderá ser considerada como a envolvente macroeconómica que uma empresa encontra num determinado país (Banco Mundial, 2010a). O ambiente de negócios é gerador de um efeito positivo ou negativo no desenvolvimento da actividade económica desse país nas suas diversas dimensões (regulação do funcionamento dos mercados, acesso a financiamento, sistema fiscal, justiça, etc.), determinando uma envolvente mais ou menos favorável à atracção de investimento entre economias (OCDE, 2008).

A implementação de medidas facilitadoras de investimento, que proporcionem um ambiente de negócios favorável às empresas, ganhou especial relevância a nível mundial a partir dos anos 1990, especialmente no contexto da formalização de acordos regionais de integração económica, resultando na redução dos custos de transacção e na definição de políticas nacionais.

Uma envolvente macroeconómica qualificada e estável é determinante para o processo de tomada de decisão de localização dos agentes económicos, contribuindo decisivamente para a atractividade e competitividade global de uma região ou país, baseada na confiança que transmite aos investidores (Krugman, 1991b). Um ambiente económico facilitador dos fluxos do comércio exige um mínimo de obstáculos ou condicionantes à actividade empresarial originados pela intervenção do governo, através de impostos distorcidos ou onerosos, regras restritivas e discriminatórias ao IDE, limitação à propriedade estrangeira, ou ao comércio internacional (Krugman, 2010).

Poderemos igualmente considerar, que a caracterização de um mercado e da sua capacidade de atracção e competitividade numa economia global resulta da conjugação e interacção das várias envolventes, nomeadamente a Política, a Económica, a Sociocultural e a Tecnológica. Um ambiente de negócios facilitador da actividade económica deverá apresentar baixos níveis de burocracia, um eficiente funcionamento da justiça, um sistema fiscal pouco complexo e burocratizado, um regime laboral flexível e ausência de barreiras relevantes ao comércio.

A existência de custos de contexto, ou seja, acções ou omissões que prejudicam a actividade das empresas e que não são imputáveis ao investidor, ao seu negócio ou à sua organização, podem ser enquadrados como sendo resultado de actos desproporcionados ou não razoáveis da Administração Pública, de práticas ou opções políticas anti-competitivas e até de condições decorrentes do estágio de desenvolvimento da economia (Farole et al., 2010).

A disponibilidade de recursos naturais (matérias-primas, fontes energéticas) no mercado doméstico permite uma maior acessibilidade a estes recursos, reduzindo os custos de produção e a sua exposição à volatilidade em relação à flutuação de preços nos mercados internacionais, gerando um efeito directo na redução do valor das importações e da balança comercial. Por razões culturais, históricas, ou religiosas (como, por exemplo, a língua), determinados países ou regiões apresentam características intrínsecas geradoras de uma vantagem competitiva importante, desde que orientadas para as especificidades dos clientes destes mercados (Krugman e Venables, 1995).

Segundo Wincott (2003), a dotação de serviços eficientes por parte do governo só é viável através de uma política de realização de investimentos públicos essenciais ao desenvolvimento da economia (por exemplo, infra-estruturas), antecipando a sua capacidade futura em reagir aos ciclos económicos, reduzindo assim a sua exposição e fragilidade perante os mercados internacionais e agências de “rating”, evitando a perda de competitividade da economia.

Em larga medida, na actualidade, os mercados internacionais tornaram-se substitutos dos mercados domésticos, em consequência do comércio internacional. O comércio tem um efeito positivo sobre o crescimento económico, especialmente nos países com mercados

domésticos de menor dimensão, podendo considerar-se as exportações como um substituto para a procura interna. A qualidade do meio empresarial deriva da qualidade das redes de negócios que um país detém à escala global, bem como da sofisticação das empresas individualmente (Krugman e Venables, 1995).

A recente crise financeira global originada pelo problema do sub prime e da dívida soberana dos estados, a primeira da história de natureza verdadeiramente sistémica, demonstrou que o sector bancário necessita de ser confiável, transparente e eficiente, assim como possuir regulamentação e uma monitorização adequadas para a protecção dos investidores e dos restantes intervenientes na economia em geral, de forma a garantir um ambiente macroeconómico de qualidade (Englund et al. 2009).

2.4.3. Capital humano e indicadores de bem-estar

A qualidade do sistema de educação/formação de capital humano é crucial para as economias que ambicionam subir na cadeia de valor, procurando atrair e desenvolver indústrias inovadoras de elevado nível tecnológico, geradoras de produtos e serviços de maior valor acrescentado e com capacidade para uma rápida adaptação a um ambiente económico dinâmico e exposto à evolução das necessidades de um sistema produtivo global, conduzindo ao aumento da eficiência de cada trabalhador individualmente e da organização no seu conjunto (Belzil et al., 2009).

Existe evidência, de que baixos níveis de educação e especialização profissional são uma importante restrição ao desenvolvimento da actividade económica e de atractividade da indústria, deparando-se as empresas com dificuldades em ascender na cadeia de valor, através da produção de produtos e serviços de maior valor acrescentado, envolvendo uma maior componente de inovação e especialização (Bartel e Lichtenberg, 1987). As medidas de atractividade à fixação de “Knowledge Spillovers”, originadas pelo comércio internacional, através de uma maior qualificação do capital humano, acesso à educação, infra-estruturas de qualidade e protecção dos direitos de propriedade são, simultaneamente, medidas que facilitam o crescimento económico (Breschi e Lissoni, 2009).

Becattini (1997), invocando as realidades sócio-económicas de certos territórios, para os quais recupera o conceito de distrito industrial de Marshall (1890), refere-se à existência de

uma atmosfera industrial que facilita e promove a formação profissional e o conhecimento, a transmissão de inovações e o rápido conhecimento das alterações das condições de mercado, através da existência de relações produtivas e pessoais, imitação de práticas de gestão e inovações tecnológicas de sucesso, considerando igualmente, a importância dos contactos interpessoais, da cooperação empresarial formal e informal e da circulação tácita de informação comercial, financeira e tecnológica.

Crespo e Fontoura (2009) demonstram a importância da centralidade económica na economia global, em que as regiões com maior proximidade à localização da actividade económica obtêm maiores níveis de rendimento per capita e de qualificações de capital humano, tornando-se mais atractivas para a localização dos sectores de serviços conexos à actividade.

Atkinson (2005) considera fundamental para a localização e desenvolvimento da actividade económica a existência de mão-de-obra, a presença de universidades e institutos de investigação, uma eficiente rede de transportes e comunicações, acesso a serviços de informação, existência de instrumentos de financiamento, um ambiente de desenvolvimento sustentável, oferta cultural e educativa, sistemas de saúde e segurança social eficientes e equitativos.

A existência de uma política ambiental, a diversificação da tipologia das fontes de energia disponíveis, nomeadamente as renováveis não poluentes (energia verde) permitem reduzir a dependência das energias fósseis e a redução de emissão de CO₂, contribuindo para minorar os efeitos das alterações climáticas. A localização em zonas geográficas de risco, propícias à ocorrência de catástrofes naturais e epidemias, doenças ou pragas configuram a envolvente ecológica como um factor relevante. A combinação da especificidade dos factores com o seu carácter endógeno, a informação e conhecimento da realidade geográfica, social e económica de um país ou região, alavancadas por uma cultura de iniciativa e inovação, conferem ao território uma vantagem de localização dinâmica e sustentável a longo prazo (Farole et al., 2010).

Segundo Helpman et al. (2009), a eficiência e a flexibilidade do mercado de trabalho são fundamentais para garantir que os trabalhadores são alocados de acordo com as suas

competências e especializações, através da flexibilização de transferência ou adaptação dos trabalhadores de uma actividade económica para outra, garantindo uma relação clara entre os incentivos aos trabalhadores e a sua produtividade, ao nível da remuneração e do seu nível de bem-estar laboral e social, assegurando um processo evolutivo de melhoria constante das suas competências. O investimento na prestação de serviços de saúde é, igualmente, um factor crítico de sucesso no bem-estar e na competitividade de uma sociedade, uma vez que trabalhadores com problemas de saúde não conseguem obter elevados índices de produtividade, devido ao elevado absentismo, tornando a economia da região ou país menos produtiva e, por consequência, menos competitiva.

2.4.4. Inovação e sofisticação do meio empresarial

Actualmente o conceito de inovação encontra-se cada vez mais associado à “Nova Economia” ou “Economia do Conhecimento”. A inovação assume-se como o elemento diferenciador e impulsionador para a competitividade e desenvolvimento económico das empresas, permitindo-lhes aceder e afirmar-se nos mercados internacionais através da produção de produtos e serviços incorporando maior valor acrescentado e diferenciação, que conduzam ao aumento da eficiência e competitividade tecnológica global (Norton, 2001).

A capacidade de uma região ou país em aumentar a sua produtividade através da inovação pode ser obtida através da utilização de tecnologia desenvolvida dentro das fronteiras nacionais ou através de transferência de tecnologia dos mercados externos, nomeadamente através do IDE. A relevância encontra-se na possibilidade de as empresas acederem a produtos tecnologicamente avançados e a projectos com capacidade de competir e gerar procura no mercado global, possibilitando às regiões e países expandirem as fronteiras do conhecimento, essenciais para o desenvolvimento económico. A inovação é particularmente importante para as economias, na medida em que aproxima das fronteiras do conhecimento e possibilita a integração e adaptação de tecnologias exógenas (Breschi e Lissoni, 2009).

Existe actualmente evidência que sugere que as empresas inovadoras são as que mais beneficiam da acessibilidade ao conhecimento académico, devido à sua localização. A proximidade geográfica pode ser crucial se o principal mecanismo através do qual o conhecimento é transferido for efectuado directamente através das interacções pessoais activadas por redes sociais (Breschi e Lissoni, 2006). No entanto, a proximidade física

pode ser menos relevante se o conhecimento for especializado, ou se o conhecimento tácito for transferido através de ligações já estabelecidas, redes de networking, acordos de colaboração formal entre empresas e instituições, ou de conexões com ex-alunos, ou de empresas “Start-Ups” (Adams 2002).

Segundo Abramovsky (2007), a possibilidade de existência de um sistema de inovação depende essencialmente de dois factores: a proximidade espacial e a proximidade tecnológica. Se as empresas localizarem as suas unidades de investigação e desenvolvimento próximo dos departamentos de investigação universitários, apresentam um maior potencial de se tornarem empresas inovadoras, devido ao facto de sua proximidade geográfica facilitar a interacção entre empresas e universidades, proporcionando efeitos “spillover” entre o conhecimento universitário e a indústria (Woodward, 2006).

2.4.5. Infra-estruturas

A literatura económica, desde os seus primórdios, reconhece que o investimento em infra-estruturas é fundamental para o desenvolvimento da actividade económica e conectividade nacional e internacional nas diversas regiões ou países, sendo tradicionalmente um papel assegurado pelo sector público, devido às dificuldades do mercado em assegurar o fornecimento de infra-estruturas necessárias ao desenvolvimento da actividade económica.

No entanto, as instituições privadas assumem-se como um elemento importante no processo de criação de riqueza nos casos em que uma infra-estrutura possui características de bem privado em consequência da existência de indivisibilidades, influenciando no seu fornecimento, ou, nos casos em que é necessário intervir numa área para a qual não estava até então vocacionada ou o seu fornecimento é efectuado em quantidades ineficientes (Besley e Seabright, 1999).

Segundo Puga (2002), a melhoria do nível de infra-estruturas afecta a distribuição geográfica da actividade económica, não dependendo esta apenas das vantagens da dimensão do mercado e custos de produção, mas também da sua centralidade em relação aos locais alternativos, independentemente de serem da mesma região ou não, encontrando-se subjacente o conceito de potencial de mercado.

Ao possibilitar a conexão do mercado nacional com os de outros países e regiões a baixos custos, através da redução dos custos logísticos, facilita igualmente a circulação dos trabalhadores e o seu acesso ao local de trabalho (Fujita e Mori, 1996).

Na ausência de custos de transporte, a localização espacial seria imaterial e sem economias de escala ao nível da região, o que implicaria que quando confrontados com clientes geograficamente dispersos, as empresas usariam a fragmentação geográfica da produção, evitando os custos de transporte, através da adaptação à procura dispersa e fornecimentos intermédios de múltiplas pequenas empresas locais (Ottaviano, 2008).

A existência de uma rede de telecomunicações e informática eficiente permite um acesso e fluxo rápido da informação, praticamente em tempo real à escala global, sendo vital para a competitividade das empresas e o seu desenvolvimento económico. Inversamente, uma insuficiente dotação de infra-estruturas tecnológicas e de comunicação terá como consequência uma diminuição da eficiência marginal dos outros factores produtivos (Gramlich, 1994).

Sassen (2001) considera o conceito de cidades globais, ou seja, grandes concentrações internacionais de capital e informação, as quais aparentam possuir maiores relações entre si do que com os seus "hinterlands". As cidades globais caracterizam-se por exercerem funções de comando na economia mundial, apresentando-se como locais estratégicos e nichos de mercado para as actividades, nomeadamente as de finanças e serviços especializados de apoio a empresas, potenciadas pelas infra-estruturas de tecnologia de informação.

A interacção entre as economias de escala, custos de transporte e a dimensão do mercado proporcionam retornos crescentes ao nível da região, criando um incentivo para a concentração geográfica da produção em algumas regiões com maior centralidade, através de baixos custos de transporte e da melhoria da acessibilidade aos principais mercados e fluxos do comércio internacional (Krugman, 2010).

2.5 Global competitiveness report 2010-2011

O "World Economic Fórum" publica anualmente um relatório que compara o nível de competitividade de 139 países, através da construção do IGC, cuja metodologia consiste na

conjugação de vários indicadores e a construção de sub-índices, através da ponderação de um leque abrangente de variáveis, sendo atribuída uma pontuação que pode oscilar entre 1 e 7. Na edição de 2010-2011, já se encontra reflectida a actual conjuntura económica internacional e os efeitos sistémicos da crise do “Sub-Prime“ verificada a partir do final do ano de 2007, em que as economias mais desenvolvidas evidenciam desempenhos económicos anémicos, níveis de desemprego persistentemente elevados e uma procura enfraquecida, não obstante a intervenção governamental dirigida ao combate à crise na sequência dos problemas relacionados com a sustentabilidade da dívida soberana na Europa e as preocupações com a estabilidade e eficiência dos mercados financeiros.

O IGC é formado por três sub-índices, abrangendo as áreas da satisfação das necessidades básicas para a criação de um ambiente favorável à competitividade, dos factores que reforçam a eficiência do país e dos factores que impulsionam a inovação. Cada um destes três sub-índices é constituído por diversos pilares.

Segundo o relatório para a competitividade 2010-2011, a Suíça continua a ser o país que apresenta o maior índice de competitividade do mundo, mantendo a liderança no ranking que detinha já na edição anterior. A segunda posição é ocupada por Singapura por troca com a Suécia (3º), seguindo-se a Finlândia (4º) e Estados Unidos da América (5º). A Europa consolida o seu estatuto de região competitiva, com 7 países a figurarem nos 10 lugares cimeiros do ranking da competitividade, Suíça (1º), Suécia (3º), Finlândia (4º), Alemanha (6º), Holanda (7º), Dinamarca (8º), e Reino Unido (10º).

A tabela 6 que apresentamos em seguida é representativa da classificação dos principais países, e, igualmente, dos países com menores níveis de competitividade:

Tabela 6 - Global Competitiveness Report 2010-2011

CL	País	Índice	CL	País	Índice	CL	País	Índice
1	Suíça	5,74	11	Hong Kong	5,36	21	Malásia	5,08
2	Singapura	5,63	12	Canada	5,33	22	Israel	5,07
3	Suécia	5,61	13	Taiwan - China	5,26	23	Luxemburgo	5,03
4	Finlândia	5,47	14	Qatar	5,24	24	Korea	5,02
5	Estados Unidos America	5,43	15	Bélgica	5,20	25	Nova Zelândia	4,93
6	Alemanha	5,41	16	Noruega	5,18	26	China	4,90
7	Holanda	5,41	17	Arabia Saudita	5,17	27	Emirados Arabes Unidos	4,89
8	Dinamarca	5,40	18	França	5,14	28	Burundi	4,78
9	Japão	5,40	19	Austria	5,14	29	Irlanda	4,77
10	Reino Unido	5,39	20	Australia	5,11	30	Islândia	4,75
						45	Portugal	4,40

CL	País	Índice	CL	País	Índice	CL	País	Índice
134	Suazilândia	3,30	137	Mauritania	3,20	140	Burundi	2,95
135	Lesotho	3,26	138	Yemen	3,06	141	Haiti	2,90
136	Burkina Faso	3,25	139	Angola	2,96	142	Chade	2,87

Fonte: Global Competitiveness Report 2010-2011, tabela adaptada.

De salientar, igualmente, a trajectória ascendente do Brasil nos últimos anos, passando de (72º) em 2007-2008 para a actual (53ª) posição. De referir, ainda, que a Grécia se encontra classificada em último lugar dos países da UE-27, ocupando a 90ª posição, tendo descido sete posições relativamente à edição anterior.

Enquanto países menos competitivos, surgem Angola (139º), Burundi (140º), Haiti (141º), e o Chade (142º). Os restantes Países de Língua Oficial Portuguesa, Cabo Verde (119º), Timor-Leste (131º) e Moçambique (133º) fazem parte do grupo dos países menos competitivos, do ranking, respectivamente. Importa referir, ainda, a classificação do Japão na 9ª posição, o que representa uma descida de três lugares relativamente à edição do ano anterior.

Analisando os sub-índices que compõem o GCI, constata-se que em termos das necessidades básicas para a criação de um ambiente favorável à competitividade, Singapura é o país que apresenta melhores performances nas vertentes associadas à qualidade das infra-estruturas, das instituições, do ambiente macroeconómico, da eficiência logística e da eficiência e flexibilidade do mercado de trabalho, seguida de perto por Hong Kong.

Em relação ao sub-índice Factores de Inovação, a Suíça apresenta a melhor performance ao nível da sofisticação do mercado e no domínio da inovação, merecendo particular destaque a

capacidade de inovação, a disponibilidade de capital humano altamente qualificado nas esferas da ciência e da engenharia, a qualidade das instituições de investigação científica, as despesas em I&D preconizadas pelo sector empresarial e as parcerias entre empresas e as universidades em matéria de I&D.

A manutenção das disparidades existentes entre estados-membros da UE-27 em matéria de competitividade, numa lista composta por 142 países, confirma a convicção da necessidade de adopção de políticas e reformas estruturais no seio da União Europeia, no sentido de a tornar um território mais coeso e competitivo, reduzindo as assimetrias entre estados.

Portugal ocupa a (45^a) posição, subindo uma posição face ao ranking da edição anterior. A análise da informação relativa a Portugal permite identificar, como principais entraves à competitividade do país, o deficiente e moroso funcionamento do sistema judicial, a transparência do sistema legal ou o nível da economia paralela, os constrangimentos do mercado de trabalho que apresentam pouca flexibilidade, a elevada burocracia, a instabilidade política e macroeconómica, dificuldades no acesso ao financiamento e um sistema financeiro pouco sofisticado, um nível de fiscalidade elevado e uma inadequada qualificação do capital humano face às necessidades empresariais.

A evidência identifica, como principais domínios positivos, as infra-estruturas e a preparação tecnológica, sendo de destacar a área das infra-estruturas de transporte, enquanto elemento diferenciador com capacidade para conferir uma maior acessibilidade aos mercados externos e para a centralidade de Portugal, motivo pelo qual apresentamos uma análise mais aprofundada deste sector no capítulo quatro. No domínio da preparação tecnológica, Portugal caracteriza-se como uma economia com capacidade para produzir inovação, dotada de tecnologia e infra-estruturas de comunicação, e com um ambiente de negócios sofisticado, com capacidade de atracção de indústrias de alto valor acrescentado e de indústrias e serviços complementares.

3. CENTRALIDADE ECONÓMICA GLOBAL DOS PAÍSES

3.1 Considerações iniciais

O estudo do nível de centralidade dos diferentes espaços económico, a nível internacional, reveste-se de um especial interesse e relevância no actual contexto económico, em resultado de uma permanente dinâmica competitiva patente na economia global. A identificação dos principais factores de localização da actividade económica realizada no capítulo anterior permitiu realçar a importância de diversos factores, nomeadamente as características do mercado, a qualidade da envolvente macroeconómica, o nível de capital humano, a inovação e sofisticação do meio empresarial ou ainda a qualidade das infra-estruturas. Todos esses factores importantes vantagens competitivas locais às regiões e aos países que deles beneficiam. Neste capítulo, discutiremos, de modo mais detalhado, um dos factores de localização que parece revestir-se de especial importância – a centralidade económica. Adicionalmente, o interesse deste tópico decorre igualmente dos problemas metodológicos presentes na sua medição, os quais parecem requerer um estudo mais aprofundado e novos contributos empíricos que confirmem a sua pertinência.

Efectivamente, a intensa concorrência existente entre os países pela atracção de actividade económica atribui uma importância fundamental ao tema da centralidade dos países e das regiões, em resultado da existência de uma elevada assimetria de centralidade entre as diferentes localizações geográficas à escala mundial, constatando-se a centralidade de alguns países face à periferia de outros, na linha dos estudos efectuados por Copus (1999) ou Keeble et al. (1988).

Estudos prévios nesta área de estudo têm demonstrado a existência de evidência empírica indicativa de uma relação positiva entre o nível de centralidade e o rendimento per capita dos diferentes espaços económicos, comprovando que os países com elevados níveis de centralidade económica apresentam níveis de rendimento per capita mais elevados (Redding e Venables, 2004). Adicionalmente, uma relação positiva entre centralidade e níveis educacionais médios é detectado por Redding e Schott (2003), reforçando a relevância do nível de centralidade dos países e, conseqüentemente, da sua correcta mensuração.

A medição da centralidade tem sido concretizada mediante o recurso a um conjunto de indicadores que, em nosso entender, padecem de algumas limitações. Com o objectivo de ultrapassar os constrangimentos identificados, o estudo empírico desenvolvido neste capítulo, visa propiciar três contributos para a análise empírica desta questão:

Em primeiro lugar, propomos um novo indicador de centralidade, o qual procura superar as limitações dos indicadores utilizados até ao momento;

Em segundo lugar, apresentamos duas propostas alternativas de desagregação do índice de centralidade proposto, de forma a isolar as componentes económicas e geográficas desse índice de centralidade. Em concreto, sugerimos a desagregação do índice de centralidade adoptando, alternativamente, um padrão absoluto e um padrão topográfico, em moldes que descreveremos abaixo;

Por último, efectuamos uma aplicação empírica com dados relativos a 174 países e assumindo o PIB como variável de referência. A aplicação empírica será concretizada tanto no que respeita ao cálculo do índice de centralidade como a cada uma das versões que permitem a sua desagregação nas suas dimensões constitutivas.

3.2 Indicadores do nível de centralidade

3.2.1. Indicadores tradicionais

Ao nível da literatura especializada, existem diversas abordagens que se dedicam à temática da centralidade dos países a nível internacional, sendo a mais comum a abordagem gravitacional, no âmbito da qual a centralidade se encontra associada ao “centro de gravidade” da actividade económica, variando positivamente com a “massa” (ou volume) da própria e das restantes localizações e negativamente com a distância às outras localizações e com a área da própria região (enquanto proxy para o conceito de distância interna).

Considerando o estudo mais citado neste contexto – Keeble et al. (1988) – recorre ao seguinte indicador:

$$P_i = \frac{M_i}{\delta_{ii}} + \sum_{h=1}^H \frac{M_h}{\delta_{ih}} \quad , i \neq h \quad (1)$$

em que P_i reflecte a acessibilidade da região/país i , M simboliza a variável que capta o volume da região e δ expressa a distância entre as regiões.

Todavia, tanto este indicador como outras versões alternativas utilizadas nesta vertente de estudo enfrentam algumas limitações na sua construção, que, em nosso entender, devem ser tidas em consideração no sentido da sua correcção. Começemos por considerar algumas das principais limitações.

Em primeiro lugar, o índice para o país i aumenta (ou, no caso extremo, permanece inalterado) com o número de regiões consideradas. Este facto não parece concordante com a dimensão eminentemente relativa do conceito de centralidade. Em segundo lugar, o indicador acima apresentado é função da escala utilizada para a avaliação da dimensão económica das regiões, inviabilizando por exemplo, comparações inter-temporais, aspecto que se afigura especialmente relevante. Em terceiro lugar, o intervalo de variação assumido não é limitado, dificultando a sua interpretação.

3.2.2. Novo indicador de centralidade

Face às limitações evidenciadas na parte final do ponto anterior, propomos, na presente secção, um indicador alternativo, o qual avalia, de forma directa, a centralidade das diversas localizações, assumindo expressamente uma dimensão relativa. O índice que seguidamente se apresenta servirá de suporte à avaliação empírica realizada em parte posterior do presente capítulo. Assim, teremos:

$$C_i = \frac{I_i}{\delta_{ii}} + \sum_{h=1}^H \frac{I_h}{\delta_{ih}} \quad , i \neq h \quad (2)$$

em que C_i representa o índice de centralidade global de um país, l_i e l_h expressam o peso do país i e h , respectivamente, em termos da variável assumida como referência, δ_{ii} mede a distância interna do país i e δ_{ih} a distância do país i ao país h ($h = 1, \dots, N$).

A concretização deste indicador – bem como, neste aspecto, do indicador mais tradicionalmente aplicado – envolve a consideração de vários aspectos prévios.

- A primeira questão prende-se com a escolha da variável a utilizar para captar a dimensão económica dos países. A este nível, variáveis como o PIB, a população, o emprego ou uma outra variável associada à localização da actividade económica são escolhas admissíveis. No quadro da aplicação empírica que realizaremos neste capítulo, optaremos pelo PIB enquanto variável de referência.

- A segunda questão centra-se na função distância a utilizar. Neste âmbito, recorreremos à versão mais habitual nos estudos empíricos que utilizam este tipo de informação – uma função linear.

- A terceira questão a considerar prende-se com a necessidade de definir a forma de quantificar as distâncias entre dois países e, mais concretamente, ao ponto, dentro de cada país, que serve de referência para a medição dessas distâncias. Neste aspecto, as duas opções mais comuns são a cidade mais populosa ou a capital. Utilizaremos este segundo critério no estudo aplicado que realizaremos neste capítulo.

- A quarta questão refere-se à quantificação das distâncias inter-país. A solução mais comum passa pelo recurso ao conceito de “great circle distances”, embora existam alternativas válidas, como sejam as distâncias por via viária em termos quilométricos, distâncias temporais, ou custos de transporte. A primeira metodologia identificada será adoptada neste trabalho.

- Finalmente, a quinta questão relaciona-se com a forma de avaliação das distâncias internas, dispondo-se presentemente de um vasto conjunto de medidas de distância interna, na sequência de uma vasta literatura associada aos normalmente designados “efeitos de fronteira”. Neste âmbito, e seguindo a sistematização proposta por Head e Mayer (2002), podemos considerar três tipos de medidas.

Um primeiro grupo de medidas associa a distância interna a uma proporção (definida como r) da distância aos países vizinhos. Wei (1996) e Wolf (2000) consideram apenas a distância ao país mais próximo, assumindo, respectivamente, $r = 1/4$ e $r = 1/2$. Por sua vez, Wolf (1997) assume, de igual forma, $r = 1/2$ mas considerando a média da distância face aos países adjacentes. Todavia, não existe razão plausível que sustente este primeiro grupo de medidas, sendo a sua utilização decorrente sobretudo da sua simplicidade de cálculo (Nitsch, 2000; Head and Mayer, 2002).

O segundo grupo de medidas de distância interna (mais exigente em termos de informação necessária para a sua construção) considera a distribuição da actividade económica no espaço sub-nacional. A versão mais simplificada dentro deste leque de medidas é proposta por Wolf (1997). No indicador em causa é considerada unicamente a distância entre as duas maiores cidades do país.

Como alternativa, Wolf (2000) propõe a multiplicação da medida anterior por duas vezes o peso da segunda cidade no conjunto das duas maiores, sendo que esta medida variará entre 0, no caso de toda a população se concentrar na maior cidade, e a distância entre as duas cidades consideradas, quando se verificar entre elas uma distribuição uniforme da população. Alternativas mais exigentes e complexas são propostas, por exemplo, por Head e Mayer (2000, 2001) e Helliwel e Verdier (2001).

O terceiro grupo de medidas associa a distância interna à área da região/país, sendo que, no presente contexto, o ponto de partida mais simples é o cálculo da raiz quadrada da área da região. São várias as opções existentes. Representando y_i a área de i , Leamer (1997) ou Nitsch (2000) consideram o raio de uma hipotética circunferência: $(y_i/p)^{1/2}$. Outros autores apresentam expressões alternativas, como por exemplo Keeble et al. (1982) ou Brühlhart (2001), os quais multiplicam a anterior expressão por $1/3$ enquanto Head e Mayer (2000) e Redding e Venables (2004) utilizam um factor multiplicativo de $2/3$, com o objectivo de obter «the average distance between two points in a circular country» (Redding e Venables, 2004, p. 62).

3.2.3. Análise desagregada da centralidade

3.2.3.1. Desagregação com padrão absoluto

Como complemento à mensuração do nível de centralidade dos países, propomos duas formas alternativas de desagregar os resultados globais em diferentes componentes que a constituem. Esta forma de desagregação requer que seja definido um dado padrão, o qual representará a situação que se assume como referência para distribuição da actividade económica. Numa primeira fase, adoptamos um padrão absoluto, ou seja, assumimos que a distribuição equitativa da actividade económica por todos os países ocorrerá quando cada um deles detiver uma igual proporção da actividade económica total. Especificamente, seguimos a seguinte desagregação:

$$C_i = \frac{1}{\delta_{ii}} + \frac{(l_i - \frac{1}{N})}{\delta_{ii}} + \sum_{h=1}^H \frac{1}{\delta_{ih}} + \sum_{h=1}^H \frac{(l_h - \frac{1}{N})}{\delta_{ih}} \quad (3)$$

em que N expressa o número de países em análise e os restantes elementos possuem a leitura já anteriormente atribuída. A desagregação proposta permite a identificação de 4 componentes, a cada uma delas correspondendo uma determinada leitura em termos económicos. Assim, podemos considerar:

(i) Componente geográfica interna (primeiro termo da equação (3)): expressa a dimensão geográfica interna dos países, sendo tanto menor quanto maior for a distância interna do país em causa, indicando, deste modo, o seu inferior nível de centralidade por comparação com um país de menor dimensão.

(ii) Componente geográfica externa (terceiro termo da equação (3)): mede a proximidade, a acessibilidade do país em análise face a todos os restantes. Esta componente será maior se o país estiver o mais próximo possível dos restantes mercados, facto indiciador da sua centralidade.

Para além de duas dimensões estritamente geográfica, é possível considerar duas outras com um carácter económico, em que se procura avaliar essa dimensão económica através do

afastamento face à distribuição igualitária da actividade económica pelos países em apreço. Deste modo, podemos considerar:

(iii) Componente económica interna (segundo termo da equação (3)): visa captar o excesso de actividade económica presente no país i face à distribuição igualitária. Como referimos acima, a dimensão da actividade económica é, no nosso estudo, captada pelo PIB. Esta dimensão será positiva se existir no país uma proporção do PIB mundial superior a $1/N$ e negativa no caso oposto.

(iv) Componente económica externa (quarto termo da equação em (3)): avalia em que medida o país em análise se encontra próximo das localizações em que se regista uma mais forte concentração de actividade económica ou, pelo contrário, as maiores zonas de concentração económica situam-se em localizações geograficamente mais afastadas.

3.2.3.2. Desagregação com padrão topográfico

Para além da metodologia de desagregação proposta no ponto anterior, sugerimos ainda uma forma alternativa de proceder a essa desagregação. De facto, no quadro da metodologia anterior, a perfeita igualdade na distribuição da actividade económica ocorre quando todos os países captam a mesma proporção da actividade económica, independentemente da dimensão de cada país. Assim, em termos concretos, está-se a assumir que um país como, por exemplo o Luxemburgo (de pequena dimensão) deveria ter uma proporção da actividade económica idêntica à da Rússia (um grande país), algo que, notoriamente, é passível de crítica. Para contornar esta limitação, e como complemento à abordagem anterior, propomos a consideração de um padrão alternativo que, neste caso, designamos de padrão topográfico. Tal designação decorre do facto de, no caso presente, o padrão considerado tomar em conta a área dos países, indicando uma distribuição igualitária quando cada país tiver a proporção da actividade económica que lhe corresponde em termos de área.

Começamos, então, por definir λ_i e λ_h como os pesos, respectivamente de i e de h em termos de área total dos países incluídos na nossa análise. A desagregação seguindo um padrão topográfico pode expressar-se como:

$$C_i = \frac{\lambda_i}{\delta_{ii}} + \frac{(I_i - \lambda_i)}{\delta_{ii}} + \sum_{h=1}^H \frac{\lambda_h}{\delta_{ih}} + \sum_{h=1}^H \frac{(I_h - \lambda_h)}{\delta_{ih}} \quad (4)$$

A partir desta desagregação, é possível considerar, novamente 4 componentes constitutivas, as quais podem ser alvo de uma interpretação semelhante à acima apresentada a propósito da desagregação com padrão absoluto, sendo a única adaptação necessária decorrente, precisamente, da consideração de um padrão distinto. Esse facto leva a que a distribuição igualitária esteja agora associada, como vimos, a uma distribuição em que cada região recebe uma fracção da actividade económica total equivalente ao seu peso em termos de área relativamente à área total de todos os países em apreço.

3.3 Aplicação empírica a nível internacional

3.3.1. Dados

A aplicação empírica que realizamos neste trabalho de investigação, visando a quantificação dos níveis de centralidade dos países requer o recurso a dados sobre as distâncias internas e externas dos países e também, naturalmente, sobre o seu nível de actividade económica, aferido pelo PIB. Para a medição das distâncias geográficas internas e externas dos países, o “CEPII - Centre d' études prospectives et d'informations internationales” disponibiliza dois conjuntos de dados úteis para a pesquisa económica empírica, incluindo os elementos geográficos necessários à presente investigação. Por seu lado, os dados relativos ao PIB são provenientes do Fundo Monetário Internacional (FMI) e reportam ao ano de 2010.

O arquivo geo_cepil (geo_cepil.xls e geo_cepil.dta) apresenta um primeiro desses conjuntos de dados, incorporando variáveis geográficas para 225 países, incluindo as coordenadas geográficas das suas capitais, as línguas faladas no país sob diferentes definições, etc. No entanto, na medição que apresentamos, apenas consideramos a sua aplicação a 174 países, tendo sido apenas considerados, para este efeito, os países relativamente aos quais existem simultaneamente dados para o PIB. Para efeito de cálculo das distâncias, são utilizadas informações sobre as distâncias geodésicas entre as capitais dos diferentes países, a qual pode, na generalidade dos casos, ser associada ao centro económico e político do país.

Provém também do CEPII a informação relativa à área dos diferentes países, elemento necessário para a obtenção das distâncias internas, por sua vez necessárias para o cálculo do nível global de centralidade.

3.3.2. Medição internacional

A primeira fase da aplicação empírica que efectuamos neste estudo consiste na obtenção do índice global de centralidade para cada um dos 174 países incluídos na presente análise. Para efeitos de simplificação, os valores apresentados nas tabelas seguintes, encontram-se multiplicados por 1.000. As tabelas e figuras constantes do presente capítulo, foram elaboradas pelo próprio, tendo por base os cálculos empíricos efectuados.

Os resultados decorrentes dessa aplicação apresentam-se, de seguida, na tabela 7:

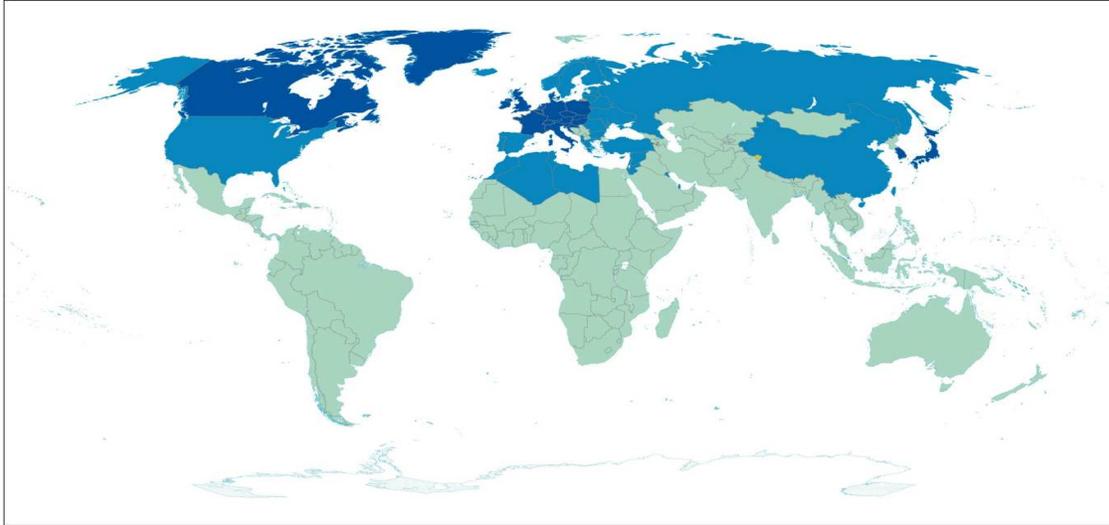
Tabela 7: Índice de Centralidade Económica Global dos Países

Índice de Centralidade Económica Global dos Países								
CL	Países	Índice	CL	Países	Índice	CL	Países	Índice
1	Bélgica	0,96081	61	Arzebeijão	0,22563	121	Djibouti	0,15333
2	Holanda	0,94347	62	Iraque	0,22159	122	Suriname	0,15165
3	Luxemburgo	0,84096	63	Barbados	0,21809	123	Guiné	0,15029
4	Alemanha	0,76030	64	Irao	0,21246	124	Guiné Equatorial	0,15014
5	Reino Unido	0,69985	65	Republica Dominicana	0,20662	125	Serra Leoa	0,14914
6	França	0,67053	66	Paquistão	0,20657	126	Costa do Marfim	0,14858
7	Suíça	0,63670	67	Haiti	0,20191	127	Etiópia	0,14822
8	Canadá	0,54645	68	Quirguistão	0,20073	128	Equador	0,14732
9	Eslováquia	0,53727	69	Jamaica	0,19967	129	Brunei	0,14695
10	Japão	0,52332	70	Afeganistão	0,19862	130	Libéria	0,14580
11	Singapura	0,51947	71	Arábia Saudita	0,19818	131	Camarões	0,14578
12	Republica Checa	0,50993	72	Tadjiquistão	0,19648	132	Sri Lanka	0,14334
13	Áustria	0,50683	73	Uzbesquistão	0,19605	133	Republica Centro Africana	0,14272
14	Dinamarca	0,49583	74	Índia	0,19397	134	Uruguai	0,14202
15	Itália	0,48296	75	Qasaquistão	0,19168	135	São Tomé e Príncipe	0,14016
16	Eslovénia	0,47762	76	Nepal	0,18954	136	Gabão	0,14013
17	Hong Kong	0,47008	77	São Cristovão e Nevis	0,18888	137	Indonésia	0,13805
18	Croácia	0,45386	78	Antigua e Barbuda	0,18796	138	Maldivas	0,13559
19	Irlanda	0,44115	79	Omã	0,18664	139	Uganda	0,13452
20	Hungria	0,43351	80	Belize	0,18222	140	Paraguai	0,13323
21	Polónia	0,40309	81	México	0,18203	141	Ruanda	0,13182
22	Coreia do Sul	0,40233	82	Butão	0,18168	142	Brasil	0,13178
23	Bósnia e Herzegovina	0,39274	83	Bangladesh	0,18143	143	Republica do Congo	0,13129
24	Espanha	0,38225	84	Dominica	0,18109	144	Quenia	0,13097
25	Noruega	0,38219	85	Vietname	0,18106	145	Burundi	0,12891
26	Estónia	0,37028	86	Trinidad e Tobago	0,18101	146	Peru	0,12606
27	Suécia	0,36919	87	Benim	0,18048	147	Angola	0,12548
28	Lituânia	0,35559	88	Santa Lúcia	0,17939	148	Bolívia	0,12368
29	Albânia	0,35325	89	São Vicente e Granadina	0,17775	149	Tanzânia	0,12193
30	EUA	0,34600	90	El Salvador	0,17754	150	Seychelles	0,12182
31	Bulgária	0,34533	91	Venezuela	0,17673	151	Argentina	0,12177
32	Roménia	0,33903	92	Guatemala	0,17670	152	Chile	0,11523
33	Finlândia	0,33285	93	Granada	0,17655	153	Comores	0,11522
34	Tunísia	0,32683	94	Honduras	0,17478	154	Malawi	0,11503
35	Portugal	0,32601	95	Laos	0,17200	155	Zâmbia	0,11461
36	Malta	0,32219	96	Tailândia	0,17083	156	Maurícias	0,11266
37	Grécia	0,32165	97	Filipinas	0,16941	157	Zimbabwe	0,11197
38	Moldávia	0,32006	98	Mauritânia	0,16840	158	Namibia	0,11046
39	Ucrânia	0,31761	99	Nicarágua	0,16827	159	África do Sul	0,10988
40	Argélia	0,31356	100	Panamá	0,16790	160	Botswana	0,10799
41	Turquia	0,30641	101	Costa Rica	0,16787	161	Madagáscar	0,10682
42	Israel	0,29536	102	Níger	0,16559	162	Suazilândia	0,10674
43	Bahamas	0,27381	103	Sudão	0,16520	163	Lesoto	0,10526
44	Libano	0,27238	104	Myanmar	0,16501	164	Moçambique	0,10508
45	Marrocos	0,26385	105	Eritreia	0,16408	165	Papua Nova Guiné	0,10445
46	Libia	0,26339	106	Iémen	0,16372	166	Kiribati	0,10058
47	Chipre	0,26321	107	Malásia	0,16297	167	Ilhas Salomão	0,09917
48	Jordânia	0,26118	108	Togo	0,16285	168	Austrália	0,09821
49	Rússia	0,25751	109	Burkina Faso	0,16224	169	Tuvalu	0,09298
50	Qatar	0,25645	110	Colômbia	0,16053	170	Samoa	0,09286
51	Bahreim	0,25614	111	Senegal	0,16050	171	Vanuatu	0,09260
52	Síria	0,25455	112	Cambodja	0,16016	172	Nova Zelândia	0,09183
53	Kuwait	0,24937	113	Chade	0,15994	173	Fiji	0,08953
54	Islândia	0,24373	114	Mali	0,15925	174	Tonga	0,08653
55	China	0,23835	115	Cabo Verde	0,15925			
56	Geórgia	0,23208	116	Gâmbia	0,15915			
57	Arménia	0,23152	117	Nigéria	0,15682			
58	Egipto	0,23022	118	Guiana Francesa	0,15557			
59	Emirados Árabes Unidos	0,22884	119	Guiné Bissau	0,15504			
60	Mongólia	0,22636	120	Gana	0,15455			

Fonte: Tabela elaborada pelo próprio, tendo por base os cálculos empíricos efectuados.

Com o objectivo de apresentar, da forma mais explícita, a distribuição do nível de centralidade dos países e regiões a nível global, foram construídos intervalos de grupos de países. Os quatro intervalos definidos assumiram como referência para a sua definição, os valores da média do desvio padrão, calculado tendo por base os valores contidos na tabela anterior. O resultado dessa sistematização é apresentado na figura 3:

Figura 3 - Índice de Centralidade Económica Global dos Países



- Países que apresentam um elevado nível de Centralidade Global
- Países que apresentam um nível médio de Centralidade Global
- Países que apresentam um menor nível de Centralidade Global

Fonte: Gráfico elaborado pelo próprio, tendo por base os cálculos empíricos efectuados.

Iniciando a avaliação numa perspectiva geográfica mais agregada, é possível constatar, com bastante clareza, que a Europa se apresenta como a região com maior nível médio de centralidade global, em que 37 dos 39 países que a integram apresentam um índice de centralidade superior ao nível médio por país apurado (0,23825). A evidência produzida demonstra que os países que evidenciam um nível de centralidade global mais elevado a nível mundial são, de forma bastante expressiva, a Bélgica (1º) e a Holanda (2º). Países como o Luxemburgo (3º), Alemanha (4º), Reino Unido (5º), França (6º), Suíça (7º), e Eslováquia (9º) apresentam igualmente elevados níveis de centralidade, ligeiramente inferiores aos dois principais países com índices mais elevados. Constata-se igualmente que

nos dez primeiros classificados do presente ranking de centralidade, apenas o Canadá (8°) e o Japão (10°) não são países europeus.

Em síntese, o continente europeu, nomeadamente as principais economias dos países do centro e leste da Europa, apresenta um maior nível de centralidade global, em resultado da sua localização e características geográficas que lhes permitem condições de acessibilidade e proximidade aos mercados mais vantajosas e da concentração da actividade económica nesta região e nas regiões limítrofes. Os países do sul da Europa, representativos de economias com menor concentração de actividade económica, com localizações geográficas periféricas em relação aos principais mercados apresentam, como esperado, índices de centralidade menores.

Ao nível das restantes regiões, apenas as principais economias da Ásia e da América do norte apresentam índices de centralidade próximos dos países europeus do centro e leste da Europa, não alcançando, no entanto, os níveis de centralidade das principais economias europeias.

No continente asiático, dos 37 países analisados, apenas cinco países, representativos das economias com maior nível de actividade económica apresentam um índice de centralidade superior à média por país, apesar de inferiores aos dos países do centro da Europa, apresentando-se o Japão (10°), Singapura (11°), Hong Kong (17°), Coreia do Sul (22°) e China (55°) em posições relevantes no ranking global.

Ao nível do continente americano, considerou-se para efeitos de análise 37 países, constatando-se que apenas dois apresentam índices de centralidade superiores à média dos restantes países, nomeadamente Canadá (8°) e Estados Unidos da América (30°), posicionando-se ao nível dos países da Europa. As regiões da América central, América latina, e América do sul apresentam baixos níveis de centralidade para todos os países.

Em África, efectuou-se a análise relativamente a 49 países, constatando-se que apenas os países do norte de África da região do Magreb apresentam índices de centralidade superiores à média dos países, nomeadamente a Tunísia (34°), Argélia (40°), Marrocos (45°) e Líbia (46°), encontrando-se ao nível dos países mais periféricos da Europa, como por exemplo

Portugal, demonstrando os restantes países do continente africano níveis de centralidade abaixo da média dos restantes países.

A região do médio oriente foi objecto de análise relativamente a 15 países, apresentando 7 países com um nível de centralidade equivalente aos países mais periféricos da Europa, como por exemplo Chipre, classificando-se Israel (42°), Líbano (44°), Jordânia (48°), Qatar (50°), Bahrein (51°), Síria (52°), e Kuwait (53°) em posições de referência no ranking.

A Oceania apresenta-se como a região mais periférica do globo, apresentando baixos níveis de centralidade, verificando-se que nenhum dos nove países analisados se qualifica próximo da média de centralidade dos restantes países, ocupando os últimos lugares do ranking do índice de centralidade global, sendo de realçar o posicionamento da Austrália (168°) e Nova Zelândia (172°). Apesar de uma dimensão interna considerável e elevado nível de desenvolvimento económico de alguns países que a integram, estes são fortemente penalizados pela distância aos principais mercados e centros de actividade económica nas diversas regiões do globo. Este facto tem, aliás, suscitado muito interesse por parte de estudiosos deste tema, que aludem a esta questão referindo-a como a “tirania da distância”.

3.3.3. Desagregação com Padrão Absoluto

Em complementaridade à anterior avaliação do nível de centralidade global dos países, prosseguimos nesta segunda fase da aplicação empírica, procurando aprofundar a evidência existente através de uma análise que promova a desagregação do nível de centralidade com base num padrão absoluto, ou seja, assumindo que a distribuição equitativa de actividade económica por todos os países se verifica quando cada país apresentar uma proporção equivalente da actividade económica total. De acordo com o discutido na secção metodológica do presente capítulo, propomos uma desagregação que inclui 4 componentes. Os resultados decorrentes da aplicação dessa metodologia constam da tabela 8:

Tabela 8 - Desagregação com Padrão Absoluto

Índice de Centralidade Económica com desagregação por Padrão Absoluto

Países	Componentes									
	CL	Global	CL	Geográfica Interna	CL	Geográfica Externa	CL	Económica Interna	CL	Económica Externa
Bélgica	1	0,96081	48	0,08397	8	0,40264	13	0,02570	1	0,00291
Holanda	2	0,94347	52	0,07468	15	0,38104	7	0,08908	2	0,00267
Luxemburgo	3	0,84096	20	0,30047	10	0,39635	156	-0,25264	3	0,00234
Alemanha	4	0,76030	117	0,02556	9	0,39711	2	0,21123	5	0,00116
Reino Unido	5	0,69985	102	0,03093	34	0,32214	4	0,16332	8	0,00086
França	6	0,67053	128	0,02066	22	0,34960	6	0,12843	6	0,00092
Suiça	7	0,63670	51	0,07520	21	0,35712	11	0,03521	11	0,00073
Canadá	8	0,54645	173	0,00484	152	0,14478	17	0,01645	10	0,00080
Eslováquia	9	0,53727	57	0,06900	1	0,50143	116	-0,05176	4	0,00216
Japão	10	0,52332	118	0,02486	164	0,11694	1	0,35419	100	0,00004
Singapura	11	0,51947	11	0,60117	144	0,15828	154	-0,22388	66	0,00007
Republica Checa	12	0,50993	68	0,05441	12	0,38997	79	-0,02491	13	0,00060
Áustria	13	0,50683	70	0,05276	2	0,49739	24	0,00305	7	0,00086
Dinamarca	14	0,49583	53	0,07361	35	0,32080	45	0,00931	16	0,00044
Itália	15	0,48296	109	0,02784	25	0,34344	5	0,13205	33	0,00022
Eslovénia	16	0,47762	35	0,10736	4	0,43107	140	-0,09240	12	0,00061
Hong Kong	17	0,47008	17	0,46239	148	0,14906	151	-0,16922	85	0,00006
Croácia	18	0,45386	60	0,06426	3	0,44162	117	-0,05303	14	0,00055
Irlanda	19	0,44115	65	0,05763	70	0,25752	78	-0,02443	18	0,00041
Hungria	20	0,43351	74	0,05010	5	0,42379	92	-0,03177	15	0,00050
Polónia	21	0,40309	110	0,02733	23	0,34670	21	0,00858	22	0,00028
Coreia do Sul	22	0,40233	75	0,04844	161	0,13227	8	0,08806	39	0,00018
Bósnia e Herzegovina	23	0,39274	59	0,06751	11	0,39223	124	-0,06395	19	0,00036
Espanha	24	0,38225	126	0,02148	66	0,26374	10	0,06321	40	0,00017
Noruega	25	0,38219	112	0,02685	56	0,27695	23	0,00438	26	0,00026
Estónia	26	0,37028	54	0,07185	26	0,34192	125	-0,06747	9	0,00080
Suécia	27	0,36919	123	0,02278	48	0,29846	22	0,00634	28	0,00025
Lituânia	28	0,35559	62	0,05979	37	0,31612	118	-0,05338	25	0,00026
Albânia	29	0,35325	44	0,09012	17	0,36424	131	-0,08664	23	0,00028
EUA	30	0,34600	171	0,00495	146	0,15130	3	0,19766	52	0,00010
Bulgária	31	0,34533	78	0,04586	16	0,36899	101	-0,03950	24	0,00027
Roménia	32	0,33903	99	0,03129	20	0,35786	62	-0,01699	30	0,00023
Finlândia	33	0,33285	115	0,02634	28	0,33396	42	-0,00859	29	0,00025
Tunisia	34	0,32683	90	0,03771	43	0,30544	95	-0,03283	32	0,00022
Portugal	35	0,32601	73	0,05027	83	0,24115	65	-0,01779	35	0,00019
Malta	36	0,32219	4	0,85955	39	0,31166	171	-0,83475	36	0,00019
Grécia	37	0,32165	85	0,04212	32	0,32400	35	-0,00596	42	0,00016
Moldávia	38	0,32006	49	0,08323	29	0,33356	129	-0,08141	34	0,00021
Ucrânia	39	0,31761	133	0,01967	40	0,31141	48	-0,01206	38	0,00018
Argélia	40	0,31356	164	0,00990	59	0,27434	32	-0,00541	37	0,00019
Turquia	41	0,30641	140	0,01729	30	0,32863	16	0,01863	46	0,00014
Israel	42	0,29536	37	0,10392	13	0,38409	105	-0,04148	41	0,00017
Bahamas	43	0,27381	30	0,12942	136	0,17205	138	-0,09076	53	0,00010
Libano	44	0,27238	26	0,14946	6	0,40748	147	-0,13222	21	0,00031
Marrocos	45	0,26385	137	0,01812	87	0,23829	49	-0,01278	47	0,00013
Libia	46	0,26339	160	0,01152	53	0,28613	44	-0,00907	48	0,00012
Chipre	47	0,26321	25	0,15886	27	0,33903	150	-0,14767	44	0,00015
Jordânia	48	0,26118	72	0,05041	14	0,38407	113	-0,04625	17	0,00041
Rússia	49	0,25751	174	0,00370	72	0,25532	19	0,01145	56	0,00009
Qatar	50	0,25645	29	0,14288	44	0,30254	136	-0,09040	45	0,00015
Bahrein	51	0,25614	12	0,58682	42	0,30560	161	-0,54630	31	0,00023
Síria	52	0,25455	93	0,03562	7	0,40564	89	-0,02952	27	0,00026
Kuwait	53	0,24937	33	0,11447	55	0,28244	127	-0,07185	54	0,00010
Islândia	54	0,24373	76	0,04765	129	0,18183	112	-0,00005	63	0,00008
China	55	0,23835	172	0,00494	153	0,14306	9	0,07615	91	0,00005
Geórgia	56	0,23208	64	0,05788	46	0,30025	119	-0,05566	59	0,00009
Arménia	57	0,23152	46	0,08851	41	0,30569	130	-0,08568	57	0,00009
Egipto	58	0,23022	147	0,01527	49	0,29787	34	-0,00587	55	0,00009
Emirados Árabes Unidos	59	0,22884	69	0,05283	65	0,26415	40	-0,00800	62	0,00008
Mongólia	60	0,22636	158	0,01221	149	0,14812	47	-0,01193	51	0,00011

Tabela 8: (Cont.)

Índice de Centralidade Econômica com desagregação por Padrão Absoluto

Países	Componentes									
	CL	Global	CL	Geográfica Interna	CL	Geográfica Externa	CL	Econômica Interna	CL	Econômica Externa
Arzebeijão	61	0,22563	71	0,05192	62	0,27122	109	-0,04375	61	0,00008
Iraque	62	0,22159	121	0,02311	52	0,28842	63	-0,01768	60	0,00009
Barbados	63	0,21809	7	0,73600	47	0,30001	166	-0,68518	97	0,00005
Irao	64	0,21246	159	0,01190	64	0,26621	28	0,00004	75	0,00006
Republica Dominicana	65	0,20662	56	0,06922	104	0,21569	121	-0,05885	77	0,00006
Paquistão	66	0,20657	143	0,01626	100	0,22435	41	-0,00823	58	0,00009
Haiti	67	0,20191	41	0,09172	108	0,21245	135	-0,08951	65	0,00007
Quirguistão	68	0,20073	95	0,03430	92	0,23395	97	-0,03366	49	0,00011
Jamaica	69	0,19967	27	0,14575	122	0,19426	148	-0,13933	80	0,00006
Afeganistão	70	0,19862	135	0,01892	93	0,23371	66	-0,01799	173	-0,03594
Arábia Saudita	71	0,19818	163	0,01041	60	0,27232	25	0,15886	71	0,00007
Tadjiquistão	72	0,19648	86	0,04039	82	0,24168	102	-0,03952	70	0,00007
Uzbesquistão	73	0,19605	122	0,02284	89	0,23731	73	-0,02023	83	0,00006
Índia	74	0,19397	168	0,00843	117	0,20170	12	0,02781	110	0,00004
Qasaquistão	75	0,19168	166	0,00927	101	0,22419	33	-0,00563	94	0,00005
Nepal	76	0,18954	88	0,03983	118	0,19626	100	-0,03784	64	0,00007
São Cristovão e Nevis	77	0,18888	2	0,93162	50	0,29270	173	-0,92484	84	0,00006
Antigua e Barbuda	78	0,18796	8	0,72678	45	0,30158	168	-0,72261	89	0,00005
Omã	79	0,18664	96	0,03316	96	0,23207	82	-0,02781	68	0,00007
Belize	80	0,18222	38	0,10083	121	0,19438	143	-0,09985	76	0,00006
México	81	0,18203	162	0,01089	156	0,13453	15	0,20780	122	0,00003
Butão	82	0,18168	55	0,07077	124	0,19350	126	-0,07008	81	0,00006
Bangladesh	83	0,18143	87	0,04027	126	0,18825	83	-0,02824	98	0,00005
Dominica	84	0,18109	15	0,55757	38	0,31404	162	-0,55380	88	0,00006
Vietname	85	0,18106	114	0,02655	138	0,17019	68	-0,01872	90	0,00005
Trinidad e Tobago	86	0,18101	23	0,21333	57	0,27586	153	-0,19986	93	0,00005
Benim	87	0,18048	81	0,04553	24	0,34497	110	-0,04442	20	0,00035
Santa Lúcia	88	0,17939	10	0,61514	19	0,35798	165	-0,60991	78	0,00006
São Vicente e Granadinas	89	0,17775	6	0,77472	18	0,36283	169	-0,76908	73	0,00007
El Salvador	90	0,17754	36	0,10534	97	0,22855	141	-0,09836	67	0,00007
Venezuela	91	0,17673	144	0,01600	106	0,21476	31	-0,00292	103	0,00004
Guatemala	92	0,17670	77	0,04630	112	0,21052	103	-0,04068	79	0,00006
Granada	93	0,17655	5	0,82264	36	0,32080	170	-0,81636	69	0,00007
Honduras	94	0,17478	80	0,04564	98	0,22755	107	-0,04342	82	0,00006
Laos	95	0,17200	98	0,03140	130	0,18111	91	-0,03066	74	0,00007
Tailândia	96	0,17083	127	0,02133	131	0,17955	29	-0,00222	106	0,00004
Filipinas	97	0,16941	108	0,02790	159	0,13313	50	-0,01304	107	0,00004
Mauritânia	98	0,16840	148	0,01505	95	0,23241	57	-0,01480	117	0,00004
Nicarágua	99	0,16827	84	0,04227	105	0,21498	104	-0,04126	87	0,00006
Panamá	100	0,16790	67	0,05555	127	0,18748	115	-0,05108	95	0,00005
Costa Rica	101	0,16787	58	0,06761	119	0,19502	122	-0,06047	101	0,00004
Níger	102	0,16559	155	0,01357	76	0,25266	54	-0,01329	108	0,00004
Sudão	103	0,16520	165	0,00965	84	0,24008	39	-0,00775	115	0,00004
Myanmar	104	0,16501	136	0,01855	133	0,17785	59	-0,01622	92	0,00005
Eritreia	105	0,16408	83	0,04387	78	0,24865	106	-0,04336	102	0,00004
Iémen	106	0,16372	129	0,02066	81	0,24419	69	-0,01873	104	0,00004
Malásia	107	0,16297	113	0,02661	142	0,16227	43	-0,00877	72	0,00007
Togo	108	0,16285	61	0,06412	31	0,32586	123	-0,06319	50	0,00011
Burkina Faso	109	0,16224	106	0,02918	71	0,25590	85	-0,02830	113	0,00004
Colômbia	110	0,16053	151	0,01430	132	0,17794	30	-0,00282	119	0,00003
Senegal	111	0,16050	94	0,03445	63	0,26905	96	-0,03301	128	0,00003
Cambodja	112	0,16016	92	0,03591	139	0,16786	98	-0,03454	86	0,00006
Chade	113	0,15994	156	0,01348	90	0,23634	51	-0,01311	121	0,00003
Mali	114	0,15925	153	0,01372	80	0,24429	53	-0,01329	123	0,00003
Cabo Verde	115	0,15925	22	0,24060	116	0,20362	155	-0,23814	131	0,00003
Gâmbia	116	0,15915	28	0,14377	54	0,28389	149	-0,14252	109	0,00004
Nigéria	117	0,15682	145	0,01590	33	0,32272	36	-0,00618	105	0,00004
Guiana Francesa	118	0,15557	97	0,03296	114	0,20807	94	-0,03256	116	0,00004
Guiné Bissau	119	0,15504	50	0,08039	58	0,27529	128	-0,07975	127	0,00003
Gana	120	0,15455	100	0,03129	51	0,28933	86	-0,02839	96	0,00005

Tabela 8: (Cont.)

Índice de Centralidade Económica com desagregação por Padrão Absoluto

Países	Componentes						
	CL Global	CL Geográfica Interna	CL Geográfica Externa	CL Económica Interna	CL Económica Externa		
Djibouti	121 0,15333	39 0,10032	85 0,23927	142 -0,09943	118 0,00004		
Suriname	122 0,15165	89 0,03775	125 0,19225	99 -0,03715	129 0,00003		
Guiné	123 0,15029	103 0,03082	69 0,25786	90 -0,03024	134 0,00003		
Guiné Equatorial	124 0,15014	43 0,09123	61 0,27126	133 -0,08703	112 0,00004		
Serra Leoa	125 0,14914	66 0,05643	75 0,25399	120 -0,05580	133 0,00003		
Costa do Marfim	126 0,14858	111 0,02691	79 0,24837	80 -0,02504	125 0,00003		
Etiópia	127 0,14822	150 0,01439	91 0,23455	52 -0,01312	132 0,00030		
Equador	128 0,14732	107 0,02910	143 0,15914	87 -0,02889	114 0,00004		
Brunei	129 0,14695	24 0,20124	154 0,13557	152 -0,19277	120 0,00003		
Libéria	130 0,14580	79 0,04579	88 0,23738	111 0,04540	135 0,00003		
Camarões	131 0,14578	125 0,02216	67 0,26145	74 -0,02064	126 0,00003		
Sri Lanka	132 0,14334	63 0,05965	141 0,16278	114 -0,05104	138 0,00002		
Republica Centro Africana	133 0,14272	134 0,01936	94 0,23287	71 -0,01914	136 0,00003		
Uruguai	134 0,14202	91 0,03640	151 0,14483	93 -0,03210	43 0,00015		
São Tomé e Príncipe	135 0,14016	16 0,49213	74 0,25486	160 -0,48906	124 0,00003		
Gabão	136 0,14013	104 0,02953	68 0,26086	84 -0,02829	130 0,00003		
Indonésia	137 0,13805	161 0,01099	162 0,13034	20 0,10760	143 0,00002		
Maldivas	138 0,13559	3 0,88513	140 0,16393	172 -0,87546	144 0,00002		
Uganda	139 0,13452	101 0,03112	86 0,23924	88 -0,02947	139 0,00002		
Paraguai	140 0,13323	120 0,02396	157 0,13409	76 -0,02259	99 0,00004		
Ruanda	141 0,13182	40 0,09415	73 0,25530	139 -0,09214	142 0,00002		
Brasil	142 0,13178	170 0,00524	160 0,13262	14 0,02536	160 0,00001		
Republica do Congo	143 0,13129	116 0,02613	102 0,22389	81 -0,02514	137 0,00002		
Quenia	144 0,13097	130 0,02002	99 0,22603	67 -0,01811	146 0,00002		
Burundi	145 0,12891	42 0,09159	77 0,24873	137 -0,09068	140 0,00002		
Peru	146 0,12606	157 0,01348	158 0,13403	38 -0,00765	147 0,00002		
Angola	147 0,12548	154 0,01368	115 0,20735	46 -0,01035	174 -0,08512		
Bolívia	148 0,12368	149 0,01458	155 0,13500	55 -0,01371	141 0,00002		
Tanzânia	149 0,12193	146 0,01572	110 0,21086	56 -0,01463	149 0,00002		
Seychelles	150 0,12182	9 0,71633	135 0,17340	167 -0,71036	151 0,00002		
Argentina	151 0,12177	167 0,00919	150 0,14513	26 0,00036	111 0,00004		
Chile	152 0,11523	139 0,01756	163 0,11708	37 0,00749	148 0,00002		
Comores	153 0,11522	18 0,35410	123 0,19357	159 -0,35152	158 0,00002		
Malawi	154 0,11503	82 0,04439	113 0,20977	108 -0,04351	153 0,00002		
Zâmbia	155 0,11461	138 0,01761	109 0,21146	61 -0,01672	155 0,00002		
Maurícias	156 0,11266	19 0,33789	147 0,15040	158 -0,32678	163 0,00000		
Zimbabue	157 0,11197	119 0,02444	111 0,21071	77 -0,02379	152 0,00002		
Namibia	158 0,11046	142 0,01682	134 0,17694	58 -0,01617	156 0,00002		
África do Sul	159 0,10988	152 0,01383	145 0,15224	27 0,00005	167 0,00001		
Botswana	160 0,10799	132 0,01972	120 0,19496	70 -0,01884	157 0,00002		
Madagascar	161 0,10682	131 0,01994	137 0,17053	72 -0,01936	161 0,00001		
Suazilândia	162 0,10674	32 0,11596	103 0,21880	145 -0,11414	145 0,00002		
Lesoto	163 0,10526	47 0,08770	128 0,18348	132 0,01972	150 0,00002		
Moçambique	164 0,10508	141 0,01707	107 0,21470	60 -0,01650	154 0,00002		
Papua Nova Guiné	165 0,10445	124 0,02246	170 0,09956	75 -0,02173	159 0,00001		
Kiribati	166 0,10058	13 0,57063	171 0,09628	164 0,56717	164 0,00001		
Ilhas Salomão	167 0,09917	45 0,08854	168 0,10156	134 -0,08786	162 0,00001		
Austrália	168 0,09821	169 0,00551	173 0,09052	18 0,01353	172 0,00001		
Tuvalu	169 0,09298	1 2,99661	169 0,10039	174 -2,97897	168 0,00001		
Samoa	170 0,09286	21 0,28662	165 0,10989	157 -0,28453	166 0,00001		
Vanuatu	171 0,09260	31 0,12576	166 0,10673	146 -0,12480	165 0,00001		
Nova Zelândia	172 0,09183	105 0,02948	174 0,08376	64 -0,01775	170 0,00001		
Fiji	173 0,08953	34 0,11285	167 0,10443	144 -0,11122	169 0,00001		
Tonga	174 0,08653	14 0,55868	172 0,09517	163 -0,55491	171 0,00001		

Fonte: Tabela elaborada pelo próprio, tendo por base os cálculos empíricos efectuados.

Com base na tabela anterior, procedemos agora a uma interpretação das principais conclusões, sistematizando essa leitura em torno de cada uma das componentes abordadas.

- Componente Geográfica Interna

A análise desta componente comprova que os países que possuem uma menor área apresentam um maior nível de centralidade geográfica interna. A certificação desta constatação é demonstrada de forma evidente ao analisarmos a classificação dos primeiros lugares do ranking, ocupados por Tuvalu (1º), São Cristóvão e Nevis (2º), Maldivas (3º), Malta (4º), e Granada (5º). Comprovando esta evidência em sentido inverso, os países detentores de uma maior área geográfica, ou seja, com maiores distâncias internas, apresentam-se com os níveis mais baixos de centralidade, ao nível da componente geográfica interna, classificando-se a Índia (169º), Austrália (170º), Brasil (171º), China (172º), Canadá (173º), e Rússia (174º) nos últimos lugares. Este é um resultado imediato que decorre da própria forma como esta componente é construída, ou seja, em que se considera que o mesmo nível de actividade económica distribuído por uma menor área será indicativo de um grau superior de centralidade desse espaço económico.

- Componente Geográfica Externa

Tendo por objectivo a medição da proximidade de um país face aos restantes, a expressividade dos resultados obtidos demonstra que os países que apresentam um maior nível de proximidade aos restantes mercados são os que apresentam um maior nível de centralidade, integrando um primeiro intervalo composto por 21 países, ocupando a Eslováquia a primeira posição, a Áustria (2º), Croácia (3º), Eslovénia (4º), e na última posição a Suíça (21º), confirmando que os países localizados geograficamente no centro da Europa são os que apresentam maiores níveis de centralidade. Verifica-se, portanto, que, a este nível, a centralidade dos países decorre da menor distância total face ao conjunto dos restantes mercados, indicando em que medida a posição geográfica de cada economia é um factor que a beneficia ou penaliza em termos da sua capacidade para aceder aos restantes mercados.

O segundo intervalo de países é composto por 56 países, sendo a França (22º) o país mais bem posicionado, ocupando o Burundi o (77º) e último lugar. O terceiro intervalo é

composto por 72 países, iniciando-se com a Eritreia (78°) e terminando com a Mongólia na (149ª) posição.

Por último, o quarto intervalo é representativo dos 25 países mais periféricos ao nível da componente geográfica externa, iniciando-se com a Argentina (150°) e terminando com a Papua Nova Guiné (170°), Kiribati (171°), Tonga (172°), Austrália (173°), e Nova Zelândia (174ª) posição. Estes são, portanto, os países em que a componente relativa à distância aos restantes mercados mais penaliza as economias, ou seja, em que mais notório é o seu afastamento face a outros mercados.

- Componente Económica Interna

Ao nível desta componente, analisamos a capacidade de um país em captar actividade económica para além da distribuição equitativa face aos restantes. O presente estudo comprova que os países com economias mais desenvolvidas apresentam um maior nível de centralidade económica interna. O primeiro grupo, composto por países que apresentam um maior nível de centralidade nesta componente, integra apenas três países, ocupando o Japão a primeira posição, seguido da Alemanha (2°) e dos EUA (3°). Esta elevada separação entre o nível de centralidade económica interna deste grupo de países face ao restante evidencia com clareza a acentuada vantagem em que estes países registam em termos da sua capacidade de atracção de actividade económica.

Um segundo intervalo composto por um número mais alargado de países, totalizando 140 países, apresenta o Reino Unido (4°) e Itália (5°) nas posições cimeiras, encontrando-se o Belize na última posição (143°). O terceiro intervalo é composto por 17 países, sendo as ilhas Fiji (144ª) o país com maior centralidade e São Tomé e Príncipe (160°) o mais periférico. O quarto intervalo é composto por 14 países, existindo evidência de que os países de menor dimensão e com maior nível de centralidade geográfica interna ocupam as últimas posições, nomeadamente Granada (170°), Malta (171°), Maldivas (172°), São Cristóvão e Nevis (173°), e Tuvalu (174°).

- Componente Económica Externa

A especificidade desta componente comprova a importância da proximidade aos países em que se verifica uma maior concentração da actividade económica, apresentando os seus resultados alguma similaridade com os resultados obtidos no índice global de avaliação do nível de centralidade económica dos países. A última componente correspondente à componente económica externa representa os países com actividade económica mais concentrada, ou em países geograficamente próximos. Efectivamente, os países que apresentam um maior nível de centralidade económica externa são a Bélgica (1º), Holanda (2º), Luxemburgo (3º), Eslováquia (4º), e Alemanha (5º).

3.3.4. Desagregação Padrão Topográfico

De forma complementar à medição da desagregação apresentada no ponto anterior, apresentamos um padrão alternativo para proceder à sua desagregação. No caso desta vertente, o padrão topográfico tem em linha de conta a área dos países, considerando uma distribuição igualitária quando cada país possuir a proporção da actividade económica que lhe corresponde em termos de área. À semelhança da metodologia empregue nos pontos anteriores, discutimos em seguida cada uma das componentes em que se desagrega o indicador de centralidade.

- Componente Geográfica Interna

Por força da forma como é construída esta componente, os países de maior dimensão em termos de área surgem aqui posicionados como aqueles que evidenciam um melhor nível em termos da componente geográfica interna, ocupando a Rússia o (1º) lugar da classificação, seguida pelo Canadá (2º), e China (3º). Inversamente, os países mais pequenos, como Granada (170º), Malta (171º), Maldivas (172º), São Cristóvão e Nevis (173º) e Tuvalu (174ª) ocupam as derradeiras posições.

- Componente Geográfica Externa

Enquadrados num primeiro intervalo constituído por 34 países, a Estónia ocupa a primeira posição, seguida pela Lituânia (2º) e Ucrânia (3º). Este primeiro intervalo finaliza-se com a

Grécia (34°), confirmando que os países localizados geograficamente no centro da Europa são os que apresentam maiores níveis de centralidade económica interna considerando a desagregação por padrão topográfico.

O segundo intervalo, constituído por 45 países, é liderado pelo Kuwait (35°) e termina com São Tomé e Príncipe (79°). O terceiro intervalo é constituído por 71 países, iniciando-se com o Chade (80°) e terminando com a Argentina na (151ª) posição. O último intervalo considera 24 países, representando fundamentalmente países de menor dimensão geográfica, iniciando-se com Singapura na 154ª posição e terminando com Kiribati (170°), Fiji (171°), Tuvalu (172°), Tonta (173°) e Austrália na (174)ª posição. Deve, naturalmente, ter-se bem presente na leitura destes resultados a forma como eles são obtidos. No caso vertente, a construção assume como padrão um referencial topográfico, associado à área dos respectivos países. Por consequência, o que estamos efectivamente a captar nesta dimensão e com este padrão é a capacidade dos países captarem actividade económica além desse padrão, determinado pelo seu peso em termos de área. Assim, não surpreende, por exemplo, o posicionamento Australiano entre os países pior classificados nesta componente.

- Componente Económica Interna

Ao nível desta componente, verificamos que os países que apresentam um maior nível de centralidade classificam-se num intervalo composto por doze países, com Singapura a ocupar o primeiro lugar, sendo seguida por Japão (2°), Hong Kong (3°), Alemanha (4°) e Reino Unido (5°). O segundo intervalo é constituído por 24 países, iniciando-se pela Espanha (24°) e Dinamarca (25°) e terminando com a Eslováquia na 36ª posição.

O último intervalo agrupa 137 países, iniciando-se com a Hungria (37°), e tendo nas últimas posições países como a Austrália (172°) e o Canadá (173°). O quarto e último intervalo é preenchido apenas pela Rússia.

- Componente Económica Externa

No que respeita à leitura desta componente, ela tem simultaneamente em conta a capacidade de atracção de actividade económica de regiões geograficamente próximas e a distância aos restantes mercados. Os resultados evidenciam um primeiro intervalo de países constituído

por apenas dois países, ambos asiáticos, figurando Singapura na primeira posição e Hong Kong na (2ª), apresentando-se como os países que detêm uma actividade económica mais concentrada, ou em países geograficamente mais próximos. O segundo intervalo é constituído por 49 países, sendo o país com um maior índice Barbados (3º) e o menor a Síria (51º). O terceiro e maior intervalo, constituído por 121 países, inicia-se com Granada (52º) e termina com Madagáscar (172º). O quarto intervalo é apenas constituído pelo Afeganistão (173º), e por Angola (174º).

A evidência referente à decomposição tendo por referencial um padrão topográfico é apresentado na tabela 9:

Tabela 9 - Desagregação com Padrão Topográfico

Índice de Centralidade Económica com desagregação por Padrão Topográfico

Países	Componentes									
	CL	Global	CL	Geográfica Interna	CL	Geográfica Externa	CL	Económica Interna	CL	Económica Externa
Bélgica	1	0,96081	126	0,00374	27	0,26107	12	0,10544	6	0,00451
Holanda	2	0,94347	122	0,00421	32	0,25674	6	0,15913	4	0,00479
Luxemburgo	3	0,84096	154	0,00105	26	0,26230	19	0,04507	5	0,00475
Alemanha	4	0,76030	58	0,01230	41	0,24701	4	0,22435	10	0,00221
Reino Unido	5	0,69985	72	0,01017	54	0,23187	5	0,18390	12	0,00190
França	6	0,67053	47	0,01522	53	0,23307	9	0,13375	14	0,00146
Suíça	7	0,63670	123	0,00418	38	0,25152	11	0,10579	11	0,00217
Canadá	8	0,54645	2	0,06499	52	0,23393	173	-0,04373	26	0,00081
Eslováquia	9	0,53727	117	0,00456	8	0,28523	36	0,01229	9	0,00237
Japão	10	0,52332	57	0,01265	154	0,13779	2	0,36626	13	0,00168
Singapura	11	0,51947	164	0,00052	151	0,14196	1	0,37333	1	0,03918
República Checa	12	0,50993	106	0,00578	14	0,26880	28	0,02341	23	0,00088
Áustria	13	0,50683	104	0,00596	11	0,27771	16	0,04956	16	0,00137
Dinamarca	14	0,49583	121	0,00427	22	0,26364	14	0,05960	19	0,00125
Itália	15	0,48296	65	0,01130	39	0,24984	7	0,14843	20	0,00099
Eslovénia	16	0,47762	139	0,00293	18	0,26673	38	0,01142	24	0,00087
Hong Kong	17	0,47008	158	0,00068	128	0,15920	3	0,28984	2	0,02343
Croácia	18	0,45386	114	0,00489	16	0,26755	42	0,00598	30	0,00068
Irlanda	19	0,44115	109	0,00546	66	0,21143	25	0,02742	28	0,00074
Hungria	20	0,43351	100	0,00628	10	0,27854	37	0,01176	31	0,00065
Polónia	21	0,40309	64	0,01151	7	0,29430	27	0,02424	37	0,00045
Coreia do Sul	22	0,40233	99	0,00649	86	0,19252	10	0,12974	17	0,00133
Bósnia e Herzegovina	23	0,39274	115	0,00466	19	0,26644	80	-0,00149	42	0,00040
Espanha	24	0,38225	49	0,01464	57	0,22308	13	0,06993	35	0,00049
Noruega	25	0,38219	62	0,01171	44	0,24408	30	0,01937	41	0,00041
Estónia	26	0,37028	120	0,00438	1	0,00035	73	-0,00041	25	0,00085
Suécia	27	0,36919	52	0,01380	12	0,27457	34	0,01519	43	0,00037
Lituânia	28	0,35559	112	0,00526	2	0,34661	63	0,00082	47	0,00033
Albânia	29	0,35325	130	0,00349	24	0,26270	74	-0,00053	48	0,00032
EUA	30	0,34600	4	0,06352	45	0,24218	8	0,13906	56	0,00027
Bulgária	31	0,34533	96	0,00686	13	0,27318	76	-0,00075	49	0,00031
Roménia	32	0,33903	75	0,01005	9	0,28242	48	0,00408	50	0,00031
Finlândia	33	0,33285	60	0,01194	4	0,31551	44	0,00565	46	0,00033
Tunísia	34	0,32683	84	0,00834	30	0,25839	97	-0,00367	57	0,00026
Portugal	35	0,32601	101	0,00625	63	0,21242	26	0,02593	36	0,00047
Malta	36	0,32219	171	0,00037	20	0,26513	29	0,01953	8	0,00317
Grécia	37	0,32165	89	0,00747	34	0,25501	24	0,02845	40	0,00043
Moldávia	38	0,32006	125	0,00378	6	0,30862	89	-0,00243	61	0,00023
Ucrânia	39	0,31761	42	0,01599	3	0,34554	123	-0,00850	63	0,00021
Argélia	40	0,31356	11	0,03176	64	0,21181	168	-0,27330	65	0,00020
Turquia	41	0,30641	35	0,01818	29	0,25880	31	0,01765	59	0,00025
Israel	42	0,29536	137	0,00303	25	0,26262	15	0,05881	18	0,00128
Bahamas	43	0,27381	144	0,00243	99	0,18292	23	0,03549	21	0,00095
Libano	44	0,27238	148	0,00210	15	0,26853	35	0,01428	27	0,00074
Marrocos	45	0,26385	38	0,01735	73	0,20434	140	-0,01211	71	0,00014
Libia	46	0,26339	15	0,02730	60	0,21981	166	-0,02491	74	0,00012
Chipre	47	0,26321	149	0,00198	31	0,25700	40	0,00830	39	0,00043
Jordânia	48	0,26118	102	0,00624	33	0,25635	88	-0,00236	38	0,00044
Rússia	49	0,25751	1	0,08503	118	0,16462	174	-0,06990	88	0,00010
Qatar	50	0,25645	145	0,00220	46	0,24039	17	0,04946	15	0,00143
Bahreim	51	0,25614	163	0,00054	40	0,24869	22	0,03663	7	0,00402
Síria	52	0,25455	81	0,00883	36	0,25269	92	-0,00293	51	0,00030
Kuwait	53	0,24937	141	0,00275	35	0,25292	20	0,03922	22	0,00093
Islândia	54	0,24373	98	0,00660	101	0,18087	104	-0,00492	95	0,00009
China	55	0,23835	3	0,06366	162	0,12920	32	0,01739	76	0,00012
Geórgia	56	0,23208	110	0,00543	21	0,26474	96	-0,00355	85	0,00011
Arménia	57	0,23152	128	0,00355	23	0,26362	78	-0,00123	73	0,00013
Egipto	58	0,23022	28	0,02059	55	0,22851	137	-0,01128	77	0,00001
Emirados Árabes Unidos	59	0,22884	105	0,00595	59	0,22194	21	0,03857	34	0,00049
Mongólia	60	0,22636	17	0,02575	82	0,19535	167	-0,02554	91	0,00010

Tabela 9: (Cont.)

Índice de Centralidade Económica com desagregação por Padrão Topográfico

Países	Componentes									
	CL	Global	CL	Geográfica Interna	CL	Geográfica Externa	CL	Económica Interna	CL	Económica Externa
Arzebeijão	61	0,22563	103	0,00606	28	0,25984	57	0,00182	69	0,00015
Iraque	62	0,22159	54	0,01360	42	0,24642	122	-0,00830	86	0,00011
Barbados	63	0,21809	168	0,00043	125	0,16138	18	0,04619	3	0,00602
Irao	64	0,21246	16	0,02642	56	0,22700	146	-0,01455	97	0,00009
Republica Dominicana	65	0,20662	118	0,00454	109	0,16859	45	0,00543	67	0,00018
Paquistão	66	0,20657	32	0,01933	49	0,23846	138	-0,01139	79	0,00011
Haiti	67	0,20191	133	0,00343	108	0,16884	83	-0,00174	89	0,00010
Quirguistão	68	0,20073	79	0,00917	5	0,31423	125	-0,00873	80	0,00011
Jamaica	69	0,19967	147	0,00216	114	0,16564	51	0,00342	64	0,00020
Afeganistão	70	0,19862	40	0,01662	50	0,23843	150	-0,01580	136	-0,04066
Arábia Saudita	71	0,19818	12	0,30190	68	0,20878	153	-0,01729	94	0,00009
Tadjiquistão	72	0,19648	88	0,00778	37	0,25256	116	-0,00714	104	0,00007
Uzbesquistão	73	0,19605	53	0,01376	43	0,24483	136	-0,01128	108	0,00007
India	74	0,19397	7	0,03731	97	0,18499	77	-0,00112	96	0,00009
Qasaquistão	75	0,19168	9	0,03392	69	0,20838	170	-0,03034	119	0,00006
Nepal	76	0,18954	86	0,00789	74	0,20261	109	-0,00613	100	0,00009
São Cristovão e Nevis	77	0,18888	173	0,00034	116	0,16518	61	0,00112	53	0,00029
Antigua e Barbuda	78	0,18796	167	0,00043	120	0,16430	56	0,00184	45	0,00034
Omã	79	0,18664	78	0,00948	71	0,20606	101	-0,00433	90	0,00010
Belize	80	0,18222	136	0,00312	127	0,15995	90	-0,00271	105	0,00007
México	81	0,18203	13	0,02886	161	0,13007	54	0,00275	93	0,00009
Butão	82	0,18168	119	0,00444	89	0,19120	99	0,00444	111	0,00006
Bangladesh	83	0,18143	87	0,00781	102	0,18049	49	0,00399	72	0,00013
Dominica	84	0,18109	160	0,00056	122	0,16359	68	0,00002	81	0,00011
Vietname	85	0,18106	61	0,01184	123	0,16345	100	-0,00416	99	0,00009
Trinidade e Tobago	86	0,18101	151	0,00147	119	0,16450	39	0,01078	33	0,00051
Benim	87	0,18048	106	-0,00606	17	0,26723	108	-0,00606	44	0,00035
Santa Lúcia	88	0,17939	165	0,00051	124	0,16331	59	0,00120	60	0,00025
São Vicente e Granadinas	89	0,17775	169	0,00041	121	0,16387	64	0,00081	62	0,00023
El Salvador	90	0,17754	138	0,00298	129	0,15906	52	0,00339	66	0,00019
Venezuela	91	0,17673	31	0,01965	140	0,15308	111	-0,00666	103	0,00008
Guatemala	92	0,17670	97	0,00679	137	0,15391	79	-0,00143	87	0,00011
Granada	93	0,17655	170	0,00038	117	0,16510	60	0,00119	52	0,00029
Honduras	94	0,17478	94	0,00689	134	0,15681	105	-0,00494	101	0,00008
Laos	95	0,17200	76	0,01001	111	0,16784	128	-0,00946	106	0,00007
Tailândia	96	0,17083	48	0,01474	133	0,15811	47	0,00425	84	0,00011
Filipinas	97	0,16941	66	0,01127	156	0,13383	50	0,00343	82	0,00011
Mauritânia	98	0,16840	27	0,02089	104	0,17654	160	-0,02073	140	0,00004
Nicarágua	99	0,16827	90	0,00744	138	0,15361	112	-0,00667	116	0,00006
Panamá	100	0,16790	107	0,00566	130	0,15826	81	-0,00150	98	0,00009
Costa Rica	101	0,16787	116	0,00465	139	0,15333	55	0,00210	75	0,00012
Níger	102	0,16559	20	0,02316	77	0,19905	163	-0,02295	134	0,00004
Sudão	103	0,16520	10	0,03257	76	0,19934	171	-0,03073	135	0,00004
Myanmar	104	0,16501	39	0,01695	126	0,16117	147	-0,01473	118	0,00006
Eritreia	105	0,16408	91	0,00717	47	0,23889	114	-0,00691	130	0,00004
Iémen	106	0,16372	46	0,01522	58	0,22235	144	-0,01342	127	0,00005
Malásia	107	0,16297	156	0,00092	152	0,14161	33	0,01676	70	0,00015
Togo	108	0,16285	113	0,00490	51	0,23562	102	-0,00433	78	0,00011
Burkina Faso	109	0,16224	68	0,01078	61	0,21735	132	-0,01006	132	0,00004
Colômbia	110	0,16053	24	0,02199	148	0,14622	134	-0,01059	114	0,00006
Senegal	111	0,16050	80	0,00913	92	0,18967	119	-0,00789	137	0,00004
Cambodja	112	0,16016	82	0,00876	142	0,15244	118	-0,00759	113	0,00006
Chade	113	0,15994	19	0,02332	80	0,19674	164	-0,02302	144	0,00003
Mali	114	0,15925	22	0,02292	96	0,18552	162	-0,02256	147	0,00003
Cabo Verde	115	0,15925	152	0,00131	107	0,17044	69	-0,00022	103	0,00007
Gâmbia	116	0,15915	146	0,00219	78	0,19818	84	-0,00176	125	0,00005
Nigéria	117	0,15682	30	0,01987	72	0,20533	133	-0,01015	109	0,00007
Guiana Francesa	118	0,15557	77	0,00954	135	0,15608	127	-0,00933	138	0,00004
Guiné Bissau	119	0,15504	124	0,00391	85	0,19304	98	-0,00373	142	0,00003
Gana	120	0,15455	74	0,01005	67	0,20923	117	-0,00733	115	0,00006

Tabela 9: (Cont.)

Índice de Centralidade Económica com desagregação por Padrão Topográfico

Países	Componentes									
	CL	Global	CL	Geográfica Interna	CL	Geográfica Externa	CL	Económica Interna	CL	Económica Externa
Djibouti	121	0,15333	135	0,00313	65	0,21160	53	-0,00282	175	0,00004
Suriname	122	0,15165	85	0,00833	136	0,15511	121	-0,00794	145	0,00003
Guiné	123	0,15029	71	0,01020	103	0,18016	73	0,01020	153	0,00003
Guiné Equatorial	124	0,15014	131	0,00345	62	0,21268	67	0,00024	92	0,00010
Serra Leoa	125	0,14914	108	0,00557	93	0,18877	106	-0,00527	151	0,00003
Costa do Marfim	126	0,14858	63	0,01168	87	0,19235	131	-0,00997	133	0,00004
Etiópia	127	0,14822	25	0,02185	70	0,20700	160	-0,02065	149	0,00003
Equador	128	0,14732	67	0,01080	144	0,15021	107	-0,00602	117	0,00006
Brunei	129	0,14695	150	0,00156	159	0,13227	43	0,00576	54	0,00029
Libéria	130	0,14580	95	0,00687	98	0,18448	99	0,18448	157	0,00003
Camarões	131	0,14578	50	0,01419	75	0,20022	143	-0,01280	139	0,00004
Sri Lanka	132	0,14334	111	0,00527	145	0,14897	54	0,00300	83	0,00011
Republica Centro Africana	133	0,14272	41	0,01624	83	0,19500	152	-0,01613	158	0,00003
Uruguai	134	0,14202	83	0,00864	48	0,23850	103	-0,00455	68	0,00018
São Tomé e Príncipe	135	0,14016	159	0,00064	79	0,19811	73	-0,00038	120	0,00005
Gabão	136	0,14013	70	0,01065	81	0,19561	129	-0,00957	141	0,00003
Indonésia	137	0,13805	14	0,02861	164	0,11411	115	-0,00693	112	0,00006
Maldivas	138	0,13559	172	0,00036	147	0,14833	46	0,00427	29	0,00073
Uganda	139	0,13452	73	0,01010	84	0,19365	124	-0,00862	148	0,00003
Paraguai	140	0,13323	55	0,01312	100	0,18133	140	-0,01189	124	0,00005
Ruanda	141	0,13182	134	0,00334	88	0,19192	87	-0,00187	126	0,00005
Brasil	142	0,13178	5	0,06003	163	0,11715	170	-0,02947	131	0,00004
Republica do Congo	143	0,13129	59	0,01203	91	0,18979	135	-0,01119	155	0,00003
Quênia	144	0,13097	45	0,01571	95	0,18606	146	-0,01391	156	0,00003
Burundi	145	0,12891	132	0,00343	94	0,18767	93	-0,00305	151	0,00003
Peru	146	0,12606	18	0,02333	157	0,13350	155	-0,01758	143	0,00003
Angola	147	0,12548	21	0,02298	113	0,16682	159	-0,01972	169	-0,04459
Bolívia	148	0,12368	26	0,02157	149	0,14502	162	-0,02078	161	0,00003
Tanzânia	149	0,12193	29	0,02000	112	0,16754	158	-0,01901	163	0,00002
Seychelles	150	0,12182	166	0,00044	143	0,15229	59	0,00143	58	0,00025
Argentina	151	0,12177	8	0,03423	150	0,14305	166	-0,02473	121	0,00005
Chile	152	0,11523	36	0,01790	155	0,13635	120	-0,00793	123	0,00005
Comores	153	0,11522	157	0,00089	115	0,16526	71	-0,00033	122	0,00005
Malawi	154	0,11503	92	0,00708	105	0,17427	110	-0,00646	162	0,00002
Zâmbia	155	0,11461	37	0,01785	110	0,16811	153	-0,01705	166	0,00002
Maurícias	156	0,11266	155	0,00093	158	0,13231	41	0,00824	32	0,00055
Zimbabwe	157	0,11197	56	0,01286	106	0,17271	142	-0,01235	164	0,00002
Namíbia	158	0,11046	33	0,01870	141	0,15249	157	-0,01814	167	0,00002
África do Sul	159	0,10988	23	0,02273	160	0,13119	126	-0,00893	129	0,00004
Botswana	160	0,10799	43	0,01594	132	0,15824	149	-0,01517	165	0,00002
Madagáscar	161	0,10682	44	0,01577	153	0,14000	150	-0,01530	173	0,00001
Suazilândia	162	0,10674	142	0,00271	90	0,19111	83	-0,00156	128	0,00005
Lesoto	163	0,10526	127	0,00359	131	0,15825	94	-0,00307	159	0,00003
Moçambique	164	0,10508	34	0,01842	146	0,14861	156	-0,01795	168	0,00002
Papua Nova Guiné	165	0,10445	51	0,01400	165	0,10533	144	-0,01339	170	0,00002
Kiribati	166	0,10058	162	0,00055	170	0,93930	72	-0,00035	150	0,00003
Ilhas Salomão	167	0,09917	129	0,00355	166	0,10228	95	-0,00338	172	0,00002
Austrália	168	0,09821	6	0,05705	174	0,07639	173	-0,03804	160	0,00003
Tuvalu	169	0,09298	174	0,00010	172	0,09133	66	0,00042	55	0,00028
Samoa	170	0,09286	153	0,00110	169	0,09617	76	-0,00065	146	0,00003
Vanuatu	171	0,09260	86	-0,00226	167	0,10033	88	-0,00226	171	0,00002
Nova Zelândia	172	0,09183	69	0,01067	168	0,09629	63	0,00090	107	0,00007
Fiji	173	0,08953	140	0,00279	171	0,09278	86	-0,00180	154	0,00003
Tonga	174	0,08653	161	0,00056	173	0,08995	68	0,00002	110	0,00007

Fonte: Tabela elaborada pelo próprio, tendo por base os cálculos empíricos efectuados.

- Nível de centralidade de Portugal a nível internacional

A aferição do nível de centralidade de Portugal através da avaliação empírica efectuada a nível internacional demonstra que Portugal apresenta um nível médio global de centralidade a nível mundial, encontrando-se classificado em (35°) lugar, apresentando-se como um pequeno país geograficamente periférico em relação aos principais mercados e parceiros europeus do centro e leste da Europa.

No continente africano, apenas dois países do Magreb, Tunísia (34°) e Argélia (40°), apresentam um nível de centralidade idêntico ao de Portugal. Ao nível da Ásia, Portugal apresenta um índice de centralidade superior por exemplo em relação à China (55°), mas inferior às restantes principais economias, Japão (10°), Singapura (11°), Hong Kong (17°), e Coreia do Sul (22°). Em relação ao continente americano, apenas as duas principais economias da América do norte, EUA (30°) e Canadá (8°), apresentam índices de centralidade global superiores a Portugal. Ao nível do médio oriente e da Oceania, todos os países pertencentes a estas regiões, apresentam um nível de centralidade inferior a Portugal.

Ao nível da centralidade desagregada por padrão absoluto, classifica-se nas componentes geográfica interna (73°) e geográfica externa (83°) com níveis de centralidade inferiores aos registados a nível da centralidade média global, sendo obviamente penalizado por estas dimensões. No que concerne às componentes económica interna (65°) e económica externa (35°), encontra-se penalizado a nível interno e ao mesmo nível médio global na componente económica externa. Este último resultado realça o posicionamento da economia portuguesa próximo das principais zonas de centralidade a nível mundial, nomeadamente europeias.

Em termos de centralidade desagregada por padrão topográfico, Portugal encontra-se ainda mais penalizado pelas componentes geográficas interna (101°) e externa (63°). Ao nível das componentes económicas interna (26°) e externa (36°), verifica-se que detém um nível de centralidade equivalente ao nível da componente económica externa, e inferior à componente económica interna, comparativamente com o seu nível de centralidade global.

4. FACTORES PROMOTORES DA CENTRALIDADE

4.1 Considerações Iniciais

Em resultado da análise empírica efectuada no capítulo anterior, a consideração da relevância do tema da centralidade dos diversos espaços económicos enquanto factor crítico de sucesso para o desenvolvimento económico e sustentável de um país ou região, confirma a importância da identificação dos factores que contribuem de forma determinante e decisiva, para a melhoria do nível de centralidade. Autores pioneiros como Marshal (1890, 1920), já reconheciam o papel decisivo dos factores de localização da actividade económica, considerando que o desenvolvimento económico de um país não se deve apenas ao seu desenvolvimento industrial, mas fundamentalmente à modernização das infra-estruturas de transporte e acessibilidades, centradas essencialmente na expansão dos mercados, reconhecendo a importância das políticas públicas de atracção de actividade económica.

Mais recentemente, o estudo apresentado por Fujita e Mori (1996), consideravam igualmente que o investimento em infra-estruturas de transporte permite a redução dos custos de transporte e, por consequência, um menor valor final dos produtos produzidos, assumindo uma crucial relevância para o desenvolvimento das regiões mais periféricas e para o seu processo de convergência real face às regiões mais centrais.

Decorrente da avaliação empírica produzida no capítulo anterior, constata-se que os países possuem três vias que lhes permitem melhorar o seu nível de centralidade:

- Melhoria das acessibilidades internas, referindo-se a título de exemplo, o desenvolvimento das infra-estruturas de transporte;
- Melhoria das acessibilidades aos mercados externos;
- Aumento do volume de actividade económica no interior do país, nomeadamente através políticas públicas de atracção da actividade económica.

O quarto factor em que decomposemos o indicador de centralidade analisado no capítulo anterior reporta ao aumento do volume de actividade económica em regiões

geograficamente próximas. Como facilmente se entende, este último aspecto tem uma natureza exógena e, como tal, não será alvo de aprofundamento neste capítulo.

O objectivo central da discussão a realizar ao longo do presente capítulo será o de evidenciar casos concretos, aplicados à economia portuguesa, de actuações que promovem o nível de centralidade português mediante intervenções em cada uma das três formas acima identificadas.

4.2 Acessibilidades Internas

4.2.1. Melhoria das Acessibilidades Internas – O caso de estudo da península de Setúbal e da unidade industrial do grupo Volkswagen em Portugal

Como exemplo da importância da existência de políticas de investimento em infra-estruturas que permitam a melhoria das acessibilidades internas, enquanto instrumento de política económica e territorial, nomeadamente para a atracção de actividade económica, e em particular de IDE, seleccionámos o caso da Península de Setúbal e da unidade industrial da Volkswagen Autoeuropa (entrou em funcionamento em 1995 em resultado de uma “joint-venture” entre a Ford e a Volkswagen), que se encontra localizada no parque industrial de Palmela, junto ao nó da A2/IC32, próximo do porto de Setúbal, representando o maior investimento estrangeiro realizado em Portugal.

O investimento em infra-estruturas, verificado ao longo das últimas décadas, permitiu configurar e atribuir à região de Setúbal uma elevada dinâmica e diversidade industrial, congregando empresas domésticas e multinacionais com capitais com origem em diferentes países, e de diversificados sectores de actividade, nomeadamente de bens e serviços transaccionáveis, com forte vocação exportadora.

Na rede rodoviária, as melhorias nas acessibilidades verificaram-se ao nível das vias locais e principalmente na construção da rede viária fundamental, IP7/A2 e IP1/A12, a qual incluiu a construção da ponte Vasco da Gama em 1998 (pilar fundamental do desenvolvimento das acessibilidades rodoviárias), e da complementar, IC3, IC21 e IC32, através da ligação à margem sul no Montijo, com conexão ao IC32 e à margem norte em Sacavém através da

CRIL, privilegiando o reforço do acesso entre as duas margens, incluindo a ligação ferroviária em 1999, entre as duas margens do rio Tejo, recorrendo à Ponte 25 de Abril.

Ao nível dos investimentos em infra-estruturas portuárias, o desenvolvimento e construção por parte do Porto de Setúbal em 1994 de um terminal “Ro-Ro”¹² especificamente para a unidade industrial da Autoeuropa (condição essencial para a localização da fábrica em Portugal e na região de Palmela, que concorre permanentemente com outros destinos em Portugal e no mundo para a localização das unidades produtivas do grupo Volkswagen, e dos diversos modelos de automóveis que produzem), permitindo ser actualmente o líder nacional na movimentação de carga “Ro-Ro”.

A indústria automóvel é um exemplo típico de globalização, internacionalização e multinacionalização das cadeias de valor. A Autoeuropa representa uma mais-valia na economia regional e nacional, tanto como unidade produtiva de vocação exportadora, como pólo dinamizador da indústria automóvel e de componentes nacional, sendo actualmente o maior exportador nacional, gerando diversas externalidades sobre as indústrias conexas, atraindo investimento e gerando fluxos de emprego directo e indirecto, principalmente devido à instalação de empresas dentro do parque industrial relacionadas com o fornecimento de componentes automóveis e a prestação de serviços conexos ao parque industrial.

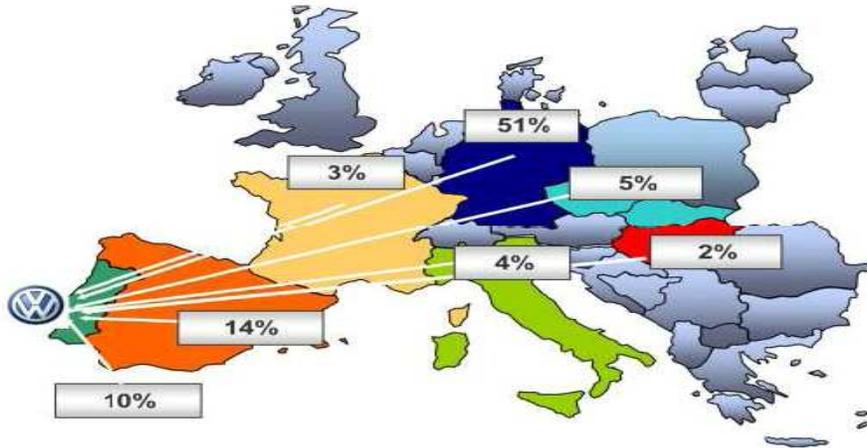
A fábrica da Autoeuropa de Palmela encontra-se localizada periféricamente em relação aos seus principais fornecedores de matérias-primas e componentes, constituindo uma desvantagem concorrencial em relação às outras unidades de produção do grupo, obrigando a empresa a incorporar os elevados custos de transporte do “inbound”¹³ no custo final de

¹² No sistema ro-ro, os automóveis novos são transportados dos locais de produção para os mercados de consumo, em que os navios ro-ro são concebidos para o transporte deste tipo de carga, em contraste com a operação lo-lo, em que os navios usam gruas (de terra ou de bordo) para a carga e a descarga.

¹³ Este modelo de gestão caracteriza-se por ser um tipo de gestão onde o fluxo de componentes é efectuado a partir dos fornecedores. Em contraposição ao sistema de gestão de transporte *inbound*, existe o sistema de gestão de transporte *outbound* ou de chegada.

cada automóvel produzido, atendendo a que apenas 10% dos seus fornecedores são empresas portuguesas, conforme apresentado na figura seguinte:

Figura 4: Distribuição Geográfica dos Fornecedores da Autoeuropa em 2010



Fonte: Autoeuropa, apresentação no “ Congresso das Exportações “ realizado em 2011.

Ao nível da produção multiproducto, dos actuais modelos produzidos pela Autoeuropa (VW Sharan, SEAT Alhambra, VW Eos e VW Scirocco), os mercados de destino são essencialmente a Alemanha, Reino Unido e França, representando (48,6 %) do total da sua produção, e os EUA, China, e resto do mundo representam (28,5 %). Em Setembro de 2011, em resultado do reforço das encomendas provenientes sobretudo da Alemanha e do início das vendas do novo Sharan no mercado chinês, a empresa reviu em alta, pela quarta vez este ano, as previsões de produção até ao final de 2011.

Importa salientar, enquanto estratégia contínua da melhoria das suas acessibilidades aos mercados, o acompanhamento e desenvolvimento do actual programa de “Intermodalidade dos Sistemas de Transporte - Sinergias nos Transportes”, promovido pela AICEP em articulação com a Autoeuropa e o Ministério da Economia e do Emprego, visando melhorar as acessibilidades aos mercados externos, em que os principais eixos de desenvolvimento subjacentes a esta estratégia têm por objectivo o aumento da competitividade intra grupo e, por outro lado, com os restantes players globais da indústria automóvel, assente em dois eixos principais:

- Fomentar a intermodalidade e sinergias dos sistemas de transportes através de um aumento da flexibilidade nos sistemas intermodais de transportes que permitam a aproximação aos centros de consumo e de produção, nomeadamente através da aposta e desenvolvimento do sistema ferroviário nacional com ligação à rede ferroviária europeia. A maximização deste objectivo efectua-se através do estabelecimento de sinergias de transporte e investindo no desenvolvimento de grupos empresariais nacionais e estrangeiros, que contribuam de forma articulada para o aumento do volume de exportação para o mercado global, potenciando reduções significativas nos custos de transporte, com consequentes economias de escala e aumento de competitividade, tornando a localização de Palmela mais atractiva;

- Desenvolver um programa de qualificação e capacitação da rede de fornecedores nacionais da indústria automóvel (fundamentalmente fabricantes de componentes automóveis), de forma a reduzir a sua dependência externa no acesso a matérias-primas e componentes de produção.

4.3 Acessibilidades aos Mercados Externos

4.3.1. A Centralidade geográfica dos portos marítimos portugueses e a sua capacidade de intermodalidade com os restantes meios de transporte

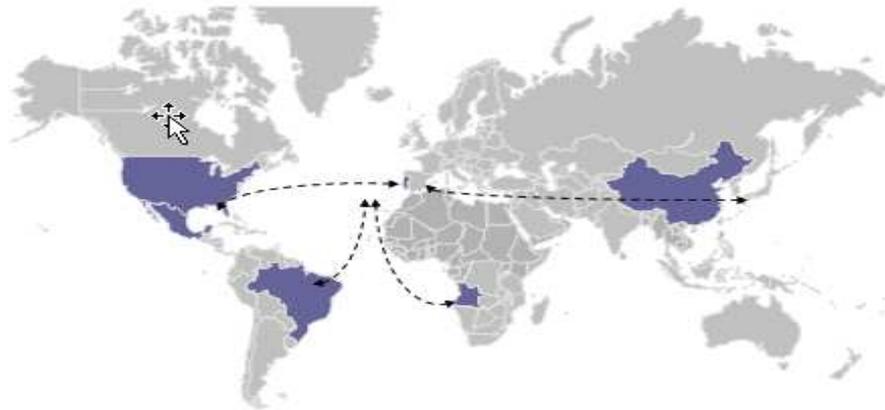
A localização geográfica da costa portuguesa, periférica em relação à Europa, mas central em relação ao Atlântico, releva a importância do desenvolvimento da gestão dos portos marítimos nacionais e da sua articulação com os restantes meios e infra-estruturas de transporte, através de uma estratégia de intermodalidade, enquanto questão prioritária para o desenvolvimento económico de Portugal.

A oportunidade de os portos marítimos se posicionarem estrategicamente como grandes Hubs das rotas internacionais do comércio, proporciona às empresas nacionais e multinacionais localizadas no território nacional a possibilidade de melhoria do seu nível de centralidade económica, efectuando, por esta forma, importações e exportações de modo mais competitivo, principalmente devido à redução dos custos de transporte, que permitirão aumentar a sua capacidade concorrencial com os outros portos mundiais (Höltgen, 1995).

A divisão da Europa por regiões integra Portugal, em termos dos seus portos e respectivos “hinterlands”, na região do Atlântico, em conjunto com os portos a Norte e a Ocidente de Espanha, excluindo os que se encontram localizados no Mediterrâneo, nas ilhas Canárias, e os portos ocidentais de França. Mercados importantes como os da América do Norte, da Ásia e do Mediterrâneo Ocidental continuam a ser, em parte, servidos indirectamente através dos portos de Roterdão ou de Antuérpia e do porto de Algeciras, representando para Portugal desvantagens competitivas relativamente aos seus concorrentes europeus, nomeadamente a Holanda, Bélgica e Espanha (Pallis et al., 2011).

As rotas oceânicas tradicionais continuam a manter a sua importância, o que proporciona uma posição privilegiada nos grandes fluxos internacionais para os portos marítimos com boas acessibilidades às ligações das principais áreas geográficas, nomeadamente via Mediterrâneo e Cabo, em articulação com as rotas de curta distância.

Figura 5: Principais rotas marítimas do comércio mundial actuais



Fonte: Quadro elaborado pelo próprio.

A maximização da centralidade dos portos marítimos portugueses e o seu funcionamento de forma integrada, apostando na intermodalidade com os restantes transportes (rodoviário, ferroviário e aéreo) e de um funcionamento em rede, justifica uma análise mais detalhada das características dos portos marítimos nacionais e das restantes infra-estruturas de transporte.

Face às suas características geográficas naturais, existem em Portugal nove portos marítimos comerciais no continente, dividindo-se em cinco portos principais (Porto de Aveiro, Porto do Douro e Leixões, Porto de Lisboa, Porto de Setúbal e Sesimbra e Porto de Sines) concorrentes entre si, embora não em todos os tipos de mercadorias, e quatro portos secundários, Viana do Castelo, Figueira da Foz, Faro e Portimão.

O Porto de Sines é o principal porto marítimo e único porto de águas profundas em Portugal, sendo constituído por cinco terminais especializados (Graneis líquidos, Petroquímicos, Multiusos, Gás Natural Liquefeito e Contentores), dois portos interiores e uma plataforma logística moderna (ZALSines), com uma gestão global da conectividade entre as diversas infra-estruturas industriais existentes, permitindo um fácil acesso a todo o tipo de cargas e descargas de navios, apresentando uma enorme importância estratégica nacional, uma vez que é a principal porta de entrada em termos de abastecimento energético, constituindo-se como alternativa ao gasoduto terrestre, movimentando mais de 50% do gás natural consumido em Portugal.

O terminal de contentores designado por “Terminal XXI”, é operado em regime de concessão de serviço público pela empresa PSA Sines (um dos principais operadores globais de logística/gestão terminais de Singapura), sendo o único em Portugal que permite a recepção de mega navios porta contentores das rotas transcontinentais de última geração (enquanto Espanha, tem mega terminais disponíveis em quatro portos), com capacidade para suportar os transportes marítimos de longo curso, que funcionam actualmente de forma muito competitiva, com base nestes mega terminais (hubs), em que navios com mais de 5.000 TEU’s, distribuem a sua carga para navios mais pequenos (feeders), que por sua vez irão fornecer diversos portos marítimos de menor capacidade em regiões distintas, detentoras de uma menor concentração da actividade económica e proximidade aos mercados.

O Porto de Sines possui ainda um porto de pesca e infra-estruturas de apoio à actividade piscatória local, e um porto de recreio, único existente na costa marítima entre Setúbal e o Algarve, constituindo-se como ponto de paragem obrigatória das embarcações de recreio que percorrem a costa portuguesa em rotas nacionais ou internacionais, criando novas perspectivas à exploração turística de Sines e de toda a Costa Vicentina, até ao Algarve.

O Porto de Lisboa localiza-se num porto natural no estuário do Tejo com ligação ao Atlântico, possuindo excelentes acessibilidades às principais redes ferroviárias e rodoviárias nacionais, facilitando o acesso à rede transeuropeia de transportes, sendo um dos mais importantes portos de paragem das principais rotas dos cruzeiros de turismo mundiais.

O Porto de Setúbal, líder nacional em tráfego “Ro-Ro”, afirma-se como um importante pólo de atracção de investimentos, industriais e logísticos, possuindo excelentes condições naturais e acessibilidades ao exterior, localizando-se na junção dos principais eixos rodoviários e ferroviários do país, com acessibilidades ferroviárias que beneficiam de ligação directa aos terminais de carga geral, assumindo um crescente papel de interface ideal para as cadeias de transporte de mercadorias entre o norte e o sul da Europa, bem como para a ligação entre o Atlântico, a região centro e sul de Portugal, Andaluzia, Extremadura Espanhola, e Madrid.

O Porto de Douro e Leixões situa-se no norte de Portugal nas proximidades da cidade do Porto, beneficiando de uma localização estratégica e de um “hinterland” rico em indústria e comércio (maioritariamente PME’s), apresentando-se como a maior infra-estrutura portuária da região norte de Portugal e uma das mais importantes do país, dispendo de boas acessibilidades marítimas, rodoviárias e ferroviárias, nomeadamente no norte de Espanha e da Europa.

Ao nível das acessibilidades internas, Portugal detém actualmente uma das redes rodoviárias mais desenvolvidas da Europa, composta por auto-estradas (AE), itinerários principais (IP), itinerários complementares (IC), estradas nacionais (EN) e estradas regionais, com boas ligações às infra-estruturas portuárias, ferroviárias e aéreas. As infra-estruturas ferroviárias encontram-se divididas em quatro linhas principais, com excelente acessibilidade nacional e internacional integrados na cadeia logística (os dois principais terminais de contentores encontram-se situados na Bobadela e em Leixões), com terminais ferroviários, rodoviários e portuários diversificados por todo o país, que permitem a sua intermodalidade e complementaridade com os restantes meios de transporte.

As infra-estruturas aeroportuárias em Portugal abrangem 14 aeroportos, encontrando-se os principais localizados no continente, em Lisboa, Porto e em Faro, assegurando ligações aéreas directas aos principais mercados externos nas diversas regiões do globo, apresentando

ainda um grande potencial estratégico de posicionamento enquanto Hub do transporte aéreo entre os continentes americano e asiático.

4.3.2. Caracterização das Infra-Estruturas de Transporte Portuguesas

O nível de desenvolvimento alcançado nos últimos anos ao nível da gestão de infra-estruturas e sistema logístico em Portugal encontra-se bastante próximo dos padrões mais elevados a nível europeu e ligeiramente superior ao Brasil em termos globais, ocupando actualmente o 34º lugar a nível mundial, em resultado dos ganhos de eficiência e de competitividade gerados por um funcionamento correcto em rede, nomeadamente em eficiência do transporte intermodal e a um conjunto de serviços partilhados, que permitiram que os tempos de percurso entre localizações geográficas fossem reduzidos significativamente. Tal facto possibilitou a aproximação aos padrões europeus ao nível das infra-estruturas tecnológicas e de transporte, assim como a implementação de modernos conceitos de gestão e eficiência logística.

Os principais indicadores considerados na construção do índice de performance logística, 2010, consideram o nível da eficiência dos processos de formalidades de fronteira, qualidade dos transportes e das infra-estruturas logísticas, facilidade e fiabilidade da expedição internacional, níveis de serviço dos agentes logísticos locais, rastreabilidade das expedições, custo das operações logísticas nacionais e pontualidade dos embarques.

Os países que apresentam maiores índices de desempenho logístico encontram-se classificados em termos de ranking mundial, com a seguinte ordenação: Alemanha (1º), Singapura (2º), Suécia (3º), Holanda (4º) e Luxemburgo (5º), conforme apresentado na tabela 10:

Tabela 10 - Índice de performance logística, 2010

CL	País	LPI	CL	País	LPI	CL	País	LPI
1	Alemanha	4,11	21	Nova Zelândia	3,65	41	Brasil	3,20
2	Singapura	4,09	22	Itália	3,64	42	Islândia	3,20
3	Suécia	4,08	23	Republica da Coreia	3,64	43	Estónia	3,16
4	Holanda	4,07	24	EAU	3,63	44	Filipinas	3,14
5	Luxemburgo	3,98	25	Espanha	3,63	45	Lituania	3,13
6	Suiça	3,97	26	Republica Checa	3,51	46	Chipre	3,13
7	Japão	3,97	27	China	3,49	47	Índia	3,12
8	Reino Unido	3,95	28	África do Sul	3,46	48	Argentina	3,10
9	Bélgica	3,94	29	Malásia	3,44	49	Chile	3,09
10	Noruega	3,93	30	Polónia	3,44	50	México	3,05
11	Irlanda	3,89	31	Israel	3,41	51	Panamá	3,02
12	Finlândia	3,89	32	Bahrain	3,37	52	Hungria	2,99
13	Hong Kong	3,88	33	Libano	3,34	53	Vietnam	2,96
14	Canadá	3,87	34	Portugal	3,34	54	Grécia	2,96
15	EUA	3,86	35	Tailândia	3,29	55	Qatar	2,95
16	Dinamarca	3,85	36	Kuwait	3,29	56	Costa Rica	2,91
17	França	3,84	37	Latvia	3,84	57	Eslovénia	2,87
18	Austrália	3,84	38	Eslováquia	3,25	58	Senegal	2,86
19	Austria	3,76	39	Turquia	3,24	59	Roménia	2,84
20	Taiwan	3,71	40	Arábia Saudita	3,71	60	Omã	2,84

Fonte: Performance Logistics index, tabela adaptada.

4.3.3. Perspectivas futuras da melhoria do nível de centralidade económica de Portugal

A transformação verificada ao nível das cadeias de produção e distribuição de abrangência global, em que os centros de produção se encontram cada vez mais distantes dos centros de consumo, em resultado dos processos de internacionalização das empresas abrangerem cada vez um maior número de mercados, originando um aumento dos fluxos do comércio internacional, justifica o investimento na melhoria das acessibilidades aos mercados externos, através do investimento em políticas de infra-estruturas de transporte e das acessibilidades que permitam o seu posicionamento como um grande “Hub” internacional de distribuição de mercadorias.

A potencialização deste investimento considera essencialmente dois vectores estratégicos principais:

i) A alteração das principais rotas marítimas devido ao alargamento do canal do Panamá a partir de 2014 permitirá a passagem de navios de grande porte de nova geração (nos próximos quatro anos, serão construídos 271 navios mega-contentores nos estaleiros internacionais), criando uma potencial alteração dos percursos utilizados na entrada de

mercadorias oriundas da Ásia (ligação directa), Zona Oeste dos Estados Unidos, América do Sul e América Latina na Europa, o que fomentará a utilização dos portos nacionais. O aumento das trocas comerciais da China e da Índia com África, em resultado da procura destas economias emergentes por “commodities” e da procura africana por bens de consumo e bens alimentares gerarão um aumento dos fluxos internacionais de mercadorias.

Esta posição estratégica tenderá a consolidar-se à medida que o Canal do Suez vem sendo preterido, por questões que se prendem essencialmente com a segurança, devido à instabilidade política, económica, e social da região. O acesso à costa do Pacífico e os “Round-of-the-World Services” que resultarão deste alargamento reforçam a posição de Sines para servir os grandes navios destas rotas devido à sua localização e características geográficas, para se posicionar como a principal plataforma giratória de mercadorias da fachada Atlântica, conforme apresentado na figura 6.

Figura 6: Actuais rotas do comércio marítimo mundial, e perspectivas das potenciais novas rotas proporcionadas pelo alargamento do Canal do Panamá.



Fonte: Quadro elaborado pelo próprio.

Portugal, ao apresentar capacidade para receber estes navios, evidenciará condições para se posicionar como o primeiro grande porto europeu na rota dos mega-porta contentores e um grande “Hub” de distribuição da carga recepcionada para outros pontos da Europa, África e

Mediterrâneo, e igualmente no sentido inverso das concentrações das exportações da Europa e África para a América do Norte, América do Sul, Ásia e Mediterrâneo.

A título de exemplo da maximização desta potencialidade, importa referir, que o Porto de Sines recebeu pela primeira vez a 19 de Outubro de 2010, o navio “MSC Emanuela”, actualmente um dos maiores porta contentores do mundo na sua viagem inaugural, que fez escala nesta infra-estrutura portuária antes de rumar em direcção ao Norte da Europa, devido a Sines se ter destacado entre os poucos portos europeus com capacidade para receber o navio proveniente da China, tendo passado por vários portos chineses e por Singapura antes de chegar a Sines, primeiro ponto de paragem no continente europeu.¹⁴

ii) O reforço da aposta do posicionamento estratégico de Portugal enquanto “Hub” passa igualmente pela aposta no transporte ferroviário de mercadorias, através do melhoramento das ligações ferroviárias nacionais aos principais portos, nomeadamente a Sines, Leixões, e Aveiro, apoiados em plataformas logísticas, assim como o desenvolvimento de uma linha ferroviária de mercadorias Trans-europeia em bitola europeia, dentro de uma política de inter-modalidade em rede, com o transporte marítimo, aéreo e ferroviário e do rodoviário, que tenderá a ser substituído gradualmente pelo transporte ferroviário nos percursos de média e longa distância entre países, posicionando-se sobretudo com uma maior vocação enquanto meio de transporte de apoio ao consumo.

Em caso do actual projecto ferroviário de velocidade alta de mercadorias em estudo se concretizar, será uma importante mais-valia para o aumento da eficiência e níveis de serviço do transporte de mercadorias a nível interno e para os fluxos de mercadorias destinados aos mercados europeus, permitindo aumentar a eficiência e reduzir os custos das exportações e importações e melhorando, por esta via, a centralidade de Portugal e a sua atractividade para a actividade económica, e em particular para a atracção de IDE.

¹⁴ A escolha de uma escala directa parte de um transportador, é extremamente complexa e influenciada por muitas variáveis inter-relacionadas, como o perfil da carga, o perfil da rota e o perfil do porto/terminal (níveis de eficiência e custos), introduzindo navios de maior dimensão, que permitem aos transportadores escalarem portos localizados junto das rotas principais, garantindo volumes substanciais de tráfego de mercadorias, que permitem reduções significativas dos custos de transporte.

O investimento nestas infra-estruturas deverá ser complementado com a ligação à futura rede nacional prevista de Plataformas Logísticas, constituída por onze plataformas, complementadas com dois centros de carga aérea no Porto e em Lisboa, com a seguinte distribuição:

- Duas “Plataformas Urbanas Nacionais”, localizadas perifericamente às duas principais áreas metropolitanas do país, Porto e Lisboa, beneficiando da proximidade a nós completos do sistema nacional e internacional de transportes, particularmente vocacionadas como grandes centros de distribuição (Maia/Trofa e Poceirão).

- Quatro “Plataformas Portuárias” localizadas na imediação dos portos de Leixões, Aveiro, Lisboa e Sines, polinucleadas e desenvolvidas com uma forte participação das respectivas administrações portuárias, tendo como objectivo potenciar o processo logístico dos portos. Junto à fronteira com Espanha, ficarão localizadas quatro “Plataformas Transfronteiriças”, naqueles que são os principais eixos de fluxos com o exterior, Valença, Chaves, Guarda e Elvas/Caia. Em Tunes, será construída uma “Plataforma de âmbito regional” que pretende servir a região do Algarve e estabelecer princípios de equilíbrio territorial no conjunto do país.

Os “Centros de carga Aérea”, no Porto e em Lisboa, têm como objectivo aumentar a capacidade actual de processamento e gestão de carga aérea e concentrar as operações num mesmo local junto aos aeroportos, agilizando-as e reduzindo substancialmente os tempos envolvidos, facilitando os processos administrativos e aumentando a eficiência de gestão.

4.4 O papel das Políticas Públicas na atracção de Actividade Económica

4.4.1. A missão da aicep Portugal Global

O actual contexto de crise internacional e de intensa competição entre regiões e mercados exige um sentido estratégico das políticas públicas de atracção de actividade económica, dinamizado através de redes globais geradoras de valor.

No âmbito das suas atribuições enquanto entidade promotora da internacionalização da economia portuguesa, cabe à aicep Portugal Global – Agência para o Investimento e

Comércio Externo de Portugal a responsabilidade pela captação de IDE e promoção das exportações nacionais. A AICEP está presente através de uma rede de centros de negócios e escritórios em 44 países e 50 pontos de rede, promovendo igualmente acções no âmbito da “Diplomacia Económica” desenvolvidas em articulação com o Ministério dos Negócios Estrangeiros. Estas acções possibilitam o estreitamento de relações e acesso a mercados de países com a economia mais fechada ao exterior e menos liberalizada, quer sejam por razões políticas ou por razões culturais e económicas.

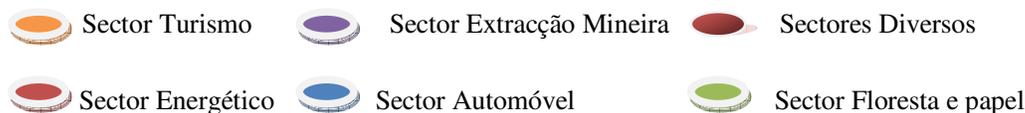
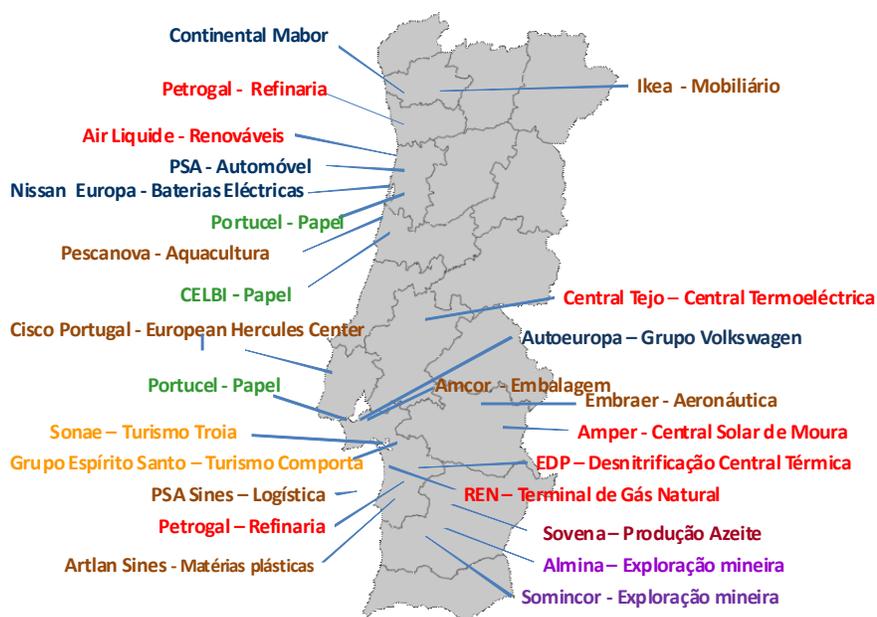
Com o objectivo de qualificar e preparar o tecido empresarial nacional para a internacionalização, disponibiliza às empresas um conjunto de acções de capacitação empresarial. O reforço da internacionalização das empresas portuguesas, das suas actividades exportadoras e a afirmação do nosso país como um destino atractivo para o IDE passa pela disponibilização de incentivos financeiros e fiscais e por uma forte aposta na actividade promocional, através da participação em eventos internacionais, nomeadamente feiras de comércio e investimento multissetoriais e sectoriais, missões empresariais, conferências, ou organização de bolsas de contactos.

Desenvolve igualmente o programa “INOV Contacto“, destinado a jovens licenciados, tendo por objectivo proporcionar estágios internacionais em contexto real de trabalho, em que os formandos adquirem uma rede de contactos e conhecimentos nos mercados internacionais que transmitirão posteriormente às empresas nacionais de base exportadora e multinacionais ao ingressarem no mercado de trabalho.

O acompanhamento dos projectos reconhecidos como “PIN - Projectos Interesse Nacional” e identificação de factores prejudiciais/impeditivos ao investimento, associados com custos de contexto, visam assegurar a celeridade dos procedimentos necessários à sua viabilização e à superação dos bloqueios administrativos, de forma a garantir uma resposta célere às necessidades dos investidores e da indústria, não dispensando todavia o integral cumprimento das normas legais e regulamentares aplicáveis, auxiliando desta forma não só as empresas como o próprio governo com sugestões de iniciativas para melhorar a competitividade portuguesa e dinamizar o investimento.

Nos processos de captação de IDE, desde a fase inicial da intenção de investimento à implementação do projecto e subsequente actividade do promotor em Portugal, a agência presta um serviço “After Care” de apoio e acompanhamento dos projectos instalados ou em fase de angariação mas também na coordenação de contactos com entidades com responsabilidades em matéria de apoio ao investimento no país, incluindo dentro do próprio universo AICEP. De forma complementar, a aicep Global Parques tem como missão facilitar ao investidor o acesso às melhores opções de localização para o seu projecto, através dos parques empresariais sob a sua gestão, e pela via da identificação das melhores soluções de localização empresarial no território nacional continental (por exemplo, ZAL-Sines). A figura 7 apresenta a localização dos principais investimentos existentes em Portugal.

Figura 7: Localização geográfica dos principais investimentos em Portugal



Fonte: Mapa elaborado pelo próprio, tendo por base informação da AICEP.

Ao analisarmos a localização geográfica dos principais investimentos existentes em Portugal, verificamos que existe uma polarização e concentração sobretudo no litoral, com proximidade aos principais portos marítimos e aos seus “hinterlands”. No interior, encontram-se localizadas as indústrias extractivas de minérios (Almina e Somincor) e a agricultura (Sovena), devido à sua localização e disponibilidade de matérias-primas e condições climáticas para a sua actividade, afirmando-se como um factor de localização decisivo.

Na zona norte de Portugal, no “hinterland” compreendido entre o Porto de Aveiro e Figueira da Foz e o Porto de Douro e Leixões, concentram-se algumas indústrias do sector automóvel (PSA, Nissan Europa, Continental), investimentos no sector energético (Petrogal, Air Liquide), na área da economia do mar e no sector da aquacultura (Pescanova), e na fileira da floresta/papel (Portucel). Na região de Lisboa, verifica-se a concentração de empresas na área dos serviços partilhados (Shared Service Centers) de empresas multinacionais como a Cisco.

Na zona industrial de Palmela, encontram-se empresas como a Autoeuropa/Volkswagen e os seus fornecedores de componentes automóveis e indústrias de serviços complementares, que integram o seu complexo industrial. Para além do sector automóvel, existem também empresas como a Amcor (empresa de capitais australiana líder mundial no sector da embalagem). No parque industrial de Setúbal, destaca-se por exemplo a Lauak (empresa de capitais franceses do sector aeronáutico), assim como empresas nacionais com características fortemente exportadoras, como a Portucel, a Secil, a Sapec e a Lisnave.

O investimento no sector do Turismo encontra-se em franco desenvolvimento através de diversos investimentos, nomeadamente do grupo Sonae e do grupo Amorim em Tróia, e do grupo Espírito Santo na Comporta e na Costa Vicentina. Em Sines, existe um conjunto de investimentos diversos estruturantes e potenciadores das condições naturais para a localização de empresas e infra-estruturas nesta região, com especial destaque para o sector energético (Petrogal, Repsol, Ren), para a fábrica da Artlan Sines (matérias plásticas) e da PSA Sines, um dos maiores operadores mundiais na gestão de terminais marítimos, essencial para o desenvolvimento do terminal XXI e captação de tráfego internacional.

5. CONCLUSÃO

A presente dissertação, procura demonstrar a actualidade e relevância do estudo da temática da centralidade dos diferentes espaços económicos a nível internacional, em que se verifica uma alteração profunda nos processos clássicos de internacionalização das empresas face à existência de uma economia global funcionando em rede de forma interligada, apresentando uma grande mobilidade dos centros de produção e de capitais, em consequência da integração de mercados e da liberalização do comércio internacional.

Os processos convencionais de projecção da actividade doméstica das empresas nos mercados externos foi substituída por uma estratégia de diversificação de mercados, através da aposta na inovação e desenvolvimento de produtos de maior valor acrescentando com uma imagem de marca consubstanciada numa estratégia adequada a cada mercado de destino, considerando as diversas características dos mercados, sejam estas económicas, culturais e, em determinados países ou regiões não são negligenciáveis os aspectos religiosos e políticos, habitualmente enquadrados no âmbito das acções de Diplomacia Económica.

Todavia, demonstramos igualmente, a existência de um retrocesso na evolução do processo de globalização que se vinha evidenciando nos últimos anos, em consequência da actual crise económica e financeira mundial (nomeadamente das dívidas soberanas dos países), verificando-se um abrandamento e estagnação da globalização económica e social, mantendo-se apenas a tendência de continuidade de crescimento anteriormente verificada ao nível da globalização política. Os países Europeus são os que apresentam um maior nível de globalização, evidenciando-se no entanto, uma progressiva evolução dos países desenvolvidos e emergentes nos últimos anos, nomeadamente a Europa do Leste e a Ásia Central. Portugal, encontra-se posicionado em (9º) lugar do ranking mundial, apresentando-se como um dos países mais globalizados do mundo.

Existe igualmente evidência empírica, que comprova a previsão teórica de que a centralidade económica contribui determinantemente para a atracção de actividade económica e desenvolvimento sustentável dos países e das regiões. Todavia, devido à intensa concorrência entre os países pela atracção da actividade económica, é de destacar a

importância da existência de um ambiente de negócios (Doing Business), que apresente vantagens locais às regiões e aos países receptores da actividade económica, e por consequência, apresentar-se como um ambiente favorável para atracção de investimento, e em particular de Investimento Directo Estrangeiro, através da conjugação da interacção das várias envolventes existentes para esse efeito.

A existência de um ambiente de negócios sofisticado e competitivo com capacidade de atracção de actividade económica, caracteriza-se essencialmente pela disponibilização de uma envolvente macroeconómica sofisticada e inovadora, com capital humano qualificado, que garanta a presença de indústrias de alto valor acrescentado e estruturantes, geradoras de efeitos spillover sobre as indústrias conexas. De relevar igualmente, a importância da existência de boas acessibilidades e infra-estruturas de transporte que permitam aceder de forma facilitada e económica aos mercados externos, de baixos níveis de burocracia, de um eficiente funcionamento da justiça e de um sistema fiscal pouco complexo e burocratizado, com um regime laboral flexível e dinâmico. A ausência de barreiras à entrada e a existência de um baixo nível de protecção do comércio conjugado com a minimização de custos de contexto, são contributos igualmente importantes para a atracção local da actividade económica. A Europa continua a figurar como a região com maiores índices de competitividade, classificando-se Portugal na (45ª) posição, demonstrando uma baixa capacidade de atracção de actividade económica, nomeadamente em relação aos países Europeus.

Confirmando-se os estudos efectuados por Copus (1999) ou Keeble et al. (1998), a temática da centralidade, e a sua correcta mensuração igualmente presente neste estudo, permite identificar a elevada assimetria existente entre as diferentes localizações geográficas à escala mundial, constatando-se a centralidade de alguns países/regiões face à periferia de outros. Em sintonia com os estudos prévios desenvolvidos por Redding e Venables (2004), comprova-se a existência de evidência empírica indicativa de uma relação positiva entre o nível de centralidade e o rendimento per capita dos diversos espaços económicos, comprovando que países com elevados níveis de centralidade económica apresentam níveis de rentabilidade mais elevados. Adicionalmente, referimos a relação positiva entre níveis educacionais médios e centralidade (Redding e Schott, 2003).

As duas formas alternativas à mensuração do nível de centralidade dos países que apresentamos no capítulo 3, permitem através da sua desagregação, a consideração de um padrão absoluto e de um padrão topográfico, através da decomposição dos resultados globais nas diferentes componentes que a constituem enquanto referência para a distribuição da actividade económica. Esta nova abordagem, embora susceptível de ser questionada, permite perceber o potencial que determinados países possuem apesar de denotarem um baixo nível de centralidade global, ou seja, considerados periféricos. Aplicamos numa primeira fase a metodologia de desagregação por padrão absoluto, assumindo que a distribuição equitativa da actividade económica por todos os países ocorrerá, quando cada um deles detiver uma proporção da actividade económica total equivalente. Alternativamente, avaliamos no caso da desagregação por padrão topográfico, ou seja, a perfeita equidade na distribuição da actividade económica, independentemente da dimensão do país.

A evidência dos resultados obtidos, comprovam que o nível de centralidade dos países, decorre essencialmente da conjugação das suas componentes geográficas, interna (expressa a dimensão geográfica interna dos países) e externa (proximidade e acessibilidade de um país face aos restantes), e das suas componentes económica interna (capta o nível de actividade económica presente no país face à sua distribuição equitativa) e externa (avalia em que medida o país em análise se encontra em termos relativos de proximidade das localizações em que se verifica ou não a concentração da actividade económica).

Em síntese, o resultado da avaliação empírica apurado na presente dissertação, permite identificar o continente Europeu de forma inequívoca, como a região que apresenta um maior nível de centralidade económica global a nível mundial, sobretudo ao nível dos países do Centro e Leste da Europa. Ao nível das restantes regiões geográficas, apenas a América do norte e as principais economias Asiáticas apresentam níveis de centralidade semelhantes, embora inferiores aos países europeus classificados no topo do ranking.

Considerando o caso Português, constata-se que se encontra posicionado ao nível do grupo de países com um nível de centralidade médio global a nível internacional ocupando a (35^a) posição, em resultado das suas características geográficas de periferia em relação aos seus parceiros e concorrentes europeus, e a alguns dos principais mercados mundiais. No entanto, os países detêm a capacidade endógena (como o presente estudo realçou), e igualmente

factores exógenos que podem igualmente contribuir para a melhorar o seu nível de centralidade. Portugal, em virtude das suas condições geográficas naturais apresenta um potencial endógeno relevante, para, em caso da aplicação e desenvolvimento de políticas adequadas de investimento público ou privado na melhoria das suas acessibilidades internas e aos principais mercados mundiais, melhorar a performance logística e a qualidade das infra-estruturas existentes, reduzindo por esta via os custos de transporte, e melhorando os níveis de serviço, nomeadamente o tempo dispendido nos percursos dos fluxos internacionais do comércio global. Presentemente, Portugal encontra-se classificado em (34º) ao nível do ranking da eficiência logística mundial.

De entre os factores exógenos, o que se afigura susceptível de apresentar um maior contributo para a melhoria da centralidade de Portugal, em caso de concretização os projectos de investimento previstos ao nível das infra-estruturas de transporte a nível internacional, é o previsto alargamento do canal do Panamá a partir de 2014, em que serão criadas condições únicas para Portugal se posicionar como um estratégico “Hub” para o comércio internacional a partir do porto de Sines, em interligação com os restantes portos marítimos e assegurando a sua intermodalidade com um eficiente transporte ferroviário de mercadorias Transeuropeu, criando uma potencial alteração dos percursos utilizados na entrada de mercadorias oriundas da Ásia (ligação directa), Zona Oeste dos Estados Unidos, América do Sul e América Latina na Europa, o que fomentará a utilização dos portos nacionais.

A conjugação dos diversos factores promotores do nível de centralidade criará naturalmente, condições favoráveis para que Portugal se posicione como um país bastante atractivo para a atracção e desenvolvimento de actividade económica, nomeadamente de IDE, destacando-se de forma mais particular, o potencial de países como a China, Japão, e Brasil, permitindo a sua convergência face aos restantes países, nomeadamente os Europeus.

Portugal aumenta igualmente por esta via, a capacidade exportadora das empresas nacionais e multinacionais instaladas em Portugal na generalidade das indústrias, e em particular das de bens e serviços transaccionáveis, reduzindo em simultâneo o custo das importações, o que permitirá melhorar o saldo da balança de pagamentos, criando com base nestes factores, condições para um desenvolvimento económico sustentável.

BIBLIOGRAFIA

Abbati, C. (1987), Transport and european integration, Luxembourg, office for official publications of the European communities, Brussels, *The European Perspectives Series*, pp. 15-22, pp. 89-145, pp. 153-174, pp. 209-213.

Abramvosky, L. e H. Simpson (2008), Geographic Proximity and Firm-University Innovation Linkages: Evidence from Great Britain, The Centre for Market and Public Organisation *Working Paper 08/200*, Department of Economics, University of Bristol, UK.

Adams, J. (2002), Comparative localization of academic and industrial spillovers. *Journal of Economic Geography* 2(3), pp. 253-278.

Agarwal, S. e S. Ramaswami (1992), Choice of foreign market entry mode: impact of ownership, location and intemalization factors, *Journal of International Business Studies* 23(1), pp. 1-27.

Agraa, A. (1997), *Economic Integration Worldwide*, London, Macmillan Press Ltd.

Albrow, M. (1996), *The Global Age: State and society beyond modernity*, Cambridge: Polity Press.

Alonso, W. (1985), A theory of the urban land market, *Regional science*, 6(1), pp. 149 –157.

Anderson, O. (1997), Internationalization and market entry mode: a review of theories and conceptual framework, *Management International Review*, 27(2), pp.27-42.

Andersson, U. e U. Holm (2010), *Managing the Contemporary Multinational: The Role of Headquarters*, Cheltenham, UK, Northhampton.

Balassa, B. (1961), *A Teoria da Integração Económica*, 3ª ed., Lisboa, Livraria Brito.

Baldwin, R. (2005), Industry location, the causes, *Swedish economic policy review* 9(1), pp. 9-28.

Barlett, A., S. Ghoshal, e J. Birkinshaw (2003), *Transnational management: Text cases and readings in cross border management*, Ilionais: Irvin, Mc Graw-Hill.

Barrios, S. e E. Strobl (2002), Coagglomeration and growth, *Core Discussion papers N.2002053*, University Catholique Louvain.

Barro, R. e X. Sala-i-Martin (1991), Convergence across states and regions, *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, 22(1), pp. 107-182.

Bartel, A. e F. Lichtenberg (1987), *The comparative advantage of educated workers in implementing new technology*, *The Review of Economics and Statistics*, 69(1), pp 1-11.

Becattini, G. (1997), Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali, *Sviluppo Locale*, 4(6), pp. 5-24.

Besley, T. e P. Seabright (1999), The effects and policy implications of state aids to industry: an economic analysis. *Economic Policy*, 14(28), pp.13-53.

Belzil C. (2009), Estimating complementarity between education and training. *Working Paper* presented at the European Economic Associations Annual Meeting, Barcelona.

Boschma, R. e K. Frenken (2006), Why is economic geography not an evolutionary science? Towards and evolutionary economic geography, *Journal of Economic Geography*, 6(3), pp. 273-302.

Bowersox, D., J. Closs, e J. David (1996), *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*, The MCGraw-Hill Companies, Inc - International Edition.

Breschi, S. e F. Lissoni (2009), Mobility of skilled workers and co-invention networks: an anatomy of localized knowledge flows, *Journal of Economic Geography*, 9(4), pp. 439-468.

Brülhart, M. (2001a), Evolving geographical concentration in European Union, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(2), pp. 215-43.

Brülhart, M. (2001b), Growing alike or growing apart? Industrial specialisation of EU countries. The impact of EMU on Europe and the developing countries, *Oxford University Press*, pp. 169-194.

Calof, A. e P. Beamish (1995), Adapting to foreign markets, explaining internationalization, *International Business Review*, 4(2), pp. 115-131.

Cantillon, R. (1931), *Essai sur la Nature du Commerce en General*, London: Macmillan.

Caves, R. (1982), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge, England: Cambridge University Press.

Cavusgil, S. (1980), On the Internationalization process of firms, *European Research*, 8(6), pp. 273-281.

Cavusgil, S. (1984), Differences among exporting firms based on their degree of internationalization, *Journal of Business Science Research*, 8(2), pp. 195-208.

Castells, M. (1996), *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture, I*: Cambridge, MA, Oxford, UK: Blackwell.

Chlomoudis, C. e A. Pallis (2005), The EU port policy in a historical perspective, *European Research Studies*, 8(1), pp. 21-42.

Clark, W. (2000), *Environmental Globalization, Governance in a Globalizing World*, Washington, DC, Brookings Institution Press, pp. 86-108.

Copus, A. (1999), A new peripherality index for the Nuts III regions of the European Union, ERDF/FEDER Study 98700/27/130, *A report for the European Commission Directorate General, XVI.A.4 (Regional Policy and Cohesion)*.

Costa, J. e P. Nijkamp (2010), *Compêndio de Economia Regional – Volume I: Teoria, temáticas e políticas*, Principia Editora.

Coviello, N. e H. Munro (1995), Growing the entrepreneurial firm: networking for international market development, *European Journal of Marketing*, Bingley, UK, 29(7), pp. 49-62.

Crespo, N. e M. Fontoura (2006a), Regional integration and internal economic geography – An empirical evaluation with Portuguese data, *UECE, Working Paper N°25*, ISEG-UTL.

Crespo, N. e M. Fontoura (2006b), Centrality, per capita income and human capital – Some results at regional level, *Regional and Sectoral Economic Studies*, 6(2).

Crespo, N. (2007), *Convergência Real de uma Economia Periférica num Espaço Integrado - uma Aplicação a Portugal no Contexto da União Europeia*, Dissertação de Doutoramento em Economia, ISEG-UTL.

Crespo, N., I. Proença, e M. Fontoura (2007), FDI Spillovers at regional level: Evidence from Portugal, *Working Paper 0874-4548*, Department of Economics at the School of Economics and Management (ISEG), Technical University of Lisbon.

Crespo, N. e M. Fontoura (2009), Does the location of manufacturing determine service sectors location choices? Evidence from Portugal, *GEE Papers N°18*.

Dixit, A. e J. Stiglitz (1977), Monopolistic competition and optimum product diversity, *American Economic Review*, 67(3), pp. 297-308.

Dreher, A. (2006), Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization, *Applied Economics*, 38(10), pp. 1091-1110.

Dreher, A., N. Gaston e P. Martens (2008), *Measuring Globalisation, gauging its consequences*, New York, Springer.

Dunning, J. (1977), *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A search for an eclectic approach*, in Ohlin. *The International Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan, pp. 395-418.

Dunning, J. (1981b), *International Production and the Multinational Enterprise*, London and Boston, Allen & Unwin, pp. 400.

Dunning, J. (1990), The globalization of firms and the competitiveness of countries: Some implications for the theory of international production, *Craford Lectures 2, Institute of Economic Research, Lund University Press*, Sweden.

Dunning, J. (1995), Reappraising the eclectic paradigm in the age of alliance capitalism, *Journal of International Business Studies*, 26(3), pp. 461-491.

Dunning, J. (2006), Space, location and distance in international business activities, *Working Paper present at annual meeting of European Academy of International Business*, Fribourg, Switzerland.

Dunning, J. (1981) *International production and the multinational enterprise*, London: Allen and Unwin.

Dunning, J. (1988) The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions, *Journal of International Business Studies*, 19(1), pp.1-31.

Dunning, J. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley

Dunning, J. (1998), Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 29(1), pp. 45–66.

Dunning, J. e R. Narula (1996), The investment development path revisited: Some emerging issues, *London and New York, Routledge*.

Dunning, J., C. Kim, e J. Lin (2001), Incorporating trade into the investment development path: A case study of the Republic of Korea and Taiwan, *Oxford Development Studies*, 29 (2), pp. 145-154.

Durán, J. e F. Úbeda (2005), The investment development path of newly developed countries, *International Journal of the Economics of Business*, 12(1), pp. 123-137.

Farole, T., P. Rodriguez, e A. Storper (2010), Human geography and the institutions that underlie economic growth, progress in human geography, *Quarterly Journal of Economics* 119(4), pp. 1339-1382.

Ferreira, G. (1997), *A Teoria da Integração Económica Internacional e o Modelo de Integração no Espaço Económico Europeu*, Porto Editora.

Fischer, B. (1998), A globalização e a competitividade dos blocos regionais: uma visão comparativa, na competitividade internacional e desenvolvimento das regiões, *debates de S. Paulo – Brasil, Fundação Konrad-Adenauer-Stiftung*, nº15.

Frankel, J. (1997), *Regional Trading Blocks in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington, DC.6.

Freire, A. (1997), *Estratégia – Sucesso em Portugal*, Editorial Verbo, Lisboa.

Friedman, T. (1999), *The Lexus and the Olive Tree, Understanding Globalization*, New York, Farrar, Strauss and Giroux.

Fujita, M. e T. Mori (1996), The role of ports in the making of majors cities: Self-agglomeration and hub-effect, *Journal of Development Economics*, 49 (1), pp. 93-120.

Fujita M., P. Krugman, e A. Venables (1999), The spatial economy, cities, regions and international trade, *The MIT Press*, Cambridge MA.

Fujita, M., J. Thisse (2009), Paul krugman's new economic geography: Past, present and future, *Mimeo: CORE-UC Louvain Belgium*.

Galer, O. (1996), Convergence? Inferences from theoretical models, *The Economic Journal*, 106(437), pp. 1056-1069.

Gianmarco I., G. Ottaviano e D. Puga (1997), Agglomeration in the global economy: A survey of the new economic geography, Centre for Economic Performance, *Discussion paper* n°. 356.

Gilpin, R. (2001), *Global political economy, understand the international economic order*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

Gramlich, E. (1994), Infrastructure investment: a review essay. *Journal of Economic Literature*, 32(3), pp. 1176-1196.

Hammond, P. e J. Sempere (1995), Limits to the potential gains from economic integration and other supply side politics, in: *The Economic Journal, Royal Economic Society, Oxford, UK*, Published by Blackwell Publishers.

Head, K. e T. Mayer, (2000), Non-Europe: The magnitude and causes of market fragmentation in Europe, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136(2), pp. 285–314.

Head, K. e T. Mayer (2002), On the pervasiveness of home market effects, *CEPR Discussion Papers* 3454.

Heckscher-Ohlin (1919), *Paradigma Eclético*, Stockholm School of Economics.

Helliwell J., G. Verdier, (2001), Measuring internal trade distances: a new method applied to estimate provincial border effects in Canada, *Canadian Journal of Economics*, 34(4), pp. 1024-1041.

- Helpman E., e P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade – Increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Cambridge, The MIT press, Massachussets.
- Herremans, B. e B. Switky (2000), *The Political Importance of Regional Trading Blocs*, Aldershot, England, Ashgate Publishing, Ltd.
- Höltgen, D. (1995), Terminals, intermodal logistics centers and European infrastructure policy, *European Centre for Infrastructure Studies*, ECIS, pp. 6-38.
- Hymer, S. (1960), The international operations of national firms: A Study of direct foreign investment, *PhD dissertation, published posthumously*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Hymer, S. (1976), *The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment*, MIT press, Cambridge.
- Johanson, J. e L. Mattsson (1988), *Internationalisation in Industrial Systems: A network approach*, in hood, *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, London 181.
- Kaldor, N. (1970), The case for regional policies, *Scottish Journal of Political Economy*, 17 (3), pp. 337-348.
- Keeble, D., L. Owens, e C. Thompson, (1982), Regional accessibility and economic potential in the European Community, *Regional Studies* 16(6), pp. 419-432.
- Keeble, D., J. Offord, e S. Walker (1988), Peripheral regions in a community or twelve member states, *Luxembourg and Washigton, DC, USA: Office for official publications of the European Communities*.
- Keohane, R. e J. Nye (2000), Governance in a globalizing world, *Brookings Institution Press*, Washington, D.C., pp. 1-44.
- Krugman, P. (1991), The move towards free trade zones, in: Policy implications of trade and currency zones. *Proceedings of a Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*, Jackson Hole, Wyoming.
- Krugman, P. (1991), *Geography and trade*, London: MIT Press/Leuven UP, pp.142.
- Krugman, P. (1991a), *Geography and trade*, Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. (1991b), Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy*, 99(3), pp. 483-499.
- Krugman, P. (1993), *Regionalism versus multilateralism: Analytical notes*, in: *New dimensions in regional integration*, Cambridge University Press.
- Krugman, P. e A. Venables (1995), Globalization and the inequality of nations, *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), pp. 857-967.

Krugman, P. e A. Venables (1996), Integration, specialization and adjustment, *European Economic Review*, 40(3-5), pp. 959-967.

Krugman, P. (2010), The new economic geography, now middle-aged, *Prepared for presentation to the Association of American Geographers*.

James G. e R. Lawson (2009), *Economic Freedom of the World*, Publisher: The Fraser Institute.

Launhardt, W. (1885), *Mathematisch begründung der volkswirtschaftslehre*, B.G. Teubner: Leipzig, translated by H. Schmidt and edited and introduced by J. Creedy as *Mathematical Principles of Economics*, Edward Elgar, Aldershot.

Leamer E. (1997), Evidence of Ricardian and Heckscher - Ohlin effects in OECD specialization patterns, in Keith E. Maskus ed., *Quiet Pioneering: Robert M. Stern and His International Economic Legacy*. Ann Arbor: *University of Michigan Press*.

Leontief, W. (1953), Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined, *Proceeding of the American Philosophical Society*, 97(4), pp. 332-349.

Lorga, S. (2003), *Internacionalização e Redes de Empresas: Conceitos e Teorias*, Editorial Verbo, Lisboa.

Lösch, A. (1971), *The Economics of Location*, 4ª edição, Yale.

Martens, P. e M. Raza, (2008), An updated Maastricht globalisation index, *ICIS Working Paper*.

Martens, P. e J. Rotmans (2002), *Transitions in a globalising world*, Linne: Swets & Zeitlinger Publishers.

Martens, P. e J. Rotmans (2005), *Transitions in a globalising world*, *Futures*, 37(10), pp. 1133-144.

Martin, P. e C. Rogers (1995), Industrial location and public infrastructure, *Journal of International Economics*, 39(3-4), pp. 335-351.

Martin, P. e G. Ottaviano (1999), Growing locations: industry location in a model of endogenous growth, *European Economic Review*, 43(2), pp. 281-302.

Markusen, J. e A. Venables (1995), Incorporating the multinational enterprise into the theory of international trade, *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), pp. 169-189.

Markusen, J. e A. Venables (1999), A Foreign direct investment as a catalyst for industrial development, *European Economic Review*, 43(2), pp. 335-356.

- Marshall, A. (1994), *Principles of Economics*, 8 th edition, London: The Macmillan Press.
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and Under-Developed Regions*, London: Duckworth.
- Nitsch, V. (2000), *National borders and international trade: Evidence from the European Union*, Publications of Darmstadt Technical University, Institute of Economics (VWL) 34476.
- Norton, R. (2001), *Creating the New Economy: The Entrepreneur and the U.S*, Resurgence - Elgar Monographs.
- Ottaviano, G., (2008), Infrastructure and economic geography: An overview of theory and evidence, *EIB Papers, European Investment Bank*.
- Ottaviano, G. e J. Thisse (1998) New Economic Geography: what about the N? *Environment and Planning*, 37(10), pp. 1707-1725.
- Ottaviano, G. e D. Puga, (1998), Agglomeration in the global economy: a survey of the new economic geography, *World Economy*, 21(6), pp. 707-731.
- Pallis, A., T. Vitsounis, P. Langen, e T. Notteboom (2011), The study port economics, policy and management, *Content Classification and Survey, Transport Reviews*, 31(4), pp. 445-471.
- Paluzie, E. (2001), Trade policy and regional inequalities. *Papers in Regional Science*, 80(1), pp. 67-85.
- Porter, M. (1985), Competitive advantage, *Free Press, New York*, 22(2), pp. 124-127.
- Porter, M. (1986), The strategic role of international marketing, *Journal of Consumer Marketing*, 3, pp. 17-21.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations and Firms*, Free Press, New York.
- Porto, M. (2001), *Teoria de Integração e Políticas Comunitárias*, 3 ed., Coimbra, Livraria Almedina.
- Puga, D. (2002), Políticas regionais à luz das teorias de localização recentes, *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol.2(4), pp. 373-406.
- Redding S., e P. Schott (2003), Distance, skill deepening and development: Will peripheral countries ever get rich?, *Paper London School of Economics and Political Science* 12, (72), pp.515-541.
- Redding, S. e A. Venables (2004), Economic geography and international inequality, *Journal of International Economics* 62(1), pp. 53-82.

- Rennen W. e P. Martens (2003), The globalization timeline, *Integrated Assentment* 4(3), pp. 137-44.
- Ricardo, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, John Murray, London
- Robson, P. (1985), *Teoria Económica da Integração Internacional*, Coimbra Editora, Lda.
- Roy, R. (1994), Investment in Transport Infrastructure: The recovery in Europe, *ECIS Report Rotterdam*, 9(4), pp. 5-7.
- Samuelson, P. (1948), *Economics*, New York: McGraw-Hill.
- Sassen S. (2001), *A cidade global : New York, Londres, Tóquio*, Princeton University Press.
- Schumpeter, J. (1951), *The theory of economic development*, Cambridge: Harvard University Press.
- Scott, A. e M. Storper (1987) High technology industry and regional development: a theoretical critique and reconstruction, *International Social Science Journal*, 39(1), pp. 215-232.
- Simões, V. (1997), *A Internacionalização das Empresas Industriais Portuguesas: Características e perspectivas*, Conselho Económico e Social.
- Smith, A. (1988), *A Riqueza das Nações*, vol.1, Nova Cultural.
- Sinani E. e H. Meyer (2004), Spillovers of technology transfer from direc FDI: The case os Estonia, *Journal of Comparative Economics*, 32(3), pp. 445-466.
- Solow, R. (1956), A Contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, The MIT Press, 70(1), pp. 65-94.
- Storper, M. (2009), Regional context and global trade, *Journal of Economic Geography*, 85 (1), pp. 1-21.
- Storper, M. (2010), Agglomeration, trade and spatial development: bringing dynamics back in *Journal of Regional Science*, 50(1), pp. 313-342.
- Vickerman R., K. Spiekermann e M. Wegener, (1999), Accessibility and economic development in Europe, *Regional Studies*, 33(1), pp. 1-15.
- Teixeira, S. e H. Diz (2005), *Estratégias de Internacionalização*, Publisher Team, Lisboa.
- Thompson P. e M. Fox-Kean (2005), Patent citations and the geography of knowledge spillovers, a reassessment, *American Economic Review*, 95(1), pp. 450-460.

Thünen, J. (1826), *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, tradução parcial para inglês, Von Thunen's Isolated State, Oxford: Pergamon Press.

Trionfetti, F. (1997), Public expenditure and economic geography, *Annales d'économie et de Statistique*, ADRES, 47(1), pp. 101-120.

Yoshitomi, M. (1997), Globalism vs. Regionalism? *Working Paper nr. 1611* apresentado na Wharton School University of Pennsylvania.

Venables A. (1996), Equilibrium location of vertically linked industries, *International Economic Review*, 37(2), pp. 341-359.

Venables. A (2006), Shifts in economic geography and their causes, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 4th Quarter, 91(4), pp. 61-85.

Vernon, R. (1966), International investment and international trade in the product cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), pp. 190-207.

Viana, C. e J. Hortinha, (2005), *Marketing Internacional*, 2^a Edição, Edições Silabo, Lisboa

Viner, J. (1950), The Customs Union Issue. New York: *Carnegie Endowment for International Peace*.

Weber, A. (1909), *Alfred's theory of the location industries*, Chicago: University of Chicago Press, pp.84.

Wei, S. (1996), Intra-national versus international trade: How stub-born are nations in global integration? *NBER, Working Paper No.. 5531*.

Wincott, D. e J. Geogr (2003), Global capital, political institutions, and policy change in developed welfare state, 3(1), pp. 461-462, *Journal of Economic Geography*.

Wolf, H. (1997), Patterns of Intra-and-Inter-State Trade, *NBER Working paper*.

Wolf, H. (2000), Intranational Home Bias in Trade, *Review of Economics and Statistics* 82 (4), pp. 555-563.

Wong, J. e M. Blomström (1992), Foreign investment and technology transfer: a simple model, *European Economic Review*, 36(1), pp. 137-155.

Woodward, D., O. Figueiredo, e P. Guimarães (2006), Beyond the silicon valley: University R&D and high-technology location, *Journal of Urban Economics*, 60(1), pp. 15-32.

SITES CONSULTADOS

aicep Portugal Global - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.

<http://www.portugalglobal.pt>

AMRS – Associação de Municípios da Região de Setúbal. <http://www.amrs.pt>.

ANA- Aeroportos de Portugal, S.A. <http://www.ana.pt>.

APA - Administração do Porto de Aveiro, S.A. <http://www.portodeaveiro.pt>.

APDL- Administração dos Portos do Douro e Leixões, S.A. <http://www.apdl.pt>.

APFF - Administração do Porto da Figueira da Foz. <http://www.portodeaveiro.pt>.

APL - Administração do Porto de Lisboa. <http://www.portodelisboa.pt>.

APLOG – Associação Portuguesa de Logística. <http://www.aplog.pt>.

APS - Administração do Porto de Sines, S.A. <http://www.portodesines.pt>.

APSS - Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, S.A. <http://www.portodesetubal.pt>.

<http://www.portodeaveiro.pt/>.

CEPII - Centre d' études prospectives et d'informations internationales. <http://www.cepii.fr>.

Comunidade Europeia - A política europeia de transporte marítimo até 2018.

http://europa.eu/legislation_summaries/transport/waterborne_transport/tr0015_pt.htm

CP Cargo - Logistics Portugal. <http://www.cpcarga.pt>.

FMI – Fundo Monetário Internacional. <http://www.imf.org>.

IPTM - Instituto Português de Transportes Marítimos. <http://www.imarpor.pt>.

MEE - Ministério da Economia e do Emprego – Secretaria de Estado das Obras Públicas,

Transportes, e Comunicações. <http://www.moptc.pt/?idcat=1>.

PSA Sines - Terminais de Contentores, S.A. <http://www.psasines.pt>.