

COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES: UMA ANÁLISE  
COMPARATIVA A NÍVEL MUNDIAL ATRAVÉS DA  
METODOLOGIA DA QUOTA DE MERCADO CONSTANTE

Vera Lúcia Amélio Pinto

Mestrado em Economia Portuguesa e Integração Internacional

Orientador:

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

Outubro de 2012

## Resumo

Este trabalho visa contribuir para um melhor conhecimento dos fluxos do comércio mundial e em particular da competitividade externa da economia portuguesa. São de conceitos fundamentais que permitem promover o desenvolvimento sustentável dos países e a melhoria do bem-estar das populações.

Com base em dados da Chelem e fazendo a análise à Quota de Mercado (QM) de 82 países entre 1999-2001 e 2007-2009, serão identificados os novos protagonistas do comércio mundial, os mercados que ganharam maior e menor QM real, bem como a sua capacidade de reação às alterações de procura nos mercados.

No caso da economia Portuguesa, é feita uma análise à evolução da Quota de Mercado das exportações, numa amostra constituída pelos principais mercados de exportação (82), e onde será analisada a distribuição por mercados geográficos e a composição por produtos das exportações, no período em análise. A análise evidencia uma evolução negativa das QM das exportações portuguesas e identifica as razões.

Palavras-chave: Competitividade; Exportações; Quota de Mercado; Comercio Internacional; Portugal

## **Abstract**

This dissertation aims to contribute to a better understanding of world trade flows and the external competitiveness of the Portuguese economy in particular. These are fundamental concepts that would foster the sustainable development of the country and improvement of the welfare of the people.

Based on data from Chelem and analysis of Market Share (MS) from 82 countries between 1999-2001 and 2007-2009, the new players in world trade, the markets which increased and decreased in terms of real MS will be identified, as will their ability to react to changes in demand.

In the case of the Portuguese economy, it analyses the evolution of the Market Share of exports in a sample of the main export markets (82), the distribution of which will be analysed by geographic and product composition of exports in the specified period. The analysis shows a negative evolution of MS of Portuguese exports and identifies reasons.

Keywords: Competitiveness, Export, Market Share, International Trade; Portugal

## ***Agradecimentos***

Nesta viagem pelo conhecimento económico ficam duas certezas: a importância do que aprendi e o muito que ainda tenho para aprender. É tempo agora de olhar para o futuro e seguir em frente na aquisição de mais “saberes” e na aplicação prática daquilo que adquiri nesta dissertação.

A elaboração de uma tese de mestrado é um trabalho solitário, mas que não seria possível realizar sem o apoio e colaboração de um importante grupo de pessoas a quem passo a agradecer:

Ao Prof<sup>o</sup> Nuno Crespo, meu orientador, pelas suas ideias, sugestões e apoio, inculcandome ao longo de todo o processo de elaboração da dissertação uma grande motivação para que esta fosse levada até ao fim.

Ao Arsénio, meu marido, pelo apoio, sabedoria e compreensão.

Ao Duarte e à Alice, meus filhos, pelo carinho e pelo tempo que deixei de passar com eles.

Aos meus pais, Alice e Valentim, pela paciência e apoio incondicional.

À Sandra Santiago e ao Paulo Pinto pela força e sabedoria.

Finalmente a todas as pessoas, que dum forma direta ou indireta me acompanharam, aturaram e apoiaram neste trabalho.

“Nas grandes batalhas da vida, o primeiro passo para a vitória é o desejo de vencer.”

Mahatma Gandhi

## **Índice**

<b>Índice de figuras, quadros e tabelas</b> .....	6
<b>Sumário executivo</b> .....	10
<b>1) Introdução</b> .....	13
<b>2) Teorias Explicativas do Comércio</b> .....	16
2.1) Teorias do Comércio Internacional.....	17
2.1.1) Teoria das vantagens comparativas de Ricardo: explicação clássica para o comércio.....	18
2.1.2) Modelo de Heckscher-Ohlin – explicação neo-clássica para o Comércio.....	20
2.1.3) Teoria da procura Representativa de Linder.....	22
2.1.4) Teoria do Ciclo de vida do Produto.....	23
2.1.5) Nova teoria do comércio.....	25
2.2) Nova Geografia Económica.....	27
<b>3) Tendências de Fundo da Economia Mundial</b> .....	33
3.1) Regionalização.....	33
3.2) Globalização.....	35
3.3) Internacionalização.....	44
3.4) Novos atores económicos: países emergentes.....	52
<b>4) Metodologia de QM Constante</b> .....	60
<b>5) Aplicação de Resultados</b> .....	64
5.1) Comércio Mundial.....	64
5.1.1) Análise de QM.....	64

5.1.2) Variação da QM por área continente.....	66
5.1.3) Variação da QM por área geográfica.....	73
5.1.4) Os 10 países com maior e com menor QM.....	75
5.1.5) Decomposição dos efeitos de QM.....	76
5.2) Portugal.....	86
5.2.1) Enquadramento.....	86
5.2.2) Decomposição dos efeitos de QM.....	86
<b>5) Conclusão.....</b>	<b>90</b>
<b>6) Bibliografia.....</b>	<b>92</b>

## **Índice de figuras, quadros e tabelas**

Gráfico 1. Evolução do comércio internacional no mundo.....	37
Gráfico 2. Produtos mais comercializados 1950 – 2010.....	38
Gráfico 3. Volume das Exportações mundiais de mercadorias.....	43
Figura 1. Modelo das 5 forças de Porter.....	40
Quadro 1. Estimativas e projeções da população por regiões 1950 – 2025.....	53
Gráfico 4. Estimativa da evolução do PIB nos países emergentes até 2016.....	55
Quadro 2. QM nas exportações mundiais.....	64
Gráfico 5. Variação total das QM das exportações mundiais.....	68
Gráfico 6. Variação média da QM por continentes.....	69
Gráfico 7. Variação QM da Europa.....	70
Gráfico 8. Variação da Qm América.....	71
Gráfico 9. Variação da QM Ásia.....	71
Gráfico 10. Variação QM África.....	72
Gráfico 11. Variação QM Oceânia.....	73
Gráfico 12. Variação QM Zona Euro.....	74

Gráfico 13. QM Bric's.....	75
Gráfico 14. Os 10 países com maior e com menor QM.....	75
Gráfico 15. Os 10 países com menor QM.....	76
Quadro 3. Decomposição da Variação de QM.....	77
Tabela 1. Países com todos os efeitos negativos.....	80
Tabela 2. Países com efeito de QM e estrutura geográfica negativos e com estrutura do produto positiva.....	81
Tabela 3. Os países com efeito de QM negativo, estrutura geográfica positiva e estrutura do produto negativa.....	81
Tabela 4. Países com efeito de QM positivo, estrutura geográfica negativa e estrutura do produto negativa.....	83
Tabela 5. Países com efeito de QM negativo, estrutura geográfica positiva e estrutura do produto positiva.....	83
Tabela 6. Países com efeito de QM positivo, com estrutura geográfica positiva e com estrutura do produto negativa.....	84
Tabela 7. Países com efeito de QM positiva, com estrutura geográfica positiva e com estrutura do produto positiva.....	85
Quadro 4 . Efeito de QM positivo.....	87
Quadro 5. Efeito de QM negativo .....	87



Quadro 6. Efeito de estrutura geográfica: efeitos positivos.....	88
Quadro 7. Efeito de estrutura Geográfica: efeitos negativos.....	88
Quadro 8. Efeito de estrutura de produto: efeitos positivos.....	89
Quadro 9. Efeito de estrutura de produto: efeitos negativos.....	89

## **Sumário Executivo**

A partir do final dos anos noventa e durante a primeira década do século XXI, assistimos a uma mudança profunda no desenho do comércio mundial, uma nova fase da globalização.

A concorrência no “circuito” das exportações tornou-se mais feroz com a afirmação dos chamados países emergentes ou em desenvolvimento no Comércio Mundial, o que colocou novos desafios aos chamados países desenvolvidos.

O aumento das exportações destes mercados em desenvolvimento, localizados sobretudo na Ásia, América do Sul e Leste da Europa, foi acompanhado pelo alargamento do tipo de bens que produzem, o que fez com que estes países tenham vindo a ganhar efetivamente Quota de Mercado (QM), em detrimento dos países desenvolvidos. Uma situação que ganha maior dimensão quando a Europa e os Estados Unidos mergulharam numa grave crise económica e financeira, a partir de 2007.

De acordo com o World Economic Outlook do FMI (2012), a quota das economias emergentes no produto mundial aumentou de menos de 20% no início da década de 1990 para um valor que já é superior a 45%, ou seja, o PIB mundial depende quase 50% de países emergentes como por exemplo o Brasil, a China ou a Índia. São mercados que demonstram ter muita resistência a choques económicos e que, apesar de todas as condicionantes que a economia mundial enfrenta, conseguem crescer e melhorar o nível de vida das suas populações.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (2012), no seu estudo “Looking to 2060: A Global vision of Long-Term Growth” prevê que a China, por exemplo, ultrapasse os Estados Unidos como potência mundial, em apenas quatro anos. Por outro lado o contínuo crescimento da China será três vezes superior em 2060, juntamente com a Índia, que de acordo com a OCDE irá ultrapassar a zona euro em 2030.

Esta força dos países emergentes contrasta com o abrandamento da economia dos chamados países desenvolvidos, como por exemplo os Estados Unidos, o Japão e a União Europeia. Isso vai notar-se em particular os países da zona euro, que têm vindo a

perder competitividade, uma situação que obriga a uma reestruturação das suas exportações.

É uma nova realidade que pudemos constatar numa primeira parte desta dissertação quando analisamos os fluxos de comércio mundial, medindo a competitividade de 82 países (representam 96% das exportações mundiais) através da evolução das QM destes mercados individuais.

Numa segunda parte deste trabalho olhamos com detalhe para a economia portuguesa durante o período 1999-01 e 2007-09 e estabelecemos a relação com os 82 mercados mencionados acima. Verificamos que após anos de ganho de quota de mercado, a economia portuguesa registou uma perda constante deste indicador desde o início do século XXI. Embora se tenham verificado alguns ganhos em certos mercados específicos como o espanhol e o norte-americano, globalmente o país viu diminuir as exportações na quase totalidade dos países em análise, o que aponta para uma considerável deterioração da sua competitividade face aos principais concorrentes.

No que diz respeito à dimensão setorial, as perdas efetivas de QM, sendo de assinalar alguns ganhos, embora reduzidos, em determinados produtos.

Considerando as 82 economias individuais analisadas como as únicas relevantes, observamos que o contributo da especialização por produto das exportações portuguesas foi negativo, tal como em Cabral e Esteves (2006). Este efeito negativo da estrutura sectorial resultou sobretudo da maior especialização relativa de Portugal em produtos cujos mercados cresceram abaixo da média, em particular os artigos de madeira, carros e motos e vestuário. Quanto ao efeito de estrutura geográfica, também contribuiu para penalizar a competitividade na economia nacional, mas de uma forma menos acentuada devido à contribuição muito positiva da Espanha para o aumento das exportações portuguesas.

Perante este cenário consideramos que é necessário que Portugal faça uma reestruturação das suas exportações, em particular na especialização de produtos que é similar à de alguns países em desenvolvimento da Ásia e da Europa Central e de Leste.

Seria também desejável que fosse feita uma aposta nas exportações extra comunitárias tendo em conta a crise financeira em que a europa está mergulhada.

A metodologia usada para concretizar este trabalho foi a quota de mercado constante (CMS). Um método profusamente usado no âmbito da economia nacional e que permite desagregar os dados de comércio de um determinado país (ou grupo de países) e comparar com os fluxos comerciais do resto do mundo (Skriner, 2010).

## **Introdução**

Vivemos hoje uma profunda crise mundial. Ao longo da história houve outros períodos conturbados, em 37 anos de economia mundial – entre 1970 e 2007 – ocorreram 124 crises bancárias sistémicas em 100 países diferentes referem Laeven e Valência (2008), o que demonstra que não estamos a falar de um acontecimento ímpar, mas de uma situação que de acordo com os autores tem de ser vista como normal no sistema capitalista. Há no entanto quem considere que esta crise é diferente porque que não foi motivada pela escassez mas sim pela abundância, o economista Vitor Bento (2011) chamou-lhe a “perversidade dos excessos”, o excesso no consumo de alimentos, na utilização de recursos naturais, na utilização dos consumos do Estado, do consumo coletivo e em particular, no excesso do recurso a financiamento.

Este início do Séc. XXI fica também marcado por uma mudança de fluxos do Comércio Mundial, bem como pela entrada de novos atores que vieram aumentar a concorrência e que estão a provocar alterações profundas no mapa das exportações do mundo.

Globalmente houve um aumento do comércio mundial, observam-se no entanto mudanças na forma como está desenhado o mercado das exportações. Os países emergentes ou em desenvolvimento estão a ganhar quota de mercado (QM), os desenvolvidos estão a perdê-la. Geograficamente o Sudoeste Asiático e a Europa de Leste estão a conquistar espaço no mercado das exportações mundiais

Tendo em conta este cenário pretende-se nesta dissertação fazer uma análise do fluxo de comércio mundial medindo a competitividade de 82 países (os principais mercados de exportação – representam 96% das exportações mundiais), através da evolução das QM destes mercados individuais.

A metodologia usada para concretizar este objetivo é a quota de mercado constante (CMS). Um método profusamente usado no âmbito da economia nacional e que permite desagregar os dados de comércio de um determinado país (ou grupo de países) e compara com os fluxos comerciais do resto do mundo (Skriner, 2010). A principal ideia subjacente à análise de quota de mercado constante é a de que a estrutura das exportações de um determinado país afeta o seu crescimento global, independentemente

das variações de outros fatores, como sejam os associados à evolução da competitividade.

A segunda parte desta dissertação apresenta uma análise detalhada da evolução da competitividade da economia portuguesa no período 1999-02 e 2007-09 e traça a relação com os 82 mercados analisados na primeira parte.

Após anos de ganho de quota de mercado, observa-se uma inversão neste indicador, na economia nacional, a partir de final da década de 90. Verifica-se também que as exportações portuguesas tiveram um mau desempenho no período em análise, contrastando assim com o dinamismo das exportações de outras áreas, como sejam os países do Sudeste Asiático ou da Europa Central e de Leste. Este resultado negativo da competitividade das exportações portuguesas pode ser comprovado pela perda de QM, mas também pelo padrão de especialização produtiva e pelas alterações da procura mundial dos diversos produtos.

Para realizarmos este trabalho usamos também uma amostra constituída pelas principais economias exportadoras, 82, que são o motor do comércio mundial, considerando explicitamente a influência da especialização setorial e geográfica do país sobre o comportamento agregado das quotas. Para isso a variação percentual da quota total das exportações portuguesas é decomposta em três principais parcelas aditivas e analiticamente interpretáveis: um efeito de quota de mercado, traduzindo as variações efetivas da quota em cada mercado individual / país / produto, e dois termos adicionais que analisam em que medida a distribuição por mercados geográficos e a composição por produtos das exportações afetam a evolução da quota total. Desta forma é possível identificar quais os parceiros de Portugal no mercado internacional, quais os principais concorrentes e quais os produtos que têm vindo a ganhar e a perder peso nas exportações.

O presente estudo começa por explicar as razões que levaram à necessidade de haver trocas internacionais. Para isso são descritas as teorias do comércio internacional como a Teoria das Vantagens comparativas, de David Ricardo, o modelo de Heckscher-Ohlin com a Explicação Neo-clássica para o comércio, a teoria da Procura Representativa de Linder, a teoria do Ciclo de Vida do Produto e a Nova Teoria do Comércio.

A seguir abordamos as tendências de fundo da Economia Mundial: a regionalização, a globalização e a internacionalização. No fundo são três processos que se reforçam e que refletem a passagem da internacionalização da vida económica para a globalização.

Esta nova “teoria económica” também tem novos atores e é sobre eles que desenvolvemos um outro ponto. Os países emergentes ou em desenvolvimento são mercados que registaram uma evolução muito positiva das suas exportações no período em análise e cujo potencial de crescimento é elevado, nesse sentido fazemos também uma análise sobre os chamados Bric’s.

Passamos depois à parte empírica desta dissertação onde, como já referimos acima, é feita uma análise da competitividade de 82 países (os maiores exportadores mundiais) e finalmente uma análise detalhada sobre a competitividade da economia portuguesa no período 1999-01 e 2007-09.

Fechamos esta dissertação com a conclusão do trabalho com base nos dados obtidos na parte empírica.

## **2. Teorias Explicativas do Comércio**

O **comércio internacional** ou **comércio exterior** caracteriza-se pela troca de bens, serviços e capitais através de fronteiras internacionais ou territórios.

Esta “prática” surgiu como uma necessidade, pelo facto dos países não conseguirem produzir todos os produtos de que necessitavam, optando por isso por especializarem-se nas atividades produtivas para as quais estavam mais aptos.

Se olharmos para a história da humanidade verificamos que o Comércio Internacional é um elemento constante e crescente na sua evolução, durante séculos comerciantes vendiam os seus produtos por todo o mundo, longe das suas casas, viajando a pé, a cavalo ou de barco. As primeiras referências a esta “prática” surgiram no século VIII A.C. na chamada Rota da Seda (caminhos comerciais que ligam o Oriente ao Ocidente). Hunt (2005) escreve que o Comércio Internacional, tal como o conhecemos hoje, surgiu na Europa como uma força desintegradora do feudalismo, que ganhou peso económico através do aumento da produtividade agrícola. Ou seja o excedente de alimentos e manufaturados permitiu que esses produtos ficassem disponíveis em quantidades suficientes para serem comercializados nos mercados locais e nos mercados internacionais.

As condições para a expansão do comércio a longa distância fomentaram o aparecimento de cidades industriais e comerciais.

“A melhoria nas condições de energia e no transporte tornou possível e lucrativo concentrar os indivíduos nas cidades, produzir em grande escala e vender os bens produzidos nos mercados mais amplos e de longa distância”

Hunt (2005: 54)

Desde o século XII até ao final do século XIV, a Europa foi palco de grandes feiras comerciais promovidas através do intercâmbio com os árabes. Nos séculos seguintes, as feiras foram, praticamente, substituídas por cidades comerciais com mercados permanentes. Nessa altura desenvolveram-se sistemas complexos de câmbio, compensação e créditos, e novas leis comerciais.



Na verdade, a essência do Comércio Internacional praticado nos primórdios da sua história não mudou muito. A principal diferença reside na existência de fronteiras políticas, associadas aos Estados, colocando então barreiras adicionais ao comércio, e na existência de moedas diferentes. Antigamente trocava-se bens e serviços e as transações eram feitas sobretudo entre indivíduos e empresas que estivessem mais próximos uns dos outros. Há, no entanto, fatores que vieram modernizar e potenciar o Comércio Internacional como a revolução industrial, os transportes e a globalização. Desta forma o Comércio Internacional permite que, cada País, tenha acesso a mercados maiores e se possa especializar em produtos que tenham vantagens, sem necessitar de sacrificar a variedade no consumo, ou ter de garantir a produção de todos os bens necessários para satisfazer as suas necessidades internas. A proximidade, os recursos naturais ou o clima são alguns dos fatores que fomentam o Comércio Internacional.

Durante a história contemporânea houve abordagens muito diferentes sobre o Comércio Internacional e é sobre algumas delas que o capítulo seguinte se vai debruçar.

### ***2.1 Teorias do Comércio Internacional***

Foi no século XV que surgiram as primeiras abordagens explicativas para o Comércio Internacional. O Mercantilismo foi a primeira: trata-se de uma teoria política e económica desenvolvida na Europa entre os séc. XV e XVIII, cujo objetivo era obter e preservar a riqueza desse mesmo estado sob a premissa de que a riqueza da nação é determinada pela quantidade de ouro e prata que esta possui. Nesta abordagem, também chamada de bulionismo, o estado desempenha um papel intervencionista na economia fomentando o aumento das exportações e a diminuição das importações, ou seja, a procura de uma balança comercial favorável. Nesse sentido, foram criados direitos alfandegários sobre as importações controlando assim o consumo interno de determinados produtos que vinham de fora em detrimento da produção feita em cada país, o chamado protecionismo.

A teoria mercantilista foi posta em causa por Adam Smith no século XVIII, este autor defendeu o comércio livre introduzindo a ideia de vantagens comparativas absolutas. Foi este o seu principal contributo para a Economia Internacional. Considerado o pai da economia moderna, e um dos mais importantes teóricos do liberalismo económico, este

autor escreveu “A Riqueza das Nações”. Nesta obra defendeu que o bem-estar de uma nação depende da ação dos indivíduos que, movidos apenas pelo seu próprio interesse (*self-interest*), promoviam o crescimento económico e a inovação tecnológica. O economista considerava que a iniciativa privada deveria agir livremente e que a intervenção do estado deveria ser praticamente nula. Smith desenvolveu assim o conceito da “mão invisível”, pelo qual é conhecido ainda hoje. A ideia subjacente é a de que essa mão invisível atuaria sobre os comerciantes que lutavam pelos seus próprios interesses com o objetivo de promover o bem-estar geral da sociedade, e cujo resultado seria a diminuição dos preços das mercadorias e o aumento dos salários, conduzindo assim ao equilíbrio ótimo e à máxima eficiência.

### *2.1.1 Teoria das vantagens comparativas de Ricardo: explicação clássica para o Comércio*

David Ricardo é, de acordo com múltiplos autores, o “criador” do Comércio Internacional como atualmente o entendemos. Este economista britânico do século XVIII explica, no seu livro “Princípios de Economia Política e Tributação”, publicado em 1777, como é que dois países podem beneficiar mutuamente do Comércio Internacional. Trata-se da Teoria das Vantagens Comparativas que, segundo Samuelson (2001), continua a ser “um dos mais úteis e estimados princípios da economia política”. Esta teoria é uma resposta à ideia mercantilista de que exportar é bom e importar é mau. David Ricardo considera que o Comércio Internacional pode sempre beneficiar dois países mesmo que um deles seja mais eficiente na produção de todos os bens. Para isso, basta que cada país se especialize na produção e exportação dos bens que podem ser produzidos com um custo relativamente menor (em que é relativamente mais eficiente do que outros países). Em sentido inverso, cada país importa os bens que produz com um custo relativamente maior (em que é relativamente menos eficiente do que outros países). A essência deste modelo assenta na produtividade dos fatores de produção que cada nação possui, nomeadamente, as condições climáticas, os recursos naturais, etc. Do ponto de vista económico a produtividade é o fator mais importante da Teoria das Vantagens Comparativas porque maior produtividade resulta em custos de produção menores. Para provar a sua teoria David Ricardo apresentou um exemplo que envolve Portugal e Inglaterra e apenas dois bens - vinho e roupa. Assim, mediu todos os custos

relativos de produção, expressos em horas de trabalho e concluiu que Portugal precisava de menos tempo para produzir qualquer um dos dois bens; tinha, portanto, uma vantagem absoluta na produção de ambos os bens, bem como um clima mais favorável para o cultivo de uvas e criação de ovelhas. Apesar de Portugal ter mais facilidade na produção de vinho e pão, a Inglaterra também conseguia produzir os dois bens. No entanto, tinha mais dificuldade na produção do vinho por causa das condições climáticas. David Ricardo argumentou, por isso, que a Inglaterra teria vantagens comparativas na produção de roupa e na sua exportação para Portugal, ao passo que Portugal, por seu turno, teria vantagens comparativa em produzir e exportar vinho para Inglaterra. Com este exemplo podemos verificar que um país tem vantagem comparativa na produção dos bens que produz de forma mais eficiente comparando com o quão bem ele produz outros bens, como destacado por Feenstra et al (2008).

De acordo com Maia (2001) e Gonçalves et al. (1998), a Teoria das Vantagens Comparativas não explica o Comércio Internacional contemporâneo, visto que não tem em conta o papel desempenhado pela tecnologia, a diferenciação dos produtos ou os rendimentos crescentes de escala. Além disso esta teoria pressupõe que haja apenas um fator de produção, que o comércio seja entre dois países, que os custos de transporte sejam iguais a zero e que a Balança Comercial esteja sempre equilibrada.

No mesmo sentido Ferrari (1997) defende que a Teoria Clássica do Comércio Internacional não é suficiente para explicar o atual funcionamento do mesmo. Para os pressupostos clássicos serem válidos o autor considera que o Comércio Internacional deveria observar as seguintes condições:

- a) Concorrência Perfeita nos mercados de bens e fatores;
- b) Imobilidade internacional dos fatores de produção;
- c) Ausência de quaisquer custos adicionais, como fretes e seguros, incidentes sobre a operacionalização do comércio internacional;
- d) Livre comércio, caracterizado pela inexistência de barreiras alfandegárias, tarifas e quaisquer outras restrições à importação.

Várias outras teorias e modelos de Comércio Internacional, destacando-se a Teoria Neoclássica do Comércio Internacional, evoluíram no sentido de preencher as lacunas da Teoria do Comércio Internacional.

### *2.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin – explicação neo-clássica para o Comércio*

O Modelo de Heckscher-Ohlin “nasceu” em 1919 a partir de uma teoria económica defendida por um economista sueco chamado Eli Heckscher e desenvolvida numa dissertação de um aluno seu, Bertil Ohlin, em 1924. No essencial, este modelo tem como objetivo a incorporação do mecanismo neoclássico do preço na Teoria do Comércio Internacional, considerando que existe comércio porque os países têm recursos diferentes. A teoria defende que o padrão do Comércio Internacional é determinado pela diferença na disponibilidade de alguns fatores naturais e prevê que um país irá exportar aqueles bens que fazem um uso intensivo daqueles fatores que são abundantes nesse país. Por outro lado, esse país irá importar aqueles bens cuja produção é dependente de fatores escassos localmente (Rosa e Correia, 2006). Ou seja, o modelo - que trata duas economias - defende que um país abundante em capital exportará bens intensivos em capital, ao passo que um país em posição contrária, com escassez de capital, exportará bens intensivos em trabalho.

De acordo com Krugman e Obstfeld (2001), a teoria de Heckscher e Ohlin difere do modelo ricardiano na distinção entre o Comércio Internacional e o comércio inter-regional, e na identificação dos fatores que determinam a existência de vantagens comparativas. Para complementar esta ideia, Young (1951) afirma que a teoria de Comércio Internacional deve ser desenvolvida, no essencial, do mesmo modo que a teoria de comércio entre regiões. Ora, tal ideia contrasta com a perspetiva clássica que enfatizou as diferenças entre o comércio dentro das nações e o comércio entre nações (internacional). Ricardo (1983) atribuiu a existência de vantagens comparativas a diferentes produtividades do trabalho entre os países. Já o modelo de Heckscher-Ohlin, conforme Krugman e Obstfeld (2001), diz que as vantagens comparativas são oriundas dos diferentes níveis de ‘stocks’ relativos dos distintos fatores de produção, influenciando os custos de produção desses bens. As nações têm tecnologia equivalente, mas diferem na disponibilidade dos fatores de produção, como sendo a terra, os recursos

naturais, a mão-de-obra e o capital. Por exemplo, o país no qual o factor trabalho é relativamente abundante poderá produzir um bem intensivo em trabalho a um custo relativamente baixo, tendo assim uma vantagem comparativa na sua produção. Ao diminuir a produção do bem intensivo em capital, esse país irá conseguir um grande incremento marginal da produção do bem intensivo em trabalho.

Segundo Williamson (1989), este modelo teve grande aceitação principalmente no meio político, mas também foi dominante na explicação do Comércio Internacional no meio académico. Desta forma, a teoria da vantagem comparativa influenciou bastante na determinação das políticas governamentais, ao admitir que os governos podem alterar a vantagem comparativa de fatores através de várias formas de intervenção. Exemplo disso é a redução das taxas de juros, os esforços para conter os custos salariais, a desvalorização para afetar os preços relativos, os subsídios, as margens de depreciação especiais e o financiamento à exportação para sectores específicos.

Um importante estudo empírico para testar o modelo de Heckscher e Ohlin foi realizado por Leontief (1953). O autor analisou as importações e exportações dos Estados Unidos após a 2ª Guerra Mundial e o resultado mostrou que os Estados Unidos exportavam produtos que eram menos intensivos em capital que as suas importações. Sabendo-se que havia mais capital por trabalhador neste país que em outros, seria de esperar que o mesmo exportasse bens intensivos em capital e importasse bens intensivos em mão-de-obra, o que não ocorreu nos 25 anos após a 2ª Guerra Mundial. Essa constatação ficou conhecida como o Paradoxo de Leontief. A teoria, baseada na vantagem comparativa gerada pela disponibilidade relativa de fatores tem vindo a apresentar algumas falhas ao tentar explicar os padrões de comércio. Os principais motivos são as características do comércio atual – **que permite o desenvolvimento do comércio intra-industrial, mesmo que a dotação de fatores seja idêntica, através da diferenciação de produtos, podendo-se inclusive aproveitar as economias de escala** - e a falta de realismo dos pressupostos desse modelo.

Para Krugman e Obstfeld (2001), há três factos recentes sobre o comércio que contribuíram para a incapacidade da teoria em explicar a realidade atual. O primeiro, é o crescente comércio de produtos cuja produção envolve proporções de fatores

semelhantes. O segundo, prende-se com a existência de um grande volume de comércio internacional entre países industrializados com a dotação de fatores semelhantes. Um terceiro aspeto é a ascensão das empresas multinacionais, que criaram um novo tipo de fluxo de comércio: a importação e a exportação entre diferentes subsidiárias de uma mesma empresa. Os autores apontam ainda outra limitação da capacidade explicativa deste modelo que surge de dois pressupostos: a inexistência de economias de escala e a homogeneidade das tecnologias empregadas e dos produtos. Como pode ser observado, a existência de economias de escala é mais comum na indústria, onde a mudança tecnológica é constante e ocorre através da inovação feita por cada empresa, individualmente, fazendo com que haja a aplicação de diferentes tecnologias, (até mesmo dentro da mesma indústria) havendo diferenciação na grande maioria dos produtos, uma opinião partilhada por Coutinho et al (2005). Os autores consideram que a falta de realismo dos pressupostos em relação a muitas indústrias é a causa mais relevante do fracasso do modelo Heckscher-Ohlin em explicar o Comércio Internacional de produtos industrializados. No entanto, os custos dos fatores e, portanto, as suas disponibilidades relativas continuam a ser relevantes em algumas indústrias que empregam muitos recursos naturais, tecnologia comum e mão-de-obra desqualificada. Todavia, para as indústrias que utilizam tecnologia muito sofisticada e emprego especializado e, conseqüentemente, apresentam significativas contribuições para a produtividade nacional, essa teoria deixou de ter uma importância tão significativa.

### *2.1.3 Teoria da procura Representativa de Linder*

Linder (1961) atribuiu à procura o papel determinante no comércio. Neste modelo o economista sueco procurou rejeitar a teoria das proporções fatoriais e estabelecer uma nova teoria das trocas. Para isso, assentou a sua abordagem na explicação das trocas de produtos manufaturados entre países de desenvolvimento idêntico e, sobretudo, em países desenvolvidos.

Para Linder a teoria de Heckscher-Ohlin só explicava as trocas inter-ramo entre países muito diferentes, pelo que seria necessário procurar uma causa para o comércio para além das dotações fatoriais. A resposta, para este economista, estava nos comportamentos de procura.

Nesta linha de pensamento, o autor constatou que as condições de produção não são independentes da procura e, por isso quanto maior a procura mais eficiente poderá ser a produção. Portanto, um novo bem só será introduzido no mercado se o empresário acreditar que existe potencial suficiente. Numa primeira fase, os empresários procuram responder aos impulsos da procura interna, pois é com esta que estão familiarizados (uma prática intuitiva que também reduz a incerteza e o risco do negócio). Desta forma, os produtos que chegam à fase de exportação têm de sair do grupo de produtos inicialmente fabricados no mercado interno. A existência de uma procura doméstica representativa é condição necessária para que tal ocorra, embora não seja suficiente para que o bem seja exportável. Linder concluiu assim que o volume de trocas é tão ou mais importante entre os parceiros quanto mais semelhante for a sua procura interna. Quanto mais próximos forem os seus níveis de rendimento ‘per capita’, os países com padrões de procura equivalente tendem a ser aqueles com rendimentos ‘per capita’ semelhantes: por exemplo, se os Estados Unidos descobrem um novo produto irão tentar exportá-lo, em primeiro lugar, para o Canadá, para o Japão e para a Europa.

Estas constatações explicam, de acordo com o autor, por que é que as trocas se fazem essencialmente entre países desenvolvidos (quanto mais parecidos mais comércio fazem entre eles). Explicam também a existência de elevadas trocas intra-ramo: sendo os bens exportados os mesmos, os produtos exportados pelos países desenvolvidos serão os mesmos, apenas diferenciados pelas suas qualidades ou pelo seu grau de sofisticação.

Para Linder a eficiência da produção resulta de vários fatores: a vantagem nas possibilidades de explorar matérias-primas; a capacidade empresarial; as economias de escala; as dotações financeiras, entre outros.

De acordo com alguns autores, a teoria de Linder é, no entanto, incompleta porque não explica quais os bens, do leque dos exportáveis, que têm condições para se tornarem exportações, nem por que é que uns conseguem chegar às exportações e outros não. Bhagwati e Ramaswami (1963) argumentam que Linder não explicou a estrutura ou natureza das trocas, apenas o seu volume que é influenciado pela proximidade geográfica ou cultural.

#### *2.1.4 Teoria do Ciclo de vida do Produto*

O ciclo de vida do produto é a história completa do produto desde a sua entrada no mercado até à altura em que se torna obsoleto, ultrapassado ou dispensável. Criada em 1966 por um economista chamado Raymond Vernon, a teoria do ciclo de vida de um produto é composta por quatro fases: introdução, crescimento, maturidade e declínio. A duração destes ciclos de vida é variável, dependendo muito da procura do mesmo, dos custos de produção e das receitas que o produto gera. Ou seja, se determinado produto continuar a ser procurado durante um longo período de tempo os custos de produção vão diminuindo e a vida desse produto será mais longa. Caso contrário, se o produto tiver pouca procura com custos de produção elevados, o produto acaba por desaparecer mais cedo do mercado.

As fases de vida do produto:

##### ***Introdução***

Este modelo parte sempre do pressuposto de que a invenção de um produto e o seu respetivo desenvolvimento ocorre sempre num país desenvolvido como, por exemplo, nos Estados Unidos.

Nesta fase inicial o produto é desconhecido no mercado, bem como a sua utilidade e, por isso, a procura do mesmo é muito reduzida, logo, os custos de produção também são elevados. Isto é, como o produto está ainda numa fase de desenvolvimento não é possível avançar ainda com uma produção padronizada nem fazer economias de escala. Perante estes dados Vernon considera que só as pessoas que vivem nos países mais desenvolvidos é que têm recursos para comprar um produto tão caro. O autor dá como exemplo a invenção de um novo tecido nos Estados Unidos - As pessoas não conhecem ainda o tecido e não estão dispostos a substituir o algodão e o nylon. Como a procura é muito baixa, o produto ainda não pode ser produzido na lógica de uma economia de escala e, conseqüentemente, o custo de produção ainda é elevado.

##### ***Crescimento***

Esta etapa na análise do ciclo de vida do produto é a fase de crescimento, é aqui que se decide se esse produto tem ou não possibilidade de “vingar” no mercado. Os produtores vão tentar encontrar uma maneira de reduzir os custos de produção oferecendo o novo produto a preços baixos de forma a incentivar a procura do mesmo através de



publicidade, marketing e de promoções. Se os clientes sentirem que o produto vale o dinheiro, a procura vai corresponder à oferta e entra numa fase de maturidade. Caso contrário, se o produto não vender, entra em declínio.

### ***Maturidade***

A terceira etapa do ciclo de vida do produto é o estágio de maturidade. Nesta fase, os custos da produção devem cair drasticamente devido à produção padronizada. Isso garante a produção em massa dos bens e, portanto, a empresa recebe os benefícios de economias de escala. No estágio de maturidade, a produção e a tecnologia podem também ser exportados para países em desenvolvimento e subdesenvolvidos, onde os custos de produção serão menores. Este movimento irá beneficiar tanto os países desenvolvidos, como os países em desenvolvimento. Os primeiros podem concentrar-se na inovação, enquanto os países em desenvolvimento aplicam a tecnologia na atividade de produção. No estágio de maturidade o produto já não é uma novidade e o seu uso torna-se uma necessidade.

### ***Declínio***

A última etapa do ciclo de vida do produto é a fase de declínio. O estágio de declínio é marcado por uma redução gradual na procura do produto e, conseqüentemente, uma redução gradual na produção, bem como nas vendas. O produto acaba por ficar desatualizado e é retirado do mercado. Este fenómeno começa por acontecer nos países mais desenvolvidos e, mais tarde, nos países em desenvolvimento.

#### ***2.1.5 Nova teoria do comércio***

Todos os modelos económicos analisados até aqui são baseados na vantagem comparativa, ou seja, as diferenças entre os países são o único motivo para o comércio. Esta nova teoria constata, no entanto, que uma parte relevante do comércio ocorre entre países desenvolvidos com dotações fatoriais semelhantes e intra-indústrias (ramo ou industrial), o que resulta na produção multinacional (Medeiros, 2000).

Este novo conceito, que começou a ganhar forma no início do século XX, corresponde à exportação e importação simultânea de produtos diferenciados pertencentes à mesma indústria. No entanto, os produtos podem ser diferenciados horizontalmente (diferentes

variedades) e verticalmente (diferentes qualidades) como referem Amador e Cabral (2009).

O comércio intra-industrial horizontal inclui o comércio de diferentes variedades de produtos semelhantes; por exemplo, o comércio bilateral entre a França e a Alemanha de automóveis de semelhante classe, cilindrada e preço. No comércio intra-industrial vertical os produtos são distinguidos pela qualidade e preço como, por exemplo, a exportação de Itália para a China de camisas de alta qualidade a alto preço e, em sentido inverso, a importação de camisas de baixa qualidade a baixo preço. De acordo com os autores, que citam Dixit e Stiglitz (1977), Krugman (1979, 1980), Lancaster(1980) e Helpman (1981), no comércio intra-industrial horizontal os bens distinguem-se devido a alguns atributos específicos, mas são basicamente semelhantes em termos de qualidade, custo e tecnologia empregue na sua produção. Entre países com dotações semelhantes este tipo de comércio é determinado, sobretudo, pelas preferências dos consumidores por cabazes de consumo diversificados e pela existência de concorrência monopolística com economias de escala na produção de cada variedade do bem. No caso do comércio intra-industrial vertical são várias as teorias em torno deste conceito, embora a diferenciação vertical do produto ocorra normalmente em contexto de concorrência perfeita. Amador e Cabral (2009) referem que as diferenças nas dotações de fatores, tecnologias e distribuição de rendimento podem explicar este tipo de comércio, utilizando modelos do tipo Heckscher-Ohlin-Ricardo, tal como consta dos trabalhos de Falvey(1981), Flam e Helpman (1987), Falvey e Kierzkowski (1987) e Stokey (1991). Os resultados destes modelos podem ser interpretados como uma abordagem de “*quality ladder*” (degraus de qualidade), na medida em que países mais avançados exportam gamas de maior qualidade e países de menor rendimento exportam gamas inferiores.

Estas novas teorias introduziram novas hipóteses, a partir de conceitos já existentes na teoria económica, como os de economia de escala e de concorrência.

*Economia de Escala:* O processo produtivo está organizado para que seja atingida a máxima utilização dos fatores de produção envolvidos no processo com o objetivo de obter baixos custos de produção e o aumento de bens e serviços. Estes ganhos ocorrem quando a expansão da capacidade de produção de uma empresa ou indústria provoca um aumento na quantidade total produzida sem um aumento proporcional no custo de

produção. Como resultado, o custo médio do produto tende a ser menor com o aumento da produção.

- a) Economias de escala externas: ocorrem quando o custo unitário depende da dimensão da indústria, mas não necessariamente da dimensão da empresa.
- b) Economias de escala internas: Ocorrem quando o custo unitário depende da dimensão da empresa, mas não necessariamente da indústria.

*Concorrência Imperfeita:* Este modelo de concorrência imperfeita é baseado na existência de economias de escala e corresponde a uma estrutura de mercado em que não se verifica a concorrência perfeita. Até aqui, supúnhamos que os mercados possuíam concorrência perfeita em que todos os lucros de monopólio seriam eliminados por meio da concorrência. No entanto, quando há retornos crescentes (economias de escala) as empresas grandes têm mais poder que as pequenas para influenciar o preço de mercado. Assim, e de acordo com Krugman e Obstfeld (2003), os mercados tendem a ser dominados por uma só empresa (monopólio) ou mais frequentemente por algumas empresas (oligopólio). Desta forma verifica-se concorrência imperfeita quando os retornos crescentes passam a fazer parte do comércio. Por exemplo a Boeing - empresa norte-americana fabricante de aviões – tem apenas um concorrente no mercado - a Airbus - e sabe que se produzir mais aviões isso terá um impacto significativo sobre a oferta total de aviões no mundo, o que terá como consequência a diminuição dos preços desses aparelhos. Assim, na concorrência imperfeita as empresas estão conscientes de que podem influenciar os preços dos seus produtos e de que podem vender mais somente por reduzir os preços desses mesmos produtos.

## ***2.2 Nova Geografia Económica***

A Geografia e a Economia são duas áreas que fazem parte de uma raiz comum, as ciências humanas. No entanto, durante muitas décadas estiveram completamente separadas. Para muitos a teoria económica debruçava-se apenas sobre questões como a oferta, a procura e os fatores de produção. Os neoclássicos trataram sempre a economia como uma ciência à parte, isolada do resto do saber. Entre os clássicos, o caminho foi

outro. Adam Smith, na sua obra “Nature and Causes of the Wealth of Nations” em 1776, abordou pela primeira vez aspetos ligados à localização ao ter introduzido o conceito de vantagem absoluta e ao interessar-se pelos diferentes níveis de riqueza dos países e regiões, recorrendo a fatores geográficos para a sua justificação. Mais tarde, já no início do século XX, surgem os primeiros trabalhos ligados à geografia económica com a teoria das localizações, Weber (1909) e Losch (1940). Ambos tinham bases oriundas da economia clássica, faziam um grande uso de modelos geométricos espaciais e tinham como principal interesse explicar e definir uma ordem e um padrão na distribuição das atividades económicas no espaço (Coe et al 2007). Mas estas foram apenas as primeiras abordagens, pois só a partir da década de 1970 é que a geografia e a economia começaram a convergir verdadeiramente e a ganhar peso entre os economistas. “Até então a geografia económica nunca colocou de facto o seu pé fora da porta”, como refere Krugman, (1995). Este conceito desenvolveu-se nos anos posteriores mas só a partir de finais da década de 80 e durante os anos 90 é que ganhou forma. Foram incorporados novos conceitos matemáticos nas tradicionais Teorias de Localização e a teoria consolidou-se. Nesse sentido, o autor resume da seguinte forma esta nova teoria: “tem o propósito de trazer os grandiosos, porém informais, contributos atingidos ao longo dos tempos pela geografia económica e transformá-los em modelos económicos formais”, Krugman (1995:65).

As bases da *Nova Geografia Económica* consistem assim no uso de outras ciências sociais, nomeadamente, a geografia humana e espacial, para que a teoria económica clássica da localização e do comércio internacional possa aproximar-se da realidade.

É neste sentido que se verifica um novo alinhamento da economia com as questões relacionadas com a geografia. Os cenários culturais, sociais e políticos passam a ser aceites como “dinâmica económica” e foram incorporados na análise que este novo grupo de economistas se propunha fazer. Contudo, ainda sobre este alinhamento, Krugman, em discurso feito à Associação Americana de Geógrafos, em Abril de 2010, salienta que a “Casa Branca e o Banco Mundial não contratam geógrafos, mas sim economistas”, adianta que “(...) a *mainstream* não vai desaparecer (...)”, mas admite que “a economia possui muitos pontos cegos e os economistas podem aprender muito com a geografia” Krugman (2010: 02 ).

Foi em 1991 na obra “ Increasing Returns and Economic Geography” que Krugman traçou o caminho da Nova Geografia Económica através da criação de um modelo simples, o modelo centro/periferia que se baseava na interação da procura, rendimentos crescentes e custos de transporte. Com este modelo o autor comprovou a relação existente entre as economias de escala, os custos dos transportes, e as forças centrípetas e centrífugas que atuam na decisão de localização das empresas. Entende, pois, que o grande facilitador desta aproximação foi a perceção de que é possível a introdução nos modelos económico-espaciais da concorrência imperfeita e dos rendimentos à escala. Ou seja, as empresas preferiam instalar-se em “aglomerações”, locais próximos dos grandes mercados onde poderiam realizar as suas exportações para os mercados menores. Desta forma os fatores de produção acabariam por concentrar-se numa só região, a industrializada (Krugman 1991).

Perante estes dados é importante referir os novos elementos / variáveis tidos em conta na Nova Geografia:

- a distância;
- os custos de transporte;
- a dimensão espacial de qualquer atividade económica;
- os retornos crescentes, para justificar a desigual distribuição, nacional e global da atividade económica;
- a incorporação de externalidades espaciais / de economias de aglomeração, para explicar os processos de acumulação de riqueza nos lugares inicialmente favorecidos pela localização de um conjunto de atividades económicas e a importância das multinacionais.

Marques (2001) estudou em detalhe a Nova Geografia Económica e analisou as teorias dos vários autores que se debruçaram sobre a mesma. Para além de Krugman, Fujita e Thisse (1996), Ottaviano e Puga (1998) também se debruçaram sobre este assunto. A autora considera que a perspetiva dos primeiros dois economistas baseia-se nos fatores de aglomeração ao contrário de Krugman que se interessou sobretudo pelas teorias de localização ou do comércio. Desta forma Fujita e Thisse (1996) consideram três tipos de modelos de Nova Geografia Económica de acordo com o mecanismo de aglomeração

em causa: externalidades, rendimentos crescentes ou concorrência espacial. O segundo grupo de autores defende aquilo a que se pode chamar de modelos de Nova Geografia Económica em sentido estrito e divide-se em modelos urbanos (Fujita, 1988) e modelos que demonstram a possibilidade de divergência regional (Krugman, 1991; Krugman e Venables, 1990, 1995, 1996; Krugman, 1993; Fujita e Krugman, 1995; Venables, 1996). Finalmente, os modelos de concorrência espacial tentam ultrapassar a ausência de interação estratégica na abordagem de Dixit-Stiglitz e decorrem da literatura sobre políticas comerciais estratégicas. Na opinião de Marques (2001), a abordagem de Krugman (1998) preocupa-se exclusivamente com os modelos de rendimentos crescentes, considerando-o um grupo de modelos que relaciona a Nova Geografia Económica com a teoria tradicional da localização. Finalmente a autora apresenta uma terceira sistematização de Ottaviano e Puga (1998). Os autores distinguem quatro mecanismos de aglomeração: mobilidade do trabalho, ligações *input-output* através de bens intermédios, acumulação dos fatores e ligações inter-temporais, história e expectativas. A investigadora defende que no fundo, estes mecanismos conduzem apenas a modelos de divergência regional e, sob esta perspetiva, a classificação de Fujita e Thisse (1996) é a mais completa.

A Nova Geografia Económica pode influenciar de forma positiva o Comércio Internacional de um país. Jones e Kierzkowski (2004) debruçaram-se sobre esta relação e concluíram que o comércio permite um grau elevado de concentração da atividade produtiva, de modo a que quaisquer alterações que reduzam o custo de transação, seja ela natural ou feita pelo homem, possa contribuir para que aumente a concentração da atividade produtiva. Muitas vezes isto pode acontecer em áreas urbanas com boas instalações portuárias ou ferroviárias. Por isso, é natural associar-se uma aglomeração da atividade económica nacional com o aumento nos níveis de Comércio Internacional. Os autores ressalvam no entanto que a nível internacional o aumento do comércio, especialmente quando acompanhado de maiores níveis de fragmentação internacional de produção, reflete-se na aglomeração ou dispersão da atividade produtiva.

Há uma série de trabalhos empíricos publicados sobre esta nova teoria. Em 1990 Krugman e Venables tentaram estudar o impacto do processo de integração europeia com base num argumento de centro-periferia que consistia na ideia de que nem sempre

os menores salários são suficientes para compensar os custos de transporte, pois o centro tem maiores mercados, economias externas e infra-estruturas e melhor acessibilidade o que significa que as condições da oferta não são suficientes para compensar as deficientes condições da procura. A mobilidade do trabalho, associada a questões de procura, é central nos modelos de divergência regional. No entanto, dadas as diferenças culturais e linguísticas existentes na Europa, provavelmente a mobilidade do trabalho nunca atingirá os níveis dos EUA. Por outro lado, o modelo de Krugman e Venables (1990) prevê que, com fraca mobilidade do trabalho, a flexibilidade salarial reduza a divergência entre taxas de crescimento. Mas por exemplo Marques (2011) considera que os salários na Europa não são flexíveis e, mesmo que fossem, é discutível que tal argumento se verificasse, pois a queda dos salários iria reduzir a procura.

São muitas as críticas que têm sido feitas à Nova Geografia Económica nomeadamente sobre o seu modelo de referência. Alguns economistas e geógrafos dizem que assenta em teorias muito simplistas da geografia e do espaço e sob conceções que têm uma tónica espacial em detrimento da histórica, o que torna esta teoria demasiado restritiva.

Os geógrafos económicos mais tradicionais defendem que Krugman utiliza de forma errada o termo “nova” para a Nova Geografia económica, porque para eles esta teoria não vai além do que a tradicional Escola de Geografia já tinha estudado, e também não se afasta das velhas teorias do comércio que se caracterizam pelo seu lado abstrato. Na resposta Krugman reconhece que a Nova Geografia Económica utiliza uma simplificação “pobre e barata”. Todavia justifica que as simplificações eram necessárias perante a grandiosidade da proposta e também pelo pouco tempo de existência de estudos que esta teoria possuía. Fujita e Krugman (2004) acrescentam que acreditam “paulatinamente que esta teoria conseguirá incorporar mais e mais suposições realistas e gerais”.

Garretsen e Martin (2010) consideram que a Nova Geografia Económica necessita de facto de encarar e incorporar a geografia e a história de uma forma mais séria. Críticas inspiradas no artigo escrito por Sudgen em 2000. O autor também defende que esta teoria tem de tratar de uma forma mais realista a geografia e a história e para isso sugere que se trate os dois conceitos com uma perspetiva relacional mas também em termos

absolutos. Trata-se de modelos que podem ser divididos em dois tipos: Teóricos - modelo construído na mente do investigador, baseado em noções hipotéticas e que tem como objetivo lançar uma luz explicativa sobre o mundo real, com base na observação de casos específicos ou situações do mundo real. Neste sentido Garretsen e Martin (2010) defendem que o grande desafio para a Nova Geografia económica é conseguir desenvolver formas mais realistas de manipulação de aspetos relativos e relacionais do espaço económico. Isto implica que em vez de ser exógena, a geografia se torne endógena em função dos processos. Os autores falam mesmo de um novo paradigma para a Nova Geografia Económica e acreditam que uma abordagem evolutiva para o estudo do desenvolvimento regional até pode ser uma mais-valia para esta teoria. Até porque esta nova abordagem evolutiva tem vários aspetos, que são ignorados pela Nova Geografia Económica como por exemplo o papel da novidade, a seleção, a adaptação de emergência e a auto-organização. Aspetos que ainda têm de ser integrados pelos geógrafos económicos num quadro teórico a definir.



### **3. Tendências de Fundo da Economia Mundial**

#### **3.1 Regionalização**

“A regionalização económica refere-se “a uma determinada área geograficamente considerada onde engloba vários países vizinhos que tendem a partilhar ou cooperar no sentido de favorecer o desenvolvimento entre economias vizinhas.”

Eduardo Raposo de  
Medeiros (1998: 94)

No Século XX assistimos a uma tendência de regionalização da economia. Um fenómeno obtido através da aproximação de políticas económicas e legislação comum das entidades ou países que fazem parte de determinada aliança. Na base deste conceito estão forças políticas enquadradas nos poderes do estado, com o objetivo de diminuir obstáculos intra-regionais, a circulação de mercadorias, de serviços, de capitais e de pessoas. Desta forma é possível criar blocos económicos que, à partida, trazem benefícios aos grupos.

Medeiros (1998) considera que a regionalização é um fenómeno económico que está diretamente ligado à globalização porque resulta das mesmas “forças microeconómicas”. O autor refere que o objetivo é o crescimento económico potenciado através dos investimentos e das trocas com países terceiros, o que reforça a coletividade e a soberania dos participantes face ao resto do mundo.

A regionalização fomenta assim o alargamento de mercados, a obtenção de ganhos comerciais e a especialização das estruturas de produção.

Do ponto de vista das exportações e das negociações comerciais internacionais Bourguinat (1993) invoca três razões para a existência da regionalização: Por um lado para os países mais pequenos, o bloco regional representa a via de introduzir-se no mercado internacional, obtendo uma quota crítica, por outro abre a possibilidade de aceder a canais privilegiados dos países parceiros no que diz respeito à segurança que vem dos acordos comerciais, finalmente para os grandes países representa a

ultrapassagem de deceções e dificuldades encontradas a nível de conversações comerciais multilaterais.

Medeiros (1998), apresenta ainda outras razões para a existência da regionalização. O autor considera que este conceito aumenta a coesão política, ou seja a integração regional pode aparecer como um meio de aliviar as tensões políticas e de forjar uma cooperação política através do elo comercial. O objetivo político eleva o grau de consciência coletiva e cria uma sensibilidade aos problemas económicos dos países membros, refere o autor, que defende que integração regional pode por outro lado permitir alcançar objetivos comerciais e económicos de longo prazo, como por exemplo igualizar as vantagens de jogo entre os principais parceiros comerciais, diminuir a supremacia económica de um parceiro comercial grande e poderoso, lançar a cooperação multilateral. Finalmente há outras duas razões a destacar no que diz respeito à integração regional, por um lado o regionalismo que ao aumentar a eficiência económica do mercado, determina a reestruturação industrial com vista à especialização e reforça os elos intra e inter-regionais. A outra razão prende-se com os esforços encetados para realizar objetivos políticos e económicos de longo prazo que conduzem a uma maior liberdade de trocas.

Assim, seguindo a classificação clássica de Balassa, temos os seguintes níveis de integração regional:

- **Áreas ou Zonas de Livre Comércio:** Trata-se de um acordo entre os países-membros, a fim de eliminar restrições tarifárias e não-tarifárias no que diz respeito a circulação de mercadorias entre os seus membros.
- **Unões Aduaneiras:** Uma área de livre comércio que prevê a existência de uma Zona de Livre Comércio, onde é fixada uma tarifa externa comunitária, ou seja, um imposto válido para importações provenientes de fora da área.
- **Mercados Comuns:** Engloba as regras da União Aduaneira e além de assegurar a livre circulação de mercadorias, visa a circulação de capitais, serviços e pessoas através das fronteiras dos países integrantes.
- **União Económica e Monetária:** Mercado comum acrescido de uma moeda única, onde as moedas nacionais dão lugar a uma nova moeda, controlada e emitida por um banco central supranacional.

Exemplos de estas categorias são a União Europeia, o Mercosul, entre outros.

### **3.2 Globalização**

A palavra globalização motiva diversas posições ideológicas, para alguns mais radicais significa o caminho para a desigualdade, para outros mais liberais é um conceito que abre uma multiplicidade de oportunidades para o género humano. Seja qual for a opinião a verdade é que a globalização na sua dimensão económica, social e cultural é uma realidade indissociável da atual sociedade.

Este fenómeno começou no século XV e desenvolveu-se a partir da Revolução Industrial - um “episódio” da história que fomentou transformações na economia mundial e que impulsionou o Comércio Internacional.

A Revolução Industrial começou em Inglaterra nos meados do século XVIII no sector da indústria têxtil, foi motivada por dois fatores: o rápido crescimento da população e a constante migração do homem do campo para as grandes cidades. A junção destas duas realidades acabou por dar origem a um excesso de mão-de-obra disponível e barata, o que permitiu a exploração e a expansão dos negócios que possibilitaram a acumulação de capital pela burguesia emergente.

Esta nova realidade, aliada ao avanço do desenvolvimento científico - principalmente com a invenção da máquina a vapor e de outras inovações tecnológicas, sobretudo, nas áreas dos transportes e têxtil - proporcionou o início do fenómeno da industrialização mundial. Esta combinação de invenções permitiu aumentar a produção de bens, fomentar o crescimento da indústria de mineração, dos transportes ferroviários e marítimos, o que levou a uma diminuição significativa dos custos inerentes ao transporte dos produtos. Todos estes fatores que foram acontecendo num período de 100 anos (1770 a 1870), caracterizaram e promoveram a grande Revolução Industrial. Um fenómeno que se estendeu a todo o mundo, mas em particular aos países hoje ‘chamados’ de desenvolvidos.

Na direção da globalização dos mercados viveram-se momentos muito importantes no século XX. Após a SGM os EUA consolidaram a sua hegemonia, passando a globalização a ser regulada pelo sistema de Bretton Woods. Na década de oitenta, Fröbel et al. (1980) falaram da emergência de uma nova divisão internacional do trabalho, baseada na globalização da produção levada a cabo pelas empresas

multinacionais, gradualmente convertidas em atores centrais da nova economia mundial. Foi aqui que o conceito de globalização ganhou forma.

As principais características desta nova economia mundial são, de acordo com Sousa Santos (2001,) o domínio do sistema financeiro pelo investimento à escala global, os processos de produção flexíveis e multilocais, os baixos custos de transporte, a revolução nas tecnologias de informação e de comunicação e a desregulação das economias nacionais.

Estas transformações têm vindo a atravessar todo o sistema mundial, ainda que com intensidade desigual consoante a posição dos países. Gomes (2006) enumera por seu lado a liberdade de circulação de capitais, o investimento internacional, a subcontratação internacional, as alianças de empresas à escala mundial, como características intrínsecas da globalização. Aspetos que, completa a autora, levam à criação de redes mundiais integradas de produção que são servidas por redes logísticas intercontinentais.

Para este crescente fenómeno da globalização há dois acontecimentos a destacar:

*A liberalização multilateral feita pelo GATT* - um acordo geral sobre tarifas aduaneiras assinado em 1947 e cujo objetivo era o de harmonizar as políticas aduaneiras dos 23 estados signatários de forma a concretizar a liberalização comercial e combater práticas protecionistas. O GATT regulou as relações comerciais entre os países durante quatro décadas e acabou por dar lugar à Organização Mundial do Comércio, em 1995.

*A Organização Mundial do Comércio (OMC)* conservou os princípios, a estrutura jurídica e os acordos mais importantes do GATT, atualizados ou reformulados, e passou a ter novos poderes como, por exemplo, o de aplicar sanções ou medidas de retaliação aos estados membros. Hoje em dia a OMC é composta por 156 estados membros.

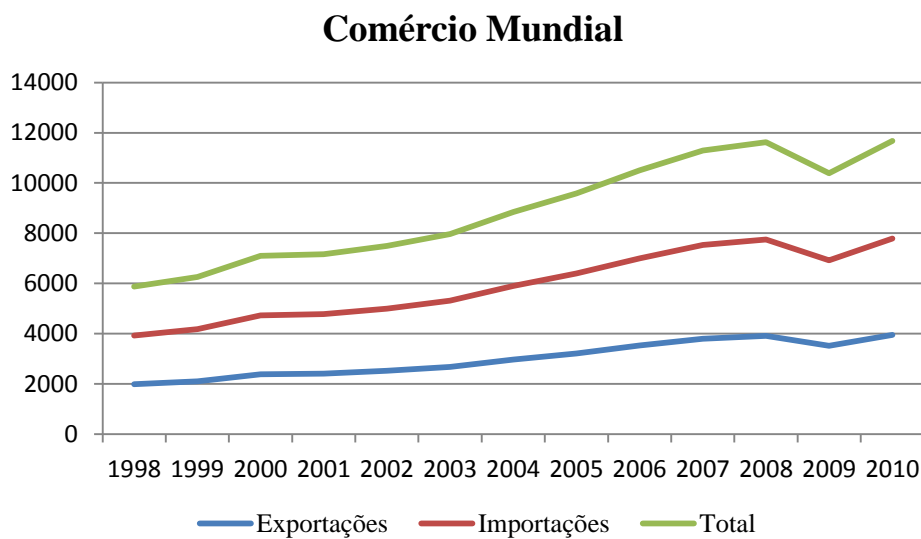
O fluxo de Comércio Internacional tem crescido desde sempre, mas com a criação do GATT e da OMC passou a expandir-se mais rapidamente que a produção mundial. Com a criação destes organismos as economias dos estados tornaram-se mais abertas, os países menos protecionistas, e as fronteiras nacionais acabaram por deixar de ser um obstáculo à mobilidade de bens e serviços, abrindo assim a porta à globalização do comércio.

De acordo com *dados da Organização Mundial de Comércio (OMC)* o volume do Comércio Mundial aumentou 20 vezes desde 1950 até aos dias de hoje, o que equivale a

um crescimento médio de 6,2% ao ano. Os países que mais dinamizaram este período foram os da Europa Ocidental e o Japão.

Como se pode constatar no gráfico 1 apenas a partir de 2007, ano que marca o início da atual crise mundial, se verificou uma quebra abrupta das trocas comerciais, mas em 2010 já se observava uma recuperação das mesmas:

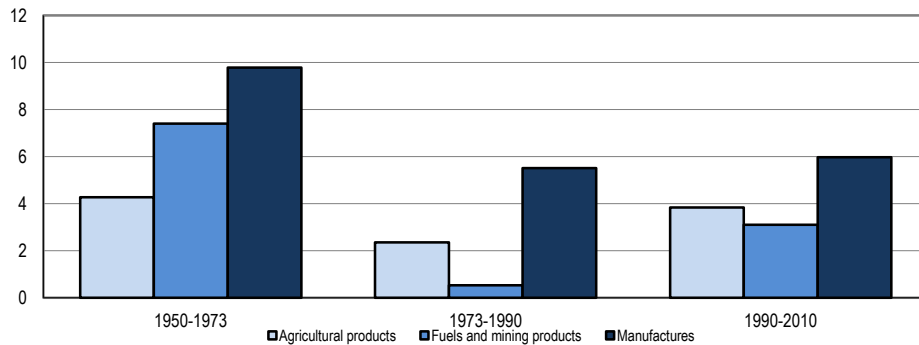
**Gráfico 1:** Evolução do comércio internacional no mundo:



Fonte: Organização Mundial do Comércio

Entre os produtos mais comercializados no mundo, desde 1950 até à atualidade, destacam-se os manufaturados como se constata no gráfico 2. Verifica-se também que os combustíveis e os minérios recuperaram grande importância no comércio mundial a partir da década de 90.

**Gráfico 2:** Produtos mais comercializados 1950 - 2010



Fonte: Organização Mundial do Comércio

Nos últimos 25 anos do século XX podemos dizer que aconteceu a consolidação da globalização económica (CEPA, 2002), cujas principais características foram a gradual generalização do comércio livre e a crescente presença no cenário mundial de empresas transnacionais, que funcionam como sistemas internacionais de produção integrada. A expansão e a mobilidade de capitais, a restrição ao movimento de mão-de-obra e o acesso à informação em tempo real, devido ao desenvolvimento das tecnologias da informação e comunicação, são outros fatores que marcaram a globalização no final do século XX e início do século XXI. No mesmo sentido observa-se também uma homogeneização dos modelos em desenvolvimento.

Simões (1997) divide o processo de globalização em 4 dimensões:

*Globalização Financeira:* associada à desregulamentação dos sistemas financeiros nacionais, à liberalização da circulação de capitais, ao desenvolvimento de novos serviços e novos mercados financeiros e ao movimento de fusões e aquisições.

*Globalização da Produção e dos Mercados:* através do reforço e integração das redes mundiais das empresas multinacionais, tanto no plano da racionalização das atividades produtivas como no da comercialização.

*Globalização da Tecnologia:* traduzida designadamente na consolidação de três grandes pólos de inovação e desenvolvimento tecnológico (Estados Unidos, Europa Ocidental e

Japão) e na tentativa de aproveitamento das competências específicas existentes em certos países em desenvolvimento, através da sua integração em redes nacionais.

*Globalização dos modos de vida e padrões de consumo:* trata-se da aproximação dos desejos, aspirações e padrões de consumo das populações, a qual permite o lançamento de marcas, produtos e campanhas publicitárias à escala mundial, ainda que com adaptações locais.

A volatilidade que caracterizou os mercados financeiros nas últimas décadas e que deu origem a várias crises financeiras levou alguns economistas a questionarem o fenómeno da globalização.

Ismihan et al. (2007) estudaram o assunto e concluíram que os países mais ricos tendem a ser mais globalizados do que os mais pobres o que provoca uma interdependência entre os estados e acentua as desigualdades internacionais. Hirst e Thompson (1996) consideram que estas conclusões comprovam assim as teorias que falam da “triadização”, ou seja da elevada concentração de Investimento Direto Estrangeiro, fluxos financeiros e do comércio na Tríade da América do Norte, Europa Ocidental e Japão.

Regele (1996) diz por seu lado que o principal problema em qualquer discussão sobre os riscos da globalização é definir termos. Nos últimos tempos a globalização tem sido descrita como um processo que leva à distribuição global dos lucros através da difusão de tecnologia de ponta para os países em desenvolvimento, isto é feito através do investimento direto das empresas dos chamados países desenvolvidos. Com esta teoria os países desenvolvidos continuam a crescer, dedicando-se à pesquisa e ao desenvolvimento de novas teorias, enquanto os países em desenvolvimento dedicam-se a alcança-los com rapidez. O autor considera que esta teoria ignora uma serie de outras teorias sobre o processo de crescimento global porque indicam que o sucesso dos países desenvolvidos é determinado precisamente pela existência dos países em desenvolvimento. Neste sentido o autor defende que na melhor das hipóteses, a globalização deixaria, assim, de beneficiar os países em desenvolvimento e na pior, poderia significar um prejuízo para os países desenvolvidos. Nesta linha de pensamento Kregel cita Adrian Wood que sugeriu que o avanço dos países em desenvolvimento

poderia acontecer, em grande parte, à custa da força de trabalho menos qualificada dos países desenvolvidos.

Leitão (2009) considera por seu lado que globalização provoca mudanças na organização da actividade económica. A nível microeconómico, reflecte-se nas trocas de produtos e na sua flexibilidade de produção. A nível macroeconómico, reflecte-se nas trocas dos custos e benefícios alternativos de localização de regimes supranacionais. É portanto um somatório de ambos (factores macroeconómicos e microeconómicos).

Os tempos em que vivemos são tempos de mudança, para Marginean (2009) o mundo está a viver atualmente uma nova revolução – a revolução do conhecimento – alimentada pela mudança tecnológica. Nesta revolução a autora sublinha que a globalização e a competitividade são dois conceitos que explicam plenamente as tendências modernas no desenvolvimento económico. Neste sentido podemos afirmar que competitividade é o motor da globalização.

Esta é uma ideia que foi inspirada na Vantagem Competitiva das Nações de Porter (1990).

*“A prosperidade nacional não é algo herdado, mas sim o produto do esforço criativo humano. Não é algo que emana de dotes naturais de um país, da sua força de trabalho, das taxas de juro ou do valor da moeda, como insistem os economistas clássicos. A competitividade de um país depende da capacidade da sua indústria de inovar e melhorar. As empresas conquistam uma posição de vantagem em relação aos melhores competidores do mundo em razão das pressões e dos desafios. Elas beneficiam da existência de rivais internos poderosos, de uma base de fornecedores nacionais agressivos e de clientes locais”*

Michael E. Porter (1990: 172)

Neste trabalho, feito ao longo de 4 anos, Porter concluiu que num mundo em que a competição global é cada vez maior, os países têm vindo a ganhar importância. Ou seja, à medida que os fundamentos da competição estão cada vez mais focados na criação e assimilação de conhecimento, aumenta a importância dos países. Assim o autor defende que a vantagem competitiva é gerada e sustentada através de um processo muito



localizado, para o qual contribuem as diferenças dos valores nacionais, a cultura, as estruturas económicas, as instituições e a história. Porter considera no entanto que ainda não existe uma definição capaz para o conceito de competitividade nacional, no que se refere a um país, “A competitividade nacional transformou-se numa das preocupações centrais do governo e da indústria em todos os países. (...) Embora a noção de empresa competitiva seja nítida, a ideia de país competitivo ainda é obscura, Porter (1996: 170).

Este economista acha que o único conceito aceitável de competitividade nacional é a produtividade. Ou seja o principal objetivo de um país consiste em proporcionar um padrão de vida elevado aos seus cidadãos. A capacidade para tal depende da produtividade com que o trabalho e o capital atuam. A produtividade é no fundo o valor da produção de uma unidade de trabalho ou de capital, é o que determina o padrão de vida de um país (depende da capacidade das empresas desse país de atingirem altos níveis de produtividade).

Sobre este tema, a competitividade de um país, Synek (2010), citando dados da Comissão Europeia, diz que se trata da capacidade de um estado de promover uma melhoria sustentada das condições de vida e de acesso ao trabalho da sua população. O desempenho ao nível da produtividade surge como um elemento central associado ao crescimento sustentado do produto per capita e à melhoria das condições de vida. Adicionalmente a autora destaca três outros elementos, utilizados pelo *World Economic Forum* no seu relatório anual, que influenciam decisivamente a competitividade de um país, e que permitem estabelecer o posicionamento deste num ranking mundial. São eles:

- O funcionamento das Condições Básicas, desagregadas em quatro componentes: Instituições, Infra-estruturas, Macroeconomia, Saúde e Educação Primária;
- A situação dos Fatores de Eficiência constituídos por seis variáveis: Educação Superior e Formação, Eficiência do Mercado, Preparação tecnológica, Eficiência do Mercado de Trabalho, Sofisticação do Mercado Financeiro e Dimensão do Mercado;
- A posição dos Fatores de Inovação e de Sofisticação;

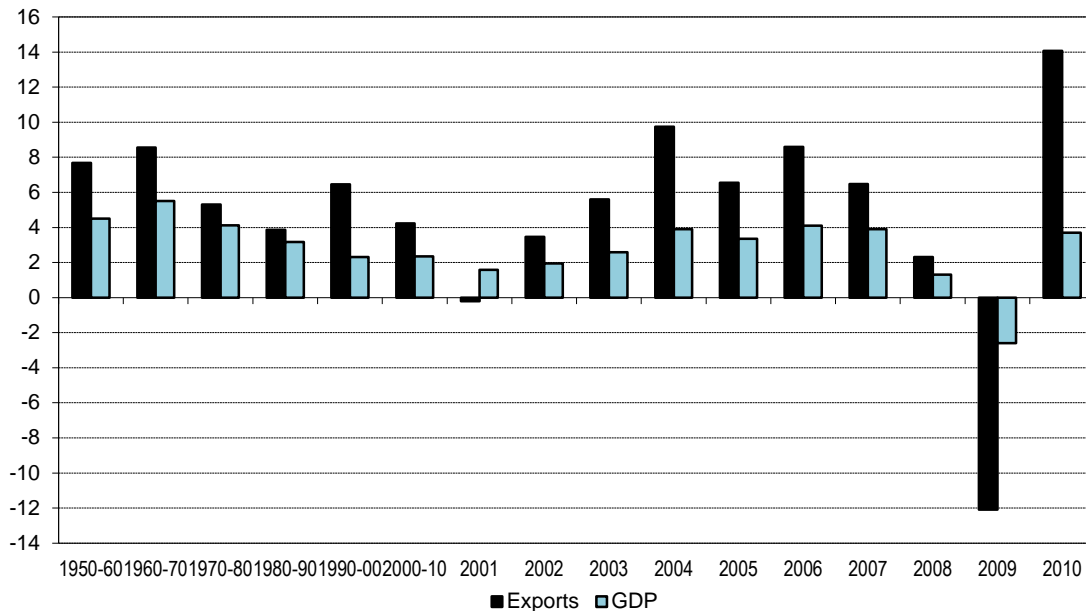
A crescente internacionalização das relações económicas, a que hoje se chama globalização é o motor do Comércio Mundial e está diretamente ligado ao desempenho do Produto Interno Bruto dos países .

Na verdade a relação entre o volume do Comércio Internacional e o aumento ou diminuição do PIB tem sido alvo de múltiplos estudos. Smith (1776) abordou pela primeira vez esta questão e concluiu que o Comércio Internacional representa uma grande parcela do PIB, uma teoria contestada por outros investigadores como Baldwin (1984) que considerou que essa relação era pouco significativa. Neste contexto, Grossman e Helpman, (1991) defenderam que a participação de um país na economia mundial poderia acelerar o seu crescimento, pois teria assim acesso a novas tecnologias e a novos conhecimentos que permitem desenvolver o país e melhorar os seus níveis de crescimento. Sobre este assunto Redding e Venables (2004) e Redding e Schott (2003) mostraram de forma teórica que os países mais distantes das economias globais tinham níveis de rendimento per capita menores. Os resultados empíricos destas investigações apontam para a existência de uma relação entre o Comercio Internacional e o PIB de um país, uma conclusão confirmada pelos dados que foram trabalhados a partir da constituição do GATT e da OMC.

Em 1990, de acordo com dados do Banco Mundial, as exportações mundiais representavam 12% do Produto Nacional Bruto (PNB), em 1995 atingiram cerca de 15% do PNB.

Assim olhando de forma mais detalhada para o volume de exportações globais, podemos constatar que desde 1950 até à atualidade tiveram sempre um sentido ascendente, quebrado apenas em 2008 pela atual crise mundial. Tal como se pode constatar no gráfico 3, a recuperação foi rápida em 2009 e empurrou as exportações para níveis de 2007.

**Gráfico 3:** Volume das exportações mundiais de mercadorias



Fonte: Organização Mundial do Comércio

Para este aumento do Comércio Mundial contribuiu a internacionalização de grandes empresas que fizeram crescer o fluxo de investimentos diretos. Desta forma, o ‘stock’ de investimentos externos tem crescido mais do que o de investimentos domésticos. O investimento direto estrangeiro dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) atingiu os 302 mil milhões de dólares no período compreendido entre 1971 e 1980, subindo depois para 1 bilião entre 1981 e 1990.

O mercado de capitais também se internacionalizou e os fluxos financeiros internacionais cresceram mais rapidamente que os empréstimos domésticos. O volume de crédito internacional no sistema bancário, que representava 1,5% do PIB mundial em 1965, aumentou em mais de 30 por cento do PIB mundial em 1990. Em 2010 esse indicador representava um aumento de 20,5% do PIB.

Perante esta nova realidade, a que chamamos de globalização, assistimos a um conjunto de transformações na ordem política e económica mundial cujo ponto central é a integração dos mercados numa "aldeia-global", explorada pelas grandes corporações internacionais.

A globalização dos países, das economias e mercados é um fenómeno indissociável da atual sociedade, é segundo Lemaire et al (1997) o grande motivador da internacionalização, já que a abertura internacional torna-se inevitável às empresas.

### **3.3 Internacionalização**

As alterações na economia motivadas pela globalização e pelo crescimento do comércio mundial levaram a que as empresas alterassem a sua forma de atuação e de organização. Internacionalizar tem sido a palavra de ordem para as estratégias das grandes mas também das pequenas e médias empresas.

No essencial estamos a falar de um processo gradual de evolução do envolvimento das empresas em operações de negócio internacional.

De acordo com Buckley e Ghauri (1999), a internacionalização significa uma mudança de estado e implica alterações profundas nas dinâmicas das empresas que querem sobreviver num mercado global cada vez mais competitivo. Barreto e Rocha (2003) definem este fenómeno como um processo de desenvolvimento das empresas com o exterior, tanto para dentro pela importação, licenças de franchising e tecnologias, como para fora pela exportação, contratos de franchising ou tecnologia, e investimento direto no exterior.

Este conceito é hoje em dia uma condição fundamental para a sobrevivência das empresas independentemente da sua dimensão ou atividade, na opinião de Paliu-Popa (2008). Esta foi de resto a resposta encontrada por muitos empresários para fazer face ao aumento generalizado da concorrência externa e obter posições em mercados, reduzir custos de produção ou aceder a novas competências.

Meyer (1996), define a internacionalização como o processo pelo qual uma empresa aumenta o nível das suas atividades de valor acrescentado fora do país de origem. Calof e Beamish (1995), referem que a internacionalização é o processo de adaptação das operações da empresa (estratégia, estrutura, recursos, ...) aos ambientes internacionais. Freire (1997) por seu lado considera que a internacionalização de uma empresa consiste na extensão das suas estratégias de produtos-mercados e de integração vertical para outros países, de que resulta uma replicação total ou parcial da sua cadeia operacional. Finalmente para Chetty e Campbell-Hunt (2001), a internacionalização não pode ser

vista apenas como um processo de “progressão crescente” mas como um fenómeno com retrocessos, em que as empresa se podem “des-internacionalizar”, quer deixando de trabalhar um produto, quer desistindo do investimento direto estrangeiro e recentrando-se na modalidade de exportação, quer reduzindo (ou cessando) as suas atividades internacionais.

O conceito de Internacionalização não é no entanto claro aos olhos dos economistas, há quem o “misture” com a globalização.

Dias (2007) separa os conceitos, explica que a globalização assenta na ideia de que as diferenças entre mercados se estão a esbater, tendendo a desaparecer. Daqui resulta que as empresas para aproveitarem esta oportunidade devem globalizar as suas estratégias de atuação, ou seja terem uma estratégia única, dado que está em causa um só mercado, de forma a beneficiarem de importantes economias de escala.

Há várias formas de internacionalização, no entanto não existe um único modelo que possa explicar este processo. Existem vários trabalhos publicados sobre este assunto e a todos são apontadas limitações.

**Exportação:** É a primeira alternativa de internacionalização para empresas sem experiência nos mercados externos, porque requer um grau reduzido de risco e comprometimento por parte da empresa. Acontece principalmente quando um produto ou serviço é transportável. È a forma mais usada pelas pequenas e médias empresas. As exportações podem ser divididas em dois tipos:

Diretas - são feitas através de um intermediário localizado fora do país de origem, como, por exemplo, distribuidores, agente do fabricante, filial de vendas, além das exportações realizadas diretamente ao consumidor final. A vantagem é a de possibilitar ao exportador um maior controle sobre os canais de distribuição utilizados e, conseqüentemente, sobre o mercado para o qual está exportando.

Indiretas - são feitas através de um intermediário localizado no próprio país do fabricante, como as trading companies, brokers e a comercial importadora/exportadora. A grande vantagem de se realizar exportações de forma indireta reside no facto de a necessidade de conhecimento das normas do comércio internacional serem de responsabilidade desses agentes, não necessitando o fabricante de uma estrutura própria.

Globalmente as exportações aumentam as vendas no exterior e geram margens de lucro normalmente maiores que no mercado interno, permite aproveitar economias de escala, reduz a dependência face ao mercado interno, reduz as flutuações nas vendas devido a ciclos económicos ou procura sazonal, minimiza riscos e maximiza flexibilidade. Esta forma de internacionalização tem também algumas limitações como a pouca possibilidade de aprendizagem nos mercados externos, requer novas capacidades e afetação de recursos e sensibilidade a barreiras comerciais e flutuações cambiais.

Segundo Minervini (2001), podem iniciar o processo de exportação as empresas que previamente avaliaram a sua capacidade de internacionalização e encaram a exportação como uma estratégia para melhorar a competitividade. O autor alerta ainda para o facto de a exportação ser uma atividade de médio a longo prazo o que exige planeamento de recursos e paciência. Dois “ingredientes” de difícil concretização em tempos de crise, quando sobreviver se torna a prioridade da empresa.

**Countertrade:** Trata-se de uma transação internacional em que a totalidade ou parte do pagamento é feita em espécie e não em dinheiro. Tem como princípio: “eu compro os teus produtos se tu comprares os meus”.

O Countertrade é feito através de 4 formas: troca direta, acordos de compensação, counterpurchase e buy-back agreement.

Este tipo de internacionalização é adotada quando não existe comércio, pode ser uma forma de entrada em novos mercados e também pode permitir desenvolver novas fontes de abastecimento.

O countertrade apresenta no entanto vários riscos: os bens que o cliente oferece podem ser de qualidade inferior, tendo pouco potencial de venda nos mercados internacionais; nem sempre é fácil atribuir valor aos bens que o cliente oferece, e o comprador pode não ter oportunidade de analisar os bens e o seu potencial; cada parte da transação tende a maximizar o preço dos bens, o que torna difícil depois a revenda. o processo requer muito tempo e as regras governamentais podem criar burocracia

**Franchising:** Nesta forma de internacionalização não existe transferência de produtos mas de *know-how*. O licenciamento prevê o estabelecimento de um contrato entre duas

empresas, pelo qual uma delas, sendo detentora de determinado conhecimento, compromete-se a transferi-lo à outra, mediante uma retribuição acordada. Nestes processos, normalmente está associada uma marca protegida e já implementada no mercado ou uma tecnologia devidamente patenteada.

**Joint-venture:** Tem a ver com a associação entre duas (geralmente) ou mais empresas, com o objetivo de se realizar um negócio em comum, no qual cada uma, isoladamente, não teria o mesmo sucesso. Pode ser estabelecida por tempo determinado ou indeterminado, com objetivo comum entre as partes e vantagens recíprocas. Segundo Minervini a *joint-venture* é como um casamento, em que cada uma das partes entrega um dote para começar uma vida em comum. "Como todos os casamentos, pelo menos no início, pensa-se que é para sempre, porém, na prática, acontecem problemas, ciúmes, discussões, incompatibilidade, levando ao divórcio, que se espera seja um processo o menos doloroso possível." Minervini (2001: 84).

**Investimento Direto:** É a forma de internacionalização pela qual uma empresa decide "entrar" em determinado mercado por sua conta e risco. A empresa estabelece uma presença física no exterior através da propriedade de ativos produtivos como capital, trabalho, terra, tecnologia, equipamento etc.

Este tipo de internacionalização implica uma substancial afetação de recursos e uma presença física no mercado. Uma empresa por exemplo que opte por abrir uma filial poderá fazê-lo adquirindo uma empresa local, ou ainda, construindo suas próprias instalações. À partida as empresas investem em países que oferecem vantagens comparativas específicas. É um grau elevado de internacionalização, uma vez que expõe a empresa a elevados custos e riscos políticos.

A globalização do comércio obrigou a empresas a mudar a sua forma de estar no mercado e a olhar para a concorrência de uma forma mais séria.

Druker (1993) defende que atualmente o fator decisivo para obter lucros é o saber. O autor considera que os fatores de produção tradicionais – terra, capital, e trabalho – perderam a importância. As classes da sociedade pós-capitalista são os trabalhadores do saber e dos serviços. Ou seja na atual sociedade, na sociedade do conhecimento, as novas vantagens competitivas das empresas são sobretudo o tempo e o conhecimento. É

crucial por isso saber mais do que os concorrentes. Na realidade a aposta na inovação e na antecipação à concorrência tem contribuído para a alteração da organização e das estratégias implementadas pelas empresas. Também Toffler (1991) considera que o conhecimento se tornou um recurso decisivo na economia avançada. Sobre este assunto Porter (1989) considera que a existência de concorrentes pode criar a possibilidade de uma empresa aumentar a sua vantagem competitiva. Se uma empresa pode melhorar o seu potencial devido à concorrência que vem do exterior, significa que essa empresa também pode passar a atuar no mercado externo e melhorar, dessa forma, as suas vantagens competitivas. De acordo com Bradley (1995), a competitividade de uma empresa é influenciada pela sua posição no mercado – percentual ocupado, diferenciação, imagem do produto, a estrutura económica e tecnológica, a estrutura de preços, capacidade de produção e capacidade de gestão.

Os fatores que podem contribuir para melhorar essas vantagens são a melhoria contínua dos seus produtos, defende Mann (1982), e a expansão de mercados internacionais.

Sobre este assunto, Porter (1990) concluiu que a essência da formulação de uma estratégia competitiva é relacionar uma empresa ao seu meio ambiente. Embora o meio ambiente relevante seja muito amplo, o aspeto principal é a indústria, ou as indústrias com as quais a empresa compete. O grau da concorrência, numa indústria, tem cinco forças competitivas básicas apresentadas na figura 1. O conjunto dessas forças determina o potencial de lucro final na indústria, que é medido em termos de retorno a longo prazo sobre o capital investido.



**Figura 1:** Modelo das 5 forças de Porter



Fonte: Porter, M: Vantagem Competitiva. Rio de Janeiro Campus 1990

A meta da estratégia competitiva para uma unidade empresarial é encontrar uma posição dentro dela, em que a empresa possa defender-se melhor contra as forças competitivas ou influenciá-las em seu favor. O conhecimento dessas fontes subjacentes da pressão competitiva põe em destaque os pontos fortes e fracos da empresa, identifica áreas em que mudanças podem resultar no retorno máximo e destaca as áreas em que as tendências são muito importantes, quer como oportunidades, quer como ameaças.

Quando uma empresa quer entrar num processo de internacionalização há fatores que têm a ver com a mudança de fronteira que devem ser tidos em conta, referem Mazur e Hogg (1993). Neste ponto destaca-se o risco do país, que tem a ver com o ambiente político ou legal do estado e que podem provocar a exposição da empresa a perdas potenciais com efeitos muito negativos. Há também a salientar o risco cultural, que ocorre quando as diferenças culturais são de tal ordem que colocam em causa certos valores instalados na sociedade. O risco cambial é outro fator a ter em conta, tem a ver com o potencial prejuízo causado por alterações no preço de uma moeda face a outra. Finalmente há o risco comercial que se refere a perdas potenciais decorrentes de estratégias empresariais não adequadas ou procedimentos francamente desenvolvidos.

O processo de expansão internacional das empresas foi durante muitos anos exclusivo de países desenvolvidos, mas atualmente já se verifica uma participação cada vez maior de empresas de países em desenvolvimento. A concorrência internacional, que até então

não existia para a empresa, passa a ser um desafio, obrigando as empresas a realizar investimentos nos seus processos de internacionalização.

Em suma, para Kotabe e Helesen (2000), a crescente globalização da economia levou à aposta na internacionalização das empresas. “Os mercados estão a tornar-se verdadeiramente globais. Se um empresário ficar limitado ao seu mercado doméstico, provavelmente será atropelado por concorrentes que estão espalhados pelo mundo.”

### ***Considerações finais***

A regionalização, globalização e internacionalização são fenómenos inerentes ao Comercio Mundial. Vários estudos recentes concluíram que os três processos em curso tendem a se reforçar mutuamente, é de resto a combinação das políticas locais e/ou regionais dos países com as forças da globalização que pode levar à melhoria da sua inserção internacional.

Na verdade a rápida evolução dos negócios à escala mundial a que assistimos a partir da segunda parte do século XX leva alguns autores a defenderem que estamos a assistir à passagem da internacionalização da vida económica para a sua globalização. Mateia e Romania (2006) consideram que esta tendência tem-se verificado no domínio das transações comerciais, de investimentos em países estrangeiros (internacionalização do produto), e de organização estruturas empresariais (internacionalização da empresa). Os autores referem que, em especial na última década, sob a influência de inúmeros fatores de cariz económico, tecnológico e de natureza política, o processo de internacionalização entrou numa nova fase, a de uma economia emergente global.

Esta globalização não anula a internacionalização, pelo contrário os dois conceitos complementam-se. Senão vejamos o fenómeno da globalização que segundo dias (2007) assenta na ideia de que as diferenças entre mercados estão a esbater-se e a tendência é que venham a desaparecer. Daqui resulta a ideia de que as empresas para aproveitarem esta oportunidade devem globalizar as suas estratégias de atuação, isto é, ter uma estratégia única, dado que está em causa um só mercado, de forma a beneficiarem de

importantes economias de escala. O “Grupo Lisboa” (1994) define a globalização como um conjunto de processos que torna possível a conceção, desenvolvimento, produção, distribuição e consumo de processos, produtos e serviços à escala mundial. No fundo consideram que funciona para satisfazer os diversificados e crescentes mercados globais regulados por regras quase universais, fundadas em organizações ou redes de empresas cujo capital pertence cada vez mais a uma multiplicidade de acionistas de diversos países, cuja cultura está aberta a um contexto mundial e obedece a uma estratégia também mundial. Dias (2007) considera assim difícil identificar uma territorialidade (legal, económica, tecnológica) específica destas organizações apesar de possuírem uma sede, sobretudo por causa das formas intensivas de inter-relação e integração que ocorrem entre empresas.

O cenário acima descrito demonstra a relação complementar que existe entre a internacionalização e a globalização: as empresas que se internacionalizam através de uma economia global.

Simões (1997) considera que as empresas têm sido as protagonistas fundamentais do processo de globalização. A sua capacidade de desenvolver ativos intangíveis – por exemplo, nos planos da competência tecnológica, da inovação organizacional e da gestão da imagem – e de os transferir, articular e explorar internacionalmente constitui um elemento fulcral para a sua afirmação competitiva e expansão internacional. Por outro lado, a localização em múltiplos países confere às empresas possibilidades acrescidas de aproveitamento de oportunidades e de exploração de sinergias, tendo em conta as vantagens específicas oferecidas por cada país enquanto localização de investimento. Segundo Cantwell (1995), as empresas multinacionais tornaram-se “organizadores globais de sistemas económicos, incluindo sistemas de desenvolvimento tecnológico em diferentes partes do Mundo”.

Coutinho (1996) regista a complementaridade entre as esferas de atuação económico-empresarial global e regional. Para o autor “embora tenham sido e continuem sendo agentes-chave do processo de internacionalização, as grandes empresas transnacionais são, simultaneamente, líderes dos processos de formação de blocos comerciais. Neste

sentido não existe contradição e sim complementaridade entre os movimentos de globalização e regionalização da economia mundial.

Saraiva (2011) considera por seu lado que os três elementos (globalização, regionalização e internacionalização) são controversos mas defende que ao mesmo tempo se complementam e servem de engrenagem ao processo de globalização. A autora não considera que a eliminação das fronteiras nacionais seja um elemento necessário ao processo de integração, mas admite no entanto que possa existir uma adequação no poder dos Estados no sentido de haver uma adesão a um projeto maior, por exemplo, com a necessidade de revisões constitucionais internas, em prol da realização de objetivos coletivos. Esta investigadora considera que a relação nacional e internacional está presente nas próprias relações comerciais entre os blocos económicos, o que é benéfico para um país negociar em grupo. Em bloco as negociações fazem-se com uma maior facilidade. Maior será também a vantagem competitiva se o fizer diretamente com outro bloco. É desta forma que Saraiva explica o funcionamento da engrenagem dos três elementos favorecendo, ao mesmo tempo, a acumulação em escala nacional, ao bloco económico, e movimentando de forma articulada os agentes da própria globalização.

### ***3.4 Novos atores económicos: países emergentes***

Os países considerados como emergentes são aqueles que apresentam grande potencial de crescimento e que têm características comuns a vários níveis. Apesar de não haver uma definição concreta para este conceito o Fundo Monetário Internacional considera que se trata de países cujas economias partiram de um estágio de estagnação ou subdesenvolvimento mas que atualmente se encontram em pleno desenvolvimento económico.

De acordo com Sawaya (2012), o único elemento comum entre este tipo de economias é que são países que conseguiram desenvolver uma determinada estrutura industrial. Mesmo assim, essas estruturas são bastante distintas e foram construídas em épocas diferentes. Em termos de políticas económicas, todos usaram as mesmas “técnicas

tradicionais”: desvalorização da moeda, política fiscal expansionista e política de crédito abundante. A grande diferença é a estratégia que cada um adotou no seu processo de industrialização”.

**Principais características dos países emergentes:**

- Crescimento demográfico
- Padrão de vida de grande parte da população entre os níveis baixo e médio.
- IDH (Índice de Desenvolvimento Humano): entre os níveis médio e alto;
- Rendimento per capita (PIB per capita) entre 5 e 8 mil dólares.
- Setor da indústria em desenvolvimento;
- Crescimento de infraestruturas (portos, rodovias, aeroportos, ferrovias, etc.);
- Atração de capital externo para investimentos nos setor produtivo;
- Crescimento positivo na criação de emprego;
- Taxas elevadas de formação de capital;
- Mudanças significativas e positivas na estrutura social e económica da população: diminuição da pobreza e aumento da classe média baixa;
- Significativo êxodo rural (migração do campo para os centros urbanos):

Entre as características acima referidas há algumas que merecem alguma reflexão:

A nível demográfico, ao contrário dos países desenvolvidos, os países emergentes registam de ano para ano um crescimento substancial da sua população. Félix at al (1995) comparou o peso relativo dos países industrializados e em desenvolvimento das várias regiões consideradas, no total da população mundial. Verificou-se um forte declínio do peso demográfico dos países desenvolvidos, ao contrário do que acontece nos países em desenvolvimento, em que aos acréscimos relativamente modestos do peso da América Latina e de intensidade média da Ásia, tomada no seu conjunto, se vem contrapor a evolução em África. Os autores prevêem que venha a acontecer uma verdadeira explosão demográfica naquele continente, passando de 8,8% em 1950 para 18,8% em 2025.

**Quadro 1:** Estimativas e projeções da população por regiões 1950 – 2025

Região	1950	1970	1990	2000	2025
<b>Total mundial</b>	2516 (100,0)	3698 100,0	5292 100,0	6261 100,0	8504 100,0
<b>Países Industrializados</b>	832 (33,1)	1049 (28,4)	1207 (22,8)	1264 (20,2)	1354 (15,9)
<b>Países em desenvolvimento</b>	1684 (66,9)	2649 (71,6)	4086 (77,2)	4997 (79,8)	7150 (84,1)
<b>Africa</b>	222 (8,9)	362 (9,8)	642 (12,1)	867 (13,8)	1597 (18,8)
<b>América do Norte América Latina</b>	166 (6,6)	226 (6,1)	276 (5,2)	295 (4,7)	332 (3,9)
<b>Ásia</b>	1377 (54,7)	2102 (56,8)	3113 (58,8)	3713 (59,3)	4912 (57,8)
<b>Europa</b>	393 (15,6)	460 (12,4)	498 (9,4)	510 (8,1)	515 (6,1)
<b>Oceânia</b>	13 (0,5)	19 (0,5)	26 (0,5)	30 (0,5)	38 (0,4)
<b>URSS (antiga)</b>	180 (7,2)	243 (6,6)	289 (5,5)	308 (4,9)	352 (4,1)

Fonte: FNUAP - État de la population mondiale

No que diz respeito ao desenvolvimento urbano nos países em desenvolvimento, os dados analisados por estes autores mostram que tem havido uma aceleração invulgar. Até ao ano 2000, a parte maioritária do crescimento demográfico à escala mundial concentrou-se nas cidades de média ou grande dimensão, que são responsáveis por 83% do total daquele crescimento, ou seja uma média de 81 milhões de pessoas adicionais por ano. Entre de 2000 a 2025, período em que se prevê que comecem a diminuir as adições anuais à população mundial, o crescimento da população urbana deve intensificar-se, com acréscimos anuais da ordem dos 95,5 milhões de habitantes. Perante este cenário não admira que se assista a uma clara aceleração do processo de urbanização nos países emergentes.

O rápido crescimento de um conjunto de países em desenvolvimento, entre os quais alguns gigantes demográficos, está a provocar uma deslocação geográfica do poder económico no mundo.

São estados que já deram provas da sua resistência e força em vários episódios da história mundial. Félix et al. (1995) lembra a surpresa que esses países causaram quando

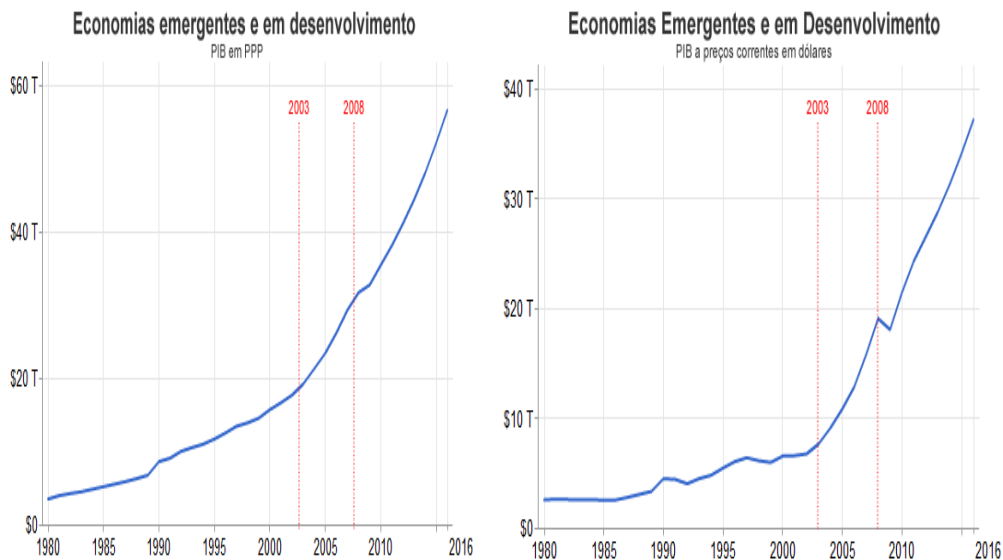
ultrapassaram a recessão internacional de 1991/1994. Uma crise que afetou profundamente os países desenvolvidos, ainda que em anos diferentes. Nessa altura as nações em desenvolvimento conseguiram manter taxas de crescimento que atingiram em média os 4,6 % o que contrasta com os 1,1% de crescimento registado na economia mundial. Para isso, para evitar que a recessão tivesse atingido os países em desenvolvimento, contribuiu decisivamente o papel da Ásia Oriental que cresceu 7,9% e da Ásia do Sul 5,6% por via das importações que dirigiram aos países desenvolvidos.

Há cada vez mais sinais da “força” dos países emergentes, em matéria de inovação por exemplo.

“Embora o abismo que os separa dos países mais desenvolvidos ainda seja grande, a brecha está a fechar-se” referiu Primi (2012), durante a apresentação de uma análise aos indicadores de desempenho e referências comparativas de inovações em países emergentes. A economista da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico apresentou alguns indicadores que ilustram este novo cenário: na participação mundial do PIB, por exemplo, os países membros da OCDE detinham 63% em 1960, hoje em dia detêm 43%. Nos Serviços, a OCDE era responsável por 90%, agora tem 80%. Em termos de valor agregado na manufatura, a participação dos países emergentes cresceu de 15% para 40%, no mesmo período, com a China a liderar esse processo.

Se analisarmos o ritmo de crescimento dos países emergentes na última década verificamos que tem sido positivo e a um ritmo acelerado como se verifica no gráfico 4, ao contrário do que acontece com a Europa e os Estados Unidos que esgotaram os seus mercados internos e vêem as suas grandes empresas migrarem para economias emergentes.

**Gráfico 4:** Estimativa de evolução do PIB nos países emergentes até 2016



Fonte: Fundo Monetário Internacional

Como se verifica no quadro, as previsões indicam que este crescimento acentuado nos países emergentes deverá continuar ao longo dos próximos quatro anos. Perante os dados acima mencionados Roubini (2012) considerou que este grupo de estados é um importante motor da economia mundial, não se pode dizer no entanto que a sua evolução é independente dos países desenvolvidos. Há vários canais que unem os dois mundos nomeadamente a inflação e as taxas de juro, os fluxos de capitais, o preço das matérias-primas e o dinamismo do comércio internacional.

Entre os países emergentes há um grupo que se destaca pelo seu crescimento mais acelerado, são os chamados **BRICS**.

Em 2001, o economista Jim O'Neil, chefe de pesquisa em economia global do grupo financeiro Goldman Sachs, realizou o estudo "Building Better Global Economic Brics", no qual se destacaram os estados que compõem o bloco dos chamados países em desenvolvimento (Brasil, Rússia, Índia, China e, desde meados de Abril, também a África do Sul), devido ao papel de relevo que apresentam no cenário mundial, devido ao rápido desenvolvimento da suas economias. De acordo com o documento, o potencial económico desses países pode transformá-los nas quatro economias dominantes do mundo até 2050 (a avaliação foi feita antes da entrada da África do Sul no bloco).



Estes países não compõem um bloco económico, apenas partilham uma situação económica com índices de desenvolvimento e situações económicas parecidas. Na verdade, eles formam uma espécie de aliança que procura ganhar força no cenário político e económico internacional, em nome da defesa de interesses comuns. Anualmente realiza-se uma reunião entre os representantes destes países chamados Brics.

Além de serem países em desenvolvimento, é importante sublinhar que todos possuem uma grande extensão territorial, abundância em recursos minerais e mão-de-obra, devido ao elevado número de indivíduos que compõem as suas populações. Além disso, todos tiveram o Estado como indutor e promotor do desenvolvimento industrial de maneira bastante expressiva nos últimos cinquenta anos, apesar de a China ser comunista, a Rússia já ter sido socialista e a Índia e o Brasil serem capitalistas. Outro ponto em comum é a abertura económica promovida por estes estados na década de 1990. Paulino (2010) considera que cada uma destas nações vai ocupando um certo espaço na divisão internacional do trabalho. Sendo a China e a Índia a terem um papel de destaque na economia mundial no que diz respeito à produção de bens manufaturados e serviços, ao passo que o Brasil especializou-se como produtor de produtos minerais e agrícolas. A trajetória destes países, com exceção da Rússia - que durante a Guerra Fria já era uma grande potência militar e industrial e que, com o fim da União Soviética perdeu alguma influência internacional - os outros países apresentam uma trajetória semelhante na tentativa de ultrapassar o subdesenvolvimento e a pobreza, através de políticas de industrialização com uma participação muita ativa do Estado. Trata-se de um modelo mais ou menos parecido com o “nacional-desenvolvimentismo” escreve o autor, que não vê diferença entre os termos “emergente” e “em desenvolvimento” para designar os Brics. “São apenas rótulos que não mudam o facto substancial de que são todos países em desenvolvimento, lutando para ocupar um lugar de maior destaque no cenário político e económico mundial neste início de século XXI”. Brasil, Rússia, Índia e China apresentam grandes mercados internos a explorar, pois a população somada dos Brics representa, atualmente, 41% da população de todo o planeta. Na opinião de Sawaya (2012), este segmento do mercado brasileiro já está consolidado, ao contrário do que acontece na China e na Índia. Em todos estes estados há uma classe média emergente e o consumo interno nesses países tem um papel muito

importante capaz de sustentar o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). No Brasil isso já é uma realidade, pois dois terços do PIB são formados pelo consumo das famílias. Este país possui a maior economia da América Latina, a nível de continente americano, só está atrás dos Estados Unidos da América. Os brasileiros têm forte potencial no mercado agropecuário, com altos índices de produção de carne bovina e de soja. Além disso tem recursos naturais valiosos como o petróleo, gás natural, extração mineral. Na China, o consumo das famílias é ainda baixo e o que sustenta o crescimento são o investimento e as exportações. Para este autor, o gigante asiático tem potencial para se tornar líder nos diversos setores, principalmente, naqueles de elevada tecnologia. Algumas projeções indicam que este estado será, em 2050, a maior economia do mundo ultrapassando os Estados Unidos. Em relação a Produto Interno Bruto, a China está em segundo lugar no ranking, deixando para trás as potências mundiais como Japão e Alemanha. A mão-de-obra é barata, a tecnologia é avançada, a infraestrutura e organização do país contribuem para tamanho sucesso. A Índia é disso exemplo, na medida em que tenta ir além do setor dos serviços passando para a tecnologia de informação, desenvolvendo melhor a sua indústria e as suas máquinas numa tentativa de promover um crescimento mais autónomo. Este país já é um dos maiores produtores de softwares, a sua enorme população contribui para denominá-la como a nação com maior força de trabalho do mundo. O governo indiano está a investir fortemente na mão -de-obra qualificada, este país é também uma potência militar como a Rússia e a China. A Rússia já é um caso diferente dado que após as políticas neoliberais que quase destruíram por completo a economia do país, nos últimos anos assiste-se a uma grande aposta na modernização industrial.

Segundo Sawaya (2012), a recente entrada da África do Sul no bloco não deve trazer grandes mudanças para a dinâmica dos Brics, “O resultado depende de como a China se irá comportar em relação à África do Sul. O facto é que é muito desigual a troca comercial entre os Brics devido ao peso da China em produtos industrializados, sector em que o país tem vindo a dominar pouco a pouco”.

Embora os Brics sejam considerados um grupo de países emergentes, o próprio criador mudou esse conceito. Brasil, Rússia, Índia e China já estão concentrados noutros patamares. O mercado destes estados diferencia-se muito em relação a outros que estão na condição de emergentes.

A expectativa dos economistas sobre os Brics é que, daqui a 40 ou 50 anos, atinjam os 85 triliões de dólares no Produto Interno Bruto Mundial e que representem 40% da população mundial. O que significa que ultrapassarão o Grupo dos Sete, conhecido também como G7, na economia, e a União Europeia, tornando-se assim os Brics num bloco económico.

Apesar das perspetivas positivas quanto ao futuro deste grupo de países, a verdade é que eles não são imunes à atual crise mundial. A OCDE num relatório publicado no passado mês de Agosto (2012) indica que Rússia está prestes a enfrentar uma desaceleração económica, juntando-se a outras potências emergentes como Índia e China, cujas economias também mostram sinais de fraqueza. O indicador composto de junho, que fornece uma medida da atividade económica futura e que tem como base uma leitura média de longo prazo de 100, caiu para 99,5 para a Rússia, quando em maio era 100,3. Os indicadores para China e Índia apontam também para uma desaceleração.

#### 4. Metodologia de QM Constante

A análise de quota de mercado constante (CMS) é um método que permite desagregar os dados de comércio de um determinado país (ou grupo de países) e compara com os fluxos comerciais do resto do mundo (Skriner, 2010). A principal ideia subjacente à análise de quota de mercado constante é a de que a estrutura das exportações de um determinado país afeta o seu crescimento global, independentemente das variações de outros fatores, como sejam os associados à evolução da competitividade. Magee (1975) considera que, mesmo que um país mantenha a sua quota em cada produto em cada destino geográfico, pode-se registar uma redução da sua quota de mercado agregada se ele exporta para mercados individuais que crescem menos do que a média mundial.

Esta metodologia é profusamente usada no âmbito da economia internacional e foi escolhida para usar neste trabalho porque permite analisar a competitividade das 82 maiores economias exportadoras do mundo na última década e posteriormente fazer uma comparação da relação de Portugal com esses países.

Esta técnica foi inicialmente utilizada em estudos de variáveis como o emprego ou a produtividade do trabalho no âmbito da economia regional, onde é mais conhecida como análise de *shift-share*, tendo sido posteriormente aplicada a estudos dos fluxos de comércio internacional, onde foi utilizada pela primeira vez por Tyszynski (1951).

Desde essa altura este método foi progressivamente melhorado. Alves et al (2009), citando Milana (1988), referem que foram apresentadas soluções satisfatórias para alguns dos maiores problemas da decomposição tradicional de quota de mercado constante. Alguns estudos recentes de quota de mercado constante que consideram a maioria dos melhoramentos empíricos sugeridos na literatura incluem os trabalhos de Simonis (2000), Foresti (2004) e ECB (2005) defende o autor. No entanto, permanecem ainda diversas questões associadas à implementação empírica da análise de quota de mercado constante. A crítica mais relevante e duradoura é a de que os diversos efeitos da decomposição de quota de mercado constante variam de acordo com o nível de desagregação considerado (por produtos e por países). Contudo, a decisão arbitrária sobre o nível de desagregação a utilizar é geralmente determinada pela disponibilidade de informação. Neste trabalho seguimos a versão proposta por Cabral e Esteves (2006).

Trata-se de uma versão ligeiramente ajustada à formulação desenvolvida por Milana (1998). Por cada um dos países analisados definimos  $X_{ji}$  como as exportações vendidas por determinado país de produto  $j$  para o país  $i$ . Por sua parte,  $M_{ji}$  representa as importações recebidas por  $i$  país de  $j$  produto. A quota de mercado do país em questão, em termos de exportações de  $j$  produto para país  $MS_{ji}$ , corresponde à relação entre estas duas variáveis:

$$MS_{ji} = \frac{X_{ji}}{M_{ji}} \quad (1)$$

A quota de mercado total é expressa como:

$$MS_j = \frac{\sum_i X_{ji}}{\sum_i M_{ji}} \quad (2)$$

A seguir, pode-se calcular a variação percentual na quota total de mercado através da sua desagregação em três efeitos: o efeito quota de mercado (EQM), o efeito de estrutura geográfica (EEG) e o efeito de estrutura de produto (EP). O EQM capta a evolução da participação em cada mercado específico ponderado pela importância relativa desse mercado no total das exportações do país. Esta componente, ao captar as variações registadas em cada mercado individual, pode ser interpretada como um indicador de competitividade da economia. Este efeito pode ser expresso como:

$$MSE = \sum_j \sum_i \frac{\Delta MS_{ji}}{MS_{ji}} \frac{X_{ji}}{\sum_i X_{ji}} \quad (3)$$

O efeito de estrutura geográfica (EEG), por sua vez, captura a evolução relativa de cada um dos mercados de destino - traduzido para a variação do peso relativo do referido mercado no total das importações - ponderada pela importância relativa desse mercado na quota de mercado total do país em análise. Assim, o EEG mede o impacto das especializações sectoriais e geográficas sobre a variação de mercado do país:

$$CSE = \sum_j \sum_i \Delta \frac{M_{ji}}{\sum_j} \frac{MS_{ji}}{MS} \quad (4)$$

Finalmente, o efeito de estrutura de produto (EP) capta a evolução de produto, expressa como:

$$RE = \sum_j \sum_i \frac{\Delta MS_{ji}}{MS} \Delta \frac{M_{ji}}{\sum_j M_{ji}} \quad (5)$$

Assim, a variação total da quota de mercado pode ser representada da seguinte forma:

$$\frac{\Delta MS}{MS} = MSE + CSE + RE \quad (6)$$

A análise pode ser aprofundada através de uma decomposição mais refinada do EEC, o que nos permite distinguir entre o efeito gerado pela estrutura sectorial o que resulta da especialização geográfica. Assim, o EEC pode-se dividir em três componentes: o efeito estrutura sectorial (EES), o efeito estrutura geográfica (EEG) e do efeito estrutura mista (EEMix). O efeito estrutural sectorial (EES) capta, para cada país, a parcela do variação total da quota de mercado que resulta da especialização por produtos das exportações. Isto é expresso por:

$$SSE = \sum_j \Delta \frac{M_j}{\sum_j M_j} \frac{MS_j}{MS} \quad (7)$$

em que:  $M_j = \sum_i M_{ji}$  (8)

$$e \quad MS_j = \frac{\sum_i X_i}{M_j} \quad (9)$$

O efeito estrutura mista (EEMix) resulta do facto de os dois anteriores efeitos não serem independentes. O cálculo deste efeito permite que:

$$GSE = \sum_i \Delta \frac{M_i}{\sum_i M_i} \frac{MS_i}{MS} \quad (10)$$

$$\text{Em que: } M_i = \sum_j M_{ji} \quad (11)$$

$$e \quad MS_i = \frac{\sum_j X_{ji}}{M_i} \quad (12)$$

Os efeitos da estrutura mista resultam do facto dos dois efeitos anteriores não serem independentes. Os cálculos deste efeito permitem que:

$$CSE = SSE + GSE + MixSE \quad (13)$$

Uma das críticas apontadas a este tipo de análise refere-se à ausência de fundamentos teóricos quanto à sua aplicação empírica. Richardson (1971) dá como exemplo a análise de quota de mercado constante que pode ser aplicada a diversos níveis de desagregação produto/mercado de destino, não sendo os resultados independentes dessa escolha, se bem que a decisão arbitrária sobre o nível de desagregação a utilizar seja geralmente determinada pela disponibilidade de informação.

## 5. Aplicação de Resultados

### 5.1 Comércio Mundial

#### 5.1.1 Análise de QM

O quadro 2 e o gráfico 5 apresentam a evolução da quota total das exportações mundiais, utilizando a metodologia apresentada no capítulo anterior. A amostra é constituída por 82 países no período de 1999-01 a 2007-09. Os resultados revelam que globalmente houve um aumento do comércio mundial, observa-se no entanto mudanças na forma como está desenhado o mercado das exportações. Verifica-se que há um conjunto de economias em desenvolvimento ou emergentes que tem vindo a ganhar muito espaço em termos de QM e outro conjunto de economias já desenvolvidas que perdeu QM no período em análise. Os países da Europa de leste e a Rússia, foram o bloco que viu as suas exportações crescerem mais. A China foi no entanto o país que obteve a subida mais significativa, ganhou 5 pontos percentuais (p.p). Em sentido inverso os Estados Unidos foi o país que teve a maior diminuição de QM, em 6 anos perdeu 4 p.p logo seguido pelo Japão que perdeu 3 p.p., nos restantes países que viram a sua QM aumentar a subida é tímida, ronda 1 p.p.. Registo ainda para o facto de nos 82 países analisados apenas 9 terem registado um aumento da sua QM e vinte e dois países terem conseguido manter a QM positiva com valores iguais no período em análise. Perante este dados confirma-se a tendência de aumento de fluxo de comércio de alguns países da Ásia, da Europa Central e de Leste.

**Quadro 2:** QM nas exportações mundiais

Países	QM1999-01	QM2007-09
Germany	10,75%	10,63%
China, People's Rep.	5,18%	9,85%
United States	12,48%	7,63%
Japan	8,03%	5,14%
France	5,51%	4,05%
Netherlands	3,17%	3,77%
Italy	4,57%	3,76%



Países	QM1999-01	QM2007-09
BLEU	3,59%	3,33%
Russian Federation	2,07%	3,32%
United Kingdom	4,96%	3,15%
Canada	4,96%	
South Korea	2,81%	2,78%
Mexico	2,85%	2,00%
Spain	2,10%	1,85%
Taiwan	2,45%	1,71%
Saudi Arabia	1,07%	1,50%
Malaysia	1,71%	1,41%
Switzerland	1,56%	1,40%
Sweden	1,50%	1,27%
Brazil	0,94%	1,21%
Poland	0,62%	1,16%
Austrália	1,01%	1,16%
Áustria	1,01%	1,16%
Singapura	1,37%	1,16%
Thailand	1,11%	1,12%
Norway	1,05%	1,09%
India	0,69%	1,03%
Indonesia	1,12%	1,00%
Czech Republic	0,59%	0,96%
Ireland	1,46%	0,94%
Turkey	0,51%	0,80%
Hungary	0,56%	0,76%
Denmark	0,89%	0,74%
Finland	0,88%	0,73%
Ukraine	0,33%	0,53%
Nigeria	0,36%	0,52%
Southafrican Union	0,50%	0,51%
Slovakia	0,26%	0,49%
Venezuela	0,43%	0,45%
Chile	0,30%	0,44%
Algeria	0,30%	0,44%
Argentina	0,44%	0,43%
Viet Nam	0,22%	0,42%
Philippines	0,71%	0,41%
Israel	0,52%	0,40%
Kazakhstan	0,17%	0,38%
Libyan Arab Jamahiriya	0,22%	0,37%
Portugal	0,45%	0,33%
Romania	0,20%	0,31%

Países	QM1999-01	QM2007-09
Belarus	0,20%	0,26%
Colombia	0,23%	0,24%
Slovenia	0,19%	0,22%
Peru	0,10%	0,19%
New Zealand	0,23%	0,19%
Greece	0,20%	0,17%
Egypt	0,09%	0,17%
Lithuania	0,09%	0,17%
Bulgaria	0,10%	0,14%
Hong Kong	0,42%	0,13%
Morocco	0,14%	0,13%
Tunisia	0,11%	0,12%
Bangladesh	0,10%	0,11%
Pakistan	0,13%	0,10%
Croatia	0,09%	0,10%
Estonia	0,09%	0,10%
Latvia	0,06%	0,09%
Serbia and Montenegro	0,04%	0,09%
Brunei Darussalam	0,06%	0,07%
Sri Lanka	0,08%	0,05%
Bosnia and Herzegovina	0,02%	0,04%
Gabon	0,05%	0,04%
Uruguay	0,04%	0,04%
Iceland	0,05%	0,04%
Bolivia	0,02%	0,04%
Cote d'Ivoire	0,06%	0,04%
Cameroon	0,04%	0,04%
Macedonia, Republic of	0,03%	0,03%
Paraguay	0,02%	0,03%
Kenya	0,02%	0,02%
Albania	0,01%	0,01%
Kyrgyzstan	0,01%	0,01%

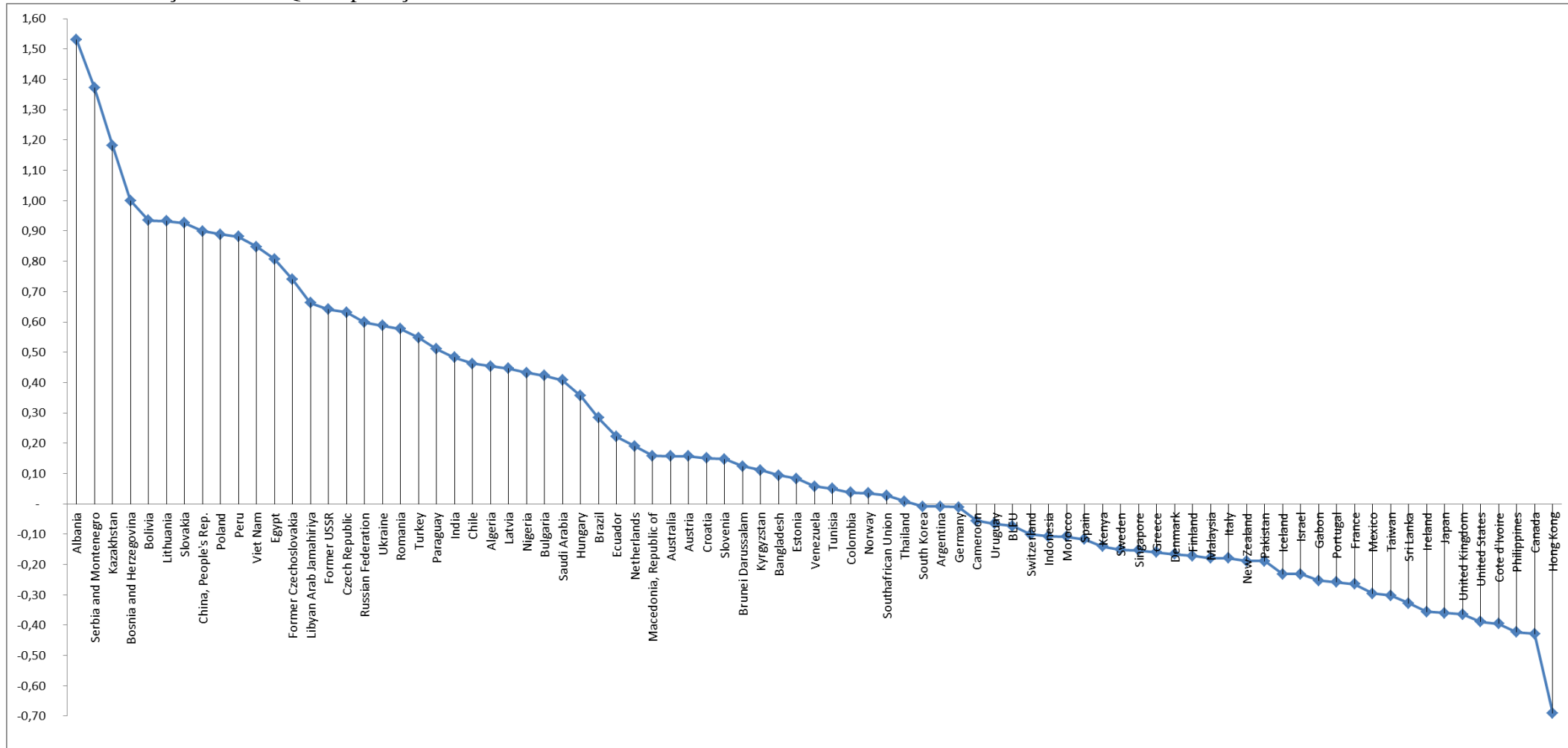
Fonte: CHELEM

### 5.1.2 Variação QM por continentes

No gráfico 5 podemos observar a variação total das QM dos 82 países em análise. Verificamos que a Albânia foi o mercado em que o crescimento das exportações foi o mais elevado comparativamente ao crescimento do total das exportações mundiais, um

facto que se verificou também de forma significativa na Sérvia e Montenegro, no Cazaquistão e na Bósnia Herzgovina. Trata-se de pequenas economias que começaram a abrir-se ao exterior nos períodos em análise, após vários anos de conflitos armados ou instabilidade política. No fim desta figura, com maior variação negativa de QM, surgem algumas economias desenvolvidas como Hong Kong, o Canadá e os Estados Unidos. Este último foi o país com maior QM em 1999-2002 e o segundo em 2007-09, mas a quebra de variação de QM foi a mais elevada da amostra no período em análise, cerca de 5p.p.

**Gráfico 5:** Variação total da QM exportações mundiais

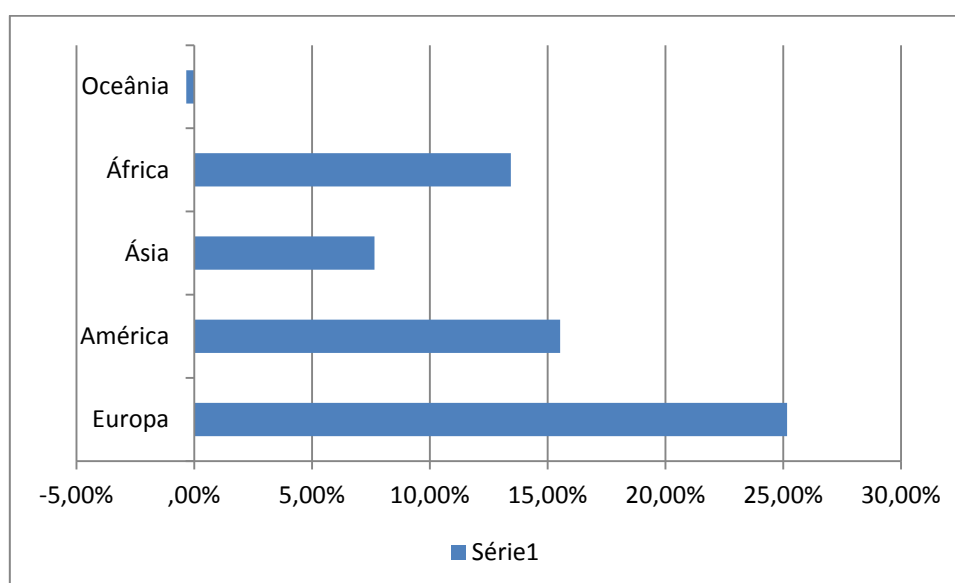


Fonte: CHELEM

É significativo verificar o comportamento da variação da QM por continentes, no sentido de perceber qual a capacidade do país competir efetivamente nos mercados externos, a sua especialização geográfica e por produtos, bem como a sua capacidade de reação a alterações de procura nos mercados internacionais.

Analisando a variação média da QM por continentes, no gráfico 6 concluímos que a Europa foi o continente que registou maior variação média da sua QM, 23 % seguido da Ásia. Em sentido inverso está a Oceânia com uma variação média negativa em 3%.

**Gráfico 6:** Variação média QM por continentes



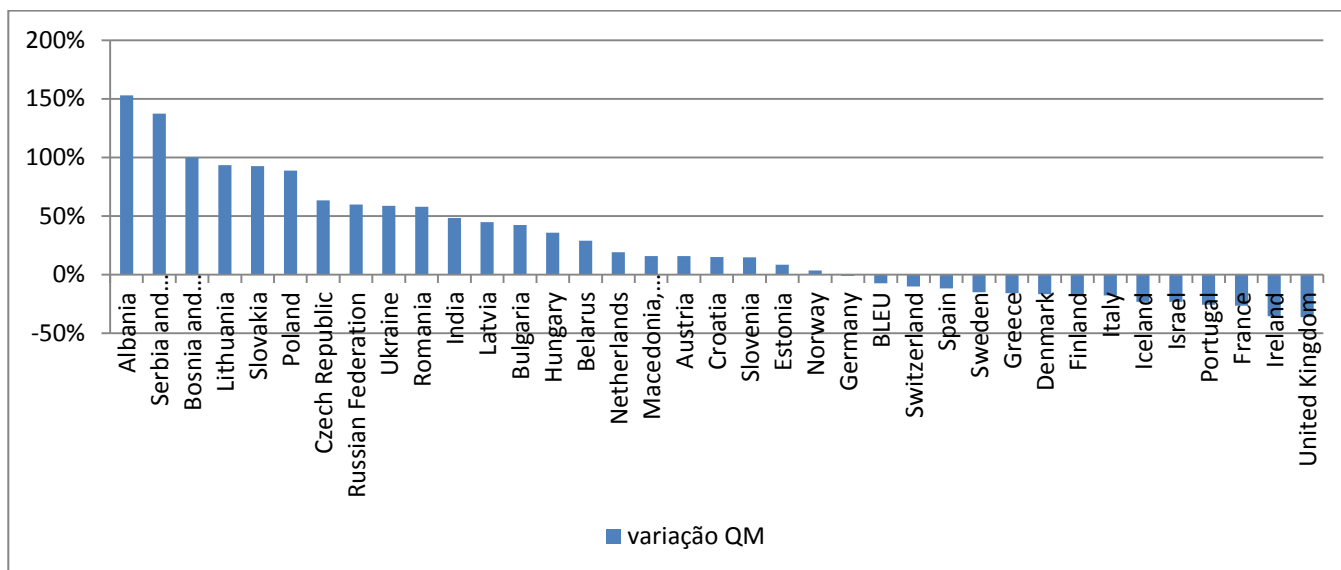
Fonte: CHELEM

No gráfico 7 observamos a variação da QM dos 37 países europeus.

A amostra revela que os dez países com maior variação de QM no período em análise são do Leste da Europa e destes apenas cinco pertencem à União Europeia. A Albânia lidera esta lista com um ganho de 153% na variação da QM, seguida da Sérvia e Montenegro com um ganho de 137%, em terceiro vem a Bósnia Herzgovina com um ganho de 100% na variação de QM. Trata-se de países de mercados emergentes, em desenvolvimento que começam agora a abrir a sua economia ao exterior e a ganhar competitividade e espaço no comércio mundial. No fundo desta amostra está o Reino Unido, a Irlanda cuja variação negativa da QM é de 36%, a que se segue França, Portugal e Itália com uma variação negativa de 26%. Os 10 últimos lugares desta amostra são ocupados por países da União Europeia, a única exceção é a Islândia que regista uma variação negativa de 23% motivada pela crise mundial que teve o auge nesta economia no

final de 2008. Importante também referir que a Alemanha, o país que detém a maior QM da Europa, surge nesta tabela com uma variação da QM ligeiramente negativa. Para este facto contribui a evolução negativa das QM de muitos países europeus que são os principais parceiros comerciais da Alemanha.

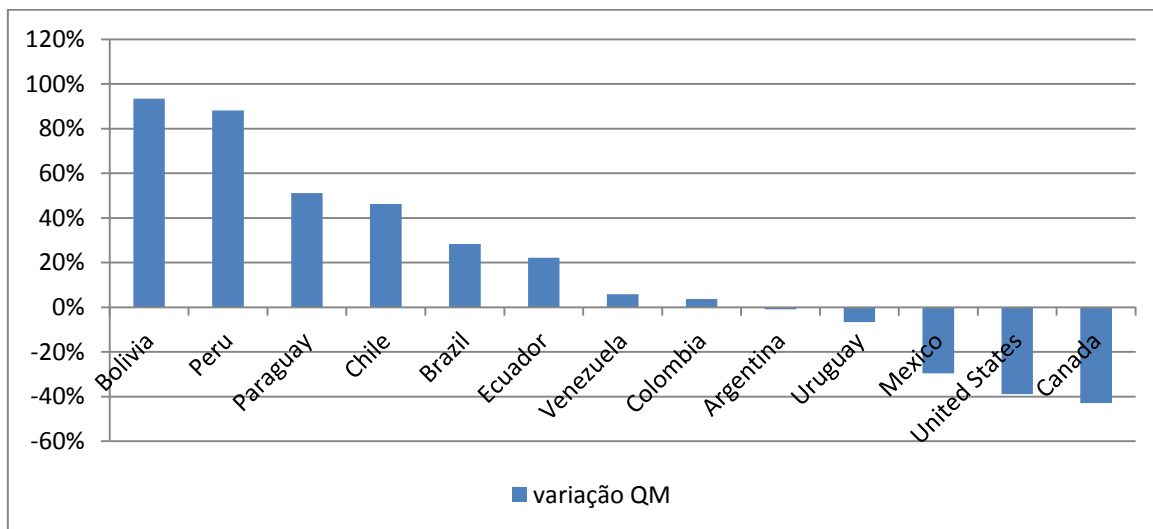
**Gráfico 7:** Variação QM Europa



Fonte: CHELEM

Na América as economias emergentes ou de países em desenvolvimento são as que obtiveram maior variação da QM no período em análise, como se constata no gráfico 8. A Bolívia registou um ganho de 93% a que se seguiu o Perú com uma variação de 88 %, em terceiro lugar vem o Paraguai com um ganho de 51%. Com variação negativa destacam-se os chamados países desenvolvidos, o Canadá com uma variação negativa de 43% e os Estados Unidos com 39% também negativos. Este resultado revela que estes mercados estão ganhar competitividade e a conquistar um lugar de relevo no comércio mundial, criando assim desafios às economias desenvolvidas. No caso dos Estados Unidos há a juntar a este cenário a crise do subprime que começou neste país em 2007.

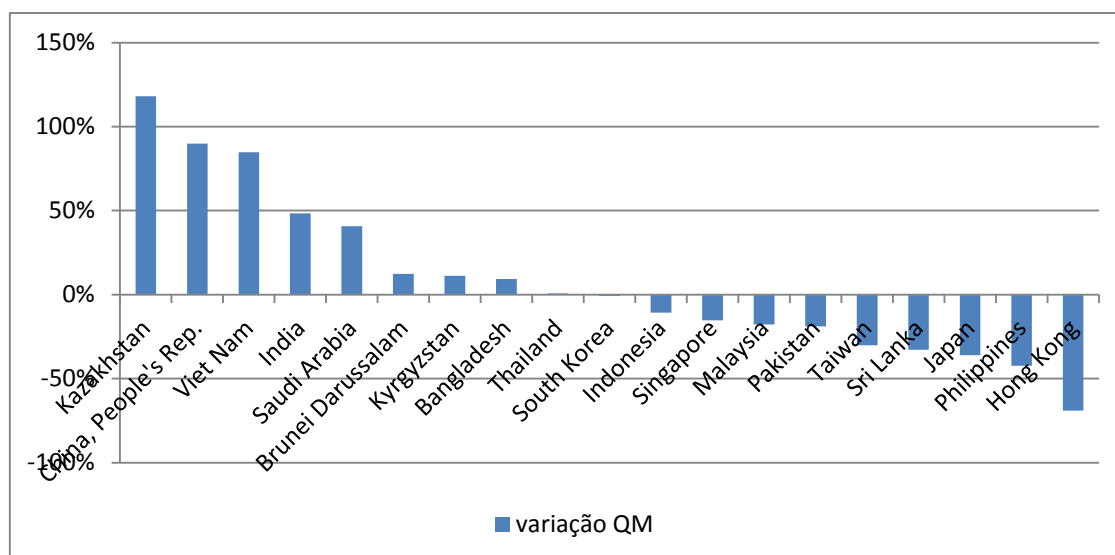
**Gráfico 8:** Variação QM América



Fonte: CHELEM

No que se refere às economias asiáticas, o gráfico 9 mostra que as maiores variações positivas de QM ocorreram no Cazaquistão com 118%, na China 90 %, e no Vietnã 85%. Trata-se de mercados individuais que cujas exportações nacionais foram superiores às registadas a nível mundial. No outro extremo estão os perdedores: Hong Kong registou uma variação negativa de 69%, as Filipinas 42 % e o Japão 36% .

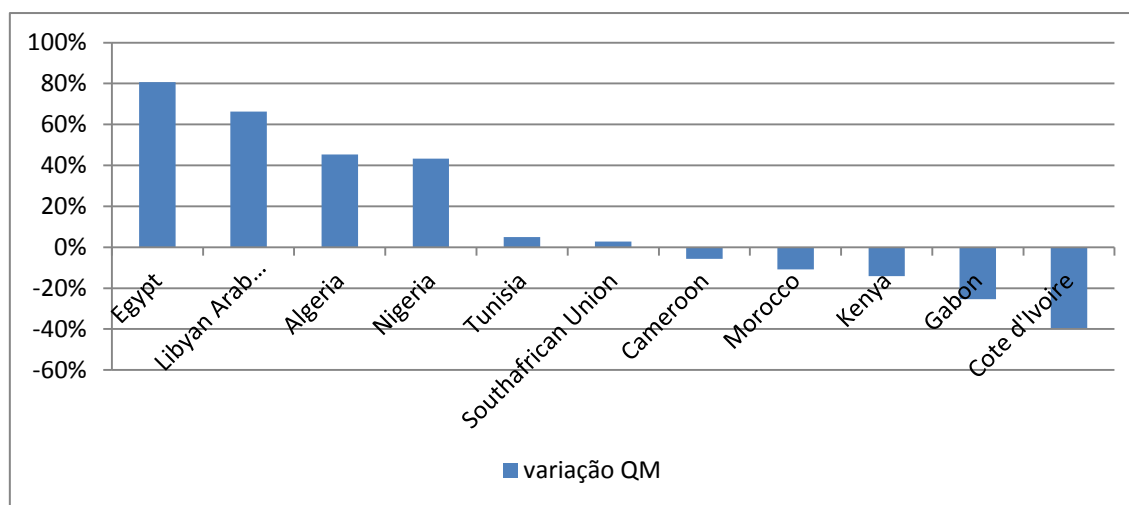
**Gráfico 9:** Variação QM Ásia



Fonte: CHELEM

O Egito, a Líbia, a Argélia e a Nigéria são os países africanos que ganharam mais competitividade no período em análise. O gráfico 10 mostra que estes três mercados tiveram a maior variação positiva de QM em África. O Egito lidera com 81%, a Líbia 66%, a Argélia 45% e a Nigéria 43%. Neste grupo, tirando o Egito, são todos membros da OPEP a organização dos países exportadores de petróleo. Nos últimos lugares desta amostra está a Costa do Marfim com uma variação negativa de QM de 40% seguida do Gabão com uma variação negativa de 25%.

**Gráfico 10:** Variação QM África

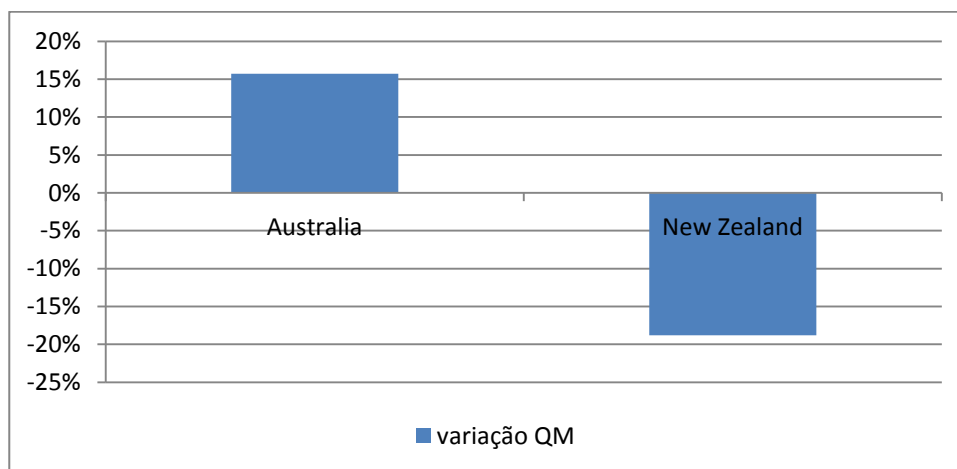


Fonte: CHELEM

A Austrália domina claramente o mercado das exportações na Oceânia, como se constata no gráfico 11. A variação de QM no período em análise foi de 16 por cento nesta economia desenvolvida. No outro eixo está uma pequena economia a Nova Zelândia que obteve uma variação negativa de 19%.



**Gráfico 11:** Variação QM Oceânia



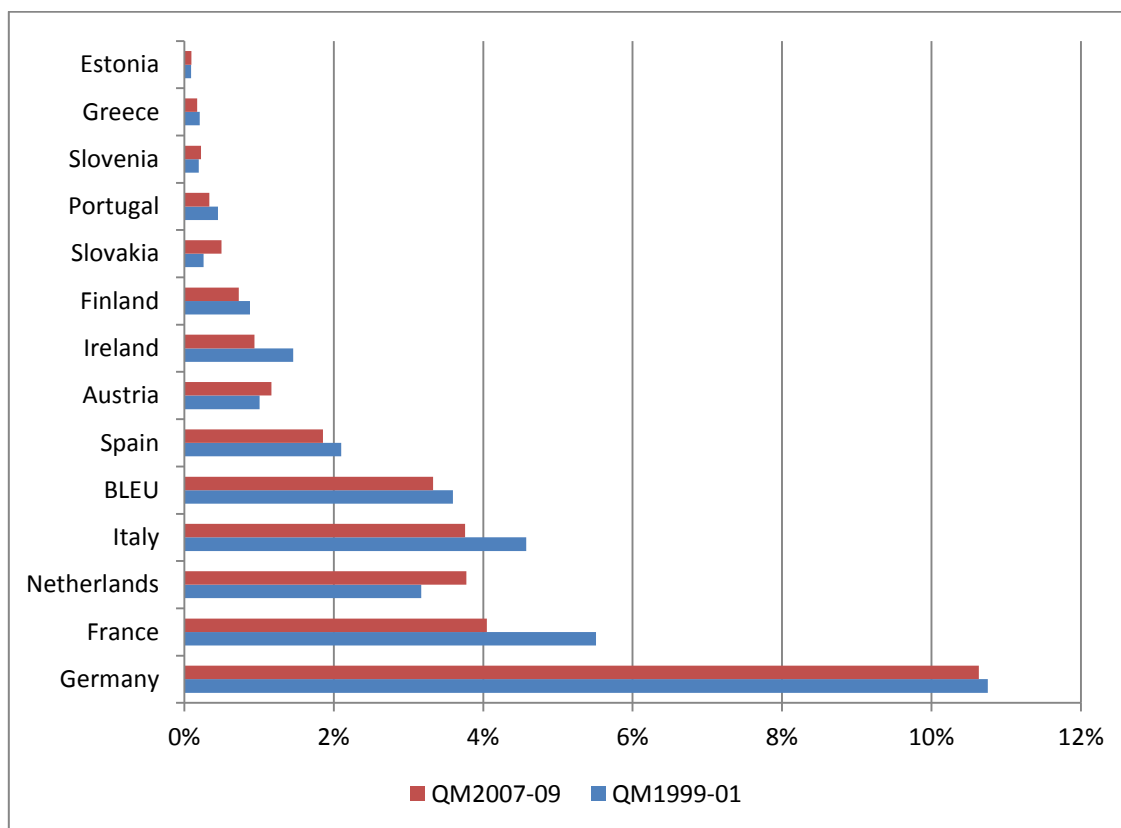
Fonte: CHELEM

De sublinhar o facto de estes países terem um grande potencial de crescimento para o mercado asiático por causa da sua situação geográfica.

### 5.1.3 Variação QM por área geográfica

Entre os países da zona euro a Alemanha domina claramente o mercado das exportações. De acordo com o gráfico 12, esta grande economia perdeu apenas duas décimas da sua QM real nos dois períodos em análise, mantendo assim o maior bolo das exportações entre os países da moeda única. De sublinhar que nos mercados individuais a Holanda foi o país que registou o maior aumento de QM, de 3,2% para 3,8%, registo também para um desempenho positivo, mas tímido, de alguns países do leste como a Eslováquia, a Estónia e a Bielorrússia. Entre os países perdedores, aqueles que tiveram maior quebra de QM estão a Irlanda, Itália, Espanha e Portugal. De uma forma generalizada observou-se evolução negativa da QM entre os mercados individuais da zona euro no período em análise.

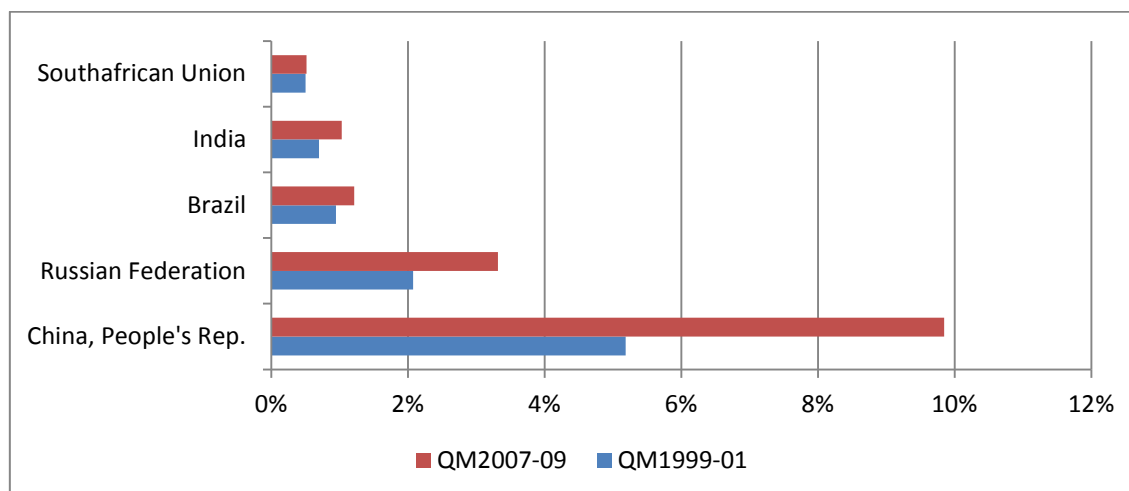
Gráfico 12: QM Zona Euro



Fonte: CHELEM

Entre os países chamados Bric's verificou-se uma evolução positiva da QM no período em análise. O Gráfico 13 mostra que a maior parte destes mercados individuais ganhou espaço no mercado de exportações, apenas a África do Sul manteve a sua quota. A China destaca-se como a economia que tem a maior fatia de exportações, 9,8%, e também aquela que registou o maior aumento da sua QM, mais de 4p.p.

Gráfico 13: QM BRIC'S

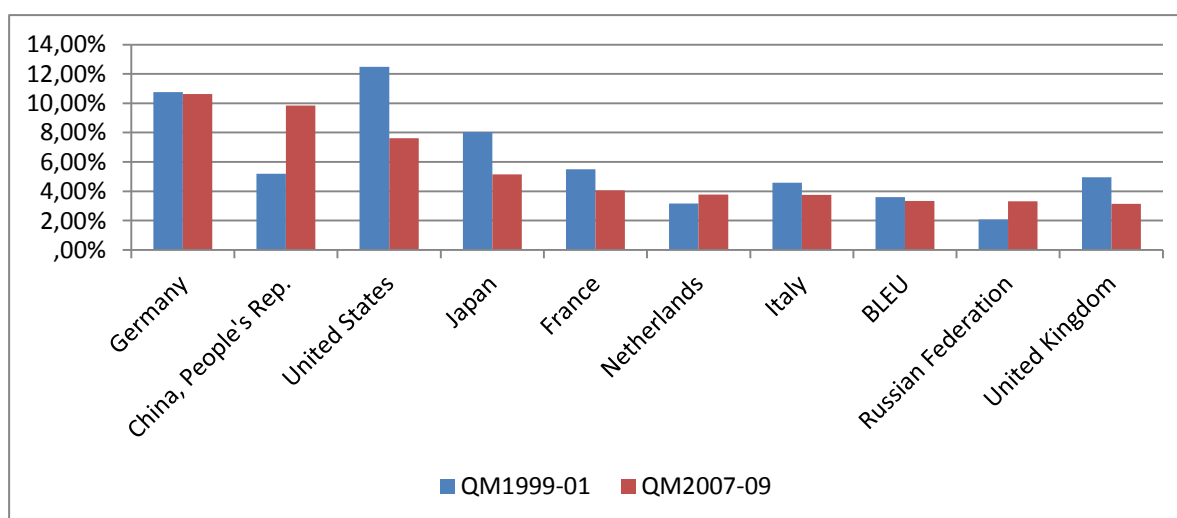


Fonte: CHELEM

#### 5.1.4 Os 10 países com maior e com menor QM

Os 10 países com maior QM detêm mais de metade das exportações mundiais, mesmo assim a sua evolução registou uma ligeira perda, de cerca de 2p.p, entre o primeiro e o segundo período de análise. O gráfico 14 indica que a Alemanha é a economia que tem a maior QM, os Estados Unidos são a segunda, no entanto este grande mercado registou a maior perda entre os países desta amostra, cerca de 5p.p.. A China que ocupa os primeiros lugares entre os 10 estados com maior QM foi aquele que registou a maior subida no período em análise, cerca de 5p.p..

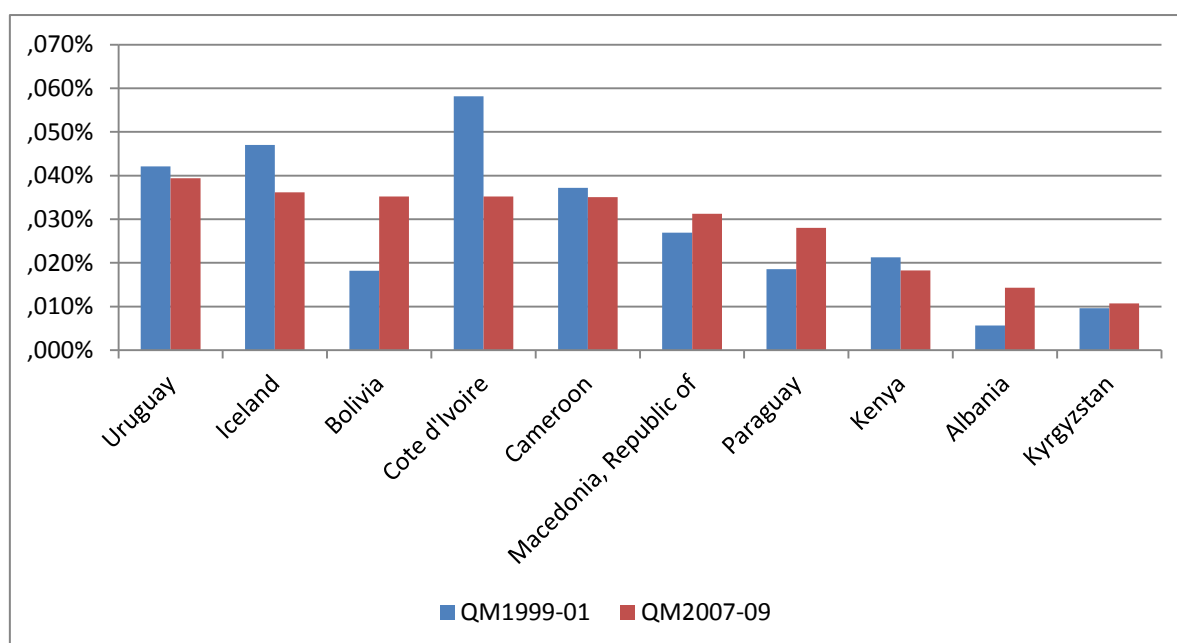
Gráfico 14: Os 10 países maior QM



Fonte: CHELEM

Os 10 países com menor QM da Europa representam apenas 0,03% das exportações mundiais, um valor que se mantém nos dois períodos em análise. O Gráfico 15 indica que nesta amostra estão 4 mercados individuais que pertencem à Europa, destes 3 são do leste: O Quirguistão, a Albânia e a Macedónia. Estes países registaram períodos de instabilidade política ao longo da década de 90. Quanto ao outro estado europeu, a Islândia mergulhou numa grave crise financeira a partir de 2007.

**Gráfico 15:** Os 10 países com menor QM



Fonte: CHELEM

### 5.1.5 Decomposição dos efeitos da QM

A tabela 3 apresenta a decomposição da variação total da QM das exportações mundiais, utilizando a metodologia apresentada no capítulo anterior. Na amostra em análise constituída por 82 países, isolamos as variações efetivas de QM em cada um dos mercados individuais. Assim avaliamos a evolução da QM dos países - a variação que esse mercado teve no período em análise termos de QM e que pode ser explicada por três dimensões fundamentais: o efeito de QM (resulta de variações efetivas da quota em cada um dos mercados individuais considerados), o efeito de Estrutura de Produto e o efeito de Estrutura Geográfica.

Observa-se nesta tabela que os países com maior variação de QM apresentam os três efeitos positivos, ou seja a estrutura sectorial corresponde aos produtos onde as exportações mundiais

são mais dinâmicas e por outro lado estão a dirigir as suas exportações para os mercados certos, mesmo assim estas economias emergentes apresentam QM reais muito baixas. A Albânia é o país com maior variação de QM no entanto as suas estruturas geográfica e de produto são negativas. Apesar de estar a crescer esta economia tem de redefinir os produtos e mercados para onde quer exportar. No fundo da tabela estão os países com menor QM e com quase todos com os efeitos negativos. São na maioria economias desenvolvidas que estão a perder competitividade no período em análise, globalmente tiveram uma evolução negativa na QM total. Consta-se desta forma que a estrutura geográfica destes países penalizou a conquista de QM.

**Quadro 3:** Decomposição da variação de QM

Países	Efeito QM	Est. Combinada	Est. Geográfica	Est. Produto	Est. Mista	Efeito residual	Varição QM
Albania	103,7%	-1,9%	-0,4%	-10,3%	8,8%	51,1%	153,0%
Serbia and Montenegro	79,2%	35,3%	38,1%	1,9%	-4,8%	22,8%	137,3%
Kazakhstan	40,5%	64,6%	62,0%	52,8%	-50,3%	13,1%	118,1%
Bosnia and Herzegovina	57,8%	36,2%	34,1%	3,7%	-1,5%	6,0%	100,0%
Bolivia	24,4%	31,8%	13,7%	22,8%	-4,7%	37,2%	93,5%
Lithuania	31,6%	53,0%	41,3%	16,2%	-4,4%	8,7%	93,3%
Slovakia	57,8%	27,0%	28,6%	3,5%	-5,1%	7,9%	92,6%
China, People's Rep.	124,5%	-15,8%	-6,5%	-12,4%	3,2%	-18,8%	89,9%
Poland	65,6%	22,0%	20,0%	1,6%	0,5%	1,2%	88,8%
Peru	33,7%	29,4%	3,7%	19,7%	6,0%	24,9%	88,1%
Viet Nam	105,3%	6,6%	8,2%	4,2%	-5,8%	-27,1%	84,8%
Egypt	47,8%	31,3%	2,5%	23,6%	5,2%	1,7%	80,7%
Libyan Arab Jamahiriya	5,2%	54,0%	3,7%	66,7%	-16,4%	7,1%	66,3%
Czech Republic	56,5%	14,0%	17,8%	-3,7%	-0,2%	-7,2%	63,2%
Russian Federation	-1,0%	49,6%	41,4%	38,2%	-30,0%	11,3%	59,9%
Ukraine	-7,5%	75,9%	60,7%	25,9%	-10,7%	-9,6%	58,8%
Romania	41,2%	13,6%	11,2%	-0,6%	3,0%	3,0%	57,7%
Turkey	44,7%	5,5%	11,6%	-8,2%	2,0%	4,6%	54,8%
Paraguay	46,8%	-11,0%	11,3%	7,2%	-29,6%	15,3%	51,1%
India	42,1%	1,3%	4,0%	-6,5%	3,8%	4,9%	48,3%
Chile	21,3%	20,0%	1,6%	14,4%	4,0%	4,9%	46,2%
Algeria	-10,3%	93,6%	0,7%	70,5%	22,4%	-38,0%	45,4%
Latvia	-1,3%	51,8%	27,1%	18,8%	6,0%	-5,9%	44,7%
Nigeria	-14,6%	85,8%	1,8%	64,7%	19,3%	-27,9%	43,3%
Bulgaria	16,7%	28,6%	25,0%	10,5%	-7,0%	-3,0%	42,3%
Saudi Arabia	-13,4%	61,6%	-4,4%	62,2%	3,7%	-7,3%	40,8%
Hungary	22,6%	4,3%	8,7%	-7,4%	3,0%	8,7%	35,6%

*Competitividade das Exportações: Uma análise comparativa a nível mundial através da metodologia da QM constante*

Países	Efeito QM	Est. Combinada	Est. Geográfica	Est. Produto	Est. Mista	Efeito residual	Varição QM
Belarus	-15,4%	66,2%	84,7%	8,8%	-27,4%	-21,9%	28,8%
Brazil	13,7%	9,1%	3,6%	8,2%	-2,8%	5,6%	28,3%
Ecuador	2,1%	20,5%	3,8%	17,0%	-0,3%	-0,4%	22,2%
Netherlands	21,8%	-5,9%	-3,3%	-1,7%	-0,9%	3,1%	19,0%
Macedonia, Republic of	-0,9%	21,7%	28,0%	-0,4%	-5,9%	-4,9%	15,9%
Australia	-16,6%	36,7%	-0,2%	27,0%	9,9%	-4,4%	15,7%
Austria	-16,6%	36,7%	-0,2%	27,0%	9,9%	-4,4%	15,7%
Croatia	-0,9%	24,1%	25,9%	7,8%	-9,7%	-8,1%	15,1%
Slovenia	0,6%	14,6%	20,5%	-3,6%	-2,3%	-0,4%	14,8%
Brunei Darussalam	-17,3%	34,9%	-1,0%	59,6%	-23,7%	-5,2%	12,4%
Kyrgyzstan	-35,6%	97,7%	85,9%	23,9%	-12,1%	-51,0%	11,1%
Bangladesh	44,1%	-26,6%	-10,1%	-22,6%	6,1%	-8,1%	9,4%
Estonia	-21,1%	47,9%	25,0%	15,7%	7,2%	-18,5%	8,4%
Venezuela	-36,5%	62,7%	-12,1%	60,1%	14,7%	-20,4%	5,8%
Tunisia	12,0%	-6,0%	0,9%	-8,0%	1,0%	-0,9%	5,0%
Colombia	-17,4%	32,8%	-4,2%	29,0%	8,0%	-11,6%	3,7%
Norway	-23,8%	52,5%	-7,6%	40,3%	19,8%	-25,2%	3,5%
Southafrican Union	-1,9%	15,8%	-0,7%	20,6%	-4,1%	-11,1%	2,8%
Thailand	10,4%	-12,4%	-3,0%	-13,5%	4,1%	2,7%	0,8%
South Korea	-10,3%	-1,4%	9,4%	-9,1%	-1,7%	10,8%	-0,8%
Argentina	-13,3%	18,9%	10,8%	16,6%	-8,4%	-6,6%	-0,9%
Germany	0,4%	2,7%	2,6%	-5,8%	5,9%	-4,2%	-1,1%
Cameroon	-18,9%	32,3%	0,3%	28,5%	3,5%	-19,1%	-5,6%
Uruguay	1,0%	-3,4%	9,2%	-5,1%	-7,5%	-4,2%	-6,6%
BLEU	-1,9%	-3,8%	-3,1%	-1,1%	0,4%	-1,6%	-7,3%
Switzerland	-4,1%	-6,8%	-4,0%	-2,5%	-0,4%	0,8%	-10,1%
Indonesia	-14,8%	7,9%	-2,1%	13,1%	-3,1%	-3,8%	-10,7%
Morocco	-9,5%	-5,7%	3,1%	-9,2%	0,4%	4,3%	-10,8%
Spain	-3,1%	-7,0%	-3,5%	-4,8%	1,2%	-1,6%	-11,7%
Kenya	2,8%	-11,3%	6,3%	-5,7%	-11,9%	-5,6%	-14,1%
Sweden	-11,8%	2,9%	-0,4%	0,8%	2,5%	-6,2%	-15,1%
Singapore	-9,4%	-6,5%	-4,0%	-11,0%	8,6%	0,5%	-15,3%
Greece	-24,3%	21,0%	19,6%	5,2%	-3,8%	-12,7%	-16,0%
Denmark	-11,4%	-2,3%	-1,4%	0,0%	-0,9%	-2,8%	-16,6%
Finland	-22,9%	6,6%	12,6%	-3,8%	-2,2%	-0,9%	-17,2%
Malaysia	-5,1%	-15,7%	-6,4%	-13,1%	3,8%	3,0%	-17,9%
Italy	-12,5%	-5,2%	1,4%	-7,0%	0,4%	-0,1%	-17,9%
New Zealand	-13,2%	-4,1%	0,5%	-1,5%	-3,2%	-1,5%	-18,8%
Pakistan	7,6%	-22,4%	2,3%	-22,6%	-2,1%	-4,1%	-18,9%
Iceland	-18,8%	-9,7%	-10,0%	-6,8%	7,1%	5,4%	-23,1%
Israel	-7,7%	-14,5%	-7,3%	-11,1%	3,8%	-1,0%	-23,2%
Gabon	-53,6%	70,6%	-7,3%	54,2%	23,7%	-42,3%	-25,3%
Portugal	-19,4%	-10,1%	-1,3%	-10,4%	1,5%	3,7%	-25,8%

Países	Efeito QM	Est. Combinada	Est. Geográfica	Est. Produto	Est. Mista	Efeito residual	Varição QM
France	-18,7%	-6,5%	-3,7%	-4,3%	1,5%	-1,3%	-26,5%
Mexico	-14,7%	-18,1%	-18,3%	-4,0%	4,2%	3,2%	-29,6%
Taiwan	-28,9%	-17,0%	0,5%	-19,4%	1,9%	15,8%	-30,2%
Sri Lanka	-16,8%	-21,6%	-5,0%	-17,6%	1,0%	5,7%	-32,7%
Ireland	-25,3%	0,0%	-11,1%	-9,8%	0,0%	0,0%	-35,6%
Japan	-29,2%	-10,5%	-2,7%	-11,2%	3,4%	3,7%	-36,0%
United Kingdom	-32,4%	-4,8%	-5,7%	-2,9%	3,8%	0,8%	-36,4%
United States	-26,6%	-16,5%	-12,7%	-8,7%	4,9%	4,2%	-38,9%
Cote d'Ivoire	-61,1%	-2,5%	6,1%	0,4%	-8,9%	24,1%	-39,5%
Philippines	-25,2%	-32,1%	-12,3%	-25,3%	5,5%	14,9%	-42,3%
Canada	-43,4%	56,0%	-19,0%	3,8%	71,2%	-55,4%	-42,8%
Hong Kong	-68,0%	-8,6%	18,1%	-18,0%	-8,7%	7,6%	-69,1%

Fonte: CHELEM

Olhando para a tabela 4 encontramos os países com todos os efeitos negativos. Conclui-se assim que a estrutura de exportações destes mercados individuais é negativa tanto em termos de efeito do QM como na estrutura geográfica e na estrutura do produto. Isto significa que por exemplo as exportações destes países têm sido dirigidas sobretudo para mercados com crescimento inferior à média, gerando um efeito estrutura geográfica negativo neste período. Por outro lado têm uma estrutura setorial que não corresponde aos produtos onde as exportações mundiais são mais dinâmicas. O efeito quota de mercado, com perda efetiva no período em análise, foi o fator dominante na explicação da variação total das quotas de mercado no período em análise.

A Irlanda, a Islândia e as Filipinas são os países que viram a sua QM mais penalizada devido aos contributos negativos do efeito de QM e das suas estruturas geográfica e de produto também negativas.

**Tabela 1:** Países com todos os efeitos negativos \*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Países do Benelux	-0,02	-0,03	-0,01
Suíça	-0,04	-0,04	-0,02
Espanha	-0,03	-0,03	-0,05
Singapura	-0,09	0,04	-0,11
Malásia	-0,05	-0,06	-0,13
Iceland	-0,19	-0,10	-0,07
Israel	-0,08	-0,07	-0,11
Portugal	-0,19	-0,01	-0,10
França	-0,19	-0,04	-0,04
México	-0,15	-0,18	-0,04
Srilanka	-0,17	-0,05	-0,18
Irlanda	-0,25	-0,11	-0,10
Japão	-0,29	-0,03	-0,11
Reino Unido	-0,32	-0,06	-0,03
Estados Unidos	-0,27	-0,13	-0,09
Filipinas	-0,25	-0,12	-0,25

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

A tabela 2 mostra os países cujos efeito de QM e a estrutura geográfica são negativos, mas em que a estrutura do produto é positiva. Os países que constam desta amostra tiveram uma tímida evolução positiva das QM reais no período em análise. Globalmente o padrão de especialização contribuiu para o aumento das QM destes mercados no entanto a estrutura geográfica e o efeito de QM penalizaram as suas exportações.



**Tabela 2:** Os países com efeito de QM e estrutura geográfica negativos e com estrutura do produto positiva\*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Arábia Saudita	-0,13	-0,04	0,62
Austrália	-0,17	-0,07	0,27
Austria	-0,17	-0,07	0,27
Burnei	-0,17	-0,01	0,60
Venezuela	-0,36	-0,12	0,60
Colômbia	-0,17	-0,04	0,29
Noruega	-0,24	-0,08	0,40
África do Sul	-0,2	-0,01	0,21
Suécia	-0,12	-0,00	0,01
Gabão	-0,54	-0,07	0,54
Canadá	-0,43	-0,19	0,04

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

Na tabela 6 podemos observar os mercados em que o efeito de QM é negativo, a estrutura geográfica é positiva a estrutura do produto é negativa. No essencial as exportações destes mercados cresceram abaixo da média, a estrutura de produto foi o fator que mais penalizou as exportações o que põe em causa a competitividade destes países.

**Tabela 3:** Os países com efeito de QM negativo, estrutura geográfica positiva e estrutura do produto negativa\*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Macedónia	-0,01	0,28	-0,00
Coreia do Sul	-0,10	0,09	-0,09
Marrocos	-0,10	0,03	-0,09

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Finlândia	-0,23	0,13	-0,04
Itália	-0,13	0,01	-0,07
Nova Zelândia	-0,13	0,01	-0,01
Taiwan	-0,29	0,01	-0,19
Hong Kong	-0,68	0,18	-0,18

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

A tabela 4 mostra as economias individuais com efeito de QM positivo mas com a estrutura geográfica e a estrutura do produto negativas. Trata-se países onde o padrão de especialização e o destino das exportações estão a penalizar a QM real, mesmo assim têm uma evolução positiva do efeito de QM, ou seja no período em análise cresceram acima da média. A China destaca-se como o país onde as exportações mais cresceram acima da média.

**Tabela 4:** Países com efeito de QM positivo, estrutura geográfica negativa e estrutura do produto negativa\*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Albânia	1,0	-0,00	-0,10
China	1,24	-0,07	-0,12
Holanda	0,22	-0,03	-0,02
Bangladesh	0,44	-0,10	-0,23
Tailândia	0,10	-0,03	-0,14

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

Analisamos agora os países com efeito de QM negativo mas com a estrutura geográfica e com a estrutura do produto positivas. A tabela 8 mostra um grupo de países cujo padrão de

especialização e o destino das exportações contribuíram para o aumento da QM. No entanto estes mercados foram penalizados pelo efeito de QM negativo.

**Tabela 5:** Países com efeito de QM negativo, estrutura geográfica positiva e estrutura do produto positiva\*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Rússia	-0,01	0,41	0,38
Ucrânia	-0,08	0,61	0,26
Argélia	-0,10	0,01	0,71
Letónia	-0,01	0,27	0,19
Bielorrússia	-0,15	0,85	0,19
Croácia	-0,01	0,26	0,08
Quirguistão	-0,36	0,86	0,04
Estónia	-0,21	0,25	0,16
Argentina	-0,13	0,11	0,17
Camarões	-0,19	0,00	0,29
Grécia	-0,24	0,20	0,05
Costa do Marfim	-0,61	0,06	0,00

Fonte:CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

Na tabela 6 observamos as economias com efeito de QM positivo e com a estrutura geográfica positivo mas com a estrutura do produto negativa. Globalmente estamos perante países emergentes que registaram um crescimento real das suas QM no período em análise para isso contribuiu de forma positiva a sua estrutura geográfica. As exportações nestes mercados estão no entanto a ser penalizadas pelo padrão de especialização. A Alemanha apesar de ser um país desenvolvido, ter a economia que mais cresceu em QM real, viu a sua QM ser penalizada pelo seu padrão de especialização.

**Tabela 6:** Países com efeito de QM positivo, com estrutura geográfica positiva e com estrutura do produto negativa \*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Répubblica Checa	0,56	0,18	-0,4
Roménia	0,41	0,11	-0,01
Turquia	0,45	0,12	-0,08
India	0,42	0,4	-0,07
Hungria	0,23	0,09	-0,07
Eslovénia	0,01	0,20	-0,04
Tunísia	0,12	0,01	-0,08
Alemanha	0,00	0,03	-0,06
Uruguai	0,01	0,09	-0,05
Quénia	0,03	0,06	-0,06
Paquistão	0,08	0,02	-0,23

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

A tabela 7 mostra os países com todos os efeitos positivos (efeito de QM, estrutura geográfica e estrutura de produto). Trata-se de economias emergentes que começam a ganhar competitividade e espaço no comércio internacional. Nesse sentido as exportações destes mercados estão a crescer acima da média. Os três efeitos - QM, estrutura de produto e estrutura geográfica - contribuíram de forma positiva para aumentar a QM destes países.

**Tabela 7:** Países com efeito de QM positiva, com estrutura geográfica positiva e com estrutura do produto positiva.\*

Países	Efeito QM	Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura do produto
Sérvia e Montenegro	0,79	0,38	0,02
Cazaquistão	0,41	0,62	0,53
Bosniaherzgovina	0,58	0,34	0,04
Bolívia	0,24	0,14	0,23
Lituânia	0,32	0,41	0,16
Eslováquia	0,58	0,29	0,03
Polónia	0,66	0,20	0,02
Perú	0,34	0,04	0,20
Vietnam	1,05	0,08	0,04
Egito	0,48	0,02	0,24
Líbia	0,05	0,04	0,67
Paraguai	0,47	0,11	0,07
Chile	0,21	0,02	0,14
Bulgária	0,17	0,25	0,11
Brasil	0,14	0,04	0,08
Equador	0,02	0,04	0,17

Fonte: CHELEM

\*Países organizados pela maior variação de QM

No conjunto os países que fazem parte desta tabela final têm grande potencial de crescimento, começaram no período em análise a dar sinais da sua força no comércio internacional.

## **5.2 Portugal**

### *5.2.1 Enquadramento*

Portugal é uma pequena economia aberta muito vulnerável às alterações dos fluxos do comércio internacional. Félix et al. (2003) considera que a economia portuguesa caracteriza-se por um padrão de especialização baseado em sectores com baixo conteúdo tecnológico e de baixo valor acrescentado, intensivos em mão-de-obra e recursos naturais e com uma dimensão muito elevada dos serviços não transacionáveis e dos serviços não mercantis.

As quotas de exportação de Portugal têm vindo a sofrer uma evolução negativa nos últimos anos, em particular no período 1999-2001 a 2007-2009, a quebra foi de 12 pp.

Entre os motivos que contribuíram para esta realidade está por exemplo o crescimento do mercado asiático e os sucessivos alargamentos da União Europeia, sobretudo com a entrada dos países de leste. Fontoura e Crespo (2004) alertaram para o facto de os países da Europa central terem um mercado exportador muito similar ao português e constatou que a entrada de novos países no espaço europeu levou a uma redução da quota das exportações nacionais na União.

Os autores consideram que o padrão de especialização das exportações portuguesas, alterou-se significativamente ao longo das últimas quatro décadas, sobretudo devido ao abandono dos sectores mais tradicionais.

### *5.2.2 QM: decomposição dos efeitos QM, Estrutura de Produto, e Efeito Geográfico*

Os quadros que se seguem apresentam a decomposição da variação da QM das exportações portuguesas utilizando a metodologia apresentada no capítulo anterior e tendo como amostra 82 mercados. Desta forma é possível avaliar a evolução QM de Portugal, a variação que o país teve no período 1999-01 e 2007-09.

A decomposição da variação total da QM aponta para uma quebra generalizada da QM portuguesa, penalizada pelo seu efeito de QM, pela sua estrutura geográfica e pela sua estrutura de produto.

Analisando o efeito da QM, observa-se no quadro 4 os 10 mercados individuais que mais contribuíram para aumentar a QM de Portugal no período em análise, 1999-01 e 2007-09. Como

já referido, este efeito resulta de variações efetivas da quota em cada um dos mercados individuais considerados.

Constata-se que os componentes eletrónicos nos Estados Unidos, Hong Kong e Taiwan foram os que mais contribuíram a aumentar a QM portuguesa.

O quadro 5 apresenta as 10 economias que mais contribuíram para a perda de QM de Portugal. As perdas efetivas de quota nos mercados dos países do Benelux e Alemanha de carros e motos foram os que mais penalizaram as exportações portuguesas. Também as perdas registadas nos aparelhos elétricos na Alemanha e Reino Unido deram um contributo substancial para a perda de QM no período em análise.

Analisando apenas a dimensão geográfica concluímos que houve alguns ganhos efetivos de quota de mercado sobretudo nos Estados Unido e em Espanha. Em sentido contrário verificou-se a perda efetiva da quota no mercado alemão e no Reino Unido. Ambos deram o principal contributo para o efeito de quota de mercado observado no período.

Examinando agora a dimensão setorial, verificamos que os maiores ganhos efetivos de QM ocorreram nos componentes eletrónicos. Este foi claramente o sector que mais contribuiu para o aumento das exportações portuguesas, mas há também produtos como o tabaco manufacturado, componentes para veículos ou plásticos que também contribuíram para este aumento. Nas perdas, os carros e motos foram os produtos que mais penalizaram a QM portuguesa, mas os aparelhos elétricos e os couros peles e calçado também deram um contributo negativo.

**Quadro 4: Efeito QM (+):**

<b>Contributos positivos</b>		
<b>Produto</b>	<b>País</b>	<b>Percentagem</b>
Componentes eletrónicos	E.U.A	0,75%
Componentes eletrónicos	HongKong	0,63%
Componentes eletrónicos	Tawian	0,59%
Carros e motos	E.U.A.	0,51%
Componentes eletrónicos	Eslovénia	0,45%
Tabaco manufacturado	Itália	0,45%
Produtos não especificados	Espanha	0,43%
Componentes para veículos	França	0,27%
Outros produtos agrícolas comestíveis	Espanha	0,26%
Artigos de plastic	Espanha	0,24%

Fonte: CHELEM

**Quadro 5: Efeito QM (-)**

<b>Contributos negativos</b>		
<b>Produto</b>	<b>País</b>	<b>Percentagem</b>
Carros e motos	Páises do Benelux	-2,27%
Carros e motos	Alemanha	-1,75%
Aparelhos elétricos	Alemanha	-1,46%
Aparelhos elétricos	Reino Unido	-1,25%
Couro, peles e calçado	Reino Unido	-1,11%
Couro, peles e calçado	Alemanha	-1,04%
Malhas	França	-0,93%
Componentes eletrónicos	Alemanha	-0,89%
Eletrónicos de consumo	Alemanha	-0,84
Malhas	Alemanha	-0,81%

Fonte: CHELEM

Os quadros 6 e 7 ilustram os 10 efeitos de estrutura geográfica mais positivos e os 10 mais negativos.

O quadro 6 demonstra que para além da evolução positiva das quotas efetivas no mercado espanhol, a variação total da quota de mercado das exportações portuguesas foi também muito favorecida pelo facto de Portugal ter uma quota elevada (cerca de 4,5 por cento contra um valor de 1 por cento), num país cujas importações registaram um crescimento superior ao observado nos restantes da amostra. Este efeito específico associado ao mercado espanhol explica, em larga medida, o contributo positivo associado à estrutura geográfica evitando assim uma diminuição ainda mais acentuada da quota total das exportações portuguesas neste período.

Em sentido inverso, o quadro 7 evidencia os mercados individuais que mais penalizaram as exportações portuguesas no que se refere à estrutura de mercado. Reino Unido, França, Estados Unidos e Alemanha foram os que penalizaram a QM portuguesa, no entanto verifica-se que esta tendência negativa aplica-se a muitos dos países que fazem parte da União Europeia.

**Quadro 6:** Efeito Geográfico (+)

Contributos positivos	
Produto	Percentagem
Espanha	4,51 %
Suécia	0,45%
Hungria	0,24%
China	0,17%
Srilanka	0,17%
Turquia	0,16%
Argélia	0,14%
Eslováquia	0,12%
Bulgária	0,10%
Polónia	0,07%

Fonte: CHELEM

**Quadro 7:** Efeito Geográfico (-)

Contributos negativos	
Produto	Percentagem
Reino Unido	-1,75%
França	-1,46%
EUA	-1,31%
Alemanha	-1,06%
Holanda	-0,70%
Países do Benelux	-0,60%
Eslovénia	-0,23%
Suiça	-0,19%
Irlanda	-0,13%
Itália	-0,10%

Fonte: CHELEM

Observando os quadros 8 e 9 encontramos os 10 produtos que mais contribuíram para aumentar a variação de QM portuguesa e os 10 que mais penalizaram essa variação.

Globalmente a especialização por produtos deu um contributo negativo para a variação total da QM das exportações portuguesas no período em análise, 10,4%.



O quadro 8 demonstra que a eletricidade é o sector mais dinâmico da economia portuguesa. No período em análise este produto ganhou QM e registou um crescimento superior à média. Os minerais não processados, os tubos e produtos de primeira transformação e os plásticos fibras e resinas sintéticas são outros sectores que estão contribuir de forma positiva para as exportações de Portugal.

Em contraste os artigos de madeira, o comércio de carros e motos e o vestuário feito a partir de tecidos foram os sectores que mais penalizaram a variação total da QM das exportações portuguesas, como se constata no quadro 9. Esta especialização em produtos com menor crescimento da procura justifica igualmente os produtos associados aos sectores de malhas, couros e peles e componentes para veículos. Adicionalmente as exportações portuguesas apresentam uma presença pouco significativa em alguns produtos que apresentam grande dinâmica neste período como por exemplo os químicos, produtos farmacêuticos e produtos eletrónicos

**Quadro 8:** Efeito de Produto (+)

Contributos positivos	
Produto	Percentagens
Eletricidade	1,15%
Minerais não processados	0,51%
Tubos e produtos de 1ª transformação	0,44%
Plásticos, fibras e resinas sintéticas	0,43%
Diversos produtos de hardware	0,19%
Carne e peixe	0,14%
Minérios não-ferrosos e sucatas	0,12%
Metais não ferrosos	0,11%
Navios (incluindo plataformas de petróleo)	0,11%
Coke (IG)	0,09%

**Quadro 9:** Efeito de Produto (-)

Contributos negativos	
Produto	Percentagem
Artigos de madeira	-1,72%
Carros e motos	-1,68%
Vestuário feito a partir de tecido	-1,51%
Malhas	-1,37%
Tapetes e mobiliário têxtil	-1,31%
Componentes para veículos	-1,05%
Publicações impressas	-0,86%
Couro, peles e calçado	-0,69%
Produtos eletrónicos	-0,68%
Mobilias (de madeira ou não)	-0,55%

Fonte: CHELEM

Fonte: CHELEM

Globalmente, nestes dados observa-se um efeito de QM negativo, um efeito de estrutura geográfica negativo e um efeito de produtos negativo, o que explica a diminuição da QM total das exportações portuguesas, no período em análise.

## **5. Conclusão**

Esta dissertação analisa, numa primeira parte, os fluxos de comércio mundial medindo a competitividade de 82 países, através da evolução das QM destes mercados individuais. No conjunto esta amostra representa 96% das exportações mundiais.

Os resultados obtidos revelam que o Comércio Mundial no período em análise, 1999-01 a 2007-99, teve uma evolução positiva, no entanto assistimos a uma mudança estrutural nos principais atores responsáveis pelas exportações no planeta. Constatamos que os países do ocidente estão a perder terreno para alguns estados da Ásia. Os Estados Unidos por exemplo têm vindo a perder capacidade de exportação, nos dados analisados foi a economia que registou a maior quebra de QM, 4pp., o que demonstra uma crescente perda de competitividade deste “gigante” Americano. No resto deste continente as exportações têm uma importância pouco significativa na balança do Comércio Mundial, exceção feita para o Brasil, um mercado emergente, que tem vindo a aumentar as suas exportações em particular nos produtos minerais e agrícolas.

A Europa ainda é o motor das exportações mundiais, a variação média da QM do velho continente no período em análise ainda é a mais positiva dos 4 continentes. A Alemanha, a Holanda e alguns países do centro e leste como a Estónia, a Eslováquia e a Rússia têm contribuído para o desempenho positivo das exportações europeias. Há no entanto sinais que apontam para uma perda de competitividade da Europa. O maior exportador, a Alemanha registou uma evolução negativa de duas décimas da sua QM real. Constatamos também uma evolução negativa da QM entre os países da zona euro. Uma das grandes ameaças à competitividade da Europa chama-se China, o mercado individual que ganhou maior QM no período em análise (4pp.). O baixo custo da mão-de-obra associado ao relativamente alto nível de qualificação e o investimento em novas tecnologias, produtos e serviços são alguns dos fatores que contribuem para o aumento da competitividade chinesa. Características que introduziram um novo paradigma no comércio mundial e que se aplicam a outros países da Ásia como a Índia ou Taiwan. Observa-se assim que os mercados em desenvolvimento na Ásia estão a assumir uma importância crescente nas exportações mundiais em detrimento dos estados mais desenvolvidos do mundo.

Quanto ao continente africano, os números indicam que os países em análise têm pouco peso nas trocas mundiais.

De referir ainda o comportamento positivo dos Brics nas exportações mundiais, os números apontam para um crescente ganho de competitividade destas nações no panorama mundial.

Na segunda parte deste trabalho foi feita uma análise detalhada da competitividade da economia portuguesa no período 1999-01 e 2007-09. Analisou-se a evolução da QM das exportações nacionais com base numa amostra dos principais mercados individuais de destino, tomando em consideração a influência da composição geográfica e por produtos das exportações na variação total da QM.

Os resultados obtidos revelam que após anos de ganho de quota de mercado, a economia portuguesa registou uma perda total deste indicador no período em análise, (12pp.). Ainda que se tenham verificado alguns ganhos em certos mercados específicos como o espanhol e o norte-americano, registou-se uma perda efetiva da QM de forma generalizada nos mercados considerados. Assim este efeito de QM negativo e generalizado aponta para uma considerável deterioração da competitividade das exportações portuguesas face aos principais concorrentes.

Olhando para a composição por produtos das exportações portuguesas, concluímos que o efeito de estrutura de produto contribuiu bastante para a perda total de QM no período em análise. Uma situação que resultou sobretudo do facto de Portugal apresentar uma maior especialização em produtos cujos mercados cresceram a baixo do observado para o total do comércio internacional. Os artigos em madeira, os carros e motas e o vestuário foram os produtos que mais penalizaram a QM portuguesa. É também de sublinhar a não especialização das exportações nacionais em setores que registam grande dinamismo como o dos produtos farmacêuticos, químicos e produtos eletrónicos, o que reduz o potencial crescimento das exportações portuguesas. Há um aspeto positivo a registar neste ponto que se prende com o aumento substancial nas exportações de eletricidade no período em análise.

Quanto ao efeito de estrutura geográfica, também contribuiu para penalizar a competitividade na economia nacional, mas de uma forma menos pesada do que o efeito acima analisado. A Espanha deu uma contribuição muito positiva para o aumento das exportações portuguesas.

Este resultado negativo da competitividade das exportações portuguesas não é um caso isolado. Como pudemos constatar na primeira parte desta dissertação este é um fenómeno dos países desenvolvidos, entre os quais os Estados Unidos e as economias da zona euro. A explicação para

esta evidência prende-se com a intensificação da concorrência mundial, que resulta da entrada de novos parceiros no comércio internacional que estão a aumentar as suas QM, como é o caso de alguns países da Europa central e de Leste e da Ásia. É de sublinhar no entanto que a composição por produtos das exportações portuguesas pode criar um desafio adicional no curto e médio prazo. Estes novos atores do comércio mundial têm custos mais baixos de produção, possuem fortes vantagens comparativas em alguns produtos com maior peso nas exportações portuguesas o que pode colocar alguns riscos à evolução futura das exportações nacionais. Neste cenário é importante que seja feita uma reforma estrutural das exportações portuguesas, em particular no padrão de especialização. Finalmente é desejável que Portugal procure parceiros extra comunitários para as suas exportações porque os números revelam que muitos países da União Europeia e em particular da Zona Euro, também estão a perder competitividade no período em análise.

## Bibliografia

Amador, J. e Cabral S. 2009. Comércio intra-industrial na economia português: produtos e parceiros. *Departamento de Estudo Económicos do Banco de Portugal*, 109 – 125

Alves, N., M. Centeno & A. Leal 2009. A economia portuguesa no contexto da integração económica, financeira e monetária. *Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal*, 263 – 283.

Baldwin, R. 1984. *Trade policies in developed countries*. Vol. 1 edited by Jones, R. and Kenen, P., Handbook of International Economics.

Barreto, A. e Rocha A. 2003. A expansão das fronteiras: brasileiros no exterior. In: Rocha, A. (org.), *As novas fronteiras: a multinacionalização das empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Mauad.

Bhagwati, J.e Ramaswami, K.1963. Domestic distrotions, tariffs, and optimum subsidy. *Journal of Political Economy*. 71 (1): 44-50.

Bourguinat, H. 1993. *Mondialisation et régionalisation, un défi pour L' Europe*. Paris, Ed. Económica.

Bradley, F. 1995. *International marketing strategy*. (2nd ed.) London: Prentice-Hall International.

Buckley P. and Ghauri P. 1999. *The internalization of the firm*. (2nd ed.)Oxford: Thomson, 2ªedição.

Cabral, S. 2004. Recent evolution of portuguese export market shares in the European Union. *Boletim Económico do Banco de Portugal*. 83-96.

Calof, J. & Beamish P. 1995. Adapting to foreign markets: Explaining internationalization. *International Business Review*, 4 (2): 115-131.

Coe, M.; P.Kelly & Yeung H. 2007. *Economic geography: a contemporary introduction*. London: Blackwell Publishing

Cantwell, J. 1995. The globalization of technology: what remains of the cycle model? *Cambridge Journal of Economics*, v. 19: 155- 174.

Cantwell, J. 1996. Transnational corporations and innovatory activities. In: *Transnational corporation and world development*. International Thompson Business Press:145-180.

Chetty, S.& Campbell-Hunt C. 2001. Paths to internationalisation among small to medium-sized firms: A global versus regional approach. *European Journal of Marketing*. 37 (5/6): 796-820.

*Comissão Económica para a América Latina e o Caribe* (CEPAL). 2002. Estudo globalização e desenvolvimento, in ONU.

Cook, P. e Kirkpatrick C.1997. Globalization, regionalization and third world development. *Regional Studies*, 31 (1): 55-66.

Coutinho, F., Lana-Peixoto, Amaral H. & Filho P. 2006. De Smith a Porter: Um ensaio sobre as teorias de comércio exterior. *Revista de Gestão USP*. V. 12: 4

Coutinho, L. 1996. *A fragilidade do Brasil em face da globalização*. In Bauman, O capital internacional e a presença brasileira na globalização, *Jornal do Economista*.

Coutinho, L., Lana-Peixoto, F., Filho, P. & Amaral H. 2005. *De Smith a Porter: Um ensaio sobre as teorias de comércio exterior*, Revista de Gestão USP, São Paulo.

Dias, M. 2007. *A Internacionalização e os fatores de competitividade: o caso Adira*. Dissertação de Mestrado em ciências Empresariais, Faculdade de Economia do Porto.

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

Drucker, P. 1993. *Post-capitalist society*. Routledge, EUA.

*European Commission* 2009, European Competitiveness Report, 41 – 61.

Ismihan, M., Olgun H., & Utku-Ismihan M. 2007. *Globalization of national economies*. International conference on globalization and its discontents: 1975-2051

Falvey, R. 1981. Commercial policy and intra-industry trade. *Journal of International Economics*, 495-511.

Falvey, R. & Kierzkowski H. (1987). Product quality, intra-industry trade, and (im)perfect competition. *In Protection and competition in International trade essays in honor of W.M. Corden*, ed. by H. Kierzkowski, Oxford.

Feenstra, C.& Taylor A. 2008. *International economics, worth*. Worth Publishers.

Ferrari F. 1997. *Economia Internacional* . in: Sousa, N. (org.) *Introdução à economia*. Atlas, São Paulo.

Flam, H.& Helpman E. 1987. *Vertical product differentiation and orth-south trade*. *The american economic Review*: 810-822.

Freire A. 2007. *Estratégia e sucesso em Portugal*. Edição Verbo, Lisboa

Froebel, F., Heinrich J. & Kreye O. 1980. *The new international division of labor*. Cambridge: Cambridge University, London.

Fujita, M. 1988. A monopolistic competition model of spatial agglomeration: a differentiated product approach. *Regional Science Urban Econ.*, Vol.18: 87–124.

Fujita, M. & Krugman P. 1995. When is the economy monocentric? Von Thünen and Chamberlin Unified, *Regional science and urban economics*. 25: 505 - 528.

Fujita, M. & Thisse J.-F. 1996. *Economics of agglomeration*. *Journal of the Japanese and international economies*. 10: 339 – 378.

Fujita, M., Krugman P. & Venables, A. 1999. *A. the spatial economy: cities regions and international trade*. Cambridge, MIT press.

Fujita, M. & Krugma, P. 2004. *The new economic geography: Past, present and the future*. *Papers in Regional Science* 83: 139–164

Fujita ,M. & Mor, T. 2005. *Frontiers of the new economic geography*. Working Paper nº604, Kyoto University, Institute of Economic Research.

*Fundo Monetário Internacional* (2001-2009).

<http://www.imf.org/external/index.htm> <http://www.un.org/>

*Fundo Monetário Internacional*. 2012.

<http://www.imf.org/external/index.htm> <http://www.un.org/>



Fundo Monetário Internacional (2012) World Economic Outlook. 2: 61 – 69.

Fontoura, M & Crespo, N. (Orgs.) 2004. *O alargamento da União Europeia – Consequências para a economia portuguesa*. Coleção Económicas, Oeiras: Celta Editora.

Garretsen, H. & Martin, R. 2010. Towards more credible (New) economic geography models: Taking geography and history seriously. *Spatial Economic Analysis*, 5: 127-160.

Gomes, M. 2006. *O Processo de Internacionalização no Contexto da Globalização*. Instituto Superior de entre Douro e Vouga.

Gonçalves, R., Baumann R., Canuto O. & Prado L. 1998. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro, Ed.Campus.

Grossman, G & Helpman E. 1989. E. comparative advantage and long-run growth. *American Economic Review*. Princeton University, Princeton.

*Grupo de Lisboa*. 1994. Limites à competição. Publicações Europa-América, Lisboa

Hirst, P. & Thompson, G. 1996. *Globalization in question*. Polity Press, Cambridge, UK.

Hunt, K. 2005. *História do pensamento económico, uma perspectiva crítica*, Editora Rio de Janeiro, Elsevier.

Jones, R. & Kierzkowski H. 2004. International fragmentation and the new economic geography. *The North American Journal of Economics and Finance*, 16: 1 – 10.

Kotabe, M & Helsen K. 2000. *Administração de Marketing Global*. Editora Atlas, S.Paulo

Kregel, J. 1996. Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais. *Economia e Sociedade*, Campinas.

Krugman, P. 1979. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 469-479.

Krugman, P. 1980. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 950-959.

Krugman, P. & Venables, A. 1990. Integration and the competitiveness of peripheral industry. In *Unity with diversity within the EC: The community's southern frontier*. Eds. Braga de Macedo e Bliss, Cambridge University Press. 56 – 75.

Krugman, P. 1991. Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*, 99 (3): 483-499.

Krugman, P. 1995. Development, geography and economic theory. *MIT Press*, London.

Krugman, P. 1998. What's new about the new economic geography. Oxford *Review of economic Policy*.

Krugman, P. & Obstfeld, M. 2003. *International economics: Theory and policy*, Addison Wesley. Boston, 6ª edição.

Lancaster, K. 1980. Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 151-175.

Leitão, N. 2009. *Formas de internacionalização, globalização versus regionalização*, Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém, 24 – 25.

Lemaire, J., Petit, J &. Desgardins, B. 1997. *Stratégies d'internationalisation*. Ed. Dunod, Paris Lima, B. et al. Os desafios do processo de internacionalização.

Laeven, L. & Valência F. 2008 (FMI). Systemic Banking Crisis: A New Databas. *Social Science Reseach Network*, 08/224.

Leontif, Wassily, 1953. Domestic production and foreign trade: The american aapital position re-examined. *American Philosophical Society*, 97: 332-349.

Linder, S. 1961. *An essay on trade an transformation*. New York: John Wiley, MILL.

Losch, A. 1940. *The economics of location, new haven*. Yale University Press English edition, (1954).

Maia, J. 2001, *Economia internacional e comércio exterior*. São Paulo: Atlas.

Magee, P. 1975. Prices, incomes and foreign trad. in P. B. Kenen, ed., *International Trade and Finance: Frontiers of Research*, Cambridge University Press, USA.

Mann, R. 1992. *Deming: as chaves da excelência*. Makron Books, São Paulo

Marginean, S. 2009. Globalization, technology and competitiveness: From Industrial Revolution to knowledge economy. *Revista económica*. University of Sibiu, 45: 114-119.

Marques, H. 2001. *A Nova Geografia Económica na Perspectiva de Krugman: Uma Aplicação às Regiões Europeia.*, Working Paper no.7, Porto, Faculdade de Economia do Porto.

Martin X., Blanke J., Hanouz T., & Mia I. (2010) *The global competitiveness Report 2010-2011*. World Economic Forum. 1: 3 - 42

Matei, I. 2006. The implications of the commercial transactions through stelling up in the conditions of international economical globalizations. *Journal of Applied Economic Sciences*, 1: 24-28.

Mazur, L. & Hogg A. 1993. *The Marketing Challenge*, Addison – Welsey. Workingham, England.

Medeiros, R. 1998. *Blocos Regionais de Integração económica no mundo*. Lisboa, ISCSP.

Meyer, R. 1996. *The Internationalization Process of the Firm Revisited: Explaining Patterns of Geographic Sales Expansion*. Management Report, 300, Erasmus University, Rotterdam.

Minervini, N. 2001. *O exportado: Ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais*. 3ª edição Makron Boojis, São Paulo.

Murteira, M. 2003. *Globalização*. Quimera editores, Lisboa.

**Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico** 2012. Looking to 2060: A global vision of Long-Term Growth. OECD Economics Policy Papers, 11-24

O'Neill, J. 2001. Building better global economic BRICs. *Global economics*. New York, Goldman-Sachs, 66.

Orr, J., & Scott, W. R. 2008. Institutional exceptions on global projects: A process model. *Journal of International Business Studies*, 39: 562-588.

Paliu-Popa, L. 2008. *Economy globalization and internationalization of business*.

Paulino, L. 2010. Os BRICS e a economia mundial. In: Possas, L; J. Saka, J. Blanes (orgs). *Novos atores e relações internacionais*. São Paulo.

Porter, M. 1996. *Competição: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

Porter, M. 1990. *Vantagem competitiva: Criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro, editora Campus.

Porter, M. 1989. *A Vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro, Editora Campus.

Primi A. 2012. *Indicadores de desempenho e referências comparativas de inovações em países emergentes X Brasil*. In conferência OCDE

Ramos, R., Sriñach, J. & Artis, M. 2009. Human capital spillovers productivity and regional convergence in Spain. *Regional Science*. University of Barcelona, 89: 43 – 447.

Redding, S.& Schott, P.. 2003. Distance, skill deepening and development: Will peripheral countries ever get rich? *Journal of Development Economics*. 72 (2): 515 – 541.

Redding, S.& Venables, P. 2004. Economic geography and international inequality. *Journal of International Economics*, 62 (1): 53-82

Richardson, J. 1971. Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth. *Journal of International Economics*. 1 (2) 227-239

Rocha, A. 2003. *As novas fronteiras: A multinacionalização das empresas brasileiras*. Ed. Rio de Janeiro Vol 1.

Ottaviano, G. & Puga D. 1998. Agglomeration in the global economy: a Survey of the New Economic Geography. *The world economy*. 21 (6) 707 – 731.

Ribeiro, F., Costa R., Baptista A., Poeira M., Martins, N., & Reis, F. 1995. Portugal 2010 posição no espaço europeu, uma reflexão prospectiva. *Departamento de Prospetiva e Planeamento (DPP)*. V 1.

Rivera-Batiz, L. & Romer P.1991. Economic integration and endogenous growth. *The national bureau of economic research*. 107: 531-555.

Ricardo, D. 1817. *Princípios de Economia Política e Tributação*. reimpressão ed. Fundação Caloust Gulbenkian 1983.

Rosa, R. & Correia, A. 2006. *O Comércio Internacional*. Instituto Politécnico de Coimbra, departamento de Engenharia Civil.

Roubini, N. 2012. *Forum Económico de Astana*. Cazaquistão

Samuelson, P. 2001. A Ricardo-Sraffa paradigm comparing gains from trade in inputs and finished goods. *Journal of Economic Literature*. 39 (4): 1204-1214.

Sariava G. 2001. Os efeitos da Globalização no processo de integração dos Blocos Económicos: O Mercosul no Sistema Internacional. *Revista Eletrónica*, Boletim do Tempo, Rio de Janeiro.

Sawaya, R. 2012. *Inflação, crescimento e desenvolvimento: como a macroeconomia neoclássica impede o desenvolvimento.*, Universidade de S.Paulo

Simões, V. 1997. O processo de globalização implicações para Portugal. in *Globalização documentos de suporte ao parecer “Globalização – implicações para o desenvolvimento sustentável do Conselho Económico e Social*. Lisboa, Conselho Económico e Social.

Smith, A. 1776. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Republished; edited by R.H. Campbell and A.S. Skinner. Oxford.

Sousa Santos, B. 2001. *Os processos de globalização*. in B.S.Santos (org) globalização. Fatalidade ou utopia?. Porto Afrontamento.

Synek, C. 2010. Competitividade, Desequilíbrios da Economia Portuguesa e Reformas Estruturais. *GEPEARI – MFAP*. Artigo 05.

Stokey, N. 1991. The volume and composition of trade between rich and poor countries. *Review of Economic Studies*. 58(1): 63–80.

Tyszynski, H. 1951. World trade in manufactured commodities 1899-1950. *The Manchester School of Economic and Social Studies*. 19: 222-304..

Toffler, A. 1991. *Os novos poderes*. Livros do Brasil, Lisboa

Weber, A. 1909. *Theory of location of industries*. 2ª ed. Chicago: University of Chicago Press, 1957.

Williamson, J. 1989. *A economia aberta e a economia mundial*. Rio de Janeiro, Editora Campus, 3ª edição.

**Wikipédia:** <http://pt.wikipedia.org>

**World Trade Organization (2010)**. World Trade Atlas 1999-2009, 2 e 3: 10 – 25.

**World Trade Organization (2010)** Statistics Database – Time Series  
<http://stat.wto.org/StatisticalProgram>.

Young, P. (1951), *The International Economy*. New York, The Ronald and Press Company.