

“A ECONOMIA PORTUGUESA E O ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA”

Relatório Final

(Abril de 2004)



ÍNDICE

ÍNDICE DE CAIXAS DE TEXTO	9
ÍNDICE DE FIGURAS	9
ÍNDICE DE GRÁFICOS	10
ÍNDICE DE QUADROS	13
SIGLAS E ABREVIATURAS UTILIZADAS	18
INTRODUÇÃO	19
Iª PARTE - ENQUADRAMENTO	25
1. ENQUADRAMENTO HISTÓRICO DO ALARGAMENTO CENTRAL E ORIENTAL DA UE: O PROCESSO	27
1.1. O Papel do Alargamento Central e Oriental na Construção Europeia	27
1.2. Uma Perspectiva Histórica	31
1.3. Desenvolvimentos Recentes e Ponto de Situação no Processo de Adesão	36
1.4. Efeitos na Estrutura Institucional da Europa: do Tratado de Nice ao Tratado de Adesão	38
1.5. O Financiamento do Alargamento e as Novas Perspectivas Financeiras	41
2. O QUADRO GLOBAL ACTUAL DA SITUAÇÃO ECONÓMICA E DO NÍVEL DE DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL: O PONTO DE PARTIDA	51
2.1. No Contexto Mundial e da UE15	51
2.2. Os Países Candidatos e Portugal: Principais Semelhanças e Diferenças	77

3. ENQUADRAMENTO: UMA RESENHA TEMÁTICA DOS ESTUDOS RELEVANTES PARA A AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO DA UE	85
IIª PARTE - O ALARGAMENTO DA UE E OS FLUXOS DE BENS, SERVIÇOS, CAPITAIS E PESSOAS: O CAMINHO JÁ PERCORRIDO E PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO	103
4. A INSERÇÃO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL: EVOLUÇÃO RECENTE E EFEITOS PREVISÍVEIS DO ALARGAMENTO	105
4.1. Estrutura e Dinâmica do Comércio Externo dos Países Candidatos e de Portugal	105
4.1.1. ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERNO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL	105
4.1.2. DINÂMICA DO COMÉRCIO EXTERNO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL	124
4.2. Proximidade das Estruturas Sectoriais e Divergência nos Níveis de Desenvolvimento: o Reforço do Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os Estados Membros da UE15 e Países Candidatos	155
4.2.1. METODOLOGIA APLICADA	155
4.2.2. RESULTADOS OBTIDOS	159
4.2.3. ANÁLISE SECTORIAL DA ESTRUTURA DO COMÉRCIO INTRA-RAMO	174
5. PORTUGAL E A REORIENTAÇÃO DO IDE NO ESPAÇO ECONÓMICO DA UNIÃO EUROPEIA ALARGADA	197
5.1. Portugal e os Países Candidatos: Características e Tendências de Evolução do IDE	199
5.1.1. PERSPECTIVA GERAL	199
5.1.2. PORTUGAL E OS FLUXOS INTERNACIONAIS DE INVESTIMENTO	205
5.1.3. O IDE NOS PAÍSES CANDIDATOS	217
5.2. Os Países Candidatos como Rivals na Atracção de IDE	232
5.2.1. OBJECTIVOS	232
5.2.2. METODOLOGIA	233
5.2.3. ANÁLISE SECTORIAL: OS GRANDES DESAFIOS	237
5.3. Os Países Candidatos como Fontes de Oportunidades de Investimento	253

5.3.1. OBJECTIVOS	253
5.3.2. METODOLOGIA	254
5.3.3. RESULTADOS: AS PRINCIPAIS OPORTUNIDADES	257
5.4. Conclusões	266
6. FLUXOS MIGRATÓRIOS E IMPACTO NOS MERCADOS DE TRABALHO	271
6.1. Efeitos das Migrações Este-Oeste nos Estados-Membros	271
6.2. A Imigração e o seu Impacto no Mercado de Trabalho Português	276
IIIª PARTE - AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO DA UE NA ECONOMIA PORTUGUESA	283
7. CARACTERIZAÇÃO DO MODELO COMPETITIVO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL: UMA ANÁLISE QUALITATIVA COMPARADA	285
7.1. A Evolução Recente do Posicionamento Competitivo	289
7.1.1. PRINCIPAIS RESULTADOS E AVANÇOS EM MATÉRIA DE CONVERGÊNCIA REAL	289
7.1.2. ESTRUTURA PRODUTIVA E DIMENSÃO EMPRESARIAL	302
7.1.3. OS GRANDES FACTORES COMPETITIVOS EM PORTUGAL E NOS PAÍSES CANDIDATOS	314
7.2. A Dotação de Infraestruturas de Suporte como Condicionante da Localização das Actividades Económicas no Novo Contexto da União Alargada	351
7.2.1. INFRAESTRUTURAS DE TRANSPORTE	353
7.2.2. PARQUES INDUSTRIAIS	360
7.2.3. PLATAFORMAS LOGÍSTICAS	378
7.2.4. PARQUES DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA	385
7.2.5. CENTROS TECNOLÓGICOS E DE INOVAÇÃO	392
7.2.6. ESTABELECIMENTOS DE ENSINO SUPERIOR	396
7.2.7. SÍNTESE DE CONCLUSÕES	408
7.3. Avaliação do Impacto do Modelo Económico Prevalente nos Países Candidatos sobre a Capacidade Concorrencial da Economia Portuguesa	412

8. AVALIAÇÃO QUANTITATIVA DO IMPACTO DO ALARGAMENTO DA UE NA ECONOMIA PORTUGUESA: OS EFEITOS GLOBAIS	417
8.1. O Impacto do Alargamento no Comércio Intra-Comunitário de Portugal à luz dos Modelos Gravitacionais	423
8.1.1. A RACIONALIDADE ECONÓMICA DOS MODELOS GRAVITACIONAIS	425
8.1.2. OS MODELOS GRAVITACIONAIS NO ESPAÇO DA UE27: ESTIMAÇÃO E RESULTADOS	430
8.1.3. O MODELO GRAVITACIONAL NO ESPAÇO DA UE15: ESTIMAÇÃO E RESULTADOS	453
8.1.4. O IMPACTO DO ALARGAMENTO DA UE NA ECONOMIA PORTUGUESA À LUZ DA SUA ARTICULAÇÃO COM O PROCESSO DE APROFUNDAMENTO	466
8.1.5. O COMÉRCIO EXTERNO INTRA-COMUNITÁRIO DE PORTUGAL APÓS O ALARGAMENTO A LESTE (UMA ANÁLISE POR SECTORES)	496
8.1.6. INDICADOR DE CAPACIDADE COMPETITIVA (GRAU DE ADEQUAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS ÀS IMPORTAÇÕES DOS ESTADOS MEMBROS DA UE ALARGADA)	548
8.2. Os Resultados da Abordagem baseada num Modelo Macroeconómico: os “Choques” do Alargamento no Horizonte 2004-2009	567
8.2.1. O MODELO MACRO-2002	567
8.2.2. AS OPÇÕES METODOLÓGICAS: OS EFEITOS CONSIDERADOS	568
8.2.3. A QUANTIFICAÇÃO DOS CHOQUES: HIPÓTESES DE TRABALHO	572
8.2.4. AVALIAÇÃO DOS EFEITOS MACROECONÓMICOS DECORRENTES DO ALARGAMENTO	585
8.2.5. AVALIAÇÃO DO IMPACTO SECTORIAL DO ALARGAMENTO: UMA ABORDAGEM COM BASE NA MATRIZ DE RELAÇÕES INTERSECTORIAIS	606
IVª PARTE - CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICA ECONÓMICA	615
9. CONCLUSÕES	617
9.1. Motivações, Natureza e Desafios do Alargamento da União Europeia	617
9.2. O Caminho já Percorrido e as Perspectivas de Evolução	624
9.2.1. ANÁLISE DO POSICIONAMENTO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL NA UE ALARGADA	624
9.2.2. ANÁLISE DO POSICIONAMENTO NOS FLUXOS DE INVESTIMENTO DIRECTO NA UE ALARGADA	633

9.2.3.	ANÁLISE DO POSICIONAMENTO NOS FLUXOS MIGRATÓRIOS NA UE ALARGADA	636
9.2.4.	ANÁLISE DA CONFRONTAÇÃO QUALITATIVA DOS MODELOS COMPETITIVOS NA UE ALARGADA	638
9.3.	Avaliação Quantitativa dos Impactos do Alargamento na Economia Portuguesa	650
9.3.1.	ANÁLISE DO PROCESSO DE REORGANIZAÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-EUROPEU NUMA UNIÃO ALARGADA	650
9.3.2.	ANÁLISE DOS EFEITOS MACROECONÓMICOS PRODUZIDOS PELO ALARGAMENTO	662
10.	RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICA ECONÓMICA	667
10.1.	Os Desafios do Alargamento na Agenda das Grandes Orientações Estratégicas da Construção Europeia	668
10.1.1.	OS GRANDES DESAFIOS DO ALARGAMENTO	669
10.1.2.	AS ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS DA CONSTRUÇÃO EUROPEIA E OS DESAFIOS DO PROCESSO DE ALARGAMENTO: AS GRANDES LINHAS ENQUADRADORAS	672
10.1.3.	O “FIO CONDUTOR” DAS RECOMENDAÇÕES: ESTABILIDADE MACROECONÓMICA, COESÃO ECONÓMICA E SOCIAL E COMPETITIVIDADE	680
10.2.	A Agenda das Políticas de Base Comunitária e os Desafios do Alargamento: as Grandes Questões	682
10.2.1.	A NECESSIDADE DE UMA NOVA COORDENAÇÃO DAS POLÍTICAS ECONÓMICAS NA EUROPA ALARGADA “CASANDO” ESTABILIDADE MACROECONÓMICA E COMPETITIVIDADE	683
10.2.2.	A NECESSIDADE DE UMA REDEFINIÇÃO E REVALORIZAÇÃO DA POLÍTICA DE COESÃO PARA RESPONDER A DESAFIOS MAIS EXIGENTES NO PLANO DA CONVERGÊNCIA	687
10.2.3.	A NECESSIDADE DE UMA VISÃO ESTRATÉGICA E GLOBAL DA SUSTENTABILIDADE	690
10.3.	Agenda das Políticas de Base Nacional e os deSafios do Alargamento em Portugal: as Grandes Recomendações	692
10.3.1.	A NECESSIDADE DE PROSSEGUIR E APROFUNDAR A CONSOLIDAÇÃO ORÇAMENTAL PARA GERAR UM QUADRO MACROECONÓMICO FAVORÁVEL AOS AJUSTAMENTOS ESTRUTURAIS	696
10.3.2.	A NECESSIDADE DE UMA PROFUNDA RENOVAÇÃO DOS FACTORES COMPETITIVOS E DO MODELO DE CRESCIMENTO PARA SUPERAR OS “CHOQUES” DO ALARGAMENTO	698
10.3.3.	A NECESSIDADE DE DOTAR A UTILIZAÇÃO DOS FUNDOS ESTRUTURAIS DE MUITO MAIOR EFICÁCIA E SELECTIVIDADE ARTICULANDO EFECTIVAMENTE AS POLÍTICAS REGIONAIS E SECTORIAIS	707

ANEXOS	713
ANEXO 4-1: CHAVE DE AGREGAÇÃO SECTORIAL COM BASE NOS PRODUTOS DA NOMENCLATURA COMBINADA (NC)	715
ANEXO 5-1: OS PAÍSES CANDIDATOS COMO RIVAIS NA ATRACÇÃO DE IDE - ANÁLISE SECTORIAL	717
ANEXO 6-1: ESTUDOS DE REFERÊNCIA COM ESTIMATIVAS DOS FLUXOS MIGRATÓRIOS DOS PECO PARA A UE DURANTE O PROCESSO DE ALARGAMENTO	743
ANEXO 7-1: DESPESA EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO (2000)	745
ANEXO 7-2: CURSOS DE FPC	746
ANEXO 7-3: COMPETITIVIDADE, ALGUMAS COMPARAÇÕES ENTRE PORTUGAL E OS PECO	747
ANEXO 8-1: A ESTRUTURA E AS VARIÁVEIS DO MODELO GRAVITACIONAL ADOPTADO	751
ANEXO 8-2: O COMÉRCIO INTRA-COMUNITÁRIO DE PORTUGAL E O ALARGAMENTO A LESTE: UMA ANÁLISE POR SECTORES	765
BIBLIOGRAFIA	815

ÍNDICE DE CAIXAS DE TEXTO

Caixa de Texto 1-1: A Lógica do Alargamento e Principais Motivações	30
Caixa de Texto 1-2: Os Instrumentos Financeiros de Pré-Adesão	41
Caixa de Texto 1-3: Fundos de Pré-Adesão para Chipre, Malta e Turquia	42
Caixa de Texto 2-1: Paridades do Poder de Compra e sua Utilização	56
Caixa de Texto 4-1: Indicador de Posição de Mercado	131
Caixa de Texto 4-2: Indicador de Vantagem Comparativa Revelada	137
Caixa de Texto 4-3: Indicador de Vantagem Comparativa Global	139
Caixa de Texto 4-4: Tipologia de Classificação por Factores-Chave de Competitividade	140
Caixa de Texto 4-5: Tipologia de Classificação por Graus de Intensidade Tecnológica	144
Caixa de Texto 4-6: Metodologia de CIR Adoptada	156
Caixa de Texto 5-1: Classificação das CAE consideradas na Análise	235
Caixa de Texto 5-2: Vestuário e Calçado - Cadeias Internacionais de Abastecimento e Alargamento	241
Caixa de Texto 5-3: A Indústria Automóvel - Conjugando Integração Regional e Empresarial	243
Caixa de Texto 6-1: Período de Transição para a Livre Circulação de Trabalhadores	271
Caixa de Texto 6-2: Determinantes dos Movimentos Migratórios - Algumas Abordagens de Diversos Autores	273
Caixa de Texto 7-1: Inquérito sobre Formação profissional Contínua nos Países da UE	333
Caixa de Texto 8-1: Apuramento do Efeito Líquido do Alargamento (Tendo em conta os Modelos Gravitacionais Estimados para a UE27 e para a UE15)	488

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 5-1: Processo de Análise a Seguir	198
Figura 5-2: Países Candidatos como Rivais na Atracção de IDE - Abordagem Metodológica	234
Figura 5-3: Os Países Candidatos como Destinos de IDE - Abordagem Metodológica	255
Figura 5-4: Formas de Operação nos Países Candidatos – Perspectiva Sectorial	259
Figura 7-1: Processo de Aquisição de Competências	343
Figura 7-2: Distâncias (em linha recta) ao Luxemburgo	353
Figura 7-3: Distribuição Geográfica das Zonas Empresariais em Portugal	361
Figura 8-1: Representação Gráfica do Modelo Gravitacional	427
Figura 8-2: A Representação de conjunto dos Efeitos “Alargamento” e “Aprofundamento”	471
Figura 8-3: Matriz de Articulação dos Efeitos “Alargamento” e “Aprofundamento” (Sinais vs. Intensidades)	471
Figura 8-4: Efeitos do Alargamento nas Exportações Potenciais de Portugal para cada Estado-Membro (Modelo de Exportações/Modelo Importações) – “Zoom Out”	475
Figura 8-5: Efeitos do Alargamento nas Exportações Potenciais de Portugal para cada Estado-Membro (Modelo de Exportações/Modelo Importações) – “Zoom in”	476
Figura 8-6: Efeitos do Alargamento nas Importações Potenciais de Portugal oriundas de cada Estado-Membro (Mod. de Exportações/Mod. Importações) - “Zoom Out”	480
Figura 8-7: Efeitos do Alargamento nas Importações Potenciais de Portugal oriundas de cada Estado-Membro (Mod. de Exportações/Mod. de Importações) - “Zoom in”	481
Figura 8-8: A Evolução Potencial das Exportações de Portugal (UE27 vs. UE15) Dinâmica Potencial de Oferta (liderança do pólo importador revelada pelo modelo de exportações) (Criação (+) / Desvio (-) de Comércio, em % das Exportações Totais)	486
Figura 8-9: A Evolução Potencial das Exportações de Portugal (UE27 vs. UE15) Dinâmica Potencial de Procura (liderança do pólo exportador revelada pelo modelo de importações) (Criação (+) / Desvio (-) de Comércio, em % das Exportações Totais)	486
Figura 8-10: Estrutura do Modelo MACRO-2002	568
Figura 10-1: Políticas Públicas e Alargamento numa Perspectiva Europeia [O “Tripé” das Questões Centrais]	681
Figura 10-2: Políticas Públicas e Alargamento – o Quadro Comunitário	682
Figura 10-3: A “Sustentabilidade” como Visão Parcial de Curto Prazo	690
Figura 10-4: A Sustentabilidade como Visão Estratégica Global	691
Figura 10-5: Políticas Públicas e Alargamento – o Quadro Nacional	694
Figura 10-6: Políticas Públicas e Alargamento numa Perspectiva Nacional [O “Tripé” das Questões Centrais]	695

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1: Despesas com a Política de Coesão, 2000-2013	49
Gráfico 2-1: PIB por Habitante, em PPC (UE15 = 100), 2001	57
Gráfico 2-2: Taxa de Actividade - 15 a 64 anos (%), 2002	64
Gráfico 2-3: Taxa de Emprego - 15 a 64 anos (%), 2002	64
Gráfico 2-4: Taxa de Desemprego (%), 2002	66
Gráfico 2-5: Distribuição da População, segundo o Mais Alto Nível de Instrução Completa em % da População dos 25-64 Anos, Ano 2001	68
Gráfico 2-6: Taxa de Desemprego/Peso do Emprego Agrícola (2000)	81
Gráfico 2-7: VAB por Trabalhador/População 15-64 Anos com Formação Superior (%)	82
Gráfico 4-1: Evolução do Comércio entre a UE e os Países Candidatos (índice, ano base = 1996)	106
Gráfico 4-2: Evolução do Comércio Externo - Importações	107
Gráfico 4-3: Evolução do Comércio Externo - Exportações	108
Gráfico 4-4: Importância do Comércio com a UE	109
Gráfico 4-5: Taxa de Cobertura nas Relações Comerciais com o Mundo (1995, 1998, 2000)	110
Gráfico 4-6: Taxa de Cobertura nas Relações Comerciais com a UE (1995, 1998, 2000)	111
Gráfico 4-7: Distribuição do Total das Transacções Comerciais realizadas com a UE (2000)	112
Gráfico 4-8: Peso dos Estados Membros no Total das Importações dos Países Candidatos com a UE	120
Gráfico 4-9: Peso dos Estados Membros no Total das Exportações dos Países Candidatos para a UE	122
Gráfico 4-10: Evolução das Exportações por Habitante em Países Membros da UE	125
Gráfico 4-11: Evolução das Exportações por Habitante nos Países Candidatos PECO5 (1993-2000)	126
Gráfico 4-12: Evolução das Exportações por Habitante nos Países Candidatos	127
Gráfico 4-13: Evolução das Importações por Habitante em Países Membros da UE (1993-2000)	128
Gráfico 4-14: Evolução das Importações por Habitante nos Países Candidatos, PECO5 (1993-2000)	128
Gráfico 4-15: Evolução das Importações por Habitante nos Países Candidatos (1993-2000)	129
Gráfico 4-16: Exportações e Importações por Habitante nos Países Candidatos face à média comunitária (1995/2000)	130
Gráfico 4-17: Posição de Mercado nos Países da Coesão	132
Gráfico 4-18: Posição de Mercado nos Mais Recentes Estados-Membros da UE	132
Gráfico 4-19: Posição de Mercado nos Estados-Membros com Data de Adesão Mais Antiga	133
Gráfico 4-20: Posição de Mercado dos Países Candidatos (Mar Báltico)	134
Gráfico 4-21: Posição de Mercado dos Países Candidatos (Europa Central)	134
Gráfico 4-22: Posição de Mercado dos Países Candidatos (Mar Negro)	135
Gráfico 4-23: Posição de Mercado dos Países Candidatos (Ilhas do Mediterrâneo)	135
Gráfico 4-24: Posição de Mercado dos Países Candidatos	136
Gráfico 4-25: Vantagens Comparativas Globais segundo o Factor Chave de Competitividade	142
Gráfico 4-26: Variações nas Vantagens Comparativas Globais segundo o Factor Chave de Competitividade	143
Gráfico 4-27: Vantagens Comparativas Globais segundo o Grau de Intensidade Tecnológica, 2000	145
Gráfico 4-28: Grau de Similitude entre as Vantagens Comparativas Reveladas e as Vantagens Comparativas Globais de Portugal e dos Países Candidatos, em 2000	146
Gráfico 4-29: Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal com a UE no Período Pós-Adesão	160
Gráfico 4-30: Evolução do Comércio Intra-ramo de Portugal com os Países Candidatos comparativamente à UE15	160
Gráfico 4-31: Comércio Intra-ramo entre Portugal e os Países Membros da UE (em %)	161
Gráfico 4-32: Comércio Intra-ramo entre Portugal e os Países Membros da UE (Parceiros Comunitários com níveis de CIR com Portugal mais e menos relevantes), (em %)	163
Gráfico 4-33: Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os Países Candidatos (em %)	164
Gráfico 4-34: Evolução do Comércio Intra-Ramo Diferenciado Horizontalmente e Verticalmente de Portugal com a UE (em %)	165
Gráfico 4-35: Comércio Intra-Ramo Diferenciado Horizontalmente e Verticalmente de Portugal com os Países Membros da UE	166
Gráfico 4-36: Evolução do Comércio Intra-Ramo Diferenciado Horizontalmente e Verticalmente de Portugal com os Países Candidatos (em %)	167

Gráfico 4-37: Comércio Intra-Ramo Diferenciado Horizontalmente e Verticalmente de Portugal com os Países Candidatos (em %)	168
Gráfico 4-38: Evolução do Comércio Intra-Ramo com Diferenciação Vertical Inferior e Superior de Portugal com a UE (em %)	169
Gráfico 4-39: Comércio Intra-Ramo com Diferenciação Vertical Inferior e Superior de Portugal com os Países-Membros da UE	170
Gráfico 4-40: Evolução do Comércio Intra-Ramo com Diferenciação Vertical Inferior e Superior de Portugal com os Países Candidatos (em %)	171
Gráfico 4-41: Comércio Intra-Ramo com Diferenciação Vertical Inferior e Superior de Portugal com os Países Candidatos (em %)	172
Gráfico 4-42: Estrutura Sectorial do Comércio Inter e Intra-Ramo nas Relações Portugal-UE, 2001 (em %)	178
Gráfico 4-43: Estrutura Sectorial do Comércio Inter e Intra-Ramo nas Relações Portugal com os Países Candidatos, 2001 (em %)	180
Gráfico 4-44: Estrutura de Comércio Intra-Ramo nas Relações Portugal-UE, por Sectores, 2001 (em %)	183
Gráfico 4-45: Estrutura de Comércio Intra-Ramo nas Relações de Portugal com os Países Candidatos, por Sectores, 2001 (em %)	185
Gráfico 5-1: Evolução dos Índices de Potencial e de Desempenho (1994-96 e 1999-2001)	203
Gráfico 5-2: Portugal - Fluxos de Entrada e Saída de Investimento (1996-2002)	205
Gráfico 5-3: Entrada de IDE, por País, 1990-2002 (milhões de dólares)	221
Gráfico 5-4: Entradas de IDE em Percentagem do PIB	224
Gráfico 5-5: Entradas de IDE em Percentagem da FBCF	224
Gráfico 5-6: Evolução da Relação IDE/PIB face a Portugal	225
Gráfico 5-7: Estrutura das Origens de IDE nos Países Candidatos	226
Gráfico 5-8: Stock de IDE por Níveis de Vulnerabilidade	245
Gráfico 6-1: Evolução do Número de Estrangeiros a Residir Legalmente em Portugal (1981-2002)	277
Gráfico 6-2: Total de Estrangeiros Separando os Residentes e as Autorizações de Permanência	278
Gráfico 6-3: Estrangeiros Presentes em Portugal - Principais Nacionalidades, 2002*	280
Gráfico 7-1: Produtividade do Trabalho e Remunerações, 2001, em PPC (UE15=100)	297
Gráfico 7-2: Evolução da Produtividade do Trabalho e Remunerações, PPC, 2001 (1995=100), Total da Economia, Custos Horários do Trabalho, 2000 (euros), Indústria e Serviços	300
Gráfico 7-3: PIB per Capita e Produtividade do Trabalho, PPC, 2001 (UE15=100)	302
Gráfico 7-4: Despesas de I&D em % do PIB	316
Gráfico 7-5: Despesas de I&D por Sector de Execução (2000/01)	317
Gráfico 7-6 : Intensidade em I&D - Posição Relativa face à Média Comunitária (200/01)	317
Gráfico 7-7: Estrutura de Financiamento das Despesas de I&D (2000/1)	319
Gráfico 7-8: Pessoal em I&D em % da população activa (2000/1)	321
Gráfico 7-9 : N° de Investigadores (em ETI) – 2000/1	322
Gráfico 7-10: Pessoal Afecto à I&D em ETI (estrutura por sector institucional em 2000/1 e taxa de crescimento médio anual)	323
Gráfico 7-11 : Despesa em Tecnologias de Informação (2000-03)	325
Gráfico 7-12: Despesa em comunicações (2000-03)	326
Gráfico 7-13: N° de Computadores Pessoais por 100 Habitantes (2001)	327
Gráfico 7-14: N° de Utilizadores da Internet por 100 Habitantes (2001)	328
Gráfico 7-15: N° de Assinantes do Serviço de Comunicações Móveis (2002)	329
Gráfico 7-16: População dos 25 aos 64 anos com Nível Educacional Superior (ISCED 5-6), (2001, em %)	330
Gráfico 7-17: População Empregada com Níveis Educacionais Superior e Secundário	331
Gráfico 7-18: Taxa de Desemprego nos Níveis educacionais Mais Elevados (níveis 5-6 ISCED) e mais baixo (níveis 1-2 ISCED) (2001)	332
Gráfico 7-19: Formação Profissional Contínua - 1999	334
Gráfico 7-20: Taxa de Participação e Intensidade dos Cursos de FPC - 1999	335
Gráfico 7-21: Custo dos Cursos de Formação em % dos Custos de Trabalho (1999)	336
Gráfico 7-22: Estrutura do Emprego por Profissões (2001, em %)	337
Gráfico 7-23: Índice de qualificação por actividades (2000)	340
Gráfico 7-24: Custo de Mão-de-obra Horário na Indústria, em Euros (2000, em índice)	346
Gráfico 7-25: Densidade vs Taxa de Crescimento da Extensão da Rede de Auto-estradas	355
Gráfico 7-26: Densidade (1999) vs Taxa de Crescimento (1990-1999) da Extensão da Rede Ferroviária	356
Gráfico 7-27: Dimensões das Zonas de Localização Empresarial em Portugal	364
Gráfico 7-28: Repartição por Natureza das Actividades das ZLE em Portugal	365
Gráfico 7-29: Parques Industriais com mais de 10ha em Portugal e nalguns PECO	376
Gráfico 7-30: Plataformas Logísticas em Portugal e nalguns PECO	384
Gráfico 7-31: Parques de Ciência e Tecnologia em Portugal e nalguns PECO	391
Gráfico 7-32: Centros Tecnológicos e de Inovação em Portugal e nalguns PECO	394

Gráfico 7-33: Estabelecimentos de Ensino Superior e Números de Estabelecimentos e de Instituições por Milhões de Estudantes em Portugal e nos PECO	401
Gráfico 7-34: Instituições de Ensino Superior, Número de Estudantes por Habitante em Idade Activa e Número de Estabelecimentos por km ² em Portugal e nos PECO	401
Gráfico 7-35: Distribuição das Licenciaturas de 1996/97 na UE, em Portugal e nos PECO	403
Gráfico 8-1: As Estruturas de Exportação e Importação na UE15 - Desvios em Relação ao Coseno Médio ^(*)	561
Gráfico 8-2: As Estruturas de Exportação e Importação na Europa Alargada (UE27) - Variação dos Cosenos ^(*) de cada país – (UE27 – UE15)	561
Gráfico 8-3: Rankings de Adequação das Estruturas de Exportação e Importação na Europa Alargada (UE27) ^(*)	563
Gráfico 8-4: Adequação das Estruturas de Exportação e Importação na Europa Alargada (UE27) ^(*)	564
Gráfico 8-5: Adequação das Estruturas de Exportação e Importação na Europa Alargada (UE15) ^(*)	565
Gráfico 8-6: Cenário A - Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) [alargamento Negativo] Impactos do Alargamento sobre o PIB, o Desemprego e a Balança Comercial (efeitos anuais)	598
Gráfico 8-7: Cenário B - Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) [Aprofundamento + Alargamento] Impactos do Alargamento sobre o PIB, o Desemprego e a Balança Comercial (efeitos anuais)	599
Gráfico 8-8: Cenário C - Cenário Dinâmica Activa (“Flow Maker”) [Aprofundamento + Alargamento] Impactos do Alargamento sobre o PIB, o Desemprego e a Balança Comercial (efeitos anuais)	600
Gráfico 8-9: Cenário D - Dinâmica Activa (“Flow Maker”) [alargamento Positivo] Impactos do Alargamento sobre o PIB, o Desemprego e a Balança Comercial (efeitos anuais)	601
Gráfico 8-10: Impactos do Alargamento sobre o PIB considerando três padrões de comportamento das exportações portuguesas	602
Gráfico 8-11: Impactos do Alargamento sobre a Taxa de desemprego considerando três padrões de comportamento das exportações portuguesas	602
Gráfico 8-12: Impactos do Alargamento sobre a Balança Comercial considerando três padrões de comportamento das exportações portuguesas	602
Gráfico 8-13: Impactos do Alargamento sobre o PIB considerando trajectórias de reajustamento progressivo das exportações portuguesas	603
Gráfico 8-14: Impactos do Alargamento sobre a taxa de desemprego considerando trajectórias de reajustamento progressivo das exportações portuguesas	603
Gráfico 8-15: Impactos do Alargamento sobre a Balança Comercial considerando trajectórias de reajustamento progressivo das exportações portuguesas	603
Gráfico 8-16: O Impacto Sectorial do Alargamento (Variações no VAB em Volume e no Emprego no Sector)	610
Gráfico 8-17: A Leitura Regional do Impacto Sectorial do Alargamento (Variações no VAB em Volume e no Emprego na Região)	612
Gráfico 8-18: A Leitura Regional do Impacto Sectorial do Alargamento (Variações no VAB em Volume e no Emprego na Região) O efeito da produtividade na moderação ou agravamento do impacto regional do alargamento	613

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1-1: Análise Histórica dos Alargamentos da UE	28
Quadro 1-2: Data de Assinatura dos Acordos de Associação e de Candidatura à UE	32
Quadro 1-3: A Evolução Temporal do Processo de Alargamento	32
Quadro 1-4: Situação das Negociações de Adesão em Dezembro de 2003	37
Quadro 1-5: Ponderação de Votos no Conselho e Nº de Deputados no Parlamento Europeu - do Tratado de Nice ao Tratado de Adesão	40
Quadro 1-6: Dotações Máximas para Autorizações Relacionadas com o Alargamento 2004-2006 (para 10 novos Estados-Membros)	44
Quadro 1-7: Panorâmica do Novo Quadro Financeiro 2007-2013	45
Quadro 1-8: Objectivos e Instrumentos Financeiros da Política de Coesão da UE	47
Quadro 2-1: Indicadores Demográficos - 2001	53
Quadro 2-2: Produto Interno Bruto	55
Quadro 2-3: Estrutura da Procura - 2001 (em % do PIB)	59
Quadro 2-4: Estrutura do VAB e do Emprego - 2001	61
Quadro 2-5: Indicadores do Mercado de Trabalho - 2002 (em %)	63
Quadro 2-6: Evolução das Taxas de Desemprego	65
Quadro 2-7: Taxas de Escolaridade de Alunos com 18 Anos em todos os Níveis de Ensino, 1998-2001 (em %)	69
Quadro 2-8: Síntese de Macro-Impactos do Alargamento (Dados de 2001)	76
Quadro 2-9: Dimensões Económica, Demográfica e Territorial do Alargamento, Dados 2001	76
Quadro 2-10: Semelhanças e Diferenças entre Portugal e os Países Candidatos	78
Quadro 3-1: Avaliação dos Impactos do Alargamento da UE: Estudos de Carácter Geral	88
Quadro 3-2: Avaliação dos impactos do Alargamento da UE: estudos de impacto sectorial a partir da análise de fluxos comerciais	94
Quadro 3-3: Avaliação dos Impactos do Alargamento da UE: Estudos de Impacto Específico nalguns Países	97
Quadro 4-1: Fluxos de Comércio entre a UE e os ACO10	112
Quadro 4-2: Especialização Regional do Comércio entre a UE e os Países Candidatos (2000)	113
Quadro 4-3: Ranking dos Principais 10 Países de Origem do Comércio Externo dos Países Candidatos com o Mundo	115
Quadro 4-4: Produtos Importados pelos Países Candidatos com Origem Mundo	116
Quadro 4-5: Ranking dos Principais 10 Países de Destino do Comércio Externo dos Países Candidatos com o Mundo	118
Quadro 4-6: Produtos Exportados pelos Países Candidatos para o Mundo	119
Quadro 4-7: Produtos Importados pelos Países Candidatos com Origem UE	121
Quadro 4-8: Produtos Exportados pelos Países Candidatos para a UE	123
Quadro 4-9: Sectores com Vantagem Comparativa Revelada Mais Expressiva por Países (2000)	138
Quadro 4-10: Coeficientes de Correlação e Desvio Padrão das Estruturas de Exportação dos Estados Membros e dos Países Candidatos, 2001	148
Quadro 4-11: Coeficientes de Correlação das Estruturas de Exportações (UE15 vs Países Candidatos), 2001	151
Quadro 4-12: Quinze Principais Produtos Exportados por Portugal para o Mundo, em 2000	153
Quadro 4-13: Quinze Principais Produtos Importados pelos países Candidatos, com Origem no Mundo, em 2000	153
Quadro 4-14: Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os Países Membros da UE	162
Quadro 4-15: Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os Países Candidatos	164
Quadro 4-16: Tipologia de Agregação Sectorial utilizada para a Análise	175
Quadro 4-17: Estrutura de Comércio Intra-Ramo de Portugal por Sectores e por Países Candidatos, 2001	186
Quadro 4-18: Similitudes das Estruturas de Especialização Comercial de Portugal e dos ACO - Diferenças nos Níveis de Desenvolvimento	191
Quadro 4-19: Níveis de Sensibilidade Sectoriais nas Relações Comerciais de Portugal com os Países Candidatos	195
Quadro 5-1: Perspectiva Geral dos Fluxos de IDE	200
Quadro 5-2: Posição de Investimento Directo do Exterior em Portugal por Sector	207
Quadro 5-3: Posição de Investimento Directo do Exterior em Portugal por Países*	208
Quadro 5-4: Entrada de IDE por Sector de Actividade	209
Quadro 5-5: Entrada de IDE por Países	210
Quadro 5-6: Posição de Investimento Directo de Portugal no Exterior por Sector	211
Quadro 5-7: Posição de Investimento Directo de Portugal no Exterior por Países	212
Quadro 5-8: Investimento Directo de Portugal no Exterior por Sectores	213
Quadro 5-9: ID de Portugal no Exterior por Países	214

Quadro 5-10: Stock de Investimento Português nos Países Candidatos	215
Quadro 5-11: Investimento Directo de Portugal nos Países do Alargamento, por Países	216
Quadro 5-12: Investimento Directo de Portugal nos Países do Alargamento, por Sectores	217
Quadro 5-13: Índice de Especialização de IDE por País de Origem	228
Quadro 5-14: Índice de Especialização de IDE por Sector/Indústria	230
Quadro 5-15: Nível de Vulnerabilidade por Sector de Actividade	238
Quadro 5-16: Classificação dos Sectores por Nível de Vulnerabilidade	239
Quadro 5-17: Vulnerabilidade e Intensidade Tecnológica na Indústria Transformadora	245
Quadro 5-18: Níveis de Vulnerabilidade e Principais <i>Challengers</i>	247
Quadro 5-19: Principais <i>Challengers</i> e Intensidade Tecnológica das Indústrias	249
Quadro 5-20: Principais Ameaças - uma Análise do Stock de IDE	250
Quadro 5-21: Destinos mais Viáveis para o IDE Português nos Países Candidatos	264
Quadro 6-1: Composição da População nos Países da UE (2000)	272
Quadro 6-2: Autorizações de Permanência em 2001/2002 por Principais Nacionalidades	279
Quadro 6-3: Principais Grupos de Profissões associadas às Autorizações de Permanência (2001)	281
Quadro 7-1: PIB per Capita, a preços correntes, em PPC	290
Quadro 7-2: O Alargamento da UE - Heterogeneidade Acrescida: as Regiões	292
Quadro 7-3: Evolução Real do PIB, TMCA (%), 1995-2000 e 2000-2004	293
Quadro 7-4: Produtividade Aparente do Trabalho (VAB _{pb} /Emprego Total) em 2001, em PPC (UE15=100)	295
Quadro 7-5: Remunerações (<i>Compensation of Employees per Employee</i>) em 2001, em PPC (UE15=100)	296
Quadro 7-6: Índice de Crescimento da Produtividade, PPC, 2001 (1995=100)	299
Quadro 7-7: Índice de Crescimento das Remunerações, PPC, 2001 (1995=100)	299
Quadro 7-8: Custos Horários do Trabalho, em Euros, 2000	300
Quadro 7-9: Estrutura do VAB _{pb} por Grandes Sectores, 2002, Preços Constantes de 1995 (em %)	304
Quadro 7-10: Índice de Crescimento do VAB _{pb} , 1995-2002 (1995=100), Preços Constantes de 1995	304
Quadro 7-11: Emprego por Sectores, 2002 (em %)	306
Quadro 7-12: Variação do Emprego, 1995-2002 (em %)	307
Quadro 7-13: Peso no Valor da Produção dos Sectores da Indústria, Energia e Construção, 2001 (em %)	309
Quadro 7-14: Peso no Emprego dos Sectores da Indústria, Energia e Construção, 2001 (em %)	310
Quadro 7-15: Peso das Indústrias Intensivas em Tecnologia e Conhecimento no Total do VAB _{pb} , Preços Correntes (em %)	311
Quadro 7-16: Estrutura das Empresas por Escalões de Dimensão, Indústria Transformadora, 2001 (em %)	313
Quadro 7-17: Estrutura do Emprego por Escalões de Dimensão, Indústria Transformadora, 2001 (em %)	313
Quadro 7-18: Pedidos de Patentes ao EPO por Ano de Inscrição (nº de patentes por milhão de pessoas)	320
Quadro 7-19: Qualificações dos trabalhadores por habilitações (2000, em %)*	338
Quadro 7-20: Habilitações dos trabalhadores por qualificações (2000, em %)*	339
Quadro 7-21: Qualificações dos trabalhadores por habilitações na Indústria Transformadora (2000, em %)	341
Quadro 7-22: Qualificações por actividades industriais (2000, em %)	342
Quadro 7-23: Avaliação qualitativa de algumas características dos Recursos Humanos em vários ramos da indústria transformadora	344
Quadro 7-24: Custo da Mão-de-Obra na Indústria (Empresas de 50 a 249 Trabalhadores, em índice, Portugal=100)	347
Quadro 7-25: Custo da Mão-de-Obra na Indústria (empresas de 250 a 499 trabalhadores, em índice, Portugal=100)	348
Quadro 7-26: Taxas do imposto sobre os rendimentos das sociedades (2004)	350
Quadro 7-27: Taxas de IVA - UE15 e ACO12 (2003)	350
Quadro 7-28: Emprego no Sector Secundário, em 2000	366
Quadro 7-29: Parques Industriais com Mais de 10ha em Portugal e nos PECO	367
Quadro 7-30: Área Bruta dos Parques Industriais	368
Quadro 7-31: Taxas de Ocupação dos Parques Industriais em Alguns PECO	371
Quadro 7-32: Parques Industriais em Fase de Arranque em alguns PECO	371
Quadro 7-33: Infraestruturas Disponíveis nos Parques Industriais em alguns PECO	372
Quadro 7-34: Infraestruturas Integradas nos Parques Industriais em alguns PECO	373
Quadro 7-35: Cobertura Geográfica dos PI - Portugal e os PECO	373
Quadro 7-36: Tipo de Propriedade dos PI em alguns PECO	375
Quadro 7-37: Plataformas Logísticas em Portugal e nos PECO	380
Quadro 7-38: Área Bruta das Plataformas Logísticas	382
Quadro 7-39: Ocupação das Plataformas Logísticas em alguns PECO	382
Quadro 7-40: Cobertura Geográfica das PL - Portugal e os PECO	383
Quadro 7-41: Tipo de Propriedade das PL em alguns PECO	384
Quadro 7-42: Parques de Ciência e Tecnologia em Portugal e nos PECO	387

Quadro 7-43: Área Bruta dos Parques de Ciência e Tecnologia	388
Quadro 7-44: Ocupação dos PCT em Portugal e alguns PECO	389
Quadro 7-45: Cobertura Geográfica dos PCT – Portugal e os PECO	389
Quadro 7-46: Tipo de Propriedade dos PCT em Portugal e alguns PECO	390
Quadro 7-47: Centros Tecnológicos e de Inovação em Portugal e nos PECO	394
Quadro 7-48: Cobertura Geográfica dos CTI - Portugal e os PECO	395
Quadro 7-49: Número de Estudantes, Estabelecimentos e Instituições de Ensino Superior em Portugal e nos PECO	400
Quadro 7-50: Distribuição dos Licenciados de 1996/97 por Área de Estudos na UE, em Portugal e nos PECO	402
Quadro 7-51: Cobertura Geográfica das Instituições e dos Estabelecimentos de Ensino Superior em Portugal e nos PECO	405
Quadro 7-52: Tipo de Propriedade das Instituições de Ensino Superior em Portugal e nos PECO	406
Quadro 7-53: Comparação Sintética da Dotação de Infraestruturas de Suporte às Actividades Económicas - Portugal versus PECO	411
Quadro 8-1: Os Grandes Efeitos do Alargamento: Natureza e Espaço de Produção	421
Quadro 8-2: Economia mundial: evolução real (em volume) da produção e do comércio	424
Quadro 8-3: Economia Mundial: A Internacionalização da Produção	425
Quadro 8-4: Outputs das Regressões das Exportações (I) – UE27	432
Quadro 8-5: Outputs das Regressões das Exportações (II) – UE27	433
Quadro 8-6: Exportações Potenciais <i>versus</i> Exportações Efectivas (com origem ACO e destino UE) – em % (UE27)	438
Quadro 8-7: Exportações Potenciais <i>versus</i> Exportações Efectivas (com origem UE e destino ACO) – em % (UE27)	438
Quadro 8-8: Outputs das Regressões das Importações – UE27	441
Quadro 8-9: Importações Potenciais <i>versus</i> Importações Efectivas (com destino UE e origem ACO) – em % (UE27)	443
Quadro 8-10: Importações Potenciais <i>versus</i> Importações Efectivas (com destino ACO e origem UE) – em % (UE27)	443
Quadro 8-11: Evolução dos Fluxos de Exportações de Portugal na UE27	446
Quadro 8-12: Evolução dos Fluxos de Importações de Portugal na UE27	447
Quadro 8-13: Potencial Global de Exportação e Importação de Portugal na UE27	448
Quadro 8-14: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio (Por intermédio das Exportações) – UE27	451
Quadro 8-15: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio (Por intermédio das Importações) – UE27	452
Quadro 8-16: Outputs das Regressões das Exportações – UE15	455
Quadro 8-17: Exportações Potenciais <i>versus</i> Exportações Efectivas (com destino e origem na UE) – em % (UE15)	457
Quadro 8-18: Outputs das Regressões das Importações – UE15	459
Quadro 8-19: Importações Potenciais <i>versus</i> Importações Efectivas (com origem e destino na UE) – em % (UE15)	461
Quadro 8-20: Fluxos Potenciais de Exportações de Portugal na UE15	463
Quadro 8-21: Fluxos Potenciais de Importações de Portugal na UE15	463
Quadro 8-22: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio na UE15 (por intermédio das Exportações)	465
Quadro 8-23: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio na UE15 (por intermédio das Importações)	466
Quadro 8-24: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio (por intermédio das Exportações)	473
Quadro 8-25: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio (por intermédio das Importações)	479
Quadro 8-26: Efeito Líquido do Alargamento sobre as Exportações e Importações Portuguesas face aos Actuais Estados Membros	490
Quadro 8-27: Efeitos de Desvio vs. Criação de Comércio entre Portugal e os ACO – UE27 (Dummy “UE”=1)	491
Quadro 8-28: Efeito Líquido do Alargamento sobre as Exportações e Importações Portuguesas face aos Futuros Estados Membros	492
Quadro 8-29: Efeito Líquido e Cenários de Variação (Exportações Portuguesas)	494
Quadro 8-30: Efeito Líquido e Cenários de Variação (Importações Portuguesas)	495
Quadro 8-31: Selecção dos Sectores (com base na agregação de categorias de produtos CHELEM)	499
Quadro 8-32: Novos Sectores Complementares	504
Quadro 8-33: Agregação dos Sectores por Segmentos de Factores Chave de Competitividade	505
Quadro 8-34: Agregação dos Sectores por Segmentos de Intensidade Tecnológica	506
Quadro 8-35: Outputs das “Melhores” Regressões de cada Sector – Exportações (I)	510
Quadro 8-36: Outputs das “Melhores” Regressões de cada Sector – Exportações (II)	511
Quadro 8-37: Outputs das “Melhores” Regressões de cada Sector – Importações (I)	514
Quadro 8-38: Outputs das “Melhores” Regressões de cada Sector – Importações (II)	515
Quadro 8-39: Potenciais de Crescimento de Comércio (por Sectores) resultantes do Acesso ao Mercado Interno	516

Quadro 8-40: Fluxos Potenciais de Exportações de Portugal para os “Velhos” Estados-Membros Por Sectores (Fluxos Efectivos superiores a \$500 USD)	520
Quadro 8-41: Fluxos Potenciais de Exportações de Portugal para os “Novos” Estados-Membros (Por Sectores) (Fluxos Efectivos superiores a \$500 USD)	521
Quadro 8-42: Fluxos Potenciais de Exportações de Portugal para os “Velhos” e para os “Novos” Estados-Membros (Por Sectores), Resultantes do Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações (Fluxos Efectivos superiores a \$500 USD)	522
Quadro 8-43: Sectores com Potenciais Positivos de Exportação de Produtos Portugueses por Parceiro Comercial da UE15	525
Quadro 8-44: Sectores com Potenciais Positivos de Exportação de Produtos Portugueses por Parceiro Comercial dos ACO	528
Quadro 8-45: Fluxos Potenciais de Importações de Portugal a partir dos “Velhos” Estados-Membros Por Sectores (Fluxos Efectivos superiores a \$500 USD)	530
Quadro 8-46: Fluxos Potenciais de Importações de Portugal a partir dos “Novos” Estados-Membros (Por Sectores) - Ponderados pelo Peso dos Sectores e pelo Peso dos Parceiros na Estrutura de Exportações	531
Quadro 8-47: Fluxos Potenciais de Importações de Portugal a partir dos “Velhos” e dos “Novos” Estados-Membros (Por Sectores), Resultantes do Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações (Fluxos Efectivos superiores a \$500 USD)	532
Quadro 8-48: Sectores com Potenciais Positivos de Importação de Portugal a partir de cada Parceiro Comercial da UE15	534
Quadro 8-49: Sectores com Potenciais Positivos de Importação de Portugal a partir de cada Parceiro Comercial dos ACO	535
Quadro 8-50: Peso Relativo dos Factores Chave de Competitividade na Estrutura de Exportações Portuguesas	537
Quadro 8-51: Evolução do Peso Relativo dos Factores Chave de Competitividade nas Exportações Portuguesas para a UE15 e para os ACO	538
Quadro 8-52: Peso Relativo dos Níveis de Intensidade Tecnológica na Estrutura de Exportações Portuguesas	540
Quadro 8-53: Evolução do Peso Relativo dos Níveis de Intensidade Tecnológica nas Exportações Portuguesas para a UE15 e para os ACO	541
Quadro 8-54: Peso Relativo dos Factores Chave de Competitividade na Estrutura de Importações Portuguesas	544
Quadro 8-55: Evolução do Peso Relativo dos Factores Chave de Competitividade nas Importações Portuguesas oriundas da UE15 e dos ACO	545
Quadro 8-56: Peso Relativo dos Níveis de Intensidade Tecnológica na Estrutura de Importações Portuguesas	546
Quadro 8-57: Evolução do Peso Relativo dos Níveis de Intensidade Tecnológica nas Importações Portuguesas oriundas da UE15 e dos ACO	547
Quadro 8-58: Valores Médio, Máximo e Mínimo do COS_{ij} e o valor do COS_{ii}	550
Quadro 8-59: Grau de Adequação entre as Exportações da UE e as Importações da UE	553
Quadro 8-60: Grau de Adequação entre as Exportações da UE e as Importações dos ACO	554
Quadro 8-61: Grau de Adequação entre as Exportações dos ACO e as Importações da UE	555
Quadro 8-62: Os Três Principais Parceiros Qualitativos de cada Exportador na UE15	557
Quadro 8-63: Os Três Principais Parceiros Qualitativos de cada Exportador na UE27	558
Quadro 8-64: Polarização Sub-Regional do Comércio Intra-Europeu na UE27	559
Quadro 8-65: Cenários dos Efeitos do Alargamento sobre as Exportações Portuguesas considerados no Exercício de Modelização	574
Quadro 8-66: Estimativas de Fluxos de IDE para Portugal no período 2004-2006 (milhões de USD)	577
Quadro 8-67: Estimativas de Fluxos de IDE para Portugal no período 2006-2013 (milhões de USD)	578
Quadro 8-68: Nº de Autorizações de Permanência Emitidas	579
Quadro 8-69: Autorizações de Permanência por Nacionalidade	579
Quadro 8-70: Cenários de Evolução dos Fundos Comunitários no Período 2007-2013 efeitos retidos no exercício de avaliação (Unidade: Euros per capita)	583
Quadro 8-71: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Cumulativos	587
Quadro 8-72: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Anuais	588
Quadro 8-73: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) [Alargamento Negativo] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Cumulativos	590
Quadro 8-74: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) [Alargamento Negativo] Diferentes dinâmicas de resposta	

das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Anuais	591
Quadro 8-75: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Passiva ("Flow Taker") [Aprofundamento + Alargamento] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Cumulativos	592
Quadro 8-76: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Passiva ("Flow Taker") [Aprofundamento + Alargamento] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Anuais	593
Quadro 8-77: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Aprofundamento + Alargamento] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Cumulativos	594
Quadro 8-78: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Aprofundamento + Alargamento] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Anuais	595
Quadro 8-79: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Alargamento Positivo] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Cumulativos	596
Quadro 8-80: Simulação do Impacto do Alargamento na Economia Portuguesa - Modelo MACRO-2002 - Cenário Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Alargamento Positivo] Diferentes dinâmicas de resposta das exportações (diferenças em pontos percentuais entre situações com e sem alargamento) Efeitos Anuais	597
Quadro 8-81: Estrutura por Sector de Destino do IDE em Portugal Média para o Período 1996-2002	609
Quadro 8-82: Estrutura do Investimento por Tipo de Despesa considerando o Peso dos Sectores Média para o Período 1995-1999	609
Quadro 8-83: Estrutura da Despesa Financiada pelos Fundos Estruturais	610
Quadro 8-84: Os Impactos Sectoriais Induzidos pelo Alargamento (resultados das simulações com o Modelo Multisectorial)	611
Quadro 8-85: A Leitura Regional dos Impactos Sectoriais induzidos pelo Alargamento (resultados das simulações com o Modelo multisectorial)	612

SIGLAS E ABREVIATURAS UTILIZADAS

Siglas			
UE	União Europeia		
UE15	UE com os actuais 15 membros actuais, que correspondem a: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Finlândia, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia		
UE25	UE15 + ACO10		
UE27	UE25 + Bulgária e Roménia		
UE28	UE27 + Turquia		
ACO	Países do Alargamento Central e Oriental		
ACO10	Países do Alargamento Central e Oriental, que correspondem a: Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa, Chipre e Malta		
ACO12	ACO10 + Bulgária e Roménia		
ACO13	ACO12 + Turquia		
PECO	Países da Europa Central e Oriental, que correspondem a: Bulgária, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa e Roménia		
n.d.	Não disponível		
n.a.	Não aplicável		
Abreviaturas			
Países Candidatos			
Estados Membros			
Bulgária	BG	Bélgica	B
Chipre	CY	Dinamarca	DK
República Checa	CZ	Alemanha	D
Estónia	EE	Grécia	GR
Hungria	HU	Espanha	E
Letónia	LV	França	F
Lituânia	LT	Irlanda	IRL
Malta	MT	Itália	I
Polónia	PL	Luxemburgo	L
Roménia	RO	Holanda	NL
Eslováquia	SK	Áustria	A
Eslovénia	SI	Portugal	P
Turquia	TR	Finlândia	FIN
		Suécia	S
		Reino Unido	UK
		Bélgica-Luxemburgo	BeLux

INTRODUÇÃO

O desenvolvimento da globalização, a liberalização progressiva do comércio internacional sob a égide da OMC, o processo de construção europeia, associados à emergência das novas tecnologias de informação e comunicação e à redução continuada do ciclo de vida das tecnologias, processos, qualificações e produtos, têm vindo a colocar um conjunto muito importante de desafios à economia e empresas portuguesas. A resposta dinâmica e pro-activa a estes desafios, em termos da prossecução renovada dos esforços de convergência nominal e de ajustamento estrutural, é especialmente importante nomeadamente quando levamos em linha de conta o impacto do próximo processo de alargamento da União Europeia.

O estudo sobre “A Economia Portuguesa e o Alargamento da União Europeia” assume, por isso, neste contexto, uma enorme relevância não só em termos da identificação das principais debilidades e potencialidades relativas da economia portuguesas face aos “velhos” Estados-Membros e, principalmente, face aos “novos” países aderentes, mas também, na apresentação de um conjunto de recomendações de política económica, de base nacional e comunitária, que visam ajudar a dirimir as ameaças e a catalisar as oportunidades que se vislumbram na União Europeia alargada.

O estudo sobre “A Economia Portuguesa e o Alargamento da União Europeia”, nos termos que resultaram do Caderno de Encargos do Concurso e da proposta apresentada pelo consórcio liderado pela Augusto Mateus & Associados, e no seguimento das reuniões e contactos desenvolvidos entre a equipa técnica do projecto e a equipa de acompanhamento do estudo, coordenada pelo Observatório do QCA, encontra-se estruturado em quatro partes distintas para dar resposta ao conjunto de desafios expostos acima, em que cada parte engloba um conjunto de capítulos cujos objectivos e orientação metodológica se descrevem, sucintamente, nas seguintes linhas:

Primeira Parte - Enquadramento

- **Cap. 1** - Neste capítulo, procura-se, em jeito de enquadramento, de caracterização do objecto de estudo, problematizar à volta do papel deste processo na construção europeia, e dos seus grandes objectivos e instrumentos fundamentais, ao mesmo tempo que se faz um balanço sintético do período pré-adesão, incluindo a tomada em consideração dos últimos desenvolvimentos no processo de adesão: a assinatura e ratificação do Tratado de Adesão por 10 dos

países candidatos e as alterações que daí resultarão em termos da estrutura institucional de uma UE com 25 países, as alterações das perspectivas financeiras para os períodos 2000-2006 e 2007-2013 e o ponto de situação das negociações para os dois países que ainda as desenvolvem (Bulgária e Roménia, uma vez que a Turquia ainda não iniciou as negociações).

- **Cap. 2** - Este capítulo pretende, depois de caracterizado previamente o objecto de estudo, analisar e descrever a situação de partida actual, pré-alargamento, dos países candidatos e de Portugal, por comparação, nomeadamente, com a da UE15, em termos dos seus níveis de desenvolvimento e de vida e da situação macroeconómica e do mercado de trabalho.
- **Cap. 3** - Caracterizado o processo e analisada a situação de partida, pré-adesão, dos países candidatos, por referência à UE15 e, designadamente, a Portugal, e antes de se entrar propriamente na avaliação do caminho já percorrido e dos impactos concretos do alargamento a Leste da UE na economia portuguesa, sentiu-se a necessidade de se proceder a uma sistematização do conhecimento já produzido numa lógica de caracterização do seu *Estado da Arte* e de elencagem dos principais trabalhos de referência, utilizados pela equipa técnica, seja para caracterizar o processo ou a situação competitiva concreta de cada um dos países envolvidos, seja para avaliar e modelizar impactos deste alargamento nos actuais Estados Membros da UE15 e, em particular, em Portugal.

Segunda Parte - O Alargamento da UE e os Fluxos de Bens, Serviços, Capitais e Pessoas: o Caminho já Percorrido e Perspectivas de Evolução

- **Cap. 4** - Neste capítulo, procura-se avaliar o caminho já percorrido neste processo, no quadro de uma análise qualitativa, transversal dos principais efeitos que vai produzindo, quer no período pré-adesão, quer a partir de 2004, ao nível dos fluxos de bens e serviços, procedendo-se a uma caracterização aprofundada, numa base comparada e de identificação das principais oportunidades e ameaças que se colocam à nossa economia, das estruturas de comércio externo de Portugal e dos países candidatos, a uma leitura cuidada das correlações entre si e ao estudo da evolução e características do cada vez mais importante comércio intra-ramo.

Neste relatório, foi complementada a análise das especificidades das relações comerciais de Portugal com os países candidatos e com a UE, através do desenvolvimento de uma grelha de classificação sectorial que permitiu discernir os sectores com graus de diferenciação horizontal ou diferenciação vertical favorável *vs* desfavorável predominantes. Por outro lado, foram interligados resultados das análises dos níveis de proximidade das estruturas de especialização comercial, dos níveis e tipos de comércio intra-ramo e de posicionamento competitivo (vantagens e desvantagens comparativas reveladas e especialização por factor chave de competitividade), a fim de detectar possíveis indícios de desequilíbrios de competitividade e segmentos produtivos com riscos potenciais mais elevados.

- **Cap. 5** - Este capítulo avalia o caminho já percorrido neste processo, mas agora ao nível dos fluxos de investimento directo, procurando-se perspectivar, após uma análise aprofundada das características e tendências de evolução do IDE em Portugal e nos países candidatos e a identificação dos principais *challengers*, o papel e posicionamento destes, no contexto da nova UE alargada, enquanto nossos rivais na atracção de IDE e enquanto fontes de oportunidades de investimento, permitindo um reforço e maior equilíbrio na internacionalização das empresas portuguesas, na tentativa de renovação dos seus referenciais competitivos. Em anexo, é analisado o posicionamento e sensibilidade das diferentes actividades económicas portuguesas em face da perspectiva de reorientação e desvio de fluxos de IDE de Portugal para os países candidatos.
- **Cap. 6** - Neste capítulo, avalia-se o caminho já percorrido neste processo, mas agora ao nível dos fluxos de pessoas, procurando-se perspectivar os efeitos dos fluxos migratórios Este-Oeste nos mercados de trabalho dos diversos Estados Membros da actual UE15 e, em particular, de Portugal.

Terceira Parte - Avaliação do Impacto do Alargamento da UE na Economia Portuguesa

- **Cap. 7** - Analisado o caminho já percorrido ao nível do processo de alargamento, em termos de fluxos de bens, serviços, capitais e pessoas, procede-se, a partir daqui, à concretização da avaliação do impacto do alargamento na economia portuguesa, começando, ao nível deste capítulo, por se caracterizar, de forma minuciosa e rigorosa, os modelos competitivos prevaletentes nos países candidatos e na economia portuguesa, por comparação com o que se passa na UE15, e a respectiva evolução recente, numa lógica inicial de aferição qualitativa do impacto do alargamento.

Nesta análise, foram privilegiadas todas as questões relacionadas com os avanços registados nestes países em matéria de convergência real e com a natureza mais ou menos intensiva (utilização melhorada e eficiente de recursos progressivamente mais qualificados) ou extensiva (mais *inputs* indiferenciados, pouco qualificados) dos modelos competitivos e de crescimento dos ACO e de Portugal, concedendo particular atenção, a este nível, ao descer-se, na análise, dos resultados (ponto 7.1.) para o perfil de especialização e para as condições de suporte e factoriais, a aspectos como:

- a estrutura produtiva interna, a partir da desagregação do valor da produção, VAB e emprego, pelos diversos sectores previstos na classificação NACE Rev. 1 (ponto 7.1.);
- os níveis de desenvolvimento das actividades de I&D e dos sistemas científicos e tecnológicos e de penetração das novas tecnologias de informação nos diversos sectores da sociedade (ponto 7.1.);
- a qualidade e custo dos recursos humanos, em termos, designadamente, dos níveis educacionais e de qualificação da população activa, do investimento empresarial em formação profissional contínua e dos custos do factor trabalho (ponto 7.1.);
- a comparação ao nível das taxas de tributação do rendimento das sociedades nos países da UE15 e nos ACO12, perspectivando a forma como a política fiscal pode ser utilizada na promoção da competitividade e do investimento (ponto 7.1.);

- as dotações das infraestruturas de suporte em Portugal e nos países candidatos (ponto 7.2.), enquanto factor chave de atracção e manutenção de actividades e investimentos, condicionando a sua localização no novo contexto da UE alargada.

Finalmente, o ponto 7.3. apresenta uma síntese, tendo em conta os resultados anteriores, das semelhanças e diferenças entre o modelo competitivo português e o prevalecente nos países candidatos, procedendo a uma análise de natureza qualitativa dos efeitos que decorrem da manutenção do nosso actual posicionamento competitivo, nomeadamente no que se refere aos recursos humanos.

- **Cap. 8** - Este estudo dos impactos do alargamento é aprofundado, numa vertente mais quantitativa, no capítulo 8, através do recurso aos modelos gravitacionais, aplicados aos fluxos comerciais intra-comunitários, e ao modelo macroeconómico definido, quantificando-se, a partir da sistematização e cruzamento de todos os resultados anteriores, os “choques” do alargamento no horizonte 2004-2009.

Esta avaliação é efectuada, ao longo do capítulo, nos seguintes termos:

- A avaliação do impacto do alargamento no comércio bilateral de Portugal com os países da UE alargada, desenvolvida com base numa dupla estimação de modelos gravitacionais (modelos de exportações e modelos de importações) quer para a UE27, quer para a UE15, com o intuito de “descontar” aos efeitos globais do alargamento (UE27) os efeitos do processo de aprofundamento (UE15) no âmbito da actual configuração da União Europeia, obtendo, deste modo, uma avaliação mais precisa do sentido e dimensão do impacto específico decorrente do alargamento; procede-se posteriormente à ventilação destes efeitos em termos sectoriais, identificando as actividades mais sensíveis às ameaças e aquelas onde se geram mais oportunidades em consequência do processo de alargamento. Esta análise, conjugada com a desenvolvida no âmbito do capítulo 4, permitirá perceber a adequação e correspondência da estrutura de exportações portuguesa com as estruturas de importação dos mercados de destino das nossas

exportações, sempre numa perspectiva comparada com os nossos parceiros comunitários (actuais e futuros membros da UE);

- A avaliação do impacto global do alargamento na Economia Portuguesa – efectuada com base num modelo econométrico que integrará a informação obtida nos capítulos anteriores e a que resulta da estimação dos modelos gravitacionais no que respeita aos fluxos de comércio –, nomeadamente ao nível macroeconómico (PIB, taxa de desemprego e saldo da balança comercial), procedendo-se, por fim, à ventilação sectorial e regional dos impactos identificados.

Quarta Parte - Conclusões e Recomendações de Política Económica

- **Cap. 9** - Apresentação das principais conclusões do estudo.
- **Cap. 10** - Apresentação das principais recomendações de política económica, de base nacional e a sua articulação com as políticas comunitárias.

Lisboa, 30 de Abril de 2004

I^a Parte

-

Enquadramento

1. ENQUADRAMENTO HISTÓRICO DO ALARGAMENTO CENTRAL E ORIENTAL DA UE: O PROCESSO

1.1. O PAPEL DO ALARGAMENTO CENTRAL E ORIENTAL NA CONSTRUÇÃO EUROPEIA

A história da UE é feita de um conjunto de processos de alargamento bem sucedidos. O Tratado de Paris (1951), que estabeleceu a Comunidade Económica do Carvão e Aço, e de Roma (1957), que estabeleceu a Comunidade Económica Europeia e a EURATOM, foram assinados inicialmente por 6 Países Membros: Alemanha, Bélgica, França, Holanda, Itália e Luxemburgo. Posteriormente, a UE registou sucessivos alargamentos:

- 1973: Dinamarca, Irlanda e o Reino Unido;
- 1981: Grécia;
- 1986: Portugal e Espanha;
- 1995: Áustria, Finlândia e Suécia.

A União Europeia tem vindo, na última década, a criar condições para proceder ao seu maior alargamento em termos integrados de alcance e diversidade, preparando-se para acolher 13 Estados que se candidataram à adesão: 5 países da Europa Central (República Checa, Polónia, Hungria, Eslovénia e Eslováquia), 3 países do Mar Báltico (Estónia, Letónia e Lituânia), 2 Ilhas Mediterrânicas (Malta e Chipre) e 3 países do Mar Negro (Bulgária, Roménia e Turquia).

A adesão efectiva destes países à UE está condicionada ao cumprimento de alguns critérios estabelecidos pelo Conselho Europeu, conhecidos como “**Critérios de Copenhaga**”, segundo os quais os países candidatos devem ter:

- instituições estáveis, que garantam a democracia, o Estado de Direito, os direitos humanos e a protecção das minorias (*critério político*);
- uma economia de mercado em funcionamento e a capacidade para fazer face à pressão da concorrência e às forças de mercado no interior da União Europeia (*critério económico*);

- capacidade para assumir as condições decorrentes da condição de Estado-Membro, incluindo a adesão aos objectivos de uma união política, económica e monetária (*critério da adopção do acervo comunitário*).

O processo de alargamento inclui os treze países, embora, actualmente, apenas dez deles cumpram os critérios enunciados. Estes dez países, tendo assinado o Tratado de Adesão em 2003, passam a integrar a UE em Maio de 2004. A Roménia e a Bulgária ainda não concluíram o processo de adesão, mas prevê-se a sua integração efectiva na UE em 2007; a Turquia encontra-se numa fase mais embrionária do processo, não estando ainda prevista a data da sua adesão.

O alargamento constitui uma grande oportunidade para a UE, no início do século XXI: é uma tarefa histórica única para promover a integração do continente de forma pacífica, prolongando uma zona de estabilidade e prosperidade aos novos membros. A experiência demonstra que os sucessivos alargamentos não se limitaram a acolher novos Estados-Membros, tendo implicado igualmente um aprofundamento da União que imprimiu novos dinamismos políticos, económicos e sociais.

No entanto, o actual alargamento coloca um grande desafio, provavelmente único, no seu alcance e diversidade: é o maior em termos do número de países candidatos (12), a área da União crescerá mais 34% face à sua actual configuração e a população integrará mais 105 milhões de pessoas (o que significa um aumento de 28% face à população da UE15). O Quadro 1-1, que sintetiza a dimensão relativa dos 4 alargamentos em termos de população, área e PIB, revela uma maior dimensão deste alargamento (considerando neste caso apenas os 10 Estados que assinaram o tratado de adesão) ao nível territorial e populacional (acrescenta 23% de área e 20% de população) não acompanhada pelo crescimento em termos de PIB (+ 4,2%).

QUADRO 1-1: ANÁLISE HISTÓRICA DOS ALARGAMENTOS DA UE

	Aumentos em %		
	População	Área	PIB
O primeiro alargamento aumentou os membros de 6 para 9 (Dinamarca, Irlanda e Reino Unido)	32%	31%	29%
O segundo alargamento aumentou os membros de 9 para 12 (Espanha, Grécia e Portugal)	22%	48%	15%
O terceiro alargamento aumentou os membros de 12 para 15 (Áustria, Finlândia e Suécia)	7%	37%	7,5%
O actual alargamento aumenta os membros de 15 para 25 (Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Malta, Lituânia, Polónia, República Checa)	20%	23%	4,7%

Fonte: Deutsche Bank Research

No alargamento à Europa Central e Oriental, para além de diversas motivações de ordem económica e política (Caixa de Texto 1-1), estão implícitos dois objectivos estratégicos: promover a estabilidade política e reforçar a Europa enquanto potência económica.

Esta ronda de alargamento, tal como as anteriores, vai acrescentar à UE força, coesão e influência no mundo. A extensão por via da inclusão de novos membros coloca a União numa melhor posição para responder ao desafio da globalização e fortalece e defende o modelo social Europeu.

O alargamento é, assim, uma continuação do propósito original da UE de “curar” as divisões na Europa e criar uma união ainda maior das suas populações. Acolhendo novos membros que respeitam os critérios políticos, a União confirma os valores fundamentais que a sustentam. Do ponto de vista político, perspectiva-se um reforço da estabilidade política na Europa, capacitando a UE para enfrentar os problemas internacionais mais eficazmente.

O alargamento vai trazer oportunidades económicas significativas na forma, designadamente, de um mercado interno de maior dimensão: a União alargada a 25 membros constituirá o maior bloco comercial do mundo, o que representa um mercado de 500 milhões de cidadãos. Neste grande mercado, os países não membros vão encontrar um único conjunto de tarifas, regras comerciais e procedimentos administrativos que, aliados à descida geral das tarifas aduaneiras (essencialmente por parte dos novos membros), o tornam extremamente atractivo.

Espera-se que um mercado desta dimensão impulse o investimento e a criação de emprego, aumentando os níveis de prosperidade na UE, nos novos e antigos membros. Em termos de produção, o alargamento vai conduzir ao aumento do PIB da UE, tornando-a uma das áreas económicas mais importantes do mundo. Apesar do aumento do PIB global, o nível significativamente mais baixo deste indicador nos países candidatos irá pressionar a média do PIB *per capita* comunitário para baixo, o que se traduzirá em novos desafios para a coesão económica e social no seio da UE.

Os consumidores vão igualmente retirar proveito dos benefícios de uma escolha mais alargada a preços mais baixos e os empresários vão partilhar de um conjunto de regras comuns e beneficiar de uma intensificação do comércio, maior eficiência e, também, mais concorrência.

Baldwin, François e Portes (1997) estimaram os benefícios económicos no longo prazo e os custos orçamentais do alargamento. É provável, no entanto, que os ganhos líquidos sejam distribuídos de uma forma desigual, prevendo-se, a este propósito, que Alemanha, França e Reino Unido venham a obter, no seu conjunto, 2/3 dos ganhos totais. Os custos são considerados baixos em face da natureza histórica deste desafio.

O alargamento vai também proporcionar novas oportunidades para países que não integram a UE, não devendo surgir novas linhas divisórias dentro da Europa. A maior dimensão deste bloco comercial reforçará a procura, por parte de países terceiros, de um acesso preferencial ao mercado comunitário, o que certamente se traduzirá num maior poder negocial da UE no seio da Organização Mundial do Comércio (Johnson and Rollo, 2001).

A UE alargada, por outro lado, vai continuar a estar empenhada no desenvolvimento sustentado dos países em vias de desenvolvimento e da sua integração na economia mundial. A UE tem vindo a estabelecer relações com todos os seus países vizinhos, como a Rússia e a Ucrânia e os países mediterrâneos, para garantir a continuidade das relações além-fronteiras. O Processo de Estabilização e Associação nas províncias Balcãs permite uma liberalização do comércio e cooperação estreita em muitas áreas importantes, e as Parcerias Euro-Mediterrâneas aproximam estes países da UE alargada.

CAIXA DE TEXTO 1-1: A LÓGICA DO ALARGAMENTO E PRINCIPAIS MOTIVAÇÕES

Porque estão os presentes Estados Membros da UE a considerar um futuro alargamento, sendo este um processo complicado e altamente controverso? A resposta mais plausível será porque a UE é uma organização de sucesso internacional, especialmente em termos económicos. Mas esta não é a única explicação para o alargamento. De facto, as razões do alargamento (ou a sua continuação) podem ser divididas em 3 categorias: económica, segurança e identidade.

Razões Económicas

Uma das maiores motivações para o acordo sobre o alargamento é, do ponto de vista da UE, a extensão do mercado europeu e a possibilidade de aumento de prosperidade dos Estados Membros (Bolkestein, 2003). Integrar novos mercados pode significar um crescimento económico mais rápido na UE e nos novos membros e, na presença de economias de escala, deverão existir ganhos de longo prazo que derivam desta maior dimensão do mercado. Em segundo lugar, o alargamento vai reforçar e modificar o papel da UE como actor económico internacional, que deriva da sua dimensão e respectiva proporção no comércio mundial. Finalmente, pode-se argumentar que o fortalecimento e estabilização das economias dos candidatos permitem conter os fenómenos de migração destes países para os actuais Estados Membros.

Segurança

A manutenção da segurança é outra das razões que justifica o alargamento. Em termos gerais, existe a ideia de que a UE proporciona uma medida de estabilidade, através da partilha de regras comuns e práticas de decisão que democratizam/liberalizam os Estados. Em segundo lugar, a adesão à UE define um padrão para o desenvolvimento económico (Kolankiewicz, 1994). Por outro lado, a assistência financeira da UE através dos Fundos Estruturais e de Coesão é mais estável e mais adequada às necessidades dos novos Estados Membros do que a proporcionada por programas como o PHARE. A quarta razão é o reconhecimento e aceitação que advém de se tornar um membro; é um sinal importante para o mundo exterior que os Estados que recentemente abandonaram o comunismo ou regimes de planeamento central sejam apreciados positivamente. Em quinto lugar, a segurança é proporcionada através do diálogo nesta matéria na estrutura da Política Comum de Segurança Externa (Kux, 1996). Uma última razão é o alargamento da NATO, como efeito de demonstração da discussão

paralela da UE. Este facto constitui parcialmente uma questão instrumental que garante que a configuração das instituições europeias permite a melhor segurança na Europa. Melhorias na segurança dos vizinhos imediatos da UE, em particular, e o ambiente de segurança europeu, ou mesmo a segurança global em geral, podem ser vitais como caminhos chave para garantir a segurança na UE e nos seus Estados Membros (Kux and Brown, 1996).

Identidade

Ainda mais fundamental do que as razões económicas ou de segurança é a questão da identidade da UE. A UE considera que ela própria tem uma missão europeia, isto é, passa-se a ver como uma instituição europeia com as fronteiras europeias como seus limites naturais. A definição do que é a Europa e o que é Europeu pode parecer bastante misteriosa. Por causa da sua imagem própria, a UE não pode verdadeiramente chamar-se uma União Europeia se restringe a adesão aos países do Leste Europeu. A UE tem tido problemas em dizer não a Estados que afirmam ser europeus, mas que são vistos como não-europeus por causa da sua cultura, como é o exemplo da Turquia. Uma outra razão para o alargamento prende-se com a “postura retórica” adoptada pela UE, especialmente durante a guerra-fria. Agora, a “retórica” de abertura vem assombrar a UE e os seus Estados Membros à medida que lidam com os fenómenos de imigração oriundos dos países candidatos. Uma 3ª razão relaciona a identidade com a influência política que tem como um bloco regional e com a manutenção do processo de integração.

Fonte: Long D, 1997

1.2. UMA PERSPECTIVA HISTÓRICA

Após a queda do muro de Berlim em 1989, a Comunidade Europeia (CE) estabeleceu rapidamente relações diplomáticas com os países da Europa Central. Removeu quotas das importações num grande número de produtos, estendeu o Sistema de Preferências Generalizadas e concluiu acordos bilaterais de comércio e cooperação com a Bulgária, a antiga Checoslováquia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, Roménia e Eslovénia.

Entretanto, foi criado, em 1989, pela União Europeia, o programa PHARE, com o objectivo de providenciar apoio financeiro aos países que estavam a reformar e a reconstruir as suas economias. O PHARE tornou-se o maior programa de assistência na Europa Central, fornecendo competências técnicas e suporte de investimento.

Durante os anos 90, a CE e os seus membros concluíram progressivamente os acordos de associação denominados “Acordos Europeus”, com os 10 países da Europa Central, os quais constituem a base legal para as relações bilaterais entre a CE e os seus Estados Membros, por um lado, e os países candidatos, por outro. Estes Acordos cobriam assuntos relacionados com comércio, diálogo político, aproximação legal e outras áreas de cooperação, incluindo indústria, ambiente, transportes e alfândegas, tendo como objectivo estabelecer progressivamente uma área de comércio livre entre a UE e os países candidatos, com base na reciprocidade, mas aplicada de uma forma desigual (isto é, liberalização mais rápida – em 5 anos – do lado da UE, do que do lado dos países candidatos – 10 anos). A CE já tinha estabelecido Acordos de Associação que cobriam áreas similares (exceptuando-se o diálogo político), com a Turquia (1963), Malta (1970) e Chipre (1972).

QUADRO 1-2: DATA DE ASSINATURA DOS ACORDOS DE ASSOCIAÇÃO E DE CANDIDATURA À UE

País	Assinatura do Acordo Europeu	Data de Candidatura à Adesão
Bulgária	01-03-1993	14-12-1995
Estónia	12-06-1995	24-11-1995
Hungria	16-12-1991	31-03-1994
Letónia	12-06-1995	13-10-1995
Lituânia	12-06-1995	08-12-1995
Polónia	16-12-1991	05-04-1994
República Checa	06-10-1993	17-01-1996
Roménia	08-02-1993	22-06-1995
Eslováquia	06-10-1993	27-06-1995
Eslovénia	10-06-1996	10-06-1996
Malta	01-04-1971	03-07-1990
Chipre	19-12-1972	03-07-1990
Turquia	12-09-1963	14-04-1987

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da Comissão Europeia

O processo de alargamento tem sido gradual e as decisões adoptadas nas diferentes Cimeiras têm imprimido diferentes ritmos e entusiasmos ao seu desenvolvimento. O Quadro 1-3 sintetiza a evolução deste processo de alargamento, destacando as principais datas que marcam o seu desenvolvimento.

QUADRO 1-3: A EVOLUÇÃO TEMPORAL DO PROCESSO DE ALARGAMENTO

Ano	Acontecimento
1993	O Conselho Europeu de Copenhaga, realizado em Junho, declara que os países associados da Europa Central e Oriental que o desejem podem tornar-se membros da UE. O processo de adesão verificar-se-á quando cada país associado estiver em condições de cumprir os critérios estabelecidos nesta Cimeira, usualmente denominados de “Critérios de Copenhaga”.
1994	No Conselho europeu de Essen, realizado em Dezembro, é definida uma “estratégia de pré-adesão” que prevê o reforço da cooperação com os países candidatos, as prioridades em matéria de aproximação de legislações e um reforço do apoio financeiro para a preparação da adesão.
1995	No Conselho Europeu de Madrid, realizado em Dezembro, é apresentado um relatório que destaca as principais vantagens do alargamento e que reafirma a necessidade da adopção do acervo comunitário por parte dos países candidatos, ainda que existam alguns períodos transitórios. Neste ano é reformulado o Programa PHARE e publicado o “Livro Branco” que define as medidas-chave em matéria de aproximação de legislações e ao nível dos diversos sectores.
1996	O Conselho Europeu de Florença, realizado em Junho, definiu um calendário preciso para as negociações com os candidatos. Malta suspende o seu pedido de adesão à UE.

Ano	Acontecimento
1997	Os Chefes de Estado e de Governo aprovam em Amsterdão (em Junho) alterações ao Tratado que, sendo importantes para o futuro da UE, são insuficientes para realizar as reformas institucionais necessárias a uma União alargada. Em Julho é publicada a “Agenda 2000” e a Comissão publica planos pormenorizados para o futuro financiamento da UE e para a abertura das negociações de adesão. Em Dezembro, o Conselho Europeu do Luxemburgo estabelece Março de 1998 como o prazo para o início das negociações com seis dos países candidatos e solicita a elaboração de relatórios regulares (anualmente) sobre o progresso de cada um dos países no seu processo de adesão.
1998	Em Março é realizada a primeira Conferência Europeia e iniciam-se as negociações com a Polónia, Hungria, República Checa, Eslovénia, Estónia e Chipre. Em Outubro são apresentados pela Comissão os primeiros Relatórios Regulares sobre os progressos de doze países candidatos, sendo aprovados em Dezembro no Conselho Europeu de Viena. Malta volta a apresentar a sua candidatura à adesão
1999	O quadro financeiro do alargamento é negociado na Cimeira de Berlim e é proposta a criação de dois novos instrumentos financeiros: SAPARD e ISPA. Em Dezembro, no Conselho Europeu de Helsínquia, é reafirmada a importância do processo de alargamento, considerando em pé de igualdade a candidatura dos 13 países em resultado dos progressos alcançados pela Turquia.
2000	Em Fevereiro realizam-se conferências intergovernamentais bilaterais para iniciar as negociações de adesão com os restantes seis candidatos (exceptua-se a Turquia). No Conselho Europeu de Nice, realizado em Dezembro, é concluído o acordo sobre as reformas institucionais e os mecanismos de adopção de decisões no quadro de uma UE com 27 membros.
2001	Na cimeira de Gotemburgo, em Junho, é decidido que as negociações do alargamento devem estar concluídas em no final de 2002 de forma a permitir a efectivação do alargamento em 2004, permitindo assim aos novos membros participar nas eleições do Parlamento Europeu em Junho de 2004. Em Dezembro, no Conselho Europeu de Laeken, os chefes de Estado e de Governo consideram que, a manter-se o ritmo de negociação, 10 candidatos parecem prontos para uma adesão em 2004, pelo contrário, a Bulgária, a Roménia e, sobretudo, a Turquia, terão dificuldade em aderir naquela data. São definidas as bases para a Convenção, à qual foi atribuída a tarefa de identificar opções para o desenvolvimento futuro da UE.
2002	A Comissão Europeia confirma que os dez países acima referidos na Cimeira de Laeken estão preparados para a adesão. É fixada para 2007 a data de adesão para a Bulgária e a Roménia, sugerindo à Turquia que prossiga esforços para concretizar a adesão. No Conselho Europeu de Copenhaga, em Dezembro, declaram-se finalizadas as negociações de adesão com os 10 países que integrarão a UE em Maio de 2004, sob reserva da realização de referendos nacionais em cada um desses 10 Estados para ratificação do Tratado de Adesão a assinar em 2003. São fixadas as dotações máximas para o alargamento a 10 países para o período 2004-2006. O Conselho Europeu a realizar em 2004 deverá decidir se a Turquia satisfaz os critérios políticos de Copenhaga, de forma a iniciar de seguida as negociações de adesão com este país.
2003	Assinatura do Tratado de Adesão, em Atenas, em Abril de 2003. Na Cimeira de Salónica, realizada em Junho, O Conselho Europeu regista com satisfação o avançado estado do processo de ratificação do Tratado de Adesão (já foram realizados referendos em Malta, Eslovénia, Hungria, Lituânia, Eslováquia, Polónia e na República Checa), alertando no entanto para a necessidade da sua conclusão em tempo útil. Em Dezembro, o Conselho Europeu, reunido em Bruxelas, aconselha a Bulgária e a Roménia a prosseguirem os esforços desenvolvidos de forma a serem encerradas as negociações no final de 2004 e a ser assinado o Tratado de Adesão em 2005.

Fonte: Equipa de Projecto, com base nas conclusões das reuniões do Conselho Europeu e em dados da Comissão

Em 1993, no **Conselho Europeu de Copenhaga**, os Estados-Membros acordaram que “os países associados que o desejem poderão tornar-se membros da UE”. Foi então decidido que a adesão ocorrerá assim que os candidatos estiverem aptos a assumir as obrigações inerentes ao estatuto de Estado-Membro, satisfazendo as condições políticas e económicas requeridas então definidas – os Critérios de Copenhaga.

O Conselho Europeu de Essen (1994), com o intuito de promover uma maior aproximação entre os países candidatos e a UE, lançou uma estratégia de pré-adesão baseada em três elementos: na implementação dos Acordos de Associação, no Livro Branco (publicado em 1995, define as prioridades em matéria de aproximação de legislações e em cada sector do Mercado interno), num diálogo estruturado a nível institucional entre as partes e no PHARE enquanto instrumento financeiro de apoio a esta estratégia.

Na sequência das propostas avançadas pela Comissão Europeia na Agenda 2000 em 1997, o **Conselho Europeu do Luxemburgo** (Dezembro de 1997), constitui um marco histórico no processo do alargamento. Foi então decidido que aquele processo, que deverá ser global e desenvolver-se por etapas em função do grau de preparação de cada candidato, deveria envolver:

1. **A Conferência Europeia**, uma estrutura multilateral, destinada a acompanhar o processo de alargamento nos anos seguintes, no âmbito da qual se realizam consultas políticas, nomeadamente no âmbito da cooperação na política externa e de segurança, justiça e assuntos domésticos e noutras áreas de interesse comum, em particular assuntos económicos e cooperação regional. Esta Conferência reuniu pela primeira vez em Março de 1998.
2. **O Processo de Adesão**, a ser lançado no início de 1998, deveria abranger os 10 países da Europa Central e Oriental e Chipre¹, sendo que todos estes países terão como base os mesmos critérios de adesão e participarão no processo em pé de igualdade. Este processo traduz-se no lançamento de uma “**Estratégia de Pré-Adesão Reforçada**” que, em articulação com os Acordos de Associação, se centra em parcerias para a adesão, no reforço das ajudas de pré-adesão e no exame analítico do Acervo da União em cada um dos países candidatos:

¹ Malta suspendeu o seu pedido de adesão em 1996, que voltou a retomar em 1998, pelo que foi também incluída no processo.

- As Parcerias de Adesão (*Accession Partnerships*) constituem o principal instrumento desta estratégia, mobilizando todas as formas de assistência aos países candidatos de acordo com uma única estrutura. Esta estrutura cobre em detalhe, para cada candidato, as prioridades a serem observadas na adopção do Acervo Comunitário e também os recursos financeiros disponíveis para esse efeito, em especial o programa PHARE (estas parcerias foram adoptadas em 1999 para os PECO e em 2000 para Malta e Chipre).
- Reforço das Ajudas de Pré-Adesão, tendo sido decidido que a partir de 2000 as ajudas seriam consideravelmente aumentadas e, complementarmente ao PHARE, seriam criadas ajudas à agricultura e um instrumento estrutural que daria prioridade a medidas similares às do Fundo de Coesão. O PHARE deveria afectar 30% dos seus meios ao reforço da capacidade administrativa e judiciária e os restantes 70% ao reforço da adopção e aplicação do Acervo (ver Caixa de Texto 1-2).
- O exame analítico do Acervo consiste na análise dos progressos realizados por cada um dos candidatos, à luz dos Critérios de Copenhaga (com especial incidência no que respeita à transposição da legislação e sua efectiva aplicação), com base em **Relatórios Regulares** da Comissão ao Conselho. Estes relatórios suportam as decisões a tomar pelo Conselho relativamente ao desenvolvimento das negociações ou a sua extensão a outros candidatos, na base dos critérios de acesso (a Comissão submeteu ao Conselho o primeiro conjunto de Relatórios Regulares em Novembro de 1998, cobrindo os 10 países da Europa Central e de Leste, Chipre e Turquia).

As **Negociações de Adesão**, iniciaram-se em Março de 1998 com 6 países (Chipre, República Checa, Estónia, Hungria, Polónia e Eslovénia) e em 2000 foram abertas aos restantes Estados, com excepção da Turquia.

O Conselho de Nice, em Dezembro de 2000, reafirmou a importância histórica do processo de alargamento da UE, bem como a sua prioridade política, tendo concluído o acordo sobre as reformas institucionais necessárias ao alargamento. Na Cimeira de Gotemburgo é decidido que as negociações com os doze candidatos deverão estar concluídas até ao final de 2002.

1.3. DESENVOLVIMENTOS RECENTES E PONTO DE SITUAÇÃO NO PROCESSO DE ADESÃO

No **Conselho Europeu de Copenhaga**, em Dezembro de 2002, declaram-se finalizadas as negociações de adesão com os 10 países que vão integrar a UE em Maio de 2004, sob reserva da realização de referendos nacionais em cada um desses 10 Estados para ratificação do Tratado de Adesão a assinar em 2003. Cumpridas estas condições estes Estados poderão participar, na qualidade de membros, nas eleições de 2004 para o Parlamento Europeu. Os Estados-Membros integrarão a actual Comissão em Maio de 2004; após a nomeação do novo presidente da Comissão, o novo Parlamento Europeu aprovará a nova Comissão, que entrará em funções em Novembro de 2004. Nesta data entrarão em vigor as disposições do Tratado de Nice relativas à Comissão e à votação no Conselho.

O Tratado de Adesão foi assinado em Abril de 2003, na Grécia, pelos 10 países referidos e, até ao final desse ano, foram realizados os respectivos referendos, permitindo a ratificação do Tratado e a integração, a ocorrer em Maio de 2004.

Na Cimeira de Bruxelas, em 2003, a Bulgária e a Roménia são aconselhadas a prosseguirem os esforços desenvolvidos de forma a serem encerradas as negociações no final de 2004, devendo o Tratado de Adesão ser assinado em 2005, prevendo-se a efectivação da integração em 2007. A situação das negociações de adesão com estes dois países em Dezembro de 2003, no que respeita à adopção do Acervo Comunitário nos 31 capítulos considerados encontra-se representada no Quadro 1-4.

A Turquia deverá prosseguir os esforços para cumprir os critérios de adesão, devendo o Conselho Europeu de 2004 decidir sobre o início das negociações com este Estado.

QUADRO 1-4: SITUAÇÃO DAS NEGOCIAÇÕES DE ADESÃO EM DEZEMBRO DE 2003

Nº	Capítulo	Bulgária	Roménia
1	Livre circulação de bens		
2	Livre circulação de pessoas		
3	Livre prestação de serviços		(e)
4	Livre circulação de capitais		
5	Direito das sociedades		
6	Política de concorrência	(b)	(a)
7	Agricultura	(d)	(e)
8	Pescas		
9	Transportes		
10	Fiscalidade		
11	União Económica Monetária		
12	Estatística		
13	Emprego e política social		
14	Energia		(d)
15	Política industrial		
16	Pequenas e médias empresas		
17	Ciência e investigação		
18	Educação e formação		
19	Tecnologias de informação e serviços postais		
20	Política de cultura e audiovisual		
21	Política regional e coordenação de instrumentos estruturais	(c)	(d)
22	Ambiente		(d)
23	Protecção dos consumidores e da saúde		
24	Justiça e assuntos internos		(d)
25	União aduaneira		
26	Relações exteriores		
27	Política externa e de segurança comum		
28	Controlo financeiro		
29	Disposições financeiras e orçamentais	(c)	(e)
30	Instituições		
31	Outros		
Capítulos abertos (nº)		30	30
Capítulos fechados (nº)		26	22

	Capítulo provisoriamente fechado
	Capítulo aberto, em negociação
	Capítulo ainda não aberto a negociações

(a) : Capítulo aberto a negociações sob a Presidência Francesa (2º semestre 2000)

* : Capítulo aberto a negociações sob a Presidência Sueca (1º semestre 2001)

** : Capítulo aberto a negociações sob a Presidência Belga (2º semestre 2001)

*** : Capítulo aberto a negociações sob a Presidência Espanhola (1º semestre 2002)

**** : Capítulo aberto a negociações sob a Presidência Dinamarquesa (2º semestre 2002)

Fonte: Comissão Europeia

1.4. EFEITOS NA ESTRUTURA INSTITUCIONAL DA EUROPA: DO TRATADO DE NICE AO TRATADO DE ADESÃO

No Conselho Europeu de Nice, realizado em Dezembro de 2000, foi concluído o acordo sobre as reformas institucionais e os mecanismos de adopção de decisões no quadro de uma UE com 27 membros. Das alterações à composição e processo de decisão das instituições europeias destacam-se as ocorridas no Conselho, na Comissão e no Parlamento Europeu.

No Conselho, o número total de votos corresponde, actualmente, a 87 (os 4 países mais populosos têm 10 votos cada e os menos populosos têm 2 votos cada), sendo a maioria qualificada obtida com pelo menos 62 votos. Face à dificuldade de conseguir total consenso numa União com perto de 30 membros, a reforma introduzida pelo Tratado de Nice permite a votação por maioria qualificada em trinta artigos que anteriormente requeriam unanimidade. No caso das políticas comunitárias, o Tratado de Nice prevê que o processo de decisão seja por maioria qualificada em todas ou parte das áreas cobertas por dez cláusulas adicionais. Este é o caso, por exemplo, de decisões no campo da cooperação judicial em assuntos civis.

O Tratado estipulou uma alteração na ponderação dos votos (para efeitos de votação por maioria qualificada) que deveria entrar em vigor a partir de Janeiro de 2005. Foi alterado o número de votos de cada Estado Membro e definido o número correspondente para os novos membros (ver Quadro 1-5).

No futuro, de acordo com o Tratado de Nice, a maioria qualificada será obtida se uma decisão:

- obtiver um determinado número de votos (este número será revisto à luz das sucessivas adesões) e;
- for aprovada pela maioria dos Estados Membros.

Para além disto, qualquer Estado Membro pode solicitar que seja verificado se a maioria qualificada representa pelo menos 62% do total da população da União. Se não for este o caso, a decisão não será adoptada.

A **Comissão** integra dois nacionais dos Estados-Membros com maior população e um nacional de cada um dos outros Estados-Membros. A manutenção do actual sistema implicaria, no caso de adesão de mais 12 Estados, a existência de 33 comissários, correndo-se o risco desta instituição se tornar pouco operacional.

O Tratado de Nice limitou, a partir de 2005, a composição da Comissão a um comissário por Estado-Membro. Quando a União contar 27 Estados-Membros, o Conselho deverá decidir, por unanimidade, qual o número exacto de comissários (que será, de qualquer modo, inferior a 27), sendo os mesmos escolhidos com base numa rotação paritária.

O **Parlamento Europeu** tem actualmente 626 deputados. Na perspectiva do alargamento da União, o Tratado de Nice limitou, com efeitos a partir da legislatura 2004-2009, o número máximo de deputados europeus a 732 e previu igualmente a repartição dos lugares entre os Estados-Membros e os países candidatos.

O **Tratado de Adesão** assinado em 2003, que entrará em vigor em Maio de 2004, vem especificar as alterações que deverão ser introduzidas nos Tratados afim de acolher os 10 novos membros (e não 12 como foi considerado em 2000 aquando do Conselho Europeu de Nice) e disposições transitórias que deverão vigorar entre a data de adesão e, por um lado, a entrada em funções da nova Comissão (Novembro de 2004) e, por outro, o início da legislatura do Parlamento Europeu para o período 2004-2009.

Assim, a partir de 1 de Novembro de 2004, considerando a efectiva adesão de 10 Estados, o número total de votos no Conselho será de 321 e nas deliberações que exijam uma maioria qualificada a ponderação de votos deverá ser a apresentada no Quadro 1-5, sendo que essas deliberações serão adoptadas tomadas se obtiverem, no mínimo, 232 votos² que expressem a votação favorável da maioria dos Estados-Membros e, nalguns casos de, pelo menos, dois terços dos membros.

O Parlamento Europeu, a partir do início da legislatura 2004-2009, terá 732 deputados distribuídos pelos 25 membros de acordo com o Quadro 1-5. No que respeita à Comissão Europeia, o Tratado de Adesão apenas precisa a data a partir da qual se aplicam as disposições do Tratado de Nice, ou seja, 1 de Novembro de 2004.

² Como disposição transitória, entre a data de adesão e 31 de Outubro de 2004, o número de votos para uma maioria qualificada será de 88 (total de votos será de 124).

QUADRO 1-5: PONDERAÇÃO DE VOTOS NO CONSELHO E Nº DE DEPUTADOS NO PARLAMENTO EUROPEU - DO TRATADO DE NICE AO TRATADO DE ADESÃO

ESTADOS	CONSELHO (ponderação de votos p/ maioria qualificada)		PARLAMENTO EUROPEU (nº de deputados)	
	T. Nice	T. Adesão (a)	T. Nice	T. Adesão (b)
Bélgica	12	12	22	24
Dinamarca	7	7	13	14
Alemanha	29	29	99	99
Grécia	12	12	22	24
Espanha	27	27	50	54
França	29	29	72	78
Irlanda	7	7	12	13
Itália	29	29	72	78
Luxemburgo	4	4	6	6
Holanda	13	13	25	27
Áustria	10	10	17	18
Portugal	12	12	22	24
Finlândia	7	7	13	14
Suécia	10	10	18	19
Reino Unido	29	29	72	78
Bulgária	10	-	17	-
Chipre	4	4	6	6
Eslováquia	7	7	13	14
Eslovénia	4	4	7	7
Estónia	4	4	6	6
Hungria	12	12	20	24
Letónia	4	4	8	9
Lituânia	7	7	12	13
Malta	3	3	5	5
Polónia	27	27	50	54
República Checa	12	12	20	24
Roménia	14	-	33	-
Total	345	321	732	732

Nota: (a) Com efeitos a partir de 1/11/2004

(b) Com efeitos a partir do início da nova legislatura (2004-2009)

Fonte: Equipa de Projecto, com base no Tratado de Nice e no Tratado de Adesão

1.5. O FINANCIAMENTO DO ALARGAMENTO E AS NOVAS PERSPECTIVAS FINANCEIRAS

Os países da Europa Central e Oriental beneficiam, desde o início do processo de adesão, de assistência financeira da CE para apoiar as reformas necessárias à adesão através do PHARE. Este programa constitui o principal instrumento financeiro da estratégia de pré-adesão, tendo os seus objectivos sido progressivamente focalizados na ajuda à transposição e aplicação do Acervo Comunitário em virtude da criação de dois novos instrumentos específicos de pré-adesão (ver Caixa de Texto 1-2), designadamente, o ISPA (destinado aos sectores do ambiente e dos transportes) e o SAPARD (orientado para a assistência agrícola e desenvolvimento rural).

CAIXA DE TEXTO 1-2: OS INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE PRÉ-ADESÃO

PHARE

Originalmente criado para ajudar a Polónia e a Hungria, em 1989, o programa PHARE estendeu-se aos países da Europa Central e Oriental, apoiando-os na reestruturação económica e política intensa em que se empenharam após a queda do muro de Berlim. O PHARE constitui um elemento central da estratégia de pré-adesão delineada no Conselho Europeu de Essen (1994), tendo a sua orientação sido focalizada, primeiro, em 1997 (Conselho Europeu do Luxemburgo), apenas no processo de pré-adesão e, posteriormente, em 1999 (Conselho Europeu de Berlim), em resultado da criação do SAPARD e do ISPA, passando o PHARE a apoiar exclusivamente a adopção e aplicação do Acervo Comunitário.

No período 2000-2006, o PHARE disponibiliza aos 10 PECO candidatos 11 mil milhões de euros de co-financiamento para:

- o reforço do quadro institucional, com o intuito de adaptar e fortalecer as instituições democráticas, a administração pública e as organizações que têm a responsabilidade de implementar e reforçar a legislação comunitária (30% do seu orçamento está afectada a este objectivo);
- o reforço dos investimentos ligados à adopção e aplicação do Acervo (aos quais reserva 70% do seu orçamento), através de investimentos na infra-estrutura necessária à aplicação do Acervo e do apoio à coesão económica e social, desenvolvendo os mecanismos e instituições necessários à participação no fundos estruturais após a adesão.

ISPA

O ISPA (Instrumento para as políticas estruturais de pré-adesão) teve o seu início, oficialmente, em Abril de 2000, sendo considerado o precursor do Fundo de Coesão. No período 2000-2006, vão disponibilizar-se um total de 7.280 milhões de euros para projectos de infra-estruturas na área dos transportes e ambiente. As suas principais prioridades na preparação dos países candidatos são: familiarizá-los com as políticas e procedimentos da União, ajudá-los a alcançar os standards ambientais da UE e expandir e ligá-los às redes transeuropeias de transporte.

SAPARD

O SAPARD (Programa Especial de Adesão para o Desenvolvimento Agrícola e Rural) está orientado para a assistência agrícola e desenvolvimento rural. Os regulamentos do SAPARD, adoptados em Junho de 1999, fornecem a base da ajuda comunitária para a implementação do Acervo Agrícola e para a adaptação do sector agrícola e das áreas rurais nos países candidatos. O programa tem um orçamento anual de 520 milhões de euros até 2006.

Os candidatos da região do mediterrâneo (Malta, Chipre e Turquia) são apoiados financeiramente por orçamentos diferentes, naquilo que se pode designar por assistência específica de pré-adesão (ver Caixa de Texto 1-3).

CAIXA DE TEXTO 1-3: FUNDOS DE PRÉ-ADESÃO PARA CHIPRE, MALTA E TURQUIA

Os fundos de pré-adesão para Chipre, Malta e Turquia são financiados, nomeadamente, por transferências financeiras bilaterais de pré-adesão entre a UE e o país em causa.

CHIPRE

Entre 1978 e 1999, foram assinados quatro protocolos financeiros com o Chipre no valor de 210 milhões de euros, incluindo essencialmente empréstimos mas também subsídios e capital de risco. Estes fundos destinavam-se a projectos nas áreas ambiental, da energia e dos transportes desenvolvidos por PME.

Em Março de 2000, o Conselho da UE homologou uma nova Regulamentação Financeira sobre a “Implementação da Estratégia de Pré-adesão” de Chipre e Malta. Para o Chipre, consideraram-se 57 milhões de euros, a serem entregues ao longo de cinco anos 2000-2004. A assistência é dirigida aos investimentos pré-adesão, construção institucional, apoio à coesão económica e social. Adicionalmente, a Regulamentação prevê o apoio a todas as operações que contribuam para a reconciliação das duas comunidades Cipriotas.

MALTA

Tal como Chipre, também Malta recebeu apoios financeiros da UE no período 1978-1999, através da assinatura de quatro protocolos financeiros sucessivos. Durante esse período, recebeu 130 milhões de euros sob a forma de: empréstimos para projectos de infra-estruturas, fundos de capital de risco para joint ventures UE-Malta e subsídios para assistência técnica e equipamento. A nova Regulamentação Financeira, de Março de 2002, atribuiu 38 milhões de euros a Malta para apoio a projectos na área dos transportes e para a aplicação e reforço do Acervo Comunitário, que implica basicamente a assistência técnica e o desenvolvimento institucional.

TURQUIA

Entre 1996 e 1999, a Turquia recebeu do fundo MEDA I 376 milhões de euros. Nos últimos anos, destacam-se como principais financiamentos à Turquia:

- O Fundo MEDA II com 147 milhões de euros em 2000 e 152 milhões em 2001;
- A assistência financeira de Pré-adesão para a Turquia, com aproximadamente 177 milhões de euros anuais entre 2002 e 2004;
- Apoio financeiro para reforçar o desenvolvimento económico e social, considerando áreas prioritárias na Turquia de Leste, de 135 milhões de euros entre 2000-2002.

Historicamente, a primeira grande alteração em termos do enquadramento financeiro do processo de alargamento ocorreu no Conselho Europeu de Berlim (Março de 1999) onde se chegou a um acordo global sobre a Agenda 2000 que incluía as Perspectivas Financeiras para o período 2000-2006, tendo em vista o alargamento. Neste acordo, destacam-se os seguintes aspectos no que respeita ao alargamento:

- as novas Perspectivas Financeiras deveriam permitir o desenvolvimento de políticas comunitárias e a cobertura de todas as despesas relacionadas com o alargamento (as de pré-adesão e de adesão) sem alterar o tecto de recursos próprios de 1,27% sobre o PNB da UE no período considerado; foi igualmente estabelecido o perfil temporal das principais categorias de despesas comunitárias e os seus limites fixos, tendo em consideração a adesão de 6 novos Estados-Membros;

- o financiamento atribuído aos PECO no âmbito da pré-adesão foi duplicado, cifrando-se em cerca de 3.000 milhões de euros anualmente até 2006: ao PHARE, foram atribuídos 1.560 milhões de euros anualmente, tendo sido criados o ISPA (para o qual foram disponibilizados anualmente 1.000 milhões de euros) e o SAPARD (com um orçamento anual de 500 milhões de euros).

A evolução do processo de adesão conduziu à conclusão das negociações com 10 países candidatos (e não 6 como se admitiu no Conselho Europeu de Berlim) que irão ser membros da UE em Maio de 2004 (e não em 2002 como se previa), implicando ajustes às Perspectivas Financeiras delineadas para o período 2000-2006 sem ultrapassar o tecto que limita os recursos próprios em função do PNB da União.

Em 2002, durante a reunião do Conselho Europeu de Copenhaga, foi estabelecido um acordo, entre os Estados-Membros e os 10 países que integrarão a UE nesta 1ª fase, que determinou as necessidades de despesas decorrentes da adesão de dez novos Estados-Membros para o período 2004-2006, as quais ascendem a 41.000 milhões de euros (a preços de 1999). Estas despesas, expressas através de dotações máximas para autorizações relacionadas com o alargamento a 10 Estados (Quadro 1-6), serviram de base à proposta da Comissão Europeia para adaptação das Perspectivas Financeiras acordadas em 1999 para o período 2000-2006, a qual foi aceite pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho em Junho de 2003.

O Conselho Europeu de Copenhaga declarou expressamente que a assistência financeira à pré-adesão da Turquia seria financiada ao abrigo da "rubrica pré-adesão" a partir de 2004. Os montantes máximos desta rubrica mantêm-se tal como estavam definidos para o período 2004-2006 e, para além de abrangerem a Turquia, são majorados para a Roménia e a Bulgária.

**QUADRO 1-6: DOTAÇÕES MÁXIMAS PARA AUTORIZAÇÕES RELACIONADAS COM O ALARGAMENTO
2004-2006 (PARA 10 NOVOS ESTADOS-MEMBROS)**

(milhões de euros a preços de 1999)

Rubricas	2004	2005	2006	2004-2006
1. Agricultura	1.897	3.747	4.147	9.791
Das quais: 1a – Política Agrícola Comum	327	2.032	2.322	4.681
1b – Desenvolvimento rural	1.570	1.715	1.825	5.110
2. Acções estruturais após estabilização	6.070	6.907	8.770	21.747
Das quais: Fundos estruturais	3.453	4.755	5.948	14.156
Fundo de Coesão	2.617	2.152	2.822	7.591
3. Políticas Internas e despesas transitórias adicionais	1.457	1.428	1.372	4.257
Das quais: Políticas existentes	846	881	916	2.643
Medidas transitórias de segurança nuclear	125	125	125	375
Med. transitórias de desenvolvimento institucional	200	120	60	380
Med. transitórias no âmbito de Schengen	286	302	271	859
5. Administração	503	558	612	1.673
8. Compensações	1.273	1.173	940	3.386
Mecanismo fixo de tesouraria	1.011	744	644	2.399
Compensação orçamental temporária	262	429	296	987
Total de dotações máximas para autorizações	11.200	13.813	15.841	40.854

Fonte: Proposta da Comissão de 11/02/2003, COM (2003) 70 final

As próximas Perspectivas Financeiras abrangem o período 2007-2013 e consistem num quadro que define os limites máximos das despesas da UE, os quais devem ser respeitados no processo de orçamentação anual. As Perspectivas Financeiras são propostas pela Comissão Europeia e, para serem aprovadas, devem ter o acordo do Conselho Europeu e do Parlamento Europeu.

A Comissão apresentou, em Fevereiro de 2004³, uma comunicação em que define a sua visão da UE e a planificação orçamental para 2007-2013. O conteúdo deste documento constitui a base das negociações que decorrerão até à plena adopção das Perspectivas Financeiras que se prevê ocorrer no 1º semestre de 2005.

A Comissão propõe que as próximas perspectivas Financeiras se orientem em torno de quatro grandes prioridades: o desenvolvimento sustentável, preservação e gestão dos recursos naturais, a cidadania europeia e o reforço do papel da UE enquanto parceiro mundial. Para a realização destes objectivos, propõe-se o enquadramento financeiro apresentado no Quadro 1-7, o qual deverá respeitar a actual disciplina orçamental que limita os recursos próprios a 1,24% do RNB⁴.

³ COM (2004) 101 final, “Construir o nosso futuro em comum: Desafios políticos e recursos orçamentais da uma União alargada, 2007-2013”, de 10/2/2004.

⁴ A partir de 1992, o limite máximo dos recursos próprios passou de 1,27% do Produto Nacional Bruto para 1,24% do Rendimento Nacional Bruto.

QUADRO 1-7: PANORÂMICA DO NOVO QUADRO FINANCEIRO 2007-2013

Milhões de euros a preços de 2004

DOTAÇÕES DE AUTORIZAÇÃO	2006 (a)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Crescimento sustentável	47.582	59.675	62.795	65.800	68.235	70.660	73.715	76.785
1a. Competitividade para o crescimento e emprego	8.791	12.105	14.390	16.680	18.965	21.250	23.540	25.825
1b. Coesão para o crescimento e emprego (b)	38.791	47.570	48.405	49.120	49.270	49.410	50.175	50.960
2. Preservação e gestão dos recursos naturais	56.015	57.180	57.900	58.115	57.980	57.850	57.825	57.805
dos quais: Agricultura despesas de mercado e pagamentos directos	43.735	43.500	43.673	43.354	43.034	42.714	42.506	42.293
3. Cidadania, liberdade, segurança e justiça	1.381	1.630	2.015	2.330	2.645	2.970	3.295	3.620
4. A UE como parceiro mundial (c)	11.232	11.400	12.175	12.945	13.720	14.495	15.115	15.740
5. Administração (e)	3.436	3.675	3.815	3.950	4.090	4.225	4.365	4.500
Compensações	1.041							
Total das dotações de autorização	120.688	133.560	138.700	143.140	146.670	150.200	154.315	158.450
Total das dotações de pagamento (b)(c)	114.740	124.600	136.500	127.700	126.000	132.400	138.400	143.100
Dotações de pagamento em % do RNB	1,09%	1,15%	1,23%	1,12%	1,08%	1,11%	1,14%	1,15%
Margem disponível	0,15%	0,09%	0,01%	0,12%	0,16%	0,13%	0,10%	0,09%
Limite máximo dos recursos próprios em % do RNB	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%

- a) As despesas de 2006 ao abrigo das actuais Perspectivas Financeiras foram repartidas de acordo com a nova nomenclatura proposta para referência e para facilitar as comparações.
- b) Inclui despesas do Fundo de Solidariedade (1 000 milhões de euros em 2004 a preços correntes) a partir de 2006. No entanto, os pagamentos correspondentes apenas são calculados a partir de 2007.
- c) Considera-se que a integração do FED no orçamento da UE terá efeitos a partir de 2008. As autorizações para 2006 e 2007 são incluídas apenas para efeitos de comparação. Os pagamentos relativos às autorizações anteriores a 2008 não são tomados em consideração nos dados relativos aos pagamentos.
- d) Inclui as despesas administrativas para as instituições que não a Comissão, pensões e Escolas Europeias. As despesas administrativas da Comissão são integradas nas primeiras quatro rubricas de despesas.

Fonte: Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu, COM(2004)101, de 10/2/2004

As propostas legislativas no que respeita aos Fundos Estruturais e ao Fundo de Coesão só serão apresentadas no mês de Julho de 2004⁵. No entanto, com base na comunicação da Comissão Europeia que define as **Perspectivas Financeiras** para 2007-2013, supra referida, e com base no **Terceiro Relatório sobre a Coesão Económica e Social**, que inclui as orientações gerais para o próximo período de programação (2007-2013), das políticas estruturais e que completa a proposta sobre as novas perspectivas financeiras, poder-se-ão retirar já algumas ideias chave do que a Comissão prevê ver implementado para a política de coesão na UE alargada para 2007-2013 (reforma dos fundos estruturais).

⁵ A Comissão espera que o processo de adopção das propostas legislativas esteja concluído antes do fim de 2005, de forma a permitir consagrar o ano de 2006 às tarefas de concepção, parceria, programação e negociação e ultimar as novas acções de 2007.

De acordo com a Comissão “o desafio consistirá em garantir que os objectivos de Lisboa e Gotemburgo e a antecipação das mudanças inerentes à nova divisão internacional do trabalho sejam sistematicamente incorporados, desde o início, na concepção da estratégia de desenvolvimento nacional e regional”.

Nesse sentido, a nova arquitectura para a política de coesão basear-se-á em acções que invistam num número limitado de temas prioritários: economia da inovação e do conhecimento, ambiente e prevenção de risco, acessibilidade e serviços gerais de interesse económico. No que respeita aos programas relacionados com o emprego, a proposta da Comissão recai na implementação das reformas necessárias para a obtenção de pleno emprego, de uma melhoria da qualidade e da produtividade no trabalho e de promoção da coesão e da inclusão social (em linha com a Estratégia Europeia de Emprego).

Sintetizando os resultados da leitura dos dois documentos acima mencionados, a política de coesão continuará a ser uma das três principais políticas comunitárias (crescimento, coesão e emprego), sofrendo, no entanto, algumas alterações. De entre as diversas mudanças propostas pela Comissão, delineadas, em traços gerais, no documento das Perspectivas Financeiras e mais tarde desenvolvidas no Terceiro Relatório sobre a Coesão, destaca-se necessariamente a reforma no sistema de instrumentos e de governança, donde sobressaem três princípios orientadores: *concentração dos recursos comunitários*, *coerência entre objectivos, metas e instrumentos estratégicos*, e *parceria entre a União e os Estados Membros*. Nestas alterações estruturais da política de coesão, a Comissão sugere, para além de um “roteiro” (onde se reuniriam as metas, objectivos, instrumentos e indicadores), a aplicação de diversos princípios de simplificação e de transparência na gestão das despesas, dos quais se destacam, directamente relacionados com a política de coesão, os seguintes:

- cada programa individual deverá ser financiado por um único fundo, o FEDER ou FSE. Nos Estados-Membros cobertos pelo Fundo de Coesão, a simplificação e a coerência deverão ser aumentadas programando as intervenções no mesmo quadro das apoiadas pelo FEDER. Neste sentido, manter-se-ão os instrumentos financeiros Fundo de Coesão, FEDER e FSE.
- todas as medidas de desenvolvimento rural deverão ser reagrupadas para todas as regiões (incluindo os Estados-Membros e as regiões menos desenvolvidos) sob um sistema único de financiamento, de gestão financeira e de controlo. Por conseguinte, os fundos da agricultura (FEOGA) e pescas (IFOP) deverão ser reestruturados, sendo agrupados num único instrumento sob a Política Agrícola Comum (PAC).

Em resultado destas alterações, a política de coesão para o período 2007-2013 passará a focar-se apenas em três prioridades: (i) convergência e competitividade, (ii) competitividade regional e emprego e (iii) cooperação territorial, reduzindo-se o número de objectivos de nove para três, enquanto que o número de instrumentos que suportam estes objectivos passará de seis para três (ver Quadro 1-8).

QUADRO 1-8: OBJECTIVOS E INSTRUMENTOS FINANCEIROS DA POLÍTICA DE COESÃO DA UE

2000-2006		2007-2013	
Objectivos	Instrumentos Financeiros	Objectivos	Instrumentos Financeiros
Fundo de Coesão	Fundo de Coesão	Convergência e Competitividade	Fundo de Coesão, FEDER e FSE
Objectivo 1	FEDER, FSE, FEOGA-Orientação, IFOP		
Objectivo 2	FEDER, FSE	Competitividade Regional e Emprego: - nível regional - nível nacional: Estratégia Europeia de Emprego	FEDER, FSE
Objectivo 3	FSE		
INTERREG	FEDER	Cooperação Territorial Europeia	FEDER
URBAN	FEDER		
EQUAL	FSE		
LEADER+	FEOGA-Orientação		
Desenvolvimento rural e reestruturação do sector das pescas fora do Objectivo 1	FEOGA-Garantia, IFOP		
9 Objectivos	6 Instrumentos	3 Objectivos	3 Instrumentos

Fonte: European Commission, “Third report on economic and social cohesion: A new partnership for cohesion, convergence competitiveness cooperation”, 03/2004

O objectivo da **convergência e competitividade** substituirá o objectivo de coesão e o Objectivo 1, actualmente financiados pelos quatro fundos: FEDER, FSE, FEOGA-Orientação e IFOP. As metas deste objectivo centrar-se-ão na aceleração do crescimento económico e na criação de empregos nas áreas menos desenvolvidas, abarcando as regiões que apresentarem um PIB per capita menor que 75% da média da UE25, os Estados-Membros que registarem um rendimento nacional bruto (RNB) inferior a 90% da média da UE25 (Fundo de Coesão) e as regiões que se encontrarem sob o denominado “efeito estatístico do alargamento” (regiões que apresentam um PIB per capita inferior a 75% da média da UE15 mas superior a 75% da média da UE25), incluindo-se os novos membros. As regiões periféricas terão acesso a um programa de acessibilidade especial. Adicionalmente, o apoio afecto às regiões denominadas de “phasing out” na actual geração dos fundos será superior ao que foi decidido em Berlim em 1999. Este objectivo será apoiado pelos recursos financeiros dos três instrumentos: Fundo de Coesão, FEDER e FSE.

O objectivo **competitividade regional e emprego** aplicar-se-á a todas as regiões e Estados-Membros que se encontrem fora do denominado “grupo menos desenvolvido”, mencionado no objectivo acima, substituirá os actuais Objectivos 2 e 3. Este objectivo será implementado de duas formas:

- Competitividade regional – através de programas regionais que incentivem as regiões a acelerar a reestruturação e a aumentar a competitividade, focando-se nos seguintes pontos-chave: inovação e sociedade do conhecimento, acessibilidade e serviços de interesse económico geral, ambiente e prevenção de risco. Será financiado pelo FEDER;
- Emprego – através de programas nacionais que incentivem uma melhor adaptabilidade da força de trabalho às mudanças económicas, criação de emprego e acessibilidade ao mercado de trabalho de pessoas vulneráveis (em linha com as prioridades da política do emprego). Será financiado pelo FSE.

Em termos da alocação dos recursos, será necessário distinguir neste objectivo dois tipos de regiões: **(i)** as regiões⁶ actualmente elegíveis para o Objectivo 1 que não cumpram com o critério de convergência, mesmo na ausência do efeito estatístico do alargamento. São as denominadas regiões “phasing in”, que beneficiarão de um nível elevado de apoio numa base transitória⁷ (a redução seguirá um percurso comparável às regiões que já não se encontram elegíveis para o Objectivo 1 no período 2000-2006); **(ii)** as regiões da UE que não estejam cobertas nem pelos programas de convergência, nem pelas regiões de “phasing in”.

O terceiro objectivo refere-se à **cooperação territorial**, com o intuito de promover o desenvolvimento harmonioso e equilibrado das regiões fronteiriças (interna e externamente) da UE. Este objectivo, que será financiado pelo FEDER, basear-se-á no valor acrescentado induzido à UE pelas experiências positivas da actual iniciativa INTERREG, e substituirá as actuais iniciativas comunitárias; incluirá também a cooperação transfronteiriça (para todas as fronteiras terrestres e marítimas), a cooperação inter-regional, bem como a cooperação transnacional, ligada a um novo “instrumento de vizinhança” para fronteiras externas, incluindo uma programação multi-anual e a definição de um único instrumento financeiro.

De acordo com os temas prioritários, enunciados atrás, e com a respectiva estrutura de objectivos proposta para a política de coesão do próximo período de programação, verifica-se que existe uma clara aposta, por parte da Comissão, no desenvolvimento do capital

⁶ NUTS I ou NUTS II dependendo do sistema institucional de cada Estado-Membro.

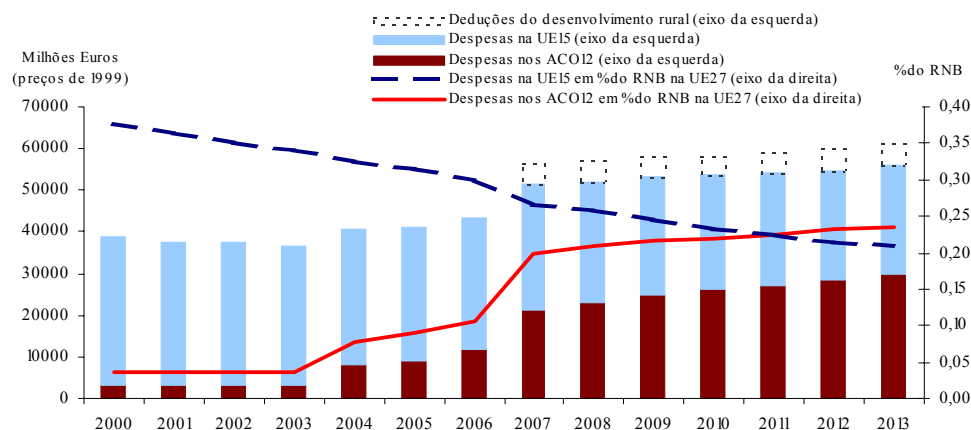
⁷ Regiões transitórias do Objectivo 1.

humano e imaterial em detrimento de outros factores chave como o capital físico, o que se traduz, por exemplo, na primazia do investimento na formação, na inovação e nos serviços sobre o investimento na construção.

Em termos financeiros, de acordo com os documentos em discussão, a Comissão Europeia, sugere para o período 2007-2013, um aumento relativo dos recursos financeiros para as políticas estruturais e de coesão, que actualmente representam um terço do Orçamento Comunitário (UE15). Comparando o período de programação em curso com o proposto para o futuro, observamos que, no actual orçamento da UE para 2000-2006, o tecto estabelecido, em termos dos compromissos anuais, corresponde a 108,5 biliões de euros para a UE25, dos quais 37 biliões de euros, a preços de 2004, se destinam às acções estruturais (que equivale a cerca de 259 biliões de euros para a totalidade do período). Relativamente às perspetivas financeiras propostas para 2007-2013, estas foram limitadas por um tecto, em termos de compromissos anuais, que corresponderá a 146,4 biliões de euros para a UE27, dos quais 48 biliões de euros, a preços de 2004, se destinam às acções estruturais (excluindo o desenvolvimento rural), o que corresponderá a cerca de 336 biliões de euros, para a totalidade do período.

Apesar do aumento relativo previsto, de um período de programação para o outro, a grande alteração verificada na despesas da política de coesão observa-se ao nível da redistribuição desses gastos, que a partir de 2007 incidirão de forma mais significativa nos novos aderentes, em detrimento dos actuais Estados-Membros, com particular destaque para os países da Coesão (ver Gráfico 1-1).

GRÁFICO 1-1: DESPESAS COM A POLÍTICA DE COESÃO, 2000-2013



Em termos da estrutura das despesas da política de coesão, a Comissão Europeia propõe a distribuição de uma soma equivalente a 0,41% do RNB da UE27 (incluindo Roménia e Bulgária) para o apoio das três prioridades previstas (que equivale a 0,46% antes das transferências para o instrumento de desenvolvimento rural e pescas). Esta percentagem corresponde a 336,3 biliões de euros para todo o período (ou 344,9 biliões de euros tendo em consideração as despesas administrativas do Fundo de Solidariedade).

A maioria do financiamento (78%) será disponibilizada para o objectivo convergência e competitividade, concentrando este objectivo cerca de 262 biliões de euros (regiões menos desenvolvidas, Fundo de Coesão e regiões do “efeito estatístico”), com especial destaque para a ajuda aos 12 novos Estados-Membros. As regiões relacionadas com o denominando “efeito estatístico” beneficiarão de uma alocação específica, decrescente, de forma a facilitar o seu “phasing out”. O objectivo competitividade regional e emprego receberá 18% (cerca de 61 biliões de euros) da totalidade do financiamento afecto à política de coesão, sendo que, fora das regiões afectas ao “phasing in”, a distribuição entre os programas regionais financiados pelo FEDER e os programas nacionais financiados pelo FSE será feita de forma igualitária (50-50). O objectivo cooperação territorial receberá, por sua vez, apenas 4% da totalidade do financiamento disponível (cerca de 13,5 biliões de euros).

De salientar que a distribuição entre Estados-Membros seguirá critérios económicos, sociais e territoriais e será objecto de futuras discussões e negociações.

2. O QUADRO GLOBAL ACTUAL DA SITUAÇÃO ECONÓMICA E DO NÍVEL DE DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL: O PONTO DE PARTIDA

2.1. NO CONTEXTO MUNDIAL E DA UE15

A integração na União Europeia dos novos Estados Membros (10 em 2004 e a Bulgária e Roménia posteriormente, faltando ainda o processo de integração da Turquia) irá determinar alterações importantes na Europa Comunitária. Em termos de população e de área, o alargamento para 27 países corresponderá, em termos quantitativos, a um aumento significativo o qual não terá a mesma correspondência em termos económicos, dado a generalidade dos países candidatos apresentarem níveis de desenvolvimento inferiores aos níveis médios comunitários. O mais baixo nível de rendimento dos países candidatos fará diminuir o produto per capita médio europeu e as desigualdades aumentarão no seio da União Europeia.

População e o Território

O alargamento da UE aos países candidatos fará aumentar a população da Comunidade Europeia, segundo dados relativos a 2001, em 20% da população actualmente existente nesse espaço (mais 75 milhões de pessoas), no caso do alargamento a 10 países, e em 28% (mais 105,4 milhões de pessoas), considerando os 12 países candidatos.

Relativamente aos EUA, país cuja população representa neste momento cerca de 74% da população da UE, a entrada de 10 novos países baixará essa proporção para 61,3% (ou 57,4% no caso da entrada de 12 países).

Já relativamente à população mundial, atendendo ao facto da população comunitária ter um peso pouco significativo no conjunto do globo (6,2%), o alargamento para 27 membros inflectirá ligeiramente o seu peso populacional mundial (passando a representar 7,9%).

A Polónia é o país com maior número de habitantes do grupo inicial que irá entrar na UE (cerca de 39 milhões de pessoas), seguido da República Checa e da Hungria (cerca de 10 milhões de pessoas em cada um destes países). Um país também expressivo em termos populacionais é a Roménia (mais de 22 milhões de pessoas).

Não se prevê crescimento populacional significativo para estes países (a maior parte apresenta taxas de crescimento natural negativas), à excepção dos países mediterrânicos (Malta e Chipre), os quais registam taxas de crescimento natural efectivo bastante superiores à média europeia, mas sem grande impacto nos valores globais, devido à sua fraca expressão populacional (pouco mais de 1 milhão de pessoas no conjunto dos dois países). Em consequência, é provável que, num futuro próximo, a população da Europa Comunitária apresente crescimento negativo, face a uma evolução populacional bastante intensa nos EUA.

QUADRO 2-1: INDICADORES DEMOGRÁFICOS - 2001

Países	População (milhões de pessoas)		Estrutura % 2001	Área Total 1000/km ²	Densidade Populacional (a)	Taxa de Natalidade (1000)	Taxa de Mortalidade (1000)	Taxa de Mort. Infantil (1000) (b)	Esperança de Vida (b) (c)	Taxa de Cresc.Pop. (1000)
	1998	2001								
República Checa	10,3	10,3	2,7	78,9	130,2	8,8	10,5	4,1	74,8	-1,7
Eslováquia	5,4	5,4	1,4	49,0	110,1	9,5	9,7	8,6	73,1	-0,2
Eslovénia	2,0	2,0	0,5	20,3	98,2	8,8	9,2	4,6	75,3	-0,4
Hungria	10,3	10,2	2,7	93,0	109,8	9,5	13,0	9,2	71,2	-3,4
Polónia	38,7	38,6	10,2	312,7	123,6	9,5	9,4	8,6	73,3	0,1
Estónia	1,4	1,4	0,4	45,2	30,3	9,3	13,6	8,4	70,6	-4,3
Letónia	2,4	2,4	0,6	64,6	36,7	8,3	14,0	9,9	70,4	-5,6
Lituânia	3,5	3,5	0,9	65,3	53,6	9,0	11,6	8,6	72,6	-2,6
Chipre	0,7	0,8	0,2	9,3	81,8	12,2	7,9	6,1	77,9	4,3
Malta	0,4	0,4	0,1	0,3	1240,2	9,8	7,5	6,1	78,0	2,4
Países Candidatos - 10	75,1	74,9	19,8	738,6	101,4					
Bulgária	8,3	8,1	2,1	110,9	73,0	8,5	14,0	13,3	71,5	-5,5
Roménia	22,5	22,4	5,9	238,4	94,1	9,8	11,6	18,7	69,9	-1,8
Países Candidatos - 12	105,9	105,4	27,8	1087,9	96,9					
Países da UE - Sul	59,8	61,0	16,1	635,0	96,1					
Portugal	10,0	10,3	2,7	92,0	112,0	10,9	10,2	5,5	75,6	0,7
Espanha	39,3	40,1	10,6	411,0	97,6	10,1	8,7	4,6		1,4
Grécia	10,5	10,6	2,8	132,0	80,3	9,5	9,7	6,1		-0,1
UE15	374,6	378,8	100,0	3191,0	118,7	10,6	9,5	4,9	80,9	1,1
UE25	449,7	453,7	119,8	3929,6	115,5					
UE27	480,4	484,2	127,8	4278,9	113,2					
EUA		278,1	73,4	9600,0	29,0		8,7	7,1	77,1	
Mundo		6157,4		133800	46,0		77,8	53,8	66,5	

(a) Habitantes por km²; (b) Dados referentes a 2000; (c) N.º de anos

Fontes: Comissão Europeia, Regular Reports, Eurostat, Social Statistics, Demography, 2002, World Bank

Em termos de área territorial, o alargamento da UE aos países da Europa Central e Oriental e aos dois países mediterrânicos terá um efeito ainda mais intenso que o observado em termos populacionais (acréscimo de 23% com a entrada de ACO10 e de 34% com a entrada de ACO12). Contudo, comparativamente aos EUA, o território da União Europeia não chegará a representar 50% da área daquele país.

A densidade populacional dos novos países candidatos apresenta-se bastante diversificada, variando entre 30 habitantes/km², na Estónia, e 130 habitantes/km², na República Checa, com excepção do valor observado em Malta, o qual é de natureza excepcional (1240 habitantes/km² face a um valor médio de 119 na UE15 e de 112 em Portugal).

Alguns indicadores demográficos permitem caracterizar a situação destes países como demonstrativa de menor nível de desenvolvimento (taxas de mortalidade geral e infantil mais elevadas que na média da UE e menor esperança de vida), a par de taxas de natalidade mais baixas com os efeitos já referidos de menor crescimento populacional.

Situação e Nível de Desenvolvimento Económico

A importância representada pelo PIB dos países candidatos nos totais comunitários não corresponde, em termos quantitativos, à sua dimensão territorial e populacional, situação que demonstra claramente o fraco peso económico desses países.

Com efeito, o PIB dos 10 países candidatos, medido em Euros, a preços correntes, apenas representava, em 2001, 4,7% do PIB da Europa dos 15, passando para cerca de 5,4% se considerarmos os 12 países candidatos. Saliente-se, a título comparativo, que o PIB dos 3 países comunitários do sul da Europa (Portugal, Espanha e Grécia) representava, no mesmo ano, 10,2% do produto europeu. A Polónia é o país mais significativo em termos económicos, representando, contudo, um peso inferior ao de Espanha (respectivamente 2,3% e 7,4% do PIB da UE15). O facto dos países candidatos se encontrarem num processo de convergência, embora muito lento, em relação à média comunitária, tem feito aumentar ligeiramente a sua importância, sendo de prever que a sua integração na União Europeia acelere ainda mais o seu processo de crescimento.

Comparativamente aos EUA, os países candidatos representam um peso bastante reduzido do seu produto: respectivamente, 3,7% ou 4,3%, consoante se trate dos ACO10 ou ACO12. Já relativamente ao Japão, a importância dos países candidatos varia entre 9% ou 10,3% do PIB japonês.

O facto do nível de preços nestes países ser bastante mais baixo do que na Europa comunitária leva a que as comparações efectuadas a preços correntes se alterem significativamente quando efectuadas numa unidade constante. Assim, o peso do PIB dos 10 países candidatos, medido em paridades de poder de compra (ver Caixa de Texto 2-1), passa a corresponder a 9,1% do PIB dos 15 países europeus e 11,1% no caso dos ACO12.

QUADRO 2-2: PRODUTO INTERNO BRUTO

Países	PIB – preços correntes 1000 Milhões Euros	Estrutura (%)
	2001	2001
República Checa	68,2	0,8
Eslováquia	23,3	0,3
Eslovénia	21,7	0,2
Hungria	57,9	0,7
Polónia	207,1	2,3
Estónia	6,3	0,1
Letónia	8,6	0,1
Lituânia	13,3	0,1
Peco-8	406,4	4,6
Chipre	10,2	0,1
Malta	4,3	0,0
Países Candidatos - 10	420,9	4,7
Bulgária	15,2	0,2
Roménia	44,9	0,5
Países Candidatos - 12	481,1	5,4
Países da UE - Sul	907,1	10,2
Portugal	122,8	1,4
Espanha	653,3	7,4
Grécia	131,0	1,5
UE15	8865,4	100,0
UE25	9286,3	104,7
UE27	9346,4	105,4
EUA	11277,9	127,2
Japão	4654,4	52,5

Fontes: Eurostat, New Cronos

A integração na União Europeia dos países candidatos deverá levar a um processo de “*catching-up*” do nível médio de desenvolvimento dos mesmos relativamente à média comunitária. Só que, comparativamente com os processos de convergência anteriores, nomeadamente o caso de Portugal, alguns desses países encontram-se numa situação de distanciamento tão grande que dificilmente o processo de convergência será conseguido num

espaço de tempo relativamente curto e só será possível, em alguns casos, com ritmos de crescimento muito intensos.

Com efeito, a análise do PIB per capita dos países candidatos, medido em euros, revela uma situação de profundo afastamento em relação à média europeia: à excepção de Chipre, Malta e Eslovénia, cujo PIB per capita apresenta um nível mais aproximado do valor médio europeu (respectivamente 62,3%, 47,4% e 46,8% desse valor), os restantes países candidatos dispõem de menos de um quarto do valor comunitário (no caso da Bulgária e da Roménia, apenas 8,3% e 8,6%, respectivamente).

Quando a comparação se faz em paridades de poder de compra (ver Caixa de Texto 2-1), as desigualdades aparecem mais esbatidas, devido às diferenças de nível de preços. O PIB dos 10 países candidatos, medido em paridades de poder de compra, varia, em 2001, entre 33,4% da média europeia, na Letónia, e 78,4%, em Chipre. Neste último país, o valor observado é mesmo superior ao da Grécia (67,2%) e de Portugal (70,6%). A Roménia e a Bulgária continuam a registar níveis de produto per capita bastante afastados do valor médio europeu (representando, respectivamente, 24,4% e 26% desse valor).

CAIXA DE TEXTO 2-1: PARIDADES DO PODER DE COMPRA E SUA UTILIZAÇÃO

Para obter uma comparação em termos reais, em volume, inter-países, revela-se, muitas vezes, necessária a utilização de taxas de câmbio especiais de conversão (deflatores espaciais) que eliminam o efeito dos diferenciais de níveis de preços entre países. As Paridades do Poder de Compra (PPC) constituem, nesta acepção, taxas especiais de conversão de moedas que transformam indicadores económicos expressos em moeda nacional em indicadores expressos numa mesma moeda, artificial, designada de PPC, que igualiza os poderes de compra das diferentes moedas nacionais. Isto é, define-se uma taxa de câmbio fictícia que corrige as diferenças de preços, país a país, utilizando um “cabaz de compras” representativo.

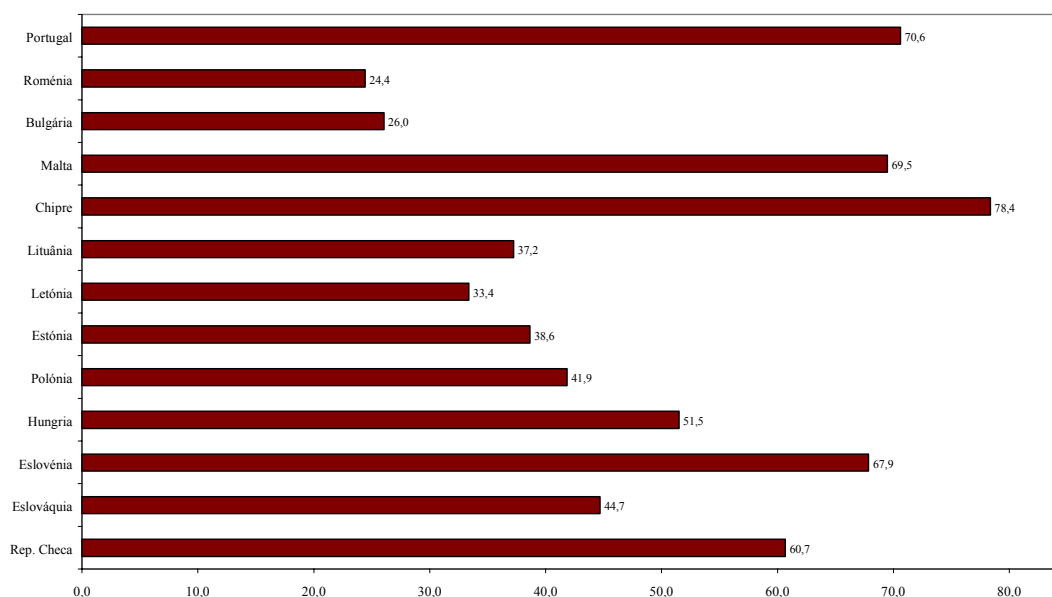
As Paridades do Poder de Compra são, pois, utilizadas para converter agregados nominais relativos a diferentes países em agregados comparáveis, reais, em volume.

No que à sua aplicabilidade diz respeito, nomeadamente por comparação à utilização do euro no contexto europeu, importa salientar que se a comparação dos níveis de vida deve ser feita em Paridades do Poder de Compra, já o mesmo não se pode dizer quando se comparam, designadamente, níveis de produtividade ou de incorporação de valor acrescentado no processo produtivo, sobretudo num contexto de aprofundamento da integração europeia e de globalização, situação em que se deve recorrer, preferencialmente, à utilização de moeda corrente - euros no caso europeu.

Nesta medida, iremos basear a análise desenvolvida ao nível deste capítulo, até porque estamos a falar, no essencial, de disparidades de níveis de desenvolvimento económico e de progressos em matéria de convergência nominal e real, na utilização das Paridades do Poder de Compra. Já no capítulo 7, de apreciação qualitativa dos modelos competitivos, onde esta temática volta a ser pertinente, o facto de cruzarmos, na sequência lógica definida, da apresentação de resultados para a explicitação das causas dos mesmos, em termos da caracterização dos diferentes modelos competitivos, indicadores de nível de vida com indicadores de produtividade e de remuneração de factores produtivos leva-nos, mesmo assim, apesar do que foi referido anteriormente, a preferir a abordagem em PPC.

Comparativamente com os EUA, cujo PIB per capita, expresso em paridades de poder de compra, excede o valor médio comunitário em cerca de 40%, os países candidatos dispõem de uma capitação que varia entre 17,5% e 56,2% do valor norte-americano, respectivamente na Roménia e em Chipre (ver Gráfico 2-1).

GRÁFICO 2-1: PIB POR HABITANTE, EM PPC (UE15 = 100), 2001



Fontes: Equipa de Projecto com base em dados da NewCronos

Outros indicadores de nível de vida, tais como número de automóveis por mil habitantes, número de linhas telefónicas, número de telefones celulares, confirmam igualmente as diferenças de desenvolvimento entre os países candidatos e o seu grande afastamento em relação à média da Europa dos 15.

Estrutura da Procura

A estrutura da procura dos países candidatos reflecte, claramente, um perfil extremamente aberto ao exterior, afastando-se do padrão europeu. Com efeito, o peso das exportações e das importações apresenta valores muito elevados em cada um dos países candidatos, à excepção da Polónia e da Roménia, chegando mesmo, no caso de Malta, a ultrapassar os valores do PIB (o valor médio na Europa dos 15 era de 37% para as exportações e de 36% para as importações, em 2001, e em Portugal de 30,9% para as exportações e de 40,7% para as importações). Este perfil excessivamente virado ao exterior torna-se ainda mais flagrante

quando comparado com países como os EUA (12,2% de exportações e 16,5% de importações) ou o Japão (10,4% de exportações e 9,8% de importações).

Também o peso do consumo das famílias se apresenta em alguns países mais significativo do que na média europeia, rondando os 65% (Polónia, Letónia, Lituânia, Chipre e Roménia) ou ultrapassando mesmo os 70% (Bulgária e Malta), bastante mais acentuado do que nos países da Europa do Sul (Portugal, 61,3%, e Espanha, 58,4%), indiciando uma estrutura desequilibrada, suportada em grande parte pelo exterior.

O consumo das Administrações Públicas, embora elevado, insere-se no valor médio comunitário, excedendo valores observados em países com menor intervenção pública, como os EUA ou o Japão. Exceptuam-se alguns países em que o nível observado é inferior ao valor médio europeu e ao de Portugal (20,8% para o nosso país, face a cerca de 17% na Bulgária e Chipre e 16% na Roménia).

O peso da FBCF, apesar de superar ligeiramente, na generalidade dos países candidatos (à excepção de Malta, Chipre e Bulgária), o valor médio da UE15 (20,2% em 2001), terá de ser reforçado, de forma significativa, face ao nível de desenvolvimento e ao atraso estrutural desses países. A República Checa e a Eslováquia apresentam o nível mais elevado, idêntico ao observado em Portugal (27,1%) (ver Quadro 2-3).

QUADRO 2-3: ESTRUTURA DA PROCURA - 2001 (EM % DO PIB)

Países	Consumo Famílias	Consumo Adm. P.	FBCF	Variação de Stocks	Export.	Import.
República Checa	51,1	21,9	27,5	2,0	66,3	68,8
Eslováquia	58,5	19,9	28,5	1,2	72,6	80,6
Eslovénia	55,9	20,6	24,0	0,2	57,9	58,5
Hungria	53,0	21,4	23,6	3,5	74,4	75,9
Polónia	64,9	18,0	20,7	0,1	27,7	31,4
Estónia	55,3	19,8	26,2	2,4	88,5	92,1
Letónia	62,1	19,3	27,0	2,8	44,4	55,6
Lituânia	64,5	20,3	20,3	0,4	51,1	56,6
Chipre	68,6	17,5	17,2	1,0	56,8	61,2
Malta	76,1	23,9	5,6	0,0	104,1	109,8
Bulgária	71,0	17,8	18,6	0,4	56,8	64,5
Roménia	69,4	15,7	20,5	2,1	33,3	41,1
Países Candidatos - 12	61,4	19,1	22,4	1,1	46,7	50,8
Países da UE-Sul	60,2	17,7	25,4	0,3	29,2	32,7
Portugal	61,3	20,8	27,1	0,6	30,9	40,7
Espanha	58,4	17,5	25,4	0,3	29,9	31,6
Grécia	68,1	15,3	23,9	0,1	23,8	31,1
UE15	58,5	20,2	20,2	0,0	36,0	34,9
UE27	58,7	20,1	20,3	0,0	36,6	35,7
EUA	83,1	17,7	3,9	-0,4	12,2	16,5
Japão	56,5	17,1	25,8	0,0	10,4	9,8

Fonte: Eurostat, New Cronos

A apreciação do grau de abertura ao exterior das economias dos países candidatos fica melhor clarificada com elementos relativos ao comércio externo desses países, os quais permitem analisar a integração dos mesmos na Europa dos 15 e a evolução que essas relações comerciais têm apresentado (aspecto desenvolvido mais adiante, no capítulo 4).

Estrutura Sectorial do VAB e do Emprego

O processo de desenvolvimento dos países candidatos levará certamente a alterações importantes na estrutura das suas economias, embora, neste momento, apresentem ainda um padrão produtivo e de emprego característico de situações de menor nível de desenvolvimento.

Assim, em 2001, a sua estrutura produtiva caracterizava-se, fundamentalmente, por um ainda importante peso da agricultura no total do VAB, em alguns países, nomeadamente Estónia (5,7%), Lituânia (7,2%) e, especialmente, Roménia (14,7%) e Bulgária (13,4%), face à situação na Europa dos 15 (2,2%) ou mesmo nos países da Europa do Sul (Portugal, 3,7%, Espanha, 3,4%).

O peso da indústria transformadora é também elevado nos ACO (rondando os 30% em alguns países, face a 22% na UE15), sabendo-se, especialmente, que grande parte dessa indústria está obsoleta e a necessitar de reestruturação.

A construção, sector que poderá vir a desempenhar um papel positivo no mercado de trabalho, pela absorção de uma parcela importante de mão-de-obra, não revela ainda uma importância significativa no VAB total (por exemplo, Malta, 2,8%, Bulgária, 4,6%, Hungria, 5,1%, contra 5,5%, na UE15, 7,8%, em Portugal, e 8,7%, em Espanha).

O sector terciário apresenta-se ainda distante do padrão de países mais desenvolvidos, à excepção da Letónia, Chipre e Malta, onde apresenta valores idênticos ou até superiores à média comunitária (Chipre, 75,8%, face a 70,5%, na média da União Europeia).

QUADRO 2-4: ESTRUTURA DO VAB E DO EMPREGO - 2001

Países	Agricultura e Pesca		Ind., Energia e Construção		Serviços	
	VAB	Emprego	VAB	Emprego	VAB	Emprego
República Checa (a)	3,7	5,1	37,9	39,5	58,4	55,4
Eslováquia	6,7	6,4	45,0	33,1	48,3	60,5
Eslovénia	3,2	10,7	36,0	37,9	60,8	51,4
Hungria	4,3	6,2	31,3	34,4	64,4	59,4
Polónia	3,7	19,1	30,8	30,5	65,5	50,4
Estónia	5,7	6,8	28,7	32,8	65,6	60,4
Letónia (a)	4,8	15,3	24,8	24,4	70,3	60,3
Lituânia	7,2	17,1	31,5	27,2	61,3	55,7
Chipre (a)	4,0	9,1	20,2	20,7	75,8	70,2
Malta (a)	2,6	1,7	27,3	33,1	70,2	65,2
Bulgária (a)	13,4	26,7	28,7	27,2	57,9	46,1
Roménia	14,7	40,9	36,6	27,5	48,7	31,6
Países Candidatos - 10	4,0	13,3	32,5	32,4	63,4	54,2
Portugal	3,7	12,7	27,9	34,0	68,4	53,2
Espanha	3,4	6,3	28,7	29,5	67,9	64,1
Grécia	7,0	16,8	22,6	24,0	70,4	59,3
UE15	2,1	4,2	27,4	25,5	70,5	70,4

(a) - Os dados do emprego referem-se a 2000

Fontes: Comissão Europeia, Emprego na Europa 2003; Eurostat, New Cronos

A estrutura sectorial do emprego revela o mesmo tipo de perfil: maior peso do emprego agrícola e industrial, comparativamente à Europa dos 15, e muito menor relevância do emprego no sector terciário.

No caso da agricultura, o grau de diferenciação registado, em alguns casos, é mesmo mais intenso que o observado em termos de valor acrescentado. Entre os países candidatos com um peso do emprego agrícola extremamente elevado, destacam-se a Lituânia (17,1%), a Polónia (19,1%), a Bulgária (26,7%) e especialmente a Roménia (40,9%), face a um emprego agrícola europeu de 4,2%. Quanto a Portugal, país onde o emprego agrícola é ainda significativo em termos comunitários, esse peso era, em 2001, de 12,7%.

Também no caso do emprego dos serviços se registam diferenças superiores às observadas em termos de VAB, com um peso de população empregada nesse sector bastante inferior, na generalidade dos países candidatos, ao observado na média da União Europeia (70,4%), como é o caso da Polónia (50,4%) ou da Eslovénia (51,4%), ou, ainda mais flagrante, da Bulgária (46,1%) ou da Roménia (31,6%).

No sector industrial e da construção, os países candidatos não apresentam, relativamente à Europa comunitária, diferenças tão significativas, destacando-se, contudo, o aspecto do sector da construção não assumir um papel muito significativo, quer em termos de valor acrescentado, quer em termos de emprego. O acesso a fundos estruturais para financiar a construção de infraestruturas irá provavelmente alterar esta situação.

O facto do emprego agrícola ainda representar, nos países candidatos, um peso elevado significa que esses países irão libertar mão-de-obra desse sector, que poderá vir ou não a ser absorvida pelos outros sectores (dependendo, nomeadamente, quer da capacidade de absorção dos mercados de trabalho, quer da adaptabilidade dessa mão-de-obra e da possibilidade da sua reconversão). Uma maior terciarização e uma reestruturação industrial com o desenvolvimento de indústrias mais intensivas em conhecimento, facto que já se está a observar em alguns desses países, possibilitará a indispensável transferência sectorial de emprego e a absorção de algum do desemprego existente. Em Portugal, uma boa parte dessa transferência sectorial já se processou, tendo-se assistido, nos últimos anos, à absorção de naturais desses países em tarefas pouco qualificadas (especialmente na construção).

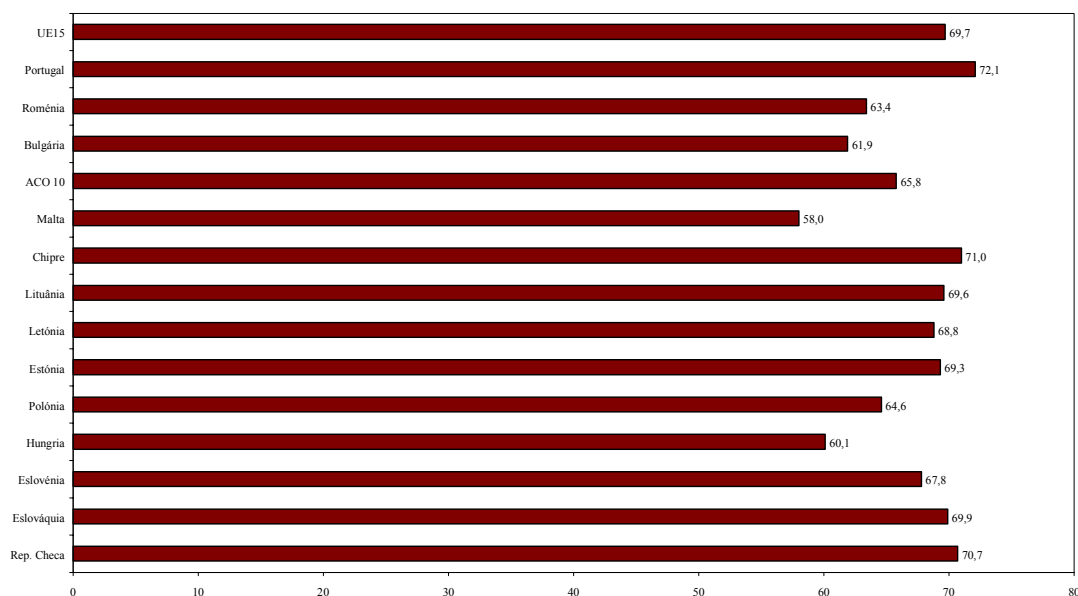
Mercado de Trabalho

A situação do mercado de trabalho dos países candidatos será, no futuro, um factor determinante da mobilidade da mão-de-obra, para além das diferenças de nível de rendimento, podendo ocasionar fluxos migratórios significativos no seio da União Europeia.

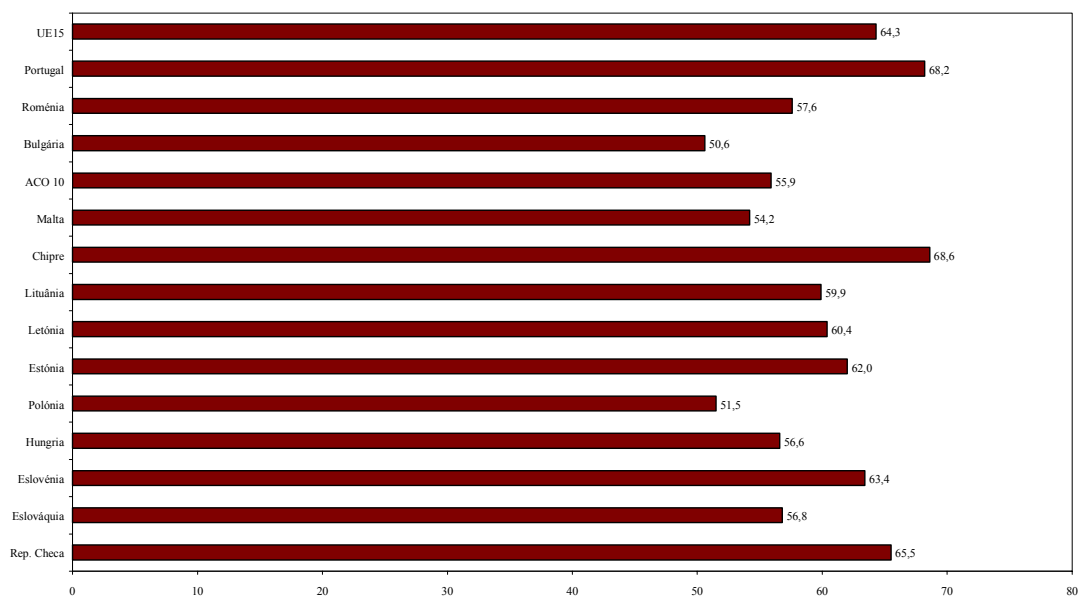
Essa situação tem vindo a degradar-se, dado que o emprego apresentou, nos últimos anos, na generalidade dos casos, taxas de variação anual negativas (à excepção da Eslovénia, Hungria, Chipre e Malta), a par de evoluções crescentes, também na generalidade dos casos, do desemprego.

Em 2001, o mercado de trabalho dos 11 países candidatos (com excepção de Malta) era constituído por 41,7 milhões de pessoas empregadas (24,5% do emprego comunitário) e 6,3 milhões de desempregados (35,7% do desemprego da UE15), proporção que apresenta tendência de agravamento.

Os indicadores relativos a taxas de actividade e de emprego revelam que as primeiras não se afastam muito das taxas de actividade europeias, enquanto que as taxas de emprego são sensivelmente mais baixas, especialmente no caso das mulheres (por exemplo, a taxa de emprego feminino em Malta é de 33,1%, face a 55,6% na UE15) – ver Quadro 2-5.

GRÁFICO 2-2: TAXA DE ACTIVIDADE - 15 A 64 ANOS (%), 2002

Fontes: Comissão Europeia, Regular Reports; Comissão Europeia, Emprego na Europa 2003

GRÁFICO 2-3: TAXA DE EMPREGO - 15 A 64 ANOS (%), 2002

Fontes: Comissão Europeia, Regular Reports; Comissão Europeia, Emprego na Europa 2003

Um conjunto de países candidatos (Polónia, Eslováquia, Bulgária, Letónia e Lituânia) apresenta taxas de desemprego muito elevadas (variando entre 12,8%, na Letónia, e 19,9%, na Polónia, em 2002), a par de outros com taxas de desemprego que se inserem nos valores médios da UE (variando entre 3,8% no Chipre, 5,6% na Hungria e 6% na Eslovénia, face a 7,7% na média da

União Europeia). É de referir o caso da Roménia que, apresentando uma taxa de desemprego relativamente pouco elevada (7% em 2002), deverá deter uma forte parcela de subemprego ou desemprego ilícito na agricultura, dado ser neste sector que se concentra a maior parte do seu emprego (cerca de 41%).

A dinâmica do desemprego tem-se processado, também, de forma diversa nestes dois grupos de países: os países que apresentam baixo desemprego têm vindo, especialmente a partir de 1998, a reduzir ou a estabilizar o seu nível de desemprego, conseguindo apresentar uma evolução negativa da taxa de desemprego; em contrapartida, o grupo de países de elevado desemprego tem apresentado uma evolução crescente, quer em relação ao nível do mesmo, quer em relação à respectiva taxa. Parece poder concluir-se, assim, que determinados países candidatos conseguiram controlar, de certa forma, o mercado de trabalho, a par de outros com graves problemas no mesmo, o que poderá determinar efeitos futuros negativos no mercado de trabalho comunitário, podendo contribuir para a intensificação das correntes migratórias europeias. São os países de maior dimensão demográfica que apresentam as maiores taxas de desemprego actuais e potenciais, como, por exemplo, a Polónia. A integração destes países na UE deverá exercer uma forte pressão sobre os fundos estruturais, com particular relevância para o FEDER e FSE.

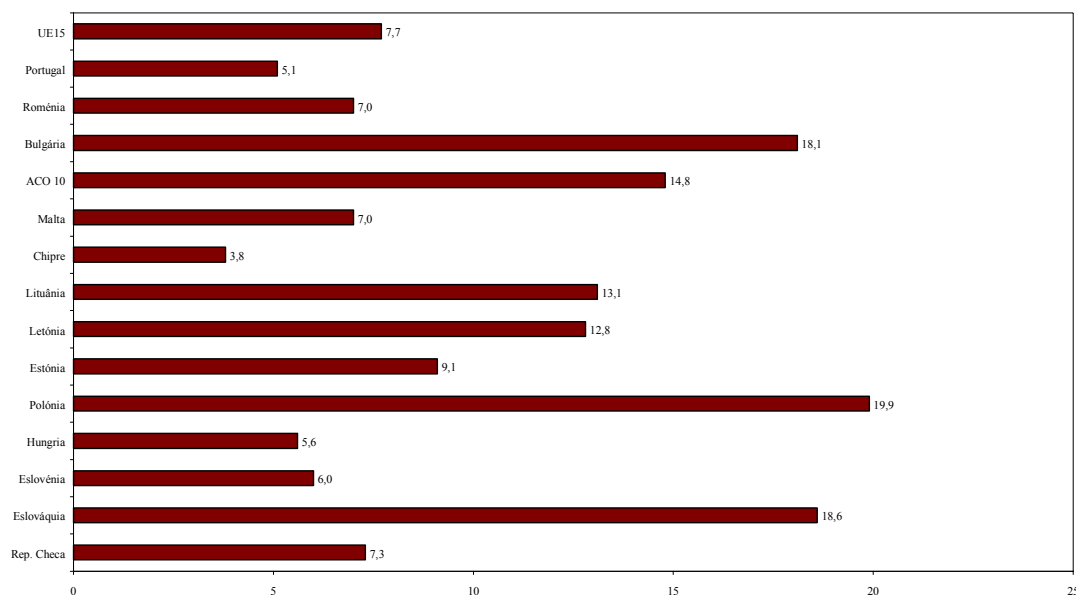
QUADRO 2-6: EVOLUÇÃO DAS TAXAS DE DESEMPREGO

Países	Taxa de Desemprego Total (%)				
	1998	1999	2000	2001	2002
República Checa	6,4	8,6	8,7	8,0	7,3
Eslováquia	n.d.	16,7	18,7	19,4	18,6
Eslovénia	7,4	7,2	6,6	5,8	6,0
Hungria	8,4	6,9	6,3	5,6	5,6
Polónia	10,2	13,4	16,4	18,5	19,9
Estónia	9,2	11,3	12,5	11,8	9,1
Letónia	14,3	14,0	13,7	12,8	12,8
Lituânia	11,8	16,2	15,7	16,1	13,1
Chipre	n.d.	5,9	5,2	4,4	3,8
Bulgária	n.d.	n.d.	16,4	19,2	18,1
Roménia	5,6	6,2	7,0	6,6	7,0
ACO10	n.d.	n.d.	13,6	14,5	14,8
Portugal	5,1	4,5	4,1	4,1	5,1
Espanha	15,2	12,8	11,3	10,6	11,3
Grécia	10,9	11,8	11,0	10,4	10,0
UE15	9,4	8,7	7,8	7,4	7,7

Fontes: Comissão Europeia, Regular Reports; Emprego na Europa 2003

De salientar, ainda, que, contrariamente ao que é usual nos países comunitários, observam-se, em alguns países candidatos, taxas de desemprego feminino inferiores às dos homens, o que reflecte, principalmente, a fraca participação das mulheres na actividade económica, em alguns destes países, e o seu afastamento do mercado de trabalho.

GRÁFICO 2-4: TAXA DE DESEMPREGO (%), 2002



Fontes: Comissão Europeia, Emprego na Europa 2003

A gravidade do problema do desemprego e a diferenciação entre a situação nos países candidatos e na média da Europa dos 15 é ainda mais flagrante relativamente aos jovens (até aos 25 anos), existindo alguns países em que as taxas de desemprego juvenil ultrapassam, em 2002, os 30% (Eslováquia 37,3%, Polónia 41,7%, Bulgária 35,5%). Na União Europeia, o desemprego juvenil, apesar de elevado, apresentava, em 2002, uma taxa de 15,1%.

A natureza estrutural do desemprego nestes países é evidenciada pelos indicadores relativos ao desemprego de longa duração (D.L.D.), quer apreciado pelo peso deste conjunto no total do desemprego, quer pelas taxas de D.L.D., indicadores em que a generalidade dos países candidatos regista valores superiores aos observados na média da União Europeia. O peso do D.L.D. apresenta-se mais significativo na Eslovénia e em Malta. Relativamente às taxas de desemprego de longa duração, as mesmas são superiores ao valor médio comunitário (3,9%) em todos os países candidatos, à excepção da Hungria e Chipre, chegando a atingir 11,9% na Bulgária e 12,1% na Eslováquia. Estes dados mostram que o desemprego de longa duração, bem como o desemprego dos jovens, serão dois dos principais problemas neste domínio e constituirão um dos mais importantes desafios que a Europa a 25 (ou a 27) terá de ultrapassar.

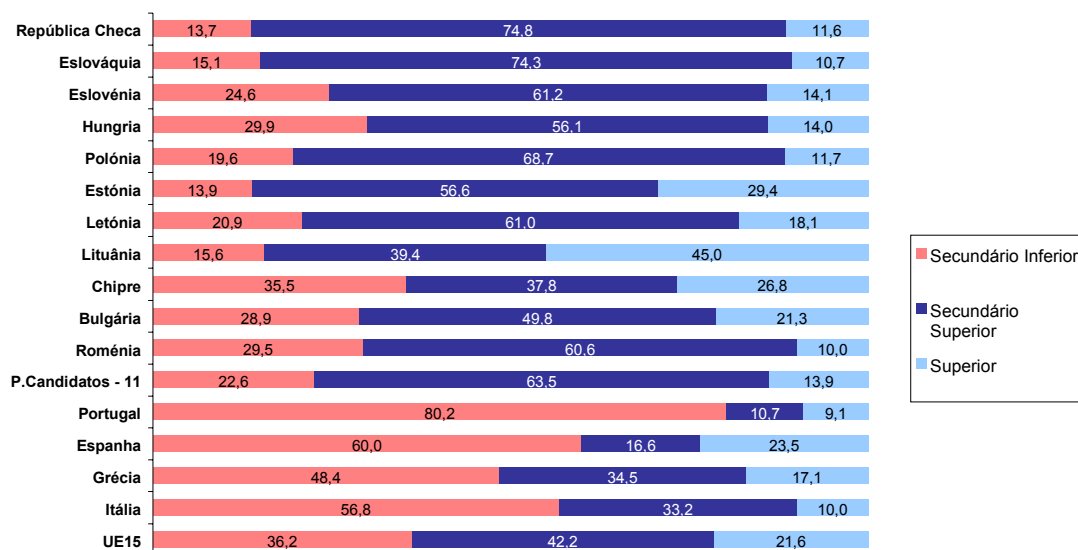
Educação

Alguns dos atrasos constatados, nos países candidatos, em termos económicos não são, contudo, visíveis em termos de recursos humanos.

O nível educacional da população dos países candidatos é, geralmente, bastante elevado, quando comparado com a média da UE15 e, especialmente, com países que revelam atrasos estruturais, neste domínio, como é o caso de Portugal. Com efeito, em 2001, a percentagem de população dos 25 aos 64 anos, dos 11 países candidatos (não existem dados disponíveis para Malta), que apenas dispunha do nível secundário mais baixo não atingia os 23%, face a um peso 36,2%, na Europa dos 15, e de 39,9%, na Zona Euro. Nos países comunitários da Europa do Sul, essas percentagens são muitíssimo mais elevadas (Grécia, 48,4%, Itália, 56,8%, Espanha, 60%, e Portugal, 80,2%).

A comparação, quando efectuada ao nível secundário superior, aponta para uma discrepância equivalente entre os países candidatos e a média da União Europeia (63,5% da população desses países dispõe do ensino secundário superior, face a 42,2% para a UE15), mantendo-se as diferenças acentuadas relativamente aos países da Europa do Sul (em Portugal e Espanha, apenas 10,7% e 16,6%, respectivamente, da população desse grupo etário possui o ensino secundário superior). Relativamente ao 3º nível (educação de nível superior), os valores apresentados pela média da União Europeia excedem os dados dos países candidatos (21,6% na UE15 e 20% na UE12, face a 13,9% nos 11 países candidatos), existindo, contudo, alguns países em que o peso da população com ensino superior ultrapassa a média europeia (29,4% na Estónia e 26,8% no Chipre). Portugal continua a apresentar a situação mais desfavorável (9,1%) (ver Gráfico 2-5).

GRÁFICO 2-5: DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO, SEGUNDO O MAIS ALTO NÍVEL DE INSTRUÇÃO COMPLETA EM % DA POPULAÇÃO DOS 25-64 ANOS, ANO 2001



Secundário Inferior: corresponde ao Ensino Básico
 Secundário Superior: corresponde ao Ensino Secundário
 Superior: corresponde ao Ensino Superior

Fonte: Statistic in focus, n.º 19 e 20/2002

É claro que estas conclusões podem ser, de alguma maneira, relativizadas em face do desinvestimento recente ocorrido, neste domínio, na maior parte dos países candidatos, traduzindo, em certa medida, alguma desactualização dos programas e curricula escolares e uma sua menor adaptação às necessidades das modernas economias de mercado e dos seus mercados de trabalho. De qualquer forma, apesar daqui poder decorrer, potencialmente, uma certa desadequação dos perfis profissionais e de qualificação dos seus recursos humanos, esta situação é indiciadora de um forte potencial em termos de polivalência da mão de obra, capaz de se adaptar rapidamente a novos desafios, em virtude dos seus elevados níveis médios de formação escolar. A compensação desta realidade via aposta mais forte, pela maior parte dos actuais Estados Membros da UE15, na formação contínua empresarial dos recursos humanos e no *upgrading* das suas qualificações é, por outro lado, muito limitada, parcial, em face da obsolescência cada vez mais rápida das tecnologias, processos, produtos e, portanto, das qualificações que lhes estão associadas.

Os dados relativos à frequência dos vários graus de ensino, nesses países, revelam que nem todos apresentam taxas de participação das crianças e jovens superiores aos valores médios da UE15, à excepção da frequência do ensino profissional, embora na generalidade dos casos isso se verifique.

Com efeito, relativamente às taxas de escolaridade dos jovens com 18 anos, em todos os graus de ensino (ensino geral e profissional), constata-se que existe um apreciável número de países candidatos em que os valores registados são superiores à média comunitária (Hungria, Polónia, Eslovénia) ou idênticos (República Checa, Lituânia, Estónia). A taxa de escolaridade mais elevada é observada na Polónia (81%, em 2001, face a 75% na UE15, em 2000), e tem apresentado uma evolução crescente (ver Quadro 2-7). Comparativamente a Portugal, os valores só se apresentam mais reduzidos nos casos da Bulgária, Roménia, Chipre e Malta.

QUADRO 2-7: TAXAS DE ESCOLARIDADE DE ALUNOS COM 18 ANOS EM TODOS OS NÍVEIS DE ENSINO, 1998-2001 (EM %)

Países	1998	1999	2000	2001
Bulgária	48	47	46	46
Chipre			26	
República Checa	64	61	70	86
Estónia	62	68	74	74
Hungria	63	70	77	
Lituânia	64	68	72	81
Letónia	61	66	69	73
Malta		53	37	
Polónia	73	74	78	81
Roménia	37	43	49	58
Eslovénia	67	73	78	
Eslováquia				57
Portugal	64	64	67	
Espanha	66	66	69	71
Grécia	71	69	94	
Itália	68	67	67	
UE15	72	73	75	

Fonte: Eurostat, Statistical Yearbook 2002

Os dados relativos à participação em sistemas de educação vocacional revelam uma participação mais elevada nos países candidatos do que na generalidade dos países comunitários, especialmente no caso dos estudantes do sexo masculino.

Disciplina Orçamental

Os países do alargamento terão de respeitar a disciplina orçamental que é hoje exigida a todos os membros da União Europeia através do Pacto de Estabilidade e Crescimento.

A interpretação do que deve significar o Pacto está em discussão desde Novembro de 2002 (COM (2002)668 de 27.11). Independentemente das questões agora em aberto, parece claro que a nova interpretação do que deve ser o pacto de Estabilidade e Crescimento não porá em causa o princípio de os países terem de limitar o seu défice orçamental a um valor não superior a 3% do PIB.

Face aos dados existentes fornecidos pela Comissão Europeia⁸, dos países candidatos, apenas 6 - Bulgária (-0,6%), Estónia (+1,3%), Letónia (-3,0%), Lituânia (-2,0%), Eslovénia (-2,6%) e Roménia (-2,2%) - apresentaram, em 2002, superávits ou défices não superiores a 3% do PIB. Dos países com défices superiores, o caso de maior afastamento dessa meta era a Hungria (-9,2%), seguindo-se a Eslováquia (-7,2 %), Malta (-6,2%), Polónia (-4,1%), República Checa (-3,9%) e Chipre (-3,5%).

Em todo o caso, não parece haver grande dificuldade em todos os países do alargamento, com excepção da Hungria, Eslováquia e Malta, atingirem rapidamente a meta dos 3% do PIB, uma vez que apenas a Polónia, com 4,1%, excede em 1 ponto percentual o limite. Reduzir o peso do défice em 1,1 % do PIB em dois ou três anos não parece constituir dificuldade de maior.

Em relação à Hungria, Eslováquia e Malta, a questão torna-se mais difícil, em particular para a Hungria, dado o seu afastamento da meta.

Em resumo, pode dizer-se que as dificuldades que a maior parte dos países do alargamento terão em cumprir o pacto de estabilidade não serão muito diferentes das da generalidade dos Estados Membros e terão a ver, fundamentalmente, com a desaceleração da economia europeia. Os três países acima referidos terão dificuldades adicionais por, à partida, apresentarem uma situação mais desequilibrada.

⁸ European Economy, Enlargement Papers, nº. 17, Setembro 2003.

Disciplina Monetária: o Euro e o Funcionamento do Mecanismo de Taxas de Câmbio II para os ACO

Em relação aos aspectos monetários, nada se encontra definido à partida, a não ser a não adesão imediata à Zona Euro. O cenário mais provável é que haja alguma pressão comunitária para que os países do alargamento adiram rapidamente ao Mecanismo das Taxas de Câmbio II (ou seja, banda única de flutuação de 15%) e só mais tarde à Zona Euro. Em qualquer caso, com a adesão, a política cambial passará a ser considerada uma questão de interesse comum.

O prazo para adesão ao MTC II, para cada Estado, estará muito dependente do seu ritmo de inflação. Nesse aspecto, dos países do alargamento, todos eles apresentam taxas de inflação anuais inferiores a 10%, com excepção da Roménia (22,5%)⁹. Se recordarmos o caso de Portugal e a adesão ao MTC I em Abril de 1992 na então banda larga (6% de flutuação, muito mais exigente que a banda actual), e que partiu de valores da inflação superiores a 10%, não parece haver grande dificuldade em todos os países, com excepção da Roménia, aderirem rapidamente ao MTC II. No entanto, a adesão ao Euro, e o cumprimento, em particular, do respectivo critério da inflação, deverá, certamente, demorar alguns anos, dependendo, embora, da situação específica de cada Estado.

Se olharmos para o que tem sido a evolução recente (1997-2001) das taxas de câmbio do Euro com as respectivas moedas nacionais, encontramos as seguintes situações:

- a) para um grupo de 7 países (Chipre, República Checa, Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia e Malta), registou-se uma apreciação das respectivas moedas relativamente ao Euro;
- b) para a Bulgária, registou-se uma pequena depreciação da respectiva moeda em relação ao Euro (2%);
- c) para a Hungria, Eslováquia e Eslovénia, registaram-se depreciações relativamente importantes em relação ao Euro, respectivamente 21,2%, 13,6% e 20,4%;
- d) finalmente, para a Roménia, registou-se uma enorme depreciação (325%).

⁹ As taxas de juro de curto prazo ou as taxas de empréstimo afastam-se também sensivelmente dos valores médios europeus, em conjugação com os níveis de inflação observados.

Apesar de toda esta diversidade de situações, a verdade é que nenhum destes países registou, entre 1997 e 2001, uma depreciação real em relação ao Euro, ou seja, a variação da respectiva taxa de câmbio não compensou, nesse período, o diferencial de crescimento de preços de cada país com o da Zona Euro. Por consequência, pode dizer-se que, do ponto de vista da competitividade preço em relação à Zona Euro, a situação deteriorou-se para todos estes países. Desta forma, se extrapolássemos a evolução recente para os próximos anos encontraríamos, tendencialmente, novas perdas de competitividade.

Por outro lado, não parece haver razão para supor que, uma vez fazendo parte da União Europeia, estes países, no caso de entrarem no MTC II, iriam tentar repor as perdas de competitividade através do aproveitamento da margem de flutuação dentro do sistema, até porque tal poderia afectar interesses de outros Estados Membros e, como se referiu, a política cambial passará a ser de interesse comum. Em qualquer caso, será necessário estar atento a este possível efeito.

Finalmente, a médio prazo, uma entrada na moeda única iria causar um estabilização da competitividade-preço com perda temporária para os países cujo processo de redução da inflação necessário para entrar na moeda única demorasse mais tempo.

É possível encontrar um padrão geral de evolução macroeconómica para a generalidade dos países candidatos.

Assim, podemos dizer que todos eles sofreram um ajustamento em relação à inflação que passou por uma estabilização ou até mesmo apreciação, por vezes intensa, da taxa de câmbio real. Isto é válido mesmo em relação à Roménia que continua com uma inflação elevada.

Por isso, a balança corrente destes países tornou-se deficitária, sem, contudo, levar a grandes problemas na balança de pagamentos, pois o défice da balança corrente foi fortemente compensado, em geral, pela entrada de capitais relativa ao investimento estrangeiro.

As percentagens médias, em relação aos cinco últimos anos, do peso do investimento estrangeiro no PIB são, em geral, elevadas, pois nove dos países candidatos (Bulgária, Eslováquia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia e República Checa) apresentaram pesos do investimento estrangeiro superiores a 4% do PIB. Este só não teve um papel muito significativo em Chipre, Eslovénia e Roménia (ver mais adiante capítulo 5).

Um segundo aspecto que convém salientar é o destes países, com excepção da Roménia, República Checa e Polónia, terem apresentado ritmos de crescimento económico bastante elevados nos últimos cinco anos, superiores a 3%, em média anual. E a Roménia melhorou significativamente o seu ritmo de crescimento no último ano (4,9%).

Em 2002, apenas três países, Chipre (2,0%), República Checa (2,0%) e Polónia (1,3%), apresentaram um crescimento do PIB inferior a 3%¹⁰.

A lição que se pode tirar da consideração desta evolução é de que Portugal não poderá contar com uma perda de competitividade-preço significativa da generalidade dos países candidatos em virtude de eventuais apreciações reais das moedas destes países. E isto porque esse ajustamento já foi feito para quase todos eles, os quais aliás conseguiram atravessar esse ajustamento com mais facilidade do que se poderia supor, devido, em grande parte, à entrada significativa de investimento estrangeiro.

Pode levantar-se a dúvida se estes elevados níveis de investimento estrangeiro vão continuar a verificar-se, uma vez que, em boa parte, eles tiveram a ver com processos de privatizações entretanto realizados. Mas tudo leva a crer que sim, uma vez que a entrada na União Europeia constituirá um novo impulso, tal como, aliás, sucedeu com a entrada de Portugal. Por isso, é de admitir que o investimento estrangeiro continue a assumir para a maior parte destes países não só o seu papel de modernização das estruturas produtivas, como também de estabilizador das contas externas.

Em sentido inverso, como se referiu, também não parece de temer que, dado o ajustamento que já fizeram, estes países venham a usar a arma cambial (na medida em que as regras comunitárias o permitam) para ganhar artificialmente competitividade-preço.

Exceptuam-se destas considerações a Roménia, cujos ajustamentos até agora realizados são ainda muito insuficientes.

Em relação à Turquia, que não foi incluída, até ao momento, nas comparações, devido ao seu afastamento actual das metas económicas, políticas e sociais essenciais, o processo de ajustamento será certamente mais prolongado. O défice das contas públicas atingia, em 2002, 10% do PIB (superior aos de todos os outros países) e a inflação chegou a 45%, exactamente o dobro da da Roménia, que constituiu o maior valor registado para os outros países.

¹⁰ Dados publicados em European Economy, Enlargement Papers, nº. 15, Abril 2003.

Síntese de Macro-Impactos

O alargamento a mais 10 ou 12 países será muito mais visível em termos quantitativos e a nível territorial e humano do que económico (ver Quadro 2-8 e Quadro 2-9). Mais 23% ou 34% em território, mais 20% ou 28% em população, mais, no alargamento a 12, cerca de 25% em volume de emprego e, preocupantemente, mais cerca de 50% em número de desempregados, com particular peso do desemprego juvenil e de longa duração (precisamente os que maior pressão tendem a exercer sobre os fundos estruturais).

O impacto macroeconómico será bem mais modesto. Cerca de 4,7% no PIB comunitário (a preços correntes), que sobe para 5,4% no alargamento a 12, e que, tendo em conta os níveis mais baixos de preços nos países candidatos, duplica para 9,1% e 11,1%, respectivamente, em paridades do poder de compra. Mais significativo será o impacto no PIB per capita comunitário (em PPC) que sofrerá uma quebra apreciável (-9% ou -13%, conforme alargamento a 10 ou 12). Já a taxa de inflação média comunitária (ponderada pela população) sofrerá um aumento de 6,5 pontos percentuais ou de 14,5 pontos percentuais, conforme o alargamento seja a 10 ou a 12, reflectindo, nesta última situação, a hiper-inflação romena. Nas restantes variáveis analisadas, o impacto é praticamente insignificante. Ligeiramente positivo na taxa de FBCF (+0,1 pontos percentuais relativamente à actual média comunitária), na taxa de exportação (+0,1%) e na taxa de importação (+0,4% e +0,6%, conforme o alargamento seja a 10 ou 12).

É de sublinhar, todavia, que o impacto do alargamento será essencialmente determinado por um número restrito dos 10 ou 12 candidatos.

Refira-se, por exemplo, que apenas dois países (Polónia e Roménia) trazem 16,2% de acréscimo demográfico à UE ou 58% do impacto total do alargamento a 12.

Em termos territoriais, a situação não será diferente. Os mesmos países acrescentarão 17,2% de Km² à UE e metade do conjunto dos 12 países candidatos.

Em termos económicos, somente quatro países (Polónia, República Checa, Hungria e Roménia) representam 75% do impacto no PIB comunitário dos 12 países candidatos. O PIB dos três países bálticos, no seu conjunto, representa 0,3% do PIB dos Quinze (um quarto do PIB português).

Um alargamento a 10 ou 12 constitui uma experiência sem precedentes na UE. Um número muito elevado de novos Estados Membros (o dobro dos Estados Membros fundadores), com um impacto quantitativo mais significativo a nível populacional e territorial. Parece claro que um alargamento com estas características é determinado essencialmente por razões políticas e

geoestratégicas. As consequências de um alargamento nestas condições não deixarão de ser muito sensíveis a nível institucional e organizacional, mas também no plano financeiro–monetário da obtenção e gestão dos recursos necessários para suportar tal tipo de alargamento.

Esta quase duplicação de Estados-Membros virá trazer uma outra consequência igualmente sensível e complexa: a segmentação/estratificação da nova UE (ver Quadro 2-9).

De facto, entre os 12 países candidatos, podemos encontrar 4 a 5 segmentos de países, em qualquer das dimensões, o que não deixará de trazer novos e complexos problemas de convergência.

A nível demográfico e territorial, a UE passará a ter um grupo de micro-países (Chipre, Malta), que se juntarão, neste aspecto, ao Luxemburgo. Passará também a ter países-ilha (Malta) ou parte de ilhas (Chipre).

A este nível, passarão a integrar a UE dois países (Polónia e Roménia) que engrossarão o bloco dos grandes países da UE. Existirão, pelo menos, mais três blocos, um dos quais (República Checa, Hungria e Bulgária) com dimensões semelhantes às de Portugal.

Em termos económicos, a segmentação passará também a ser uma realidade. A Polónia, apesar de ter um PIB per capita que se situa nos 40% da média da UE, é o único país com peso económico significativo (2% do PIB da UE) a aderir. Mesmo assim, não chega a ultrapassar em 70% o PIB português.

A nível económico, a UE passará a ter um novo grupo de micro-economias (Chipre, Letónia, Estónia e Malta) com PIB que, no seu conjunto, representa 0,3% do PIB da UE15. Novos grupos de países aparecerão. No grupo dos países de 100 a 200 mil milhões de Euros de PIB, passarão a estar a Polónia, a Grécia e Portugal. A República Checa e a Hungria constituirão um grupo com cerca de metade do PIB português.

Já em matéria mais reveladora da capacidade económica de cada candidato e do bem-estar das suas populações (PIB per capita em PPC), a situação é diferente quanto à posição de cada candidato, mas permanece a estratificação.

Dois muito pequenos países (Chipre e Eslovénia) estão acima dos 2/3 da média comunitária, passando a integrar o bloco da Espanha, Portugal e Grécia.

Abaixo daqueles dois países, podemos encontrar **4 segmentos**: um na banda dos 50%-60% (República Checa, Malta e Hungria); outro na banda dos 40%-50% (Eslováquia, Estónia e

Polónia); outro no segmento dos 30%-40% (Lituânia e Letónia); e, finalmente, o grupo dos mais subdesenvolvidos (abaixo de 30%), Bulgária e Roménia.

Mesmo que estendamos as bandas dos segmentos, a nova UE (a 27) não deixará de ter, a nível económico, 4 a 5 grupos de países.

QUADRO 2-8: SÍNTESE DE MACRO-IMPACTOS DO ALARGAMENTO (DADOS DE 2001)

	Alargamento a 10	Alargamento a 12
População	+ 20%	+ 28%
Território (1000Km²)	+ 23%	+ 34%
PIB (preços correntes)	+ 4,7%	+ 5,4%
PIB (PPC)	+ 9,1%	+ 11,1%
PIB per capita (PPC)	- 9,2%	- 12,8%
Taxa Média de Inflação (ponderada pela população)	+ 6,5 p.p.	+ 14,5 p.p.
Taxa de FBCF (% do PIB)	+ 0,1 p.p.	+ 0,1 p.p.
Taxa de Despesa Pública (% do PIB)	- 0,2 p.p.	- 0,1 p.p.
Taxa de Exportação (% do PIB)	+ 0,1 p.p.	+ 0,1 p.p.
Taxa de Importação (% do PIB)	+ 0,4 p.p.	+ 0,4 p.p.
Volume de Emprego	17,2%	24,6%
Volume de Desemprego	38,5%	49,4%

Fonte: Equipa de Projecto

QUADRO 2-9: DIMENSÕES ECONÓMICA, DEMOGRÁFICA E TERRITORIAL DO ALARGAMENTO, DADOS 2001

Dimensão Económica e Nível de Desenvolvimento				Dimensão Demográfica		Dimensão Territorial	
PIB (1000 Milhões Euros)		PIB per Capita (PPC UE=100)					
Polónia	207.1	Chipre	78.4	Polónia	38.6	Polónia	312.7
República Checa	68.2	Malta	69.5	Roménia	22.4	Roménia	238.4
Hungria	57.9	Eslovénia	67.9	República Checa	10.3	Bulgária	110.9
Roménia	44.9	República Checa	60.7	Hungria	10.2	Hungria	93.0
Eslováquia	23.3	Hungria	51.5	Bulgária	8.2	República Checa	79.0
Eslovénia	21.7	Eslováquia	44.7	Eslováquia	5.4	Lituânia	65.3
Bulgária	15.2	Polónia	41.9	Lituânia	3.5	Letónia	64.6
Lituânia	13.3	Estónia	38.6	Letónia	2.4	Eslováquia	49.0
Chipre	10.2	Lituânia	37.2	Eslovénia	2.0	Estónia	45.2
Letónia	8.6	Letónia	33.4	Estónia	1.4	Eslovénia	20.0
Estónia	6.3	Bulgária	26.0	Chipre	0.8	Chipre	9.3
Malta	4.3	Roménia	24.4	Malta	0.4	Malta	0.3
Portugal	122.8	Portugal	70.6	Portugal	10.3	Portugal	92.0
UE15	8865.4	UE15	100.0	UE15	378.8	UE15	3191.0

Fonte: Equipa de Projecto

2.2. OS PAÍSES CANDIDATOS E PORTUGAL: PRINCIPAIS SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS

Portugal, no contexto da União Europeia, tem-se posicionado sempre, desde o início da sua adesão, como um dos Estados-Membros com menor nível de desenvolvimento, a par da Grécia.

A fim de procurar comparar a situação observada, no ano 2001, entre os países candidatos e Portugal, através da generalidade dos indicadores apresentados no subponto anterior, construiu-se um quadro que permitiu identificar três grupos de países: um primeiro constituído por países em que a generalidade dos indicadores são mais desfavoráveis que em Portugal e que, portanto, podemos considerar com menor nível de desenvolvimento; um grupo de países que se encontra numa situação idêntica à de Portugal; e um conjunto em que encontramos alguns países com indicadores que revelam um maior nível de desenvolvimento.

QUADRO 2-10: SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES CANDIDATOS

	Indicadores apresentados por ordem decrescente										Indicadores apresentados por ordem crescente				
	População (a)	Área (b)	Taxa de mortalidade 1000	Peso do VAB Agríc. (%)	Peso do Emprego Agríc. (%)	Taxa de desemprego (%)	Taxa de desemprego juvenil (%)	Peso do d.l.d. (%)	Taxa de inflação (%)	PIB/capita U.E.=100 (c)	Esperança de vida (d)	Peso do VAB Serviços (%)	Peso do Emprego Serviços (%)	Peso da Pop. 25-64 Ens. Sup. (%)	
Grupo de países com mais população/área e indicadores mais desfavoráveis que Portugal	Pl (38,7)	Pl (312,7)	Bg (14,0)	Ro (14,7)	Ro (40,9)	Pl (19,9)	Pl (41,7)	Si (62,7)	Ro (45,7)	Ro (24,4)	Ro (69,9)	Sk (48,3)	Ro (31,6)		
	Ro (22,5)	Ro (238,4)	Lv (14,0)	Bg (13,4)	Bg (26,7)	Sk (18,6)	Sk (37,3)	Mt (62,3)	Sk (12,3)	Bg (26,0)	Lv (70,4)	Ro (48,7)	Bg (46,1)		
			EE (13,6)	Lt (7,2)	Pl (19,1)	Bg (18,1)	Bg (35,5)	Bg (58,7)	Bg (10,3)	Lv (33,4)	EE (70,6)	Bg (57,9)			
			Hu (13,0)	Sk (6,7)	Lt (17,1)	EE (13,2)	Lv (24,6)	Lv (57,1)	Pl (10,1)	Lt (37,2)	Hu (71,2)	Cz (58,4)			
				EE (5,7)	Lv (15,3)	Lt (13,1)	EE (23,7)	Sk (54,7)	Hu (10)	EE (38,6)	Bg (71,5)				
Grupo de países com indicadores idênticos a Portugal	Cz (10,3)	Bg (110,9)	Ro (11,6)	Lv (4,8)	P (12,7)	Cz (7,3)	Ro (18,5)	Ro (49,2)	Cy (4,9)	Hu (51,5)	Cz (74,8)	Si (60,8)	Pl (50,4)	P (9,1)	
	Hu (10,2)	Hu (93)	Lt (11,6)	Hu (4,3)	Si (10,7)	Ro (7)	Cz (16,9)	P (47,9)	Cz (3,9)	Cz (60,7)	Si (75,3)	Hu (64,4)	Si (51,4)	Ro (10)	
	P (10,3)	P (92)	Cz (10,5)	Cy (4,0)	Cy (9,1)	Mt (7)	Si (15,3)	Hu (47,8)	EE (3,9)	Si (67,9)	P (75,6)	Pl (65,5)	P (53,2)	Sk (10,7)	
	Bg (8,1)	Cz (79)	P (10,2)	Pl (3,7)	EE (6,8)	Si (6)	Hu (11,9)	EE (47,4)	Mt (3)	Mt (69,5)	EE (65,6)	Cz (55,4)	Cz (55,4)	Cz (11,6)	
			Sk (9,7)	Cz (3,7)	Sk (6,4)	Hu (5,6)	Mt (11,2)	Pl (44,7)	P (2,9)	P (70,6)	P (68,4)	Mt (70,2)	Lt (55,7)	Pl (11,7)	
Grupo de países com menos população/ área e indicadores mais favoráveis que Portugal	Sk (5,4)	Lt (65,3)	Cy (7,9)	Mt (2,6)	Cz (5,1)		Cy (9,7)	Cy (25,8)	Lt (0,9)	Cy (78,4)	Cy (77,9)	Cy (75,8)	Mt (65,2)	Si (14,1)	
	Lt (3,5)	Lv (64,6)	Mt (7,5)		Mt (1,7)						Mt (78)		Cy (70,2)	Lv (18,1)	
	Lv (2,4)	Sk (49)												Bg (21,3)	
	Si (2)	EE (45,2)												Cy (26,8)	
	EE (1,4)	Si (20)												EE (29,4)	
	Cy (0,8)	Cy (9,3)												Lt (45)	
	Mt (0,4)	Mt (0,3)													

Fonte: Equipa de Projecto

No primeiro grupo de países, encontramos, sistematicamente, e em relação à maior parte dos 14 indicadores considerados, a Bulgária, a Roménia, a Polónia, os Países Bálticos (Estónia, Letónia e Lituânia) e a Eslováquia, independentemente de, em algum dos indicadores escolhidos, se poderem encontrar também outros países. De salientar que, mesmo neste grupo, não existem países com um valor mais desfavorável que o de Portugal, no que diz respeito ao nível educacional da população adulta.

No grupo de países de desenvolvimento idêntico a Portugal, encontramos, com mais frequência, a República Checa, a Hungria e a Eslovénia, embora a Polónia e a Eslováquia, apesar de já englobadas no grupo anterior, apresentarem também, num número significativo de casos, valores idênticos aos de Portugal.

Relativamente aos países que apresentam valores mais favoráveis que Portugal, na maior parte dos indicadores seleccionados, essa situação apenas se observa em relação a Chipre e a Malta, parecendo apontar para um maior nível de desenvolvimento. Contudo, Malta apresenta-se em situação mais desfavorável que Portugal relativamente ao PIB per capita. Em relação a dois dos indicadores considerados (taxa de desemprego total e taxa de desemprego juvenil), não se registam valores mais favoráveis que os de Portugal em nenhum dos outros países.

A perspectiva de entrada de 10 (ou 12) novos Estados Membros, com diversos níveis de desenvolvimento conforme atrás documentado, justifica que se procure antecipar os efeitos previsíveis desse alargamento no nosso país. A sistematização das principais semelhanças e diferenças torna-se fundamental, afim de ser possível potenciar os aspectos em que Portugal, eventualmente, apresente vantagens e diminuir os efeitos negativos que se irão desenvolver em alguns domínios.

Entre as principais semelhanças, podemos reafirmar as seguintes:

- Quer Portugal, quer a generalidade dos países candidatos, encontram-se longe do nível médio de desenvolvimento europeu, constituindo Chipre, Portugal e a Eslovénia o grupo de países que mais se aproxima desse nível. Todos os restantes países rondam os 50% desse nível ou ficam ainda bastante aquém. Isto significa que existe ainda um longo movimento de convergência real a percorrer para todos eles.
- O padrão competitivo de Portugal e dos novos candidatos é, de certa forma, semelhante, pois apresentam perfis de especialização produtiva idênticos e o seu

modelo de desenvolvimento assenta em baixos níveis de produtividade e de remunerações.

Por outro lado, as comparações relativas à produtividade mostram que Portugal se encontra sensivelmente ao mesmo nível ou ligeiramente acima de alguns países candidatos (Eslovénia, República Checa e Hungria), sendo a produtividade nos restantes países candidatos inferior à do nosso país¹¹.

No que se refere às remunerações, a conclusão é semelhante, com a Eslovénia a registar valores muito próximos de Portugal, embora aqui as diferenças face à generalidade dos países candidatos tendam a ser maiores do que no caso da produtividade¹².

- No relativo à estrutura sectorial do produto e do emprego, poder-se-ão encontrar também algumas semelhanças, embora as mesmas sejam mais evidentes na estrutura sectorial do emprego, dado que, neste aspecto, Portugal se afasta sensivelmente da média europeia.

O peso do emprego agrícola no nosso país é superado pelos valores observados em alguns países (Roménia, Bulgária, Polónia, Lituânia e Letónia), embora exista um grupo com valores idênticos aos de Portugal, conforme documentado (ver Quadro 2-10). O peso do emprego no sector dos serviços em Portugal (53%) insere-se no valor médio da generalidade dos países candidatos, à excepção de Chipre e Malta, com peso mais elevado, e Roménia e Bulgária, com muito menor peso.

- Também no relativo ao comércio externo se notam algumas semelhanças. Com efeito, é notória a dependência de Portugal face à UE, superior, pelo menos até agora, à dos países candidatos. Portugal dirige para a UE mais de 80% das suas exportações, podendo vir a observar-se substituição de produtos portugueses por produtos fabricados por esses países. Aliás, já se observam situações de perdas de quotas de mercado em produtos em relação aos quais se observou ganhos nos países candidatos¹³.

As diferenças que podemos encontrar entre Portugal e os países candidatos são, talvez, menos significativas que as suas semelhanças. Assim:

¹¹ Não existem dados disponíveis para Chipre e Malta.

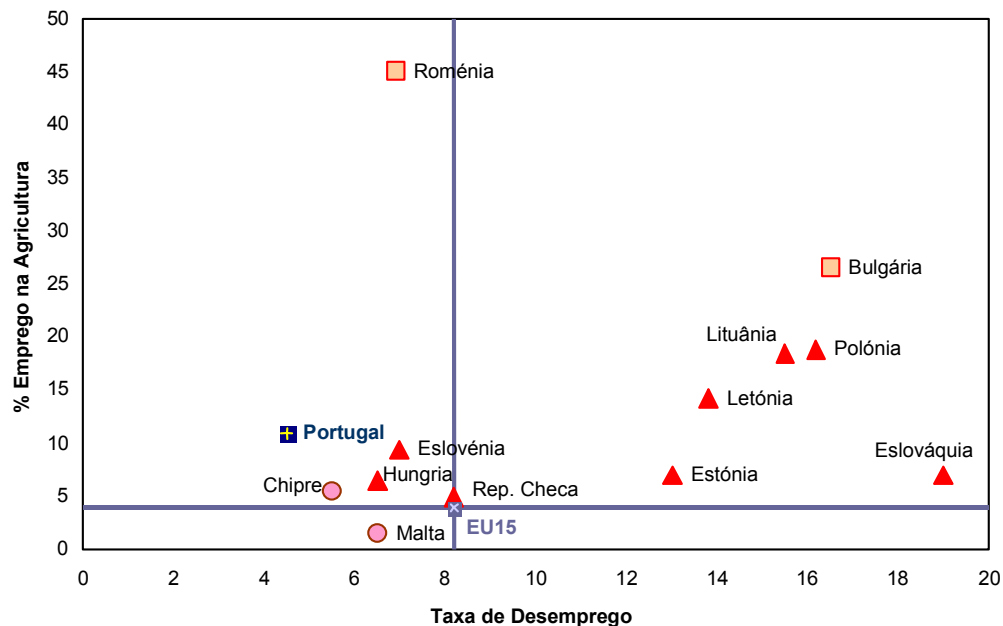
¹² Não existem dados disponíveis para Chipre e Malta.

¹³ Ministério da Economia, DGREI “O alargamento da UE”.

- A situação no mercado de trabalho é mais favorável em Portugal, país onde as altas taxas de actividade e emprego e as baixas taxas de desemprego (apesar do seu aumento recente) têm poucas semelhanças com as observadas em alguns dos países candidatos e onde o desemprego total e juvenil se afastam sensivelmente dos valores observados nos ACO12.

No Gráfico 2-6, em que se cruzam a taxa de desemprego e o peso do emprego agrícola, podemos verificar que Portugal se encontra numa posição favorável face aos países candidatos. Uma baixa taxa de desemprego e uma fraca participação do emprego agrícola (ainda que elevada no contexto da actual UE) levam a deduzir uma reduzida pressão potencial no mercado de emprego por transferência de mão-de-obra agrícola (sem falar no desemprego por reestruturação na indústria e serviços). Apenas Chipre e Malta parecem encontrar-se em melhor posição, o que não tem significado. No mesmo quadrante de Portugal, estão alguns dos principais concorrentes potenciais de Portugal (República Checa, Eslovénia e Hungria). Bulgária, Polónia e Lituânia encontram-se no pior quadrante: elevadas taxas de desemprego e fortes percentagens de emprego agrícola.

GRÁFICO 2-6: TAXA DE DESEMPREGO/PESO DO EMPREGO AGRÍCOLA (2000)

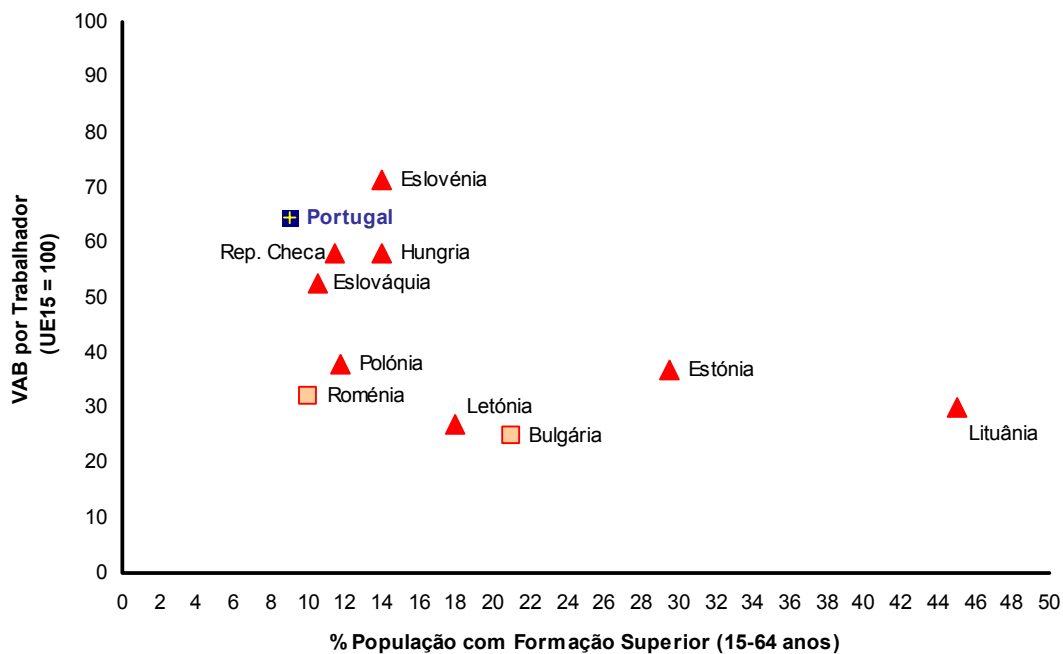


Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da Comissão Europeia

- É no domínio da educação que se encontram as diferenças mais significativas entre Portugal e os países candidatos. Assim, em 2001, em Portugal, 80,2% da população dos 25 aos 64 anos apenas tinha completado o nível mais baixo do ensino secundário, enquanto nos 11 países candidatos o valor médio desse rácio é de 22,6%. O peso da população desse grupo etário que completou o ensino secundário é de 10,7% em Portugal, face a valores da ordem de 74,8%, na República Checa, e de 68,7%, na Polónia. No relativo ao peso da população dispondo de ensino superior, Portugal encontra-se abaixo da totalidade dos países candidatos.

No Gráfico 2-7, em que se articula o VAB por trabalhador, em relação à UE, e a percentagem de população de 15-64 anos com formação superior, podemos verificar que Portugal está numa posição menos favorável, face aos novos Estados-Membros. Apesar de estarmos no patamar superior do VAB por trabalhador (produtividade), todos os países candidatos têm, em termos relativos, mais população de 15-64 anos com formação superior. Não existe, porém, nenhum país, presentemente, no quadrante de maior potencial concorrencial por esta via: VAB por trabalhador já próximo da média da UE e abundantes recursos humanos com formação escolar de nível superior.

GRÁFICO 2-7: VAB POR TRABALHADOR/POPULAÇÃO 15-64 ANOS COM FORMAÇÃO SUPERIOR (%)



Fonte: : Equipa de Projecto, com base em dados da Comissão Europeia

- Podemos ainda considerar que a posição geográfica periférica é uma diferença desvantajosa para Portugal, face a uma maior proximidade do centro da Europa da generalidade dos países candidatos. Esta diferença, embora podendo significar uma desvantagem considerável, poderá, contudo, ser ultrapassada com uma aposta forte e sustentada nos factores imateriais de competitividade e no alargamento das cadeias de valor industriais, sustentado pelo binómio concorrência intensa e cooperação estreita, devidamente articuladas.

Em síntese, podemos afirmar que Portugal apresenta algumas semelhanças com os países candidatos nos perfis de especialização (estruturas limitadas e insuficientemente desenvolvidas de PIB, emprego e exportações), com níveis de produtividade próximos de potenciais concorrentes, mas com remunerações mais elevadas e menores níveis de educação escolar.

Por outro lado, a redução do PIB per capita da nova UE poderá posicionar Portugal numa situação muito difícil no acesso a Fundos Estruturais. Com efeito, o PIB per capita português poderá representar, segundo cálculos preliminares, 85% e 91% da média comunitária, respectivamente, da UE25 e UE27.

3. ENQUADRAMENTO: UMA RESENHA TEMÁTICA DOS ESTUDOS RELEVANTES PARA A AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO DA UE

As implicações económicas do próximo alargamento da UE nos dois blocos de países envolvidos no processo (UE15 e países candidatos) têm sido, no curso dos últimos anos, objecto de inúmeras análises quer de carácter mais qualitativo – partindo da observação da evolução verificada na última década, tentam-se antecipar as principais tendências e implicações do alargamento –, quer de carácter essencialmente quantitativo – utilizando modelos, nomeadamente os de equilíbrio geral e os gravitacionais, que permitem estimar os impactos económicos do alargamento no longo prazo.

Este ponto pretende identificar o “Estado da Arte” no que respeita aos estudos efectuados sobre o impacto do alargamento, tendo sido seleccionados onze documentos que serviram de apoio quer à análise efectuada até aqui, quer à avaliação do caminho já percorrido neste processo, desenvolvida nos capítulos 4, 5 e 6 do presente relatório, e do impacto, qualitativo e quantitativo, do alargamento na Economia Portuguesa, efectuada nos capítulos 7 e 8. O facto destes estudos terem sido realizados em momentos diferentes no tempo e, portanto, com informações de base diferenciadas, de seguirem variadas abordagens a nível metodológico, de assumirem diferentes pressupostos e de incidirem sobre períodos e países diferentes, associado à necessidade de síntese imposta pela elaboração duma resenha bibliográfica com estas características, justificou a opção adoptada de elaboração de uma ficha para cada estudo. Estas fichas são apresentadas nos quadros que se seguem, de acordo com uma sequência que resulta da agregação dos estudos em três grupos:

1. Estudos de carácter mais geral, que analisam os efeitos do alargamento ao nível macroeconómico, concretizados em impactos em áreas específicas como o comércio, o IDE, o mercado de trabalho e os fundos estruturais;
2. Estudos que fazem enfoque na análise de impactos específicos a nível sectorial, em função, sobretudo, da evolução dos fluxos comerciais;
3. Estudos que aferem os impactos num determinado país, tendo sido escolhidos os que incidem sobre Espanha e Irlanda, por serem países da coesão, e sobre Itália, em virtude de, não obstante a sua diferente dimensão, apresentar na sua estrutura produtiva algumas semelhanças com Portugal. É também incluída aqui uma análise

sobre o caso português. A este propósito, importa referir que se desenvolveu uma investigação minuciosa, de forma a percorrer a totalidade dos países da coesão, de estudos rigorosos e tão actualizados quanto possível do impacto do alargamento na economia grega, não obstante se parecer tratar, *a priori*, de acordo com a maior parte dos estudos referenciados e consultados, de um processo com características, em muitos domínios, marcadamente diferenciadas das nossas, em face, designadamente, das diferenças estruturais existentes entre as duas economias. No entanto, os esforços encetados não nos permitiram confirmar a existência ou inexistência de um estudo nestas condições.

No **Grupo 1**, integram-se os estudos de Fritz Breuss (2001), da Comissão Europeia (2001) e de Baldwin, François e Portes (1997), nos quais se conclui que os efeitos do alargamento se traduzem no que, na teoria dos jogos, se denomina como um jogo em que ambas as partes ganham (“win-win game”). No entanto, os ganhos distribuem-se de forma assimétrica entre os ACO e a UE15 e, dentro destes dois blocos, entre países. Em termos relativos, o crescimento (entendido como o aumento do PIB real) induzido na UE em resultado do alargamento será muito menor (entre 0,2% e 0,5% do PIB nos cenários mais centrais) do que o que se verificará nos países candidatos (entre 1,3% e 1,5%, nos dois últimos estudos referidos, uma vez que Breuss apenas analisa os efeitos em 3 PECO), desde logo porque estamos a falar de dois grupos de países com dimensões muito diferentes. Na UE parece consensual que a Alemanha será o país que mais beneficiará com o alargamento, sendo que nos estudos de Breuss e da Comissão Europeia a Áustria surge também como um dos países mais beneficiados.

Neste grupo, incluiu-se ainda um estudo, elaborado por J. Caetano, A. Galego, C. Vieira e I. Vieira (2002), que analisa mais especificamente os efeitos no comércio e no IDE, mas que apresenta uma metodologia de análise, nomeadamente ao nível do comércio, muito semelhante à desenvolvida no capítulo 4 deste relatório.

No **Grupo 2**, integram-se os estudos de R. Nahuis (2002), Lejour, Mooij e Nahuis (2001) e Egger e Kratena (2001), que analisam, a partir dos efeitos no comércio, os impactos sectoriais do alargamento, sendo que Egger o faz por comparação entre a estrutura de especialização dos PECO e a dos países do sul (Portugal, Grécia e Espanha). Também nestes estudos, nomeadamente nos dois primeiros, se conclui que os efeitos do alargamento nos países candidatos serão, em termos relativos, maiores do que na UE.

No **Grupo 3**, integram-se os estudos de Martin, Herce, Rivero e Velázquez (Espanha), Barry, Hannan e Hudson (Irlanda), Maurizio Grassini (Itália) e Barry, Crespo e Fontoura (Portugal). De forma muito sintética, conclui-se que: a Espanha sofrerá um impacto negativo em resultado do alargamento, essencialmente via diminuição das exportações e dos fundos comunitários, sendo pouco conclusivo no que respeita ao IDE; a Itália beneficiará (embora de modo pouco significativo) com o alargamento da UE, sendo que, no entanto, os efeitos serão diferenciados a nível sectorial; na Irlanda, o saldo será também positivo, essencialmente via aumento das exportações, embora se espere uma diminuição das transferências da UE e se considere que não existe grande probabilidade de haver desvio de IDE; por fim, Portugal será, de acordo com este estudo, um perdedor líquido em resultado deste processo de alargamento, quer via redução das transferências comunitárias, quer através da perda de quota no mercado europeu e do possível desvio de IDE em direcção aos ACO.

As conclusões acima referidas referem-se apenas aos resultados finais dos estudos e devem ser consideradas com base nos pressupostos e metodologia de cada um deles, pelo que uma avaliação mais rigorosa e aprofundada destes resultados apenas se faz através da análise das fichas que se seguem.

QUADRO 3-1: AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO DA UE: ESTUDOS DE CARÁCTER GERAL

Fritz Breuss “Macroeconomic effects of EU enlargement for old and new members”	2001
Cobertura geográfica: Mundo Horizonte temporal: 2001- 2010	
Método de análise	
- Estimativas com base no Modelo Macroeconómico OEF – Oxford Economic Forecast, que tem por base o modelo tradicional de Mundell –Fleming. - Analisa os efeitos do alargamento para 13 países da UE15 (não inclui Grécia e Luxemburgo) para além de outros da OCDE, para os países candidatos com especial ênfase em 3 deles (República Checa, Hungria e Polónia, que representam 2/3 do PIB dos PECO) e para a Europa do Leste (Bulgária, República Checa, Hungria, Cazaquistão, Polónia, Roménia, Rússia, Eslovénia e Ucrânia). - A análise incide essencialmente sobre 4 tipos de efeitos: do comércio (supressão de tarifas e de custos do comércio), do Mercado Único (maior eficiência e concorrência acrescida nos preços), da mobilidade de factores (IDE para Leste e migração para o ocidente) e dos custos do alargamento (ou seja, transferências para o Leste).	
Pressupostos iniciais	
- O alargamento desenvolve-se em 2 fases: em 2005 integram a UE a República Checa, Estónia, Hungria, Polónia, Eslovénia e Chipre; em 2007 a Bulgária, Letónia, Lituânia, Eslováquia, Roménia e Malta. - A adesão implica o estabelecimento de uma união aduaneira e do Mercado Único, não sendo considerada a entrada na UEM. - O ponto de partida (<i>Baseline</i>), baseia-se em previsões já efectuadas para os 10 anos a partir do modelo OEF, considerando que não ocorre o alargamento ao leste e que são cumpridas as condições do Pacto de estabilidade na UE.	
Comércio:	
Os países candidatos eliminam, em 2002, as tarifas alfandegárias (exceptuam-se os produtos agrícolas) que se assume que equivalem a 5% (implica a diminuição de receitas). Em 2005, com a adesão, os custos de comércio reduzem-se em 5% (influencia os fluxos de comércio).	
Mercado Único:	
Os efeitos do MU reflectem-se:	
- num aumento de eficiência (economias de escala), traduzindo-se num aumento de produtividade que, para os países candidatos, varia entre 1,5% no 1º ano após a adesão e 3% no 6º ano; enquanto que, na UE, nos países mais pequenos se assume um aumento de produtividade de 0,75% no início do período que se reduz posteriormente e nos países maiores se registam metade destes valores. - numa descida dos preços (via decréscimo nos mark-ups) de 6% ao longo dos 6 anos nos países candidatos; na UE assume-se um decréscimo menor, ponderado de acordo com a intensidade das relações comerciais com os países candidatos (países em que mais de 4% do comércio se realiza com os países candidatos registam uma descida de preços de 0,5% anualmente, enquanto que nos restantes se verifica um decréscimo de 0,15%.	
Mobilidade dos factores:	
IDE: Os fluxos de IDE da UE para os PECO implicam a diminuição da capacidade de investimento na UE, considerando-se que esse efeito se traduz no aumento da taxa de juro nos Estados membros (0,05 p.p. no início dos fluxos, ou seja, em 2003, aumentando posteriormente até 0,2 p.p. em 2010). Migração: com base nos resultados de Boeri-Brücker, assume-se que em 2005 irão imigrar dos PECO3 para a UE 143.700 pessoas (95.800 para a Alemanha e 17.650 para a Áustria), descendo este valor até 2010, ano em que emigram 72.100 pessoas (48.000 para a Alemanha e 8.820 para a Áustria). Considera-se ainda que 2/3 dos imigrantes integram a força de trabalho da UE.	
Transferências (custos de alargamento p/ UE):	
- Entram no modelo através da Balança de Transacções Correntes pelo valor total (-UE + PECO3), dos orçamentos nacionais por metade do valor (-UE + PECO3) e do desenvolvimento das infra-estruturas (diminuindo a procura na UE e aumentando nos PECO3). - As transferências para os PECO3 nos 10 anos representam cerca de 2,5% do respectivo PIB, devendo aumentar ao longo do período (em 2010 representam 5% do PIB da Hungria e da República Checa e 4% no caso da Polónia). Para a UE os custos serão de 0,15% do PIB nos 10 anos, sendo mais elevados nos países da coesão (PT=1,5%, GR=1%, IR=0,75% e ES=0,4%).	

Resultados

- ▶ Na UE15, entre 2005 e 2010, o PIB real crescerá cerca de 0,5% em resultado do alargamento. Este efeito será mais pronunciado na Áustria (+0,75%), na Alemanha e na Itália. No entanto para Espanha, Portugal e Dinamarca os custos ultrapassam os ganhos esperados, sendo que o ligeiro acréscimo no PIB verificado no início daquele período é suplantado pelas perdas que se sobrepõem no fim do mesmo.
- ▶ Nos países candidatos os ganhos ao nível do PIB são mais significativos. Nos 10 anos considerados a Hungria e a Polónia beneficiarão de um acréscimo no PIB real de 8% a 9%, enquanto que a República Checa registará valores entre 5% e 6%.

Comércio:

- ▶ Entre 2005 e 2010, o PIB real da UE cresce 0,05% em resultado dos efeitos do comércio. A Áustria e a Holanda são os países que beneficiam mais (cerca de 0,25 do PIB), seguidas da França, Irlanda e Itália (0,1% a 0,2% do PIB), enquanto que a Espanha e o Reino Unido apresentam valores ligeiramente negativos.
- ▶ Os efeitos de comércio no PIB dos PECO3 analisados serão muito mais elevados: em termos cumulativos, entre 2001 e 2010, a Hungria regista um aumento de 4,5% no PIB, enquanto que a República Checa e a Polónia apresentam valores pouco acima dos 2%.

Mercado Único:

- ▶ Entre 2005 e 2010, o aumento da produtividade implica um acréscimo no PIB dos países maiores da UE que corresponde a metade do verificado nos mais pequenos (0,5% na Bélgica, Áustria, Finlândia e Irlanda). Nos PECO3 o impacto será de 1% em termos cumulativos.
- ▶ A descida dos preços implicará um aumento de 0,5% do PIB nos países da UE com maior intensidade de comércio com os candidatos e de metade desse valor para os restantes. Nos PECO3, o impacto no PIB será de inicialmente de 1% na Polónia e Hungria e de 0,5% na República Checa, sendo que posteriormente estes valores se manterão na Polónia e descerão nos outros dois países.

Mobilidade dos factores:

- ▶ IDE: Na UE o PIB real decresce entre 0,1% no início e 0,2% no final do período, sendo os países mais pequenos mais afectados que os grandes.
- ▶ Nos PECO o efeito positivo no PIB será de maior dimensão, nomeadamente de 1% na Hungria, 0,75% na Polónia e 0,5% na República Checa.
- ▶ Migração: Em resultado dos fluxos migratórios, o PIB real aumenta, no ano 2010, cerca de 0,25% na Alemanha (0,06% em 2005-6) e de 0,15% na Áustria (0,13% em 2005-6). Nos PECO3 o PIB real decresce, atingindo no ano 2010 um valor de -0,15%.

Transferências (custos de alargamento p/ UE):

- ▶ Nos 10 anos considerados verificar-se-á um aumento do PIB dos PECO3 (resultante quer de entradas a nível orçamental, quer de impulsos na procura em função do aumento das infra-estruturas), nomeadamente de 3% p/ a Polónia e de 2% para a Hungria e República Checa. Os efeitos no PIB dos países da UE serão em média negativos mas pouco importantes, sendo a Irlanda o país que mais perderá no período após a adesão (-0,13% do PIB entre 2005 e 2010).

CE (DG Assuntos Económicos e Financeiros) "The Economic Impact of the Enlargement"	2001
Cobertura geográfica: Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Eslovénia, Lituânia, Letónia, Estónia	
Horizonte temporal: 2000 – 2009	
Método de análise	
O modelo utilizado consubstancia-se numa versão modificada do modelo neoclássico de crescimento.	
1) Análise dos efeitos macroeconómicos do alargamento nos PECO(8), decompondo o crescimento real do PIB em função de três determinantes: o crescimento do emprego, do capital fixo e da PTF - Produtividade Total dos Factores (trata-se de uma componente residual que inclui não só o progresso técnico, mas também a redistribuição do produto entre sectores resultante da maior concorrência e ainda as vantagens resultantes das reformas estruturais implementadas). São analisados basicamente dois cenários: central e optimista. 2) Análise dos efeitos macroeconómicos do alargamento na UE15, decompondo o crescimento real do PIB em função de três determinantes: Comércio (consequência de um aumento da procura), imigração e <i>mark-up</i> (consequência do aumento da concorrência em alguns sectores, sendo estes efeitos calibrados em função do peso do comércio nos diversos sectores). A análise ao nível de cada Estado membro no que se refere ao comércio e à imigração é efectuada com base no modelo QUEST II da CE. 3) Migração: - Estimação das taxas anuais líquidas de emigração dos PECO, baseada nos diferenciais de rendimento e desemprego relativamente à UE - Aplicação destas taxas à população futura destes países, de forma a quantificar o n.º de emigrantes 4) Impacto na Agricultura em virtude da extensão da PAC aos PECO(8)	
Pressupostos iniciais	
▶ Adesão dos países considerados ocorre em 2005, no entanto são implementadas reformas estruturais ao longo de todo o período; ▶ A adesão dos PECO8 à UEM não é considerada na análise;	
Cenários p/ análise dos efeitos nos PECO8:	
▶ Baseline (CB): Não ocorre a adesão, mas são implementadas gradualmente as reformas necessárias à adesão, essencialmente nos primeiros 5 anos; ▶ Central (CC): as potenciais vantagens económicas da adesão no período 2005-09, resultam sobretudo de ganhos ao nível do investimento (crescimento do IDE e das transferências comunitárias) e do comércio - O rácio I/PIB nos PECO8 é de 26% nos 5 primeiros anos, aumentando um ponto percentual (p.p.) nos anos seguintes; - No que respeita à distribuição do emprego entre sectores, considera-se, em 10 anos e tendo como base os valores de 1999, uma diminuição de 1 p.p. no emprego da agricultura e de 2 p.p. no sector público; - As transferências do exterior em % do PIB mantêm-se nos 5 primeiros anos ligeiramente acima de 1%, aumentando este valor para 3% na média dos 5 anos seguintes; - A taxa de actividade regista um pequeno aumento nos 10 anos, enquanto que o impacto da migração no crescimento será ligeiramente negativo ▶ Optimista (CO): em adição ao CC reforçam-se as potenciais vantagens económicas da adesão no período 2005-09, em resultado da intensificação na implementação das reformas (este resultado reflecte-se sobretudo no aumento da PTF)	
Efeitos na UE15:	
▶ Cenário Central (CC): São avaliados os efeitos tendo em consideração o crescimento dos PECO8 no Cenário Central face ao Baseline. Considera-se, no Baseline, uma taxa de crescimento média anual do PIB de 2,5% na UE15. - <u>Migração:</u> Os perfis dos emigrantes dos PECO8, no que respeita aos países a que se dirigem, mantêm-se como actualmente (2/3 para a Alemanha e 1/10 para a Áustria). Assume-se que a população imigrante aumenta mais que proporcionalmente a população activa (a taxa de participação da população imigrante é mais elevada que a da população da UE – respectivamente 60% e 80%). - A <u>produtividade</u> dos imigrantes é ligeiramente mais elevada que a da população da UE, uma vez que aqueles trabalham sempre no sector privado. ▶ Cenário optimista (CO): A diferença relativamente ao CC é dada pela consideração de uma redução mais pronunciada ao nível do <i>mark-up</i> em combinação com o crescimento verificado nos PECO8 no CO, de forma a potenciar os efeitos positivos do comércio. - Ao nível da <u>migração</u> admite-se: 1. Liberdade total de circulação de pessoas após a adesão. 2. Taxa líquida de emigração acumulada de 2,5% da população dos PECO num período de 15 anos após a adesão. 3. Taxas anuais de emigração que aumentam gradualmente nos primeiros 3-4 anos e posteriormente diminuem.	

Resultados**Efeitos macroeconómicos nos PECO(8):**

- ▶ Os países candidatos serão os que mais beneficiam com o alargamento, em virtude de uma alocação de recursos mais eficiente, maior investimento e maior crescimento da produtividade nestas economias.
- ▶ Os efeitos no crescimento em função dos diversos cenários serão:
 - **CB:** taxa de crescimento média anual do PIB de 3% (emprego → 0,4%; stock de capital → 1,6%; PTF → 1%)
 - **CC:** taxa de crescimento média anual de 4,3%, ou seja, +1,3 p.p. que no CB (emprego → 0,6%; stock de capital → 2%; PTF → 1,6%)
 - **CO:** taxa de crescimento média anual de 5,1% ou seja, +2,1 p.p. que no CB (emprego → 0,7%; stock de capital → 2,1%; PTF → 2,3%)

Efeitos macroeconómicos na UE15:

- ▶ O crescimento económico dos PECO em resultado do alargamento da UE, tem impactos económicos positivos mas pouco significativos na UE15 uma vez que a dimensão do PIB desta é muito superior à dos PECO.
 - **CC:** impacto acumulado ao longo dos 10 anos de 0,5% do PIB real (comércio → 0%; migração → 0,3%; *mark-up* → 0,2%)
 - **CO:** impacto acumulado ao longo dos 10 anos de 0,7% do PIB real (comércio → 0,1%; migração → 0,3%; *mark-up* → 0,3%)
- ▶ Os estados membros serão afectados de forma diferente, sendo a Alemanha e a Áustria que mais beneficiarão com o alargamento.

Migração

- ▶ O nº de emigrantes cresce gradualmente nos primeiros 3/4 anos após o período de adesão (variando entre 120.000 emigrantes no 1º ano e 215.000 no 4º ano), descendo gradualmente nos restantes anos.
- ▶ O fluxo líquido acumulado de emigrantes nos primeiros 5 anos atingirá cerca de 900.000 (1,2% da população dos PECO8).

Agricultura:

- ▶ Nos PECO8 prevê-se em 10 anos uma saída importante de trabalhadores da agricultura para outros sectores ou por motivos de reforma. Prevê-se, no âmbito do CC, que o nº de trabalhadores que abandonará a agricultura na década se situará entre 800.000 e 1.700.000.
- ▶ A produtividade no sector agro-alimentar deverá aumentar nos PECO8, o que, em conjunto com a abolição de barreiras ao comércio, significará mais concorrência para os agricultores dos quinze. No entanto, também neste caso o impacto no crescimento da UE15 será pouco significativo, uma vez que este sector tem pouco peso no emprego e no produto.

Baldwin, Francois e Portes “The Costs and Benefits of Enlargement: the Impact on the EU and Central Europe”	1997
Cobertura geográfica: Mundo Horizonte temporal: Longo prazo	
Método de análise	
Utiliza-se um modelo de equilíbrio geral calibrado (os resultados do modelo referem-se sempre a uma situação de <i>steady-state</i>). Analisa-se sobretudo a UE15 e a República Checa, Eslováquia, Polónia, Hungria, Eslovénia, Roménia e Bulgária (PECO7) A análise desenvolve-se em duas fases: Iª Fase: Considera dois cenários: um mais conservador em que se estimam essencialmente os efeitos da criação de um mercado único e da adopção de uma pauta externa comum, considerando a hipótese H1, e um cenário menos conservador em que se inclui ainda a diminuição do prémio de risco de investimento nestes países após o alargamento (H2). IIª Fase: Partindo do cenário menos conservador, simula-se a repartição dos ganhos do alargamento entre os membros da UE15, em função da repartição do PIB por sector	
Pressupostos iniciais	
Iª Fase: Nos sectores têxtil, metais não ferrosos, aço e ferro, químico, borracha e plásticos, produtos metálicos, equipamento de transporte e outras máquinas e equipamentos, assume-se a existência de economias de escala e concorrência imperfeita. São ainda considerados os sectores agrícola, floresta e pescas, extractivo e combustíveis, alimentar, vestuário, outras indústrias e o sector dos serviços. O modelo inclui ainda stocks de capital como variável endógena. ▶ H1: Para considerar a existência de um Mercado Único, assume-se que ocorre uma redução de 10% no custo real do comércio entre os PECO e a UE. ▶ H2: H1 + Redução de 15% no prémio de risco de investimento nos PECO após o alargamento. IIª Fase: A variação a nível sectorial é calculada com base na repartição do VAB por sector em cada Estado Membro.	
Resultados	
Iª Fase: <u>Estimativas conservadoras:</u> ▶ Variação no rendimento real (PIB), face ao ano base, de 1,5% (2,5 biliões de ECU a preços de 1992) para os PECO7 e de 0,2% (9,8 biliões de ECU a preços de 1992) para a UE15. A variação do PIB em termos relativos é sete vezes superior nos PECO7 face à UE, enquanto que, em valor, o ganho para a UE15 é quatro vezes maior que para os PECO7. ▶ As exportações dos PECO deverão aumentar cerca de 25%, enquanto que para a UE15 se espera um aumento de apenas 1,5%. <u>Estimativas menos conservadoras:</u> ▶ Variação no rendimento real (PIB), face ao ano base, de 18,8% (30 biliões de ECU a preços de 1992) para os PECO7 e de 0,2% (11 biliões de ECU a preços de 1992) para a UE15. ▶ Variações deste cenário demonstram que reduções sucessivas nos prémios de risco implicam ganhos substanciais para os PECO e modestos para a UE15. Por outro lado, mantendo a redução do prémio de risco em 15%, alterações no custo real do comércio implicam variações muito pouco significativas nos ganhos em qualquer dos blocos. IIª Fase: ▶ A distribuição dos ganhos do alargamento entre os membros da UE15 é desigual. Alemanha, França e Reino Unido reúnem mais de 2/3 do ganho esperado para a UE15; 33,8% dos ganhos esperados serão absorvidos pela Alemanha, dada a sua dimensão e dominância nos sectores em que se prevê maior expansão (material de transporte e bens de equipamento). A repartição dos ganhos pelos restantes países é a seguinte: IT (8,5%), SP (7%), NL (4,6%), SW (3,9%), B-L (2,6%), A (2,6%), D (1,9%), F (1,4%), IR (0,3%), GR (0,3%) e PT (-0,4%).	

J. Caetano, A. Galego, E. Vaz, C. Vieira, I. Vieira “The Eastern Enlargement of the Eurozone, Trade and FDI”	2002
Cobertura geográfica: UE15 e PECO(10)	
Horizonte temporal: -	
Método de análise	
▶ O estudo analisa os fluxos de comércio e IDE na última década entre a UE15 e os PECO10, tentando, mais do que fazer estimativas, antecipar as principais tendências e consequências do alargamento da UE. ▶ Estudam-se as alterações nos padrões de comércio entre os PECO e a UE, incluindo-se a análise da intensidade global dos fluxos de comércio, da criação e desvio de comércio e das tendências de especialização sectorial. ▶ Ao nível do IDE, efectua-se uma apreciação empírica das suas determinantes e avalia-se o potencial desvio dos fluxos de investimento da periferia da UE em direcção aos PECO.	
Resultados	
O alargamento a leste representa oportunidades e riscos para a UE e para os PECO, no entanto, dada a diferente dimensão dos dois blocos de países é provável que, em média, os PECO sejam sujeitos aos maiores riscos mas também poderão beneficiar de maiores ganhos em termos económicos.	
Comércio:	
▶ Os efeitos do comércio no crescimento tendem a ser assimétricos entre países quer dentro da UE quer entre os PECO. Como as relações comerciais da UE com os PECO representam apenas 1% do PIB da UE, é provável que os efeitos sejam pouco significativos na UE, contrariamente ao que poderá suceder nos PECO. ▶ O rendimento e a distância afectam positivamente o volume de comércio, pelo que os países com maior proximidade em termos económicos e geográficos têm maiores potencialidades para desenvolver comércio bilateral, embora estejam também sujeitos a maior concorrência. ▶ Nos últimos anos o padrão sectorial do comércio entre estes dois blocos de países tem vindo a alterar-se, verificando-se uma tendência de deslocação da estrutura de exportações dos PECO para sectores mais intensivos em tecnologia, com maiores salários e menos ancorados em produtos intensivos em trabalho e recursos naturais. No entanto existem grandes diferenças entre países, indiciando que a proximidade geográfica à UE e a convergência de rendimentos favorecem o comércio de bens diferenciados e produtos intensivos em I&D e capital. ▶ A expansão do comércio de bens intermédios e o aparecimento de um perfil de especialização vertical confirmam a rápida inserção dos PECO na divisão internacional do processo produtivo à escala europeia. ▶ Não obstante as tendências referidas se verificarem para alguns países, nomeadamente no comércio com os países candidatos mais centrais, a natureza do comércio entre a UE e os PECO reflecte ainda uma forte complementaridade, sendo que as exportações dos PECO evidenciam vantagens comparativas em produtos de baixa qualidade.	
IDE:	
▶ As principais determinantes do IDE são influenciadas pelas características do país de destino do investimento, nomeadamente a dimensão, a procura potencial, o grau de abertura ao exterior e a existência de salários baixos. ▶ Os fluxos de IDE têm influência no processo de transformação das estruturas de comércio nos PECO, verificando-se que: - o IDE contribuiu para a alteração das estruturas de especialização dos PECO no sentido do aumento das exportações de produtos intensivos em tecnologia e em trabalho qualificado; - na maior parte dos PECO a alteração da estrutura das exportações foi acompanhada por um aumento do peso do comércio intra-indústria, o que aconteceu sobretudo nos países que mais receberam fluxos de IDE; - O IDE estimulou a introdução dos PECO no processo internacional de divisão do trabalho. ▶ As opções nacionais dos PECO em termos de política económica condicionaram o ritmo e intensidade das alterações nos respectivos padrões de especialização, verificando-se que os países que adoptaram reformas mais radicais, processos de privatização mais vastos e enquadramentos macroeconómicos mais estáveis, conseguiram atrair maiores volumes de IDE e progrediram mais em termos económicos. ▶ A concorrência na atracção de IDE entre os países do sul da UE e os PECO também foi estudada, tendo-se concluído que, não obstante a existência de padrões de comércio semelhantes entre os dois grupos de países e a crescente presença de alguns PECO no mercado europeu e em redes internacionais, não existe evidência de desvio de IDE dos países do sul da UE para os PECO.	

Fonte: Equipa de projecto, com base nos estudos referenciados

**QUADRO 3-2: AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO DA UE: ESTUDOS DE IMPACTO
SECTORIAL A PARTIR DA ANÁLISE DE FLUXOS COMERCIAIS**

Richard Nahuis “One size fits all? Accession to the Internal Market; an Industry Level Assessment of EU Enlargement”	2002
Cobertura geográfica: ACO12 e UE15 Horizonte temporal: -	
Método de análise	
▶ Utiliza-se um modelo gravitacional para estimar o impacto específico do alargamento ao nível dos diferentes países (ACO12 e UE15) e sectores. ▶ As estimativas sectoriais têm por base o efeito do desmantelamento das barreiras comerciais não-aduaneiras existentes ao nível de cada actividade, resultante do alargamento do mercado interno europeu. ▶ São considerados na análise 16 sectores económicos e 27 países. ▶ São utilizadas as bases de dados GTAP 5 e, especificamente para os dados demográficos, das Nações Unidas, para o ano de 1998. ▶ Consideram-se as distâncias geográficas entre as capitais dos países (trabalhadas na base de linhas isócronas). ▶ Foi utilizado o OLS na estimação das equações. ▶ Foi testada a robustez do modelo a mudanças nas suas especificações (pondo de lado, de cada vez, o Resto do Mundo como observação, as tarifas bilaterais como variável independente e substituindo o PIB dos países exportadores pelo VAB de cada um dos sectores exportadores).	
Pressupostos iniciais	
▶ O modelo gravitacional admite que os fluxos comerciais entre dois países dependem positivamente da sua dimensão e negativamente da distância entre eles. ▶ Os fluxos comerciais dependem, com efeito, da procura dos países importadores e da capacidade e competitividade da oferta dos exportadores e do custo do comércio. ▶ O custo do comércio é aproximado pelas distâncias geográficas e por características específicas da relação bilateral entre os países, como sejam a partilha de uma língua ou fronteira comuns. ▶ A procura dos importadores e a oferta dos exportadores são aproximadas pelo PIB e pelos rendimentos per capita. ▶ O facto de os países envolvidos nos fluxos comerciais serem ou não membros da UE15 é tratado através da introdução de uma variável <i>dummy</i> na especificação do modelo (assumindo valor 1 caso os dois países pertencem à UE15 e 0 nos outros casos), cujo coeficiente permitirá aferir do potencial de criação de comércio por sector resultante do alargamento do mercado interno europeu.	
Resultados	
▶ O impacto do alargamento varia bastante de sector para sector e de país para país. ▶ Estes efeitos são particularmente importantes na agricultura, têxteis, serviços comerciais, equipamento de transporte, minerais não metálicos e na indústria alimentar. ▶ O impacto do alargamento será mais elevado nos ACO do que nos actuais Estados Membros da UE. De entre estes, os efeitos serão mais fortes na Alemanha e Áustria, países com os quais os ACO estabelecem relações mais estreitas, e na Grécia, cujo padrão de especialização é dominado por sectores onde a criação de comércio é potencialmente elevada. ▶ No modelo estimado, confirma-se que os fluxos comerciais tendem a variar, com significância estatística, negativamente com a distância (em todos os sectores, embora de forma menos expressiva nos serviços) e positivamente com a dimensão do mercado das economias envolvidas (validando-se a ideia de que os países de menor dimensão tendem a ser mais abertos ao exterior, na medida em que estes coeficientes são inferiores a 1). Verifica-se, por outro lado, que os sectores de elevada intensidade tecnológica tendem, ao contrário dos de baixa, a apresentar coeficientes positivos associados ao rendimento per capita dos países exportadores e à intensidade capitalística da produção, confirmando a ideia de que os países mais ricos tendem a especializar-se nos sectores mais intensivos em tecnologia. ▶ Os fluxos comerciais estão também positivamente correlacionados com a partilha de uma fronteira comum pelos países, na medida em que se reduzem os custos do comércio. ▶ O choque decorrente do alargamento do mercado interno europeu é, no quadro desta equação gravitacional, mais forte do que o estimado nos modelos de equilíbrio geral construídos para o efeito. ▶ As estimativas revelam-se robustas a mudanças nas especificações do modelo.	

A.M. Lejour, R.A. de Mooij and R. Nahui “EU enlargement: economic implications for countries and industries”	2001
Cobertura geográfica: Mundo Horizonte temporal: -	
Método de análise	
▶ Neste trabalho, exploram-se as implicações económicas do alargamento a leste da UE, considerando três dimensões: a construção de uma união aduaneira, combinada com a liberalização progressiva do comércio de produtos agrícolas, o alargamento do mercado interno europeu e a livre movimentação do factor trabalho. ▶ Este impacto global será particularizado, nos dois primeiros casos, para 16 sectores económicos, com utilização de um modelo gravitacional na estimação dos efeitos específicos do alargamento do mercado interno europeu nas diferentes indústrias. ▶ Este <i>paper</i> adopta um modelo CGE para a economia mundial, o WorldScan, calibrado a partir da base de dados GTAP 5, para os 16 sectores económicos e para as regiões definidas. ▶ Estas são: dentro da UE15, Alemanha, França, Reino Unido, Holanda, Europa do Sul e Resto da UE (Áustria, Bélgica, Luxemburgo, Irlanda, Dinamarca, Suécia e Finlândia); dentro dos PECO, Polónia, Hungria e PECO5 (República Checa, Eslováquia, Eslovénia, Bulgária e Roménia); no Resto do Mundo, ex-União Soviética, Resto da OCDE e Resto do Mundo. ▶ Foi testada a robustez dos resultados através da condução de uma análise de sensibilidade (envolvendo a assumpção de algumas hipóteses alternativas, estabelecendo, por exemplo, neste caso particular, a impossibilidade de acesso por parte dos ACO ao mercado interno europeu de produtos agrícolas e alimentares).	
Pressupostos iniciais	
▶ Este trabalho tem por base algumas das hipóteses fundamentais das teorias neoclássicas de crescimento e comércio internacional. ▶ Outros efeitos decorrentes do alargamento a leste da UE, como sejam a adesão dos ACO à UEM, as mudanças a operar na Política Agrícola Comum, a reforma dos Fundos Estruturais, não são objecto de análise neste <i>paper</i>. ▶ Dois choques, decorrentes da abolição das barreiras técnicas e administrativas, devem ser considerados quando se analisa, especificamente, o impacto do alargamento do mercado interno europeu por sectores: um, resultante da intensificação da concorrência no mercado doméstico dos PECO à medida que se reduzem os preços relativos do que vem da UE (redução da procura dirigida a produtores domésticos, descida do preço do produtor e desvio de recursos para outros sectores); o outro ocorre quando a UE baixa as suas tarifas (os preços relativos das importações com origem nos PECO baixam, a procura dirigida a produtores da UE reduz-se em favor dos produtos vindos de leste, os preços dos produtores dos PECO aumentam, atraindo recursos para o sector). ▶ Do lado da oferta, ao mesmo tempo, é preciso tomar em consideração a redução do preço dos bens intermédios e dos custos de produção, em resultado da descida nos custos do comércio.	
Resultados	
▶ Os efeitos do alargamento do mercado interno europeu são claramente mais fortes que os decorrentes do avanço para uma união aduaneira e/ou dos fenómenos migratórios de trabalhadores, merecendo, por isso, especial atenção. ▶ Os efeitos macroeconómicos do alargamento do mercado interno europeu são significativos para os PECO - taxas médias anuais de crescimento do PIB e consumo de 5% e 9%, respectivamente. ▶ Estes resultados positivos decorrem da evolução favorável registada no comércio, de uma capacidade reforçada de exploração de vantagens competitivas num mercado mais alargado, de um volume aumentado de consumo em face de ganhos nos termos de troca e da subida dos preços do produtor relativamente ao custo do capital. ▶ O impacto do alargamento do mercado será mais elevado nos PECO do que nos actuais Estados Membros da UE. Nestes, os efeitos serão positivos mas modestos (PIB da UE a crescer menos de 0,1% ao ano). O impacto vai diferir de membro para membro e depender das respectivas vantagens competitivas relativamente aos PECO. ▶ Os países do Sul da Europa poderão, neste quadro, sofrer de fenómenos de desvio de comércio, em virtude das semelhanças existentes entre os seus padrões de especialização e os dos PECO, dominados por indústrias que exploram intensivamente o baixo custo do factor trabalho, especialmente sensíveis ao alargamento. ▶ Esta evolução macroeconómica associada ao alargamento do mercado não significa que todos os sectores e regiões vão ser afectados de forma semelhante. Tudo vai depender das vantagens competitivas exploradas, do domínio das cadeias produtivas e de valor, da transaccionabilidade dos produtos e serviços, etc. ▶ Um sector tende a expandir-se, no seguimento do alargamento do mercado interno e da abolição de barreiras, se exportar uma boa parte da sua produção para a UE. Caso contrário, se produzir fundamentalmente para o mercado doméstico, sofre retracção na produção. Nessa medida, o peso dos serviços (não transaccionáveis ou orientados para o mercado doméstico), nomeadamente financeiros e logísticos, e dos sectores intensivos em energia na estrutura produtiva dos PECO tende a reduzir-se, em favor das indústrias agro-alimentares, dos têxteis e do equipamento electrónico e de transporte, actividades que revelam uma forte orientação exportadora.	

- ▶ Alguns membros da UE15 registam uma evolução sectorial que é contrária à apresentada pelos PECO. Tipicamente, as indústrias agro-alimentares e o equipamento electrónico e de transporte retraem-se. Os têxteis apresentam o mesmo padrão de evolução na Europa do Sul.
- ▶ É claro que o resultado final de todos estes processos, com especial ênfase para o alargamento do mercado interno europeu, está rodeado de alguma incerteza política: os contornos da reforma da PAC e dos fundos estruturais e a adesão dos PECO à UEM podem mitigar o impacto global e sectorial do alargamento da UE e os ganhos que daqui decorrem, nomeadamente para os PECO.
- ▶ Os resultados obtidos revelaram-se robustos no quadro da análise de sensibilidade levada a cabo.

Peter Egger, Kurt Kratena (WIFO Working Papers, N°170) “A Tale of Competition Between Eastern and Southern Europe”	2001
Cobertura geográfica: PECO e 15 Estados Membros (sendo Bélgica e Luxemburgo agregado) com particular destaque para a UE-SUL (Portugal, Espanha e Grécia)	
Horizonte temporal: 1993-1998	
Método de análise	
▶ Pretende determinar se as importações da UE provenientes dos PECO e dos países do Sul da Europa são complementares ou substitutas (distinguindo-se entre importações de produtos finais e importações de produtos intermédios) através da especificação de um sistema de procura para as importações das regiões da UE, baseado no sistema AIDS (Quase Ideal Sistema de Procura) e no trabalho de Cooper & McLaren (1992)	
Pressupostos iniciais	
▶ Assume-se uma classe de preferências PIGLOG, a partir da qual um sistema modificado AIDS (MAIDS) pode ser derivado. ▶ Consumidores fixam os seus orçamentos através da escolha entre diferentes origens de bens estrangeiros. ▶ A quota de importações da equação “tranlog” é derivada de um problema de minimização de custos de uma empresa representativa que escolhe entre diferentes fornecedores potenciais de bens intermédios.	
Resultados	
Na generalidade, a substituição de produtos importados da UE-SUL para os PECO é resultado das importações de produtos intermédios. Um aumento dos custos unitários de trabalho na UE-SUL em indústrias com, relativa, elevada percentagem de produção de bens intermédios reforça a substituição de produtos importados entre a UE-SUL e os PECO.	
▶ A – Em média, as importações da UE provenientes dos PECO e da UE-SUL são substitutos. Este facto é consequência da dominância do comércio de bens intermédios (forte substituição; discórdia) e não das importações de bens finais (complementaridade; concórdia). ▶ B – Os custos unitários do trabalho, a percentagem de trabalhadores altamente qualificados ou o nível de multinacionalidade são mais baixos nas indústrias onde as importações de bens intermédios provenientes dos PECO e da UE-SUL são substitutos do que naquelas onde as importações são complementares. ▶ C – Em geral, a substituição (concorrência) entre a UE-SUL e os PECO em termos de importações de produtos industriais intermédios aumenta com os custos de trabalho unitário na UE-SUL. Em contraste, a substituição diminui com a percentagem de trabalhadores altamente qualificados na UE-SUL e com o grau de multinacionalidade dentro da UE.	

Fonte: Equipa de projecto, com base nos estudos referenciados

**QUADRO 3-3: AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO DA UE: ESTUDOS DE IMPACTO
ESPECÍFICO NALGUNS PAÍSES**

C. Martín, J. A. Herce, S. S. Rivero, F. j. Velázquez “European Union Enlargement: Effects on the Spanish Economy”	2002
Cobertura geográfica: Espanha, PECO, Chipre e Malta Horizonte temporal: 2004-2013	
Método de análise	
Parte I: Avaliação do impacto do alargamento para a economia espanhola, apresentando uma análise: ▶ detalhada do processo de negociações dos PECO e sua situação económica bem como um primeiro balanço dos efeitos do alargamento; ▶ dos efeitos regionais do ajustamento dos fundos estruturais e de coesão e da problemática do orçamento da UE para 2007-2013; ▶ das repercussões do ajustamento do comércio, analisando a estrutura das vantagens e desvantagens das trocas comerciais de Espanha e dos PECO com a UE (vantagens comparativas reveladas), bem como analisando o comércio intra-ramo (horizontal e vertical); ▶ das implicações para os fluxos de IDE e o seu impacto na economia espanhola (utilizando a Teoria Eclética ou Paradigma OLI); ▶ dos efeitos do alargamento para os fluxos migratórios provenientes dos PECO. Parte II: ▶ Desenvolvimento de um quadro macroeconómico que inclua os efeitos mencionados no ponto anterior, utilizando uma série de hipóteses que expressem estas alterações em termos de mudanças nos parâmetros exógenos ou variáveis de um modelo econométrico representativo da economia espanhola. ▶ O modelo econométrico é um modelo convencional do tipo Keynesiano, que envolve uma desagregação em quatro sectores: publico, agrícola, transaccionáveis (indústria) e não transaccionáveis (serviços). Serão analisados três efeitos económicos: efeito comércio (criação e desvio de comércio), efeito mercado único (melhoria da eficiência e aumento da concorrência) e movimento dos factores produtivos (IDE primário). Será igualmente analisado o efeito esperado nos fundos estruturais.	
Pressupostos iniciais	
Parte I: ▶ Manutenção do critério de elegibilidade para o Objectivo 1. ▶ Os dados orçamentais para o período 2000-2006 não poderão ser alterados. ▶ Espera-se que, apesar da atribuição das despesas para rubricas específicas talvez se observe ajustamentos substanciais ao longo do tempo, os créditos globais para despesas serão apenas ligeiramente superiores a 1,1% do PIB comunitário. ▶ A intensidade dos efeitos no comércio dependerá do grau de similitude entre os fluxos comerciais espanhóis e os dos PECO, tal como da evolução da competitividade relativa. ▶ Incerteza sobre o futuro da PAC. ▶ IDE actua de forma a estimular o comércio através da tecnologia e das estratégias de investimento das grandes multinacionais. ▶ Variações nos salários e no rendimento nacional variam de forma moderada com elevados fluxos de imigração. Parte II: ▶ A produção no sector transaccionável é determinada pela procura externa em conjugação com a procura interna, assim como pela competitividade relativa. Ao mesmo tempo o seu preço é afectado pelo preço dominante ao nível internacional e por um <i>mark-up</i>. ▶ A produção sectorial que não se encontra exposta à concorrência internacional evolui de acordo com a procura final nacional ponderada, sendo o preço determinado com base num <i>mark-up</i> de custos. ▶ O comportamento do sector público é considerado nos efeitos (principalmente exógenos) da política económica (o deficit e a dívida pública são determinados endogenamente). ▶ Os valores para o sector agrícola são determinados de forma exógena. ▶ Os salários são o resultado de um processo de negociação que é influenciado pelo nível de preços, pelo nível da produtividade e pela taxa de desemprego. Esta é determinada com base na diferença entre oferta e procura de trabalho. ▶ Funções de produção tipo-CES são utilizadas para sectores transaccionáveis e não-transaccionáveis, rendimentos constantes à escala são impostos no longo prazo e o ritmo de progresso técnico é estimado através de uma tendência temporal. ▶ Consideram-se quatro choques resultantes do alargamento: ajustamento estrutural e comercial; alargamento e liberalização do mercado único; alterações nos fluxos do IDE; alterações nos fundos estruturais.	

Resultados
Parte I: ▶ Espanha não deixará de receber apoio estrutural, como região de Objectivo 1 ou através de outra fonte. ▶ Aumento progressivo nos fluxos comerciais entre a Espanha e os PECO, prevendo-se um aumento das importações espanholas superior ao das exportações, deteriorando a sua balança comercial com os PECO. ▶ A posição de Espanha como fornecedor do mercado europeu poderá ser prejudicada com o alargamento, tanto nos sectores de baixa procura e baixa tecnologia como nos sectores mais dinâmicos e tecnologicamente mais avançados. ▶ Dificuldade em fazer previsões no que concerne o risco de os PECO competirem com Espanha com sucesso ao nível da captação de IDE. ▶ Imigrantes dos PECO não chegarão a representar 0,1% do total da população espanhola em 2015. Parte II: ▶ Ajustamentos no comércio e reexpedição parcial do IDE terão como consequência a queda no emprego e na produção agregada, especialmente na indústria. ▶ Redução da assistência dos fundos estruturais, sendo em 2007, 2% mais baixa do que em situação de não alargamento, e 1% mais baixa para 2013. Esta redução implicará uma redução significativa nos preços e salários e um aumento em cerca de 1% da taxa de desemprego. ▶ A queda na produção real será mais acentuada caso os fluxos de IDE sejam ainda menos do que os contemplados. ▶ O ajustamento dos fundos estruturais conduz à queda na produção e no emprego. Conclusão Final Espanha sofrerá um impacto negativo na sua capacidade de exportação, bem como uma redução da assistência que recebe dos fundos estruturais. A Espanha terá que aproveitar as oportunidades que surgem com o alargamento da mesma forma que alguns Estados Membros têm vindo a fazer. As empresas espanholas devem investir em projectos que tenham como objectivo beneficiar das vantagens de localização, entre outaras, que os países candidatos oferecem. Será importante o governo espanhol minimizar os custos associados à diminuição das remessas provenientes das ajudas estruturais comunitárias.

F. Barry, A. Hannan & E. Hudson “Competitiveness Implications for Ireland of EU Enlargement”	2002
Cobertura geográfica: Irlanda, alguns Estados-Membros e os PECO Horizonte temporal: 1990 - 2000	
Método de análise Análise crítica sobre as implicações para a competitividade da Irlanda do presente processo de alargamento, tendo em consideração quatro principais tópicos de análise (e respectivos estudos de referência e seus resultados e conclusões): os efeitos do comércio, as implicações para a capacidade da Irlanda em atrair IDE, os prováveis níveis de imigração provenientes da Europa Central e Oriental e suas consequências e as implicações orçamentais para as Finanças Irlandesas.	
Resultados ▶ A expansão do comércio parece certa, sendo que a maior parte dos sectores exportadores irlandeses irão ganhar com o alargamento, uma vez que a Irlanda produz uma diferente gama de produtos comparada com aqueles em que os PECO se irão especializar. O desenvolvimento de comércio com os PECO irá igualmente fornecer à Irlanda possibilidades de subcontratação. ▶ A possibilidade de o alargamento desviar da Irlanda as respectivas entradas de IDE é uma possibilidade remota uma vez que a Irlanda apresenta uma especialização em produtos complementares aos produzidos pelos PECO. ▶ O alargamento abrirá a possibilidade à migração de trabalho p/ a UE, tendo um impacto nos salários e no nível de vida do país que acolhe, o que dependerá nas qualificações dos migrantes. ▶ Os custos financeiros para a Irlanda, na sequência do alargamento, situar-se-ão na ordem dos 200 milhões de euros.	

Maurizio Grassini et. al. “Eastern Enlargement of the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States? The Italian Case”	2001
Cobertura geográfica: Itália e PECO (com particular destaque para Polónia, Hungria, República Checa, Estónia e Eslovénia) Horizonte temporal: 2001 – 2010	
Método de análise	
Análise das implicações económicas do alargamento na economia europeia em geral e em particular na economia Italiana, com especial destaque para os impactos: ▶ no comércio internacional (analisando os efeitos gravitacionais e a estrutura das importações e exportações entre Itália e os PECO(5), ▶ na migração (baseando-se em literatura e teórica e empírica já existente e nos fluxos migratórios mais predominantes) ▶ no IDE. Os impactos analisados serão depois utilizados como <i>inputs</i> para diversas simulações efectuadas com a ajuda de um sistema de modelos econométricos nacionais multi-sectoriais (modelos Macroeconómicos Interindustriais ou Modelos Macroeconómicos Multisectoriais) interligados por um modelo de comércio de bens mundial (Modelo de Comércio Bilateral). O modelo econométrico da economia Italiana, ou Modelo Italiano Interindustrial (tal como todos os modelos no sistema) baseia-se no detalhe sectorial de tabelas de <i>input-output</i> do país. O Modelo de Comércio Bilateral modeliza quotas de comércio usando preços relativos como variáveis explicativas São simulados cenários para: ▶ os efeitos do crescimento dos PECO: - Cenário base - Cenário Itália versus PECO-5; - Cenário UE versus PECO-5; - Cenário Especialização dos PECO-5. ▶ os efeitos da remoção de barreiras comerciais: - Cenário conservador; - Cenário generoso. São ainda analisados os impactos no bem-estar e no Orçamento de Estado Italiano	
Pressupostos iniciais	
Comércio: pressupõe-se que os resultados gravitacionais são verdadeiros. O alargamento terá um impacto na economia Italiana de forma directa e indirecta (através dos outros 14 Estados Membros). Migração: qualquer potencial variação no número de migrantes será reduzida ao ponto de deixar o mercado de trabalho e a economia como um todo, intacta. IDE: o impacto do IDE na economia italiana prevê-se que se mantenha relativamente baixo, consequência da pequena dimensão das empresas italianas e da especialização em produtos com elevada maturidade no seu ciclo de vida. Modelo Italiano Interindustrial: ▶ Impostos de valor acrescentado não dedutíveis não foram considerados. ▶ Provável Sistema Adequado de Procura (Perhaps Adequate Demand System – PADS) com a função preço não linear. ▶ O investimento bruto é composto por aumento e substituição de investimentos, sendo que os últimos são considerados iguais ao montante de investimento necessário para manter o nível do stock de capital constante. ▶ Importações modelizadas por equações de quotas de importações ▶ Exportações fornecidas pelo Modelo de Comércio Bilateral ▶ Gastos públicos são variável exógena ▶ Produtividade laboral para cada sector é modelizada com o ritmo de crescimento do produto sectorial e com o nível de output ou tendência temporal. ▶ Salários são modelizados tanto a níveis sectoriais como agregados. ▶ Contribuições para a Segurança Social e excedente bruto operacional são explicados a um nível sectorial. Modelo de Comércio Bilateral: ▶ Utiliza as importações sectoriais de cada modelo nacional e atribui-as aos países exportadores do sistema. ▶ Assegura a procura de importações para um dado país com as suas exportações, para cada grupo de produtos. ▶ São utilizados dado de séries temporais e não cross-section.	

Resultados

- ▶ Os efeitos indirectos do alargamento são relativamente os mesmos (em tamanho) que os efeitos directos.
- ▶ A concentração das importações (e exportações) dos PECO num pequeno grupo de bens revela uma tendência de especialização que afecta todos os estados membros. No entanto, esta evolução da procura dos PECO por importações (UE) adiciona um ligeiro mas claro benefício para a economia italiana.
- ▶ A remoção de barreiras tarifárias afectam directamente e negativamente os bens do sector agrícola e da indústria alimentar, sofrendo uma queda temporária na sua competitividade.
- ▶ O impacto cumulativo na economia italiana, consequência da recente prosperidade dos candidatos (medida no aumento das taxas de crescimento das importações) e da remoção das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias, é positivo.
- ▶ O alargamento a leste gerará um crescimento de bem-estar na economia italiana dado que o consumo privado aumentará para quase todos os itens.
- ▶ O alargamento induz a um crescimento da massa fiscal, o que significa que, em termos gerais, os recursos governamentais aumentarão mesmo quando existir redução nos preços.

Conclusão: Apesar de diversos estudos concluírem que o impacto do alargamento, tanto na UE15 como grupo como em cada estado membro, deverá ser modesto, defende-se que independentemente do saldo, positivo ou negativo, o que importa é o efeito cumulativo ao longo de um determinado horizonte. No caso italiano, uma expansão substancial das economias dos PECO, afectará alguns sectores enquanto outros perderão a sua importância relativa na estrutura económica italiana. Neste sentido, uma taxa de crescimento cumulativa de 10% (no final de 2010) nos PECO significará um impacto sectorial considerável na economia Italiana.

F. Barry, N. Crespo, M. P. Fontoura “EU Enlargement and the Portuguese Economy”	2001
Cobertura geográfica: Portugal Grécia, Espanha e Irlanda e 8 PECO (exclui-se Bulgária e Roménia) Horizonte temporal: 1995, 2000, 2002	
Método de análise	
Análise geral sobre o impacto económico do alargamento a leste na economia portuguesa, tendo em consideração os quatro principais tópicos de análise a seguir referidos e os principais estudos de referência em cada uma das áreas: - Os efeitos do comércio e da indústria: uso da análise da quota de mercado, do índice de Finger-Kreinin de sobreposição de exportações e das vantagens comparativas reveladas. - As implicações para a capacidade de Portugal atrair IDE: avaliação comparativa da posição competitiva dos PECO, de Portugal e dos restantes países de coesão, em termos dos factores relevantes para a captação de IDE (factores competitivos). - Os prováveis níveis de imigração provenientes da Europa Central e Oriental: Benchmarking face a anteriores alargamentos, em especial de Portugal, Espanha e Grécia. - As implicações para as relações orçamentais de Portugal com o resto da Europa: análise do impacto dos fundos estruturais em termos de aumentos adicionais do PIB.	
Pressupostos iniciais	
Comércio: - A eliminação das barreiras comerciais entre beneficiários tem dois efeitos para Portugal – um efeito de criação de comércio em termos de um aumento dos fluxos bilaterais com os PECO e um efeito de deslocação, uma vez que as exportações dos PECO substituem as exportações portuguesas para os mercados da UE. - Principais factores determinantes para categorizar as importações da UE: recursos naturais, custos do trabalho, economias de escala, diferenciação do produto, I&D, nível tecnológico. IDE: - O IDE é gerador de aumentos na produtividade e promove o crescimento económico. - Proximidade geográfica é determinante para a localização de IDE. - O grau de centralidade (“proximidade do poder de compra”) também afecta o IDE em determinados sectores. Migração: - A contínua convergência nos níveis de vida diminuirá a probabilidade de migrações em massa. Política Económica e de Coesão Social: - Um acréscimo dos custos orçamentais resultantes do alargamento a leste implicará a necessidade de Portugal aumentar a sua contribuição para o financiamento desses custos.	
Resultados	
- As exportações portuguesas são bastante similares às da Europa Central e Oriental, tendo Portugal perdido quota de mercado à medida que as economias dos PECO se têm expandido. A ameaça destas economias adquire relevo quando se toma em consideração o facto da especialização produtiva de Portugal se ter centrado em sectores de baixa tecnologia e baixo valor acrescentado, enquanto que nalguns países de Leste, em resultado do IDE, tem aumentado a importância dos sectores mais dinâmicos nas respectivas estruturas de exportação. - Muitos dos PECO encontram-se em posições bastante mais favoráveis que Portugal no que respeita a futuros fluxos de IDE. - Portugal receberá uma fracção muito limitada dos fluxos de imigração provenientes dos PECO. A liberalização do trabalho levará ao crowding-out dos emigrantes portugueses por imigrantes de leste, aumentando maior pressão no mercado de trabalho português. - Os países de coesão perderão grande parte dos fundos que têm vindo a receber nos últimos anos.	
Conclusão Geral: Portugal poderá vir a perder muito com este alargamento, no entanto, será a capacidade que Portugal tem para responder a este desafio que determinará as suas perdas ou ganhos.	

Fonte: Equipa de projecto, com base nos estudos referenciados

IIª Parte

-

O Alargamento da UE e os Fluxos de Bens, Serviços, Capitais e Pessoas: o Caminho já Percorrido e Perspectivas de Evolução

4. A INSERÇÃO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL: EVOLUÇÃO RECENTE E EFEITOS PREVISÍVEIS DO ALARGAMENTO

4.1. ESTRUTURA E DINÂMICA DO COMÉRCIO EXTERNO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL

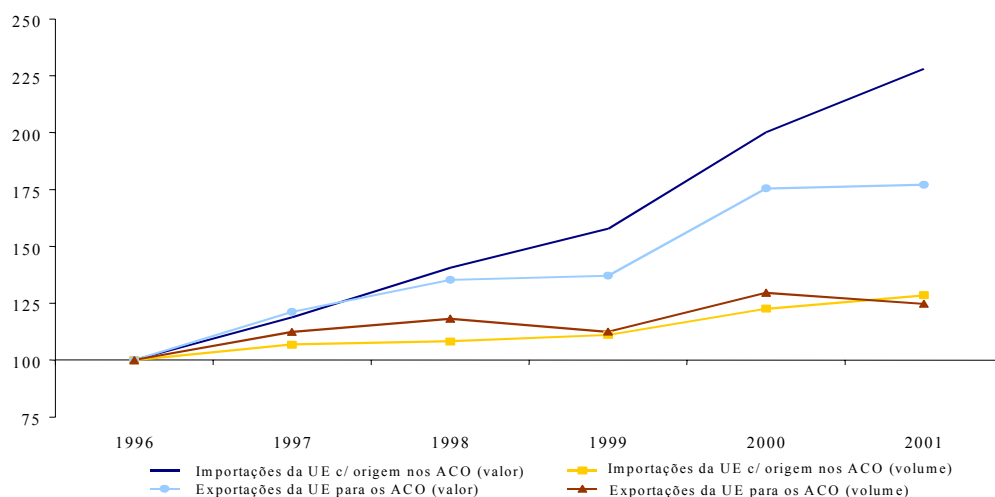
4.1.1. Estrutura do Comércio Externo dos Países Candidatos e de Portugal

A análise do comércio externo de um determinado país ou bloco regional disponibiliza um conjunto de informações essenciais para avaliar a situação económica interna e a sua posição competitiva externa, permitindo “mapear” o seu posicionamento na economia mundial e, em particular, na região mais alargada onde se insere. Neste quadro, parece evidente que o actual processo de alargamento terá um impacto relevante no comércio internacional. Na realidade, há já alguns anos que o padrão de comércio entre os Estados Membros e os países candidatos se tem vindo a alterar significativamente.

Nos últimos anos, as relações comerciais entre a UE e os países candidatos registaram transformações notáveis: em 5 anos, o valor das importações efectuadas pela UE aos países candidatos mais que duplicou, enquanto que as exportações para os países candidatos aumentaram 77% (ver Gráfico 4-1).

GRÁFICO 4-1: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO ENTRE A UE E OS PAÍSES CANDIDATOS

(ÍNDICE, ANO BASE = 1996)



Fonte: Equipa de projecto, com base em dados da COMEXT

Dada a crescente importância dos fluxos de comércio entre Estados Membros e países candidatos, e de forma a sistematizar a análise que se segue, da estrutura do comércio externo dos países candidatos ao futuro alargamento da UE, a apreciação foi efectuada com base em três anos que se consideram como os mais representativos da evolução económico-política dos Países da Europa Central e Oriental (PECO). Foram escolhidos os anos de 1995 (altura da introdução de grande parte das reformas económicas desenvolvidas por estes países após a obtenção da sua independência), 1998 (altura do amadurecimento de grande parte das principais reformas de promoção de uma economia de mercado aberta e capitalista, bem como do estabelecimento das negociações de adesão à UE pela maior parte dos países candidatos e consequente introdução de várias medidas/instrumentos e do “acquis communautaire” essencial para a sua integração na UE) e, finalmente, 2000 (ano mais recente dos dados disponíveis para a correcta avaliação do comércio externo dos países candidatos).

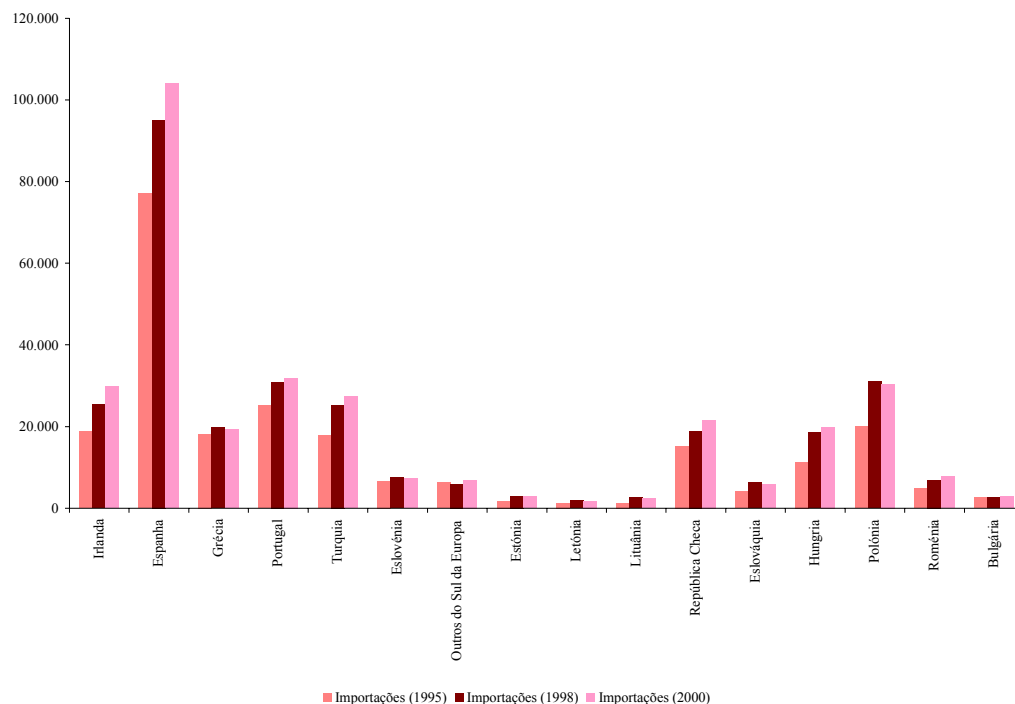
A análise da balança comercial, mais concretamente, das exportações e das importações dos países candidatos e dos países da coesão face à UE, ao longo dos anos previamente referidos, em valor absoluto (milhões de USD), demonstra que, dos países candidatos, a Polónia é aquele que apresenta as maiores trocas comerciais com a UE (detendo, no entanto, o saldo mais deficitário ao longo dos três anos, com excepção do último, 2000, ano onde se destaca a Turquia, com o maior saldo deficitário). No que respeita às importações, a Polónia é o país candidato que apresenta os valores mais altos, sendo seguido pela Turquia e só depois pela

República Checa e pela Hungria; ao nível das exportações, o maior valor também é registado pela Polónia que é, neste caso, seguida pela República Checa e Hungria, surgindo depois a Turquia. A generalidade destes países, mesmo os de menor dimensão económica e geográfica, registou, nos três anos analisados, valores crescentes no comércio com a UE, quer ao nível das importações, quer das exportações (Gráfico 4-2 e Gráfico 4-3).

A comparação dos valores apresentados pelos países candidatos com os registados pelos países da coesão mostra que os primeiros, nomeadamente os considerados “grandes”, apresentam valores muito próximos dos registados quer por Portugal, quer pela Irlanda, superando mesmo a Grécia nos três anos analisados, mas encontrando-se, no entanto, ainda longe dos valores alcançados pela Espanha, tanto para as exportações, como para as importações.

GRÁFICO 4-2: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERNO - IMPORTAÇÕES

(Milhões de USD)

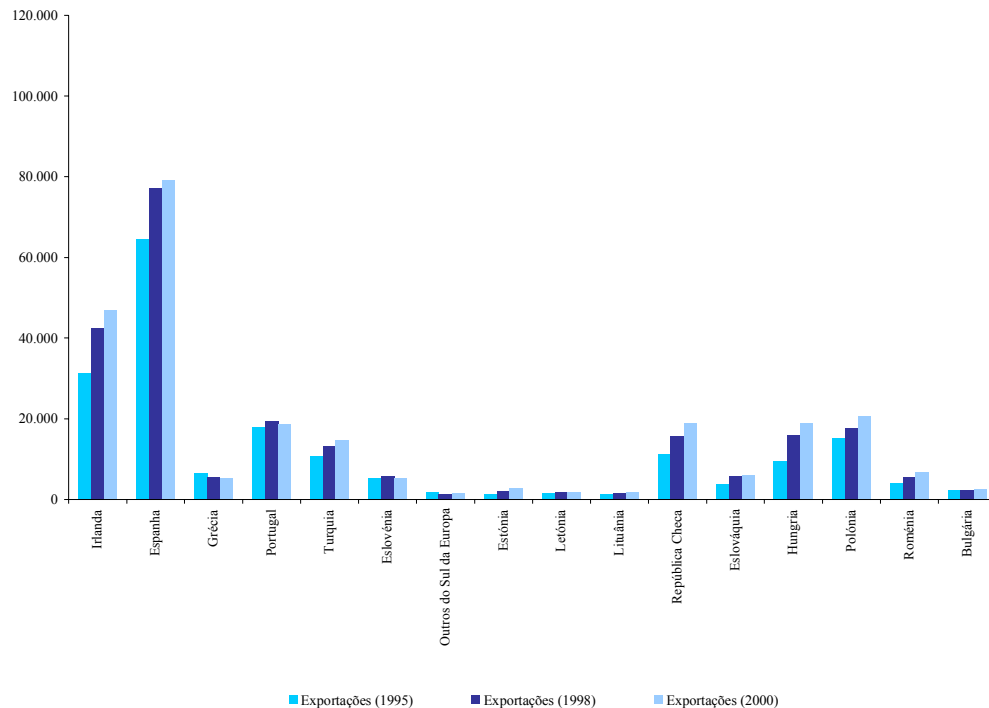


Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-3: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERNO - EXPORTAÇÕES

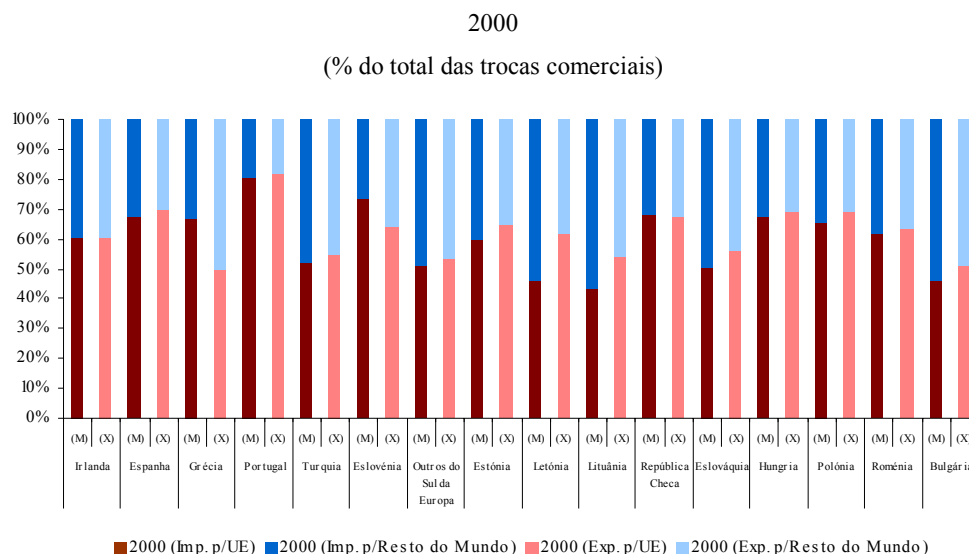
(Milhões de USD)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A análise da importância da UE no comércio externo de cada país no ano 2000 (Gráfico 4-4) revela que Portugal é o país que tem o seu comércio externo mais “dependente” da UE (cerca de 80% das suas exportações e importações destinam-se e têm origem na UE), sendo Espanha o segundo país da coesão onde o peso do comércio externo com a UE detém maior relevância no comércio total. Com valores próximos de Espanha, no que se refere aos países candidatos, encontra-se a Eslovénia, onde o peso das importações com origem na UE atinge cerca de 75% (valor mais alto dos países candidatos), destacando-se ainda, pelo peso do seu comércio externo com a UE, a República Checa, a Hungria e a Polónia, logo seguidos pela Roménia e Estónia. Com excepção deste último país, os países Bálticos são os candidatos menos “dependentes” das importações provenientes da UE, representando estas cerca de menos de metade das importações totais realizadas em 2000, por estes países.

GRÁFICO 4-4: IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO COM A UE

Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Em termos de evolução, no entanto, os países onde a intensidade de exportações com a UE aumentou mais (entre 15% a 20%), desde 1996 a 2001¹⁴, foram os Países Bálticos, a Bulgária e Eslováquia, enquanto que ao nível das importações, se verificou um aumento mais significativo na Bulgária, Eslováquia e Roménia. O aumento da intensidade do comércio coincidiu com um declínio no comércio com os membros do Conselho Económico de Assistência Mútua.

Da mesma forma, a UE regista uma orientação progressiva dos fluxos de comércio em direcção aos países candidatos. As exportações e importações dos países candidatos têm um peso crescente no total do comércio externo da UE. No entanto, este peso é muito inferior ao observado na orientação inversa dos países candidatos em direcção à UE.

Para uma melhor percepção da evolução das balanças comerciais dos países candidatos, e comparando estas com as dos países da coesão, observamos que, com excepção da Irlanda (onde a taxa de cobertura esteve sempre acima dos 140% nas suas relações comerciais com o mundo e sempre acima dos 150% nas suas relações comerciais com a UE, em todos os anos), apenas a Letónia, em 1995, a Eslováquia, em 2000, e a Estónia, em 2000, apresentaram taxas de cobertura favoráveis com valores acima dos 100%.

¹⁴ De acordo com a CE, DG Alargamento, Relatórios de Progresso 1998 e *strategy Paper* 2002.

Da análise da taxa de cobertura (Gráfico 4-5 e Gráfico 4-6), observamos ainda que, na evolução das transacções com a UE, têm-se registado valores crescentes deste indicador na maior parte dos países candidatos e decrescentes na totalidade dos países da coesão. Verificamos ainda que, com excepção da Turquia e dos Outros do Sul da Europa (Chipre e Malta), todos os países candidatos apresentam taxas de cobertura superiores à de Portugal. De salientar, no entanto, que se encontram em análise, ao mesmo tempo, países membros da UE versus países que ainda não estão integrados no mercado interno europeu, sendo importante, para uma comparação mais correcta, fazer esta mesma avaliação da taxa de cobertura após a integração destes últimos na UE, de forma a que os valores da taxa de cobertura, para todos os países, integrem os efeitos da participação no mercado único.

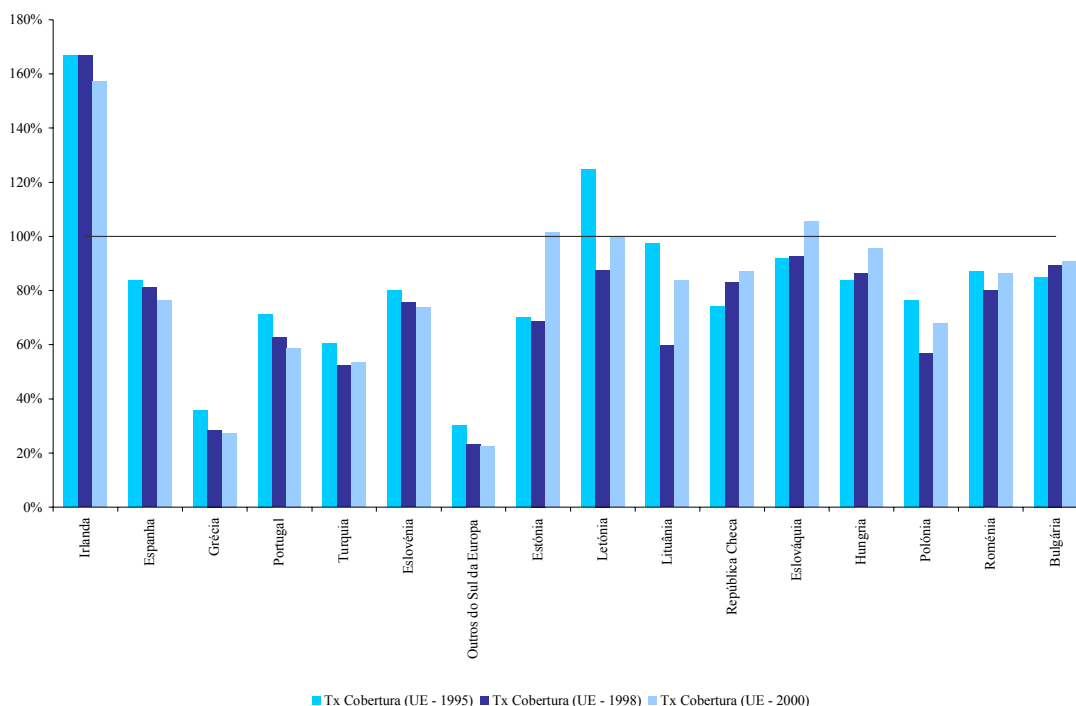
GRÁFICO 4-5: TAXA DE COBERTURA NAS RELAÇÕES COMERCIAIS COM O MUNDO
(1995, 1998, 2000)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-6: TAXA DE COBERTURA NAS RELAÇÕES COMERCIAIS COM A UE
(1995, 1998, 2000)



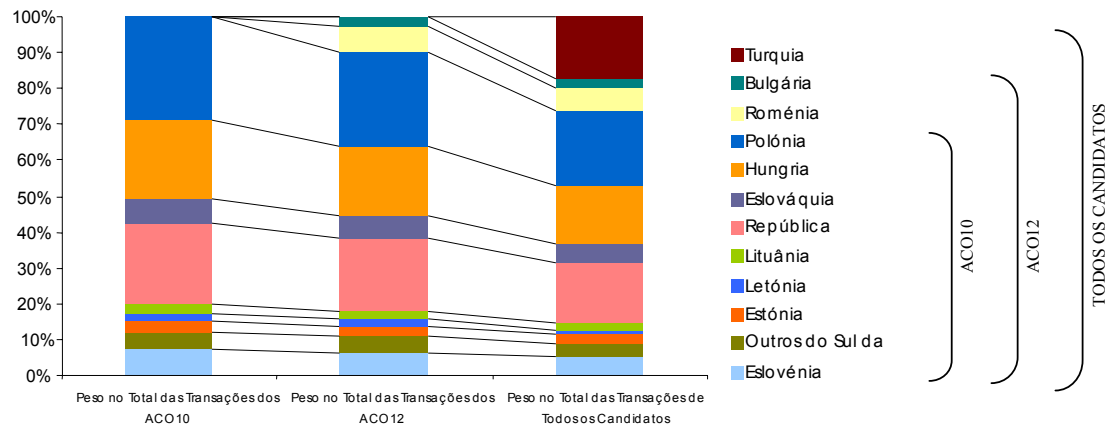
Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Quando analisada a distribuição do total das transacções comerciais realizadas com a UE (calculadas pela soma dos valores absolutos das importações e das exportações de cada país candidato sobre o total das transacções entre a UE e cada grupo: ACO10, ACO12 e ACO13), verifica-se que são a Polónia, a República Checa e a Hungria os principais países de referência nas transacções comerciais com a UE, tanto dos ACO10, como dos ACO12. Com a integração da Turquia na análise, a Polónia mantém a sua posição de hegemonia dentro do grupo dos candidatos, mas a Turquia passa directamente para o segundo lugar nos países com maior peso nas transacções comerciais com a UE, diminuindo ligeiramente a importância da República Checa e da Hungria dentro do grupo, mas sem alterações nas suas posições relativas.

Este efeito directo da própria “dimensão” geográfica da Turquia tem, como se pode comprovar no Gráfico 4-7, um impacto relevante na estrutura das transacções comerciais realizadas com a UE; no entanto, a “proximidade” geográfica exerce uma influência muito superior ao nível do comércio externo entre países candidatos e actuais estados membros.

GRÁFICO 4-7: DISTRIBUIÇÃO DO TOTAL DAS TRANSACÇÕES COMERCIAIS REALIZADAS COM A UE
(2000)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Nestes termos, do Quadro 4-1, onde se observa qual a percentagem do total de exportações e importações de cada Estado Membro (incluindo comércio intra UE) com destino ou origem nos países candidatos, resulta que, em especial, a Áustria e a Alemanha mantêm relações comerciais intensas com os países candidatos, enquanto que Portugal, Espanha e Irlanda apresentam valores muito reduzidos.

QUADRO 4-1: FLUXOS DE COMÉRCIO ENTRE A UE E OS ACO10

(em % do total exportações/importações)	2000	
	Exportações	Importações
Alemanha	9,6%	10,2%
Áustria	13,6%	9,1%
Finlândia	8,9%	5,3%
Itália	8,2%	4,9%
União Europeia	6,3%	4,7%
Grécia	18,8%	4,5%
Suécia	6,5%	4,3%
Dinamarca	3,9%	4,1%
França	4,6%	2,9%
Holanda	3,5%	2,6%
Reino Unido	3,5%	2,6%
Bélgica-Luxemburgo	3,6%	2,6%
Espanha	5,3%	2,0%
Irlanda	2,1%	1,4%
Portugal	1,4%	1,2%

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Por outro lado, analisando a especialização regional do comércio entre a UE e os países candidatos, através do peso que as exportações e as importações com os ACO observam no total dos fluxos comerciais dos Estados Membros (Quadro 4-2), constata-se que nem todos os Países Membros comercializam com os mesmos países ACO, verificando-se que os grupos de países mais envolvidos no comércio recíproco se encontram próximos em termos geográficos. Mais especificamente, as relações mais fortes estabelecem-se entre:

- Alemanha/Áustria e os países da Europa Central;
- Finlândia/Dinamarca/Suécia e os países Bálticos e Polónia;
- Países mediterrânicos (especialmente a Grécia) e os países do Mar Negro.

QUADRO 4-2: ESPECIALIZAÇÃO REGIONAL DO COMÉRCIO ENTRE A UE E OS PAÍSES CANDIDATOS
(2000)

		Mar Negro			Mar Báltico			Europa Central					Mar Mediterrâneo
		TR	BG	RO	EE	LV	LT	PL	CZ	SK	SI	HU	Outros
Mar do Norte	Holanda	X						M XX				M	
	Bélgica-Luxemburgo	XX						M X				M	
	RU	M XX						M X					
	Irlanda	M X						X				M	
Mar Báltico	Dinamarca	M					M X	MM XX					
	Finlândia	XX			MM XX			M XX					
	Suécia	XX			M			MM XX					
Europa Central	Alemanha	MM XX						MM XX	MM XX			MM XX	
	Áustria							XX	MM XX	MM XX	XX	MM XX	
Mar Mediterrâneo	França	M XX						X				M	
	Itália	M XX		M XX				XX					
	Espanha	M XX										M	XX
	Grécia	MM XX	MM XX	XX									XX
	Portugal	M							M			X	

Nota: “MM” e “M” (MM>M) nível de intensidade das importações provenientes do respectivo país candidato no total das importações do Estado Membro. “XX” e “X” (XX>X) nível de intensidade das exportações para o respectivo país candidato no total das exportações do Estado Membro.

Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

No entanto, analisando os fluxos comerciais dos países candidatos para a UE e para o mundo, verifica-se que as estruturas de comércio externo dos vários países candidatos apresentam diversas semelhanças, tanto quanto aos principais produtos importados, como exportados, bem como ao nível dos seus parceiros comerciais dentro e fora da UE.

Para esta análise da estrutura do comércio externo por produtos, foram seleccionados previamente os quinze principais produtos exportados e importados por cada país tanto em relação às suas transacções exclusivamente com os países membros da UE, como também com o Resto do Mundo, através do seu peso no total transaccionado por cada país candidato.

Através da listagem dos quinze principais produtos transaccionados por cada candidato, distribuiu-se cada produto em intervalos que integram o número de vezes que se repetem pelos rankings dos principais quinze produtos de cada país, bem como a soma da posição em cada ranking de cada um desses produtos (ver Quadro 4-4 e Quadro 4-6, para as relações com o Mundo, e Quadro 4-7 e Quadro 4-8, para as relações exclusivamente com a UE).

A análise, por sua vez, da estrutura do comércio externo de cada candidato por principais países de origem e destino, respectivamente, das suas importações e exportações é desenvolvida no Quadro 4-3, do lado das importações, e no Quadro 4-5, do lado das exportações. Neste contexto, o peso dos diferentes Estados Membros da UE15 nas suas importações e exportações é abordado, respectivamente, no Gráfico 4-8 e Gráfico 4-9.

Da análise do Quadro 4-3, verificamos que os países candidatos, na sua maioria, apresentam como principais países de origem das suas importações com o Mundo a Alemanha, a Federação Russa, a Itália e a Escandinávia. A Alemanha é o principal país de origem das importações de quase metade dos países candidatos, mais especificamente, da Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Polónia, República Checa e Turquia.

**QUADRO 4-3: RANKING DOS PRINCIPAIS 10 PAÍSES DE ORIGEM DO COMÉRCIO EXTERNO DOS
PAÍSES CANDIDATOS COM O MUNDO**
(2000)

Ranking	Eslováquia	Bulgária	Eslovénia	Estónia	Hungria	Letónia
1	Alemanha	Fed. Russa	Alemanha	Escandinávia	Alemanha	Fed. Russa
2	República Checa	Alemanha	Itália	Finlândia	Fed. Russa	Escandinávia
3	Fed. Russa	Itália	Áustria	Fed. Russa	Áustria	Alemanha
4	Itália	Grécia	França	Suécia	Itália	Lituânia
5	Áustria	França	Croácia	Alemanha	França	Finlândia
6	Polónia	Turquia	Hungria	China	Bélg. e Lux.	Estónia
7	França	Ucrânia	Holanda	Letónia	Reino Unido	Suécia
8	Hungria	Áustria	Escandinávia	Dinamarca	China	Polónia
9	Espanha	Holanda	Espanha	Itália	Japão	Itália
10	Holanda	Roménia	República Checa	Reino Unido	Escandinávia	EUA

Ranking	Lituânia	Outros	Polónia	República Checa	Roménia	Turquia
1	Fed. Russa	Fed. Russa	Alemanha	Alemanha	Itália	Alemanha
2	Alemanha	Itália	Fed. Russa	Eslováquia	Alemanha	Itália
3	Escandinávia	Espanha	Itália	Fed. Russa	Fed. Russa	França
4	Polónia	França	Escandinávia	França	França	Fed. Russa
5	Dinamarca	Reino Unido	França	Áustria	Reino Unido	EUA
6	Itália	Alemanha	Reino Unido	Itália	Hungria	Reino Unido
7	Reino Unido	Grécia	Holanda	Reino Unido	Áustria	Escandinávia
8	Suécia	EUA	Bélg. e Lux.	Escandinávia	Holanda	Bélg. e Lux.
9	Letónia	Singapura	República Checa	Polónia	Turquia	Espanha
10	França	Japão	Suécia	Bélg. e Lux.	Kazaquistão	Holanda

Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Da análise dos principais produtos importados por todos os países candidatos (ver Quadro 4-4), observamos que o petróleo bruto, outros produtos não especificados, produtos derivados do petróleo e componentes de veículos automóveis, bem como, com um nível mais baixo em cada ranking, os materiais de telecomunicações, apresentam-se como produtos que se repetem várias vezes, ao mesmo tempo que ocupam as posições mais elevadas, nos rankings dos quinze principais produtos importados por cada país candidato.

QUADRO 4-4: PRODUTOS IMPORTADOS PELOS PAÍSES CANDIDATOS COM ORIGEM MUNDO

(2000)

SOMA DOS RANKINGS	REPETIÇÕES (Número de Países)		
	[1-4]	[5-8]	[9-12]
[0-5]	Navios e Barcos, Couros, Peles e Calçado		
[6-10]	Carnes e Peixes, Carvão, Tabaco, Confeção de Vestuário, Produtos da Química Orgânica de Base		
[11-20]	Artigos Manufacturados Diversos, n.e., Outros Produtos Agrícolas, Minerais não Ferrosos, Malhas, Conservas e Preparações Vegetais	Não Especificados, Petróleo Bruto	
[21-40]	Produtos Agrícolas não Comestíveis, Componentes Electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores), Metais não Ferrosos	Produtos Refinados do Petróleo, Componentes de Veículos Automóveis	
[41-60]		Material de Telecomunicações	
[61-80]		Produtos Farmacêuticos, Gás Natural, Veículos de Utilidade Pública e Outros Materiais de Transporte Terrestre, Produtos de Limpeza, Perfumes, Cosméticos, etc.	Artigos e Matérias Plásticas, Quinquilharia, Artigos Metálicos e Produtos de Mecânica em Geral, Automóveis Particulares, Motociclos, Fios e Tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos), Aparelhos e Fornecedores Eléctricos, Motores, Turbinas e Máquinas n.e.
[81-100]		Papel e Cartão, Material Informático, Ferro e Aço	
[101-120]			Máquinas Especializadas para Indústrias Específicas

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Mais concretamente, o petróleo bruto (PB) e os produtos refinados do petróleo (PRP) são os produtos que surgem em primeiro lugar no ranking do total das importações de sete dos países candidatos, mais especificamente, da Bulgária (PB - 10,99%), da Eslovénia (PRP - 5,75%), da Lituânia (17,14%), da Letónia (PRP - 10,58%), de Outros do Sul da Europa (inclui Chipre e Malta, PRP - 23,07%), da Polónia (PB - 7,37%) e da Turquia (PB - 7,55%).

Artigos e matérias plásticas, quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral, automóveis particulares e motociclos, bem como outros apresentados no Quadro 4-4, são os produtos que mais vezes se repetiram nos rankings dos principais quinze produtos importados por cada candidato, mas que apresentaram posições baixas em cada ranking.

Da análise da estrutura das exportações dos países candidatos, por países de destino (Quadro 4-5), tendo ainda em conta o comércio externo com o Mundo, verificamos que continua a ser a Alemanha o principal país de destino das exportações da maioria dos candidatos, mais precisamente de sete desses países. De salientar ainda, que em comparação com a análise das importações, feita anteriormente, a Itália continua a ser um forte parceiro comercial de grande parte dos países candidatos, tal como a Escandinávia, passando o Reino Unido, os EUA e a França a tomar a posição que a Federação Russa detinha como principal país de origem, passando estes a dominar as posições cimeiras de países de destino das exportações de grande parte dos países candidatos.

Quanto aos principais produtos exportados pela maioria destes países candidatos (Quadro 4-6), verificamos que são os produtos refinados do petróleo, as malhas, automóveis particulares e motociclos, os produtos que, dentro dos que mais vezes se repetiram pelas listas individuais dos quinze principais produtos exportados, apresentaram pesos mais significativos, em 2000, tendo como região de destino o Mundo.

Os produtos confecção de vestuário, ferro e aço são também exportados por muitos dos países candidatos, dentro dos principais quinze, mas apresentam posições mais baixas nos rankings individuais de cada país.

QUADRO 4-5: RANKING DOS PRINCIPAIS 10 PAÍSES DE DESTINO DO COMÉRCIO EXTERNO DOS PAÍSES CANDIDATOS COM O MUNDO

(2000)

Ranking	Eslováquia	Bulgária	Eslovénia	Estónia	Hungria	Letónia
1	Alemanha	Itália	Alemanha	Escandinávia	Alemanha	Reino Unido
2	República Checa	Alemanha	Itália	Finlândia	EUA	Escandinávia
3	Itália	Turquia	França	EUA	França	Alemanha
4	Áustria	Bélg. e Lux.	Croácia	Suécia	Áustria	Holanda
5	Polónia	Grécia	Áustria	Reino Unido	Itália	EUA
6	Hungria	França	Bósn. E Herz.	Alemanha	Holanda	Suécia
7	França	EUA	EUA	Holanda	Reino Unido	Lituânia
8	EUA	Fed. Russa	Polónia	Letónia	Bélg. e Lux.	Dinamarca
9	Reino Unido	Ucrânia	Escandinávia	Espanha	Polónia	Estónia
10	Suíça	Reino Unido	Reino Unido	Fed. Russa	Espanha	Brasil

Ranking	Lituânia	Outros	Polónia	República Checa	Roménia	Turquia
1	Alemanha	EUA	Alemanha	Alemanha	Itália	Alemanha
2	Escandinávia	Reino Unido	Escandinávia	Eslováquia	Alemanha	EUA
3	Reino Unido	Alemanha	Itália	Polónia	França	Reino Unido
4	Letónia	Singapura	França	Áustria	Turquia	Itália
5	Polónia	França	Reino Unido	Reino Unido	Reino Unido	França
6	França	Itália	República Checa	França	EUA	Holanda
7	Dinamarca	Bélg. e Lux.	Holanda	Itália	Hungria	Espanha
8	Suécia	Grécia	Bélg. e Lux.	EUA	Holanda	Bélg. e Lux.
9	Fed. Russa	Espanha	EUA	Escandinávia	Áustria	Fed. Russa
10	Ucrânia	Escandinávia	Suécia	Hungria	Bélg. e Lux.	Escandinávia

Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

QUADRO 4-6: PRODUTOS EXPORTADOS PELOS PAÍSES CANDIDATOS PARA O MUNDO

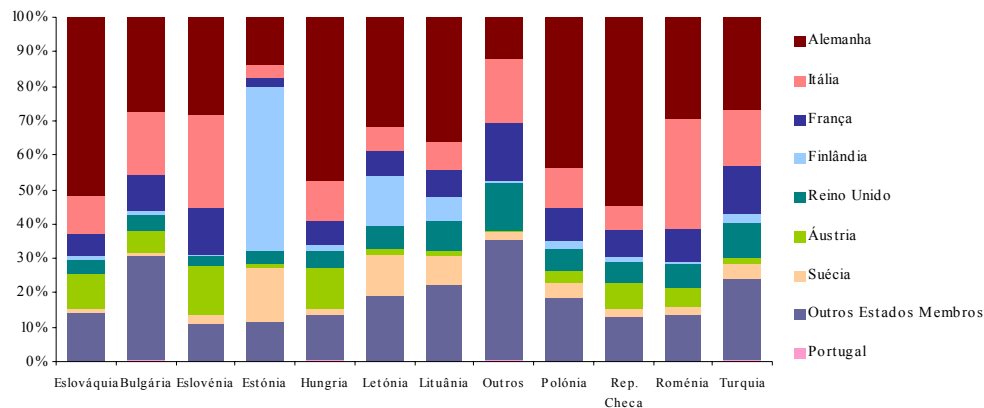
(2000)

SOMA DOS RANKINGS	REPETIÇÕES (Número de Países)		
	[1-4]	[5-8]	[9-12]
[0-5]	Material Informático, Electrodomésticos		
[6-10]	Componentes Electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores), Lacticínios e Derivados, Máquinas Especializadas para Indústrias Específicas, Aparelhos e Instrumentos de Medida e Precisão		
[11-20]	Não Especificados, Vidro, Bijutaria, Objectos de Arte, Pedras Preciosas, etc., Conservas e Preparações Vegetais, Bebidas, Produtos Agrícolas não Comestíveis, Petróleo Bruto, Equipamento Eléctrico, Electricidade, Produtos da Química Mineral de Base, Impressão, Navios e Barcos, Minerais não Ferrosos, Material de Telecomunicações, Tapeçaria		
[21-40]	Carnes e Peixes Electrónica, Minerais Ferrosos, Produtos Farmacêuticos, Carvão, Produtos da Química Orgânica de Base, Obras em Madeira, Outros Produtos Agrícolas, Fertilizantes, Artigos Manufacturados Diversos, n.e., Veículos de Utilidade Pública e Outros Materiais de Transporte Terrestre	Produtos Refinados do Petróleo, Malhas, Automóveis Particulares, Motociclos, Mobiliário	
[41-60]	Artigos em Borracha	Couros, Peles e Calçado, Papel e Cartão, Motores, Turbinas e Máquinas n.e., Componentes de Veículos Automóveis, Fios e Tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	Confecção de Vestuário, Ferro e Aço
[61-80]		Metais não Ferrosos, Artigos e Matérias Plásticas	Quinilharia, Artigos Metálicos e Produtos de Mecânica em Geral
[81-100]			Aparelhos e Fornecedoros Eléctricos
[101-120]			

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Quando analisada a estrutura do comércio externo dos candidatos, por países de origem, no quadro da UE, das suas importações, observamos que, e por razões facilmente perceptíveis, a Alemanha é o Estado Membro mais importante nas importações totais (com origem na UE) dos países candidatos. Da Alemanha saem quase metade das importações de países como a Eslováquia, Hungria, Polónia e República Checa, com particular destaque, tanto para a Eslováquia, como para a República Checa, onde a Alemanha representa 52% e 55%, respectivamente, do total das importações destes dois países. Os outros países de origem mais importantes, e com posições comuns na grande parte dos rankings individuais de cada candidato, são a Itália, França e Finlândia. De destacar o peso da Finlândia nas importações da Estónia, onde estas representaram cerca de 48% das importações totais com origem na UE. Portugal, por sua vez, apresenta uma posição marginal nos rankings individuais da generalidade dos países candidatos, alternando com a Grécia a última posição como principal país de origem da UE15 (ver Gráfico 4-8).

GRÁFICO 4-8: PESO DOS ESTADOS MEMBROS NO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES CANDIDATOS COM A UE
(2000)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar; “Outros Estados Membros” inclui Holanda, Espanha, Bélgica, Luxemburgo, Grécia, Dinamarca e Irlanda (por ordem hierárquica decrescente de importância)

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Os principais produtos importados pelos países candidatos, provenientes das suas relações comerciais com os Estados Membros da UE, são produtos como os componentes de veículos automóveis, produto que se repete em vários países candidatos com posição elevada na hierarquia individual dos principais quinze produtos importados por cada candidato. Os

produtos como fios e tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos), quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral, bem como artigos e matérias plásticas, constituem outros tipos de produtos bastante comuns nas principais importações de cada candidato, posicionando-se, no entanto, em níveis mais baixos nos rankings avaliados (ver Quadro 4-7).

QUADRO 4-7: PRODUTOS IMPORTADOS PELOS PAÍSES CANDIDATOS COM ORIGEM UE

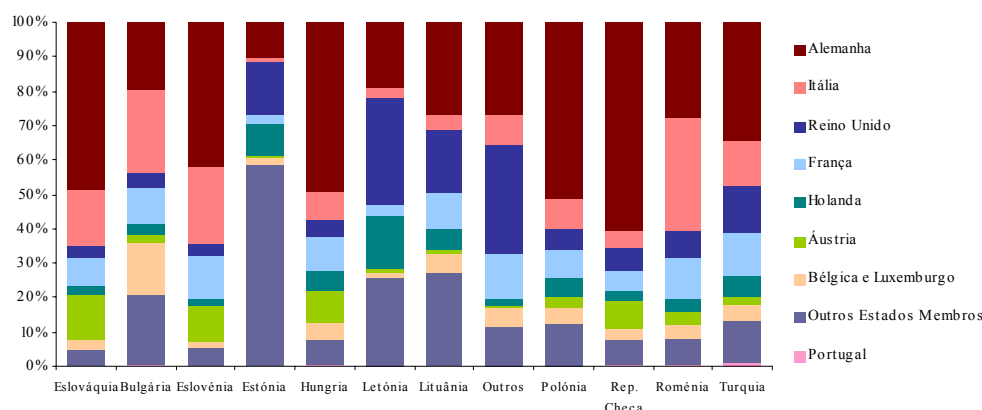
(2000)

SOMA DOS RANKINGS	REPETIÇÕES (Número de Países)		
	[1-4]	[5-8]	[9-12]
[0-5]	Navios e Barcos		
[6-10]	Electrodomésticos		
[11-20]	Produtos da Química Orgânica de Base, Equipamento Eléctrico, Metais não Ferrosos, Confeção de Vestuário		
[21-40]	Couros, Peles e Calçado, Componentes Electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores), Produtos Refinados do Petróleo, Malhas, Artigos Manufacturados Diversos, n.e., Aparelhos e Instrumentos de Medida e Precisão	Componentes de Veículos Automóveis	
[41-60]	Ferro e Aço	Produtos de Limpeza, Perfumes, Cosméticos, etc.	Fios e Tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos), Quinquilharia, Artigos Metálicos e Produtos de Mecânica em Geral, Artigos e Matérias Plásticas
[61-80]		Não Especificados	Aparelhos e Fornecedores Eléctricos, Automóveis Particulares, Motociclos
[81-100]			Máquinas Especializadas para Indústrias Específicas, Motores, Turbinas e Máquinas n.e., Material de Telecomunicações, Papel e Cartão
[101-120]			Material Informático, Veículos de Utilidade Pública e Outros Materiais de Transporte Terrestre, Produtos Farmacêuticos

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Em relação à análise das exportações dos candidatos, por países de destino no seio da UE, verificamos que, em 2000 (Gráfico 4-9), os principais destinos foram a Alemanha, Itália, Reino Unido e França, para a maioria dos candidatos. De salientar que a Alemanha é o principal país de destino para quase metade das exportações para a UE de países como a Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Polónia e República Checa, com particular destaque para a Polónia e República Checa onde a Alemanha representou cerca de 51% e 61% respectivamente das suas exportações totais. Da comparação directa com a estrutura das importações com origem na UE, apresentada atrás, verificamos que tanto a Alemanha como a Itália mantêm a sua posição na hierarquia de principais parceiros comerciais, bem como a França, alternando a sua posição de importância com o Reino Unido, consoante se analisa o total das importações ou o total das exportações, respectivamente.

GRÁFICO 4-9: PESO DOS ESTADOS MEMBROS NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES CANDIDATOS PARA A UE
(2000)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar; “Outros Estados Membros” inclui Suécia, Finlândia, Espanha, Dinamarca, Grécia e Irlanda (por ordem hierárquica decrescente de importância)

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Os principais produtos exportados pelos países candidatos, para a UE, quando analisados no seu todo, foram, em 2000, as malhas, os automóveis particulares e motociclos e os produtos refinados do petróleo, ocupando posições cimeiras na generalidade das listagens dos quinze principais produtos exportados, por candidato. Os produtos confecção de vestuário e mobiliário são igualmente exportações muito comuns entre os países candidatos ao alargamento da UE (Quadro 4-8).

QUADRO 4-8: PRODUTOS EXPORTADOS PELOS PAÍSES CANDIDATOS PARA A UE

(2000)

	REPETIÇÕES (Número de Países)		
SOMA DOS RANKINGS	[1-4]	[5-8]	[9-12]
[0-5]	Material Informático, Electrodomésticos		
[6-10]	Aparelhos e Instrumentos de Medida e Precisão, Máquinas Especializadas para Indústrias Específicas, Fertilizantes, Não Especificados		
[11-20]	Petróleo Bruto, Produtos da Química Orgânica de Base, Alimentos para Animais, Material de Telecomunicações, Bebidas, Conservas e Preparações Vegetais, Impressão, Componentes Electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores), Estruturas Metálicas, Navios e Barcos, Produtos para a Construção Aeronáutica e Espacial		
[21-40]	Electrónica, Minerais Ferrosos, Minerais não Ferrosos, Artigos Manufacturados Diversos, n.e., Outros Produtos Agrícolas, Veículos de Utilidade Pública e Outros Materiais de Transporte Terrestre, Papel e Cartão, Carvão, Artigos em Borracha	Malhas, Automóveis Particulares, Motociclos, Produtos Refinados do Petróleo	
[41-60]	Tapeçaria	Componentes de Veículos Automóveis, Produtos Agrícolas não Comestíveis, Quinquilharia, Artigos Metálicos e Produtos de Mecânica em Geral, Couros, Peles e Calçado, Motores, Turbinas e Máquinas n.e., Metais não Ferrosos, Obras em Madeira	Confecção de Vestuário, Mobiliário
[61-80]		Equipamento Eléctrico, Fios e Tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	Ferro e Aço
[81-100]		Artigos e Matérias Plásticas	Aparelhos e Fornecedores Eléctricos
[101-120]			

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

De realçar, finalmente, que quando comparadas as estruturas das exportações dos países candidatos, tanto para a UE como para o Mundo no seu todo, verifica-se que o peso dos produtos nas exportações totais, bem como o tipo de produtos exportados, são muito semelhantes, ao contrário do que acontece quando se comparam as estruturas de importações dos países candidatos, com origem na UE ou no Mundo, onde se evidenciam, não só diferenças em termos do tipo dos principais quinze produtos importados, com origem na UE ou com origem no Mundo, bem como diferentes posições de importância nos rankings de cada país.

4.1.2. Dinâmica do Comércio Externo dos Países Candidatos e de Portugal

A análise, por outro lado, das dinâmicas intrínsecas às estruturas de comércio externo dos ACO, comparativamente com a União Europeia e Portugal, em particular, permitirá avaliar as tendências a nível do posicionamento competitivo destes países, a fim de aferir o “saldo” resultante do contrabalançar dos principais vértices de forças e fraquezas competitivas dos ACO face aos seus futuros parceiros comunitários, o qual ditará o potencial de integração competitiva versus tendências de periferização destes países no espaço económico onde se pretendem integrar, a União Europeia.

A apreensão das mutações incidentes nas especificidades das estruturas de comércio externo dos ACO é feita tendo por base indicadores que permitam apreender o dinamismo das especificidades destas estruturas de comércio internacional, tecer considerações quanto à avaliação da especialização destes países em termos de comércio internacional e detectar as trajectórias competitivas em termos do seu posicionamento nas trocas internacionais.

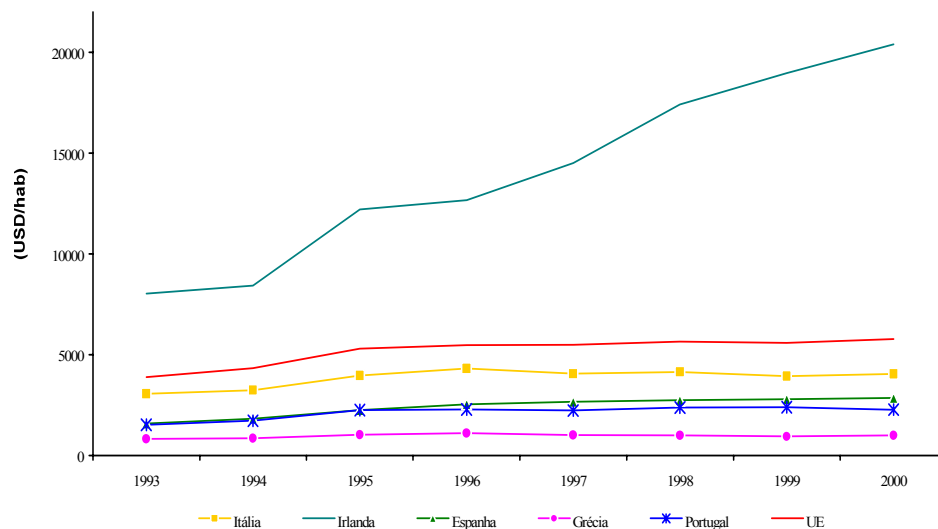
Neste sentido, a análise começa por ser estruturada em torno de considerações quanto às especificidades intrínsecas às estruturas comerciais dos ACO comparativamente com as especificidades da estrutura comercial da UE e portuguesa, sendo para tal examinado o comportamento evolutivo de diversos indicadores, nomeadamente as Exportações por Habitante, as Importações por Habitante e o indicador de Posição de Mercado, ao longo do período 1993-2000 (antes de 1993, não existem dados desagregados para o comércio externo destes países). Em seguida, a incidência recai na evolução do perfil de especialização destes países em termos do comércio internacional, e, por último, são examinadas as suas consequências sobre o posicionamento competitivo destes países face à UE e Portugal,

através da apreciação dos Factores de Competitividade e dos níveis de Intensidade Tecnológica subjacentes aos sectores mais relevantes no perfil de especialização.

A fim de averiguar se têm vindo a ser desenhadas tendências de convergência (ou, pelo contrário, de divergência) entre as especificidades inerentes às estruturas comerciais dos ACO e as respeitantes à UE, é possível observar o comportamento evolutivo das Exportações por Habitante.

A análise dos gráficos seguintes revela, ao longo do período 1993-2000, elevadas divergências nos ritmos de crescimento deste indicador entre os países considerados. As próprias tendências de crescimento no seio da UE¹⁵ revelam grandes disparidades, já que enquanto a Irlanda se demarca dos restantes, por evidenciar ritmos de crescimento muito acentuados, e claramente acima da média da UE, por outro lado, países como a Grécia, Portugal e Espanha revelaram um desempenho nitidamente inferior à média da UE, ao apresentarem ritmos de crescimento neste indicador bastante reduzidos, ao longo do período em causa. Esta situação denuncia uma tendência de divergência entre as especificidades inerentes à estrutura comercial de Portugal e o padrão evidenciado pela UE.

GRÁFICO 4-10: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES POR HABITANTE EM PAÍSES MEMBROS DA UE
(1993-2000)



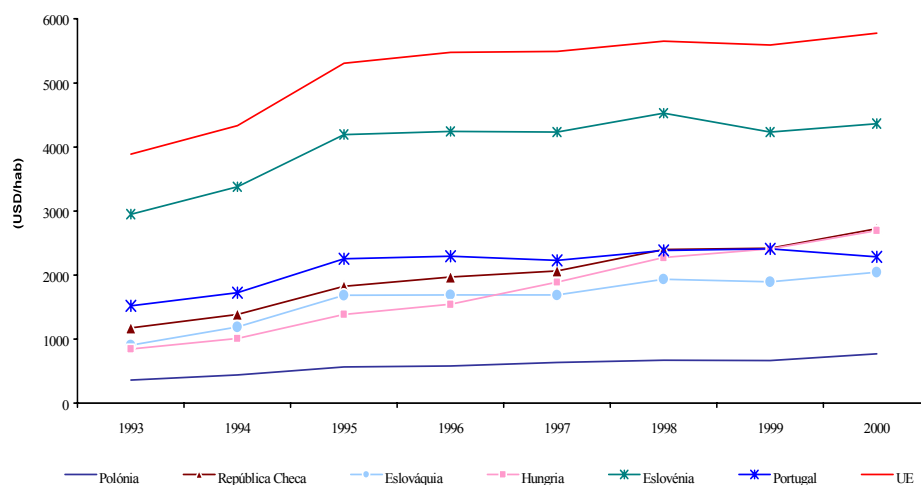
Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

¹⁵ Os países membros da UE seleccionados para análise foram aqueles que se revestiam de maior interesse para fins de análise comparativa com a estrutura portuguesa, nomeadamente Espanha, Grécia, Irlanda e Itália, sendo obviamente também considerada na análise a média da UE15.

Por outro lado, a análise deste indicador para os países candidatos¹⁶ permite verificar que, apesar de todos apresentarem níveis de exportações por habitante inferiores à média comunitária, as tendências de convergência face à UE são bastante díspares entre os países em análise. Assim sendo, a Eslovénia e a Estónia destacam-se como os países que apresentam a maior tendência de convergência com a média comunitária, dada a sua maior aproximação com os níveis de exportações por habitante da UE, enquanto que a Turquia e a Roménia apresentam a situação mais desvantajosa.

Além deste facto, é importante realçar que Portugal não só apresenta uma posição mais desvantajosa que a quase totalidade dos seus parceiros comunitários (a Grécia constitui a única excepção), mas quando é confrontado perante os níveis de exportações por habitante dos países candidatos coloca-se, também, numa posição mais desfavorável face a alguns destes países, nomeadamente face à Eslovénia, Estónia, Hungria e República Checa.

GRÁFICO 4-11: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES POR HABITANTE NOS PAÍSES CANDIDATOS PECO5 (1993-2000)

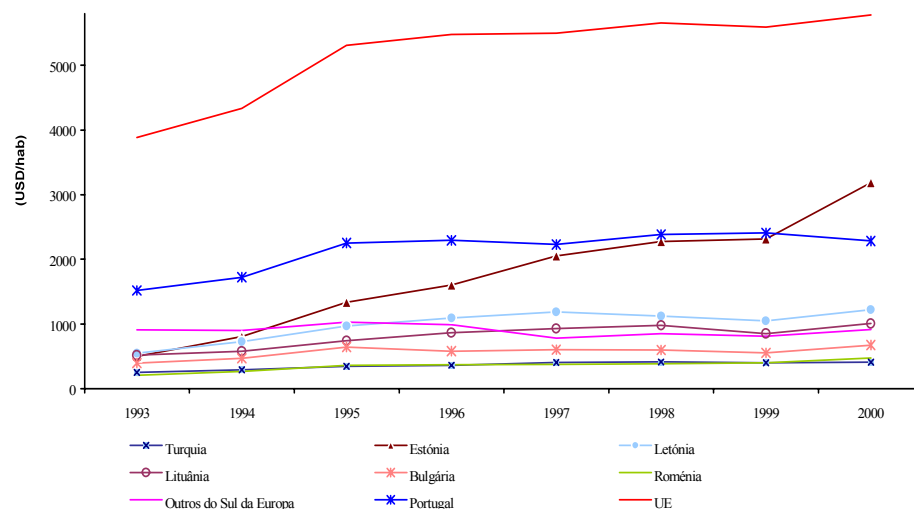


Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

¹⁶ Para facilitar a visualização gráfica, a apresentação dos indicadores relativos aos países candidatos foi segmentada em duas partes, uma que inclui os PECO5 e a outra os restantes países candidatos.

GRÁFICO 4-12: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES POR HABITANTE NOS PAÍSES CANDIDATOS

(1993-2000)



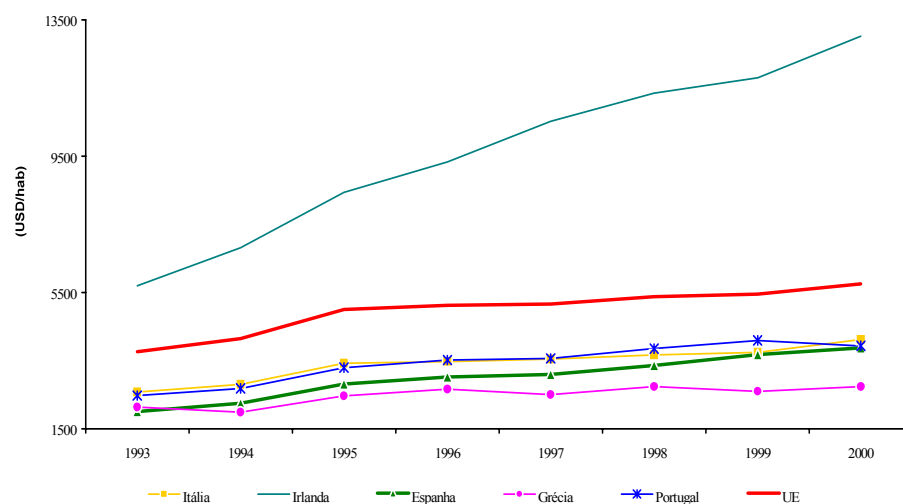
Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Ao analisar a evolução das Importações por Habitante dos países membros da UE, ao longo do período 1993-2000, é possível detectar ritmos diferenciados de evolução deste indicador. Deste modo, à semelhança do que se pode constatar quanto aos ritmos de crescimento das exportações, também no que diz respeito à intensidade do crescimento dos níveis de Importações por Habitante, é a Irlanda que se destaca pelo ritmo de crescimento mais acentuado. Portugal, juntamente com a Grécia, Espanha e Itália, são os países que apresentam os níveis de Importações por Habitante mais reduzidos no ano 2000 e que revelaram um ritmo de crescimento neste indicador, para o período analisado, bastante abaixo da média da UE.

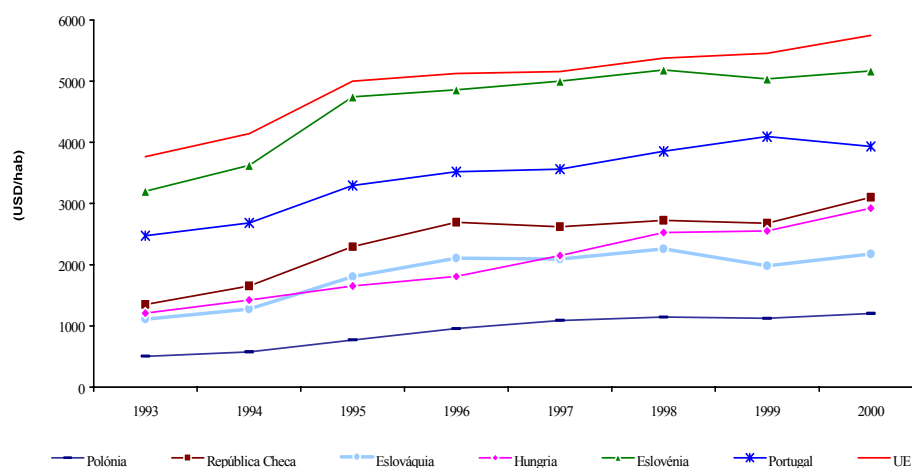
A evolução dos níveis de Importações por Habitante dos países candidatos permite também detectar divergências nos ritmos de crescimento deste indicador. Deste modo, apesar de todos os países candidatos apresentarem níveis inferiores à média da UE, a Eslovénia, Malta e Chipre posicionam-se entre os níveis mais elevados, enquanto que países como a Roménia se posicionam no pólo oposto, revelando um grau bastante inferior de abertura comercial.

GRÁFICO 4-13: EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES POR HABITANTE EM PAÍSES MEMBROS DA UE
(1993-2000)



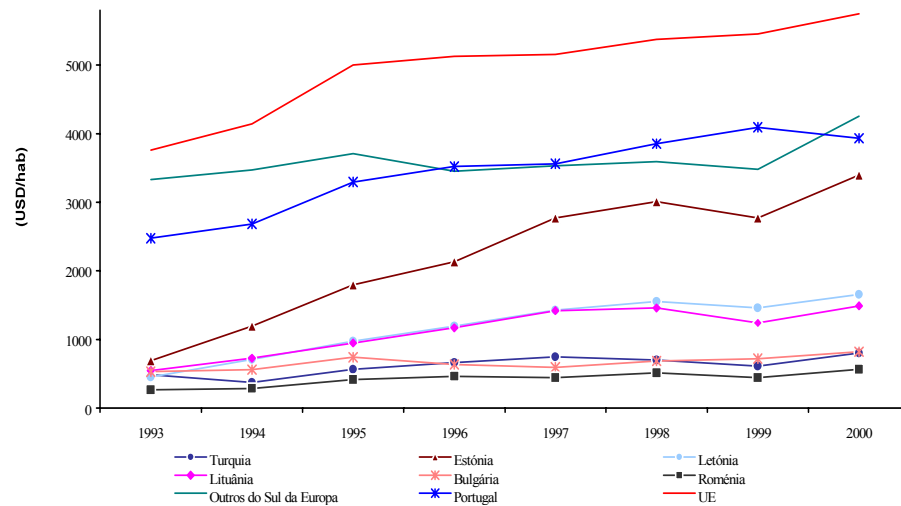
Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-14: EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES POR HABITANTE NOS PAÍSES CANDIDATOS, PECO5 (1993-2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-15: EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES POR HABITANTE NOS PAÍSES CANDIDATOS (1993-2000)



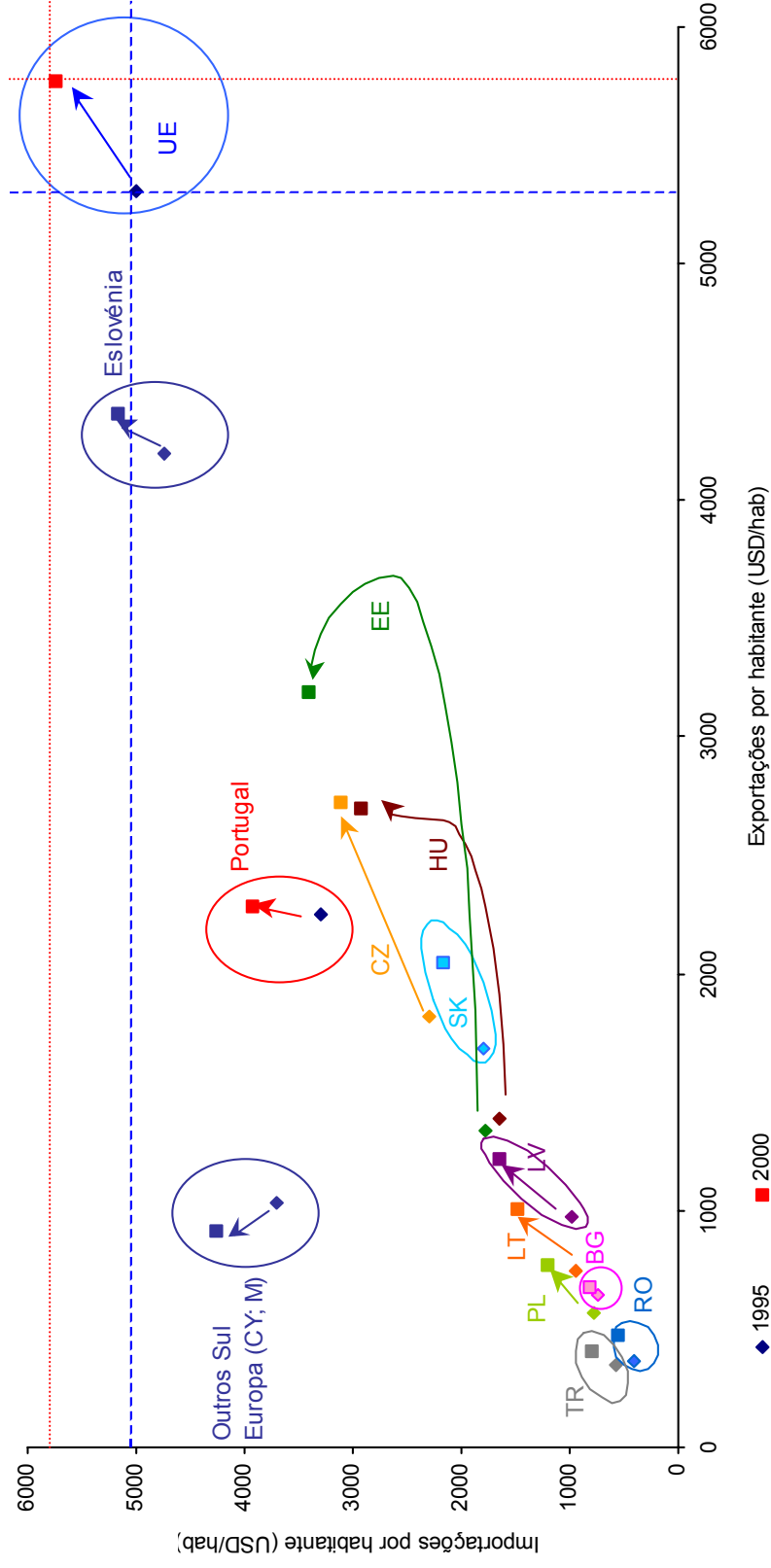
Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

O gráfico seguinte sistematiza a evolução nos níveis de exportação e importação por habitante para os países candidatos nos anos 1995/2000, comparativamente com a dinâmica comunitária, de modo a assinalar tendências de convergência versus divergência nas especificidades inerentes às respectivas estruturas comerciais.

Deste modo, observa-se que as principais tendências de convergência com a média comunitária são assinaladas por países como a Eslovénia (com níveis já bastante próximos da UE) e a Estónia (que apresenta um ritmo intenso de crescimento), enquanto que países como a Turquia e a Roménia permanecem ainda em posições bastante desfavoráveis.

Portugal, por seu turno, não só apresenta níveis de exportações e importações por habitante inferiores aos de alguns países candidatos, como também assinala uma evolução pautada por um maior dinamismo no crescimento dos níveis de importação por habitante do que nos níveis de exportação por habitante.

GRÁFICO 4-16: EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR HABITANTE NOS PAÍSES CANDIDATOS FACE À MÉDIA COMUNITÁRIA (1995/2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Em seguida, é analisada a evolução do Indicador Posição de Mercado para os países candidatos, ao longo do período 1993-2000, indicador este que constitui uma medida de “competitividade revelada”, sendo estabelecida uma comparação com a evolução da “Posição de Mercado” dos países membros da UE.

CAIXA DE TEXTO 4-1: INDICADOR DE POSIÇÃO DE MERCADO

A Posição de Mercado (PM) de um país i num determinado sector k , ou num conjunto de sectores, apresenta-se como sendo uma medida de “competitividade revelada” e é construída a partir da relação do saldo do país nesse sector (ou conjunto de sectores) no total de exportações mundiais do sector (ou total de sectores). Com este indicador, a extensão do excedente ou do défice é relativizada pela tomada em consideração do nível das trocas mundiais nesse sector/sectores. Este indicador é construído do seguinte modo:

$$PM_{ik} = ((X_{ik} - M_{ik}) / X_{kw}) * 100,$$

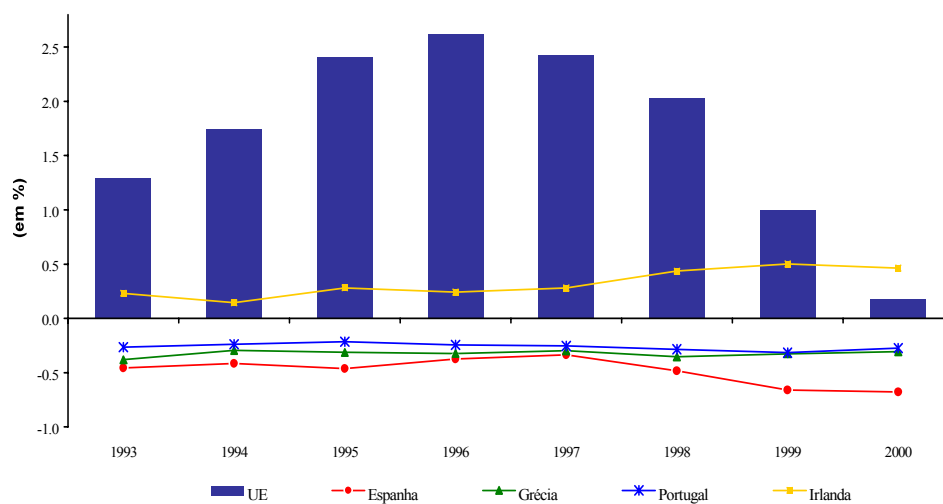
onde X representam as exportações, M as importações, o índice i representa o país em análise, w o espaço mundial e k o sector em análise (podendo o índice k ser substituído pelo conjunto do tecido produtivo, não se estando, desse modo, a analisar a Posição de Mercado de um país no sector k , mas antes a Posição de Mercado de um país no conjunto da sua estrutura sectorial).

A evolução da Posição de Mercado dos países que actualmente formam a UE, no período 1993-2000, foi repartida em três grupos, um referente aos países da coesão, nos quais se inclui Portugal (Gráfico 4-17), um segundo que apresenta os mais recentes Estados Membros da UE (Gráfico 4-18) e um último referente aos restantes Estados Membros da UE com data adesão mais antiga (Gráfico 4-19).

Portugal apresentou, ao longo de todo o período em análise, uma performance negativa e sem sinais evidentes de melhoria. No seio dos países da coesão, apenas a Irlanda evidenciou um esforço de melhoria da sua “Posição de Mercado”. A UE evidenciou uma tendência de deterioração da sua performance competitiva em termos de comércio internacional no final da década de 90.

GRÁFICO 4-17: POSIÇÃO DE MERCADO NOS PAÍSES DA COESÃO

(1993-2000)

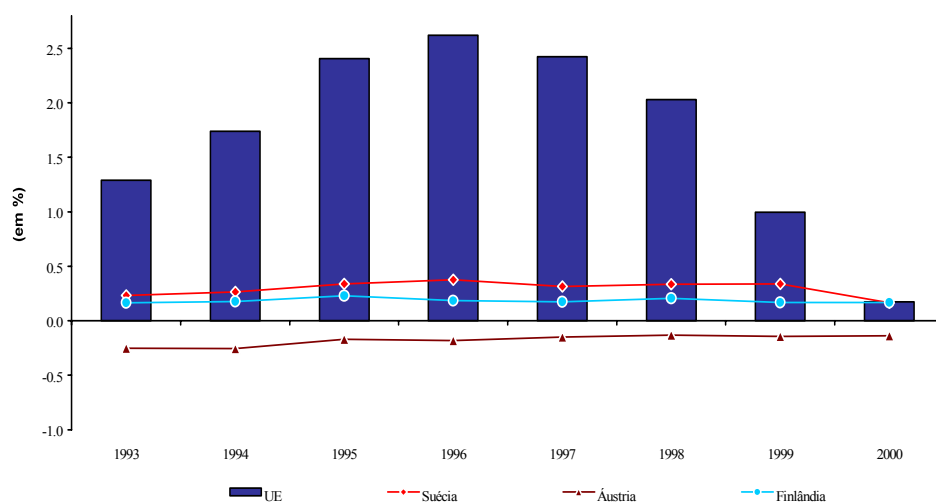


Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A análise da evolução da Posição de Mercado dos mais recentes Estados Membros da UE salienta o comportamento da Suécia e da Finlândia como os países que possuem os desempenhos mais favoráveis.

GRÁFICO 4-18: POSIÇÃO DE MERCADO NOS MAIS RECENTES ESTADOS-MEMBROS DA UE

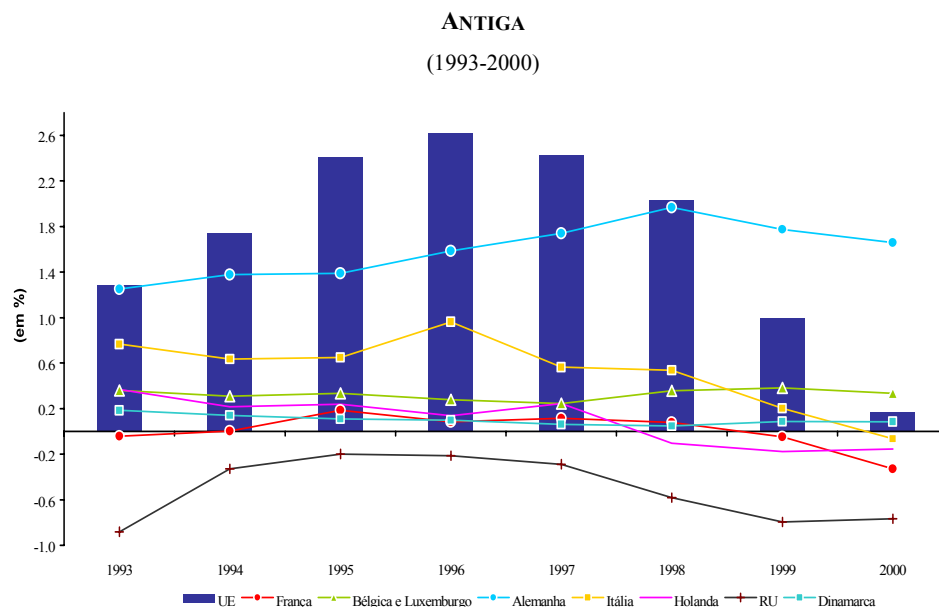
(1993-2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A evolução da Posição de Mercado dos Estados Membros da UE com data de adesão mais antiga permite destacar a Alemanha como o país que apresenta o melhor desempenho neste indicador.

GRÁFICO 4-19: POSIÇÃO DE MERCADO NOS ESTADOS-MEMBROS COM DATA DE ADESÃO MAIS



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

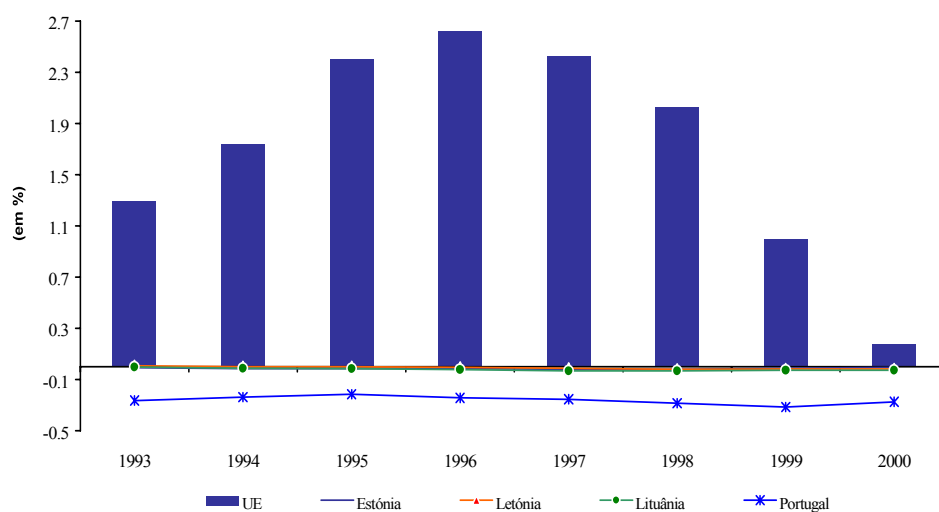
A apresentação da posição de mercado dos países candidatos foi segmentada em diferentes gráficos (ver Gráfico 4-20 a Gráfico 4-23) de modo a facilitar a visualização gráfica.

Todos os países candidatos apresentam posições de mercado negativas, revelando, portanto, uma performance em termos de “competitividade revelada” inferior à média da UE. No entanto, grande parte dos países candidatos evidencia, no ano 2000, uma “posição de mercado” mais favorável do que Portugal.

A Estónia e a Eslováquia são os países candidatos que apresentaram uma maior tendência de convergência com a posição de mercado da UE, superando inclusive, no ano 2000, os valores assumidos por Portugal em relação a este indicador.

GRÁFICO 4-20: POSIÇÃO DE MERCADO DOS PAÍSES CANDIDATOS (MAR BÁLTICO)

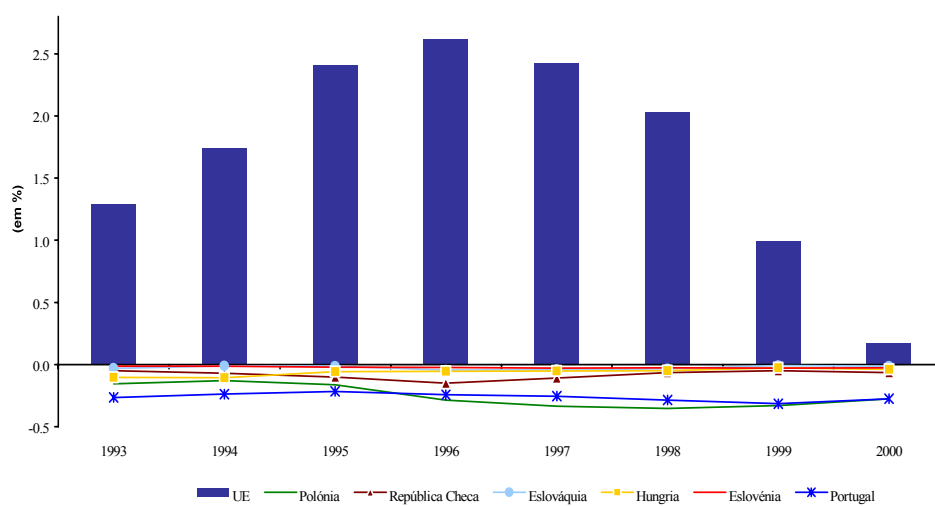
(1993-2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-21: POSIÇÃO DE MERCADO DOS PAÍSES CANDIDATOS (EUROPA CENTRAL)

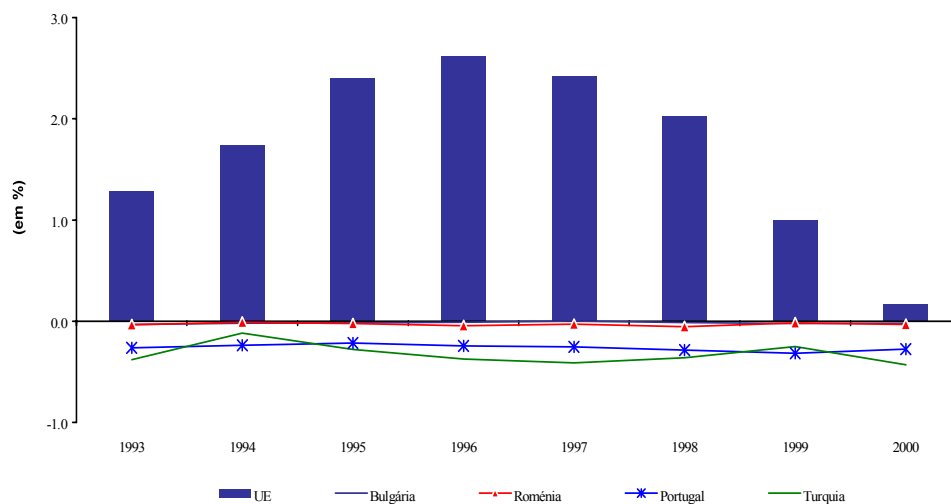
(1993-2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-22: POSIÇÃO DE MERCADO DOS PAÍSES CANDIDATOS (MAR NEGRO)

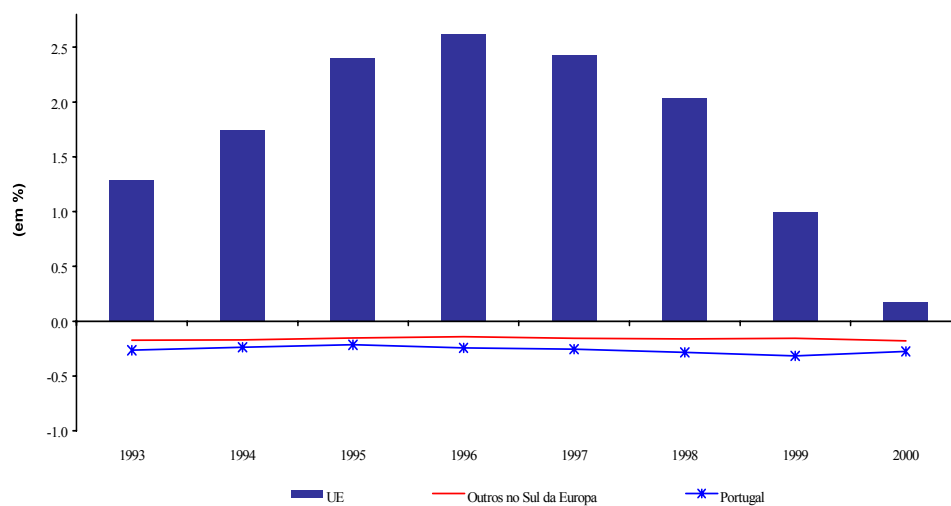
(1993-2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

GRÁFICO 4-23: POSIÇÃO DE MERCADO DOS PAÍSES CANDIDATOS (ILHAS DO MEDITERRÂNEO)

(1993-2000)



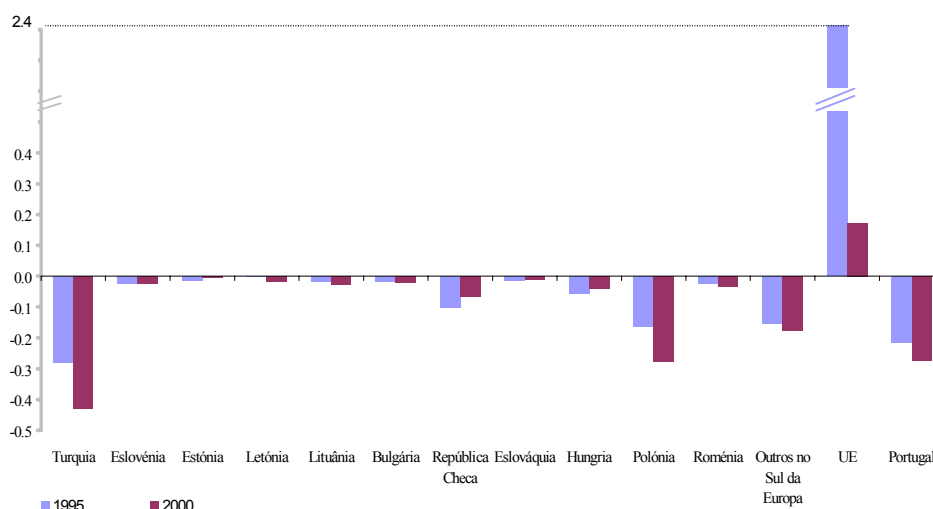
Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A análise da evolução comparativa das posições de mercado dos países candidatos face à UE, nos anos 1995-2000, permite verificar que, apesar da performance competitiva da UE em termos de comércio internacional se ter degradado no final da década de 90, nenhum dos países candidatos conseguiu, em 2000, atingir níveis que se aproximassem consideravelmente da média comunitária. No entanto, quando se estabelece como termo de comparação para a performance competitiva dos ACO, Portugal, observa-se que, em 2000, são diversos os países candidatos que evidenciam uma posição mais favorável.

GRÁFICO 4-24: POSIÇÃO DE MERCADO DOS PAÍSES CANDIDATOS

(1995/2000)



Outros do Sul da Europa: Chipre, Malta, Andorra e Gibraltar

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

O Indicador de Vantagem Comparativa Revelada¹⁷ permite a medição da vantagem comparativa com base no padrão de comércio, assente no pressuposto de que os valores dos fluxos de comércio revelam a vantagem comparativa (Caixa de Texto 4-2). Os critérios subjacentes à sua construção, nomeadamente a comparação do peso das exportações de um produto no total das exportações do país com o peso referente ao mesmo produto no mercado mundial, permitem tecer considerações quanto à avaliação da especialização internacional.

¹⁷ Proposto por Balassa em 1965.

CAIXA DE TEXTO 4-2: INDICADOR DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA

O Indicador de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) para um país/região i numa determinada categoria de produto k é definido da seguinte forma:

$$VCR_{ik} = (X_{ik}/X_{it})/(X_{wk}/X_{wt})$$

Sendo que se consideram X_{ik} como as exportações do país i do bem k , X_{it} as exportações totais do país i e w o índice que se refere ao comércio mundial.

Caso a VCR_{ik} seja superior a 1, então o país i apresenta uma vantagem comparativa revelada no produto k . Este indicador assenta na estrutura comparada das exportações, comparando as exportações do país com as exportações mundiais. Assim sendo, para cada produto exportado, é determinado o peso das exportações do produto no total das exportações do país. Esta proporção é dividida pelo peso referente ao mesmo produto no mercado mundial.

Desta forma, se o indicador for superior a 1, o país revela uma especialização nesse produto, uma vez que o peso das suas exportações supera em termos relativos o peso das exportações mundiais, ou seja, considera-se que o país possui uma vantagem nesse produto. Caso o indicador seja inferior a 1, então o país é considerado como não sendo especializado, e como revelando uma desvantagem.

De forma a apurar a estrutura de especialização, em termos de comércio internacional, dos países candidatos, aplicou-se o Indicador de Vantagem Comparativa Revelada às respectivas estruturas comerciais, a fim de destacar os sectores nos quais os respectivos países detêm vantagens comparativas mais acentuadas.

O quadro seguinte apresenta os cinco sectores onde os países candidatos, a UE e Portugal detinham, no ano 2000, vantagens comparativas reveladas mais acentuadas. Deste modo, é possível detectar algumas similitudes entre os sectores de mais forte especialização internacional de Portugal e dos países candidatos, nomeadamente a nível do sector de malhas e vestuário, das obras em madeira e do sector de couros, peles e calçado (sendo que, de forma a facilitar a visualização das similitudes, foram sombreados os sectores comuns de especialização a Portugal e aos países candidatos, com cores diferentes por sector).

QUADRO 4-9: SECTORES COM VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA MAIS EXPRESSIVA POR PAÍSES (2000)

Países	Sectores com a Vantagem Comparativa mais Expressiva (VCR)				
Turquia	Malhas (9.5)	Tapeçaria (8.6)	Cimento (7.8)	Confecção de Vestuário (5.6)	Fios e Tecidos (4.0)
Eslovénia	Electrodomésticos (8.2)	Mobiliário (7.3)	Obras em madeira (4.2)	Artigos em borracha (4.2)	Produtos farmacêuticos (3.3)
Outros no Sul da Europa	Navios e barcos (12.1)	Componentes electrónicos (7.3)	Tabaco (5.6)	Cimento (4.8)	Confecção de Vestuário (4.0)
Estonia	Produtos refinados do petróleo (8.4)	Minerais ferrosos (5.8)	Material de telecomunicação (5.4)	Obras em madeira (5.2)	Produtos agrícolas não comestíveis (4.9)
Letónia	Produtos agrícolas não comestíveis (13.2)	Obras em madeira (11.2)	Produtos refinados do petróleo (10.7)	Fertilizantes (3.9)	Carvão (2.7)
Lituânia	Fertilizantes (13.9)	Minerais não ferrosos (7.4)	Confecção de Vestuário (6.3)	Produtos refinados do petróleo (5.7)	Alimentos para animais (4.9)
Bulgária	Tabaco (9.1)	Fertilizantes (6.5)	Metais não ferrosos (6.1)	Confecção de Vestuário (6.1)	Cimento (5.9)
República Checa	Coque (6.4)	Vidro (5.8)	Estruturas metálicas (5.1)	Carvão (3.1)	Artigos em borracha (3.1)
Eslováquia	Cimento (5.0)	Ferro e Aço (4.6)	Armamento (3.0)	Artigos em borracha (2.7)	Automóveis particulares, motociclos (2.7)
Hungria	Electrónica (4.9)	Motores, turbinas e máquinas n.e. (3.3)	Material informático (2.8)	Electrodomésticos (2.3)	Aparelhos e fornecedores eléctricos (2.1)
Polónia	Coque (23.3)	Carvão (8.2)	Mobiliário (7.2)	Obras em madeira (5.7)	Estruturas metálicas (5.5)
Roménia	Confecção de Vestuário (11.2)	Couros, peles, calçado (6.2)	Minerais ferrosos (5.3)	Malhas (4.8)	Mobiliário (4.3)
Portugal	Obras em madeira (7.7)	Tapeçaria (6.6)	Malhas (5.4)	Couros, peles, calçado (5.1)	Bebidas (3.9)
UE	Bebidas (1.8)	Produtos farmacêuticos (1.8)	Produtos à base de cereais (1.8)	Material agrícola (1.7)	Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc. (1.6)

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

De modo a ser possível detectar similitudes entre o padrão de especialização, em termos de comércio internacional, dos países candidatos face quer à UE, quer a Portugal, foi aplicado o indicador de vantagem comparativa revelada a um total de 71 sectores, para os anos de 2000, 1998 e 1995.

Portugal revela vantagens comparativas reveladas nos denominados sectores “tradicionais”, onde se destacam as obras de madeira, tapeçaria, malhas e vestuário, couro e calçado, bebidas, cimento e cerâmica, revelando, portanto, um perfil de especialização fortemente centrado na exploração de baixos custos de trabalho e com pouca valorização de factores mais dinâmicos de competitividade, comparativamente com o perfil de especialização do

espaço comunitário. Por outro lado, são diversos os países candidatos que revelam vantagens comparativas reveladas nos sectores de “especialização mais forte” de Portugal, o que poderá acentuar os desafios de concorrência acrescida.

Em seguida, importa determinar o perfil de especialização dos países candidatos, utilizando como região de referência a UE, e recorrendo, para tal efeito, à aplicação do Indicador de Vantagem Comparativa Global (Caixa de Texto 4-3), tendo como base as estruturas de comércio internacional, de forma a investigar o enquadramento do padrão de especialização consoante os factores-chave de competitividade e os graus de intensidade tecnológica que lhe estão subjacentes, a fim de aferir o seu eventual potencial como indutor ou, pelo contrário, bloqueador de progressos competitivos.

Neste sentido, reveste-se de bastante interesse apurar se os padrões de especialização dos países candidatos, face ao espaço comunitário, construídos a partir das respectivas estruturas de comércio internacional, assentam em factores de competitividade (Caixa de Texto 4-4) que possam potencialmente actuar como factores dinâmicos de crescimento e competitividade, ou se, pelo contrário, dependem de factores que indiciam um fraco potencial de sustentabilidade, podendo acarretar possíveis estrangulamentos competitivos.

CAIXA DE TEXTO 4-3: INDICADOR DE VANTAGEM COMPARATIVA GLOBAL

O indicador de Vantagem Comparativa Global (VCG) assenta na comparação entre a estrutura das exportações e a das importações, de forma a ter presentes situações em que um país possa ser, em simultâneo, um considerável exportador e importador de um determinado bem, já que a consideração exclusiva da sua estrutura de exportações poderia contribuir para considerar o país como dispor de uma importante vantagem numa determinada categoria de produto, que o país também importa consideravelmente.

Assim sendo, para ultrapassar essas dificuldades, esta medida de especialização no comércio é obtida recorrendo em simultâneo à estrutura das exportações e importações. A aproximação deste indicador ao indicador de Vantagem Comparativa Revelada na exportação permite obter um indicador de Vantagem Comparativa Global que, considerando um país i e um produto k , é definido da seguinte forma:

$$VCG_{ik} = \frac{\frac{X_{ik} / X_{it}}{X_{Rk} / X_{Rt}}}{\frac{M_{ik} / M_{it}}{M_{Rk} / M_{Rt}}}$$

Considerando X como representando as exportações, M as importações, k e i respectivamente o produto e o país/região em análise, R a região tomada como referência e t o índice referente ao total.

Se a VCG for superior a 1, o país i é relativamente mais exportador do que importador do produto k , considerando-se, deste modo, que o país apresenta uma vantagem comparativa global para o produto k . Em oposição, se o indicador for inferior à unidade, considera-se que o país é, em termos relativos, mais importador do que exportador de k , apresentando uma desvantagem comparativa global para o produto.

CAIXA DE TEXTO 4-4: TIPOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO POR FACTORES-CHAVE DE COMPETITIVIDADE

A classificação por factores chave de competitividade adoptada constitui um desenvolvimento da classificação proposta pela OCDE, ela própria sujeita a alguns ajustamentos com base nos trabalhos desenvolvidos, na monitorização do desenvolvimento industrial ao longo da última década^(*), traduzindo-se na afectação das diferentes actividades industriais em cinco grupos ou segmentos, de acordo com os factores principais que influenciam ou determinam a competitividade de cada actividade e, desse modo, configuram os contornos centrais dos modelos de negócios que nelas se consolidam (o quadro seguinte sintetiza a classificação adoptada nas suas grandes linhas, uma vez que ela foi operacionalizada com um nível de desagregação da CAE de 4 dígitos).

Segmento (característica central)	Factor Chave de Competitividade	Indústrias
Peso relevante dos Recursos Naturais na cadeia de valor	Condições favoráveis (proximidade, preço, “sourcing”) no acesso aos recursos naturais	Produtos alimentares, bebidas, tabaco, couro, madeira, mobiliário e cortiça, pasta e papel, refinação petróleo, cimento e outros materiais de construção
Forte conteúdo em Trabalho Directo	Baixo custo na utilização do factor trabalho por unidade produzida (CTUP)	Têxteis, vestuário, calçado, mobiliário metálico, metalurgia dos não ferrosos e produtos metálicos
Exploração de Economias de Escala	Possibilidade de extensão da escala operacional ou da série de produção e distribuição	Artes gráficas, produtos químicos industriais, borracha e plásticos, cerâmica e vidro, siderurgia, construção naval, automóvel e componentes, material ferroviário
Afirmação da Diferenciação dos Produtos	Adaptação dos produtos (e serviços associados) às características diversificadas ou segmentadas da procura	Máquinas não eléctricas e equipamentos, máquinas e aparelhos eléctricos (excluindo material de telecomunicações e semicondutores)
Intensidade do esforço de I&D (em % vendas)	Aplicação rápida do progresso científico (ciclo de vida curto) e gestão da propriedade industrial (patentes)	Produtos farmacêuticos, computadores e equipamentos informáticos e de escritório, semicondutores e material de telecomunicações, aeroespacial e aeronáutica, instrumentos científicos e de precisão

(*) Vejam-se, nomeadamente, os Relatórios anuais sobre as "Políticas industriais nos países da OCDE" (Relatório 1992, Quadro 12, pp135-136 e Quadro 14, pp165-166; Relatório 1993, Quadro 9, pp94; Relatório 1994, Quadro 7, pp103).

As categorias definidas, utilizadas na classificação por factor-chave de competitividade, não são estanques, pois a competitividade em geral é função de múltiplas características. Por exemplo, a aplicação do progresso científico também desempenha um importante papel nas indústrias que produzem bens diferenciados. No entanto, os autores consideram que esta classificação permite uma ligação entre as especificidades dos grupos de produtos e as principais categorias de vantagens económicas que decorrem das trocas comerciais internacionais.

De ressaltar que no seio da mesma categoria de produtos, podem existir empresas cujas vantagens competitivas constituam uma excepção ao factor-chave de competitividade dominante no subsector onde se incluem. Tudo depende do domínio revelado pela empresa da cadeia de valor onde se insere. O que se pretende, não obstante, nesta classificação, é detectar, antes de mais, trajectórias dominantes de competitividade por sectores ou produtos.

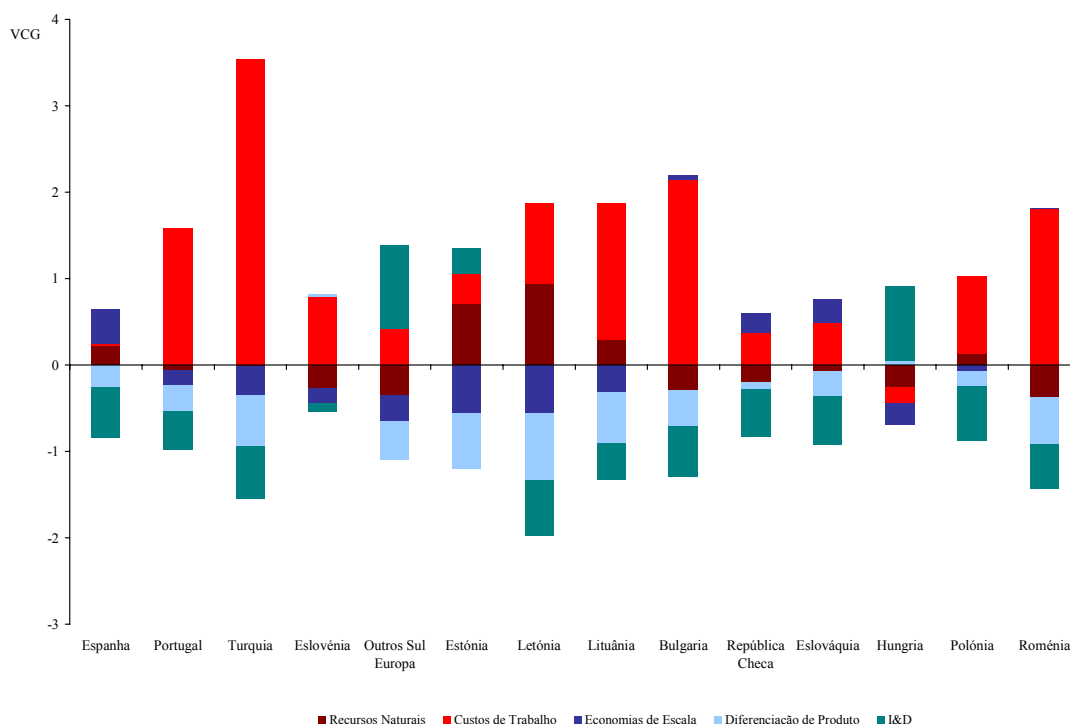
Tendo como base o Gráfico 4-25, é possível observar o padrão de especialização dos países candidatos e de Portugal segundo os factores-chave de competitividade, para o ano de 2000. Os resultados apresentados no gráfico representam as divergências entre o valor obtido para o Indicador de Vantagem Comparativa Global e o valor 1 (que seria o valor que existiria caso o perfil de especialização do país em análise “coincidisse” com o da UE, tomada como região de referência). Assim sendo, se um país apresentar valores positivos para um determinado factor de competitividade, tal significa que o mesmo apresenta uma “sobre-especialização” relativa nos sectores que valorizam esse factor comparativamente com o espaço comunitário, enquanto que valores negativos apontam para uma “sub-especialização” relativa.

Deste modo, a análise da especialização comercial dos países candidatos face à UE, segundo a valorização dos factores-chave de competitividade, revela que a Hungria, a Estónia, Malta, Chipre, a República Checa e a Eslováquia parecem apresentar, em 2000, vantagens comparativas globais em alguns sectores que exploram factores dinâmicos de competitividade, revelando, portanto, um perfil de especialização internacional com um potencial de posicionamento competitivo mais atractivo do que Portugal.

Com efeito, Portugal apresenta um perfil de especialização internacional que, face à UE, assenta totalmente nas indústrias que se organizam em torno do baixo custo do trabalho como factor-chave de competitividade, e que, por este meio, revela carências de factores mais dinâmicos de competitividade como a exploração de economias de escala, esforço de I&D e diferenciação do produto. Deste modo, a forte “sobre-especialização” assumida pelos sectores que assentam na exploração de baixos custos de trabalho no perfil de especialização de Portugal é sinónimo de alguma debilidade e fraca incorporação de valor acrescentado e solidez competitiva, dada a “insegurança” que Portugal transmite em factores de crescente relevância, como a diferenciação do produto, a qualidade dos recursos humanos e a inovação tecnológica, ao nível do seu perfil de especialização internacional.

GRÁFICO 4-25: VANTAGENS COMPARATIVAS GLOBAIS SEGUNDO O FACTOR CHAVE DE COMPETITIVIDADE

(2000)



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A análise dinâmica dos padrões de especialização internacional dos países candidatos, ao longo do período 1995-2000, tendo como base o gráfico seguinte, permite verificar que alguns países candidatos evidenciaram um aumento da importância de sectores que valorizam a I&D e a diferenciação de produto como factores de competitividade, como a Hungria, a Polónia, República Checa, Malta e Chipre, entre outros.

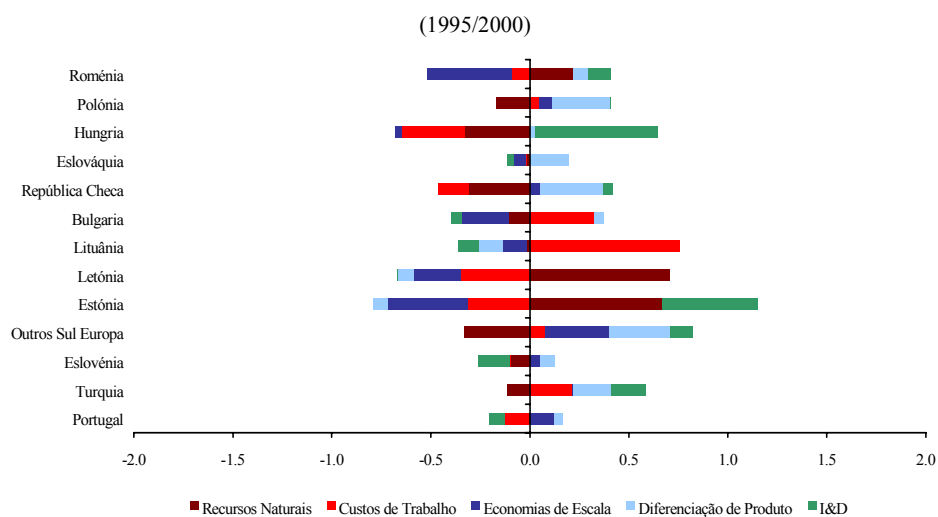
Assim sendo, o perfil de especialização de alguns dos países candidatos começou no final da década de 90 a acentuar a importância concedida a factores dinâmicos de competitividade e a afastar-se da fraca sustentabilidade competitiva associada à exploração de baixos custos salariais, procurando, deste modo, contornar efeitos pouco sólidos e fracamente dinamizadores dos níveis de competitividade no contexto europeu. Acresce que os países candidatos revelam vantagens potenciais apreciáveis nos sectores tradicionais de especialização da economia portuguesa, em virtude dos baixos custos da mão de obra,

associados a níveis mais elevados de educação e qualificação da população activa. A tendência evidenciada por alguns dos países candidatos, nomeadamente os acima mencionados, pode, desta forma, contribuir para incentivar potenciais sustentáveis de desenvolvimento, no quadro mais geral dos desafios prevaletentes no espaço europeu, e até mesmo no espaço mundial.

O perfil de especialização internacional de Portugal apresentou, no período 1995-2000 (apesar de em termos relativos esta evolução não ser muito expressiva), indícios de afastamento da exploração de factores-chave de competitividade pouco sustentáveis e fracamente dinamizadores da posição de Portugal no contexto europeu, nomeadamente a exploração de custos do factor trabalho. Esta tendência favorável é reforçada pelo aumento da importância da exploração das economias de escala (apesar da menor visibilidade), com a crescente valorização da diferenciação de produto.

O final da década de 90 revela, contudo, não obstante os progressos recentes verificados, a manutenção do perfil de especialização internacional de Portugal, com uma fraca importância concedida à I&D, não existindo sinais de reforço do peso destes sectores no seu padrão de especialização, o que pode condicionar a capacidade de afirmação competitiva de Portugal no centro dos crescentes desafios do espaço europeu.

GRÁFICO 4-26: VARIAÇÕES NAS VANTAGENS COMPARATIVAS GLOBAIS SEGUNDO O FACTOR CHAVE DE COMPETITIVIDADE



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

A obtenção do perfil de especialização internacional segundo a valorização dos graus de intensidade tecnológica (Caixa de Texto 4-5) dos países candidatos permite verificar, com base no gráfico seguinte, que, no ano 2000, Malta, Chipre, Hungria, Estónia e República Checa assumem-se como os países candidatos que revelam as vantagens comparativas globais mais acentuadas nos níveis de intensidade tecnológica mais elevados.

CAIXA DE TEXTO 4-5: TIPOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO POR GRAUS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA

A classificação por níveis de intensidade tecnológica adoptada segue, também, a classificação proposta pela OCDE, cujos ajustamentos conduziram à passagem de uma classificação em três níveis (alto, médio e baixo) para uma classificação, proposta mais recentemente ^(*), em quatro níveis de intensidade tecnológica, acompanhando, aliás, a maior dispersão dos indicadores utilizados para situar as diferentes indústrias resultante da aceleração e diferenciação dos ritmos de modernização tecnológica e inovação (o quadro seguinte sintetiza a classificação adoptada nas suas grandes linhas, uma vez que ela foi operacionalizada com um nível de desagregação da CAE de 4 dígitos).

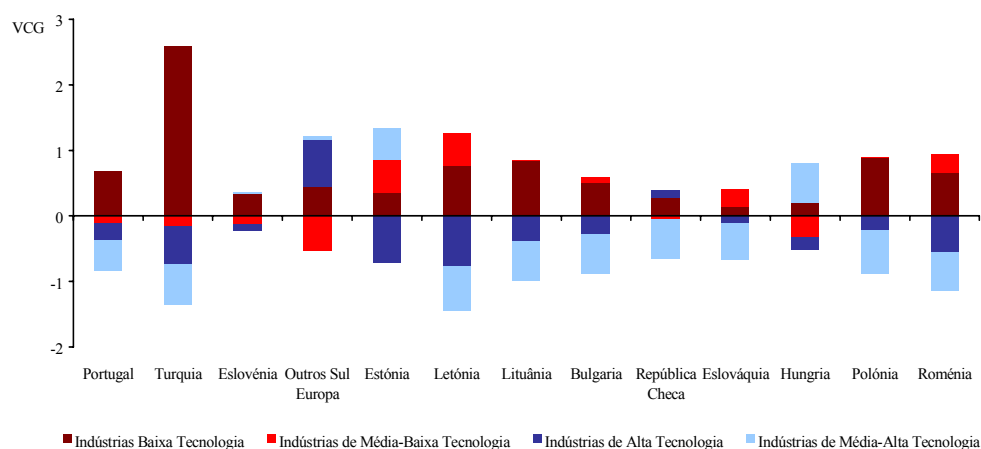
Segmentos	Indústrias
Indústrias de Alta Tecnologia	Aeronáutica e aeroespacial, produtos farmacêuticos, computadores e equipamentos informáticos e de escritório, electrónica e equipamentos de telecomunicações, instrumentos médicos, ópticos e de precisão
Indústrias de Média –Alta Tecnologia	Máquinas e aparelhos eléctricos, automóveis e componentes, indústrias químicas (excluindo farmacêutica), equipamento ferroviário e outro equipamento de transporte, máquinas e equipamentos
Indústrias de Média-Baixa Tecnologia	Coque, produtos refinados do petróleo e combustível nuclear, borracha e plásticos, produtos minerais não metálicos, construção e reparação naval, metalurgias de base, produtos metálicos
Indústrias de Baixa Tecnologia	Pasta e papel, artes gráficas, têxteis, vestuário, couro, calçado, produtos alimentares, bebidas e tabaco, madeira, mobiliário e cortiça

(*) Veja-se, ainda, OCDE (1997), Revision of the high-technology sector and product classification, STI working papers 2 e OCDE (2001), Base de Dados STAN.

De forma a classificar as trocas internacionais consoante o grau de intensidade tecnológica, a classificação desenvolvida pela OCDE agrupa as indústrias segundo o critério de intensidade de I&D na zona da OCDE. A intensidade em I&D é geralmente definida como a relação entre a I&D conduzida pelas empresas e o seu volume de negócios. Apesar das limitações que possam ser apontadas à classificação, os autores consideram que a intensidade em I&D continua a ser um dos raros indicadores disponíveis que pode fornecer informação quanto ao esforço tecnológico.

As considerações atrás feitas a propósito da classificação dos sectores e produtos consoante os factores-chave de competitividade predominantemente explorados, e dos cuidados a ter na sua aplicação, devem ser igualmente tidos em conta nesta nova classificação.

GRÁFICO 4-27: VANTAGENS COMPARATIVAS GLOBAIS SEGUNDO O GRAU DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA, 2000



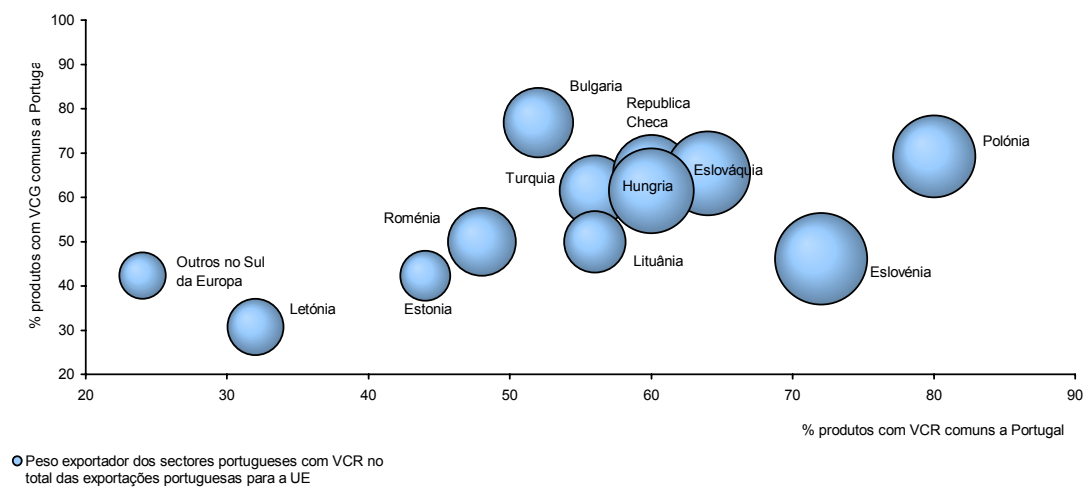
Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

De forma a aferir o grau de similitude entre os perfis de especialização internacional de Portugal e dos países candidatos, é possível desenvolver uma análise que estabelece o cruzamento das percentagens de produtos com vantagens comparativas reveladas que os países candidatos apresentam em simultâneo com Portugal (eixo dos xx), das percentagens de produtos com vantagens comparativas globais que os países candidatos apresentam em simultâneo com Portugal (eixo dos yy), e, ao mesmo tempo, do peso exportador dos sectores portugueses com vantagens comparativas reveladas no total das exportações portuguesas para a UE.

Deste modo, quanto mais elevadas as percentagens que o país candidato apresente de vantagens comparativas reveladas ou vantagens comparativas globais em comum com Portugal, maiores as semelhanças nos perfis de especialização internacional, logo mais acentuadas as probabilidades de confronto competitivo. Por outro lado, quanto mais relevante o peso exportador dos sectores portugueses com vantagens comparativas reveladas no total da estrutura exportadora portuguesa para a UE (representada pela dimensão da bolha), mais significativa é a importância desse mesmo sector no total da estrutura portuguesa, logo mais acentuadas tenderão a ser as repercussões decorrentes das ameaças competitivas apresentadas pelas similitudes nos perfis de especialização.

Neste sentido, podemos verificar que os países que apresentam as maiores similitudes com os perfis de especialização internacional de Portugal (maiores percentagens de VCR e VCG comuns a Portugal) e que, em simultâneo, apresentam vantagens comparativas reveladas comuns a Portugal em sectores de grande relevância na estrutura exportadora portuguesa para a UE são a Polónia, a Eslovénia, a Eslováquia, a República Checa e a Hungria.

GRÁFICO 4-28: GRAU DE SIMILITUDE ENTRE AS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS E AS VANTAGENS COMPARATIVAS GLOBAIS DE PORTUGAL E DOS PAÍSES CANDIDATOS, EM 2000



Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Proximidades e Divergências, Ameaças e Oportunidades: O Recurso às Matrizes de Correlação entre as Estruturas de Comércio Externo

Numa tentativa de aprofundamento da análise das semelhanças e diferenças entre as estruturas de comércio externo dos países candidatos e de Portugal, no sentido de se distinguirem, de forma mais clara e efectiva, os nossos potenciais parceiros e concorrentes no comércio internacional, foi construída uma matriz dos coeficientes de correlação entre as estruturas de exportação para a UE dos referidos países. A matriz foi elaborada segundo a classificação da nomenclatura combinada a quatro dígitos (1402 produtos) para o ano de 2001, ano mais recente para o qual existia informação¹⁸. Para cada país, foram calculados os pesos relativos de cada produto na respectiva estrutura de exportação para a UE, e depois calculados os coeficientes de correlação entre estruturas. De notar que o “país” UE15 representa a estrutura de exportações do agregado dos 15 países que compõem actualmente a União Europeia. Na diagonal central da matriz, encontram-se os valores para o desvio padrão da estrutura de exportações de cada país, o que permite caracterizar o seu grau de concentração.

Para uma melhor percepção da leitura da matriz apresentada (Quadro 4-10), e de forma a sistematizar as principais ideias, dever-se-á ter em consideração que:

- **Desvio padrão elevado** => *elevada concentração* da estrutura de exportação do respectivo país em determinadas categorias de produtos.
- **Desvio padrão reduzido** => *elevada dispersão* da estrutura de exportações do respectivo país em várias categorias de produtos.
- **Coefficientes de correlação elevados** => *forte semelhança* entre as estruturas de exportação dos respectivos países comparados.
- **Coefficientes de correlação reduzidos** => *forte diferenciação* entre as estruturas de exportação dos respectivos países comparados.

¹⁸ Apenas foi considerado o último ano para o qual existia informação disponível, uma vez que, para os anos anteriores, os resultados alcançados neste tipo de análise eram relativamente semelhantes, mantendo-se as tendências mais fortes apresentadas acima, não se justificando, por isso, a sua apresentação, uma vez que a análise se poderia tornar repetitiva.

QUADRO 4-10: COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO E DESVIO PADRÃO DAS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO DOS ESTADOS MEMBROS E DOS PAÍSES CANDIDATOS, 2001

	UE15	F	B	L	D	I	NL	UK	IRL	DK	FIN	S	A	E	GR	P	TR	SI	MT	CY	EE	LV	LT	BG	CZ	SK	HU	PL	RO
UE15	0,31																												
França	95	0,41																											
Bélgica	91	92	0,40																										
Luxemburgo	52	38	33	0,44																									
Alemanha	91	93	89	32	0,40																								
Itália	81	79	73	36	68	0,26																							
Holanda	67	46	46	67	38	46	0,36																						
Reino Unido	82	66	59	62	61	60	84	0,35																					
Irlanda	42	26	23	55	19	25	52	50	0,74																				
Dinamarca	46	35	33	30	22	55	51	55	29	0,32																			
Finlândia	25	15	16	16	14	20	22	27	6	21	0,54																		
Suécia	68	61	57	30	54	68	43	56	27	49	56	0,32																	
Áustria	73	71	65	39	57	72	47	59	21	45	39	62	0,34																
Espanha	87	93	93	26	94	70	32	52	12	22	8	50	61	0,52															
Grécia	28	22	22	23	9	39	29	29	19	44	15	34	30	15	0,38														
Portugal	77	80	81	23	78	69	33	48	10	22	12	44	58	83	23	0,44													
Turquia	34	34	34	9	36	39	13	19	2	12	4	21	25	38	42	45	0,35												
Eslovénia	70	75	73	16	81	64	18	36	4	16	10	42	47	80	6	71	40	0,42											
Malta	22	14	17	6	17	14	31	27	4	8	6	13	11	12	5	20	13	11	0,80										
Chipre	3	4	4	0	4	2	0	3	0	0	0	1	1	4	1	3	3	2	0,66										
Estónia	20	10	11	12	14	14	21	30	2	27	57	32	25	6	15	9	13	12	10	12	0,56								
Letónia	12	4	9	3	4	9	22	15	1	20	24	30	11	2	13	5	14	10	10	3	45	0,73							
Lituânia	17	7	19	1	7	19	34	18	1	20	20	28	5	5	27	11	33	11	22	1	41	56	0,60						
Bulgária	10	6	12	5	5	19	11	6	0	10	8	11	6	4	19	17	43	13	16	5	16	22	46	0,40					
República Checa	79	83	75	29	89	65	32	50	14	17	9	48	54	83	5	72	42	84	13	29	16	9	11	9	0,38				
Eslováquia	77	82	85	18	88	60	25	42	5	12	9	43	47	88	9	83	40	83	16	18	15	13	20	19	86	0,57			
Hungria	65	58	51	42	64	44	42	60	26	18	27	43	59	55	10	51	33	51	12	42	38	6	13	11	64	56	0,42		
Polónia	48	49	45	10	52	51	16	27	3	18	9	41	37	50	7	47	46	65	13	10	20	16	27	23	67	56	51	0,33	
Roménia	13	8	10	4	9	30	10	9	3	14	9	15	11	8	17	32	53	25	21	4	22	23	43	64	18	27	20	36	0,44

Nota: Coeficientes de correlação e desvio padrão multiplicados por 100.

Fonte: Eurostat, COMEXT

Deste modo, um valor elevado para o desvio padrão de um determinado país indicia uma elevada concentração das suas exportações para a UE em categorias específicas de produtos. De acordo com este critério, a Irlanda, Finlândia e Espanha, por esta ordem, apresentam os maiores graus de concentração de exportações em determinados tipos de produtos, para a UE. Por sua vez, os países que apresentam um grau de diversificação das exportações mais próximo da média europeia são a Dinamarca, Suécia e a Áustria. A Itália apresenta a estrutura de exportações mais diversificada tanto dos países membros da UE, como

relativamente aos países candidatos, o que significa que a estrutura de exportações deste país para a UE é bastante variada em tipos de produtos (todos eles com pesos relativos bastante semelhantes na respectiva estrutura). O grau de concentração da estrutura de produtos exportados de Portugal para a UE, indiciado por um valor para o desvio padrão claramente superior à média europeia, deve-se ao forte peso (cerca de 50% do total exportado) na estrutura de exportações portuguesa de produtos como veículos automóveis (de passageiros), aparelhos e materiais eléctricos, vestuário e seus acessórios de malha, calçado e máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (ver Quadro 4-10).

Dos países candidatos, Malta e Letónia apresentam os valores mais altos para o desvio padrão, o que significa que se caracterizam por estruturas de exportação para a UE15 muito concentradas em determinados tipos de produtos (madeira serrada ou endireitada longitudinalmente, que, no caso da Letónia, correspondeu a 21,47% das suas exportações para a UE, em 2001, e circuitos integrados e microconjuntos electrónicos, que, no caso de Malta, correspondeu a 21,55% das suas exportações para a UE), apresentando igualmente valores muito distantes para o desvio padrão, quando comparados com o agregado da UE15. Contrariamente, os países que apresentam valores para o desvio padrão próximos do agregado da UE15, e, por isso, apresentando estruturas de exportação com graus de concentração semelhantes aos da média Comunitária, foram a Polónia, Turquia, República Checa, Hungria e Eslovénia.

No entanto, uma vez que os valores do desvio padrão apenas permitem comparar níveis de concentração das estruturas de exportações por categorias de produtos, não sendo claros quanto à semelhança das estruturas de exportações entre países, apresenta-se, de seguida, a análise dos coeficientes de correlação.

Os coeficientes de correlação foram calculados para cada par de países (linha vs. coluna da matriz) de forma a analisarem as similitudes entre as estruturas de exportação para a UE15 dos países comparados. Neste sentido, quanto maior for o valor do coeficiente de correlação entre dois países, maior será a semelhança entre as estruturas de exportação destes para a UE15. Neste sentido, verificamos que os países que apresentam um maior grau de aproximação da sua estrutura de exportações para a UE15, em relação à estrutura do agregado UE15, são a França, Bélgica e Alemanha. Nestes casos, os valores dos coeficientes de correlação indiciam que as estruturas de exportações destes três países são bastante semelhantes das apresentadas pelo agregado UE15. No entanto, há que ter em atenção que, por exemplo, apesar de a Alemanha e a Bélgica terem coeficientes de correlação idênticos,

face à UE15, estes valores não traduzem, no seu resultado, possíveis diferenças de dimensão dos mercados, não sendo por isso redundantes. Ou seja, apesar de terem coeficientes de correlação idênticos (91) face a um outro determinado país (neste caso, UE15), isso não significa que, entre eles, também se regista a mesma semelhança de estrutura de exportações para a UE, uma vez que os respectivos mercados podem ter características e dimensões diferentes, o que se confirma ao observar o coeficiente de correlação entre a Bélgica e a Alemanha que se apresenta ligeiramente inferior (89).

A Finlândia e a Grécia apresentam, por seu lado, os coeficientes de correlação (face ao agregado UE15) mais baixos de entre os Estados Membros, indiciando, por conseguinte, estruturas de exportação bastante diferentes da estrutura de exportações da UE15.

Em termos da análise dos coeficientes de correlação para os países candidatos, verifica-se que a República Checa, Eslováquia, Eslovénia e Hungria são os países que apresentam as estruturas de exportações mais semelhantes com a média da UE15. Em contraste, o Chipre, a Bulgária, a Letónia e a Roménia apresentam coeficientes muito baixos, o que indicia grandes discrepâncias entre as suas estruturas de exportação e a da média da UE15.

Numa análise mais particular, verifica-se que a estrutura de exportações de Portugal para a UE15, comparativamente com os vários países candidatos, apenas é menos concentrada (ver desvio padrão) em determinados tipos de produtos do que as estruturas de exportações das ilhas (Malta e Chipre), dos países bálticos (Estónia, Letónia e Lituânia) e da Eslováquia. Todos os outros países candidatos apresentam estruturas de exportações para a UE mais desconcentradas em determinados tipos de produtos do que a estrutura de exportações de Portugal, e, igualmente, bastante mais próximas do grau de desconcentração que o agregado da UE15 apresenta do que Portugal. De todos os países analisados, verificamos que é Malta o país que apresenta a estrutura de exportações mais concentrada, seguida da Irlanda e da Letónia.

Uma observação mais atenta (Quadro 4-11) dos coeficientes de correlação entre os países candidatos e os actuais Estados Membros da UE permite verificar que as estruturas de exportações para a UE15 dos países candidatos como a Turquia, Bulgária, Eslováquia e Roménia apresentam um maior grau de similitude com a estrutura de exportações portuguesas do que face à média europeia, uma vez que apresentam coeficientes de correlação superiores quando comparados com Portugal do que quando comparados com o agregado UE15. Esta situação poderá gerar a ideia de que estes países, por apresentarem estruturas de exportações para a UE15 mais fortemente correlacionadas com a estrutura de

exportações para a UE15 de Portugal, relativamente ao próprio agregado UE15, poderão tornar-se em potenciais “ameaças” para Portugal no futuro (tanto ao nível da captação de IDE, como dos fluxos comerciais). Para além disso, são, por natureza, potenciais concorrentes nas indústrias intensivas em trabalho, face às vantagens de custo salarial que estes países desfrutam em relação a Portugal.

QUADRO 4-11: COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO DAS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÕES (UE15 vs PAÍSES CANDIDATOS), 2001

	UE15	Turquia	Eslovénia	Malta	Chipre	Estónia	Letónia	Lituânia	Bulgária	R. Checa	Eslováquia	Hungria	Polónia	Roménia
UE15		34	70	22	3	20	12	17	10	79	77	65	48	13
França	95	34	75	14	4	10	4	7	6	83	82	58	49	8
Bélgica	91	34	73	17	4	11	9	19	12	75	85	51	45	10
Luxemburgo	52	9	16	6	0	12	3	1	5	29	18	42	10	4
Alemanha	91	36	81	17	4	14	4	7	5	89	88	64	52	9
Itália	81	39	64	14	2	14	9	19	19	65	60	44	51	30
Holanda	67	13	18	31	0	21	22	34	11	32	25	42	16	10
Reino Unido	82	19	36	27	3	30	15	18	6	50	42	60	27	9
Irlanda	42	2	4	4	0	2	1	1	0	14	5	26	3	3
Dinamarca	46	12	16	8	0	27	20	20	10	17	12	18	18	14
Finlândia	25	4	10	6	0	57	24	20	8	9	9	27	9	9
Suécia	68	21	42	13	1	32	30	28	11	48	43	43	41	15
Áustria	73	25	47	11	1	25	11	5	6	54	47	59	37	11
Espanha	87	38	80	12	4	6	2	5	4	83	88	55	50	8
Grécia	28	42	6	5	1	15	13	27	19	5	9	10	7	17
Portugal	77	45	71	20	3	9	5	11	17	72	83	51	47	32

Nota: Coeficientes de correlação multiplicados por 100.

Legenda:



Coeficiente de Correlação mais elevado (em coluna)



2º Coeficiente de Correlação mais elevado (em coluna)

Fonte: Eurostat, COMEXT

Contudo, este facto não constitui uma ameaça directa uma vez que, mesmo tendo estruturas de exportação mais similares a Portugal do que relativamente à UE15, os países mencionados acima apresentam ainda, com excepção da Eslováquia e da Eslovénia, coeficientes de correlação muito inferiores aos dos principais países candidatos, como República Checa, Hungria e Polónia, que apresentam estruturas de exportações não só relativamente similares à da média da UE, como também a Portugal. Pode-se dizer, desta forma, que a Eslováquia, a República Checa, a Eslovénia, a Hungria, a Polónia e a Turquia

apresentam, face a Portugal e face ao agregado UE15, os coeficientes de correlação mais elevados, quando comparados com os restantes países candidatos. Esta situação significa que estes países não só competem com Portugal ao nível dos produtos exportados para a UE (dado serem entre os países candidatos aqueles que apresentam estruturas de exportação mais parecidas com a estrutura de exportações portuguesa – ver última linha de valores da matriz do Quadro 4-11), como se tornam cada vez mais concorrentes de Portugal face ao mercado de destino da grande fatia das suas exportações (UE), uma vez que já atingiram graus de similitude das suas estruturas de exportações semelhantes às que Portugal apresenta face à média da UE (77,1), como são os casos particulares da República Checa, Eslováquia e Eslovénia (ver primeira linha de valores da matriz do Quadro 4-11). A República Checa já apresenta, por sua vez, em 2001, uma maior similitude (coeficiente de correlação superior) da sua estrutura de exportações relativamente à média da UE do que Portugal.

A análise das semelhanças e diferenças, através do mecanismo de correlação, das estruturas comerciais dos países candidatos e de Portugal, bem como dos restantes Estados Membros, permitiu delinear, ainda que de forma muito superficial, potenciais ameaças para Portugal decorrentes da entrada dos países candidatos no próximo alargamento da União Europeia. No entanto, falta ainda verificar se os mercados destes países, potenciais concorrentes de Portugal, não passam a constituir oportunidades para as exportações portuguesas. Para isso, serão analisadas, de seguida, a estrutura das exportações de Portugal e a estrutura de importações dos países candidatos, em relação ao Mundo.

Para a obtenção dos valores da estrutura de importações dos países candidatos, calculou-se o agregado das importações, por produto, de todos os países que pretendem aderir à UE (PECO, Chipre, Malta e Turquia).

De seguida, foram seleccionados os quinze principais produtos em cada uma das estruturas comerciais analisadas. De acordo com a estrutura de exportações de Portugal para o Mundo, os quinze produtos de maior relevo são os seguintes (ver Quadro 4-12. Nota: os produtos em *italico* são os produtos que aparecem simultaneamente na estrutura de exportações e de importações):

QUADRO 4-12: QUINZE PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS POR PORTUGAL PARA O MUNDO, EM 2000

PRODUTOS	% do Total
<i>Automóveis Particulares, Motociclos</i>	10,9%
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	7,4%
Couros, peles, calçado (artigos em couro como vestuário, sacos, artigos de viagem, etc.)	7,2%
<i>Aparelhos e condutores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc.)</i>	6,7%
Confecção de vestuário	4,8%
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	4,8%
<i>Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)</i>	4,3%
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	3,9%
Tapeçaria	3,6%
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	3,5%
<i>Fios e tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos)</i>	3,2%
Bebidas	2,5%
<i>Artigos e matérias plásticas (artigos fabricados exclusivamente à base de matérias plásticas como recipientes, jogos, etc.)</i>	2,4%
<i>Elementos de veículos automóveis (chassis, carroçarias, etc.)</i>	2,2%
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,7%

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Em relação aos países candidatos, a análise da sua estrutura de importações, com origem no Mundo, teve como resultado os seguintes quinze principais produtos (ver Quadro 4-13):

QUADRO 4-13: QUINZE PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELOS PAÍSES CANDIDATOS, COM ORIGEM NO MUNDO, EM 2000

PRODUTOS	% do Total
Petróleo bruto	5,8%
<i>Aparelhos e condutores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc.)</i>	4,4%
<i>Fios e tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos)</i>	4,1%
<i>Artigos e matérias plásticas (artigos fabricados exclusivamente à base de matérias plásticas como recipientes, jogos, etc.)</i>	4,1%
Produtos não especificados	3,8%
Material de telecomunicações (emissores de radiodifusão e de televisão, telefones, aparelhos de transmissão)	3,8%
<i>Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)</i>	3,8%
<i>Automóveis Particulares, Motociclos</i>	3,8%
Motores, turbinas e máquinas n.e. (a vapor, a gás, hidráulicos, material frigorífico industrial)	3,7%
Produtos refinados do petróleo	3,6%
Material informático	3,2%
<i>Elementos de veículos automóveis (chassis, carroçarias, etc.)</i>	3,1%
Máquinas especializadas para indústrias específicas	2,9%
Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras...)	2,6%
Gás natural	2,4%

Fonte: Equipa de Projecto com base em dados da CHELEM

Dos resultados obtidos, observamos que, apesar de diferentes, as estruturas comerciais de Portugal e dos países candidatos (como um todo) apresentam produtos comuns. Os quinze principais produtos exportados por Portugal representaram 69,2% do total do valor exportado em 2000, enquanto que os quinze principais produtos importados pelos países candidatos representaram cerca de 55% da totalidade das suas importações. De referir ainda que, de entre os doze¹⁹ países considerados para a análise do conjunto dos candidatos, Turquia, Polónia, República Checa e Hungria representaram, em 2000, cerca de 70% do valor total importado pelo conjunto dos países candidatos.

Da conjugação das duas estruturas comerciais, e considerando as intersecções como possíveis oportunidades de negócios e de fluxos comerciais entre Portugal e o grupo dos países candidatos, verificamos que, de entre os principais produtos exportados por Portugal, os produtos automóveis particulares e motociclos; os aparelhos e condutores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc.); a quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos); os fios e tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos); os artigos e matérias plásticas (artigos fabricados exclusivamente à base de matérias plásticas como recipientes, jogos, etc.) e os elementos de veículos automóveis (chassis, carroçarias, etc.) encontram-se igualmente entre os principais produtos importados pelo grupo dos países candidatos (ver produtos em *italico* nos Quadro 4-12 e Quadro 4-13).

Neste sentido, os dados indiciam que Portugal poderia vir a retirar alguns benefícios caso apostasse no estabelecimento ou fortalecimento de trocas comerciais com estes países nestes produtos acima mencionados. Estes resultados não significam necessariamente, no entanto, que Portugal vai tirar vantagem desta aposta, uma vez que para chegarmos a conclusões mais seguras seria necessário fazer uma análise mais detalhada, com outro tipo de indicadores, das relações comerciais bilaterais entre Portugal e cada um dos países candidatos, tendo em atenção, designadamente, a posição competitiva portuguesa por produto relativamente a estes países. No entanto, esta simples análise de exportações versus importações é já um indicador que poderá alertar para possíveis oportunidades de negócios para Portugal nos mercados que irão pertencer ao mercado interno da UE.

¹⁹ Malta e Chipre aparecem, na base de dados, agregados como “Outros do Sul da Europa”, incluindo ainda, nessa agregação, Andorra e Gibraltar.

4.2. PROXIMIDADE DAS ESTRUTURAS SECTORIAIS E DIVERGÊNCIA NOS NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO: O REFORÇO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS ESTADOS MEMBROS DA UE15 E PAÍSES CANDIDATOS

4.2.1. Metodologia Aplicada

Os quadros teóricos tradicionais explicativos do comércio internacional (teorias de Ricardo e de Heckscher-Ohlin-Samuelson) concentravam a sua análise em fluxos comerciais de produtos de diferentes ramos ou sectores, ou seja, focalizavam-se no comércio de natureza inter-ramo. No entanto, actualmente, perante a complexidade crescente dos fluxos de comércio internacional, os modelos de comércio internacional tradicionais, fundamentados em hipóteses como concorrência perfeita e rendimentos constantes à escala e vocacionados para explicar trocas de natureza inter-ramo perderam, em parte, o seu poder explicativo, e as formulações teóricas mais recentes vêm-se confrontadas com a necessidade de contextualizar diversas modificações detectadas no ambiente internacional, nomeadamente, o peso crescente do fenómeno do comércio intra-ramo²⁰ (CIR).

Assim sendo, as novas teorias do comércio internacional incorporam hipóteses mais adaptadas à realidade, tais como, economias de escala, diferenciação dos produtos, novas tecnologias e conferem à análise do CIR um papel importante na investigação recente. O interesse acrescido pela análise do comércio intra-ramo também se encontra associado ao facto do crescimento deste tipo de comércio ser geralmente associado a custos de ajustamento relativamente mais baixos do que os referentes ao comércio inter-ramo.

Deste modo, o CIR constitui, actualmente, um importante segmento do comércio internacional, uma vez que se tendem a observar, em simultâneo, fluxos de exportação e importação de itens que pertencem à mesma categoria de classificação de produtos, por parte de um determinado país. O comércio intra-ramo reveste-se de uma maior expressividade entre países desenvolvidos, apesar de evidenciar também uma tendência crescente nos países menos desenvolvidos. As explicações apresentadas, para o comércio intra-ramo entre países desenvolvidos relacionam-se, entre outras, com a existência de economias de escala,

²⁰ Na literatura incidente sobre este fenómeno, detecta-se a utilização de diferentes terminologias por parte de cada autor, não existindo, portanto, unanimidade na utilização do termo “comércio intra-ramo”. Desta forma, a denominação deste fenómeno pode ser feita com base em terminologias diferentes: Balassa e Grubel e Lloyd utilizaram o termo de “comércio intra-industrial”, Gray empregou o termo “comércio nos dois sentidos” e Abd-El-Rahman utilizou o termo “comércio cruzado de produtos similares”.

preferências diversificadas entre os consumidores e concorrência oligopolística. Por outro lado, o comércio intra-ramo entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento tem sido explicado, entre outros factores, com base na vantagem tecnológica dos países desenvolvidos e pela capacidade de “imitação” da tecnologia por parte dos outros países.

Apesar do teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson, que apela às diferenças nas dotações factoriais, fornecer uma explicação para uma proporção não negligenciável das trocas mundiais, existe uma parcela significativa do comércio entre países desenvolvidos (que apresentam dotações factoriais e tecnologias relativamente similares) que tem de ser explicada por outros factores económicos. Assim sendo, considera-se que as diferenças nas dotações factoriais estão, essencialmente, associadas ao comércio de bens primários e de bens manufacturados intensivos em trabalho, enquanto que os factores do CIR estão, principalmente, relacionados com o comércio de bens manufacturados diferenciados.

CAIXA DE TEXTO 4-6: METODOLOGIA DE CIR ADOPTADA

A medição do CIR necessita de ter em conta o grau de agregação estatística a utilizar, uma vez que este fenómeno é fortemente condicionado pela classificação sectorial, que pode, por vezes, agregar produtos com características consideravelmente diferentes. O grau de desagregação sectorial utilizado deve evitar que a troca de bens intermédios e de bens finais que pertencem à mesma indústria, seja considerada como “comércio intra-ramo”. Assim sendo, para apreender correctamente este fenómeno é essencial distinguir entre a decomposição internacional da cadeia de valor e as exportações e importações simultâneas de produtos substitutos (o “comércio nos dois sentidos”).

Deste modo, a metodologia aplicada às relações comerciais de Portugal com os países candidatos e com os países membros da UE, tem como base a totalidade de produtos classificados na Nomenclatura Combinada com uma desagregação estatística a 4 dígitos, ou seja, foram envolvidos na análise 1241 produtos. De modo a evitar enviesamentos, quer sejam sectoriais²¹, quer sejam geográficos²², e a fim de apreender este fenómeno de forma precisa, foi adoptado o grau de detalhe na desagregação sectorial já acima mencionado, e paralelamente foram analisadas as relações comerciais de Portugal com os países candidatos e com os países membros a partir da observação de fluxos bilaterais.

O indicador de CIR mais utilizado tem sido o de Herbert Grubel e Peter Lloyd que analisa o grau de comércio intra-ramo de um sector k ou de um país (considerando a agregação de todos os sectores), com base na seguinte formulação²³:

$$(GL) CIR_k = \frac{(X_k + M_k) - |X_k - M_k|}{(X_k + M_k)} \times 100$$

²¹ O enviesamento sectorial pode ocorrer devido a uma insuficiente desagregação na classificação dos bens comercializados, o que tende a sobrevalorizar o comércio de natureza intra-ramo.

²² O enviesamento na agregação geográfica resulta do tratamento conjunto de diferentes parceiros comerciais antes da realização dos cálculos bilaterais. Tal situação revela-se como imprópria, uma vez que o sinal da balança comercial para um produto em particular pode alterar-se consoante o parceiro comercial, e a acumulação de vários fluxos comerciais de natureza inter-ramo pode sugerir a existência de um fluxo intra-ramo “multilateral”, que na realidade é um artefacto.

²³ Considerando-se X_k como as exportações de um sector k e M_k como as respectivas importações.

No entanto, é possível o recurso a uma abordagem alternativa sugerida por Abd-El-Rahman em 1984, mais tarde refinada por Freudenberg e Muller, tendo sido depois alterada por Fontagné e Freudenberg em 1996, sendo esta metodologia usualmente identificada como a metodologia do CEPII. Esta nova abordagem para além de permitir apurar a importância dos fluxos de comércio intra-ramo, permite também perceber se o comércio é diferenciado horizontalmente ou verticalmente (com diferenciação vertical inferior ou superior).

O comércio é considerado como sendo nos “dois sentidos” quando o valor do fluxo minoritário representar pelo menos 10% do fluxo maioritário, isto é, se respeitar o critério de “sobreposição”:

$$\frac{\min(V_{kk'j}^X, V_{kk'j}^M)}{\max(V_{kk'j}^X, V_{kk'j}^M)} > 10\%$$

onde V representa o valor das transacções, X as exportações, M as importações, k o país em análise, k' o país parceiro comercial e j o produto. Abaixo deste valor, o fluxo minoritário não pode ser considerado significativo.

A distinção entre a diferenciação vertical e a diferenciação horizontal dos produtos é feita através da comparação dos valores unitários de importação e de exportação. Deste modo, os produtos comercializados são considerados similares (ou horizontalmente diferenciados) se os valores unitários das exportações e importações diferirem em menos de 15%, ou seja, se se verificar o critério da “similaridade”:

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{VU_{kk'j}^X}{VU_{kk'j}^M} \leq 1.15$$

onde VU representa o valor unitário, X as exportações e M as importações, k o país em análise, k' o país parceiro comercial e j o produto. Caso a condição não se verifique, considera-se que os produtos são verticalmente diferenciados.

No que se refere ao comércio intra-ramo diferenciado verticalmente, caso o rácio entre o valor unitário das exportações e o valor unitário das importações for superior a 1.15, então tal traduz uma qualidade das exportações mais elevada que a das importações, ou seja, o CIR de natureza vertical será considerado vertical superior; caso o referido rácio seja inferior a 1/1.15, tal traduz uma qualidade mais baixa das exportações face às importações, isto é, o CIR de natureza vertical será considerado vertical inferior.

Esta metodologia assume que as diferenças nos preços (valores unitários) reflectem diferenças na qualidade²⁴, assim, na análise em seguida desenvolvida, previamente à realização dos cálculos relativos à verificação dos critérios de “sobreposição” e “similaridade” atrás enunciados, foi calculado o valor unitário de um fluxo de comércio, para cada produto, do seguinte modo:

Valor Unitário das Exportações = $VX_j^{k'} / TX_j^{k'}$

Valor Unitário das Importações = $VM_j^{k'} / TM_j^{k'}$

Onde:

$VX_j^{k'}$ representa o valor monetário das exportações entre Portugal e um determinado parceiro comercial (k') no produto j, e $VM_j^{k'}$ representa o correspondente valor para as importações;

$TX_j^{k'}$ representa a quantidade correspondente ao valor exportado para o parceiro comercial k' no produto j e $TM_j^{k'}$ representa a quantidade correspondente ao valor importado para o parceiro comercial k' no produto j.

²⁴ Apesar da utilização dos valores unitários como proxy para a qualidade de um produto poder apresentar alguns inconvenientes, a maioria dos estudos sobre a qualidade nos fluxos de comércio internacional assume que os preços relativos reflectem diferenças nos níveis relativos de qualidade.

A utilização da metodologia de comércio intra-ramo adoptada permite apurar se o “comércio nos dois sentidos” entre Portugal e os países candidatos e os países membros da UE é diferenciado horizontalmente ou verticalmente, possibilitando reter informação quanto à qualidade relativa das exportações portuguesas. Em termos teóricos, o comércio de produtos com diferenciação horizontal é associado, mais frequentemente, a trocas comerciais entre países desenvolvidos, enquanto que a diferenciação vertical é relacionada com as trocas entre países desenvolvidos ou com diferentes níveis de desenvolvimento, e assim sendo, a presença de diferenciação vertical pode apontar para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais.

Deste modo, a análise detalhada do comércio intra-ramo, nomeadamente no que diz respeito ao tipo de diferenciação dominante nas relações comerciais de Portugal com os países candidatos e com o espaço da UE, permite retirar conclusões mais precisas se se tiverem em conta as determinantes que estão implícitas nos diferentes tipos de comércio desta natureza. Com efeito, o comércio intra-ramo com diferenciação horizontal de produtos, num contexto de mercados em concorrência imperfeita, é em geral associado a países desenvolvidos, com níveis de competitividade aproximados, que apresentam mão-de-obra qualificada, desenvolvimento tecnológico, diferenciação dos produtos, etc. Por sua vez, o comércio intra-ramo ligado à diferenciação vertical dos produtos é relacionado com o facto dos países menos desenvolvidos tenderem a exportar as variedades de qualidade inferior e a importar as de maior qualidade.

Além deste facto, a utilização da presente metodologia, por permitir precisar a natureza dos fluxos de comércio intra-ramo, possibilita retirar conclusões mais aprofundadas em relação às especificidades das relações comerciais de Portugal com os países candidatos e com a UE. Com efeito, a possibilidade de efectuar uma distinção entre o CIR horizontal e o CIR vertical, é importante nomeadamente em termos de análise de custos de ajustamento, dado ser usualmente considerado que os custos de ajustamento resultantes de uma alteração na especialização são inferiores se for predominante a diferenciação horizontal do produto. Tal justifica-se pelo facto da qualidade das variedades ser similar, e assim sendo, consideram-se as intensidades factoriais como aproximadas, existindo menores custos de ajustamento factoriais com a expansão das trocas comerciais.

Esta metodologia permite uma análise mais lata que a abordagem de Grubel–Lloyd²⁵, uma vez que possibilita apurar a qualidade relativa dos produtos comercializados, contribuindo para averiguar a existência de indícios de desequilíbrio de competitividade de Portugal face à UE e face aos países candidatos, sendo este desequilíbrio mais evidente numa situação de predomínio de comércio inter-ramo e de diferenciação vertical dos produtos desfavorável para Portugal. Deste modo, a análise da evolução registada nestes indicadores, ao longo do período em análise, é relevante no sentido de permitir deduzir se aumentos nos níveis de comércio intra-ramo são acompanhados por uma aproximação das estruturas produtivas ou convergência dos níveis de competitividade entre os países.

4.2.2. Resultados Obtidos

Os resultados em seguida apresentados foram obtidos a partir das Estatísticas de Comércio Internacional do INE e da Eurostat – COMEXT, para o período 1988-2001, tendo sido trabalhadas as estatísticas referentes à informação para os fluxos bilaterais de Portugal com os respectivos parceiros comerciais ao nível de 1241 produtos²⁶.

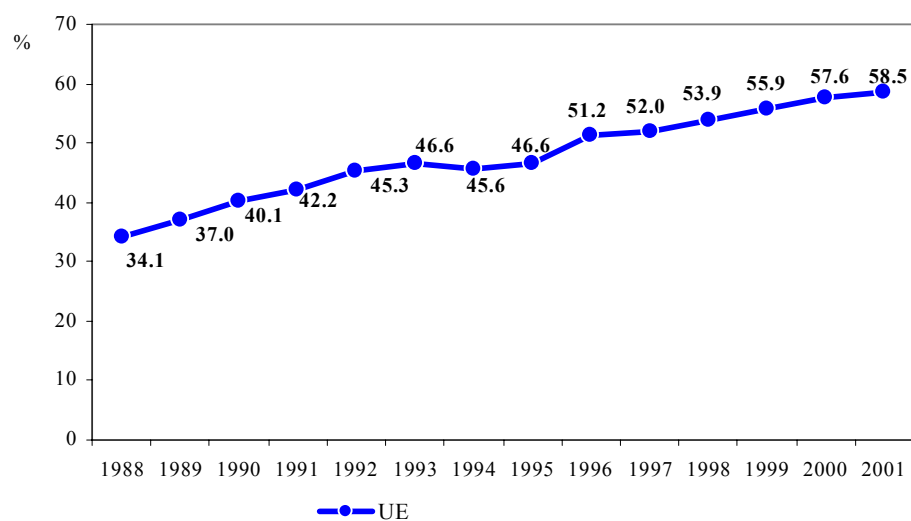
A metodologia de comércio intra-ramo do CEPII foi aplicada quer às relações comerciais de Portugal com os países membros da UE, tendo sido desenvolvida para o período 1988-2001 a fim de reter a evolução traçada no período após a adesão, quer às relações de Portugal com os países candidatos, sendo no entanto, para estes países, mais recente o início do período de análise, por motivos de limitações de obtenção da informação detalhada para os países em causa.

A análise da evolução do comércio intra-ramo de Portugal com a UE, no período 1988-2001, tendo como base a metodologia do CEPII revela, que no período pós – adesão os níveis de comércio intra-ramo aumentaram consideravelmente, tal como se pode constatar no Gráfico 4-29. A existência de elevados níveis de comércio intra-ramo entre Portugal e a UE é confirmada pelo facto de, em 2001, este tipo de comércio representar 58,5% do total do valor do comércio.

²⁵ Ver Caixa de Texto 4-6.

²⁶ Por efeitos de obtenção de coerência estatística no tratamento da informação, na análise da totalidade do período temporal foi uniformizado o grau de desagregação estatística por produtos dos dois sistemas de informação.

GRÁFICO 4-29: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO DE PORTUGAL COM A UE NO PERÍODO PÓS-ADESÃO

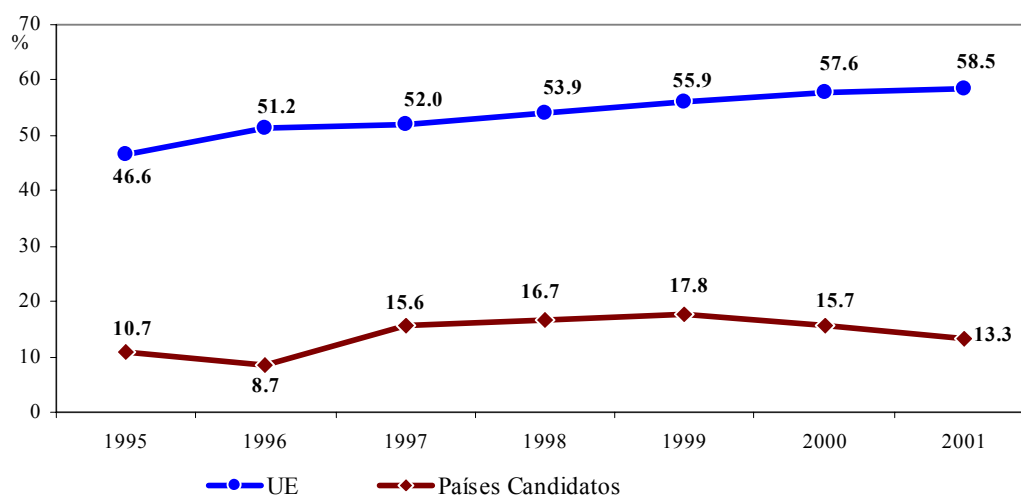


Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

Nas relações comerciais de Portugal com os países candidatos, a análise dos resultados da metodologia do CEPPI revela que, apesar das tendências de crescimento do comércio intra-ramo, continua a ser evidente um claro predomínio do comércio inter-ramo.

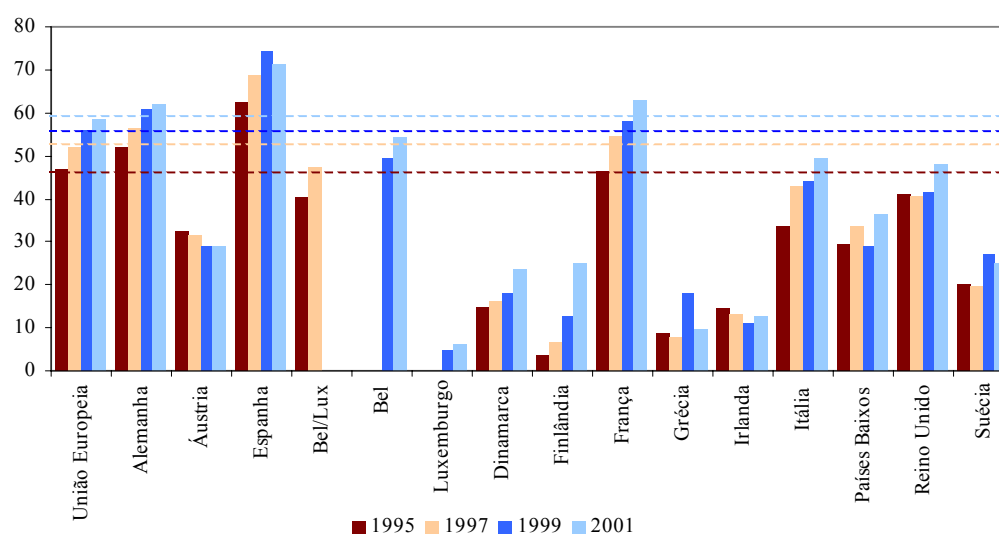
GRÁFICO 4-30: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS COMPARATIVAMENTE À UE15



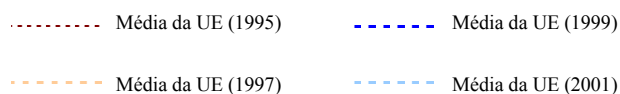
Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países membros da UE nos anos de 1995, 1997, 1999 e 2001 recorrendo ao Gráfico 4-31, permite verificar a existência de níveis de comércio intra-ramo consideravelmente elevados. É também possível observar que os níveis de comércio intra-ramo de Portugal são mais expressivos com os países com os quais as trocas comerciais de Portugal são mais significativas, nomeadamente a Espanha, a Alemanha, a França, a Itália, o Reino Unido e a Bélgica. Com excepção da Áustria e Irlanda, a evolução dos níveis de comércio intra-ramo de Portugal com os estados-membros foi positiva, ao longo dos anos em análise. Por outro lado, é possível constatar-se que os níveis de comércio intra-ramo de Portugal apresentam ainda níveis pouco significativos face a alguns países membros, tais como, a Áustria, o Luxemburgo, a Dinamarca, a Finlândia, a Grécia, a Irlanda, Países Baixos e Suécia.

GRÁFICO 4-31: COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES MEMBROS DA UE (EM %)



Legenda:



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

QUADRO 4-14: COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES MEMBROS DA UE

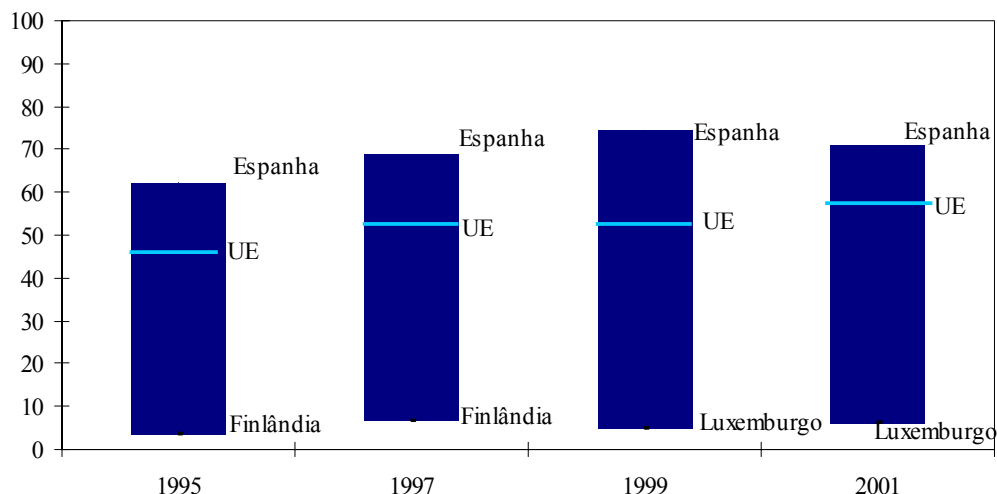
(em %)	1995	1997	1999	2001
União Europeia	46.6	52.0	55.9	58.5
Alemanha	52.2	56.3	60.8	62.3
Áustria	32.2	31.6	29.0	28.8
Espanha	62.4	68.8	74.4	71.2
Bélgica	40.4	47.4	49.6	54.0
Luxemburgo			4.8	6.3
Dinamarca	14.8	16.2	18.1	23.8
Finlândia	3.7	6.6	12.7	24.8
França	46.2	54.7	58.3	62.8
Grécia	8.6	7.8	17.8	9.7
Irlanda	14.3	12.9	10.8	12.8
Itália	33.8	42.8	44.3	49.2
Países Baixos	29.4	33.6	29.0	36.2
Reino Unido	41.1	40.6	41.4	48.0
Suécia	20.1	19.6	26.9	24.9

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

Ao longo do período 1995-2001, a Espanha foi o país membro da UE com o qual Portugal apresentou níveis de comércio intra-ramo mais acentuados, posicionando-se, portanto, claramente acima dos níveis médios de comércio intra-ramo de Portugal face à UE. Por oposição, os países com os quais Portugal tem mantido, no seio da UE15, níveis de CIR menos expressivos, foram a Finlândia (1995-1997) e o Luxemburgo²⁷ (1999-2001) – ver Gráfico 4-32.

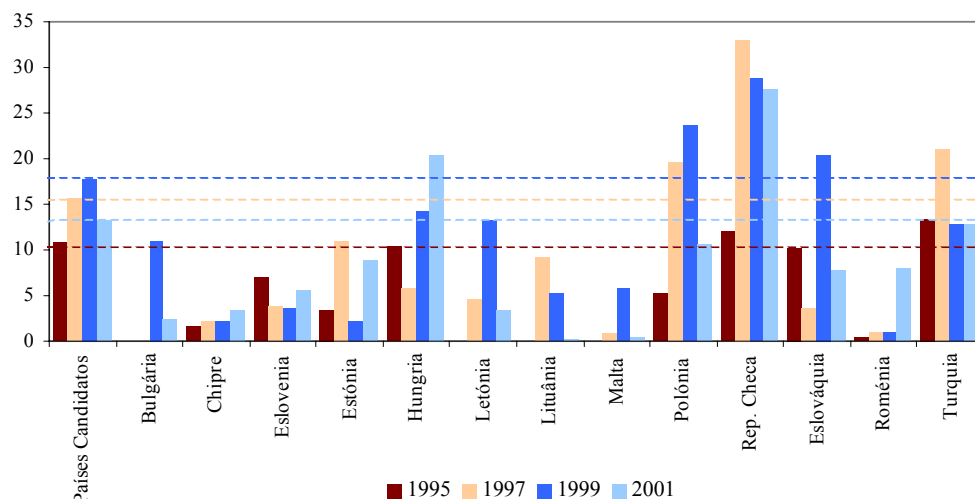
²⁷ Deve, contudo, ter-se em consideração que, no período 1995-1997, a informação referente ao Luxemburgo não pode ser tratada de forma isolada, dado as estatísticas de comércio serem fornecidas de forma agregada para os países Bélgica/Luxemburgo.

GRÁFICO 4-32: COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES MEMBROS DA UE
(PARCEIROS COMUNITÁRIOS COM NÍVEIS DE CIR COM PORTUGAL MAIS E MENOS RELEVANTES),
(EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

No que diz respeito às relações bilaterais de Portugal com os países candidatos nos anos de 1995, 1997, 1999 e 2001 verifica-se que, apesar da tendência de crescimento dos níveis de comércio intra-ramo detectada para a maioria dos países candidatos, os níveis de comércio intra-ramo permanecem bastante inferiores aos assinalados com os actuais países membros da UE. Além do mais, observa-se que, ao longo do período em análise, os níveis de comércio intra-ramo de Portugal foram mais intensos sobretudo com os Países da Europa Central, designadamente, com a República Checa, Polónia, Hungria, Eslováquia, revelando também a Turquia alguma expressividade.

GRÁFICO 4-33: COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES CANDIDATOS (EM %)

Legenda:

- - - Média da UE (1995) - - - Média da UE (1999)
 - - - Média da UE (1997) - - - Média da UE (2001)

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

QUADRO 4-15: COMÉRCIO INTRA-RAMO ENTRE PORTUGAL E OS PAÍSES CANDIDATOS

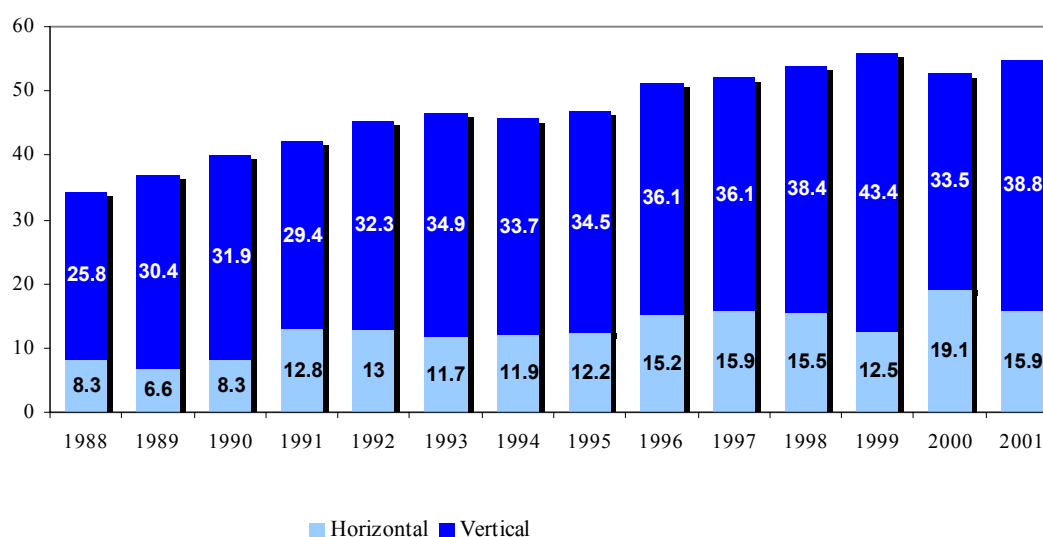
(em %)	1995	1997	1999	2000
Países Candidatos	10.7	15.6	17.8	13.3
Bulgária	0.00	0.05	10.9	2.5
Chipre	1.5	2.25	2.3	3.5
Eslovénia	7.1	3.80	3.5	5.6
Estónia	3.5	11.04	2.3	8.9
Hungria	10.4	5.71	14.2	20.4
Letónia	0.0	4.67	13.2	3.4
Lituânia	n.d.	9.26	5.2	0.3
Malta	0.01	0.77	5.9	0.4
Polónia	5.2	19.63	23.7	10.7
República Checa	11.9	32.96	28.8	27.6
Eslováquia	10.2	3.67	20.5	7.8
Roménia	0.5	1.06	1.1	8.1
Turquia	13.3	21.02	12.9	12.8

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

A análise da evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com a UE, ao longo do período 1988-2001, tendo por base a metodologia do CEPII pode ser visualizada no Gráfico 4-34, construído com base na importância que cada tipo de comércio representa no valor total de comércio.

Assim sendo, detecta-se um claro predomínio do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente em relação ao diferenciado horizontalmente. O facto do comércio diferenciado verticalmente se apresentar como o tipo de comércio de maior relevância no seio do comércio intra-ramo português com a UE é visível em qualquer um dos anos em análise, sendo possível observar que, em 2001, o comércio intra-ramo com diferenciação vertical atingia 38,8% do total do comércio, enquanto que o CIR diferenciado horizontalmente se situava nos 15,9%.

GRÁFICO 4-34: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO DIFERENCIADO HORIZONTALMENTE E VERTICALMENTE DE PORTUGAL COM A UE (EM %)



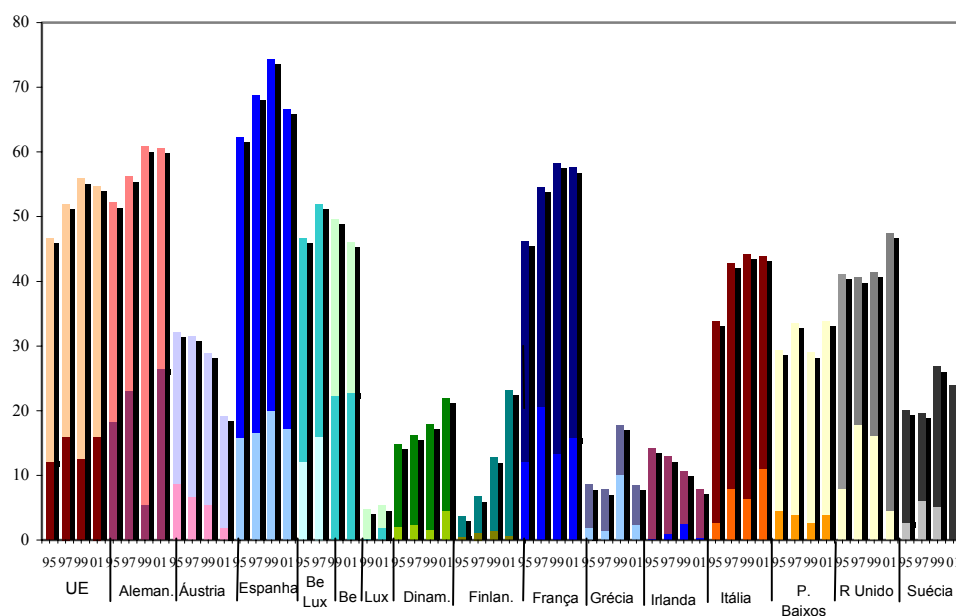
Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países da UE, nos anos de 1995, 1997, 1999 e 2001 revela um claro predomínio do comércio intra-ramo vertical sobre o comércio diferenciado horizontalmente, tal como se pode constatar no Gráfico 4-35. De facto, nos anos referidos, para todos os países analisados, assinala-se uma nítida tendência de predomínio do comércio intra-ramo vertical, sendo possível verificar-se que, em 2001, este

predomínio continua a ser visível nas relações comerciais de Portugal com todos os parceiros comunitários.

Ao longo do período considerado, a maioria dos estados-membros revelou uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente no valor total do comércio com Portugal, sendo as exceções a Irlanda, a Grécia, a Bélgica e o Luxemburgo²⁸ (que apresentaram um declínio do peso do CIR com diferenciação vertical no comércio total e um aumento do respectivo peso do CIR horizontal) e a Áustria (com um declínio do CIR vertical acompanhado por um declínio do CIR horizontal). No que diz respeito à evolução do CIR diferenciado horizontalmente, assinalam-se alguns estados-membros que registaram, no período 1995-2001, um declínio na importância deste tipo de comércio no valor total do comércio com Portugal, nomeadamente a Áustria, os Países Baixos, o Reino Unido e a Suécia.

GRÁFICO 4-35: COMÉRCIO INTRA-RAMO DIFERENCIADO HORIZONTALMENTE E VERTICALMENTE DE PORTUGAL COM OS PAÍSES MEMBROS DA UE



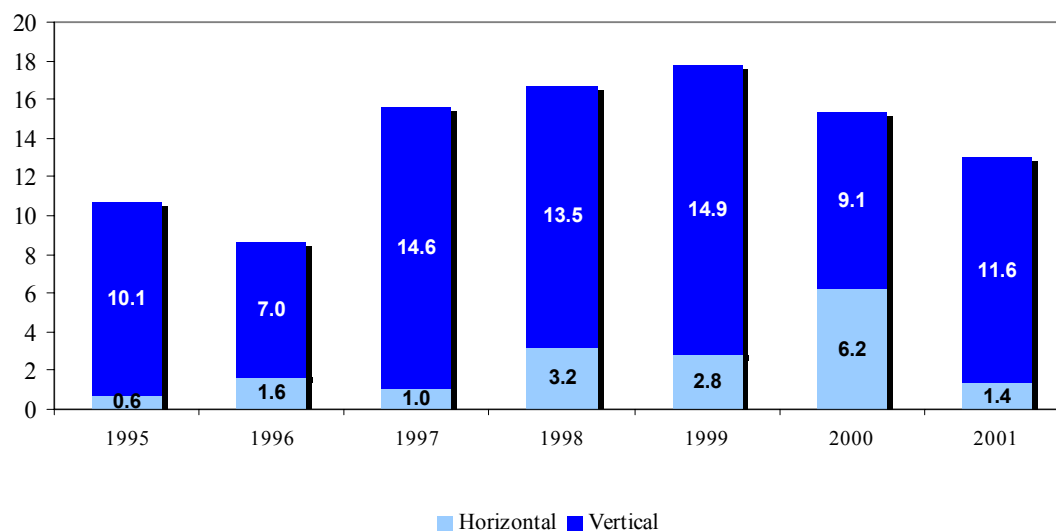
Nota: A parte superior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical e a parte inferior da barra corresponde ao comércio intra-ramo horizontal

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

²⁸ Considerando para a Bélgica e Luxemburgo apenas o período 1999-2001.

As relações comerciais de Portugal com os países candidatos apontam também para um claro predomínio do comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo em detrimento da presença do comércio intra-ramo com diferenciação horizontal (tal como se pode confirmar através da observação do Gráfico 4-36).

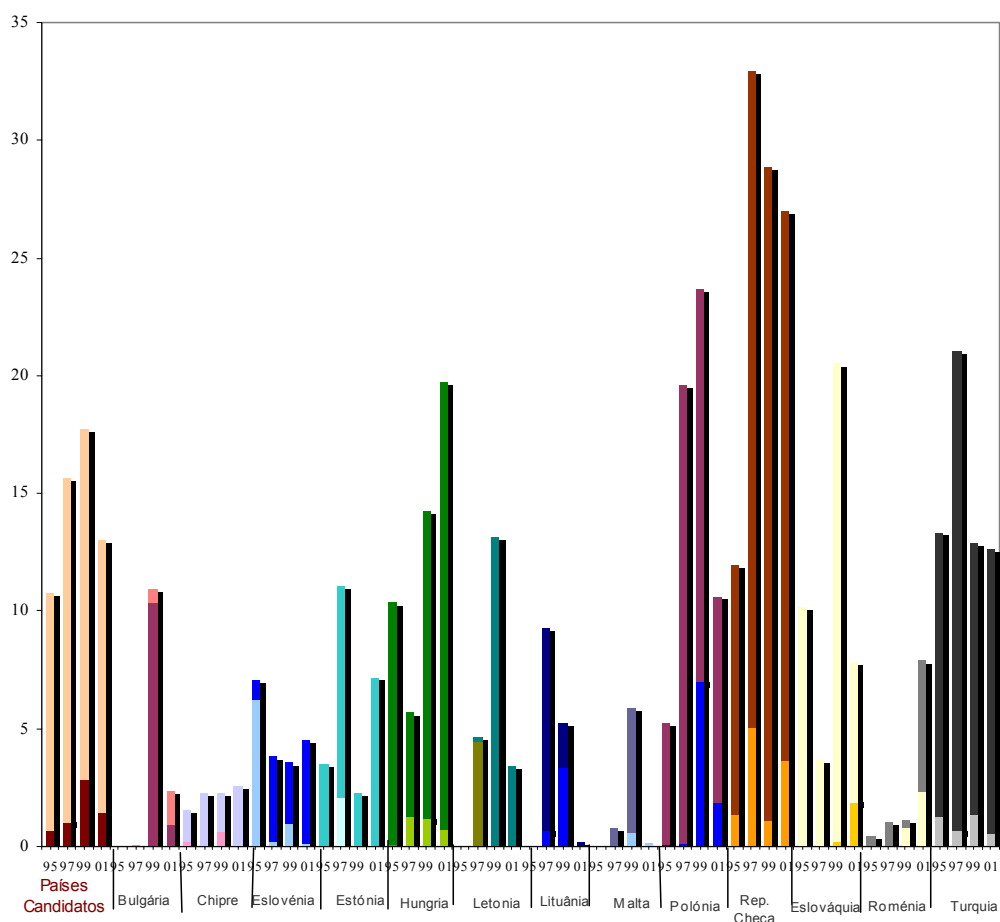
GRÁFICO 4-36: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO DIFERENCIADO HORIZONTALMENTE E VERTICALMENTE DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

A análise das relações comerciais bilaterais de Portugal com cada um dos países candidatos reforça a supremacia do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente, tal como se pode constatar através do gráfico em seguida colocado.

GRÁFICO 4-37: COMÉRCIO INTRA-RAMO DIFERENCIADO HORIZONTALMENTE E VERTICALMENTE DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS (EM %)



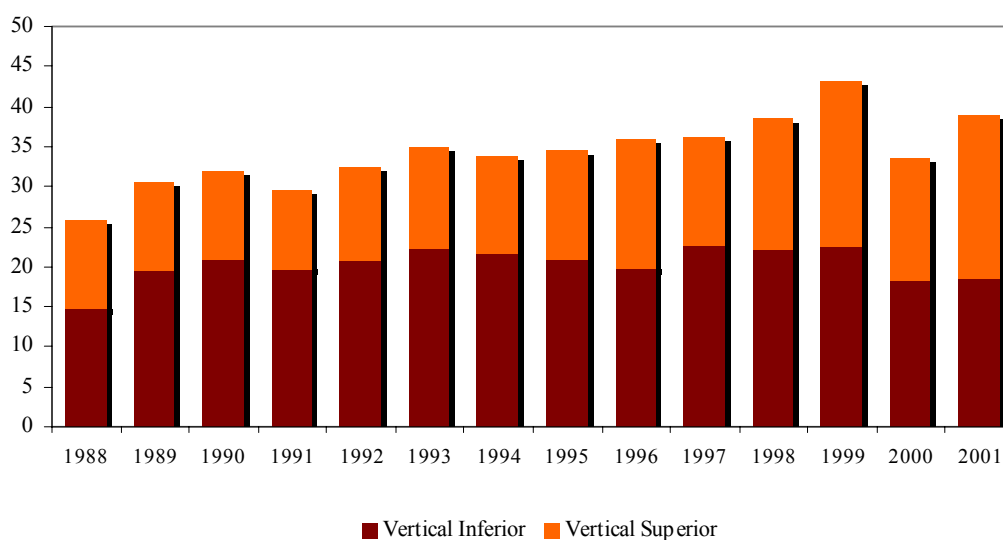
Nota: A parte superior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical e a parte inferior da barra corresponde ao comércio intra-ramo horizontal

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

Dada a importância do comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo, quer ao nível das relações comerciais com os actuais países membros da UE, quer ao nível das relações comerciais com os países candidatos, é importante analisar a composição do CIR vertical, tendo como base uma avaliação comparativa da qualidade das exportações e das importações, de modo a aferir se existe um predomínio do CIR com diferenciação vertical favorável ou com diferenciação vertical desfavorável, a nível das trocas comerciais de Portugal com os seus respectivos parceiros.

Neste sentido, a análise da evolução do CIR com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com a UE, no período 1988-2001, pode ser feita com base no Gráfico 4-38, o qual permite constatar que o CIR vertical de Portugal com a UE foi, para os anos analisados, predominantemente inferior vertical. No entanto, desenhou-se nos anos mais recentes uma tendência de inversão desta situação desfavorável para Portugal face à UE, de tal modo que, em 2001, o CIR vertical inferior representava 18,8% do total das trocas comerciais, enquanto que o CIR vertical superior apresentava um peso ligeiramente superior, 20,2%.

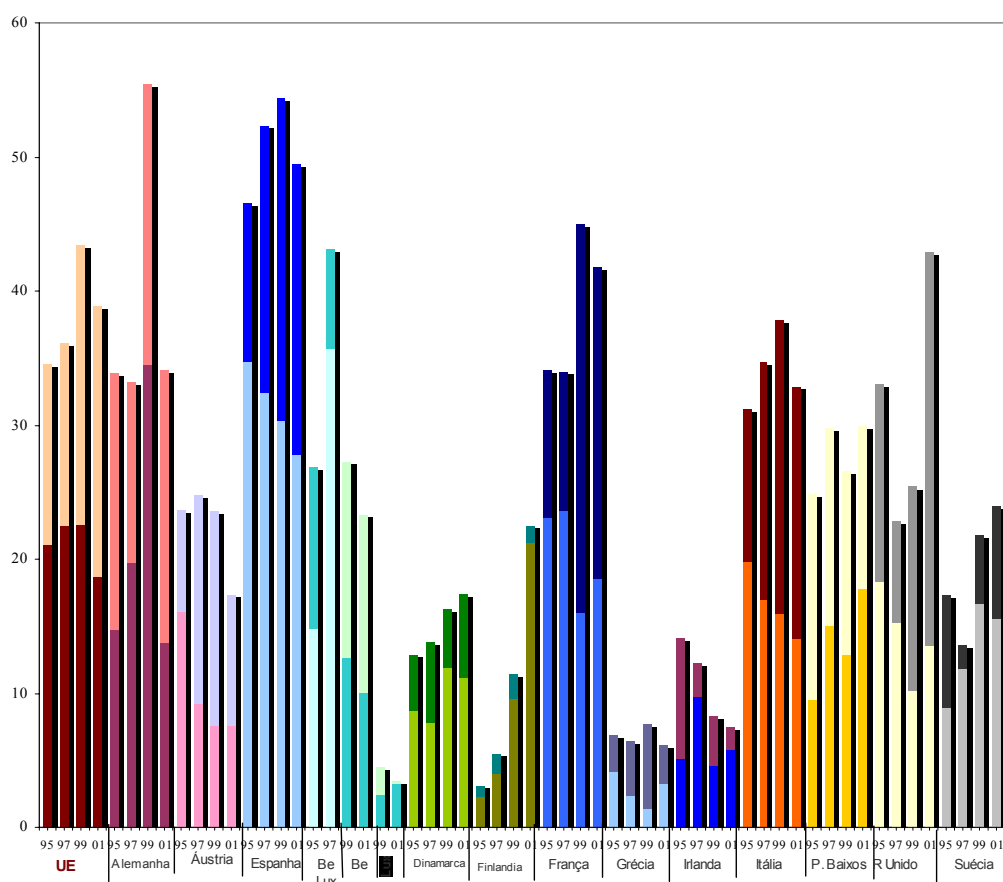
GRÁFICO 4-38: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO COM DIFERENCIAÇÃO VERTICAL INFERIOR E SUPERIOR DE PORTUGAL COM A UE (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

As relações bilaterais de Portugal com os países membros da UE, nos anos de 1995, 1997, 1999 e 2001 revelam que o CIR vertical é predominantemente inferior vertical, o que coloca Portugal numa situação desvantajosa. No entanto, esta situação parece indiciar sinais de inversão, uma vez que, enquanto que nos anos de 1995 e 1997 eram muito poucos os países da UE com os quais Portugal apresentava um predomínio do CIR vertical superior, no ano de 2001, a superioridade do CIR vertical superior sobre o CIR vertical inferior é já visível nas trocas comerciais de Portugal com alguns países da UE.

GRÁFICO 4-39: COMÉRCIO INTRA-RAMO COM DIFERENCIAÇÃO VERTICAL INFERIOR E SUPERIOR DE PORTUGAL COM OS PAÍSES-MEMBROS DA UE

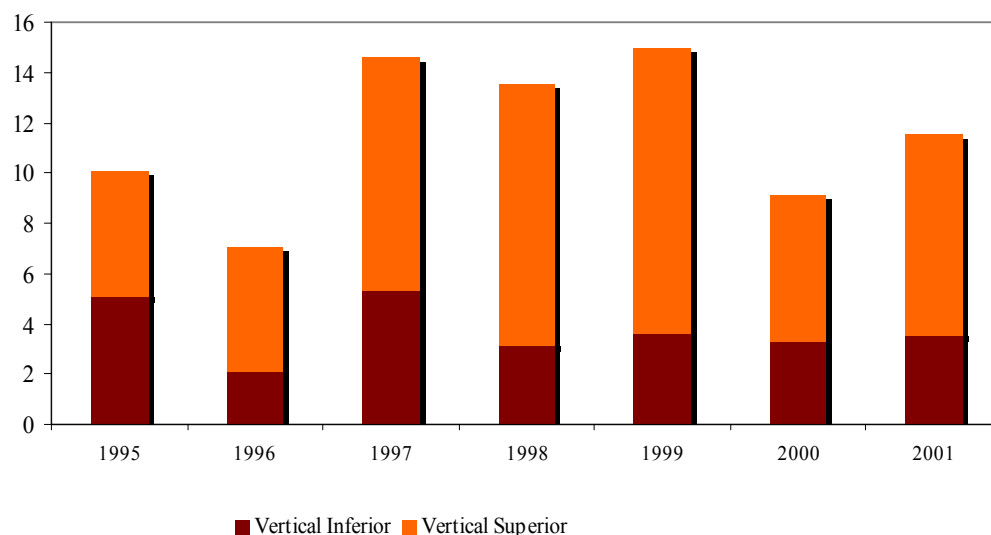


Nota: A parte superior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical superior e a parte inferior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical inferior

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

No que diz respeito à análise da evolução do CIR com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países candidatos, tendo como base o Gráfico 4-40, verifica-se que o CIR vertical é predominantemente superior vertical, contrariando desta forma o padrão detectado nas relações comerciais de Portugal face aos actuais países membros da UE até ao ano 2001.

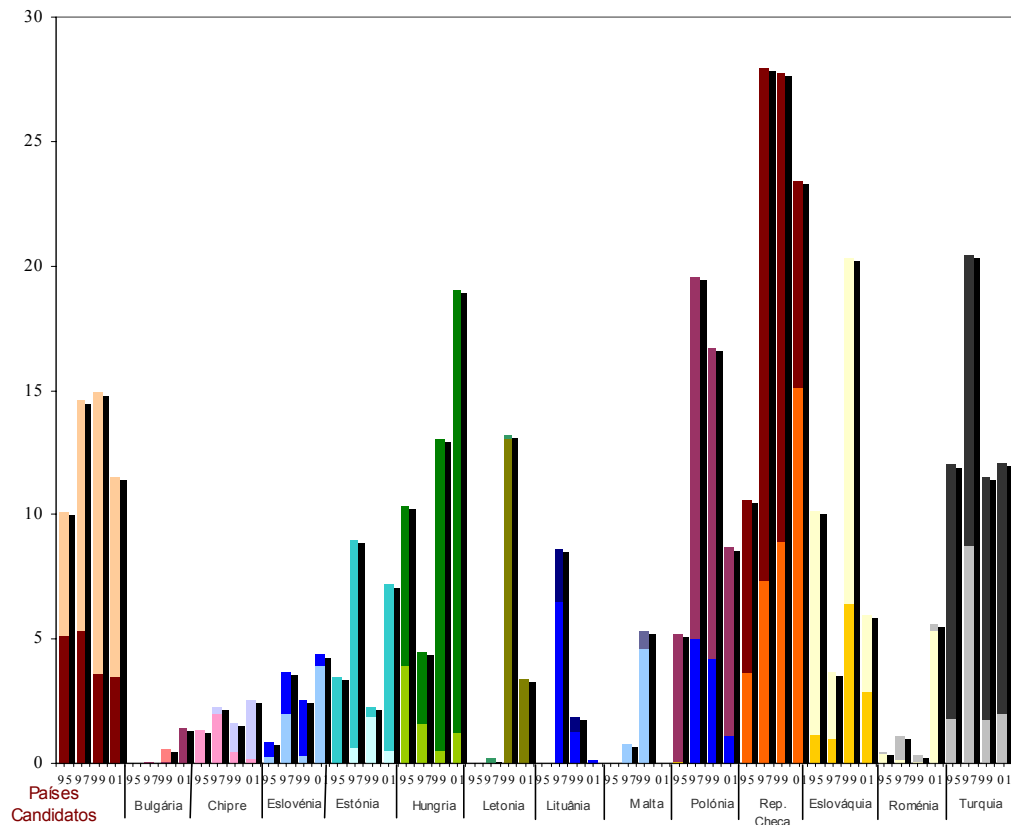
GRÁFICO 4-40: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO COM DIFERENCIAÇÃO VERTICAL INFERIOR E SUPERIOR DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

As relações bilaterais de Portugal com os países candidatos, nos anos de 1995, 1997, 1999 e 2001 colocam Portugal numa situação vantajosa face a alguns países candidatos. Particularizando para o ano 2001, observa-se que o CIR vertical é predominantemente superior vertical entre Portugal e o Chipre, a Estónia, a Hungria, a Polónia, a Eslováquia e a Turquia. Por outro lado, em 2001, Portugal encontra-se em situação desfavorável face à Bulgária, Eslovénia, Letónia, Lituânia, República Checa e Roménia, ressaltando-se do conjunto destes países, a República Checa, Eslovénia, Letónia e Roménia, pelo peso que assumem os fluxos de comércio inferior vertical no total dos fluxos de comércio.

GRÁFICO 4-41: COMÉRCIO INTRA-RAMO COM DIFERENCIAÇÃO VERTICAL INFERIOR E SUPERIOR DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS (EM %)



Nota: A parte superior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical superior e a parte inferior da barra corresponde ao comércio intra-ramo vertical inferior

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas de Comércio Internacional, INE e Eurostat/COMEXT

A análise dos resultados da metodologia do CEP II revela uma tendência de crescimento dos níveis de comércio intra-ramo de Portugal com os respectivos parceiros comerciais, apesar de os níveis detectados entre Portugal e os actuais países membros da UE continuarem a ser bastante mais significativos que os assinalados nas trocas entre Portugal e os países candidatos.

A determinação dos níveis de comércio intra-ramo horizontal e de comércio intra-ramo vertical, tendo por base a análise da qualidade relativa das exportações face às importações, a fim de possibilitar apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, permitiu constatar um claro predomínio do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente

em relação ao diferenciado horizontalmente. Enquanto que o CIR com diferenciação horizontal é, em geral, associado a trocas entre países desenvolvidos e com níveis de competitividade aproximados, o CIR com diferenciação vertical dos produtos, por vezes é visível no facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de menor qualidade e a importar as de qualidade superior, pelo que o elevado predomínio do CIR vertical na estrutura comercial de Portugal exigiu uma análise mais detalhada da natureza deste tipo de comércio, uma vez que a sua presença pode apontar para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais.

A análise da composição do comércio intra-ramo vertical permitiu constatar que o comércio desta natureza, de Portugal com a União Europeia, tem sido predominantemente inferior vertical, o que tem colocado Portugal numa posição desfavorável, indiciando desequilíbrios de competitividade face aos seus parceiros comunitários e apontando para alguns sinais de “periferização” da economia portuguesa face à União Europeia. No entanto, nos anos mais recentes, tem vindo a desenhar-se uma tendência de atenuação da supremacia do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior de Portugal nas trocas comerciais com a União Europeia, de tal modo que, no ano de 2001, se registou uma inversão da situação desfavorável de Portugal. Caso a tendência assinalada beneficiasse de factores futuros que conduzissem ao seu fortalecimento, designadamente uma crescente aposta empresarial na valorização de factores dinâmicos de competitividade, como a diferenciação de produto, qualidade de recursos humanos e inovação tecnológica, susceptíveis de aumentar a qualidade relativa das exportações portuguesas, em detrimento da exploração de factores de competitividade pouco sustentáveis, com fraca incorporação de valor acrescentado e fraca solidez competitiva, como a exploração de baixos custos de trabalho, a mesma poderia, eventualmente, contribuir para uma maior aproximação das estruturas produtivas e para uma possível convergência dos níveis de competitividade entre Portugal e os seus parceiros comunitários.

Nas relações com a UE, a estrutura de comércio portuguesa parece evidenciar alterações no sentido de uma tendência progressiva de “substituição” do comércio inter-ramo por comércio intra-ramo de diferenciação vertical superior. Tal situação fundamenta-se, por um lado, na evidenciada tendência de crescimento do peso do comércio intra-ramo no total do valor de comércio (com o conseqüente declínio do peso do comércio inter-ramo), e por outro lado, no facto do crescimento do comércio intra-ramo vertical apresentar um ritmo de crescimento consideravelmente mais acentuado que o CIR horizontal, crescimento esse ligado a uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo vertical superior.

Apesar de, nas trocas comerciais de Portugal com a União Europeia, se ter desenhado uma tendência de inversão do predomínio do comércio com diferenciação vertical inferior, a economia nacional ainda se encontra em situação desfavorável face a diversos parceiros comunitários, e, no que diz respeito às relações comerciais com os países candidatos, não obstante o facto de Portugal parecer colocar-se numa situação mais favorável, já que se destaca um predomínio do comércio intra-ramo com diferenciação vertical superior, ainda existe um conjunto numeroso de países candidatos com o qual Portugal se coloca em posição desvantajosa.

4.2.3. Análise Sectorial da Estrutura do Comércio Intra-Ramo

A metodologia de comércio intra-ramo utilizada, no ponto 4.2.2., permitiu reter as especificidades da estrutura das relações comerciais de Portugal face, quer ao espaço comunitário, quer aos países candidatos, ao nível das relações de predominância de comércio inter-ramo vs comércio intra-ramo, possibilitando, deste modo, aferir as determinantes do padrão de especialização comercial do país. Por outro lado, a metodologia adoptada permitiu também apurar o tipo de diferenciação (horizontal e vertical) intrínseco no “comércio nos dois sentidos” de Portugal face à UE e face aos países candidatos e aferir a qualidade relativa das exportações portuguesas.

Neste ponto, importa analisar as características das estruturas sectoriais intrínsecas às relações comerciais de Portugal face ao espaço comunitário e face aos países candidatos, com vista a obter conclusões mais refinadas ao nível da proximidade das estruturas de especialização, bem como ao nível das divergências nos respectivos níveis de desenvolvimento sectoriais, a fim de detectar possíveis indícios de desequilíbrios de competitividade e segmentos produtivos com riscos potenciais mais elevados.

Deste modo, foi aplicada a metodologia de comércio intra-ramo anteriormente utilizada a uma grelha de classificação sectorial²⁹ composta por 19 sectores/grupos de produtos, que em seguida se enunciam, com vista a apurar divergências nas estruturas comerciais sectoriais. No entanto, importa referir que a análise subjacente aos resultados obtidos foi efectuada, previamente à agregação, com base em fluxos de comércio bilaterais com uma desagregação sectorial ao nível de 1241 produtos, a fim de impedir enviesamentos, quer de cariz geográfico (resultantes de análises multilaterais), quer de cariz sectorial (provenientes de uma insuficiente desagregação na classificação dos bens comercializados).

²⁹ Ver anexo 4.1. com a chave de agregação sectorial utilizada com base na classificação da Nomenclatura Combinada.

QUADRO 4-16: TIPOLOGIA DE AGREGAÇÃO SECTORIAL UTILIZADA PARA A ANÁLISE

Designação	Sectores
A	Agricultura, Produção Animal e Pesca
B	Produtos Energéticos e Minérios
C	Alimentação e Bebidas
D	Têxtil e Vestuário
E	Calçado e Outros Artigos de Couro
F	Madeira, Cortiça e Mobiliário
G	Pasta e Papel
H	Edição
I	Coque e Produtos Petrolíferos Refinados
J	Produtos Farmacêuticos
L	Borracha
M	Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas
N	Artigos de Plástico
O	Outros Produtos Minerais não Metálicos
P	Metais
Q	Máquinas, Equipamentos e Instrumentação
R	Eléctrico e Electrónica
S	Material de Transporte
T	Diversos

A análise sectorial da estrutura de comércio intra-ramo nas relações comerciais de Portugal face ao espaço comunitário foi inicialmente elaborada com vista a assinalar as relações de predominância do comércio inter-ramo vs comércio intra-ramo. Com este efeito, é possível detectar com base no Gráfico 4-42 (no qual as designações sectoriais correspondem à tipologia acima enunciada) três grandes grupos de posicionamentos sectoriais nas relações Portugal–UE:

- **Grupo I – Predomínio do Comércio Inter-Ramo:** o primeiro grupo de sectores revela um predomínio do comércio de natureza inter-ramo nas relações Portugal–UE, assumindo-se estes sectores, como tal, como um campo de afastamento dos tecidos de especialização produtiva de Portugal face ao espaço comunitário. O baixo grau de aproximação das estruturas produtivas de Portugal face à UE15 no que concerne a estes sectores pode ser segmentado em três níveis:

- i) um primeiro subgrupo, constituído pelo sector de Produtos Energéticos e Minérios, no qual o peso do comércio inter-ramo é esmagador e o comércio intra-ramo praticamente inexistente;
- ii) um segundo subgrupo, englobando os sectores de Calçado e Outros Artigos de Couro, Pasta e Papel, Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, Edição, Alimentação e Bebidas e a Agricultura, Produção Animal e Pesca, revela pesos de comércio inter-ramo entre 60%-70%, concedendo, portanto, ao comércio intra-ramo uma posição que, apesar de minoritária, assume já uma certa expressividade;
- iii) um terceiro subgrupo, formado pelos sectores de Outros Produtos Minerais não Metálicos, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação e o sector de Diversos, cuja supremacia de comércio inter-ramo é pouco nítida (com um peso pouco acima dos 50%).

► **Grupo II – Predomínio do Comércio Intra-Ramo mas com peso inferior à média global face à UE15.** Nesta situação, encontra-se o sector dos Metais, cujo comércio entre Portugal e o espaço comunitário é pautado maioritariamente por comércio de natureza intra-ramo apesar, contudo, dos níveis de comércio intra-ramo evidenciados neste sector serem inferiores ao níveis médios de comércio intra-ramo assinalados nas relações de Portugal com o espaço comunitário.

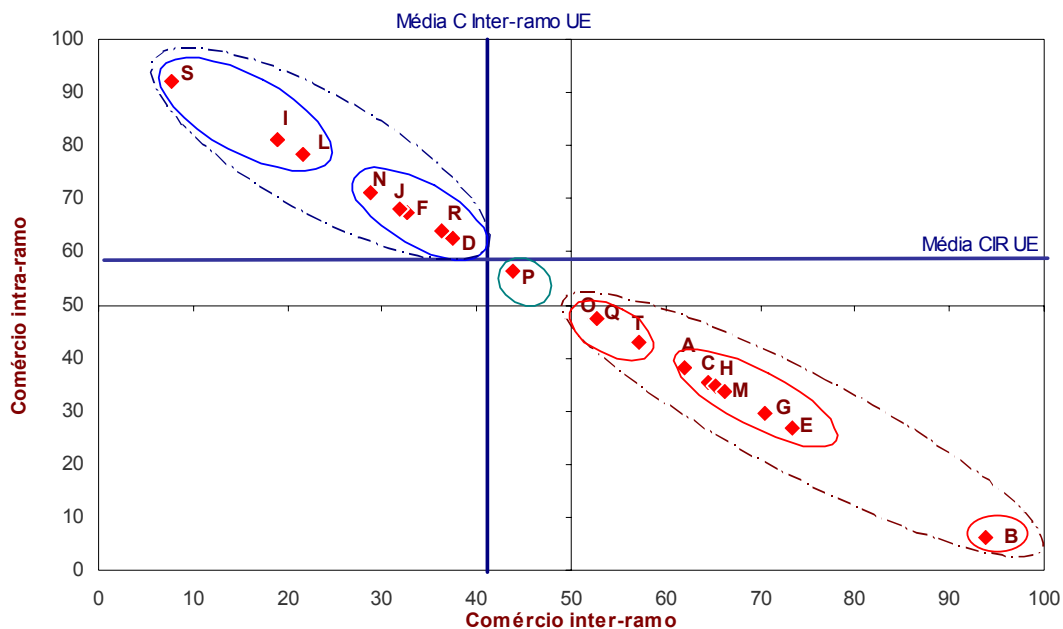
► **Grupo III – Predomínio do Comércio Intra-Ramo e peso superior à média global face à UE15.** Com efeito, posicionam-se, neste grupo, sectores cujos fluxos de comércio, não só são maioritariamente de natureza intra-ramo, como também apresentam pesos superiores aos níveis médios assinalados nas relações comerciais de Portugal face à UE15, o que indicia um maior grau de aproximação das estruturas de especialização produtivas de Portugal e do espaço comunitário, no que toca aos referidos sectores. Os sectores englobados neste grupo podem ser segmentados em dois níveis:

- i) um primeiro grupo, constituído pelos sectores de Material de Transporte, Coque e Produtos Petrolíferos Refinados e Borracha, cujos níveis de comércio intra-ramo nas relações de Portugal face ao espaço comunitário são bastante expressivos, conferindo ao comércio de natureza inter-ramo um papel bastante ténue;

- ii) um segundo grupo, formado pelos sectores Têxtil e Vestuário, Eléctrico e Electrónica, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Produtos Farmacêuticos e Artigos de Plástico, apresenta fluxos de comércio entre Portugal e a UE15 essencialmente de natureza intra-ramo, concedendo, porém, aos fluxos de natureza inter-ramo alguma expressividade.

A análise sectorial da natureza de comércio implícita nas relações Portugal-UE revela duas situações distintas. Nos sectores mais dependentes de recursos naturais, predomina o comércio inter-ramo, nomeadamente nos produtos agrícolas, produção animal e pesca, produtos alimentares e bebidas, papel, couro, outros produtos minerais não metálicos e produtos energéticos e minérios. Os sectores com menor dependência da exploração de recursos naturais e com um maior grau de transformação associado apresentam um predomínio de fluxos de comércio intra-ramo, como é o caso do material de transporte, sector eléctrico e electrónica, produtos farmacêuticos, borracha e plásticos. Assim sendo, os fluxos de comércio inter-ramo entre Portugal e o espaço comunitário são, no essencial, explicados por diferenças nas dotações factoriais fundamentalmente associadas ao comércio de bens primários e de bens manufacturados com forte intensidade de recursos naturais ou intensivos em trabalho, enquanto que o predomínio do comércio intra-ramo é particularmente visível no comércio de bens manufacturados diferenciados ou explorando intensivamente a presença de economias de escala.

GRÁFICO 4-42: ESTRUTURA SECTORIAL DO COMÉRCIO INTER E INTRA-RAMO NAS RELAÇÕES PORTUGAL-UE, 2001 (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas do Eurostat/COMEXT

Em seguida, procedeu-se à análise sectorial da estrutura de comércio intra-ramo nas relações comerciais de Portugal face aos países candidatos, com vista a assinalar as relações de predominância do comércio inter-ramo vs comércio intra-ramo. Analogamente à análise efectuada anteriormente, detectam-se três grupos distintos de posicionamentos sectoriais nas relações Portugal–países candidatos (tal como ilustra o Gráfico 4-43, no qual as designações sectoriais correspondem à tipologia já em cima utilizada):

- **Grupo I – Predomínio do Comércio Intra-Ramo:** este grupo de sectores, constituído pelos produtos de borracha e edição, revela um predomínio do comércio de natureza intra-ramo nas relações de Portugal com os países candidatos, indiciando os fluxos desta natureza sinais de proximidade dos tecidos de especialização produtiva de Portugal face aos países candidatos;
- **Grupo II – Predomínio do Comércio Inter-Ramo mas com peso inferior à média do Comércio Inter-Ramo face aos Países Candidatos.** Neste grupo, posicionam-se sectores cujos fluxos de comércio são maioritariamente de natureza inter-ramo, mas que, no entanto, apresentam pesos inferiores aos níveis médios de

comércio inter-ramo registados nas relações comerciais de Portugal face aos países candidatos. Os níveis de comércio intra-ramo entre Portugal e os países candidatos são, tal como foi abordado em análises efectuadas anteriormente, consideravelmente mais baixos que os níveis registados entre Portugal e a UE15, fruto de uma maior integração e convergência das estruturas produtivas de Portugal e dos seus actuais parceiros comunitários. No entanto, não obstante o predomínio do comércio de natureza inter-ramo, desenha-se um conjunto de sectores cujos níveis de comércio intra-ramo superam os níveis médios assinalados nas relações Portugal–países candidatos, o que indicia um grau de aproximação das estruturas de especialização produtivas de Portugal e dos países candidatos, no que toca aos referidos sectores, acima da média registada para a totalidade dos fluxos comerciais.

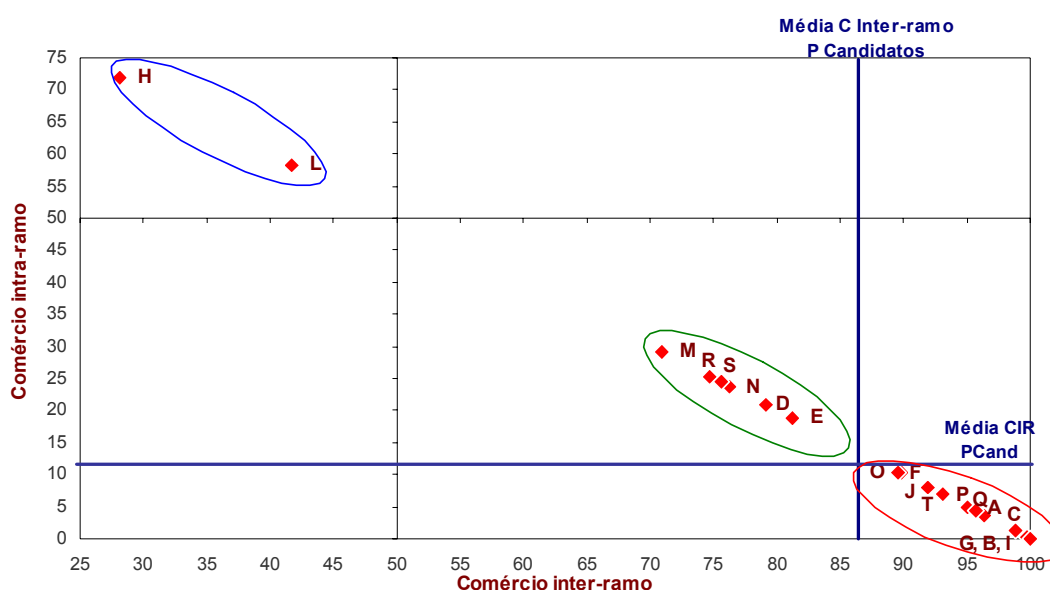
Deste modo, os sectores que, não obstante o predomínio do comércio inter-ramo, revelam um posicionamento nas relações Portugal–países candidatos indiciador de um grau de proximidade das respectivas estruturas de especialização acima da média (tendo em conta os níveis médios de comércio intra-ramo registados) são o Calçado e Outros Artigos de Couro, Têxtil e Vestuário, Artigos de Plástico, Material de Transporte, sector Eléctrico e Electrónica e Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas.

- **Grupo III – Predomínio do Comércio Inter-Ramo e peso superior à média do Comércio Inter-Ramo face aos Países Candidatos.** Nesta situação, encontram-se os sectores de Outros Produtos Minerais Não Metálicos, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Produtos Farmacêuticos, Metais, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Agricultura, Produção Animal e Pesca, Alimentação e Bebidas, Pasta e Papel, Produtos Energéticos e Minérios, Coque e Produtos Petrolíferos Refinados e Diversos, os quais se assumem como um campo de menor grau de proximidade das estruturas produtivas de Portugal face aos países candidatos.

Na análise da natureza dos fluxos de comércio sectoriais entre Portugal e os países candidatos, podem-se salientar duas situações distintas. O predomínio de comércio inter-ramo tende a ser mais expressivo nos sectores com forte intensidade de recursos naturais, como é o caso de um conjunto de sectores com peso de comércio inter-ramo acima do peso médio registado nas relações Portugal–países candidatos, designadamente os Produtos Agrícolas, Produção Animal e Pesca, Produtos Alimentares e Bebidas, Papel, Madeira,

Outros Produtos Minerais Não Metálicos e Produtos Energéticos e Minérios. Por outro lado, a menor expressividade do comércio inter-ramo (isto é, o predomínio de comércio intra-ramo ou o predomínio de comércio inter-ramo mas com níveis inferiores aos pesos médios registados nas relações Portugal-países candidatos) tende a manifestar-se em sectores com menor dependência da exploração de recursos naturais e cujos fluxos comerciais são menos fundamentados por diferenças nas dotações factoriais, nomeadamente os sectores da Borracha, Artigos de Plástico, Material de Transporte, sector Eléctrico e Electrónica e Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas.

GRÁFICO 4-43: ESTRUTURA SECTORIAL DO COMÉRCIO INTER E INTRA-RAMO NAS RELAÇÕES PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS, 2001 (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas do Eurostat/COMEXT

Após a análise sectorial da predominância de comércio inter-ramo vs comércio intra-ramo, importa apurar a natureza de comércio intra-ramo intrínseca nas relações de Portugal com o espaço comunitário e com os países candidatos, designadamente em termos de diferenciação dominante, a fim de analisar, por sector, a qualidade relativa das exportações face às importações.

A estrutura de comércio intra-ramo nas relações de Portugal com o espaço comunitário pode ser visualizada no Gráfico 4-44, o qual representa a composição do comércio intra-ramo por sectores (no qual as designações sectoriais correspondem à tipologia que tem vindo a ser utilizada). Deste modo, o referido gráfico é construído com base nos pesos que os fluxos de comércio horizontal e vertical representam na totalidade dos fluxos de comércio intra-ramo, sendo as percentagens de comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior representadas no eixo dos xx, as percentagens de comércio intra-ramo com diferenciação vertical superior assinaladas no eixo dos yy e o peso do comércio intra-ramo horizontal representado pela dimensão das “bolhas”.

A análise da composição do comércio intra-ramo, por sectores, nas relações de Portugal com os seus actuais parceiros comunitários permite destacar quatro grupos distintos de posicionamentos sectoriais:

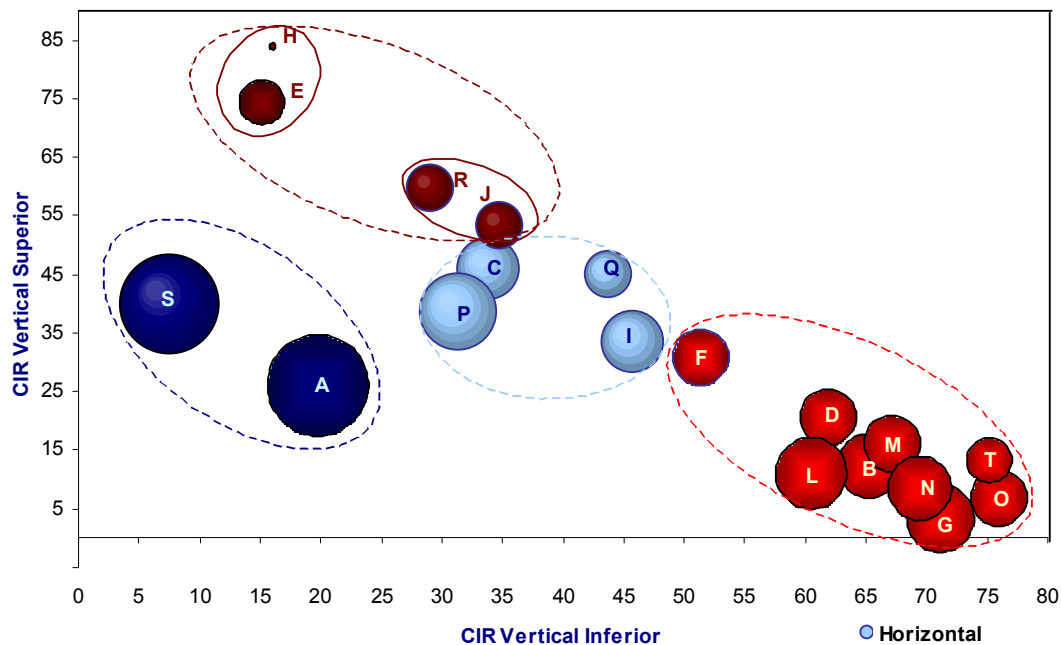
- **Grupo I: Predomínio da diferenciação horizontal**, isto é, a diferenciação horizontal representa mais de 50% da totalidade dos fluxos de comércio intra-ramo nestes sectores. Neste grupo, em que a maioria dos fluxos de comércio intra-ramo tende a ser formado com a troca de variedades consideradas de qualidade similar, incluem-se os Produtos Agrícolas, Produção Animal e Pesca e o Material de Transporte.
- **Grupo II: Predomínio da diferenciação vertical superior**, ou seja, o comércio intra-ramo de natureza vertical é predominante, sendo justificado pela diferenciação vertical superior, a qual representa mais de 50% da totalidade dos fluxos de comércio intra-ramo. A natureza de comércio dominante neste grupo aponta para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais, indiciando um posicionamento favorável para Portugal face aos seus parceiros comunitários, devendo ser distinguidos neste grupo sectorial dois posicionamentos: i) predomínio expressivo da diferenciação vertical superior, onde se incluem os sectores de Edição e de Calçado e Outro Artigos de Couro; ii) predomínio pouco expressivo da diferenciação vertical superior, onde se incluem os sectores Eléctrico e Electrónica e Produtos Farmacêuticos.
- **Grupo III: Predomínio da diferenciação vertical inferior**, isto é, predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical explicado pela diferenciação vertical inferior que representa mais de 50% da totalidade dos fluxos de comércio intra-ramo. Neste grupo incluem-se, portanto, os sectores cujos fluxos de comércio

apontam para níveis diferentes de desenvolvimento sectorial entre Portugal e os seus parceiros comunitários, posicionando-se, neste caso, Portugal em situação desfavorável, dada a exportação de variedades de menor qualidade e a importação de variedades de qualidade superior. Nas relações de Portugal com os seus parceiros comunitários, este grupo, indiciador de um posicionamento desfavorável de Portugal, é o que recolhe o conjunto mais numeroso de sectores, nomeadamente, os sectores de Outros Produtos Minerais Não Metálicos, Pasta e Papel, Artigos de Plástico, Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, Produtos Energéticos e Minérios, Têxtil e Vestuário, Borracha, Madeira, Cortiça e Mobiliário e Diversos.

- **Grupo IV: Predomínio da diferenciação vertical (considerando o peso conjunto da diferenciação vertical inferior e superior)**, ou seja, este grupo contempla os sectores cuja importância conjunta da diferenciação inferior e superior concedem ao comércio intra-ramo de natureza vertical um papel predominante, apontando, como tal, para a existência de diferentes níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os seus parceiros comunitários. Neste grupo posicionam-se os sectores de Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Alimentação e Bebidas, Metais e Coque e Produtos Petrolíferos Refinados.

Nas relações comerciais de Portugal no seio da UE15, detecta-se um forte predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical em detrimento do comércio de natureza horizontal, o que aponta para divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais de Portugal face aos seus actuais parceiros comunitários. O predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical encontra-se, para a maioria dos sectores, fundamentalmente associado a um predomínio do comércio com diferenciação vertical inferior, o que coloca Portugal num posicionamento desfavorável face aos seus parceiros comunitários, dada a exportação de variedades de qualidade inferior e a importação de variedades de qualidade superior. O perfil de especialização em termos de comércio de natureza vertical com diferenciação inferior de Portugal face aos seus parceiros comunitários (posicionamento desfavorável de Portugal) é, no essencial, fortemente visível nas denominadas indústrias portuguesas de especialização tradicional como sejam o Têxtil e Vestuário, Outros Produtos Minerais Não Metálicos, Pasta e Papel, Madeira, Cortiça e Mobiliário, entre outros.

GRÁFICO 4-44: ESTRUTURA DE COMÉRCIO INTRA-RAMO NAS RELAÇÕES PORTUGAL-UE, POR SECTORES, 2001 (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas da Eurostat/COMEXT

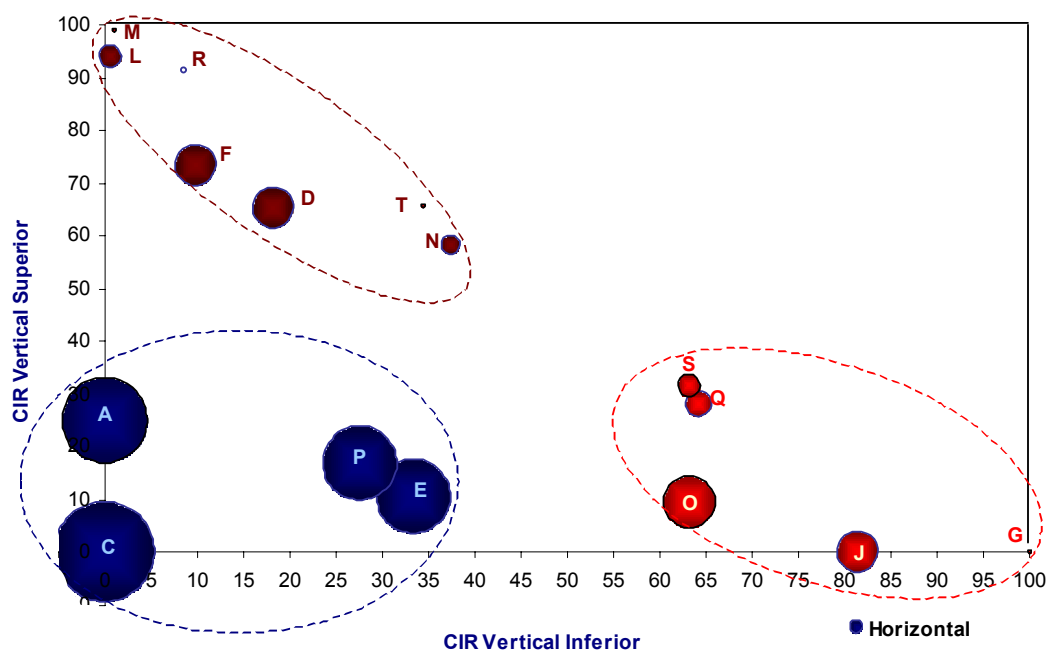
Focalizando agora a análise na composição do comércio intra-ramo por sectores nas relações de Portugal com os países candidatos, é possível, com base no Gráfico 4-45, destacar três grupos distintos de posicionamentos sectoriais:

- **Grupo I: Predomínio da diferenciação horizontal.** Neste grupo, a maioria dos fluxos de comércio intra-ramo tende a ser formado com a troca de variedades consideradas de qualidade similar, encontrando-se, nesta situação, os sectores da Alimentação e Bebidas, de Produtos Agrícolas, Produção Animal e Pesca, Calçado e Outros Artigos de Couro e Metais.
- **Grupo II: Predomínio da diferenciação vertical superior,** apontando, como tal, para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais e indiciando um posicionamento favorável para Portugal face aos países candidatos. Nesta situação incluem-se os sectores de Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, Borracha, Eléctrico e Electrónica, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Têxtil e Vestuário, Artigos de Plástico e Diversos.

► **Grupo III: Predomínio da diferenciação vertical inferior.** Neste grupo, inserem-se os sectores cujos fluxos de comércio apontam para níveis diferentes de desenvolvimento sectorial entre Portugal e países candidatos, posicionando-se, Portugal, neste caso, em situação desfavorável em termos de qualidade relativa de exportações face às importações. Neste sentido, os sectores onde Portugal revela um posicionamento desfavorável são a Pasta e Papel, Produtos Farmacêuticos, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Material de Transporte e Outros Produtos Minerais não Metálicos.

Nas relações comerciais de Portugal com os países candidatos, o conjunto de sectores que revela um predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical é bastante mais numeroso que o conjunto de sectores com predomínio de comércio intra-ramo com diferenciação horizontal, o que permite concluir que a troca de variedades de diferente qualidade é bastante mais acentuada face à troca de variedades de qualidade similar, indiciando, portanto, a existência de divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos. No entanto, o número de sectores em que Portugal apresenta um posicionamento favorável, isto é, em que predomina a diferenciação vertical superior, é ligeiramente mais elevado que o número de sectores em que Portugal apresenta uma diferenciação vertical inferior face aos países candidatos. No campo do posicionamento desfavorável de Portugal face aos países candidatos, observa-se que os sectores responsáveis por esse posicionamento, não se estendem apenas às denominadas indústrias tradicionais, como acontece com a Pasta, Papel e Outros Produtos Minerais Não Metálicos, incidindo também em sectores como os Produtos Farmacêuticos e Máquinas, Equipamentos e Instrumentação.

GRÁFICO 4-45: ESTRUTURA DE COMÉRCIO INTRA-RAMO NAS RELAÇÕES DE PORTUGAL COM OS PAÍSES CANDIDATOS, POR SECTORES, 2001 (EM %)



Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas da Eurostat/COMEXT

Dados os desequilíbrios de competitividade evidenciados anteriormente em termos de divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais, a análise da natureza dos fluxos de comércio intra-ramo entre Portugal e os países candidatos pode ser alvo de uma desagregação por países e sectores, a fim de apurar os países candidatos que detêm maior expressividade nas relações comerciais de segmentos produtivos sensíveis para Portugal. O Quadro 4-17 sintetiza a natureza de comércio intra-ramo (horizontal, vertical inferior e vertical superior) presente nos fluxos de comércio sectoriais (considerando a tipologia sectorial exposta no Quadro 4-16) de Portugal com cada um dos países candidatos³⁰.

³⁰ No quadro síntese apenas foram assinalados os fluxos de comércio intra-ramo de natureza horizontal, vertical inferior ou vertical superior, quando os mesmos representam pelo menos 30 % do total de comércio intra-ramo de Portugal com cada país candidato. A título de exemplo, Portugal pode registar com a Polónia, num sector X, comércio intra-ramo de natureza quer horizontal, quer vertical inferior, quer vertical superior. No entanto, importa, nas relações sectoriais com cada país candidato, reter a natureza predominante do comércio intra-ramo.

QUADRO 4-17: ESTRUTURA DE COMÉRCIO INTRA-RAMO DE PORTUGAL POR SECTORES E POR PAÍSES CANDIDATOS, 2001

Natureza de Comércio Intra-Ramo Dominante	Sectores	CIR Horizontal	CIR Vertical Inferior	CIR Vertical Superior
Sectores com predomínio da diferenciação horizontal	Sector A - Agricultura, Produção Animal e Pesca	Turquia	-	Chipre
	Sector C - Alimentação e Bebidas	Polónia Malta		
	Sector E - Calçado e Outros Artigos de Couro	Polónia	República Checa Eslováquia Bulgária	Turquia
	Sector P - Metais	República Checa Hungria Bulgária	Turquia Estónia Polónia Eslováquia Eslovénia	Turquia Roménia Chipre
Sectores com predomínio da diferenciação vertical superior	Sector D - Têxtil e Vestuário	Polónia República Checa Roménia	Letónia Lituânia Hungria Roménia Eslovénia	Turquia Estónia Polónia República Checa Eslováquia Hungria
	Sector F - Madeira, Cortiça e Mobiliário		República Checa Hungria Chipre	Polónia
	Sector L - Borracha	Eslováquia	Turquia	Lituânia Polónia República Checa Hungria
	Sector M - Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas		Eslovénia	Turquia Polónia
	Sector N - Artigos de Plástico		República Checa Eslováquia Hungria	Turquia Polónia Eslovénia
	Sector R - Eléctrico e Electrónica		Turquia Roménia Eslovénia	Turquia Polónia República Checa Hungria Eslovénia
	Sector G - Pasta e Papel		Hungria	
Sectores com predomínio da diferenciação vertical inferior	Sector J - Produtos Farmacêuticos	Bulgária	Hungria Eslovénia	
	Sector O - Outros Produtos Minerais não Metálicos	Turquia	Polónia Hungria	Turquia República Checa
	Sector Q - Máquinas, Equipamentos e Instrumentação	Hungria Eslovénia	Turquia República Checa Roménia	Turquia Polónia Hungria
	Sector S - Material de Transporte	Polónia	República Checa Roménia	Turquia Polónia Hungria

Fonte: Equipa de Projecto com base nas Estatísticas da Eurostat/COMEXT

Na análise da composição do comércio intra-ramo, por sectores, nas relações de Portugal com os países candidatos, foram distinguidos anteriormente três grupos distintos de posicionamentos sectoriais.

O grupo I, pautado por um predomínio da diferenciação horizontal, sugere a existência de proximidades nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os Países Candidatos, sendo o mesmo composto pelos sectores de Alimentação e Bebidas, Produtos Agrícolas, Produção Animal e Pesca, Calçado e Outros Artigos de Couro e Metais. Deste modo, o predomínio de comércio intra-ramo de natureza horizontal é fundamentalmente explicado, no sector de produtos agrícolas, produção animal e pesca pelas relações comerciais estabelecidas com a Turquia, no sector de alimentação e bebidas pelos fluxos comerciais desenvolvidos com a Polónia e com Malta, no sector do calçado e outros artigos de couro pelas relações comerciais com a Polónia e no sector dos metais pelos fluxos comerciais com a República Checa, Hungria e Bulgária.

O segundo grupo de sectores apontava para divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos, indiciando um posicionamento favorável para Portugal, dado o detectado predomínio de diferenciação vertical superior. Neste grupo incluem-se os sectores de Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, Borracha, Eléctrico e Electrónica, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Têxtil e Vestuário, Artigos de Plástico e Diversos. O predomínio de exportações portuguesas com variedades de qualidade relativa superior face aos países candidatos é, no essencial, fundamentado:

- ▶ no sector de Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, pelas relações comerciais estabelecidas com a Turquia e a Polónia;
- ▶ no sector da Borracha, pelos fluxos comerciais estabelecidos com a Lituânia, Polónia, República Checa e Hungria;
- ▶ no sector Eléctrico e Electrónica, pelas relações com a Turquia, Polónia, República Checa, Hungria e Eslovénia;
- ▶ no sector da Madeira, Cortiça e Mobiliário, pelos fluxos comerciais com a Polónia;
- ▶ no sector Têxtil e Vestuário, pelas relações comerciais estabelecidas com a Turquia, Estónia, Polónia, República Checa, Eslováquia e Hungria;

- ▶ no sector de Artigos de Plástico, pelos fluxos comerciais desenvolvidos com a Turquia, Polónia e Eslovénia.

O grupo III comportava um conjunto de sectores que apontavam para a existência de divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos, dado o predomínio de diferenciação vertical inferior. Este grupo engloba os segmentos sectoriais que traduzem a existência de maiores desequilíbrios competitivos de Portugal face aos países candidatos, designadamente os sectores de Produtos Farmacêuticos, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Material de Transporte, Pasta e Papel e Outros Produtos Minerais não Metálicos. Neste grupo de segmentos produtivos sensíveis, o posicionamento desfavorável de Portugal face aos países candidatos em termos de qualidade relativa das exportações face às importações é fundamentalmente explicado:

- ▶ no sector dos Produtos Farmacêuticos, pelas relações comerciais estabelecidas com a Hungria e a Eslovénia;
- ▶ no sector de Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, pelos fluxos comerciais com a República Checa, Turquia e Roménia;
- ▶ no sector de Material de Transporte, pelos fluxos comerciais desenvolvidos com a República Checa e Roménia;
- ▶ no sector de Pasta e Papel, pelos fluxos desenvolvidos com a Hungria;
- ▶ no sector de Outros Produtos Minerais não Metálicos, pelos fluxos desenvolvidos com a Polónia e a Hungria.

No conjunto dos países candidatos, os parceiros comerciais face aos quais Portugal revela debilidades competitivas sentidas num número mais expressivo de segmentos produtivos são a Hungria, a República Checa e a Eslovénia. Com efeito, não obstante o facto de Portugal evidenciar um posicionamento desfavorável, em termos de qualidade relativa das suas exportações em certos sectores, relativamente aos restantes países candidatos, é face aos referidos países que o posicionamento ao nível do comércio inferior vertical é mais sentido em termos de número de sectores envolvidos³¹. De facto, uma análise mais detalhada dos

³¹ O posicionamento ao nível do comércio inferior vertical é mais sentido com estes países em termos de número de sectores envolvidos, dado que, tendo em consideração o peso que os fluxos de comércio inferior vertical representam no total de comércio, se destacam a República Checa, Eslovénia, Letónia e Roménia (tal como se pode verificar na análise desenvolvida anteriormente -ver Gráfico 4-41).

resultados obtidos aponta como segmentos produtivos mais sensíveis nas relações comerciais de Portugal face à Hungria, os sectores Têxtil e Vestuário, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Pasta e Papel, Produtos Farmacêuticos, Artigos de Plástico e Outros Produtos Minerais não Metálicos, nas relações comerciais estabelecidas com a República Checa, os sectores de Calçado e Outros Artigos de Couro, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Artigos de Plástico, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação e Material de Transporte, e nas relações comerciais desenvolvidas com a Eslovénia, ressalta o posicionamento desfavorável para Portugal dos sectores de Têxtil e Vestuário, Produtos Farmacêuticos, Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas, Metais e Eléctrico e Electrónica.

Com vista a articular informação relativa à proximidade das estruturas de especialização comercial entre Portugal e os países candidatos e a enfatizar os posicionamentos nacionais evidenciadores de desequilíbrios de competitividade mais expressivos, procedeu-se, em seguida, ao cruzamento dos resultados de diferentes indicadores estatísticos aplicados aos fluxos comerciais bilaterais de Portugal com os diferentes países candidatos, por sectores.

Neste sentido, sistematizaram-se, no Quadro 4-18, os resultados da análise de comércio intra-ramo anteriormente desenvolvida, pelo que foram assinalados os fluxos de natureza horizontal, vertical inferior ou vertical superior registados nas relações bilaterais entre Portugal e os países candidatos, por sector. Para salvaguardar o registo de fluxos de comércio intra-ramo com alguma significância, apenas foram assinalados os fluxos cuja natureza represente pelo menos 30% do total do comércio intra-ramo³². A presença de comércio intra-ramo nos fluxos comerciais de Portugal com os países candidatos encontra-se representada por um “círculo”, sombreado a vermelho, no caso da presença de diferenciação vertical inferior (situação mais desfavorável para Portugal), sombreado a cinzento, no caso da presença de comércio vertical superior (posicionamento competitivo favorável para Portugal) e sombreado a azul, no caso de comércio de natureza horizontal (indícios de proximidade nos níveis de desenvolvimento sectoriais).

De modo a apurar os níveis de proximidade dos perfis de especialização exportadora, foram, também, sistematizadas, no quadro em seguida colocado, as similitudes entre as estruturas exportadoras de Portugal e dos países candidatos, para o espaço europeu. Para tal, foram registados os sectores que assumem um importante papel na estrutura portuguesa para a União Europeia (representam mais de 2% da totalidade de exportações do país para a UE) e que se revestem dessa mesma expressividade na estrutura exportadora dos países candidatos

³² Isto é, quando os fluxos de uma das três naturezas de comércio intra-ramo (horizontal, vertical inferior ou vertical superior) representem perto de um terço do total de comércio intra-ramo.

(isto é, o peso das exportações sectoriais para a UE é bastante significativo – supera 2% do total das exportações – quer no espaço nacional, quer no país candidato).

Por último, foram sistematizadas as Vantagens Comparativas Reveladas comuns às estruturas comerciais de Portugal e dos países candidatos. Para este efeito, assinalaram-se as similitudes entre os dez sectores nos quais Portugal e os países candidatos detêm as vantagens comparativas mais acentuadas.

Deste modo, as similitudes entre as estruturas de especialização comercial de Portugal e dos países candidatos são mais expressivas, nos casos em que as exportações sectoriais de Portugal e dos países candidatos assumem um peso bastante significativo no total das respectivas estruturas exportadoras (para a UE), bem como nos casos em que os sectores, nos quais Portugal e os países candidatos detêm as vantagens comparativas reveladas mais acentuadas, coincidem. Por outro lado, os desequilíbrios comerciais competitivos são mais marcantes para Portugal em situações em que as similitudes dos perfis de especialização comercial de Portugal e dos países candidatos, quer ao nível de vantagens comparativas reveladas sectoriais comuns, quer ao nível de proximidades no grau de relevância sectorial na estrutura exportadora para a UE, são conjugadas com a presença de comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior de Portugal.

QUADRO 4-18: SIMILITUDES DAS ESTRUTURAS DE ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL DE PORTUGAL E DOS ACO - DIFERENÇAS NOS NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO

	Agríc. Prod. Animal e Pesca	Prod. Energ. e Miner.	Aliment e Bebidas	Têxtil e Vestu art	Calçad e outros art	Madeira, Cortiça e Mobiliár	Pasta e Papel	Edição	Coque e prods petrolif refinad	Prods farmaceut	Borracha	Outros prod químicos e fibras sintéticas	Art plástico	Outros Prod Minerais não Metálicos	Metais	Máquinas, equipam, instrum.	Eléctrico e Electrónica	Material Transp.
Estónia				▲★ ○		▲★									●		★	
Letónia				▲★ ●		▲★												
Lituânia				▲★ ●		▲					●						★	
República Checa				★ ○	●	●					●		★ ●	▲	○	●	★ ○	★
Polónia			●	▲★ ○	●	▲★ ○	★				●	○	★ ○	▲	●	○	★ ○	★ ○
Hungria				▲★ ○		●	●			●	●		★ ●		●	○	▲	★ ○
Eslováq.				▲★ ○	●		★				●		★ ●	▲	●	★	★	★
Eslóvenia				▲★ ●		▲★	★			●		●	★ ○	▲	●	★	★ ○	★
Malta e Chipre	●		●	▲★		●								▲	●		★	★
Bulgária			▲	▲★	●					●				▲	●	★	★	
Roménia				▲★ ●	▲									▲	●	●	★ ●	●
Turquia	●			▲★ ○	●						●	○	○	▲	●	●	★ ○	★ ○

Legenda:	
1. Peso das exportações sectoriais para a UE na estrutura exportadora, quer de Portugal, quer do país candidato, bastante significativo (acima de 2%)	★
2. Vantagens Comparativas Reveladas Expressivas: Similitudes Sectoriais dos países candidatos face a Portugal	▲
3. Comércio Intra-ramo: proximidades e divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais	
Comércio intra-ramo horizontal	●
Comércio intra-ramo vertical superior	●
Comércio intra-ramo vertical inferior	●
Pelo menos um dos indicadores de similitude nas estruturas de especialização	

As similitudes dos perfis de especialização comercial de Portugal e dos países candidatos, tendo em consideração quer as vantagens comparativas reveladas sectoriais comuns, quer as similitudes ao nível da relevância sectorial na estrutura exportadora dos países face à UE, podem ser visualizadas nas células sombreadas a cinzento no quadro em cima colocado (células que registam pelo menos um dos indicadores de similitude nas estruturas de especialização – importância das exportações sectoriais para a UE ou expressividade das VCR).

Deste modo, pode-se constatar que a proximidade dos perfis de especialização comercial de Portugal e dos países candidatos é mais expressiva ao nível dos sectores Têxtil e Vestuário, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Outros Produtos Minerais não Metálicos, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Eléctrico e Electrónica, Material de Transporte e Artigos de Plástico.

Por outro lado, os países que apresentam as maiores similitudes com os perfis de especialização internacional de Portugal (maiores percentagens de VCR comuns a Portugal e maiores similitudes nos sectores de grande relevância na estrutura exportadora para a UE) são a Polónia, Eslovénia, República Checa, Eslováquia e Hungria. A um segundo nível de importância posicionam-se, com alguns níveis de similitude face à estrutura de especialização comercial portuguesa, a Bulgária, Turquia e Roménia.

Tendo, agora, em consideração as divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais, verifica-se que o posicionamento desfavorável de Portugal face aos países candidatos, marcado pela presença de comércio intra-ramo de natureza vertical inferior, é visível nas trocas de Portugal com um maior número de países candidatos, nos sectores Têxtil e Vestuário, Metais, Calçado e Outros Artigos de Couro, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Artigos de Plástico, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação e Eléctrico e Electrónica.

No entanto, importa proceder à articulação da proximidade das estruturas de especialização comerciais e das divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos. Com base na informação sistematizada no quadro em cima colocado, verifica-se que os sectores que assumem maior relevância no perfil de especialização comercial de Portugal e nos quais Portugal revela um posicionamento competitivo desfavorável face a um número considerável de países candidatos são o sector Têxtil e Vestuário, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Artigos de Plástico, Máquinas, Equipamentos e Instrumentação, Eléctrico e Electrónico, Material de Transporte e Outros Produtos Minerais não Metálicos. Com efeito, nestes sectores, Portugal revela debilidades comerciais competitivas consideráveis face aos países candidatos, dado que, por um lado, os mesmos se assumem como sectores de grande relevância na estrutura exportadora quer de Portugal, quer dos países candidatos, assim como sectores detentores de vantagens comparativas expressivas para ambos os países, pelo que as ameaças decorrentes de potenciais desvios de comércio e os impactos daí decorrentes na estrutura exportadora portuguesa assumem contornos potenciais bastante significativos; por outro lado, detectam-se, nesses mesmos sectores, nas relações de Portugal face a um conjunto considerável de países candidatos, divergências significativas nos níveis de desenvolvimento sectorial, evidenciando Portugal um fraco posicionamento competitivo.

Em seguida, apresenta-se uma matriz com níveis de sensibilidade sectoriais nas relações comerciais bilaterais de Portugal com os países candidatos, a qual constitui uma síntese da conjugação das análises anteriormente efectuadas, designadamente da presença de comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior, e do seu nível de predominância nas relações comerciais, da proximidade das estruturas de especialização exportadoras para a UE e da expressividade das vantagens comparativas sectoriais. Deste modo, a análise conjunta dos níveis de proximidade das estruturas de especialização comerciais com as divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais de Portugal e dos países candidatos, permitiu sintetizar os níveis de sensibilidade sectoriais nos níveis “médio”, “médio/alto” e “alto”.

Neste enquadramento, sectores com presença de comércio intra-ramo inferior vertical, de natureza não predominante, nas relações entre Portugal e os países candidatos foram classificados como sectores com nível “médio” de debilidades.

Por outro lado, sectores onde o posicionamento desfavorável de Portugal é dominante, isto é, onde a presença de comércio com diferenciação vertical inferior é predominante, apesar das estruturas de especialização não serem próximas, conjuntamente com os sectores que, não se

verificando a primeira condição, revelam uma elevada proximidade das respectivas estruturas de especialização (quer por intermédio do elevado peso nas estruturas exportadoras face à UE, quer pela existência de acentuadas vantagens comparativas reveladas comuns), acentuando, como tal, as ameaças decorrentes de potenciais desvios de comércio, foram classificados no nível “médio/alto” de sensibilidades.

Por último, sectores com presença simultânea das duas condições: proximidade das estruturas de especialização e comércio com diferenciação inferior, isto é, sectores que constituem um factor de proximidade da estrutura de especialização comercial de Portugal com o país candidato e nos quais Portugal revela inferiores níveis de desenvolvimento sectoriais, foram classificados no nível “alto” de debilidades, dados os potenciais riscos de concorrência comercial decorrentes da proximidade das estruturas de especialização e a fraca capacidade competitiva evidenciada por Portugal, nesses sectores, em virtude do seu posicionamento no comércio intra-ramo vertical inferior.

**QUADRO 4-19: NÍVEIS DE SENSIBILIDADE SECTORIAIS NAS RELAÇÕES COMERCIAIS DE PORTUGAL
COM OS PAÍSES CANDIDATOS**

Países	Média	Média/Alta	Alta
Estónia	Metais	Têxtil e Vestuário Madeira, Cortiça e Mobiliário Eléctrico e Electrónica	
Letónia		Madeira, Cortiça e Mobiliário	Têxtil e Vestuário
Lituânia		Madeira, Cortiça e Mobiliário Eléctrico e Electrónica	Têxtil e Vestuário
República Checa	Calçado e Outros Artigos de Couro Madeira, Cortiça e Mobiliário	Outros prod. minerais não metálicos Eléctrico e Electrónica Têxtil e Vestuário	Material de Transporte Máquinas, Equipamentos e Instrumentação Art. Plástico
Polónia	Metais	Têxtil e Vestuário Madeira, Cortiça e Mobiliário Pasta e Papel Art. Plástico Máquinas, Equip. e Instrumentação Eléctrico e Electrónica Material de Transporte	Outros produtos minerais não metálicos
Hungria	Madeira, Cortiça e Mobiliário	Pasta e Papel Prod. Farmacêuticos Outros prod. minerais não metálicos Máquinas, Equip. e instrumentação Eléctrico e Electrónica Material de Transporte	Têxtil e Vestuário Art. Plástico
Eslováquia	Calçado e Outros Artigos de Couro Metais	Têxtil e Vestuário Pasta e Papel Outros prod. minerais não metálicos Máquinas, Equip. e Instrumentação Eléctrico e Electrónica Material de Transporte	Art. Plástico
Eslovénia	Metais Outros produtos químicos e fibras sintéticas	Prod. Farmacêuticos Madeira, Cortiça e Mobiliário Pasta e Papel Art. Plástico Outros prod. minerais não metálicos Máquinas, Equip. e Instrumentação Material de Transporte	Têxtil e Vestuário Eléctrico e Electrónica
Malta e Chipre	Madeira, Cortiça e Mobiliário	Têxtil e Vestuário Outros prod. minerais não metálicos Eléctrico e Electrónica Material de Transporte	
Bulgária	Calçado e Outros Artigos de Couro	Têxtil e Vestuário Alimentação e Bebidas Outros prod. minerais não metálicos Máquinas, Equip. e Instrumentação Eléctrico e Electrónica	
Roménia		Material de Transporte Calçado e Outros Artigos de Couro Outros prod. minerais não metálicos	Têxtil e Vestuário Máquinas, Equipamentos e instrumentação Eléctrico e Electrónica
Turquia	Metais Borracha	Têxtil e Vestuário Outros prod. minerais não metálicos Material de Transporte	Máquinas, Equipamentos e instrumentação Eléctrico e Electrónica

5. PORTUGAL E A REORIENTAÇÃO DO IDE NO ESPAÇO ECONÓMICO DA UNIÃO EUROPEIA ALARGADA

Neste ponto, pretende-se analisar as implicações do alargamento da União Europeia para Portugal, no plano dos fluxos de investimento internacional. Mais especificamente, trata-se de averiguar até que ponto o alargamento poderá conduzir, por um lado, a desvios de investimento internacional (incluindo desinvestimentos) de Portugal em direcção aos países candidatos e, por outro, abrir oportunidades de investimento para as empresas portuguesas. Pretende-se uma análise razoavelmente fina, a dois dígitos da CAE, focalizada nos países candidatos que se apresentam como potenciais *challengers* e/ou que parecem oferecer boas oportunidades de investimento.

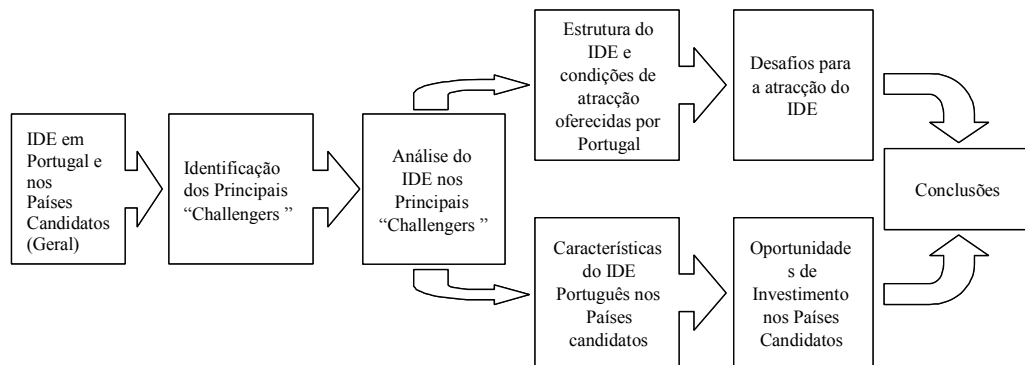
A análise a desenvolver será apoiada, como se explicitará mais adiante, num conjunto diversificado de estatísticas e de informações susceptíveis de fornecer um “pano de fundo” minimamente coerente e comparável sobre as condições de investimento e o desempenho económico dos países candidatos, onde avultam evidentemente as estatísticas sobre investimento directo estrangeiro (IDE). Importa reconhecer, todavia, que estas têm limitações consideráveis, sendo menos seguras que as do comércio externo. Os problemas que suscitam podem classificar-se em três grupos. Primeiro: falta de uniformização das estatísticas provenientes de diferentes origens, gerando discrepâncias significativas consoante a fonte utilizada³³. Por esta razão, de modo a assegurar uma maior coerência nas comparações internacionais, recorreremos, preferencialmente, sempre que se trata de confrontar os resultados de diferentes países, às estatísticas da UNCTAD, publicadas anualmente no World Investment Report (WIR)³⁴. Em segundo lugar, as estatísticas de IDE representam basicamente fluxos monetários que não têm uma tradução inequívoca em termos de estrutura produtiva ou de desempenho económico. Finalmente, a estrutura de fluxos é cambiante, observando-se oscilações significativas de ano para ano, as quais podem ser consequência de acontecimentos específicos, como uma grande operação de aquisição ou o lançamento (ou o termo) de um programa de privatizações. Por isso, optámos frequentemente pela utilização de estatísticas de stock ou de elementos trienais agregados de fluxos para obter uma perspectiva mais consistente dos fenómenos estudados.

³³ No caso de Portugal, existem divergências consideráveis entre as estatísticas da UNCTAD (World Investment Report) e as do Banco de Portugal, reportando-se a diferença mais significativa a 1999, ano em que se verificou uma acentuada discrepância de valores e em que as estatísticas da UNCTAD indicam um declínio das entradas líquidas de IDE, ao passo que as do Banco de Portugal referem uma subida acentuada.

³⁴ Saiu, em meados de Setembro, o WIR relativo a 2003, com estatísticas sobre fluxos de 2002. Embora não disponhamos ainda do livro, procurámos recolher informação, através do *site* na Internet, para actualização das estatísticas, na medida do possível.

O procedimento adoptado é esquematizado na Figura 5-1. Este procedimento conduz a uma visão “dupla”: os países candidatos são encarados como desafio (isto é, como rivais na captação de IDE) e como oportunidade de investimento para as empresas portuguesas. Reconhece-se, no entanto, que os riscos inerentes aos desafios são muito maiores que as potenciais vantagens decorrentes das oportunidades. A análise aprofundada a efectuar não incidirá sobre todos os países candidatos: há claramente um conjunto de *challengers* que importa estudar com atenção. Tratam-se de países considerados como potenciais rivais na captação de IDE, tendo em conta a sua localização, as condições de investimento que oferecem e a dimensão absoluta dos fluxos de IDE. Um outro aspecto a reter no procedimento adoptado é a opção por uma “triangulação” na análise de desafios e oportunidades. Estes não podem ser identificados através da mera observação das estatísticas de IDE: para além das debilidades de que enfermam, não se pode olhar para o futuro como projecção do passado. Vários outros elementos foram tidos em conta, desde as estatísticas de comércio externo às características estruturais das indústrias, passando pela evolução previsível do clima de investimento e das condições relativas de atracção. O resultado final não é certamente ‘científico’, no sentido de assentar num modelo econométrico claramente definido. Mas é certamente um contributo relevante, apoiado na configuração de bases de informação múltiplas, para sugerir trajectórias plausíveis de evolução da realidade no futuro.

FIGURA 5-1: PROCESSO DE ANÁLISE A SEGUIR



Este ponto será estruturado em quatro secções, para além da presente introdução. Na secção seguinte, onde as estatísticas dominarão a cena, procede-se à apresentação e interpretação das características e tendências do IDE em Portugal e sobretudo nos países candidatos – identificando, entre estes, os principais *challengers*. Passar-se-á depois à análise destes países como rivais na atracção do investimento internacional, identificando, para os principais sectores da actividade, os destinos concorrentes face a Portugal e a dimensão esperada dos desafios. A secção seguinte debruçar-se-á sobre os países candidatos como fontes de oportunidades de investimento. O resultado final será a identificação de trajectórias sectoriais conducentes às motivações de investimento das empresas portuguesas no exterior e designadamente nos países candidatos. O capítulo terminará com a sistematização das conclusões finais e com uma breve discussão sobre as suas implicações em termos de política pública.

5.1. PORTUGAL E OS PAÍSES CANDIDATOS: CARACTERÍSTICAS E TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO DO IDE

5.1.1. *Perspectiva Geral*

A Figura 5-1 acima apresentada mostra como o alargamento da União Europeia suscita, na perspectiva dos fluxos de investimento internacional, simultaneamente desafios e oportunidades. Estas respeitam, como se referiu, sobretudo ao investimento português nos países do alargamento, e serão abordadas mais adiante. Os primeiros têm a ver com o posicionamento daqueles países como concorrentes de Portugal na captação de IDE. Em ambos os casos, porém, os países do alargamento são encarados como receptores de investimento, seja ele de origem portuguesa ou não (caso em que a faceta concorrencial se coloca com maior acuidade). Aliás, os investimentos de empresas daqueles países no estrangeiro são reduzidos, não assumindo qualquer significado o seu potencial contributo como potenciais investidores em Portugal. É interessante verificar como nesta fase algumas das empresas já com experiência de investimento internacional se tornam alvos interessantes para aquisições por parte de grandes *players* internacionais; é o caso, por exemplo, da empresa farmacêutica eslovena *Lek*, recentemente adquirida pela *Novartis*. Consequentemente, a nossa atenção relativamente aos fluxos de IDE nos países candidatos³⁵

³⁵ Por facilidade de escrita, usaremos indiscriminadamente as expressões países do alargamento e países candidatos. Consideraremos neste âmbito doze países: Bulgária, Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, República Checa e Roménia. A Turquia não será incluída, dado o maior atraso no seu processo de adesão.

vai-se focalizar exclusivamente nas entradas de IDE^{36,37}. No caso de Portugal, dados os objectivos duplos deste capítulo, abordaremos tanto os movimentos de entrada como de saída de IDE.

A comparação dos desempenhos de Portugal nos países do alargamento cinge-se, então, à entrada de IDE. Tal comparação encontra-se explicitada, em termos muito genéricos, no Quadro 5-1, abaixo apresentado.

QUADRO 5-1: PERSPECTIVA GERAL DOS FLUXOS DE IDE

	1990 – 95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
(1) IDE Países Candidatos	5166	10033	11596	17819	20051	22238	19355	23111
(2) IDE HU+PL+CZ+SK+SI	4453	8646	8976	13051	16019	18222	15874	20169
(3) Bulgária + Roménia	219	372	1720	2568	1860	2027	1970	1585
(4) Portugal	1737	1488	2477	3144	1234	6464	5892	4276
(5) (1)/Total Mundial (%)	2.3	2.6	2.4	2.6	1.8	1.5	2.4	3.6
(6) (2)/Total Mundial (%)	2.0	2.2	1.9	1.9	1.5	1.2	1.9	3.1
(7) (4)/Total Mundial (%)	0.77	0.39	0.52	0.45	0.11	0.43	0.72	0.66
(8) (4)/(1)	34.6	14.8	21.4	17.6	6.2	29.1	30.0	18.5
(9) (2)/(1)	86.2	86.2	77.4	73.2	79.9	81.9	82.0	87.3

Unidades: milhões de dólares e percentagens

Fonte: World Investment Report, 2000, 2002 e 2003

A análise concentra-se no período 1996-2002, quando os processos de transição da maioria dos países candidatos se consolidaram e quando as expectativas de adesão à União Europeia se tornaram mais claras e realistas. No entanto, apresentamos também, como elementos de referência, a média das entradas de IDE no período 1990-1995. Dado que o início dos processos de transição teve lugar na maioria dos países da Europa Central e de Leste em inícios da década de noventa (Hungria e Polónia constituem, de certo modo, duas excepções), não se justifica o recurso a séries cronológicas mais longas, tanto mais que os problemas de harmonização estatística seriam então quase insuperáveis. Apresentam-se também os pesos relativos aos fluxos mundiais de IDE, de modo a ter um padrão de referência para a observação dos comportamentos.

³⁶ Embora a experiência portuguesa seja relevante para as potenciais políticas de promoção da projecção externa das empresas desses países, não é esta a questão que nos preocupa. Em todo o caso, veja-se sobre o assunto Vitor Corado Simões, “Outward foreign investment by Portuguese companies: relevance and lessons for transition”, in Marjan Svetlicic e Matija Rojec (eds.), *Facilitating Transition by Internationalization – Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, Ashgate, Aldershot, 2003.

³⁷ Sobre a projecção externa das empresas dos países candidatos, cfr. Andreja Jaklic e Marjan Svetlicic (eds.), *Enhanced Transition through Internationalization – Outward FDI by Slovenian firms*, Ashgate, Aldershot, 2003; e Marjan Svetlicic e Matija Rojec (eds.), *Facilitating Transition by Internationalization – Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, Ashgate, Aldershot, 2003.

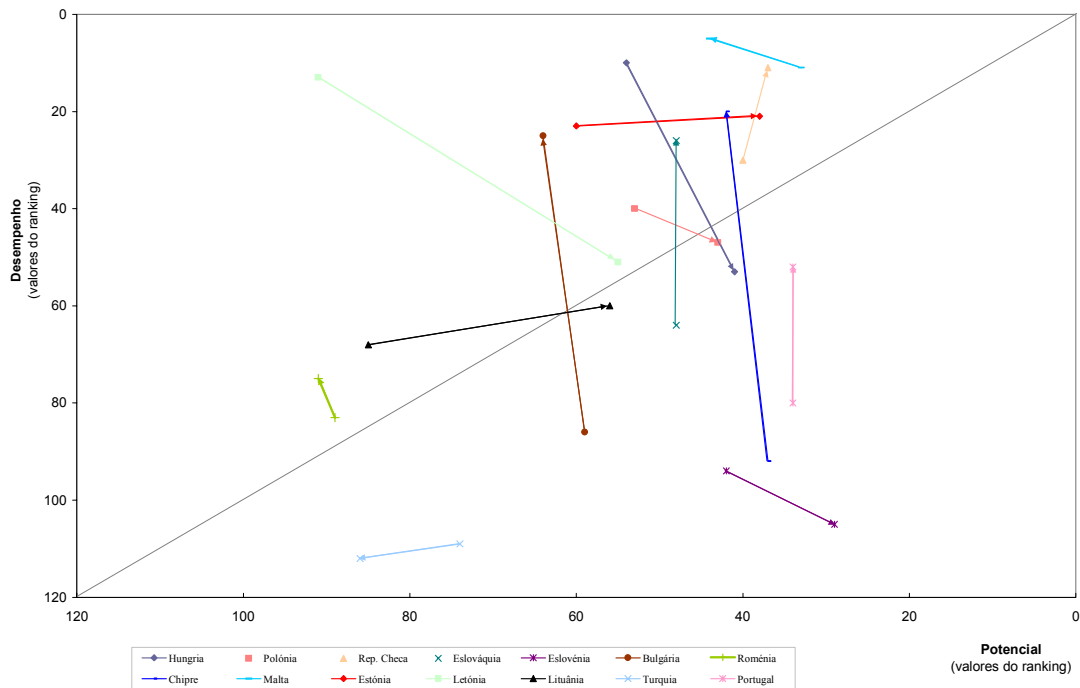
Como se verifica, o IDE nos países candidatos tem manifestado uma tendência crescente, não obstante a diminuição sensível do influxo de IDE registado em 2001, ano de quebra generalizada dos movimentos de IDE. No ano de 2002, verifica-se uma retoma face a um panorama internacional de declínio do IDE. Embora essa retoma não seja generalizada a todos os países, não há dúvidas de que, no conjunto, os países candidatos têm constituído um pólo de atracção do investimento internacional. O valor do IDE, em 2002, nestes países foi 4,5 vezes superior ao registado em média em 1990-95. Consequentemente, a sua parcela no total de IDE mundial voltou a reforçar-se, após uma quebra em 1999/2000, ascendendo, em 2002, a 3.6%, o nível mais elevado desde o início do processo de liberalização das respectivas economias.

É indiscutível que a expectativa da adesão à União Europeia tem tido um papel decisivo neste comportamento extremamente favorável dos países candidatos como destinos de IDE. De uma forma muito mais acentuada do que se passou no início dos anos 80 em Portugal e Espanha, a expectativa de adesão acelerou o processo de investimento em termos genéricos. Dito de outro modo, o efeito da adesão nos fluxos de IDE observa-se já ex-ante. Os investidores não esperaram que a adesão se concretizasse – anteciparam-na para ganhar desde já posições e para explorar as possibilidades de articulação entre integração regional e empresarial. A consideração deste facto parece-nos, aliás, essencial para discutir as implicações do alargamento para Portugal.

É importante notar, por outro lado, que cinco países (entre os quais se incluem os que estão mais avançados economicamente e no próprio processo da transição) concentraram mais de 80% das entradas de IDE nos países candidatos no período em análise. Essa concentração reforçou-se ainda mais em 2002, tendo Hungria, Polónia, República Checa, Eslováquia e Eslovénia atraído 87% do total. É sintomático, aliás, que, após uma ligeira quebra nos finais da década, em que o peso daqueles cinco países rondou os 75%, se verificou uma recuperação. Uma possível explicação para este facto é o desfasamento no processo de privatização – o qual, como é sabido, tem tido um papel relevante na captação de IDE. Naqueles cinco países, particularmente nos três primeiros, as privatizações foram efectuadas mais cedo, o que determinara um maior influxo de IDE. Quando, na segunda metade da década, outros países - como a Bulgária ou a Roménia – reforçaram o ritmo de privatização, o peso dos cinco líderes caiu. Passada essa fase, devido ao maior desenvolvimento das suas economias, os cinco países referidos acentuaram o seu peso, tanto mais que o calendário da respectiva adesão à UE se tornou claro.

A comparação entre o desempenho de Portugal e dos países candidatos na atracção de IDE (ver linhas 4, 7 e 8) mostra que o nosso país perdeu posição: partindo de um nível médio de 34.6% face aos países candidatos em 1990/95, tal parcela reduzia-se para cerca de 19% em 2002. Mais relevante, porém, será o facto de nunca, entre 1996 e 2002, ter ultrapassado de novo a quota de 30% e em diversos anos ter ficado abaixo dos 20%. Não obstante o facto de as estatísticas da UNCTAD revelarem um reforço relativo de Portugal no IDE mundial no biénio 2001/02 face à segunda metade dos anos noventa, a verdade é que Portugal está a perder posição face aos países candidatos na atracção de IDE. Estes revelam uma capacidade de atracção muito maior.

Embora os índices de desempenho e de potencial na atracção de IDE, calculados no *World Investment Report* da UNCTAD, enfermem de diversas limitações, a sua análise fornece indicações interessantes para uma primeira abordagem comparativa do comportamento de Portugal face aos países candidatos. No Gráfico 5-1, procede-se a essa comparação, considerando dois momentos no tempo (1994-96 e 1999-2001). O índice de desempenho corresponde à classificação obtida (em *ranking*, sendo 1 a melhor posição e 120 a pior posição) pelo país na atracção de IDE, medida pelo rácio entre o peso do país nos fluxos mundiais de investimento e no produto mundial. O índice de potencial traduz a classificação do país (igualmente em *ranking*) em termos de capacidade esperada de atracção de investimento, com base num conjunto de variáveis estruturais (PIB *per capita*, crescimento do PIB, exportações, despesas em I&D, nível educacional, risco-país, etc.). Posições acima da diagonal reflectem classificações mais vantajosas no desempenho efectivo que no potencial de atracção. Isto é, os países acima da diagonal conseguiram, no período em causa, captar mais investimento, em termos relativos, que o expectável em função das condições estruturais que oferecem.

GRÁFICO 5-1: EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES DE POTENCIAL E DE DESEMPENHO (1994-96 E 1999-2001)

Fonte: World Investment Report, 2003

A observação do Gráfico 5-1 sugere diversos comentários. Em primeiro lugar, a maioria dos países candidatos teve, em 2001, um desempenho acima do seu potencial, ao passo que isso não se verificou com Portugal. Confirma-se assim a ideia de uma dinâmica efectiva de atracção de IDE por parte daqueles países (especialmente República Checa, Malta, Eslováquia e Bulgária), à qual não é alheia a perspectiva de integração a breve trecho na UE. Na mesma linha, destaque-se o facto de aqueles quatro países estarem entre os 25 melhores em termos de atracção de IDE, medida pelo rácio entradas de IDE/PIB, em 1999/2001. O segundo aspecto a sublinhar é, de certo modo, o reverso da medalha: existem países que estão abaixo da diagonal, como aliás sucede também com Portugal. São eles a Hungria e, de forma bastante acentuada, a Eslovénia. Curiosamente, enquanto Portugal terá recuperado posições no plano do desempenho, com estes países verificou-se o contrário. O posicionamento da Polónia e da Hungria parece, à primeira vista, surpreendente. De facto, tratando-se de países que estão entre os mais desenvolvidos no grupo dos candidatos e que mais cedo encetaram o processo de transição, esperava-se que tivessem um forte desempenho na atracção de IDE. A explicação deste facto requer a análise da evolução temporal do posicionamento. Como se verifica, Polónia e Hungria estavam em 1994-96 bem

acima da diagonal, especialmente a Hungria. A Hungria esteve consistentemente, entre 1991-93 e 1995-97, entre os 15 países com melhor desempenho. Consta-se assim – e é o terceiro comentário – que parece haver ciclos no desempenho na captação do IDE, com as “estrelas da primeira geração” (com a excepção notável da República Checa) a declinarem, ao passo que surgem novos países “em moda”, como a Bulgária ou a Eslováquia. Parte da explicação destes ciclos reside na dinâmica dos processos de privatização; outra parte está associada, como será o caso da Hungria, a um efeito de “saturação” do espaço de oportunidades de investimento percebidas pelos investidores potenciais.

As implicações a retirar numa lógica comparativa de Portugal face aos países candidatos são duas. Por um lado, a maioria dos países do alargamento (e especialmente alguns dos nossos principais concorrentes, como a República Checa ou a Eslováquia) tiveram no passado recente níveis de desempenho superiores a Portugal na atracção de IDE. Isto confirma a existência de um desafio sério, tanto mais que muitos desses países estão a conseguir captar mais IDE que o “previsível” face às suas condições estruturais – mesmo antes de integrarem a União Europeia. Por outro, a sustentabilidade no tempo de tais posições vantajosas (i.e., acima da diagonal) parece ser difícil, sugerindo a existência de ciclos, a exemplo do que se verifica com a Polónia e a Hungria. A ideia que se retira é a de que o poder atractivo desses países sobre investidores internacionais, sendo influenciado pela expectativa de adesão, exerce-se antes da própria adesão³⁸. As empresas como que anteciparam o alargamento, promovendo a integração empresarial antes da integração regional. Isto indicia, desde logo, que parte dos efeitos do alargamento no IDE já se exerceu e está ainda a ocorrer. Tal não significa que o pós-alargamento não venha a determinar um recrudescimento do IDE nos países candidatos, mesmo nos países que parecem estar na fase “baixa” do ciclo. Tanto quanto é possível avaliar pela experiência portuguesa e espanhola, é possível antecipar tal facto. Todavia, o que queremos sublinhar é que o movimento já está em marcha – e há algum tempo.

Apresentado este “pano de fundo”, podemos proceder a uma análise mais aprofundada do comportamento dos fluxos de investimento internacional em Portugal e nos países candidatos. Começaremos pelo nosso País, abordando tais fluxos na dupla perspectiva de entrada e de saída, uma vez que nos interessa também aquilatar das possibilidades de investimento português nos países candidatos. Passaremos depois à discussão das estatísticas

³⁸ Importará reconhecer a existência de um outro factor determinante dos “ciclos” observados – o *timing* da política de privatizações de cada país.

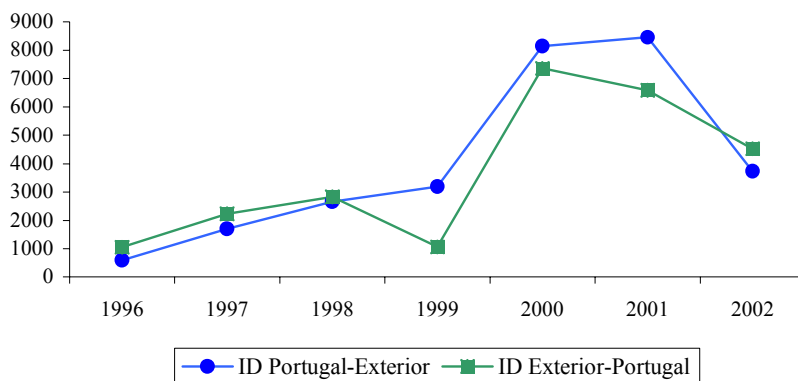
de fluxos e de stocks de IDE nestes países, tomando, sempre que necessário, Portugal como elemento de comparação.

5.1.2. Portugal e os Fluxos Internacionais de Investimento

Perspectiva Geral

De país receptor de investimento até ao início dos anos noventa, Portugal passou a ser uma economia onde os fluxos de entrada e de saída de investimento se equilibram. Como se verifica no Gráfico 5-2, a partir de 1996, os valores líquidos do IDE português no estrangeiro e do IDE em Portugal têm estado próximos, tendo os primeiros ultrapassado consistentemente os segundos entre 1999 e 2001.

GRÁFICO 5-2: PORTUGAL - FLUXOS DE ENTRADA E SAÍDA DE INVESTIMENTO (1996-2002)



Fonte: Banco de Portugal – Boletins Estatísticos

Importa, todavia, sublinhar que, embora tendo sinais contrários nas estatísticas da balança de pagamentos, se tratam de dois movimentos que, mais do que antagónicos, são complementares. Com efeito, não há duas internacionalizações. Pelo contrário, o movimento de internacionalização é sistémico, incluindo duas dimensões (*inward* e *outward*) que se inter-relacionam e articulam. Na mesma linha de pensamento, a atractividade dos territórios não está desligada da sua competitividade: competitividade dos agentes económicos nacionais e capacidade de atracção de actores internacionais são, de certo modo, duas faces da mesma moeda.

Daqui decorre também que a análise, na perspectiva do investimento, das implicações do alargamento da UE para Portugal não se pode restringir à lógica do desafio – isto é, da concorrência potencial exercida pelos países candidatos como destinos de investimento internacional. Carece de ser encarada também na óptica das oportunidades – das possibilidades de negócio e de investimento de empresas portuguesas nesses países. E deverá ser desenvolvida, tendo presentes as inter-ligações existentes entre as duas.

Com este “pano de fundo”, vamos proceder agora a uma breve análise das estatísticas de IDE relativas a Portugal (*stocks* e fluxos) para fornecer uma base de comparação com a observação, efectuada adiante, das orientações do IDE para os países candidatos. Por facilidade de apresentação, consideraremos em pontos separados o IDE em Portugal e o IDE Português no estrangeiro³⁹.

IDE em Portugal

O Stock de IDE em 1996

Embora o Banco de Portugal tenha começado a fornecer estatísticas de posições em fim de período sobre IDE em Portugal e o ID português no exterior, estas são insuficientemente desagregadas, não se adequando aos objectivos da presente análise. Fica apenas a referência de o valor do *stock* do IDE em Portugal, reportando ao fim de 2002, ascender a 41.921 milhões de euros. Vamos, por isso, considerar aqui as estatísticas de *stock* determinadas com base numa inquirição do banco de Portugal e reportadas ao fim de 1996, quando o seu valor correspondia a 14.520 milhões de euros.

A repartição sectorial desse *stock* por sectores de actividades e por países é apresentada no Quadro 5-2 e Quadro 5-3, respectivamente.

³⁹ A abordagem efectuada baseou-se apenas nas estatísticas disponíveis. Os elementos solicitados ao Banco de Portugal foram fornecidos, por razões que se prendem com o segredo estatístico, numa forma demasiado fragmentada o que impossibilitou a sustentação de uma análise mais aprofundada.

QUADRO 5-2: POSIÇÃO DE INVESTIMENTO DIRECTO DO EXTERIOR EM PORTUGAL POR SECTOR

	Posição final (31.12.96) 10 ⁶ euros	Posição final (31.12.96) %
Agricultura, produção animal, silvicultura e pesca (01+05)	19.528	0,1
Indústrias extractivas (10 a 14)	181.109	1,2
Indústrias transformadoras	4.935.984	34,0
<i>Alimentação, bebidas e tabaco (15+16)</i>	657.510	4,5
<i>Têxteis e curtumes (17+18+19)</i>	365.060	2,5
<i>Madeira e cortiça (20)</i>	38.457	0,3
<i>Papel (21+22)</i>	676.634	4,7
<i>Químicas e conexas (23+24+25)</i>	670.394	4,6
<i>Minerais não metálicos (26)</i>	245.154	1,7
<i>Metalúrgicas de base e produtos metálicos (27+28)</i>	469.628	3,2
<i>Máquinas não eléctricas (29)</i>	220.454	1,5
<i>Equipamento eléctrico e de óptica (30+31+32+33)</i>	641.723	4,4
<i>Material de transporte (34+35)</i>	895.188	6,2
<i>Outras (36+37)</i>	56.040	0,4
Electricidade, gás e água (40+41)	431.440	3,0
Construção (45)	292.301	2,0
Comércio (50+51+52)	2.493.326	17,2
Alojamento e restauração (55)	201.450	1,4
Transportes e comunicações (60+61+62+63+64)	195.713	1,3
Actividades financeiras (65+66+67)	2.273.925	15,7
Actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas (70 a 74)	3.436.653	23,7
Administração pública, Educação, Saúde e outras actividades	58.270	0,4
Total	14.519.703	100,00

Fonte: Banco de Portugal: Suplemento ao Boletim Estatístico, Dezembro 1998

Da sua leitura, ressaltam as seguintes conclusões:

- Sectorialmente, quatro grandes grupos de actividades representam mais de 90% do stock: indústria transformadora (34%); actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas (24%); comércio (17%); e actividades financeiras (16%). A forte posição do imobiliário e serviços às empresas deve-se fundamentalmente à classe 74 da CAE, onde se enquadram as sociedades gestores de participações sociais (holdings), circunstância que, aliás, condiciona a representatividade real das estatísticas por sector. Merece ainda destaque, o facto de o peso do comércio ser superior ao das actividades financeiras, mas isso estará provavelmente relacionado com a circunstância acima referida.

- Na indústria transformadora, sem embargo da reserva suscitada pela classificação das sociedades *holding*, destaca-se o material de transporte (6%) – onde o sector automóvel domina –, seguido pelas indústrias do papel, químicas e alimentares (todas com 5%) e o equipamento eléctrico e de óptica (4%).

QUADRO 5-3: POSIÇÃO DE INVESTIMENTO DIRECTO DO EXTERIOR EM PORTUGAL POR PAÍSES*

	Posição final (31.12.96) 10 ⁶ euros	Posição final (31.12.96) %
OCDE	13.539.166	93,2
UE	10.798.401	74,4
<i>Alemanha</i>	1.432.887	9,9
<i>Espanha</i>	1.918.945	13,2
<i>França</i>	2.408.191	16,6
<i>Países Baixos</i>	882.992	6,1
<i>Luxemburgo</i>	608.104	4,2
<i>Reino Unido</i>	2.057.686	14,2
<i>Outros</i>	1.489.590	10,3
Não UE	2.740.765	18,9
<i>Coreia</i>	33.514	0,2
<i>EUA</i>	1.682.989	11,6
<i>Japão</i>	262.607	1,8
<i>Suiça</i>	711.425	4,9
<i>Outros</i>	50.229	0,3
Resto do Mundo	980.537	6,8
Brasil	251.654	1,7
Outros	728.883	5,0
Total	14.519.703	100,00

*País da casa-mãe do investidor directo não residente

Fonte: Banco de Portugal: Suplemento ao Boletim Estatístico, Dezembro 1998

- Em termos de países de origem do investimento (definidos, recorde-se, pelo país da casa-mãe do investidor não residente), os resultados são algo surpreendentes, com a França a liderar (17%), seguida, de perto, pelo Reino Unido (14%), Espanha (13%) e Estados Unidos (12%). A Alemanha, país central para a problemática do alargamento, representava menos de 10% do stock de IDE.
- Comparando a estrutura do stock por países com a dos países candidatos, destacam-se dois aspectos: a preponderância da UE como base de investimento é comum (o que acentua a vertente competitiva); e a menor relevância da Alemanha no caso português.

Fluxos de IDE

Tomando como ponto de partida o stock no final de 1996, concentrámos a análise de fluxos no período subsequente, isto é, entre 1997 e 2002, utilizando valores líquidos, de modo a atenuar a influência de movimentos “compensatórios” de gestão financeira internacional das empresas investidoras. Como se verifica no Gráfico 5-2, acima apresentado, a evolução tem sido bastante irregular: após uma estagnação em 1997-98, registou-se uma quebra em 1999, seguida de uma recuperação fortíssima em 2000 (quando se atingiu 7.4 mil milhões de euros), para entrar numa trajectória descendente a partir de então.

O Quadro 5-4 e Quadro 5-5 fornecem informações mais aprofundadas sobre a evolução das entradas líquidas de IDE, por sectores de actividade e países de origem dos investimentos⁴⁰.

A sua análise permite destacar os aspectos que a seguir se indicam:

QUADRO 5-4: ENTRADA DE IDE POR SECTOR DE ACTIVIDADE

10⁶ Euros

Por sector de actividade da empresa residente	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura	3	7	8	15	18	3
Indústrias Extractivas	-10	-13	-12	16	12	6
Indústrias Transformadoras	72	-198	86	182	676	799
Electricidade, Gás e Água	-85	267	-46	-54	9	7
Construção	17	34	50	38	96	-3
Comércio	739	365	370	642	3102	309
Transportes, Armazenagem e Comunicações	540	87	247	471	308	493
Actividades Financeiras	518	235	-649	1310	339	897
Actividades Imobiliárias e Serv. às Empresas	361	1939	870	4108	1784	1635
Outras Actividades	76	99	136	639	240	378
Total	2231	2822	1060	7367	6585	4522

Notas: As somas podem não corresponder exactamente aos totais devido às aproximações. Os números apresentados correspondem à diferença entre créditos e débitos do investimento directo do exterior em Portugal. Consequentemente, podem existir valores negativos. Estes correspondem a saídas líquidas de investimento.

Fonte: Banco de Portugal - Boletins Estatísticos

⁴⁰ Note-se que aqui, ao contrário de “O Stock de IDE em 1996” acima, se tratam de países de origem dos fluxos e não de países de localização efectiva dos centros de decisão.

QUADRO 5-5: ENTRADA DE IDE POR PAÍSES

10⁶ Euros

Por Países	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona Euro Total	1381	982	395	6438	3073	3370
<i>Alemanha</i>	287	197	-71	354	555	727
<i>Espanha</i>	446	445	-408	2641	983	1071
<i>França</i>	76	-28	246	206	184	481
<i>Outros</i>	573	369	628	3237	1352	1091
Fora Zona Euro Total	848	1842	666	928	3512	1153
<i>Reino Unido</i>	188	219	351	514	3072	569
<i>Brasil</i>	83	68	113	138	235	193
<i>Suíça</i>	17	28	32	34	-27	137
<i>EUA</i>	473	757	225	-85	161	155
<i>Outros</i>	87	770	-55	327	71	99
Total	2231	2822	1060	7367	6585	4522

Nota: As somas podem não corresponder exactamente aos totais devido às aproximações

Fonte: Banco de Portugal - Boletins Estatísticos

- O principal grupo de actividades de destino de IDE tem sido o imobiliário e os serviços às empresas (onde se encontram as empresas holding), com 45% do total, embora com um ligeiro abrandamento no triénio 2000-02. As actividades financeiras e a indústria transformadora têm vindo a perder peso relativamente à sua posição no stock de 1996: as primeiras representavam apenas 11% do total em 1997-2002, com uma tímida recuperação no triénio 2000-02; a indústria transformadora apenas correspondeu a 7% do IDE no hexénio. Embora os números sejam influenciados pela classificação das holdings, o peso diminuto da indústria transformadora não pode deixar de nos fazer reflectir.
- Espanha e Reino Unido vêm-se afirmando como as principais origens do IDE, com posições, respectivamente, de 21 e 20% no total do hexénio; em contrapartida, França e Alemanha perderam peso face à sua posição no stock, estando na origem de apenas 5 e 8% do IDE em 1997-2002, respectivamente. Não sendo lícito retirar daqui conclusões muito seguras, parece, no entanto, que as empresas destes países sentem uma menor apetência pelo investimento em Portugal. Significará isso que encontraram, no próprio espaço geográfico da Europa, localizações mais interessantes? É uma questão que vamos tentar responder mais adiante.

Investimento Português no ExteriorO Stock em 1997

Tal como fizemos para o IDE em Portugal, vamos considerar como base de referência os elementos de stock, complementando-os depois com a análise dos fluxos.

O stock do investimento português no estrangeiro ascendia, em finais de 1997, a quase 5 mil milhões de euros. A sua distribuição sectorial e geográfica é apresentada no Quadro 5-6 e Quadro 5-7. Eles permitem sublinhar os seguintes aspectos:

QUADRO 5-6: POSIÇÃO DE INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO EXTERIOR POR SECTOR

	Posição final (31.12.97) 10 ⁶ Euros	Posição final (31.12.97) %
Agricultura, produção animal, silvicultura e pesca (01+02)	2	0,04
Pesca (05)	1	0,02
Indústrias extractivas (10 a 14)	29	0,59
Indústrias transformadoras	430	8,69
<i>Indústria Têxtil (17+18)</i>	35	0,71
<i>Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras (20)</i>	43	0,87
<i>Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear (23)</i>	87	1,76
<i>Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais (24)</i>	21	0,42
<i>Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas (25)</i>	45	0,91
<i>Fabricação de outros produtos minerais não metálicos (26)</i>	41	0,83
<i>Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica (30+31+32+33)</i>	56	1,13
<i>Outras indústrias transformadoras</i>	102	2,06
Produção e distribuição de electricidade, gás e água (40+41)	197	3,98
Construção (45)	75	1,52
Comércio por grosso e a retalho: reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e domésticos (50+51+52)	144	2,91
Alojamento e restauração (restaurantes e similares) (55)	6	0,12
Transportes, armazenagem e comunicações (60 a 64)	52	1,05
Actividades financeiras (65+66+67)	1.694	3,25
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (70 a 74)	2.173	4,93
Administração pública, educação, saúde e outras actividades (75+80+85+90+91+92+93+95+99)	80	1,62
Sem actividade económica definida, nomeadamente particulares	63	1,27
Total	4.946	100,00

Fonte: Banco de Portugal - Suplemento n.º 1/2000 ao Boletim Estatístico de Dezembro 2000

- O investimento português no exterior está fortemente concentrado em dois grupos de actividades: imobiliário e serviços às empresas (44%) e serviços financeiros (34%). As parcelas que cabem à indústria transformadora e ao comércio são muito reduzidas: 9% e 3%, respectivamente. A concentração nos dois primeiros grupos é ainda mais

acentuada que a registada no IDE em Portugal, por força da utilização de sociedades gestoras de participações sociais e da actividade financeira.

- No seio da indústria transformadora, os principais sectores de investimento no exterior, em termos de stock, são as outras indústrias transformadoras e o petróleo (ambas com 2% do total); os investimentos nos sectores tradicionais têm pouca expressão quando medidos na óptica do stock.

QUADRO 5-7: POSIÇÃO DE INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO EXTERIOR POR PAÍSES

	Posição final (31.12.97) 10 ⁶ Euros	Posição final (31.12.97) %
OCDE	3.273	66,17
UE	2.962	59,89
<i>Espanha</i>	1.389	28,08
<i>Irlanda</i>	463	9,36
<i>Holanda</i>	344	6,96
<i>Luxemburgo</i>	302	6,11
<i>França</i>	212	4,29
<i>Reino Unido</i>	205	4,14
<i>Itália</i>	24	0,49
<i>Outros</i>	24	0,49
Não UE	311	6,29
<i>México</i>	119	2,41
<i>EUA</i>	110	2,22
<i>Canadá</i>	22	0,44
<i>Outros</i>	61	1,23
Resto do Mundo	1.673	33,83
Brasil	747	15,10
Gibraltar	208	4,21
Macau	174	3,52
Angola	136	2,75
Moçambique	99	2,00
Panamá	94	1,90
Marrocos	70	1,42
Ilhas Virgens (Britânicas)	32	0,65
Cabo Verde	28	0,57
África do Sul	27	0,55
Outros	59	1,19
Total	4.946	100,00

Fonte: Banco de Portugal - Suplemento n.º1/2000 do Boletim Estatístico de Dezembro 2000

- Espanha e Brasil são os principais destinos do investimento com 28% e 15% do total, respectivamente. Confirma-se, também aqui, o que já tem sido referido por múltiplas vezes: a importância da proximidade geográfica e psicológica na orientação do investimento internacional e, mais especificamente, do investimento português no exterior. Esta lógica de proximidade pode condicionar a percepção e exploração de

oportunidades de negócio no Centro e Leste Europeu por parte das empresas portuguesas.

- À primeira vista surpreendentemente, os três lugares seguintes na tabela de destinos são a Irlanda (9%), a Holanda (7%) e o Luxemburgo (6%). A explicação parece-nos simples: estes três países oferecem condições preferenciais em termos de implantação de sociedades holding e de gestão fiscal internacional que as maiores empresas portuguesas aproveitam.
- Entre os principais destinos, não figuram quaisquer países candidatos, o que é, pelo menos no caso da Polónia, algo inesperado. A razão estará porventura na utilização das sociedades holding em outros países europeus como base para o investimento nos países do Centro e Leste da Europa.

Fluxos de Investimento

A análise dos fluxos de investimento português no estrangeiro será efectuada para o período 1998-2002, uma vez que dispomos de elementos de *stock* reportados a finais de 1997. Os elementos estatísticos recolhidos são apresentados no Quadro 5-8 e Quadro 5-9, que passamos a comentar brevemente de seguida:

QUADRO 5-8: INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO EXTERIOR POR SECTORES

10⁶ euros

Por sector de actividade da empresa residente	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura	5	-2	5	7	2
Indústrias Extractivas	-16	-21	..	..	..
Indústrias Transformadoras	81	128	405	123	167
Electricidade, Gás e Água	622	670	2	3	3
Construção	42	81	68	25	-4
Comércio	40	80	92	3184	48
Transportes, Armazenagem e Comun.	-1054	1084	-1440	-33	6
Actividades Financeiras	388	503	187	2028	-143
Actividades Imobiliárias e Serv. às Empresas	2518	263	8801	3075	3618
Outras Actividades	33	396	33	41	29
Total	2659	3182	8153	8453	3726

Notas: (..) Inferior ao módulo adoptado; As somas podem não corresponder exactamente aos totais devido às aproximações; Os números apresentados correspondem à diferença entre débitos e créditos do investimento directo de Portugal no exterior. Consequentemente podem existir valores negativos. Estes correspondem a desinvestimento líquido das empresas portuguesas no exterior.

Fonte: Banco de Portugal - Boletins Estatísticos

QUADRO 5-9: ID DE PORTUGAL NO EXTERIOR POR PAÍSES

10⁶ euros

Por Países	1998	1999	2000	2001	2002
Zona Euro Total	-1173	1472	-3239	-6660	-4005
<i>Alemanha</i>	-55	-11	-43	-10	41
<i>Espanha</i>	-261	666	-1822	-3094	-3022
<i>França</i>	-22	9	-24	-21	-13
<i>Outros</i>	-835	807	-1350	-3535	-1010
Fora Zona Euro Total	-1486	-4655	-4915	-1792	280
<i>Reino Unido</i>	7	-42	-320	-270	-10
<i>Brasil</i>	-3448	-1437	-2930	-969	-202
<i>Suíça</i>	-1	-4	-8	-9	-25
<i>EUA</i>	-72	-55	-183	-62	-68
<i>Outros</i>	2028	-3117	-1474	-482	585

- Significa saída líquida de investimento

Fonte: Banco de Portugal - Boletins Estatísticos

- No plano sectorial, o destaque vai evidentemente para as actividades imobiliárias e de serviços às empresas (*holdings*), responsáveis por 70% do investimento no exterior no quinquénio em análise. A segunda posição foi assumida pelo comércio (13%) que, como vimos, tinha pouca expressão no stock em 1997; note-se, porém, que os investimentos se concentraram num único ano.
- Relativamente aos elementos de stock, as actividades financeiras e a indústria transformadora perderam expressão; de facto, os investimentos realizados em 1998-2003 corresponderam apenas a 11% e 4% do total, respectivamente. No primeiro caso, o valor líquido no ano de 2002 foi mesmo negativo, reflectindo uma redução de posições detidas no exterior.
- Brasil e Espanha continuam a ser incontestavelmente os principais destinos, concentrando quase dois terços do investimento. A posição do Brasil reforçou-se consideravelmente face aos elementos do stock, ascendendo a 34% para o total do quinquénio, enquanto a de Espanha se manteve nos 28%. No entanto, uma análise longitudinal sugere que a orientação para o Brasil se está atenuar, ao passo que a de Espanha, após um valor negativo em 1999, recuperou recentemente; com efeito, no biénio 2001-02, apenas 10% dos investimentos se dirigiram para o Brasil (efeito do recrio da Presidência Lula da Silva), enquanto Espanha concentrava cerca de 50%.

Investimento Português nos Países Candidatos

Os elementos estatísticos apresentados anteriormente não mencionam quaisquer investimentos nos países candidatos. Isto não significa, porém, que tais investimentos não existam. O seu valor é, contudo, demasiado diminuto para serem contemplados nas estatísticas genéricas sobre o investimento directo português no estrangeiro. Parece-nos haver um factor adicional a considerar. Como já se referiu atrás, admitimos que os investimentos nos países do alargamento não sejam efectuados principalmente a partir de Portugal, mas antes através de sociedades holding domiciliadas em outros espaços europeus, designadamente no Benelux e na Irlanda. A confirmar-se esta ideia (que sabemos verificar-se em pelo menos um par de casos que conhecemos), o significado das estatísticas de investimentos português nos países candidatos será sempre inferior ao real.

Em todo o caso, foi possível obter alguns elementos estatísticos a este respeito tanto junto de fontes nacionais, como na base de dados *World Investment Directory* da UNCTAD. Tais elementos são apresentados no Quadro 5-10, Quadro 5-11 e Quadro 5-12.

Os elementos relativos aos stocks de IDE nos países candidatos mostram claramente como são reduzidas as posições detidas por investidores portugueses (Quadro 5-10). Com efeito, a grande maioria do investimento português naqueles países foi efectuado na Polónia. Este é o único país, aliás, onde o investimento português assume alguma expressão, representando pouco mais de 1% do stock total de IDE no país no fim de 2002; em todos os outros países para os quais se dispõe de elementos, o peso do investimento português é mínimo, variando entre os 0.01%, na República Checa, e os 0.12%, na Hungria.

QUADRO 5-10: STOCK DE INVESTIMENTO PORTUGUÊS NOS PAÍSES CANDIDATOS

País	Valor do Stock IDE Português (milhões USD)					% IDE no País Último ano
	1997	1998	1999	2000	2001	
República Checa	0.3	-	0.7	2.4	nd	0,011
Hungria	2.9	4.1	5.1	11.9	nd	0,12
Eslováquia	..	..	..	..	nd	..
Eslovénia	..	..	..	..	..	..
Polónia	nd	148	288	339	493	1,1
Bulgária	nd	nd	1.4	nd	nd	0,07
Roménia	nd	nd	nd	nd	nd	nd

.. Inferior ao módulo considerado

ND – Não disponível

Fonte: World Investment Directory (UNCTAD)

A posição fortemente dominante da Polónia é confirmada pelas estatísticas de fluxos apresentadas no Quadro 5-11. Como se referiu, 99% do ID português nos países candidatos no hexénio 1996-2001 foi efectuado na Polónia. O valor total no hexénio foi de 505 milhões de euros, tendo 498 milhões cabido à Polónia. Os investimentos nos outros países foram, pois, muito diminutos, tendo sido mesmo, em termos líquidos, negativos na Hungria. Refira-se apenas que o segundo destino de investimento, com 11 milhões de euros no hexénio, foi a Roménia.

QUADRO 5-11: INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NOS PAÍSES DO ALARGAMENTO, POR PAÍSES

10⁶ euros

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996-2001
Estónia							
Letónia						29	29
Lituânia							
Polónia	1.487	8.117	34.683	77.443	59.466	316.756	497.952
República Checa	11	-19	619	96	-23	-100	584
Eslováquia							
Hungria	1.190	-235	479	-3.397	-1.394	-2.903	-6.260
Roménia	-1	2	10	2.068	5.342	3.920	1.142
Bulgária	84	718	182	50	151	53	1.238
Eslovénia							
Malta							
Chipre	-1	37	61	132	118		347
Total	2.770	8.360	36.034	76.260	63.674	317.873	504.971

Fontes: Banco de Portugal e DGREI, DGREI, O Alargamento da UE – Reflexão no Ministério da Economia, DGREI, Lisboa, 2002

A estrutura sectorial do investimento (Quadro 5-12) é, pelo que se expôs acima, fortemente influenciada pelas actividades desenvolvidas na Polónia. Da leitura do quadro, ressaltam basicamente três aspectos: (1) o peso crescente das actividades financeiras, cujo valor, entre 1999 e 2001, ultrapassou a do investimento líquido total; (2) a afirmação recente do comércio por grosso, com 18% do investimento líquido total em 2001; e (3) o declínio da indústria transformadora e dos serviços às empresas (onde, recorde-se, se incluem as empresas holding), com valores claramente negativos no triénio 1999-2001.

QUADRO 5-12: INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NOS PAÍSES DO ALARGAMENTO, POR SECTORES

10⁶ euros

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Indústria Transformadora	1.222	807	-787	405	-915	-1.175
Construção		-67	10.572	11.678	9.335	-187
Comércio por Grosso e Retalho, Reparação de Automóveis					241	56.614
Alojamento e Restauração				-374		
Actividades Financeiras		8.117	374	64.992	54.355	427.663
Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às Empresas	1.409	-58	25.905	-585	476	-165.472
Sectores não Identificados e Particulares	139	5	72	144	188	430
Total	2.770	8.360	36.034	76.260	63.674	317.873

Fontes: Banco de Portugal e DGREI, DGREI, O Alargamento da UE – Reflexão no Ministério da Economia, DGREI, Lisboa, 2002

5.1.3. O IDE nos Países Candidatos

Os Países Candidatos como Pólos de Atracção de IDE: uma Tipificação

A generalidade dos países candidatos tem vindo a atribuir uma importância significativa, mesmo em termos políticos, à atracção de IDE. Até aqueles, como a Eslovénia, que, numa primeira fase, privilegiaram o investimento nacional, lançaram programas de promoção de IDE. Este é encarado como relevante, designadamente em 4 planos: (1) dinamização do processo de reestruturação económica e de modernização empresarial; (2) criação de postos de trabalho, eventualmente mais qualificados; (3) contribuição para a balança de pagamentos, tanto pelos influxos directos de capital, como pela promoção subsequente das exportações; e (4) desenvolvimento tecnológico. Nesta linha, quase todos os países alteraram as suas legislações no sentido da não discriminação entre nacionais e estrangeiros; as principais excepções respeitam à propriedade da terra (Bulgária) e a alguns sectores onde o IDE é condicionado (Eslovénia, Chipre). A maioria dos países tem também agências específicas de captação de investimentos. Algumas têm o seu mandato alargado tanto ao investimento nacional como estrangeiro (casos da Czeckinvest – República Checa, da Agência de Desenvolvimento do Comércio e do Investimento (ITDH) – Hungria ou da Agência de Desenvolvimento da Lituânia (LDA)), enquanto outras focalizam a sua actividade apenas no IDE (caso da PAIZ – Agência Polaca para o Investimento Estrangeiro ou da BFIA – Agência Búlgara para o Investimento Estrangeiro).

Todavia, apesar do propósito generalizado de captação de IDE, os vários países candidatos não se apresentam como concorrentes no mesmo grau. Com efeito, independentemente da orientação política, do voluntarismo e da competência das agências de promoção, as condições oferecidas pelos países são diferentes, em função designadamente da sua localização geográfica, do avanço no processo de transição, do clima de investimento existente, das infra-estruturas físicas e humanas proporcionadas e das características do tecido económico. Torna-se, conseqüentemente, indispensável proceder a uma agregação dos países em função do seu nível de desenvolvimento, facetas específicas e potencial competitivo.

Tais aspectos vão-se reflectir necessariamente na dimensão e tipo de investimento que atraem e no seu potencial competitivo. O historial de captação de IDE fornece-nos alguma informação sobre a capacidade de atracção. No entanto, este historial é fortemente influenciado pelas políticas de privatizações seguidas, pelo que as perspectivas futuras não deverão ser encaradas como a projecção do passado. Um aspecto interessante a este respeito é o papel de liderança assumido pela Alemanha nos fluxos de IDE para os países candidatos, com a eventual excepção das ilhas (Chipre e Malta). A Alemanha concentrava quase 20% do stock de IDE para os 10 países continentais e estava no primeiro ou segundo lugar em todos eles, com excepção de dois dos países bálticos (Lituânia e Estónia). Isto significa que os investidores alemães terão um papel decisivo na configuração do padrão de investimento estrangeiro nestes países, incluindo eventualmente a sua hierarquização.

A análise do posicionamento e características dos países candidatos permite-nos definir quatro grandes grupos:

- (1) **Europa Central**, susceptível de ser subdividida em dois conjuntos: países nucleares (Hungria, Polónia e República Checa) e casos atípicos (Eslovénia e Eslováquia). Os países nucleares constituem a primeira vaga dos candidatos, são os mais avançados no processo de transição. A Eslováquia tem vindo a reforçar substancialmente o seu desempenho na captação de IDE, designadamente em resultado dos programas de privatização e de liberalização económica.
- (2) **Países Bálticos** (Estónia, Letónia e Lituânia), com processos de transição relativamente avançados, políticas liberais face ao IDE, privatizações praticamente concluídas e perfis de IDE marcados pela proximidade face aos países nórdicos. Tratam-se de países que não estão na primeira linha de concorrentes, devido ao seu posicionamento geográfico específico.

- (3) **Países Mediterrânicos** (Malta e Chipre), cujo perfil é fortemente influenciado pela sua condição de ilhas. Malta tem o turismo como principal actividade económica. Na área industrial, ambos têm algumas actividades exportadoras, mas sem grande significado. Não constituem, para Portugal, concorrentes relevantes.
- (4) **Países do Mar Negro** (Roménia e Bulgária), bastante mais atrasados que os países da Europa Central e Bálticos no seu processo de transição e na adesão à União Europeia (prevista para 2007). Têm níveis de desenvolvimento das infra-estruturas e de sofisticação do tecido industrial relativamente limitados. No entanto, os baixos salários e a razoável qualificação da mão-de-obra tornam estes países concorrentes fortes na captação de investimento pouco intensivo em tecnologia, tanto em indústrias tradicionais (vestuário, calçado) como de montagem (automóvel).

Fluxos de Investimento: uma Visão Comparativa

Introdução

A análise dos fluxos de investimento carece de duas reservas preliminares. A primeira é a relativa variabilidade dos valores anuais, muito influenciados pela ocorrência de grandes operações, algumas delas associadas aos processos de privatização. Por exemplo, a aquisição da empresa farmacêutica eslovena Lek pela Novartis correspondeu praticamente a metade das entradas de IDE neste país em 2002⁴¹. Optámos, por isso, pelo recurso a elementos mais agregados, trienais, relativos a 1996-98 e 1999-2001. A base de referência será o período de 1990-95. Autonomizou-se o ano de 2002 para fornecer uma ideia do movimento mais recente. Pensamos que esta opção permite efectuar comparações mais seguras e menos influenciadas pela ‘espuma’ da ocorrência pontual de grandes projectos.

A segunda reserva respeita às privatizações. A análise da literatura⁴² existente mostra que, embora nem sempre tenham sido abertas ao capital estrangeiro, as privatizações tiveram, de um modo geral, um papel muito activo na captação de IDE, uma vez que boa parte do capital das empresas privatizadas foi adquirido por parceiros estrangeiros. Em regra, os países que mais avançaram no domínio das privatizações foram também aqueles onde a penetração do capital estrangeiro mais se acentuou. Existem diferenças significativas inter-países no ritmo de privatização e na utilização desta para a captação de IDE. Num extremo está a Hungria, o

⁴¹ Cfr. *World Investment Report* 2003.

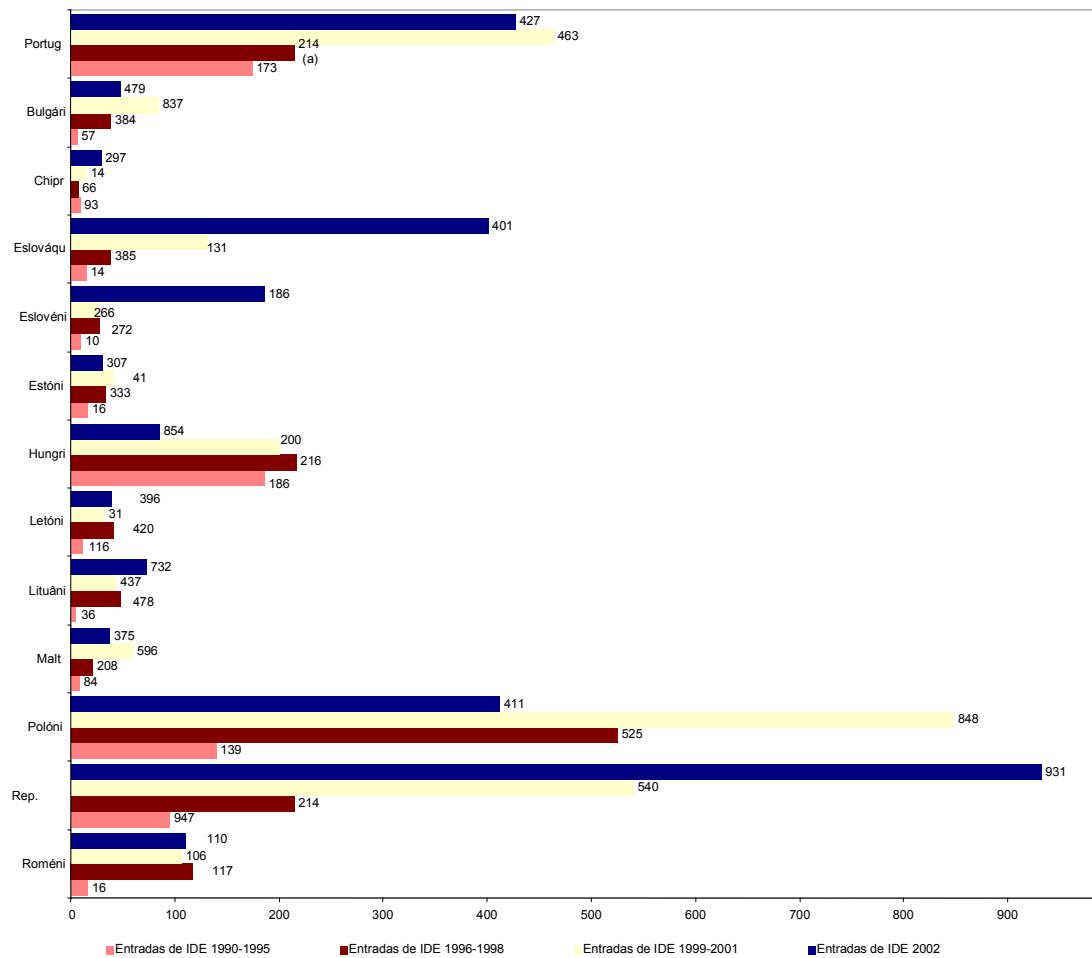
⁴² Cfr. Carmela Martin, José Herce, Simon Rivero e Francis Velázquez, *European Union Enlargement – Effects on the Spanish Economy*, La Caixa, 2002. Ver também *World Investment Report 2002* e *World Investment Report 2003*.

primeiro país a empreender uma política deliberada de privatizações e um daqueles onde o rendimento gerado por esta foi maior (13% do PIB em valor acumulado até 1999). Não surpreende, por isso, que o peso das empresas de capital estrangeiro nas exportações húngaras de produtos industriais atingisse, naquele ano, 86%. No outro extremo, está a Eslovénia, onde a receita gerada pelas privatizações até 1999 apenas atingiu 2.5% do PIB e a penetração do capital estrangeiro não ultrapassava, no fim da década passada, 12.5%. Os elementos relativos à entrada de IDE na República Checa, Eslováquia e Eslovénia são influenciados por picos na política de privatizações⁴³.

Evolução Genérica

No Gráfico 5-3, são apresentadas as estatísticas sobre entradas de IDE nos países candidatos, considerando também Portugal como elemento de comparação. Da sua observação, ressaltam algumas conclusões interessantes. Em primeiro lugar, confirmam-se as expectativas de crescimento dos fluxos. Com efeito, em relação aos valores médios para 1990-95, todos os países – com excepção de Chipre, Malta e Hungria – registaram valores superiores em qualquer dos períodos subsequentes. Em termos relativos, os “saltos” mais acentuados foram os da República Checa, Polónia, Roménia, Bulgária, Eslováquia e Lituânia. É interessante verificar que o “salto” da Hungria foi de certo modo revertido (o valor registado em 2002 é inferior à média 1990-95), o que se explica pelo facto de o seu processo de abertura ao exterior e de privatizações se ter iniciado mais cedo (de acordo as estatísticas disponíveis, o valor médio de IDE captado pela Hungria em 1990-95 foi o mais elevado de todos os países considerados, ultrapassando mesmo uma economia de muito maior dimensão, como a Polónia).

⁴³ Cfr. *World Investment Report 2003*.

GRÁFICO 5-3: ENTRADA DE IDE, POR PAÍS, 1990-2002 (MILHÕES DE DÓLARES)

Fontes: World Investment Report 2000, 2002 e 2003; UNCTAD, FDI/TNC Database

(a) Valor Estimado

(b) Média Anual (1992-1995)

A comparação inter-temporal revela, por outro lado, trajetórias distintas de evolução no passado mais recente. Assim, a comparação entre os triénios 1996-98 e 1999-2001 indica que nem todos os países candidatos experimentaram aumentos de investimento. Com efeito, Hungria, Letónia, Roménia e, de forma muito ligeira, Lituânia e Eslovénia viram as respectivas entradas de IDE diminuir. A substancial redução dos fluxos internacionais de IDE registada em 2001 ter-se-á feito sentir em alguns países, como a Letónia. Nos casos da Hungria e da Roménia, pensamos que a redução é devida ao refluxo dos processos de privatização (na Roménia, o período 1996-98 foi marcado por um esforço significativo de

privatizações). Em contrapartida, registam-se acréscimos consideráveis em outros países, como a Polónia, República Checa, Eslováquia ou Malta; em termos relativos, os crescimentos mais acentuados registaram-se na Eslováquia, Malta, República Checa e Bulgária. A introdução dos elementos relativos a 2002 permite confirmar a sustentação das dinâmicas da República Checa (que foi, de entre os países candidatos, o que atraiu mais IDE em 2002, ultrapassando o líder tradicional – a Polónia) e da Eslováquia (onde o IDE em 2002 triplicou face à média do triénio anterior, facto a que não são alheias as privatizações). Em contrapartida, em Malta e na Bulgária as entrada de IDE diminuíram. Entre os restantes países, existem três eixos distintos de evolução: uma certa estabilização nos Países Bálticos e na Roménia; um declínio claro na Hungria e na Polónia; e uma aceleração de captação, de novo em ligação com privatizações, na Eslovénia.

Em síntese, estes resultados sugerem que, no conjunto dos países candidatos, existem capacidades e desempenhos diversos na captação de IDE. Nem todos reforçaram a sua posição, tanto em termos absolutos, como relativamente a Portugal. A comparação efectuada sugere nomeadamente um acelerar da capacidade de atracção de países como a Eslováquia e a República Checa e um certo “esgotamento” da atractividade da Hungria, da Polónia ou da Roménia. O caso húngaro é especialmente interessante, merecendo reflexão mais aprofundada. Na verdade, existem vários casos de sucesso na atracção de IDE, incluindo de unidades de I&D, pela Hungria. Todavia, tendo em conta o peso do IDE na economia húngara, parece não haver muito mais oportunidades de investimento através de aquisições, como aconteceu no passado. O aumento de captação de IDE poderá estar, no futuro, mais dependente de reinvestimento por parte de empresas já instaladas e de novos investimentos de raiz.

Dimensão Relativa

Os elementos apresentados no Gráfico 5-3 são, no entanto, fortemente influenciados pela dimensão das diversas economias. A posição de liderança da Polónia até 2001 não se deverá tanto a uma superior capacidade específica de atracção de IDE como à dimensão da própria economia polaca. Embora os valores absolutos sejam relevantes, designadamente na medida em que eles reflectem a capacidade de captar projectos concretos de IDE (especialmente projectos *foot-loose*, isto é, adaptáveis a diferentes localizações), será conveniente observar também elementos relativos, associando os níveis de captação de IDE à dimensão das economias nacionais.

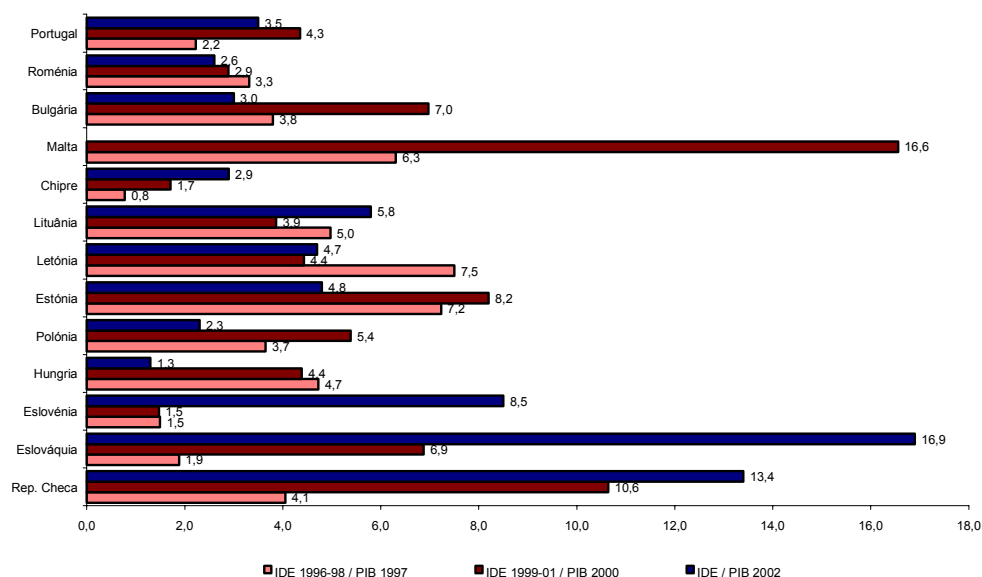
Para isso, construímos o Gráfico 5-4 e Gráfico 5-5 que relacionam os valores de IDE em cada país, nos triénios considerados, com indicadores relativos à dimensão das economias, Produto Interno Bruto (PIB) e Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF).

As informações fornecidas pelos dois Gráficos são razoavelmente semelhantes. Por isso, concentraremos o nosso comentário na relação entre IDE e PIB.

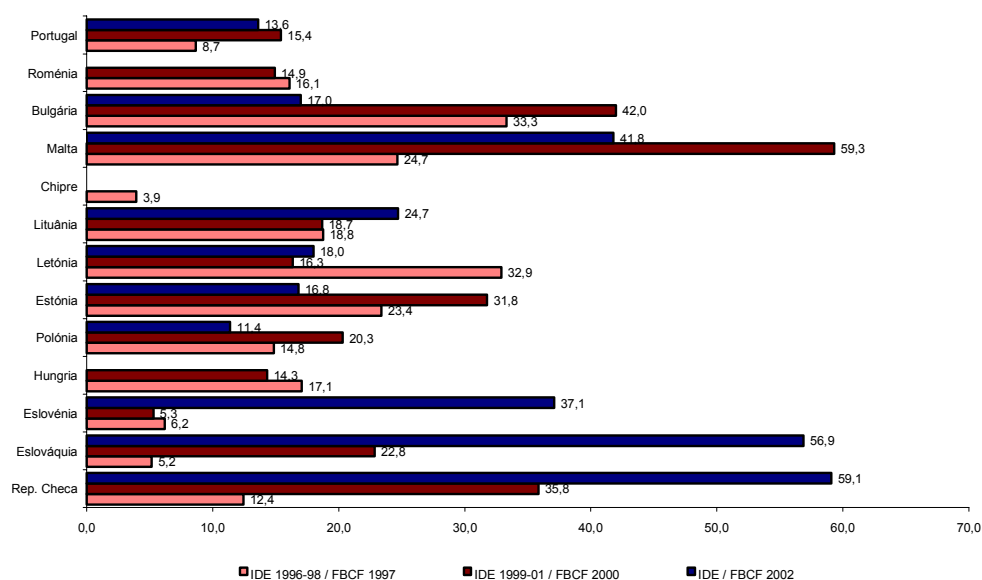
A análise do Gráfico 5-4 transmite, antes de mais, uma ideia de variabilidade, tanto inter-países, como em termos temporais num mesmo país. Existem países onde o peso relativo do IDE no PIB é tradicionalmente modesto, abaixo dos 3.5%, como a Roménia, Chipre ou Eslovénia. Em contrapartida, destacam-se outros onde tal peso tem sido consistentemente superior ao patamar dos 3.5%, como os Países Bálticos, Hungria, Polónia ou a República Checa. Todavia, o aspecto mais saliente é a variabilidade intra-país, remetendo de novo para a existência de ‘ciclos’ no desempenho face à captação de IDE. De um lado, temos países em aceleração, como a República Checa e a Eslováquia⁴⁴; do outro, há países que parecem ter entrado numa fase de ‘recessão’, como a Hungria ou a Roménia, confirmando os resultados obtidos acerca dos valores absolutos.

A análise torna-se mais fácil e interessante se tomarmos Portugal como elemento de referência. Considerando como eixos de referência o peso do IDE/PIB em 1999-2001 e a taxa de crescimento desse peso entre os dois triénios estudados, verifica-se que, como se observa no Gráfico 5-6, oito dos doze países candidatos apresentavam melhores desempenhos na captação de investimento (medida pela rácio IDE/PIB para o triénio 1999-2001) que Portugal. Todavia, apenas três (Malta, República Checa e Eslováquia) registaram simultaneamente taxas de crescimento do rácio superiores às de Portugal. Em termos competitivos, a situação mais ameaçadora é a da República Checa, embora a Eslováquia não deva ser secundarizada. Em contrapartida, o caso de Malta é muito específico dada a sua condição de ilha e ao facto de boa parte do IDE se orientar para o sector do turismo.

⁴⁴ Será ainda cedo para incluirmos aqui a Eslovénia, dados os factores particulares subjacentes ao comportamento em 2002.

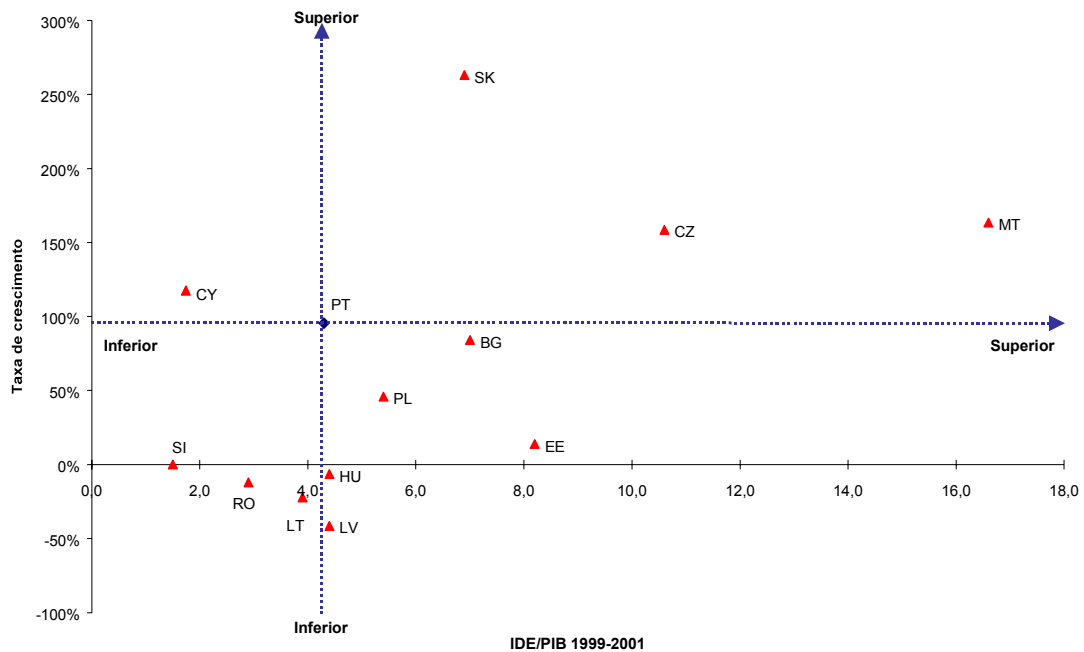
GRÁFICO 5-4: ENTRADAS DE IDE EM PORCENTAGEM DO PIB

Fonte: World Investment Report 2000, 2002 e 2003

GRÁFICO 5-5: ENTRADAS DE IDE EM PORCENTAGEM DA FBCF

Fonte: World Investment Report 2000, 2002 e 2003

GRÁFICO 5-6: EVOLUÇÃO DA RELAÇÃO IDE/PIB FACE A PORTUGAL



Fonte: World Investment Report 2000, 2002 e 2003

Origens do Investimento

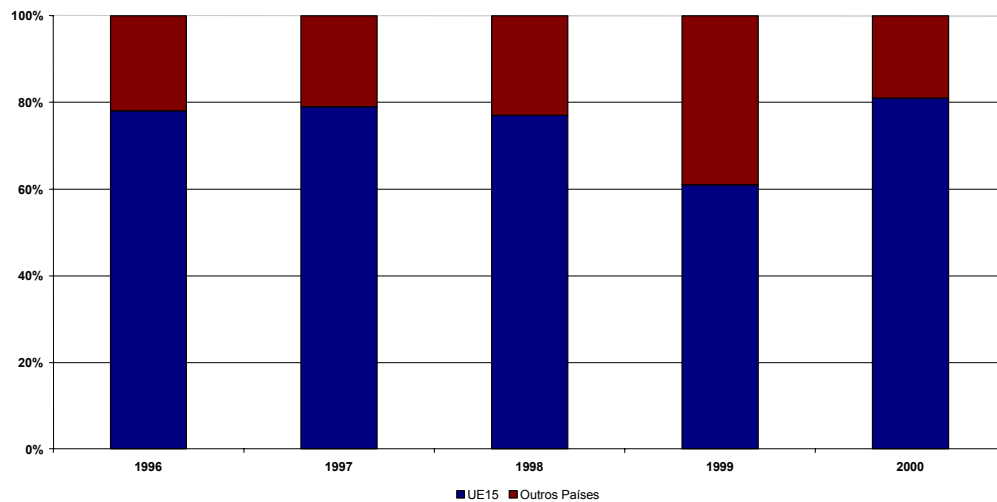
Uma parcela bastante elevada do influxo de IDE nos países candidatos teve origem nos actuais Estados Membros da UE. De facto, como se verifica no Gráfico 5-7, com excepção de 1999, o peso da UE nas entradas de IDE foi sempre superior a 75%. Importará reconhecer, no entanto, que parte destes investimentos terá sido efectuada por divisões europeias de empresas multinacionais cujos centros de decisão não se localizam na União. Em todo o caso, isso reflecte a lógica de integração empresarial à escala europeia, anteriormente referida.

O peso do IDE originário da UE face ao PIB dos países candidatos é especialmente elevado na República Checa, Hungria, Polónia e Estónia, onde tem consistentemente ultrapassado os 4% entre 1998 e 2000⁴⁵. No período 1996-2000, Alemanha, Holanda e França foram os principais investidores estrangeiros nos países candidatos. No quinquénio referido, a Alemanha tem claramente a primeira posição, tendo investido, sobretudo, nos países mais

⁴⁵ Cfr. Irene Lovino, *EU Member States largest foreign direct investors in Candidate Countries*, Statistics in Focus, Theme 2, 24/2002.

avanzados no processo de transição (e também, de certo modo, mais próximos): Polónia, Hungria e República Checa. Os investimentos franceses, por seu turno, foram dirigidos fundamentalmente para a Polónia.

GRÁFICO 5-7: ESTRUTURA DAS ORIGENS DE IDE NOS PAÍSES CANDIDATOS



Fonte: Irene Lovino 'EU Member States largest FDI in candidate countries', Statistics in Focus, 24/2002

Os Principais 'Challengers'

A caracterização básica efectuada no ponto “*Os Países Candidatos como Pólos de Atracção de IDE: uma Tipificação*” e a observação das estatísticas que se acaba de apresentar permitem, desde já, identificar os principais *challengers* para Portugal, numa perspectiva de atracção de IDE.

Com efeito, a localização geográfica, as condições de investimento oferecidas, a dimensão das economias e o volume de fluxos de IDE permitem eliminar alguns países que não suscitem, salvo aspectos pontuais, desafios significativos para Portugal. Os Países Bálticos, pela sua localização e relações preferenciais com os países nórdicos da UE e pela reduzida dimensão das suas economias, não se posicionam como concorrentes directos de Portugal; será legítimo afirmar que constituem um grupo estratégico distinto. O mesmo se passa com os Países Mediterrânicos. Apesar de uma maior proximidade geográfica, a sua condição de ilhas, aliada à reduzida dimensão das economias, não lhes permite afirmarem-se, salvo em casos pontuais (turismo, transportes), como concorrentes na captação de investimentos móveis internacionalmente.

Daqui decorre a identificação de sete *challengers*:

- Países da Europa Central: Hungria, Polónia, República Checa, Eslovénia e Eslováquia;
- Países do Mar Negro: Bulgária e Roménia.

Será sobre estes sete países que a análise mais aprofundada (a nível da origem e da estrutura de IDE) incidirá, em princípio. Infelizmente, porém, não foi possível obter informação para a Roménia e, em alguns *items*, para a Eslováquia – o que condiciona a solidez dos resultados.

Stocks de IDE: Eixos de Especialização

Estudada a evolução dos fluxos de IDE nos países candidatos e identificados os principais *challengers*, podemos aprofundar mais a análise, por países de origem e por sectores. Tal análise é relevante para contextualizar melhor e para captar os principais desafios suscitados pelos *challengers*. Pretende-se identificar linhas de força na especialização desses países como destinos, fugindo ao “sobe e desce” das estatísticas de fluxos. Recorremos, por isso, às estatísticas de stocks de IDE disponibilizadas na base de dados da UNCTAD.

A abordagem será iniciada pelos países, passando depois aos sectores de actividade.

Análise por Países

Pretende-se identificar, em termos relativos, a estrutura das origens do *stock* de IDE nos principais *challengers* de Portugal.

Para isso, construiu-se o Índice de Especialização do IDE por país (IEIDEP), que fornece informação sobre a preferência relativa dos investidores dos países de origem considerados pelos diferentes países candidatos. Inversamente, o índice pode ser também encarado como reflectindo a estrutura das origens do IDE em cada país candidato face à ‘norma’ dos 6 países em causa⁴⁶. O IEIDEP é então definido como

$$IEIDEP = \frac{\frac{IDE_{ij}}{IDE_{tj}}}{\frac{IDE_{ic}}{IDE_{tc}}},$$

⁴⁶ Devido à ausência de informação, a Roménia não foi considerada.

em que IDE_{ij} respeita ao *stock* de investimento do país i no país candidato j em 2000 (ou no ano mais próximo), IDE_{tj} é o *stock* total de IDE no país j , IDE_{ic} é o *stock* de IDE do país de origem i no conjunto dos 6 países candidatos e IDE_{tc} é o *stock* total de IDE em todos os países candidatos.

QUADRO 5-13: ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE IDE POR PAÍS DE ORIGEM

	Hungria	Polónia	República Checa	Eslovénia	Eslováquia	Bulgária
UE15	1,08	0,92	1,14	1,14	1,06	0,78
<i>Alemanha</i>	1,29	0,79	1,21	0,59	1,46	1,33
<i>Holanda</i>	1,33	0,6	1,7	0,17	1,48	0,3
<i>França</i>	0,46	1,61	0,29	0,72	0,24	0,27
<i>Reino Unido</i>	0,23	1,31	0,74	0,77	0,73	3,4
<i>Áustria</i>	1,62	0,24	1,41	5,77	1,95	1,03
<i>Suécia</i>	0,28	1,64	0,41	0,15	0,14	0,12
<i>Bélgica/Luxemburgo</i>	1,42	0,73	1,36	0,33	0,47	2,28
<i>Portugal</i>	0,21	1,94	0,02	0	0	0,16
<i>Espanha</i>	0,68	1,5	0,29	0	0,2	6,51
EUA	0,73	1,3	0,58	0,35	0,61	1,05
Outros	0,78	0,78	0,65	0,82	0,82	2,05

Nota: De acordo com a definição do índice IEIDEP, um valor superior a 1 numa célula significa que o país indicado em coluna tem uma forte atractividade para as empresas investidoras domiciliadas no país indicado em linha. Em contrapartida, um valor inferior a 1 sugere uma reduzida atractividade.

Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database; World Investment Report 2002

Os resultados obtidos, apresentados no Quadro 5-13, fornecem indicações muito interessantes. Destacam-se as seguintes:

- A proximidade geográfica influencia a orientação dos fluxos de investimento: os casos da Áustria e da Suécia são particularmente elucidativos;
- Os investimentos americanos dirigem-se sobretudo para a Polónia e Bulgária: a este facto, não será estranho, designadamente, a dimensão do mercado interno polaco e as vantagens dos custos de mão-de-obra búlgara;
- A Bulgária é, a par da Polónia, o único país onde o índice para os países da UE é inferior à unidade;
- O investimento alemão apresenta uma dispersão notável, mas – ao contrário do que se poderia esperar – prefere países como a Hungria, a Eslováquia ou mesmo a Bulgária à Polónia⁴⁷. A partilha da língua alemã não será o principal factor explicativo.

⁴⁷ Note-se que, curiosamente, este resultado não é plenamente consistente com o reportado acima a propósito das origens dos fluxos de IDE.

Provavelmente, a razão estará mais na tentativa de ganhar posições fortes com menor investimento e, no caso da indústria, no aproveitamento de diferenciais de custos de produção, reexportando por redes os produtos ou componentes para a Alemanha;

- Em contrapartida, o investimento francês orientou-se fundamentalmente para a Polónia: a atracção histórica franco-polaca parece continuar a funcionar;
- O investimento britânico, por razões que não conseguimos descortinar⁴⁸, apresenta uma maior orientação relativa para a Polónia e, sobretudo, para a Bulgária, parecendo, pelo contrário, evitar a Hungria.

Apesar da sua reduzida dimensão, justifica-se uma referência aos IEIDEP relativos a Portugal. A conclusão é óbvia: o único magnete para o investimento português nos países candidatos é a Polónia, com um índice de 1,94. O investimento espanhol não é, em termos absolutos, muito superior ao português e apresenta também um índice elevado para a Polónia. A grande diferença é a aposta na Bulgária, com um índice de 6,5. Parece que (algumas) empresas espanholas estarão já a deslocalizar actividades para a Bulgária.

Análise por Sectores

Analogamente ao procedimento adoptado para a análise por países, também aqui se recorrerá a um índice de especialização – neste caso, o Índice de Especialização do IDE por sector (IEIDES). A sua definição é semelhante à do IEIDEP. A única diferença é que agora os elementos de referência são os sectores de actividade, e não os países de origem do IDE. Assim,

$$IEIDES = \frac{\frac{IDE_{ij}}{IDE_{tj}}}{\frac{IDE_{ic}}{IDE_{tc}}},$$

em que *i* significa agora o sector de actividade considerado. O IEIDES é determinado também recorrendo às estatísticas de stock relativas ao ano 2000 (ou ao ano mais próximo deste).

Antes de apresentar brevemente os resultados provisórios da aplicação do IEIDES aos países candidatos, convirá fornecer uma perspectiva mais agregada do IDE por grandes sectores de actividade. É notável que, para o conjunto dos 6 países considerados, o IDE nos serviços ultrapassa o da indústria transformadora: 59% contra apenas 40% do stock conjunto de IDE.

⁴⁸ A explicação exigiria uma análise mais aprofundada que a permitida pela informação disponível.

Existem apenas duas excepções: Bulgária e Eslováquia. A indústria transformadora concentra 52% do stock de IDE no primeiro e 53% no segundo.

Observando agora o Quadro 5-14, relativo ao IEIDES, a primeira conclusão a retirar é a de uma considerável dispersão dos índices, a qual estará certamente associada às políticas seguidas pelas autoridades nacionais em matéria de liberalização do IDE, aos avanços relativos aos processos de privatização e às condições de atracção oferecidas pelos países.

Focalizando a análise na indústria transformadora, ressaltam alguns aspectos curiosos. Procedendo à leitura por país, destaca-se a posição:

- Da Hungria, na indústria de equipamento eléctrico e electrónico (o que condiz com as expectativas à priori e a percepção existente sobre as vantagens oferecidas por esse país) e nos têxteis, vestuário e calçado (o que é totalmente inesperado);
- Da Polónia, em indústrias onde o peso do mercado interno é relevante: pasta e papel; equipamento de transporte; e a indústria alimentar.

QUADRO 5-14: ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE IDE POR SECTOR/INDÚSTRIA

Sectores	Hungria	Polónia	República Checa	Eslovénia	Eslováquia	Bulgária
Primário	1,86	0,30	2,51	0,05	1,47	1,79
Secundário	0,92	1,03	0,95	1,04	1,32	1,30
Serviços	1,05	0,99	1,01	0,99	0,78	0,78
Sector Secundário						
Alimentação	1,11	1,15	0,58	0,16		1,49
Têxteis, Vestuário e Calçado	1,99	0,55	1,59	1,00		0,93
Madeira, Pasta e Papel	0,44	1,26	0,67	1,38		0,35
Químicos	1,44	0,68	1,34	2,16		1,66
Produtos Minerais Não Metálicos	0,47	1,07	1,17	0,49		1,08
Produtos Metálicos	1,36	0,46	2,10	1,71		1,27
Máquinas e Equipamentos	1,64	0,39	1,41	3,97		4,40
Equipamento Eléctrico e Electrónico	2,10	0,83	0,93	0,84		0,47
Veículos a Motor e Outro Equipamento de Transporte	0,48	1,23	0,85	0,59		0,06
Serviços						
Electricidade, Gás e Água	2,07	0,65	1,49	0,14	0,07	0,00
Construção	0,34	1,51	0,44	0,04	0,44	0,69
Comércio	0,93	0,90	1,16	1,14	1,18	1,95
Hotéis e Restaurantes	1,67	1,10	0,29	0,59	0,91	2,41
Transportes e Comunicações	0,70	1,03	1,05	0,15	2,06	1,50
Actividades Financeiras	0,57	0,21	0,76	1,40	0,80	0,49

Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database; World Investment Report 2002

- Da República Checa, nas indústrias metalúrgicas e de produtos metálicos, mas não (surpreendentemente!) no material de transporte;
- Da Eslovénia, na maquinaria não eléctrica e nos químicos; e
- Da Bulgária, também na maquinaria não eléctrica, o que será inesperado tendo em conta o nível relativo de desenvolvimento do tecido económico búlgaro.

A análise em linha acaba por ser influenciada pela dimensão relativa dos países em termos de atracção de IDE. Os países com menor influxo de IDE tendem a apresentar uma maior variância do IEIDES. Com esta reserva, será de destacar:

- A orientação do IDE na indústria alimentar para a Bulgária, Polónia e Hungria;
- A focalização do investimento nos têxteis, vestuário e calçado, algo inesperadamente, nos dois países onde a transição está mais avançada (Hungria e República Checa), ao passo que o índice é inferior a 1 na Bulgária;
- Os índices elevadíssimos apresentados pela Bulgária e Eslovénia na maquinaria não eléctrica;
- A preferência relativa dos investidores na maquinaria eléctrica pela Hungria (cujo índice ultrapassa 2) e no material de transporte pela Polónia. No primeiro caso, a explicação estará muito provavelmente nas competências humanas acumuladas (e nas possibilidades oferecidas pelo processo de privatizações); no segundo, residirá na força catalisadora do grande mercado polaco.

Os elementos obtidos para os serviços permitem sublinhar alguns padrões de especialização curiosos, nomeadamente a focalização da Hungria na área da electricidade, gás e água, da Eslováquia nos transportes e da Bulgária no turismo (o que estará ligado à exploração da costa do Mar Negro). Em contrapartida, Polónia, República Checa e Eslovénia não apresentam qualquer actividade de serviços com índice superior a 2 – o que nos dois primeiros casos poderá ser explicado pela dimensão significativa já atingida pelo stock de IDE.

5.2. OS PAÍSES CANDIDATOS COMO RIVAIS NA ATRACÇÃO DE IDE

5.2.1. *Objectivos*

Esta secção será dedicada à análise e discussão dos desafios colocados pelos países candidatos como concorrentes de Portugal na atracção de investimento directo internacionalmente móvel. Os elementos apresentados anteriormente mostram como Portugal tem vindo a perder capacidade de atracção de IDE, tornando-se provavelmente o problema mais agudo após o alargamento, com a capacidade acrescida dos actuais países candidatos para oferecerem condições vantajosas, incluindo incentivos financeiros, aos potenciais investidores internacionais. Fazendo o paralelismo com os fluxos de comércio, será legítimo falar-se em “desvios de investimento”, resultantes não apenas de eventuais encerramentos – como, aliás, tem vindo a acontecer nos últimos cinco anos – mas também da preferência dos investidores pelos países do alargamento para a instalação de novas unidades orientadas para o mercado europeu que, de outro modo, teriam uma probabilidade elevada de localização em Portugal. Os países candidatos constituem novas opções de localização que tornam mais difícil a Portugal fazer parte das *short lists* para a realização de novos investimentos e, consequentemente, reduzem as possibilidades de atracção de novos investimentos, internacionalmente móveis, para o nosso País. Esta rivalidade acrescida na captação de investimento é, indiscutivelmente, o vector central do impacto do alargamento no domínio estudado no presente capítulo. Consequentemente, a presente secção será a mais relevante de todas no que ao IDE diz respeito.

Mais especificamente, os objectivos aqui visados respeitam à identificação de:

- Principais rivais de Portugal na captação de investimentos móveis internacionalmente.
- Indústrias onde os problemas se colocam de uma forma mais acentuada, em resultado da vulnerabilidade de Portugal na captação e fixação de investimentos.
- Actividades especialmente “sensíveis” ao desvio de IDE de Portugal para os países candidatos.

5.2.2. Metodologia

A metodologia seguida para responder aos objectivos definidos acima envolve um “pano de fundo” e um procedimento baseado num quadro de análise, apresentado em detalhe mais adiante. O vector chave de análise é o sector de actividade, por se considerar ser, neste plano, mais específico, possível identificar elementos relevantes para reflectir sobre comportamentos plausíveis dos investidores no futuro. De facto, é ao nível do sector que se articulam lógicas de investimento empresarial com as condições oferecidas pelos países, de forma a conjecturar os contornos da rivalidade potencialmente existente.

O “pano de fundo” é constituído basicamente por quatro tipos de informações, utilizadas como elementos de referência, e não como determinantes da evolução dos fluxos:

- Evolução e estrutura, por países e por sectores, do IDE nos sete países identificados como principais challengers (Bulgária, Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Polónia, República Checa e Roménia)⁴⁹;
- Evolução e estrutura, por países e sectores, do IDE em Portugal;
- Evolução recente do comércio externo de Portugal com os principais *challengers*;
- Condições de investimento nos países candidatos considerados⁵⁰.

Estas informações irão sendo utilizadas, embora de forma não plenamente explícita, no procedimento explicado a seguir, funcionando como “balizas” e indicadores para a identificação dos desafios suscitados pelo alargamento.

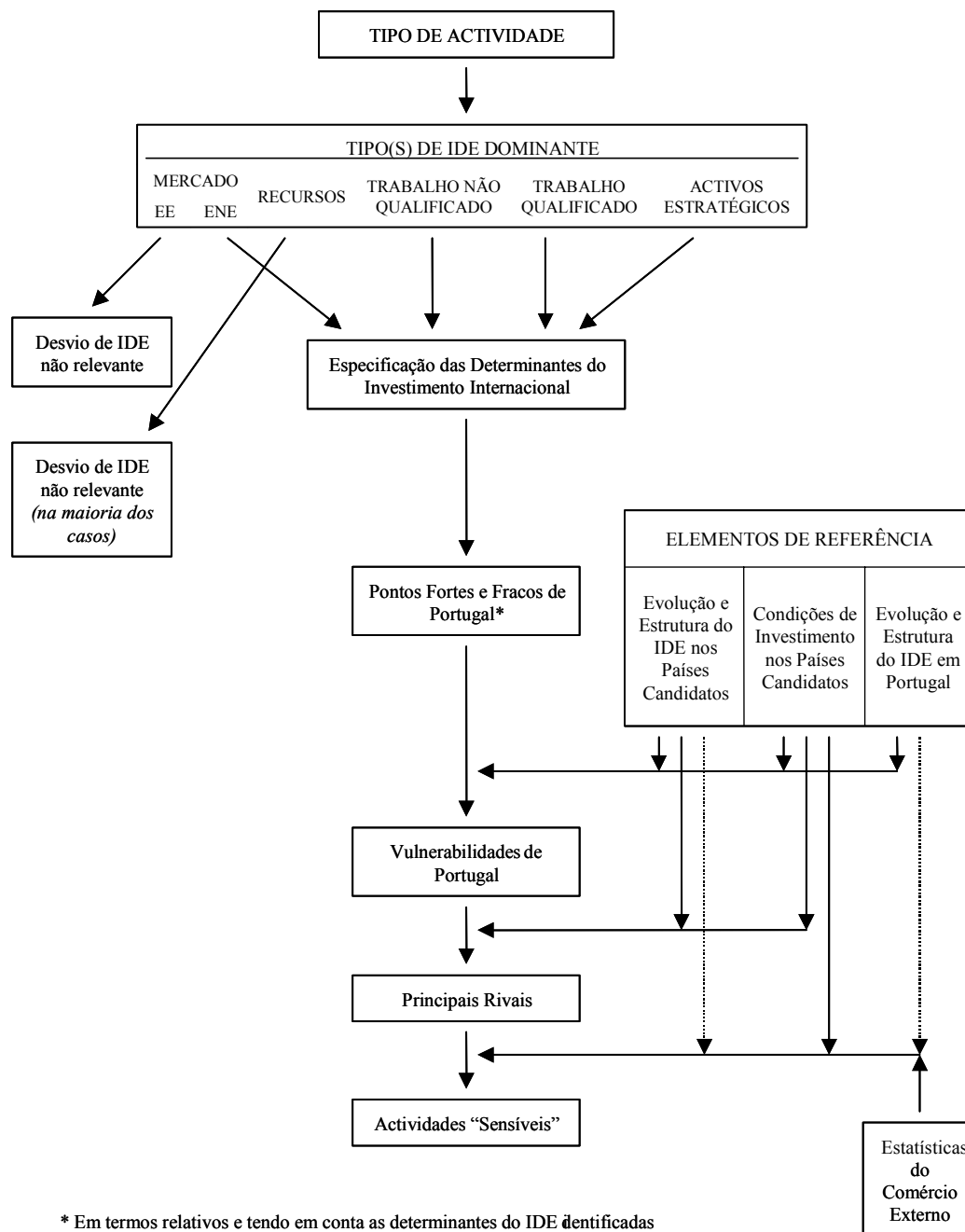
Na Figura 5-2, apresenta-se o procedimento a seguir. Esta requer uma breve explicação, de forma a esclarecer a sequência de raciocínio que permite obter conclusões acerca de níveis de vulnerabilidade, principais rivais e actividades especialmente sensíveis.

O ponto de partida é, pelas razões expostas acima, o sector de actividade, a dois dígitos do CAE. Optou-se por concentrar a análise num conjunto definido de sectores, por não haver qualquer interesse em estudar actividades onde a presença do investimento internacional é muito fraca, com pouca relevância estratégica e/ou onde o nível do stock de IDE em Portugal é reduzido; o elenco de sectores seleccionados é apresentado na Caixa de Texto 5-1.

⁴⁹ Os elementos básicos a este respeito foram apresentados na secção anterior.

⁵⁰ Informação disponibilizada no primeiro Relatório de Progresso.

FIGURA 5-2: PAÍSES CANDIDATOS COMO RIVAIS NA ATRACÇÃO DE IDE - ABORDAGEM METODOLÓGICA



CAIXA DE TEXTO 5-1: CLASSIFICAÇÃO DAS CAE CONSIDERADAS NA ANÁLISE

CAE	
15	Indústrias Alimentares e das Bebidas
17	Fabricação de Têxteis
18	Indústria do Vestuário; Preparação, Tingimento e Fabricação de Artigos e Peles com Pêlo
19	Curtimento e Acabamento de Peles sem Pêlo; Fabricação de Artigos de Viagem, Marroquinaria, Artigos de Correeiro, Seleiro e Calçado
20	Indústria da Madeira e de Cortiça e suas Obras, Excepto Mobiliário; Fabricação de Obras de Cestaria e de Espartaria
21	Fabricação de Pasta, de Papel e Cartão e seus Artigos
22	Edição, Impressão e Reprodução de Suportes de Informação Gravados
24	Fabricação de Produtos Químicos de Base
25	Fabricação de Artigos de Borracha e de Matérias Plásticas
26	Fabricação de Outros Produtos Minerais Não Metálicos
27	Indústrias Metalúrgicas de Base
28	Fabricação de Produtos Metálicos, Excepto Máquinas e Equipamentos
29	Fabricação de Máquinas e Equipamentos, n. e.
30	Fabricação de Máquinas de Escritório e de Equipamento para ao Tratamento Automático da Informação
31	Fabricação de Máquinas e Aparelhos Eléctricos, n. e.
32	Fabricação de Equipamento e de Aparelhos de Rádio, Televisão e Comunicação
33	Fabricação de Aparelhos e Instrumentos Médico-Cirúrgicos, Ortopédicos, de Precisão, de Óptica e de Relojoaria
34	Fabricação de Veículos Automóveis, Reboques e Semi-Reboques
40	Produção e Distribuição de Electricidade, de Gás, de Vapor e de Água Quente
45	Construção
51	Comércio por Grosso e Agentes do Comércio, excepto Veículos Automóveis e Motociclos
55	Alojamento e Restauração (Restaurantes e Similares)
64	Correios e Telecomunicações
65	Intermediação Financeira, Excepto Seguros e Fundos de Pensões
66	Seguros, Fundos de Pensão e de outras Actividades Complementares de Segurança Social
67	Actividades Auxiliares de Intermediação Financeira
70	Actividades Imobiliárias
72	Actividades Informáticas e Conexas
74	Outras Actividades de Serviços Prestados Principalmente às Empresas

Para cada actividade considerada, procedeu-se a um exercício de avaliação consistente com o esquema apresentado na Figura 5-2. O primeiro elemento é a identificação da importância relativa dos tipos de IDE. Estes foram estabelecidos seguindo a proposta de John Dunning⁵¹, como se indica abaixo:

- **Mercado**, quando o IDE se destina fundamentalmente ao abastecimento do mercado interno do país de destino (ou de países limítrofes). Distinguir-se-á entre o IDE de empresas já estabelecidas na UE, para as quais o desvio de IDE não será, em princípio, relevante, e o das ainda não estabelecidas, situação em que Portugal poderá estar em concorrência com os países candidatos.

⁵¹ Cfr., por exemplo, John Dunning, *Globalisation and Multinational Enterprises*, Harmondsworth: Allison-Wesley, 1993.

- **Recursos**, designadamente recursos naturais ou fontes de energia. Para este tipo de investimento, o potencial de desvio de IDE não será também significativo.
- **Trabalho não Qualificado.**
- **Trabalho Qualificado.**
- **Activos Estratégicos**, designadamente acesso a uma *pool* de trabalho extraordinariamente qualificado numa determinada tecnologia ou actividade, inserção em *clusters* especialmente dinâmicos, captação de conhecimentos de mercado, domínio de concorrentes actuais ou potenciais, etc.

Com base nesta tipologia, é possível explicitar mais aprofundadamente as determinantes do IDE no sector em causa. Pretende-se identificar um conjunto de factores específicos do sector capazes de explicar as decisões de investimento - e que sejam susceptíveis de permitir depois uma avaliação das condições relativas oferecidas por Portugal.

Tendo em conta o elenco de determinantes do IDE, procedeu-se depois à análise dos pontos fortes e fracos de Portugal como localização de investimento internacional para as actividades consideradas. Esta análise, conjugada com os elementos de referência anteriormente mencionados, permite definir o grau de vulnerabilidade apresentado por Portugal numa UE alargada.

O passo seguinte foi a identificação dos principais rivais – isto é, daqueles países candidatos mais capazes de desviar IDE na actividade em causa. Esta identificação assentou evidentemente no conjunto de elementos anteriormente acumulados e conduziu, por outro lado, às actividades mais “sensíveis”, para as quais a posição de Portugal parece mais ameaçada.

5.2.3. *Análise Sectorial: Os Grandes Desafios*

Perspectiva Geral

A aplicação da metodologia proposta foi efectuada em fichas de actividade para cada uma das 26 actividades (ou grupos de actividades)⁵² a dois dígitos da CAE seleccionadas. Tais fichas são apresentadas no anexo 5-1, para não sobrecarregar o presente texto.

Os resultados globais obtidos são apresentados no Quadro 5-15 e Quadro 5-16. O primeiro está organizado por actividades e o segundo por níveis de vulnerabilidade.

Como se verifica, existe uma variedade muito grande de posicionamentos sectoriais, no plano da vulnerabilidade ao alargamento. Antes de comentar os resultados, convirá retomar uma advertência já feita anteriormente: os problemas defrontados na captação de IDE não vão começar após o alargamento – muitos deles já existem. De facto, o processo já está em movimento. A “abertura” das economias, as políticas de privatização e a expectativa de entrada na UE foram já aproveitadas por muitos investidores para ganhar e/ou consolidar posições nos países candidatos. Admite-se mesmo que, para alguns negócios, os principais desafios já tenham sido jogados, bem como uma repartição implícita de posições de força pelos *players* mais importantes.

Dito isto, verifica-se que a vulnerabilidade de Portugal é mais acentuada em quatro classes da CAE:

- Vestuário;
- Calçado;
- Máquinas e equipamentos n.e.;
- Instrumentação.

⁵² Em alguns casos, agregaram, por economia de análise, duas ou três classes da CAE a dois dígitos.

QUADRO 5-15: NÍVEL DE VULNERABILIDADE POR SECTOR DE ACTIVIDADE

Sector de Actividade	Nível de Vulnerabilidade	
	Baixo	Elevado
15 – Indústrias Alimentares e das Bebidas	✓	
17 – Têxteis		✓
18 – Vestuário		✓
19 – Calçado		✓
20 – Madeira e de Cortiça	✓	
21 – Fabricação de Pasta, de Papel e Cartão e seus Artigos		✓
22 – Edição	✓	
24+25 – Produtos Químicos de Base e Conexas		✓
26 – Produtos Minerais Não Metálicos		✓
27 – Indústrias Metalúrgicas de Base		✓
28 – Fabricação de Produtos Metálicos		✓
29 – Fabricação de Máquinas e Equipamentos, n. e.		✓
30 – Fabricação de Máquinas de Escritório e de Equipamentos para Tratamento Automático da Informação	✓	
31 – Fabricação de Máquinas e Aparelhos Eléctricos, n. e.		✓
32 – Fabricação de Equipamentos e de Aparelhos de Rádio, Televisão e Comunicação		✓
33 – Instrumentação		✓
34 – Fabricação de Veículos Automóveis		✓
40 – Produção e Distribuição de Electricidade, Gás e Água	✓	
45 – Construção		✓
51 – Comércio por Grosso	✓	
55 – Alojamento e Restauração	✓	
64 – Correios e Telecomunicações	✓	
65+66+67 – Actividades Financeiras	✓	
70 – Actividades Imobiliárias		✓
72 – Actividades Informáticas		✓
74 – Outras Actividades		✓

Nota: Um nível de vulnerabilidade elevado ou baixo significa que a capacidade portuguesa de atrair IDE estará, respectivamente, mais ou menos enfraquecida, com o alargamento da UE.

Fonte: Equipa de projecto com base nas fichas de trabalho apresentadas no Anexo 5-1

QUADRO 5-16: CLASSIFICAÇÃO DOS SECTORES POR NÍVEL DE VULNERABILIDADE

Nível de Vulnerabilidade	Actividades
Baixo	15 – Ind. Alimentares e das Bebidas; 20 – Madeira e Cortiça; 40 – Prod. e distrib. Electricidade, Gás e Água; 51 – Comércio por Grosso; 55 – Alojamento e Restauração
Médio-Baixo	22 – Edição; 30 – Fabric. Máq. de Escritório e de Equip. para Tratamento Automático da Informação; 64 – Correios e Telecomunicações; 65+66+67 – Act. Financeiras
Médio	17 – Têxteis; 21 – Papel e Cartão; 24+25 – Prod. Químicos de Base e Conexas; 26 – Prod. Minerais Não Metálicos; 45 – Construção; 72 – Act. Informáticas; 74 – Outras Actividades
Médio-Elevado	27 – Ind. Metalúrgicas de Base; 28 – Fabric. Produtos Metálicos; 31 – Fabric. Máquinas e Aparelhos Eléctricos, n.e.; 32 – Fabric. de Equip. e Aparelhos de Rádio, TV e Comunicação; 34 – Fabric. Veículos Automóveis; 70 – Act. Imobiliárias
Elevado	18 – Vestuário; 19 – Calçado; 29 – Fabric. Máq. e Equipamentos, n.e.; 33 – Instrumentação

Nota: Um nível de vulnerabilidade elevado ou baixo significa que a capacidade portuguesa de atrair IDE estará, respectivamente, mais ou menos enfraquecida, com o alargamento da UE.

Fonte: Equipa de projecto com base nas fichas de trabalho apresentadas no Anexo 5-1

Tratam-se de sectores onde a capacidade atractiva de Portugal está enfraquecida e onde não são de excluir novos “desvios” de investimento, designadamente com a transferência de unidades de Portugal para os países candidatos. O padrão comum a estas indústrias é a sensibilidade aos custos relativos de trabalho, salvaguardando níveis mínimos de qualificação, nomeadamente nos dois últimos casos. Os investimentos não são efectuados tanto com o objectivo de abastecimento dos mercados locais, mas basicamente de produção para exportação. Portugal apresenta três pontos fracos: custos e disponibilidade de trabalho; tradição industrial (na maquinaria e instrumentação); e distância face ao centro da União, isto é, à Alemanha. A isso acresce o facto de o potencial de atribuição de incentivos ao investimento estar em declínio em Portugal, ao passo que tenderá a reforçar-se nos países candidatos. Na Caixa de Texto 5-2, apresenta-se uma síntese do raciocínio desenvolvido no caso do vestuário e do calçado.

É particularmente relevante a circunstância de se tratarem de actividades com exigências tecnológicas e de qualificação diferenciadas, desde a alta intensidade tecnológica na instrumentação à baixa no vestuário e no calçado. Confirma-se, assim, a existência de um movimento em tenaz que condiciona o desempenho na atracção de IDE. Por um lado, somos ameaçados pelos países candidatos menos avançados no caso das actividades trabalho-intensivas tradicionais. Por outro, temos a concorrência dos mais industrializados nos sectores mais exigentes em qualificação⁵³.

⁵³ A análise por países é desenvolvida mais adiante no ponto Vulnerabilidade e Concorrência.

Segue-se depois um grupo de seis actividades em que a vulnerabilidade de Portugal, não sendo tão elevada, não deixa de ser significativa:

- Metalurgia de base;
- Produtos metálicos;
- Máquinas e aparelhos eléctricos;
- Equipamentos e aparelhos de rádios, televisão e comunicação;
- Veículos automóveis;
- Actividades imobiliárias.

Também aqui as lógicas determinantes da vulnerabilidade são diversas, embora haja vários factores comuns para as classes da fileira metálica. No caso das actividades imobiliárias (claramente distinto dos restantes), a dinamização esperada das economias dos países candidatos tem vindo e vai continuar a atrair os promotores imobiliários. A ascensão do imobiliário ocorrida em Portugal entre meados da década de 80 e de 90 declinou. Parece, por isso, legítimo sugerir uma transferência de recursos e de investimentos para os países candidatos, onde novas oportunidades de negócio se vão abrindo. Cabe reconhecer, no entanto, que este eventual “desvio de investimento” não tem, dadas as características da actividade em causa, consequências nefastas no plano da competitividade da economia portuguesa.

Nas outras cinco classes da CAE, a tradição industrial e a relação custo/qualidade da força de trabalho constituem os principais activos de alguns países candidatos face a Portugal. Na fileira metálica, República Checa e Eslováquia têm uma forte tradição industrial (especialmente a primeira) e mão de obra qualificada com níveis de remuneração inferiores, podendo funcionar como magnete para instalação de empresas alemãs. Na área eléctrica, a Hungria é outro concorrente forte, apostando designadamente em actividades com alguma sofisticação e actividades de I&D (como sucedeu com a Philips). Importará reconhecer, no entanto, que em algumas classes (especialmente 27 e 30), a base de IDE instalada em Portugal já é tão pequena que o efeito em termos absolutos acaba por não ser muito significativo. Por outro lado, o movimento de “desvio de investimento” já está em curso, frequentemente em ligação com operações de privatização. Também aqui, as principais multinacionais não esperaram pelo alargamento para investir.

CAIXA DE TEXTO 5-2: VESTUÁRIO E CALÇADO - CADEIAS INTERNACIONAIS DE ABASTECIMENTO E ALARGAMENTO

O arranque do IDE no vestuário e no calçado em Portugal verificou-se em momentos diferentes, mas em ambos os casos na sequência de passos dados no sentido da integração regional. Os primeiros investimentos no vestuário têm lugar no início dos anos sessenta, após a formação da EFTA. Foram fundamentalmente empresas dos países nórdicos, especialmente suecas, que estabeleceram operações em Portugal, para beneficiar de custos de fabrico mais baixos no quadro do desarmamento pautal estabelecido. Os investimentos no calçado, liderados por empresas alemãs, começaram cerca de dez anos depois, com um pico em 1973/inícios de 1974, na esteira do acordo estabelecido em 1972. Travado na segunda metade dos anos setenta, o movimento retomou fôlego na década seguinte, especialmente após a adesão, aproveitando os incentivos concedidos ao investimento.

As subsidiárias estabelecidas em Portugal eram detidas sobretudo por fabricantes europeus que, dadas as diferenças de custos laborais, deslocalizaram a produção para o nosso País e, a partir de inícios de 80, para outros países da orla mediterrânica. Tratavam-se de unidades de tipo plataforma de transformação directa, focalizadas nas operações de fabrico, utilizando inputs importados, sem actividades de marketing, as quais eram desenvolvidas pela casa-mãe. Sendo reduzidos os investimentos em activos dedicados, as âncoras locais eram fracas e o encerramento das unidades fácil: já em 1970, o então Secretário de Estado da Indústria, Eng.º Rogério Martins, num discurso que ficou célebre, comparava essas empresas a “beduínos”, que rapidamente “fechavam a tenda” e arrancavam para outras paragens.

Hoje, a manutenção do IDE nestas indústrias encontra-se ameaçada em resultado de dois factores distintos, mas frequentemente inter-ligados: as novas concepções de cadeias de abastecimento e o alargamento.

As motivações subjacentes ao IDE continuam a ser basicamente as mesmas – reduzir os custos. Os actores principais mudaram, todavia: numa economia cada vez mais orientada pela procura, são hoje retalhistas ou empresas gestoras de marcas, e não as empresas industriais. Estas, aliás, estão crescentemente a abandonar as operações que realizavam, e a concentrar-se na distribuição e marketing. As lógicas de abastecimento mudaram também, com a afirmação global de *sourcing chains*, de âmbito mundial, aproveitando os custos de trabalho extremamente baixos em países do Leste Europeu e, cada vez mais, da Ásia, como Índia, China ou Vietname. As “cadeias” são comandadas pelos retalhistas e *brand management firms*, mas os investidores no estrangeiro são frequentemente empresas subcontratadas. A proximidade física face aos mercados conta fundamentalmente em produtos de rotação rápida e de ‘moda’, devido aos condicionalismos logísticos. Mas as grandes séries são cada vez mais produzidas em países distantes onde os custos do trabalho são mínimos.

A abertura dos países candidatos veio, desde início dos anos noventa, através dos acordos comerciais estabelecidos com a UE, permitir o estabelecimento de unidades de fabrico de vestuário e de calçado. Os países bálticos atraíram designadamente empresas dos seus vizinhos nórdicos, enquanto as empresas alemãs começaram-se a estabelecer na Eslováquia, Polónia e Roménia. A perspectiva do alargamento vem, pois, reforçar um movimento já existente, dirigindo-o sobretudo para os países candidatos menos avançados industrialmente e com salários mais baixos. Roménia e Bulgária, com salários médios horários na indústria transformadora de 1.28 e 1.22 €, respectivamente, tornam-se destinos apetecíveis para a instalação de plataformas de transformação directa, especialmente para empresas alemãs. A Roménia parece particularmente interessante, dados os vínculos culturais e mesmo linguísticos existentes com a Alemanha na região mais próxima da fronteira com a Hungria, em torno de Timisoara e um pouco mais para norte.

Este processo não exclui lógicas mais globais, de deslocalização da produção para a Ásia. Pelo contrário, pode articular-se com elas, em função das características dos produtos e das suas exigências no trinómio custo/qualidade/resposta rápida.

Neste contexto, Portugal é claramente vulnerável. A realização de novos investimentos torna-se pouco provável, quando é possível conseguir custos pelo menos cinco vezes inferiores em países geograficamente mais próximos da Alemanha. Mas existe também o risco – já observado aliás – de encerramento de unidades em Portugal, transferindo-as para a Europa de Leste, para a Ásia ou mesmo abandonando a actividade industrial para sub-contratados.

O movimento de encerramento de unidades industriais em Portugal neste sector, verificado nos últimos cinco anos, integra-se na lógica referida. As empresas não esperaram que o alargamento se concretizasse para cessar a produção em Portugal e investir em países candidatos. A mera expectativa é suficiente, dadas as condições já existentes de circulação de mercadorias. Roménia, Bulgária e Eslováquia (com custos mais altos, da ordem dos 3€/hora, mas vizinha da Alemanha) têm vindo a acolher diversos investimentos no vestuário e no calçado.

Não nos iludamos, porém. O movimento é muito mais amplo, pois tem os seus fundamentos na redefinição do negócio e na reconfiguração dos principais actores. A perspectiva do alargamento não explica tudo. A reconfiguração da indústria é global, embora a origem dos actores conte. Num estudo recentemente efectuado sobre cinco casos de desinvestimento em Portugal, apenas em três existia produção em países candidatos*. Em todos eles se tratavam de empresas alemãs, aproveitando as vantagens da proximidade. Nas empresas não alemãs, a tendência era o abandono de actividades industriais, através do recurso à subcontratação a nível mundial.

* Vítor Corado Simões, Divestment by foreign-based companies: Founding, conditions, sourcing and firm boundaries” documento apresentado na conferência internacional “Desinvestimento: Estratégias Empresariais, as Regiões e as Políticas”, Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, 2003.

A indústria de fabricação de veículos automóveis, pelas suas características próprias de indústria industrializante, é aquela em que a magnitude dos desafios colocados é maior. Na verdade, ela tem efeitos de arrastamento sobre outras actividades, funcionando certos projectos como âncoras de captação de IDE noutras áreas. Além disso, é, no conjunto das classes da CAE integradas no grupo de vulnerabilidade média a elevada, aquela em que o valor do stock de IDE tem maior peso (6.1% do stock total de IDE em Portugal no final de 1996). Finalmente, é uma das actividades em que o ritmo de IDE nos países candidatos tem sido mais intenso. Justifica-se, por isso, uma abordagem específica deste sector, apresentada na Caixa de Texto 5-3.

CAIXA DE TEXTO 5-3: A INDÚSTRIA AUTOMÓVEL - CONJUGANDO INTEGRAÇÃO REGIONAL E EMPRESARIAL

A indústria automóvel constitui um dos casos mais interessantes do desenvolvimento de redes regionais de fornecimento, articulando integração regional e racionalização de actividades à escala empresarial. Com efeito, a eliminação das barreiras à circulação de bens e serviços permite às empresas de construção automóvel orquestrar uma rede de fornecimento de inputs, provenientes de origens diversas, localizando as actividades em diferentes países e regiões, em função das condições locais (qualificação do trabalho, nível de custos, tradição industrial, condições logísticas, tecido produtivo de apoio) e das características das actividades em causa. O alargamento da UE vem oferecer novas possibilidades de conjugação daquelas dimensões, à semelhança, aliás, do que havia sucedido com a integração de Portugal e Espanha, em 1986. Simultaneamente, o alargamento tem também implicações na vertente mercado: sendo reduzido o ritmo de crescimento da procura na UE15, o alargamento vem proporcionar um novo espaço de mercado com dinâmicas de crescimento bem superiores.

Neste quadro, é surpreendente a movimentação já verificada, com a instalação de unidades de montagem nos países candidatos, em alguns casos no âmbito de processos de privatização. O quadro a seguir apresentado, adaptado de elementos publicados pela UNCTAD, revela a diversidade de projectos existentes ou previstos, envolvendo os principais construtores automóveis (a excepção parece ser a Ford):

País	Construtor (es)	Modelo (s)
Eslováquia	Volkswagen	Polo, Golf, Bora; Tuareg
	PSA/Peugeot (p. 2006)	
Eslovénia	Renault	Clio
Hungria	Suzuki (expansão em 2003)	Swift
	Audi (expansão em 2003)	
Polónia	Fiat	
	GM/Opel	Opel Agila
	Volkswagen	T4
	Daewoo (2 unidades)	Lanos
República Checa	Volkswagen/Skoda	
	Toyota/PSA (p. 2005)	
Roménia	Renault/Dacia	

Estes investimentos têm vindo, e vão continuar, a atrair um conjunto de fornecedores de componentes que reforçam a malha sectorial nos países em causa. A rede da indústria automóvel vai-se consolidando, permitindo a afirmação de alguns países como destinos de referência. A dimensão do mercado local foi um factor relevante de atracção da Polónia, mas – como se verifica – o movimento é muito mais amplo; o único dos *challengers* onde os grandes construtores ainda não apostaram, em termos industriais, foi a Bulgária.

O surgimento de novas localizações, algumas delas no Centro da Europa, constitui um desafio sério para a capacidade de atracção de Portugal. As âncoras AutoEuropa, sobretudo, e General Motors, aliadas à existência de uma rede razoável de fornecedores, constituem obstáculos a desvios de investimento. Estes, porém, podem ocorrer, especialmente em actividades pouco intensivas em trabalho qualificado, como as cablagens, onde a Bulgária e Roménia oferecem condições preferenciais. Mas tanto nos componentes mecânicos, como nos eléctricos, a concorrência da Eslováquia, Hungria, Polónia e República Checa, se não determinar o encerramento “directo” de unidades de componentes em Portugal, vai certamente dificultar a captação para o nosso país de novos projectos, tanto de ampliação como de novas actividades.

No outro extremo, temos as actividades relativamente às quais Portugal apresenta, de acordo com a análise efectuada, baixos níveis de vulnerabilidade. Encontram-se aqui as cinco classes da CAE a seguir indicadas:

- Indústrias alimentares e das bebidas;

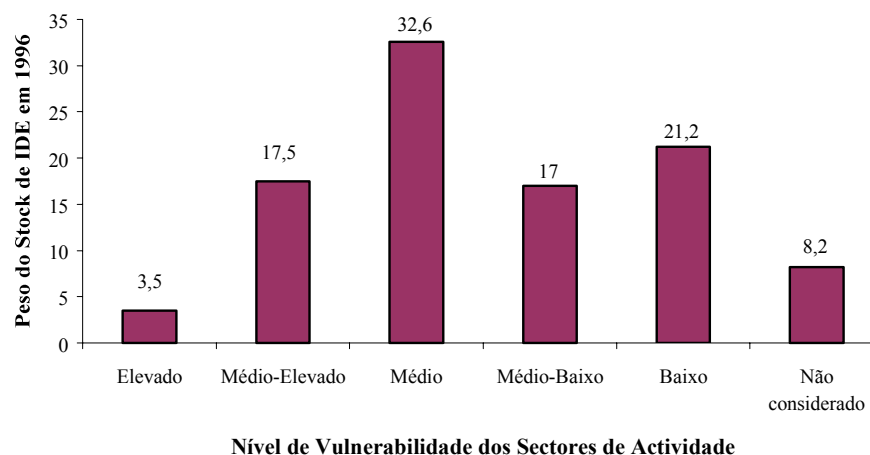
- Indústrias da madeira e cortiça;
- Produção e distribuição de electricidade, de gás, de vapor e de água quente;
- Comércio por grosso;
- Alojamento e restauração.

Tratam-se basicamente de actividades em que as principais determinantes do IDE são o abastecimento do mercado doméstico dos países onde se instala ou o acesso a/controlo de recursos naturais. O potencial de concorrência inter-países na captação de projectos de IDE é, por conseguinte, limitado. Acresce que a distância geográfica entre Portugal e os países candidatos não torna plausíveis quaisquer investimentos de racionalização de actividades para abastecimento de mercado. O caso onde se poderá admitir alguma conflitualidade será o do alojamento (hotelaria), dada a possibilidade de concorrência entre o Sul de Portugal e os países mediterrânicos e do Mar Negro na captação do turismo. A área mais sensível será a do turismo balnear assente em baixos custos de alojamento e níveis de serviço limitado onde, todavia, o IDE é reduzido.

No Gráfico 5-8, apresenta-se uma síntese do exercício tendo em conta o peso relativo do stock de IDE em 1996⁵⁴. Antes de comentar o gráfico, cabe sublinhar que nem sempre o stock de IDE tem uma correspondência exacta na dimensão económica e social das actividades desenvolvidas. Por exemplo, os sectores de vestuário e de calçado têm níveis de IDE muito baixos (em conjunto representam menos de 2% do IDE total), mas têm um peso considerável em termos de emprego.

Da observação do gráfico, ressalta que o grupo de actividades com índice de vulnerabilidade médio é o que corresponde a uma parcela mais elevada do *stock* de IDE (quase 33%), ao passo que o grupo considerado como de alta vulnerabilidade não chega a representar 5% do total. Isto significa que a eventualidade (não muito provável, como se referiu) de desinvestimentos nestas actividades não teria um reflexo muito sensível no stock global de IDE. Nesta linha, o saldo entre as actividades muito e pouco ameaçadas pelo alargamento é positivo. Mesmo assim, importará reconhecer que mais de metade do *stock* de IDE em Portugal se concentra em actividades consideradas, no mínimo, como medianamente vulneráveis ao efeito do alargamento.

⁵⁴ Infelizmente, este é o ano mais recente para o qual dispomos de estatísticas de *stock* desagregadas a 2 dígitos da CAE.

GRÁFICO 5-8: STOCK DE IDE POR NÍVEIS DE VULNERABILIDADE

Vulnerabilidade e Intensidade Tecnológica

Sendo o potencial de modernização tecnológica um dos principais motivos conducentes à definição de políticas de captação de IDE, pareceu-nos interessante cruzar os resultados sectoriais obtidos acerca da vulnerabilidade de Portugal com a intensidade tecnológica. Infelizmente, apenas foi possível realizar o exercício para a indústria transformadora, pois apenas aí existe uma tipificação internacionalmente aceite (ver Caixa de Texto 4-5). Os resultados são apresentados no Quadro 5-17.

QUADRO 5-17: VULNERABILIDADE E INTENSIDADE TECNOLÓGICA NA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA

Intensidade Tecnológica	Nível de Vulnerabilidade				
	Baixo	Médio-Baixo	Médio	Médio-Elevado	Elevado
Alta		M. Escritório e Computadores (30)		Equip. Rádio, TV e Comun. (32)	Instrumentação (33)
Média-Alta			Química (24)	Máquinas Eléctricas (31) Veículos Automóveis (34)	Máquinas e Equipamentos, n.e. (29)
Média-Baixa			Borracha e Plásticos (25) Minerais Não Metálicos (26)	Produtos Metálicos (28) Indústrias Metalúrgicas de Base (27)	
Baixa	Alimentação e Bebidas (15) Madeira e Cortiça (20)	Edição (22)	Têxteis (17) Pasta, Papel e Cartão (21)		Vestuário (18) Calçado (19)

*Os números entre parênteses correspondem a classes da CAE

Fonte: Equipa de projecto

Como se verifica, é legítimo estabelecer uma relação directa entre intensidade tecnológica e vulnerabilidade, embora mitigada pela existência de algumas excepções. Estas respeitam, por um lado, à fabricação de material de escritório e equipamento para o tratamento automático da informação (CAE 30) e, por outro, ao vestuário (CAE 18) e ao calçado (CAE 19). No primeiro caso, a classificação de média-baixa vulnerabilidade deveu-se fundamentalmente ao facto de o IDE em Portugal nesta classe ser muito reduzido (menos de 0.01% do stock total), pelo que o alargamento não teria, em si mesmo, efeitos negativos. No segundo, tratam-se de indústrias onde o IDE procura custos de produção mais baixos, o que determina uma elevada vulnerabilidade de Portugal – já revelada, aliás, face a países como a Roménia, a Bulgária e mesmo a Eslováquia, com salários muito mais baixos.

Retirando estes casos, constata-se que nas actividades de baixa intensidade tecnológica a vulnerabilidade de Portugal nunca ultrapassa o escalão médio, ao passo que nas de média-alta e de alta intensidade nunca desce abaixo desse escalão.

Porventura mais do que a associação referida, o que importará sublinhar é o facto de Portugal sofrer uma concorrência dupla por parte dos países candidatos. Os mais avançados, como a República Checa e a Hungria, são nossos concorrentes na captação de investimentos em áreas de média-alta e alta intensidade tecnológica, como a maquinaria, a instrumentação e o automóvel. Os países menos industrializados, como a Roménia e a Bulgária, são concorrentes nas indústrias tradicionais, trabalho-intensivas (e também em actividades mais trabalho-intensivas de sectores da fileira mecânica).

Torna-se, por isso, necessário aprofundar mais a questão: quem são os nossos principais *challengers*, e em que áreas nos desafiam?

Vulnerabilidade e Concorrência

A análise efectuada anteriormente sobre a especialização sectorial dos principais *challengers* de Portugal na atracção de IDE não pode, dada a insuficiente desagregação das estatísticas, ser cruzada com a classificação dos níveis de vulnerabilidade. Todavia, ela foi contemplada tanto na perspectiva da vulnerabilidade sector a sector, como – e sobretudo – na identificação, a nível sectorial, dos principais rivais. É possível, assim, construir, com base nas fichas sectoriais, uma matriz cruzando os rivais com a vulnerabilidade de Portugal, apresentada no Quadro 5-18.

QUADRO 5-18: NÍVEIS DE VULNERABILIDADE E PRINCIPAIS CHALLENGERS

Países	Nível de Vulnerabilidade				
	Baixo	Médio-Baixo	Médio	Médio-Elevado	Elevado
Eslováquia		Edição (22) Act. Financeiras (65+66+67)	Têxteis (17) Cartão (21) Prod. Químicos de Base e Conexas (24+25) Construção (45)	Ind. Metalúrgicas de Base (27) Prod. Metálicos (28) Máq. Eléctricas (31) Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Veículos Automóveis (34)	Vestuário (18) Calçado (19) Máq, Equip. n.e. (29) Instrumentação (33)
Eslovénia		M. Escritório e Computadores (30)	Cartão (21) Prod. Químicos de Base e Conexas (24+25) Construção (45)	Máq. Eléctricas (31) Equip. Rádio, TV e Comun. (32)	Máquinas e Equipamentos, n.e. (29)
Hungria		M. Escritório e Computadores (30) Correios e Telecom.(64) Act. Financeiras (65+66+67)	Prod. Químicos de Base e Conexas (24+25) Outras Act. (74) Construção (45) Act. Informáticas (72)	Prod. Metálicos (28) Máq. Eléctricas (31) Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Veículos Automóveis (34) Act. Imobiliárias (70)	Instrumentação (33)
Polónia	Alimentação e Bebidas (15) Comércio por Grosso (51)	Correios e Telecom.(64) Act. Financeiras (65+66+67)	Têxteis (15) Outras Act. (74) Construção (45) Act. Informáticas (72)	Veículos Automóveis (34) Act. Imobiliárias (70)	
República Checa	Comércio por Grosso (51)	Edição (22) M. Escritório e Computadores (30) Act. Financeiras (65+66+67)	Têxteis (17) Prod. Químicos de Base e Conexas (24+25) Minerais não Metálicos (26) Outras Act. (74) Construção (45) Act. Informáticas (72)	Ind. Metalúrgicas de Base (27) Prod. Metálicos (28) Máq. Eléctricas (31) Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Veículos Automóveis (34) Act. Imobiliárias (70)	Máquinas e Equipamentos, n.e. (29) Instrumentação (33)
Bulgária	Alojamento e Restauração (55)		Cartão (21)	Act. Imobiliárias (70)	Vestuário (18) Calçado (19)
Roménia	Alojamento e Restauração (55)			Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Veículos Automóveis (34) Act. Imobiliárias (70)	Vestuário (18) Calçado (19)

Os números entre parênteses correspondem a classes da CAE

Fonte: Equipa de projecto

A impressão que se recolhe é a de que os principais *challengers* de Portugal na captação de IDE são a Eslováquia e a República Checa. De facto, a Eslováquia está entre os principais rivais em 9 das 10 actividades com vulnerabilidade média-elevada ou elevada, enquanto a República Checa foi assim identificada em 8 casos. A seguir vêm a Hungria (6 casos) e a Roménia (5). Em contrapartida, a Polónia apenas o é em dois. Os resultados apresentados vêm, mais uma vez, confirmar a hipótese da tenaz com que Portugal se defronta.

O resultado, à partida inesperado, da Eslováquia como “principal” concorrente é precisamente o reflexo dessa lógica. Com efeito, a Eslováquia posiciona-se como concorrente tanto em actividades mais sofisticadas, com maiores exigências em trabalho qualificado, como em outras mais trabalho-intensivas e sensíveis aos baixos níveis salariais.

O Quadro 5-19, cruzando rivais e intensidade tecnológica para os sectores da indústria transformadora nos dois escalões de vulnerabilidade mais elevados, vem corroborar o raciocínio anterior. Dele ressaltam três grandes grupos de rivais, em função da orientação sectorial:

- Concorrentes para actividades de baixa intensidade tecnológica – Bulgária e Roménia (embora a Roménia “entre” também em actividades mais intensivas em trabalho de sectores mais sofisticados, como o automóvel ou a aparelhagem de comunicações);
- Concorrentes focalizados sobretudo nos sectores de média-alta e alta tecnologia – República Checa, Hungria e Eslovénia. Como se disse, a rivalidade com a Polónia parece ser baixa;
- Concorrentes universais, que encerram desafios a todos os níveis de intensidade tecnológica – Eslováquia. Sendo certo que, pelas características históricas (só ganhou independência recentemente, tendo sido historicamente dominada por outras nações centro-europeias), económico-políticas (processo de democratização e de liberalização mais atrasado) e dimensionais (superfície e população reduzidas), a Eslováquia tem debilidades e condicionantes sérias, parece-nos ser, no entanto, um rival a considerar com mais atenção do que a conferida até agora.

QUADRO 5-19: PRINCIPAIS *CHALLENGERS* E INTENSIDADE TECNOLÓGICA DAS INDÚSTRIAS

Países	Intens. Tecnol.*			
	Baixa	Média-Baixa	Média-Alta	Alta
Eslováquia	Vestuário (18) Calçado (19)	Indústrias Metalúrgicas de Base (27) Produtos Metálicos (28)	Máq. Eléctrica (31) Veículos Automóveis (34) Máq. e Equip., n.e. (29)	Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Instrumentação (33)
Eslovénia			Máq. Eléctricas (31) Máq. e Equip., n.e. (29)	Equip. Rádio, TV e Comun. (32)
Hungria		Produtos Metálicos (28)	Máq. Eléctrica (31) Veículos Automóveis (34)	Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Instrumentação (33)
Polónia			Veículos Automóveis (34)	
República Checa		Indústrias Metalúrgicas de Base (27) Produtos Metálicos (28)	Máq. Eléctrica (31) Veículos Automóveis (34) Máq. e Equip., n.e. (29)	Equip. Rádio, TV e Comun. (32) Instrumentação (33)
Bulgária	Vestuário (18) Calçado (19)			
Roménia	Vestuário (18) Calçado (19)		Veículos Automóveis (34)	Equip. Rádio, TV e Comun. (32)

*Actividades da Indústria Transformadora, em que o nível de vulnerabilidade de Portugal na atracção de IDE foi considerado superior a médio

Fonte: Equipa de projecto

Para concluir a análise por país, pareceu-nos interessante recorrer a um indicador quantitativo, possibilitando uma “medição” (necessariamente imperfeita) do que está em jogo. Construímos, por isso, o Quadro 5-20, onde se explicita a dimensão relativa do stock de IDE em Portugal “ameaçado” por cada um dos *challengers*.

QUADRO 5-20: PRINCIPAIS AMEAÇAS - UMA ANÁLISE DO STOCK DE IDE

Países	Nível de Vulnerabilidade					
	Baixo	Médio-Baixo	Médio	Médio-Elevado	Elevado	Médio-Elevado → Elevado
Eslováquia		17,8	12,7	14,7	3,9	18,6
Eslovénia			11,7	4,5	1,7	6,2
Hungria		17,8	28,5	16,4	0,4	16,8
Polónia	18,1	17,8	24,4	11,2		11,2
República Checa	13,2	17,8	31,3	19,2	21,0	21,3
Bulgária	1,5					
Roménia	1,5		4,4		1,8	1,8

Unidade: Percentagem do stock de IDE em Portugal para o conjunto das indústrias consideradas como vulneráveis à concorrência de cada um dos países indicados em linha.

Fonte: Equipa de projecto

A sua análise permite confirmar diversas observações anteriores, mas também matizá-las. De facto, República Checa e Eslováquia parecem os rivais mais ameaçadores: eles estão entre os principais *challengers* em sectores onde a vulnerabilidade de Portugal foi classificada como média-elevada ou elevada e que representam, respectivamente, na última situação, 21% e 19% do stock de IDE em Portugal. Embora os elementos de stock nos mereçam as reservas já formuladas acima, não há dúvida de que a ameaça que estes dois países representam não deve ser secundarizada. Com posições também relevantes, surgem a Hungria e a Roménia. Todavia, o desafio representado pela primeira é bem maior, pois constitui um concorrente temível em actividades de média-alta intensidade tecnológica⁵⁵. Em contrapartida, o peso da Roménia está sobrevalorizado, uma vez que a sua rivalidade nas classes 32 (fabricação de aparelhos de rádio e comunicações) e 34 (veículos automóveis) não abrange todas as actividades, concentrando-se apenas nas mais sensíveis ao custo do trabalho. Por seu turno, a Polónia – que anteriormente havia sido considerada um concorrente pouco relevante – ganha peso, ameaçando 11% do stock de IDE em Portugal; no conjunto, porém, a Polónia surge mais como rival em áreas de baixa ou média vulnerabilidade (60% do *stock*). As ameaças da Eslovénia e da Bulgária parecem limitadas. Com efeito, a Eslovénia é um *challenger* sobretudo em actividades mais intensivas em tecnologia que representam apenas 6% do

⁵⁵ Isto não obstante uma certa “saturação” do IDE na Hungria.

stock de IDE. Com a Bulgária passa-se algo de semelhante, mas só para actividades de baixa intensidade tecnológica (vestuário e calçado) correspondentes a menos de 2% do stock de IDE.

Em conclusão, os principais *challengers* são a República Checa, a Eslováquia e a Hungria. Tal não significa, porém, que, em actividades e projectos específicos, outros países não se assumam como rivais fortes. A ideia da tenaz, em que a primeira vaga de candidatos constitui uma ameaça nos sectores tecnologicamente mais avançados e a segunda nos mais intensivos em trabalho não muito qualificado, confirma-se. Os desafios são consideráveis. Na definição da localização de novos projectos de investimento, o número de países susceptíveis de serem considerados nas *long lists* aumenta, tornando mais difícil a captação de projectos para Portugal – tanto mais que psicologicamente há a ideia de que, nos próximos anos, “*the action is*” nos países candidatos, pelo que as empresas tendem a investir mais aí.

Conclusão

A metodologia adoptada permitiu identificar o nível de vulnerabilidade de Portugal e os principais rivais na atracção de IDE internacionalmente móvel para um conjunto bastante alargado de actividades. As classes da CAE para as quais a vulnerabilidade de Portugal foi considerada média-elevada ou elevada representavam cerca de 20% do stock de IDE em Portugal no fim de 1996. Pelo contrário, as classificações nos escalões inferiores (vulnerabilidade baixa e média-baixa) correspondiam a 38% daquele stock. A explicação está no facto de em vários sectores o IDE ser sobretudo orientado para o mercado doméstico, pelo que a rivalidade inter-localizações é reduzida, isto é, o alargamento não põe em causa todo o IDE em Portugal. As suas consequências incidem fundamentalmente sobre os investimentos internacionalmente móveis, mais sensíveis ao binómio custo/qualificação do trabalho, às relações de proximidade e ao peso de uma tradição industrial.

Daqui resulta que os sectores em que a vulnerabilidade de Portugal é maior se concentram em torno de três grandes eixos:

- Fileira metálica, especialmente maquinaria, equipamento e instrumentação, mas também produtos metálicos, maquinaria eléctrica e veículos automóveis;
- Sectores tradicionais sensíveis aos custos (vestuário e calçado); e

- Imobiliário, onde, porém, os riscos do abrandamento do IDE em termos de dinamização do *upgrading* da economia não são significativos.

No primeiro eixo, os principais concorrentes são os países da Europa Central, particularmente República Checa, Hungria e Eslováquia. No segundo, as ameaças provêm sobretudo da Roménia e da Bulgária, mas também da Eslováquia. Portugal fica, assim, sujeito a um duplo desafio. Nas áreas mais intensivas em tecnologia e exigentes em pessoal qualificado e de base/tradição industrial, defrontamos os países do centro da Europa e da primeira vaga do alargamento, próximos da Alemanha. Nas actividades mais intensivas em trabalho e sensíveis ao factor custo de mão-de-obra, o desafio provém dos países do Mar Negro (Roménia e Bulgária). A Eslováquia funciona, de certo modo, como concorrente “universal”.

Este duplo desafio implica que, independentemente do tipo de actividade em causa (exceptuando os casos fortemente idiossincrásicos de acesso a recursos naturais e os de abastecimento do mercado local), a concorrência se intensifica. O número de países candidatos à inclusão nas *long lists* de localizações para novos projectos de investimento internacionalmente móvel aumenta. A afirmação de Portugal como localização de investimento fica dificultada, especialmente na medida em que os países do alargamento oferecem recursos humanos genericamente mais qualificados e com remunerações mais baixas que Portugal, para além de uma maior proximidade face ao espaço alemão. Além disso, a tendência na obtenção de recursos da União para atribuição de incentivos ao investimento (fundamental para o ‘desempate’ entre localizações alternativas) é desfavorável a Portugal.

Convirá, no entanto, atentar a um outro aspecto. As decisões empresariais relativamente a processos de integração regional não têm sempre lugar depois da integração. Frequentemente têm lugar antes, na base de expectativas e da conquista de posições mais rapidamente que os concorrentes. Não nos podemos iludir: no plano do IDE, as coisas não começam a mexer depois do alargamento. Elas já estão a mexer desde os anos noventa, frequentemente em articulação com os processos de privatização. Consequentemente, a mudança induzida pelo alargamento nos fluxos de IDE não será radical. Dito de outro modo, Portugal já tem vindo a sofrer ex-ante os efeitos da abertura das economias dos países candidatos e do alargamento da UE. As “ondas” de orientação do IDE nesses países reflectem bem esse fenómeno, sendo o caso da Hungria (o país que mais rapidamente avançou na liberalização e privatização da economia) paradigmático.

Neste quadro, o track record de desempenho das subsidiárias já instaladas é fundamental para a captação de novos projectos. As decisões empresariais não são tomadas apenas olhando para estatísticas, níveis de qualificação, remunerações e incentivos. São influenciadas também pelas percepções formadas acerca do desempenho das unidades existentes. Torna-se, por isso, indispensável apostar em programas correctos de acompanhamento das subsidiárias já instaladas, promovendo a convergência de interesses e de esforços entre as autoridades nacionais e os gestores daquelas, de forma a potenciar a captação de novos projectos⁵⁶. Paralelamente, importará desenvolver um instrumento de *benchmarking* aprofundado das condições de investimento proporcionadas pelos principais *challengers* identificados acima.

5.3. OS PAÍSES CANDIDATOS COMO FONTES DE OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO

5.3.1. Objectivos

O objectivo desta secção é a identificação das oportunidades de investimento das empresas portuguesas nos países candidatos em consequência do alargamento da UE.

Embora a distância continue a ser um condicionante importante, pensa-se que o alargamento irá não só abrir novas oportunidades de negócio e de investimento, mas também aumentar a sensibilidade das empresas portuguesas para captar tais oportunidades. Mais especificamente, será de admitir que proporcionem mais possibilidades de negócio para as empresas portuguesas em resultado da eliminação completa das barreiras aduaneiras, da dinamização do mercado daqueles países, dos apoios acrescidos inerentes à disponibilização dos fundos estruturais e da redução da percepção do risco de investimento por parte das empresas nacionais.

Como vimos anteriormente, nos últimos dez anos, muitos foram os investidores internacionais que se estabeleceram nos países candidatos. As decisões de investir têm vindo a ser tomadas, em boa medida, na expectativa do novo contexto criado pelo alargamento. Algumas empresas portuguesas investiram também naqueles países, embora os resultados nem sempre tenham sido brilhantes. De uma maneira geral, porém, o investimento directo português foi reduzido, correspondendo a menos de 0.5% do stock de IDE no conjunto dos

⁵⁶ Cfr. Vitor Corado Simões, “Portugal, Inovação e Internacionalização”, in Maria João Rodrigues, Arminda Neves e Manuel Mira Godinho, *Para uma Política de Inovação em Portugal, op.cit.*

seis países mais relevantes (Hungria, Polónia, República Checa, Eslovénia, Eslováquia e Bulgária⁵⁷). Os elementos apresentados anteriormente mostram como o stock de ID português está concentrado num único país – a Polónia⁵⁸. Esta representava quase 97% do valor do stock nos seis países indicados. É interessante notar, a propósito, que o stock de ID português na Polónia não é muito inferior ao de Espanha (511 contra 527 milhões de dólares).

Infelizmente, por razões de segredo estatístico, o Banco de Portugal não nos facultou informações detalhadas sobre o ID português nos países candidatos, tornando mais débil a base de referência utilizada para respondermos ao objectivo definido. Em todo o caso, parece-nos ser possível avançar pistas relevantes para reflectir sobre o perfil do ID português nos países candidatos no período post-alargamento. É o que tentaremos fazer nos pontos seguintes.

5.3.2. Metodologia

A metodologia proposta é apresentada na Figura 5-3. Tal como na abordagem da concorrência pela captação de IDE, toma-se como vector chave de análise o sector de actividade, considerando uma panóplia idêntica de sectores. Procede-se depois a uma avaliação das competências internas das empresas portuguesas em termos gerais, tendo em conta o conhecimento existente sobre o tecido empresarial português, o ID português nos países candidatos no passado recente e as estatísticas de comércio externo.

A base de competências internas é considerada como um elemento decisivo na avaliação das oportunidades de negócio, assumindo que a competitividade internacional tem de estar ancorada em competências internas minimamente sólidas. Estudos recentes sobre a internacionalização das empresas portuguesas mostram, aliás, que o nível e sofisticação dos movimentos de actuação internacional estão estreitamente associados à base de competências das empresas⁵⁹. Importa ter em conta também que a falta de competitividade pode resultar, não tanto de factores exclusivamente intraorganização, mas sobretudo das condições oferecidas por Portugal como localização.

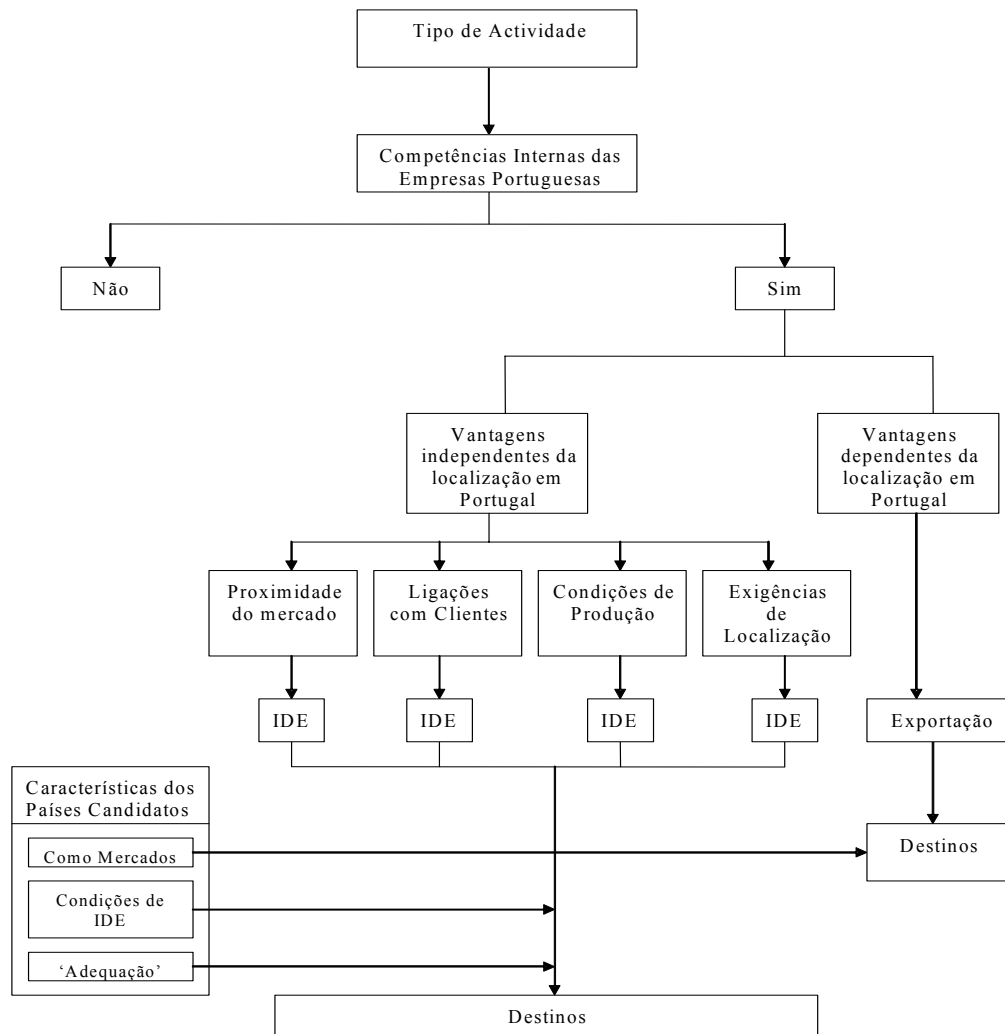
⁵⁷ Infelizmente não foi possível obter elementos para a Roménia.

⁵⁸ Recorde-se, no entanto, os comentários efectuados quanto à fiabilidade das estatísticas, nomeadamente devido à utilização de holdings em outros países da União.

⁵⁹ Incluindo a capacidade de gestão, e nomeadamente a experiência de gestão internacional. Cfr., nomeadamente, Vítor Corado Simões, Alberto de Castro e Vasco Rodrigues, *A Internacionalização das Empresas Portuguesas: Uma Perspectiva Genérica*, Lisboa, Seminário Económico/GEPE, 2001.

Se às empresas com base de competências muito limitada se oferecem poucas possibilidades de actuação autónoma e pro-activa no espaço económico resultante do alargamento, para as empresas com uma base de competências significativa a solução pode não passar pelo investimento directo no exterior. Isto sucede nomeadamente nos casos em que Portugal oferece vantagens de localização específicas; a sua exploração efectuar-se-á basicamente através da exportação, e não do investimento directo (excluindo eventualmente o de carácter comercial). Em outros casos, porém, as vantagens são independentes da localização em Portugal – e podem ser exploradas e/ou potenciadas através da implementação de subsidiárias nos países candidatos. Como se indica na Figura, as vantagens de localização podem resultar de quatro factores principais: proximidade do mercado; ligações com clientes; condições de produção/acesso a recursos; e especificidades do negócio, designadamente no caso dos serviços.

FIGURA 5-3: OS PAÍSES CANDIDATOS COMO DESTINOS DE IDE - ABORDAGEM METODOLÓGICA



A questão que se coloca então é a de identificar as localizações cujas vantagens não-móveis permitam complementar as capacidades específicas das empresas portuguesas. Para se responder, torna-se indispensável ter em conta as condições oferecidas pelos países candidatos, seleccionando aqueles que se posicionam como destinos de IDE não prováveis. A análise não pode, porém, restringir-se aos aspectos específicos oferecidos pelos países. Importa avaliar também a adequação, expressa em aspectos como a compatibilidade cultural, a possibilidade de encontrar parceiros locais ou as oportunidades de aprendizagem. Outro factor relevante é o relacionamento com clientes; neste caso, mais do que o país de instalação, o que conta é a integração em redes de fornecimento, cuja geografia é determinada pela localização da unidade central.

Em síntese, nos casos em que as empresas portuguesas apresentam competências internas que lhes conferem capacidade competitiva internacional, temos basicamente duas situações:

- A sua expressão competitiva exige a localização em Portugal; ou
- Tais vantagens podem ser exploradas e/ou potenciadas independentemente da localização em Portugal.

No primeiro caso, estamos perante situações em que a forma indicada de operação internacional, nomeadamente nos países candidatos, será a exportação (eventualmente apoiada no estabelecimento de filiais comerciais).

No segundo, faz sentido o investimento no estrangeiro. Colocam-se então quatro possibilidades de compatibilização entre vantagens específicas da empresa e vantagens não móveis dos países de destino:

- Proximidade do mercado, em que importará avaliar as condições oferecidas pelos possíveis destinos, desde a semelhança face ao mercado português até ao grau de maturidade, às dinâmicas de crescimento esperadas e à presença dos principais *players* internacionais;
- Ligações com clientes, em que as vantagens são potenciadas pela inserção em redes de relações, designadamente com clientes: o fundamental será então descortinar as tendências de localização dos principais clientes, estando a empresa preparada para os seguir rapidamente;

- Condições de produção oferecidas pelo país de destino, tanto em termos de custos, como de acesso a recursos, utilizando as unidades no exterior como bases para a exportação; e
- Exigências específicas de localização, inerentes por exemplo à necessidade da presença local para a prestação de serviços pessoais, como a hotelaria ou a consultoria.

5.3.3. Resultados: as Principais Oportunidades

Viabilidade e Formas de Operação Internacional

A aplicação da metodologia definida ao conjunto de sectores de actividade considerado anteriormente⁶⁰ conduziu aos resultados indicados na Figura 5-4 e no Quadro 5-21, abaixo apresentados. A primeira respeita aos passos relativos à identificação das possibilidades e formas de actuação internacional, e será discutida de seguida. O segundo incide sobre a selecção dos principais países-alvo, sendo analisado mais adiante.

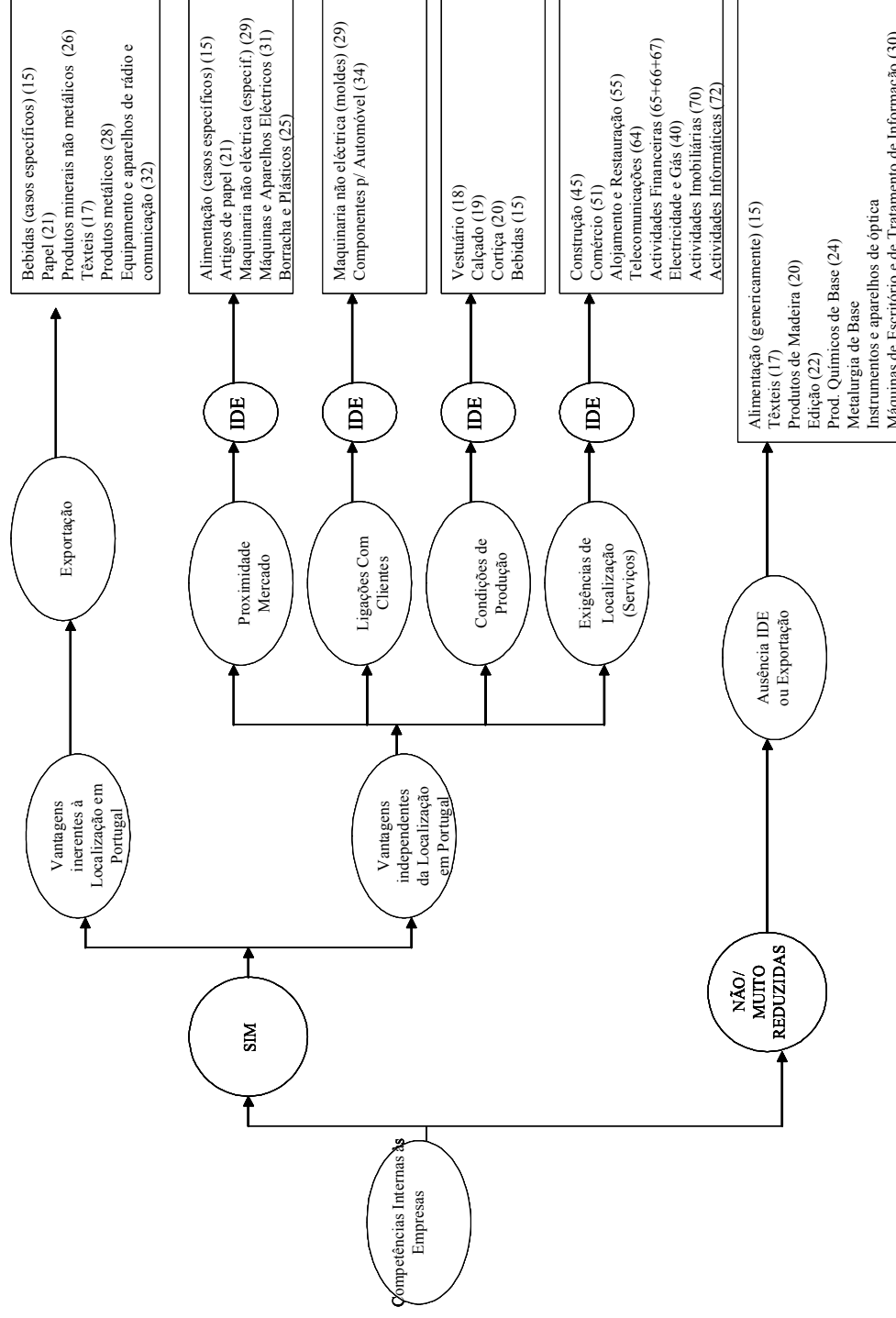
Como se verifica, existe um conjunto relativamente amplo de actividades para as quais as bases de competências das empresas portuguesas foram consideradas muito limitadas para sustentar a actuação internacional, pelo que não se esperavam aí movimentos de internacionalização – através de exportações ou de investimentos directos. Esta presunção parece-nos tanto mais fundada quanto a distância geográfica e psicológica de Portugal face à generalidade dos países candidatos conduz a uma elevação da “fasquia”. Entre as actividades incluídas neste grupo, podem referir-se o fabrico de produtos de madeira, a edição, os produtos químicos de base ou a instrumentação. Importará, porém, fazer aqui uma reserva: a avaliação efectuada não significa que não possa haver casos bem sucedidos de internacionalização; indica antes que tais casos tenderão a ser pontuais, especialmente em relação a operações em países do alargamento.

Temos depois um conjunto de sectores em que as vantagens específicas das empresas são fortemente alavancadas pela localização das actividades produtivas em Portugal, pelo que a forma básica de abordagem dos mercados externos (e designadamente dos países candidatos) será através de exportações. Tal não obsta, evidentemente, à realização de investimentos de natureza comercial nos países de destino; neste caso, existe, de facto, uma complementaridade de modos de actuação. Será também possível a ocorrência futura de

⁶⁰ Cfr. Caixa de Texto 5-1 *supra*.

processos incrementais em que a experiência de exportação conduza ao estabelecimento de unidades produtivas para abastecimento do mercado, atendendo ao facto de a distância geográfica encarecer o custo da actividade exportadora. Neste grupo, encontramos algumas das actividades que no passado recente têm gerado fluxos de exportação significativos para os países candidatos (como os têxteis ou a pasta de papel), mas também outras para as quais Portugal oferece vantagens, como certos tipos de bebidas, a cerâmica ou os artigos de vidro. Tratam-se genericamente de actividades onde as vantagens de Portugal resultam de um misto de recursos naturais e tradição industrial.

FIGURA 5-4: FORMAS DE OPERAÇÃO NOS PAÍSES CANDIDATOS – PERSPECTIVA SECTORIAL



Vejamos, por fim, os quatro subgrupos onde o IDE se nos afigura mais provável. A motivação de proximidade de mercado, especialmente de mercados grandes e considerados pouco explorados, poderá conduzir ao IDE em sectores como a alimentação (explorando nichos específicos), os artigos de papel, certos segmentos de maquinaria não eléctrica e eléctrica e os plásticos. Tratam-se de actividades onde o investimento tende a ser *market-oriented* e onde existem, nalgumas situações, empresas portuguesas com experiências positivas de internacionalização através de investimentos directos. Além disso, as exportações portuguesas de maquinaria para os países candidatos têm tido algum significado, tendo representado quase metade das exportações totais para esses países no ano de 2000⁶¹.

As ligações com clientes são especialmente relevantes para certos tipos de maquinaria não eléctrica, nomeadamente para os moldes, e para os componentes para automóvel. A integração em redes de fornecimento é, neste último caso, decisiva como mostra, por exemplo, a decisão da Simoldes de se instalar na Roménia, após a aquisição da Dacia pela Renault. Aliás, o forte movimento de investimento por parte dos construtores automóveis nos países candidatos⁶² sugere que o momento indicado para investir será imediatamente – e não pós-alargamento, pois nessa altura o essencial das redes de fornecimento estará já definido. Também aqui boa parte das decisões empresariais são tomadas ex-ante, não se esperando pela consumação do processo de alargamento, na perspectiva de exploração das novas oportunidades de conjugação de competências móveis das empresas com vantagens não-móveis dos países num quadro de integração regional.

O terceiro subgrupo corresponde a actividades em que a presença em certos países candidatos pode constituir um complemento ou uma alavanca para a competitividade internacional das empresas portuguesas. Neste caso, a lógica não é o abastecimento do mercado ou a integração em redes de fornecimentos mas fundamentalmente o aproveitamento das condições produtivas locais (nomeadamente recursos e custos) para produzir para exportação. Existem aqui dois grandes factores de localização:

- Recursos naturais, conducentes ao investimento em actividades como a cortiça ou as bebidas; aliás, o grupo Amorim investiu já na Hungria no sector da cortiça; no caso das bebidas, será plausível o investimento de grupos portugueses na Bulgária, onde existem boas condições para a actividade vinícola, com o duplo objectivo de controlar recursos e de complementar/alargar a gama de variedades oferecida (após ter investido

⁶¹ Embora se deva reconhecer que uma parte considerável é efectuada por empresas de capital estrangeiro.

⁶² Cfr. Caixa de Texto 5-3.

na Argentina, não surpreenderia que a Sogrape viesse a apostar na Bulgária, embora se deva ter presente que existem outros destinos vitivinícolas mais apetecíveis).

- Custos do trabalho: como Portugal já não é competitivo como local de produção para actividades fortemente intensivas em trabalho pouco qualificado e sensíveis aos custos laborais, algumas empresas encaram a deslocalização destas actividades como um instrumento indispensável à manutenção ou mesmo reforço dessa competitividade. Entre as diversas localizações possíveis, desde as próximas (como Marrocos) às longínquas (como a Índia ou a China), os países candidatos da segunda vaga (isto é, Roménia e Bulgária) surgem como destinos interessantes, na medida em que conjugam a proximidade face ao mercado europeu com condições comerciais vantajosas e a perspectivas de integração na UE. Não surpreende, por isso, que algumas empresas portuguesas tenham já realizado iniciativas naqueles países, como sucede, por exemplo, com a Maconde. Refira-se, aliás, que a possibilidade de investimento não é exclusiva de empresas que comercializam os produtos sob marca própria; ela pode ser também interessante para sub-contratados de grandes marcas que pretendam reforçar as suas posições na cadeia de fornecimento dos negócios do vestuário e do calçado. Acresce ainda que a localização da produção numa região geográfica distante de Portugal pode contribuir para facilitar a penetração comercial em países adjacentes, nomeadamente em outros países candidatos.

O quarto e último subgrupo foi definido pelas exigências de localização, mais especificamente pela necessidade específica de co-localização entre fornecedores e clientes, verificada em diversos tipos de serviços. Consequentemente, este subgrupo corresponde exclusivamente às actividades de construção e de serviços (electricidade e gás, comércio, alojamento e restauração, telecomunicações, serviços financeiros, actividades imobiliárias e serviços informáticos⁶³).

No que respeita à construção, existem oportunidades de negócio consideráveis, que se ampliarão no pós-alargamento, tanto na área das obras públicas, como da construção residencial. Não se pode esquecer que há concorrentes fortes, mais habituados às condições de construção e à cultura de negócios nos países candidatos. Porém, as empresas portuguesas têm alguns activos, nomeadamente a sua própria experiência de construção de infraestruturas em Portugal. Investimentos já realizados por alguns grupos portugueses em países como a

⁶³ Não foram considerados os serviços às empresas (CAE 74), uma vez que a grande maioria dos investimentos nesta classe correspondem a sociedades gestoras de participações sociais, cuja instalação acaba por depender de investimentos em outras actividades.

Polónia ou a Hungria indiciam um empenhamento na exploração das oportunidades actuais e futuras. Os elementos estatísticos disponíveis apontam, aliás, a construção como um dos principais sectores de investimento directo português nos países candidatos, com um valor líquido de 31 milhões de euros no quinquénio 1997-2001, correspondentes a 6% do investimento português naqueles países⁶⁴.

Quanto aos serviços, importa distinguir cinco grupos de situações:

- Utilities (electricidade e telecomunicações), em que existem *players* portugueses com alguma dimensão e experiência de actuação internacional, eventualmente interessados em tomar posições, em consórcio com outras empresas do sector, nos países candidatos; parece-nos, todavia, que a materialização dessa eventualidade é difícil, pois os principais actores europeus dos sectores em causa já realizaram investimentos, designadamente no quadro dos processos de privatização.
- Comércio, nomeadamente a retalho, onde é bem conhecida a experiência da Jerónimo Martins na Polónia, cujos resultados, por razões que não importa aqui abordar, não podem ser considerados positivos; em todo o caso, tal experiência mostra que existem oportunidades, designadamente associadas à “proximidade” em termos de ciclo de vida dos negócios, susceptíveis de serem exploradas no comércio a retalho; outra possibilidade é a de utilização do franchising como modo de entrada, particularmente em sectores como o comércio de vestuário jovem.
- Alojamento, onde se podem abrir boas oportunidades de negócio para o turismo balnear na zona do Mar Negro. Tal possibilidade tem a vantagem adicional de reduzir o risco de uma concentração excessiva dos negócios em território nacional, designadamente no Algarve.
- Actividades imobiliárias, correspondendo à transposição para novos espaços do know-how de desenvolvimento de projectos imobiliários (e de imobiliário turístico) obtido em Portugal; o raciocínio subjacente é o de que a experiência portuguesa no post-adesão poderá ser replicada nos países do alargamento.

⁶⁴ Note-se que as actividades financeiras ultrapassam a, por si só, totalidade do valor líquido dos investimentos efectuados no quinquénio em causa. Cfr., DGREI, *O Alargamento da UE – Reflexão no Ministério da Economia*, DGREI, Lisboa, 2002.

- Actividades financeiras, as quais, como já se referiu, representaram mais de 100% do valor líquido do investimento português nos países candidatos no período 1997-2001. As possibilidades de investimento futuro neste sector são, de alguma forma, “validadas” pelos investimentos realizados pelo BCP na Polónia, apesar de estes não terem sido muito satisfatórios. Admite-se, no entanto, que a lógica estratégica que presidiu à expansão do BCP para a Polónia (e também para a Grécia) faz sentido: trata-se de investir em mercados “não maduros”, onde o negócio bancário está ainda relativamente atrasado e para os quais a experiência portuguesa dos últimos 20 anos é, em linhas gerais, transponível. Nesta linha, Eslovénia, Bulgária e Roménia poderão ser os destinos mais interessantes. Existe, porém, um óbice: a forte presença, na sequência das privatizações, de *players* europeus e americanos deixa pouco espaço de manobra.

Em síntese, existem diversas possibilidades de negócio nos países candidatos. Todavia, as oportunidades futuras são, em certa medida, condicionadas por dois factores: (1) a distância geográfica e psicológica face àqueles países, que os torna alvos considerados “distantes”, secundarizando-os relativamente a outros destinos, como o Brasil; e (2) o reduzido número de peças “portuguesas” já colocadas no tabuleiro, resultado também do primeiro factor referido. Como se afirmou já por diversas vezes, as oportunidades do pós-alargamento jogam-se em boa medida antes dele, como o exemplo húngaro mostra. Em contrapartida, as oportunidades de colaboração como instrumento potenciador da entrada não deverão ser descuradas.

Destinos de Investimento

Reportando-nos apenas aos quatro subgrupos de actividades nos quais é maior a viabilidade de operações de investimento directo por empresas portuguesas nos países candidatos, construímos o Quadro 5-21, onde se indicam os destinos mais prováveis para tal investimento. A identificação dos destinos resultou do cruzamento de quatro vectores: motivações principais do IDE; bases de competências das empresas portuguesas; experiências de comércio e de investimentos anteriores; e condições de localização oferecidas pelos países considerados.

QUADRO 5-21: DESTINOS MAIS VIÁVEIS PARA O IDE PORTUGUÊS NOS PAÍSES CANDIDATOS

Motivações do IDE/Actividades	Repúb. Checa	Eslováq.	Eslovénia	Hungria	Polónia	Bulgária	Roménia
Proximidade do Mercado							
15 – Indústria Alimentar (geral)				✓	✓		✓
21 – Fabric. Artigos Papel				✓	✓		
25 – Fabric. Art. Borracha e Plástico					✓		✓
29 – Maquinaria não Eléctrica (moldes)				✓	✓		✓
31 – Máquinas e Aparelhos Eléctricos				✓			
Ligações com Clientes							
29 – Maquinaria não Eléctrica (geral)				✓			✓
34 – Componentes para Automóvel		✓	✓				✓
Condições de Produção							
15 – Indústria Bebidas (geral)						✓	
18 – Vestuário						✓	✓
19 – Calçado						✓	✓
20 – Madeira e Cortiça				✓		✓	
Exigências de Localização							
40 – Electricidade, gás e água						✓	✓
45 – Construção				✓	✓		✓
52 – Comércio a Retalho			✓	✓	✓		✓
55 – Alojamento (Hotelaria)						✓	✓
64 – Telecomunicações						✓	✓
65+66+67 – Serviços Financeiros			✓		✓		✓
70 – Actividades Imobiliárias					✓		✓
72 – Actividades Informáticas				✓	✓		

Fonte: Equipa de projecto

Refira-se, a propósito, que focalizámos o exercício nos sete países anteriormente definidos como *challengers*, uma vez que os restantes cinco oferecem poucos atractivos para as empresas portuguesas. Em primeiro lugar, são todos pequenos países, com mercados domésticos muito limitados. Depois, estão distantes do “centro” da União. Acresce que os Países Bálticos têm sido, de certo modo, “coutada” das empresas nórdicas, estando as empresas portuguesas demasiado distantes para sentirem o eventual *appeal* desses países. Finalmente, os países mediterrânicos, mais próximos, são ilhas, o que condiciona a sua atractividade: esta poderia eventualmente ter alguma expressão para a hotelaria, mas a quase saturação do território maltês (reconhecida, aliás, na recente reorientação política de promoção turística seguida) não aconselha o investimento.

Do Quadro 5-21, ressaltam três aspectos principais:

- Perspectivas limitadas de investimento na República Checa, Eslováquia e Eslovénia, muito associadas a uma percepção de distância psicológica, e à dimensão relativamente reduzida dos mercados, acentuadas no caso da República Checa pela proximidade face à Alemanha e pelo “esgotamento” de oportunidades. De facto, a atracção da República Checa como local de investimento para as empresas portuguesas é muito fraca, havendo uma percepção da forte concorrência. Na Eslováquia e Eslovénia, existem mais oportunidades, até porque os processos de privatização não estão completos, mas os factores acima referidos condicionam a atractividade. Esta estará eventualmente circunscrita, num futuro próximo, às componentes para automóvel e, no caso da Eslovénia, ao comércio a retalho e aos serviços financeiros (onde a lógica de extensão do ciclo de vida dos produtos financeiros pode funcionar).
- Forte atractividade da Polónia e da Hungria nas actividades em que o IDE é motivado pela proximidade do mercado ou pelas exigências de localização⁶⁵, isto é, em que o vector mercado local é relevante. Pensamos, aliás, que a lógica tradicional de abordagem inicial do mercado polaco, passando depois ao húngaro, se manterá. Na verdade, a Polónia constitui o maior mercado, tendo, além disso, uma maior proximidade psicológica a Portugal em termos religiosos e linguísticos (é relativamente fácil para os polacos aprender a falar português). A exemplo do que se tem passado até ao momento, a Polónia continuará a ser o principal destino do IDE português nos países candidatos. Foram identificadas, porém, três actividades (máquinas e aparelhos eléctricos, moldes e madeira e cortiça), onde se admite que a atractividade da Hungria seja superior, embora se considere que a expressão quantitativa do investimento nestes sectores venha a ser limitada.
- Considerável atractividade dos países candidatos da segunda vaga, especialmente da Roménia. Com efeito, a Roménia oferece duas vantagens significativas face à Bulgária: um mercado doméstico de maior dimensão e a proximidade linguística, o que a torna atractiva para actividades em que o IDE tende a ser orientado pela proximidade do mercado ou pelas exigências de localização (serviços); num número considerável de actividades deste tipo, a Roménia apresenta-se como uma localização interessante, tanto mais que existe uma percepção de oportunidades ainda abertas. Os

⁶⁵ O mesmo sucede com a Roménia, como veremos a seguir, embora aqui a diversidade de motivações seja maior.

dois países têm em comum um factor de atracção importante – os baixos custos. Com níveis médios de remunerações na indústria transformadora, em 2000, de 1.22 e 1.28 euros/hora, Bulgária e Roménia constituem destinos potenciais para a deslocalização das operações industriais de empresas de vestuário e de calçado, como, aliás, alguns casos recentes atestam.

5.4. CONCLUSÕES

A análise efectuada ao longo deste ponto mostra que a conjugação do processo de abertura política, económica e social e a expectativa da integração na União Europeia transformaram os países candidatos em parceiros relevantes no jogo de localização do investimento internacional. Embora a observação das estatísticas tenha revelado a existência de “ciclos” na capacidade de atracção de investimento internacional por esses países, associados, em larga medida, às opções e ritmo das respectivas políticas de privatizações, é notável que, numa conjuntura internacional de declínio dos fluxos de investimento internacional como a vivida em 2001-02, esses países tenham, em termos gerais, mantido ou mesmo reforçado os níveis de entrada de IDE. Como é, aliás, reconhecido no *World Investment Report* de 2003, a expectativa do alargamento tem tido um efeito muito positivo sobre a capacidade de captação de investimento internacional por parte desses países. Esta constatação leva-nos a uma primeira conclusão: As decisões de investimento internacional nos países candidatos não têm lugar apenas após o alargamento. Em boa medida, elas são tomadas ex-ante, com o objectivo de rapidamente aproveitar oportunidades e tomar posições. No plano do IDE, a “integração” dos países candidatos tem-se vindo a processar, não havendo uma alteração significativa entre o pré e o pós-alargamento.

O processo de liberalização com a integração europeia daqueles países tem, consequentemente, implicações importantes para Portugal na perspectiva dos fluxos de investimento. Tal processo não encerra apenas desafios, isto é, os riscos inerentes à entrada de novos *players* no jogo da captação de investimentos internacionalmente móveis, não determinados basicamente por lógicas de abastecimento de mercados locais. Abre também oportunidades de investimento para as empresas portuguesas, permitindo-lhes explorar e/ou alavancar internacionalmente as suas vantagens específicas. As questões colocadas para o investimento acabam por não ser radicalmente diversas das já observadas para o comércio. Aliás, e é a segunda conclusão que podemos tirar, tal como no comércio, os desafios resultantes da rivalidade na captação de investimentos são superiores às oportunidades

oferecidas pelos países candidatos enquanto localizações potenciais de investimentos portugueses.

A apreciação da rivalidade potencial existente na atracção de investimento conduziu à selecção de um conjunto de sete *challengers* principais – República Checa, Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Polónia, Bulgária e Roménia. A abordagem metodológica adoptada assentou na análise sectorial, para 26 grupos de actividades. Relativamente a cada um deles, foram determinadas as motivações do investimento internacional e os pontos fortes e fracos de Portugal, de modo a identificar o nível de vulnerabilidade do nosso País face à ameaça dos futuros Estados Membros da UE. Este procedimento conduziu à identificação de um conjunto de actividades com níveis de vulnerabilidade relativamente elevados. Conclusão importante foi a de que, embora as actividades mais vulneráveis tendessem a ter intensidade tecnológica mais elevada, existem também actividades bastante vulneráveis em sectores tradicionais (casos do vestuário e do calçado). Isto é, os desafios colocados pelos países candidatos na atracção de IDE não estão circunscritos a um tipo específico de actividades, tendo contornos mais amplos. Mais especificamente, os sectores onde a vulnerabilidade de Portugal parece mais acentuada, deixando de lado as actividades imobiliárias, aglomeram-se em dois blocos: fileira metálica, especialmente maquinaria e equipamento e instrumentação, mas também produtos metálicos, maquinaria eléctrica e veículos automóveis; e sectores tradicionais sensíveis aos custos (vestuário e calçado).

O passo seguinte foi a identificação dos principais rivais de Portugal na captação de investimento, designadamente nas áreas onde a nossa vulnerabilidade parece maior. O resultado obtido sugere que Portugal está sujeito a uma concorrência em tenaz, com um vector constituído pelos países da Europa Central (sobretudo República Checa e Hungria) cuja ameaça se faz sentir nas actividades mais intensivas em tecnologia e conhecimento e outro representado pelos países do Mar Negro (Bulgária e Roménia), onde os desafios se colocam relativamente a actividades sensíveis aos custos de trabalho. Curiosamente, a Eslováquia posiciona-se como concorrente “universal”, tanto nas actividades de média-alta, como nas de baixa intensidade tecnológica.

Os elementos apresentados indicam que, num contexto em que os fluxos de investimento internacional estão mais anémicos, a concorrência se está a intensificar e alguns dos novos países envolvidos têm, para além das vantagens dos custos relativos, da tradição industrial e do nível de educação e qualificação dos trabalhadores, um activo adicional: a possibilidade de atribuição de incentivos ao investimento numa escala que se torna difícil para Portugal

igualar, face à redistribuição dos fundos comunitários. Daqui resulta um desafio acrescido para Portugal fazer parte das *long lists* e, por maioria da razão, das *short lists* de localizações alternativas para o estabelecimento de investimentos internacionalmente móveis. Colocam-se exigências acrescidas às políticas nacionais de captação de IDE, reclamando nomeadamente (1) uma maior focalização e estruturação; (2) capacidade de benchmarking e de detecção atempada de oportunidades; e (3) instrumentos de acompanhamento e apoio às subsidiárias já instaladas e de estímulo à afirmação intra-grupo dos respectivos projectos e iniciativas.

Como se afirmou, os países candidatos não são apenas rivais na captação de IDE. Eles são também, embora em menor medida, fontes de oportunidades de negócio para as empresas portuguesas. Seguindo uma metodologia baseada no vector sectorial e na base de competências, em termos genéricos, das empresas portuguesas, foi possível identificar três grandes grupos de sectores numa óptica de projecção externa: sectores onde a debilidade da base de competências inviabiliza a competitividade internacional, como os produtos químicos de base⁶⁶ ou a metalurgia; sectores onde as vantagens competitivas das empresas são, em larga medida, inerentes à localização em Portugal, pelo que a opção mais realista será a exportação, eventualmente acompanhada da criação de filiais comerciais (pasta e papel, minerais não metálicos e têxteis); e sectores para os quais se podem antever movimentos de investimento português nos países candidatos (desde o vestuário e o calçado às componentes para automóvel e ao imobiliário). Neste último grupo, existem quatro tipos de motivações determinantes da decisão de investimento nos países candidatos: proximidade do mercado; ligações com clientes; condições de produção; e exigências de localização, especialmente relevantes no caso dos serviços.

Todavia, a dimensão de tal investimento não será provavelmente muito grande, por dois factores principais – a distância geográfica e a distância psicológica –, para além da limitada experiência de gestão internacional das empresas portuguesas. Distância geográfica e psicológica interagem, aliás, no sentido de aumentar a percepção do risco e dissuadir o investimento, embora se admita que o alargamento possa contribuir sensivelmente para ir atenuando a percepção de distância psicológica. Estes factores, em conjunto com as características das actividades onde a probabilidade de investimentos pelas empresas portuguesas é mais elevada, conduziram à identificação de três resultados principais no plano dos destinos de investimento: (1) reduzida atractividade, em termos genéricos, da República Checa, Eslováquia e Eslovénia; (2) efeito polarizador da Polónia, numa segunda fase eventualmente estendido à Hungria, nas actividades onde os factores de abastecimento do

⁶⁶ As excepções serão empresas farmacêuticas como a *Hovione* ou a *Bial*.

mercado e as exigências de presença local são mais relevantes; e (3) orientação para a Roménia e Bulgária de actividades sensíveis ao custo do trabalho e com exigências de localização, nomeadamente no primeiro caso.

Tendo os fluxos de investimento características diferentes dos fluxos comerciais, nomeadamente uma variabilidade muito maior, e sendo a experiência ex-ante ainda limitada, torna-se difícil emitir juízos absolutamente seguros e inquestionáveis acerca dos efeitos do alargamento. Foi possível, no entanto, com base na metodologia definida, traçar algumas linhas plausíveis de orientação quanto aos desafios colocados pelo alargamento, sendo certo que parte dos seus efeitos estão a ocorrer desde há algum tempo e não se expressarão apenas após a formalização da adesão dos países candidatos à UE. Em todo o caso, a passagem a uma União Europeia com 25 e depois 27 membros vai colocar problemas acrescidos a Portugal na atracção de IDE, alargando o leque de localizações concorrentes. Mas vai simultaneamente abrir novas possibilidades de negócio para as empresas portuguesas que disponham de uma base de competências adequada para actuar naqueles mercados e/ou estabelecer aí unidades de produção mais competitivas. Distância geográfica e psicológica funciona, no entanto, como condicionante deste movimento. Tudo ponderado, a magnitude antecipada dos desafios é maior que a das oportunidades.

6. FLUXOS MIGRATÓRIOS E IMPACTO NOS MERCADOS DE TRABALHO

A liberdade de circulação de pessoas é uma das quatro liberdades fundamentais garantidas pelo Tratado de Roma, o qual proíbe toda a discriminação a nacionais de outro Estado Membro no que respeita ao acesso ao mercado de trabalho, com excepção de postos de trabalho que envolvam o exercício de soberania.

Face a este princípio, o alargamento poderá vir a determinar consequências importantes a nível dos recursos humanos e da situação dos mercados de trabalho comunitários, apesar dos períodos transitórios (Caixa de Texto 6-1) estabelecidos no âmbito dos Acordos da Europa.

CAIXA DE TEXTO 6-1: PERÍODO DE TRANSIÇÃO PARA A LIVRE CIRCULAÇÃO DE TRABALHADORES

Com o intuito de proporcionar às regiões de acolhimento tempo para se ajustarem e de evitar tensões sociais, a circulação para efeitos de trabalho assalariado (a circulação para outros efeitos, incluindo o trabalho independente e a criação de empresas é assegurada) poderá ser suspensa por um período de, no máximo, sete anos após a adesão dos países candidatos:

- ▶ A liberdade de movimentação de trabalhadores dos países candidatos será suspensa por um período de dois anos após a adesão; este período pode ser automaticamente estendido, primeiro por 3 anos adicionais e depois por mais 2 anos, no território de qualquer Estado Membro que o requeira, de forma a que o período máximo de transição seja de 7 anos. Aos Estados Membros que permitam a livre movimentação antes dos 7 anos, e que tenham problemas no seu mercado de trabalho, é-lhes permitida a re-suspensão da livre circulação, seja temporariamente, seja até ao final do período de transição total;
- ▶ Nos casos particulares da Alemanha e Áustria, os dois países mais afectados pela deslocação de trabalhadores dos países candidatos, o mesmo sistema gradual, desde que requerido, pode ser aplicado a alguns casos muito específicos (em determinadas regiões ou sectores) como o de empresas dos futuros Estados-Membros enviarem trabalhadores para executarem determinada tarefa nestes países.

Os Estados Membros da UE podem decidir a extensão e forma dos períodos de transição para os seus territórios e estabelecer, de acordo com a situação conjuntural dos mesmos, quotas anuais de entrada de estrangeiros nos seus mercados de trabalho. O facto de nos encontrarmos actualmente numa situação de baixa conjuntura, quer na Europa, quer especialmente em Portugal, mais justifica plenamente a existência destes períodos transitórios.

6.1. EFEITOS DAS MIGRAÇÕES ESTE-OESTE NOS ESTADOS-MEMBROS

A imigração de cidadãos estrangeiros no conjunto dos países da UE15, depois de ter atingido o seu pico no início da década de 90, voltou a apresentar uma evolução crescente a partir de 1996, mas encontra-se, neste momento, em regressão, devido aos esforços desenvolvidos por alguns países no sentido de a controlar. No entanto, os fluxos migratórios de entrada mantêm-se elevados em alguns países (Alemanha, Reino Unido), embora não se esperem impactos elevados decorrentes do processo de alargamento.

A experiência mostra que no alargamento anterior aos países do Sul da Europa, a livre circulação do trabalho não resultou num aumento significativo dos fluxos migratórios. O forte crescimento económico tende a desencorajar a emigração e, por outro lado, a já existência, por altura da adesão, de antigas correntes migratórias destes países e as menores diferenciações salariais, nomeadamente no que à Espanha diz respeito, justificam este menor impacto nos fluxos migratórios do alargamento a Sul.

Anos de imigração levaram a que exista uma presença significativa de cidadãos estrangeiros em alguns Estados-Membros da UE. Em 2000, Áustria (10,1%), Alemanha (9%) e Bélgica (8,3%) são os países da UE15 com peso de estrangeiros mais elevado (ver Quadro 6-1). No entanto, a sua situação apresenta-se de forma diversa: enquanto na Bélgica o maior peso de estrangeiros se refere a nacionais de outros países comunitários (5,5%), na Alemanha e na Áustria estamos em presença de cidadãos de países fora da UE (respectivamente, 6,7% e 9,3%). Tratam-se de naturais de países limítrofes, fundamentalmente de naturais dos países do alargamento, embora possam existir também de países terceiros, pois é nos Estados Membros que fazem fronteira com os novos países aderentes que o peso relativo dos seus naturais é mais significativo.

QUADRO 6-1: COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO NOS PAÍSES DA UE (2000)

Países	População Total (mil)	Não Nacionais da UE15 na População	Não Nacionais da UE15 na População (%)	Nacionais da UE15 na População (%)	Imigração Total (mil) (a)
Bélgica	10.239	289.813	2,8	5,5	68,5
Dinamarca	5.330	205.539	3,9	1,0	50,2
Alemanha	82.164	5.484.919	6,7	2,3	847
Grécia	10.554	n.d.	n.d.	0,4	n.d.
Espanha	39.733	489.126	1,2	0,7	127,4
França	58.749	2.067.688	3,5	2,3	57,8
Irlanda	3.777	34.324	0,9	1,8	n.d.
Itália	57.680	1.122.017	1,9	0,2	n.d.
Luxemburgo	436	n.d.	n.d.	31,0	12,8
Holanda	15.864	455.646	2,9	1,2	119,2
Austria	8.103	753.528	9,3	1,0	86,7
Portugal	10.198	138.469	1,4	0,5	14,4
Finlândia	5.171	71.352	1,4	0,3	14,7
Suécia	8.861	309.745	3,5	2,0	49,8
Reino Unido	59.623	1.603.778	2,7	1,4	354,1
UE15	376.482	n.d.	n.d.	1,5	n.d.

Fonte: Eurostat, Statistical Yearbook 2002; (a) Os dados só compreendem movimentos legais registados

Também no futuro, qualquer que seja a dimensão dos fluxos migratórios dos naturais dos países candidatos para os actuais Estados Membros, os mesmos afectarão especialmente estes dois países - Alemanha e Áustria - independentemente do facto de se poderem vir a deslocar para qualquer dos outros Estados-Membros.

Os factores que determinam os movimentos migratórios são abordados por diversos autores como Mundell, Sjaastad, Keuschnigg, Heitmueller e Martin (Caixa de Texto 6-2) e focam aspectos como o nível de vida, o desemprego, a proximidade geográfica, as afinidades culturais e os sistemas de Segurança Social. De acordo com a teoria convencional de Mundell (1957), a mais referenciada em termos teóricos, os movimentos migratórios podem ser explicados pelas diferenças nas dotações de factores, e, consequentemente, de acordo com os pressupostos deste modelo, pelos níveis de salários relativos nos diferentes países. Com efeito, atendendo aos baixos níveis de rendimento dos países candidatos e aos altos níveis de desemprego existentes nos mesmos, é possível admitir que se venha a verificar um aumento significativo dos fluxos migratórios desses países em direcção aos actuais Estados-Membros, especialmente nos anos imediatos à adesão.

CAIXA DE TEXTO 6-2: DETERMINANTES DOS MOVIMENTOS MIGRATÓRIOS - ALGUMAS ABORDAGENS DE DIVERSOS AUTORES

De um ponto de vista microeconómico, um trabalhador migra se os ganhos líquidos que ele espera obter nos países de destino são superiores aos esperados no país de origem (Sjaastad, 1962). As principais causas desta migração são, assim, as diferenças nas condições económicas entre os países (Keuschnigg, 1999). Dados os diferenciais significativos de rendimento per capita que existem entre os actuais países membros e os candidatos, os altos níveis de desemprego nos últimos, e os laços históricos e culturais que existem com alguns Estados Membros, é muito razoável pensar que o alargamento possa levar a um aumento considerável, em termos absolutos, dos fluxos migratórios dos PECO.

Outra determinante é a rede de segurança social. Axel Heitmueller (2002) estudou o efeito dos benefícios do desemprego e a aversão ao risco nas decisões de migração. Argumentou que os benefícios do desemprego aumentam o rendimento esperado para potenciais emigrantes. Como consequência, países que ofereçam benefícios relativamente elevados, podem atrair mais emigrantes. Para indivíduos neutros ou amantes do risco, mesmo pequenas diferenças no rendimento são suficientes para impulsionar a migração.

Um factor importante, mas muitas vezes negligenciado, é a dinâmica dos fluxos demográficos, em particular o declínio e o envelhecimento da população. Um recente estudo das Nações Unidas (2000) coloca a questão da migração constituir ou não a solução destas tendências. Esta análise explicita que países com populações envelhecidas podem tentar atrair imigrantes para satisfazerem objectivos demográficos através de uma política específica de migração. As projecções demográficas registam tendências decrescentes no crescimento da população, quer nos PECO, quer no resto da Europa, e por isso o fluxo de imigrantes pode ser atenuado. Para além disso, é provável a situação económica nos PECO melhor, reduzindo, por isso, o incentivo à emigração (Grassini, 2001).

Martin (2002) analisou as diferentes determinantes da migração especificamente para os PECO, destacando os seguintes aspectos:

- ▶ É evidente a existência de uma relação positiva entre a escolha de um país membro como destino e o nível de rendimento desse país. Combinar os altos níveis de salários em economias como a Áustria ou Alemanha, com o baixo custo de vida no local de origem de residência, constitui uma opção muito atractiva para os trabalhadores dos países candidatos que fazem fronteira com estes dois Estados Membros (CE DG n.º 5, 2001);

- ▶ Quanto maior a taxa de desemprego no país destino, menor a proporção de imigrantes dos PECO. No sector agrícola, o desemprego escondido nos PECO e o grande número de pessoas desempregadas nas áreas rurais, sem expectativas futuras de emprego, podem ser uma importante fonte de migração para a UE15;
- ▶ Uma relação clara pode ser observada entre a distância geográfica e a presença de imigrantes: os países tendem a atrair menos imigrantes dos PECO quanto mais afastados estiverem; os países geograficamente mais próximos, como a Áustria, e os mais distantes, como Portugal, apresentam níveis de imigração que se desviam significativamente da média (CE DG n.º 4, 2001).

O impacto da imigração nos países da UE15, nomeadamente nos mercados de trabalho, dependerá da intensidade e do faseamento dos fluxos migratórios após o alargamento, tendo sido elaborados diversos estudos que avançam estimativas para a quantificação destes fluxos os quais se encontram esquematizados no Anexo 6-1.

Quase todos os estudos e projecções disponíveis baseados na experiência histórica referem uma evidente propensão à migração nos países candidatos; análises estatísticas mais sofisticadas sugerem que, numa perspectiva económica global, os potenciais fluxos líquidos de trabalho este-oeste, posteriores ao alargamento, não parecem apresentar quaisquer ameaças sérias aos salários e empregos na UE. Num cenário de adesão dos 10 PECO, estima-se que os fluxos cumulativos líquidos de entrada de migrantes se encontrem abaixo de 1% da população em idade de trabalho na UE15, projectada para 2010. Mais recentemente, o Relatório Sapir⁶⁷ situa a amplitude desses fluxos, durante a primeira década do alargamento, num intervalo de 0,4% a 1,2% do total da população actual da UE15.

Uma conclusão importante dos estudos sobre migração potencial Este-Oeste é a necessidade de diferenciar entre os vários tipos de migração, em particular distinguir entre movimentos temporários e movimentos mais permanentes. A “migração incompleta” legal ou ilegal, já existe, envolvendo os indivíduos que fazem frequentes viagens de curta duração ao estrangeiro para trabalharem, mantendo a sua residência permanente no país de origem. Para além disso, é plausível presumir-se que a “migração incompleta” se assumirá, após a adesão, como a forma mais importante de fluxos de trabalho Este-Oeste face à migração convencional (CE DG n.º 4, 2001). O processo de desenvolvimento dos países candidatos, à medida que se for consolidando o seu crescimento e se for intensificando o processo de “catching-up” em relação à UE, tenderá a diminuir a intensidade desses fluxos migratórios, a não ser para finalidades de reagrupamento familiar.

Sem grande surpresa, gerou-se em diversos países da UE um debate em torno das consequências sociais e económicas da imigração. Em particular, surgem medos, em debates

⁶⁷ “An Agenda for a growing Europe”, André Sapir e outros, Julho 2003.

por vezes emocionalmente elevados, de que os fluxos de trabalho Este-Oeste possam levar a uma deterioração da posição no mercado de trabalho dos trabalhadores não qualificados, associada a perdas de emprego e reduções de salários para a força de trabalho doméstica (CE DG n.º 4, 2001).

A mobilidade do factor trabalho numa Europa alargada poderá apresentar-se como um mecanismo de ajustamento dos desequilíbrios existentes nos mercados de trabalho e um processo de realocação dos factores de produção. As teorias convencionais prevêm que a mobilidade dos factores de produção entre países possa levar à igualização de preços, não tendo, assim, os movimentos migratórios um efeito negativo na economia dos países de acolhimento, como consequência de uma maior produção e igualização de preços.

Os efeitos da imigração em cada um dos mercados de trabalho da UE serão diferenciados em função dos sectores e das qualificações dos trabalhadores. Enquanto que nos sectores que produzem bens transaccionáveis a produção se ajusta a aumentos da oferta de trabalho, nos sectores de bens não transaccionáveis tais como construção, hotelaria, restauração ou serviços domésticos a concorrência dos migrantes de Leste pode-se fazer sentir de forma mais intensa (Boeri, 2001). As maiores pressões em termos de emprego far-se-ão sentir nos níveis de qualificação mais baixos do mercado de trabalho se, como tem acontecido até agora, os imigrantes de Leste – não obstante possuírem, em geral maiores habilitações, as funções que desempenham não requerem a aplicação do conhecimento e experiência adquiridos – continuarem a ocupar postos de trabalho pouco qualificados. Assim, apesar de se prever que os fluxos migratórios tenham um efeito relativo pequeno na média dos salários, o impacto na distribuição salarial será maior, podendo o *hiato* salarial entre trabalhadores com baixos e elevados níveis de qualificação aumentar com o alargamento (De Mooij, 2000).

Alguns estudos genéricos indicam que, para países como Portugal, Espanha e Irlanda, os efeitos da migração na força de trabalho serão muito limitados no seu âmbito. Existem ainda estudos que se debruçam sobre os efeitos específicos do alargamento em determinados países:

- ▶ No que diz respeito ao mercado de trabalho da Bélgica, os estudos sobre os fluxos migratórios mostram que as multinacionais belgas não vão substituir a força de trabalho cara por outra mais barata vinda dos PECO (GEPE, 2002). O número de cidadãos dos PECO na Bélgica irá aumentar anualmente, mas a uma taxa cada vez

menor. Espera-se que, a médio prazo, o aumento da força de trabalho na UE deva acelerar o crescimento económico (Simonis e Lambrechts, 2001).

- ▶ Itália, não foi, no passado, um pólo migratório para os de leste, dada a sua localização geográfica e as condições económicas prevaletentes, não existindo razões para pensar que este quadro vá mudar num futuro próximo. Assim, não se assume nenhuma alteração significativa nos fluxos migratórios, sendo que, a existir, a variação no número de imigrantes será tão baixa que deixará o mercado de trabalho e a economia, como um todo, praticamente intactos (Grassini, 2001).
- ▶ As grandes disparidades de rendimento real entre os PECO e a UE, associadas à proximidade geográfica da Áustria e da Alemanha, constituem, sem dúvida, um incentivo significativo para a emigração para estes países. Estima-se que a Áustria e a Alemanha recebam a maior parte da onda de emigração, sendo que a Áustria pode esperar uma imigração acumulada de cerca de 41.800 trabalhadores dos PECO, sendo 2/3 não qualificados (Keuschnigg, 1999). A Alemanha tem uma relação comercial significativa com os PECO e, por isso, está mais exposta às oportunidades, mas também aos riscos que o alargamento implica para os Estados Membros. O estudo do Keuschnigg sobre os efeitos do alargamento na Alemanha defende que a imigração não vai afectar significativamente o *hiato* salarial entre alta e baixa qualificação do trabalho neste país.

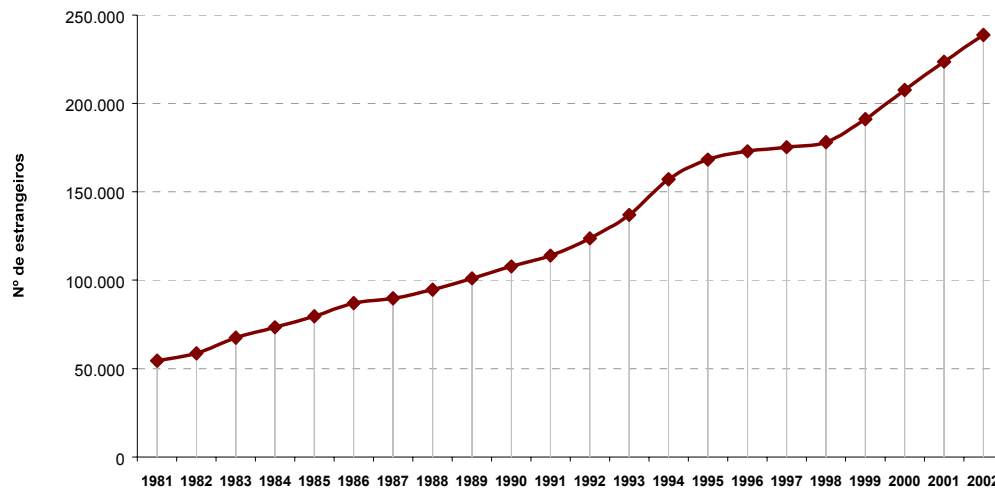
6.2. A IMIGRAÇÃO E O SEU IMPACTO NO MERCADO DE TRABALHO PORTUGUÊS

O posicionamento de Portugal na divisão internacional de trabalho e a melhoria generalizada do nível de vida proporcionaram a passagem do país de emissor de correntes de emigração a receptor de imigrantes.

Com efeito, tem-se assistido a uma lenta, mas progressiva, acumulação de estrangeiros a residir no nosso país, por via da imigração, a qual manteve, ao longo dos últimos 20 anos (Gráfico 6-1), um crescimento regular e significativo (com maior intensidade no período 1992-1995 e a partir de 1999). Partindo dum volume de cerca de 50 mil estrangeiros a residir legalmente em Portugal, em 1981, atinge-se mais de 240 mil em 2002, constituindo, contudo, um peso relativamente reduzido do total da população residente (2,3%).

O aumento de imigração registado nos últimos anos resulta fundamentalmente da situação de crescimento económico vivida, no país, a partir de 1995 e da situação favorável do mercado de trabalho. A reduzida taxa de desemprego, próxima da taxa de desemprego natural, não permitindo preencher todas as ofertas de trabalho disponíveis com trabalhadores nacionais (certos desequilíbrios friccionais do mercado de trabalho impedem a absorção da totalidade do desemprego), facilita o recurso a trabalhadores estrangeiros.

GRÁFICO 6-1: EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ESTRANGEIROS A RESIDIR LEGALMENTE EM PORTUGAL (1981-2002)



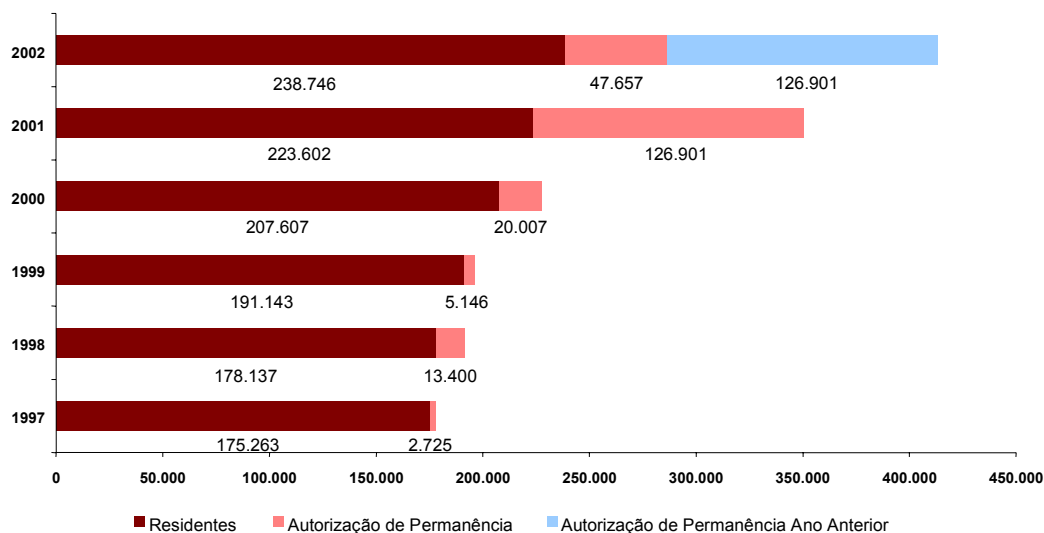
Fonte: Equipa de projecto com base em dados do SEF

A amplitude da população estrangeira existente, neste momento, no país só pode ser apreciada, com maior grau de aproximação, se ao número de estrangeiros legalmente residentes (com vistos de residência) se adicionarem aqueles a quem é concedida autorização de permanência⁶⁸. O número de autorizações concedidas assume maior significado nos períodos em que se permitem processos de legalização extraordinária, dos quais o mais notório foi realizado em 2001, fazendo com que o número de autorizações concedidas, nesse ano, ultrapassasse as 100.000. O volume de autorizações concedido em 2002 foi já bastante mais reduzido (47.600). Não se dispõe de dados para 2003, mas há a salientar, neste ano, a regularização extraordinária de brasileiros (cerca de 30.000).

⁶⁸ As autorizações de permanência são concedidas por um ano, prorrogável por iguais períodos, não podendo no total exceder 5 anos, para estrangeiros com visto de turista ou ao abrigo do Acordo de Shengen, desde que possuam um contrato de trabalho válido, apreciado pela IGT.

O número de estrangeiros em Portugal aumentou assim consideravelmente nos últimos dois anos, totalizando, em 2002 - considerando as autorizações de permanência do ano anterior e as emitidas no próprio ano – 413.000, os quais representam já cerca de 4% da população residente.

GRÁFICO 6-2: TOTAL DE ESTRANGEIROS SEPARANDO OS RESIDENTES E AS AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA



Fonte: Equipa de projecto com base em dados do SEF

A população estrangeira residente em Portugal foi, nos últimos anos, constituída maioritariamente por africanos, especialmente os naturais dos PALOP (sendo, dentro destes, os cabo-verdianos os mais importantes), os quais representavam, em 1995, cerca de 45% dos estrangeiros com visto de residência (em 2002, esta proporção mantém-se).

A imigração proveniente da Europa apresentava-se, também, significativa, com um peso sempre crescente, representando, actualmente, os europeus 27,8% dos estrangeiros residentes (24,7% em 1995), mas sendo fundamentalmente nacionais dos países da UE. Os naturais do Brasil representam igualmente um peso importante, embora menos significativo (pouco mais de 10%, em 2002, de estrangeiros com visto de residência).

Os fluxos de imigração para Portugal, para além de intensos, têm registado mutações significativas no que respeita à sua composição. A análise das autorizações de permanência emitidas nos últimos anos revela que enquanto que anteriormente o maior fluxo migratório era proveniente dos PALOP (mais de 50% em 2000), a partir de 2001 (Quadro 6-2) a

corrente de imigração altera-se radicalmente passando os naturais da Europa de Leste a representar cerca de 55% das entradas no país, com grande destaque para os ucranianos que foram responsáveis por 35% das autorizações em 2001/2002.

No que respeita aos nacionais dos países candidatos ao alargamento da UE, a imigração para Portugal não se tem revestido, por enquanto, de grande significado, representando um peso diminuto da população do país. Em 2001/2002, o fluxo migratório originário daqueles 12 países apenas representava 8,4% do total das autorizações de permanência concedidas nesses anos, havendo a destacar o peso mais relevante dos naturais da Roménia (mais de 10 mil entradas), correspondendo a cerca de 6% do total.

QUADRO 6-2: AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA EM 2001/2002 POR PRINCIPAIS NACIONALIDADES

	Nº Autorizações (2001/2002)	%
<i>Ucrânia</i>	61.756	35,4%
<i>Brasil</i>	35.086	20,1%
<i>Moldávia</i>	12.064	6,9%
<i>Roménia</i>	10.327	5,9%
<i>Cabo Verde</i>	8.011	4,6%
<i>Angola</i>	7.544	4,3%
<i>Rússia</i>	6.556	3,8%
<i>Guiné-Bissau</i>	4.236	2,4%
<i>Bulgária</i>	2.757	1,6%
<i>São Tomé e Príncipe</i>	2.318	1,3%
Total destes países	150.655	86,3%
Total	174.558	100%

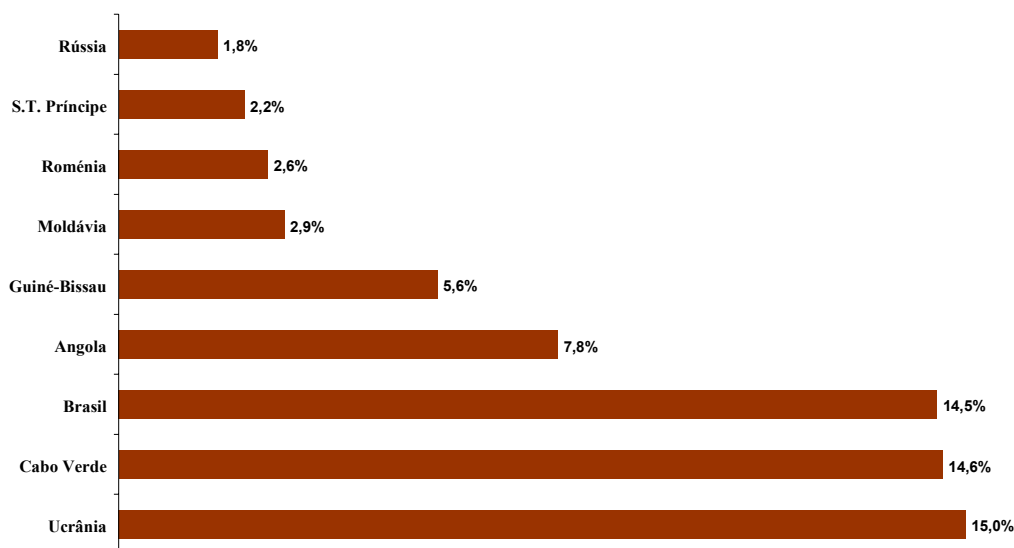
Fonte: SEF

Uma análise de conjunto, tendo em consideração os vistos de residência e as autorizações de permanência emitidas em 2001 e 2002⁶⁹, permite uma aproximação ao número total de estrangeiros presentes no país (apreciação em termos de stocks) e uma estratificação por nacionalidade apresentada no Gráfico 6-3, onde não se encontram representados os naturais da UE (66.000, correspondendo a 16% do total), por se considerar que têm características específicas (são todos estrangeiros residentes, sendo mais significativos os ingleses, espanhóis, alemães e franceses). Em 2002, cerca de 70% dos imigrantes concentravam-se em apenas três grupos: naturais dos PALOP (cerca de 30%), naturais dos países da Europa Central e de Leste (cerca de 25%) e brasileiros (cerca de 15%); uma análise por países revela

⁶⁹ Desprezam-se as autorizações emitidas em anos anteriores por serem menos numerosas e porque terão ocorrido regularizações face a autorizações já anteriormente registadas.

como principais origens dos imigrantes Cabo Verde, Ucrânia e Brasil (todos com cerca de 15% do total), podendo a legalização extraordinária de brasileiros em 2003 vir a alterar esta situação.

GRÁFICO 6-3: ESTRANGEIROS PRESENTES EM PORTUGAL - PRINCIPAIS NACIONALIDADES, 2002*



* Os dados apresentados correspondem às origens mais relevantes e representam 67% do total de estrangeiros; não se consideram os naturais da UE15 (16%)

Fonte: SEF

O fenómeno migratório revelado pelas autorizações de permanência é, fundamentalmente, de natureza económica, determinado pela necessidade de encontrar trabalho ou de assegurar um nível de vida mais elevado do que o obtido nos países de origem. Trata-se, fundamentalmente, de uma emigração de activos, pelo que o impacto no mercado de trabalho poderá ser significativo, em especial em algumas actividades. De acordo com dados da IGT, estima-se que os imigrantes em Portugal representem já cerca de 10% da mão-de-obra empregue na construção civil. Com efeito, os processos entrados nesse organismo, em 2001, para aprovação de contrato de trabalho, tendo em vista a autorização de permanência, mostram que as profissões mais significativas são as desse sector (servente da construção e pedreiro), representando mais de 40% do total, sendo também significativas as profissões na indústria (16,4%) e no comércio e restauração (8,3%).

QUADRO 6-3: PRINCIPAIS GRUPOS DE PROFISSÕES ASSOCIADAS ÀS AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA (2001)

Principais Grupos de Profissões	Nº	%
Profissões da construção civil	51.651	40,7
Profissões da indústria transformadora	20.859	16,4
Profissões do comércio e restauração	10.505	8,3
Empregadas domésticas	4.219	3,3
Profissões da Agricultura e Pesca	4.171	3,3
Trabalhadores não especializados	2.098	1,7
Outros	33.417	26,3
Total	126.920	100,00

Fonte: IGT

Outras características associadas aos fluxos migratórios que condicionam os efeitos no mercado de trabalho podem sintetizar-se da seguinte forma:

- os imigrantes apresentam altas taxas de actividade, são principalmente do sexo masculino (75%) e do grupo etário predominantemente activo;
- a maior parte dos imigrantes insere-se no mercado de trabalho nos mais baixos níveis de qualificação profissional, inclusive aqueles que possuem um nível de habilitações elevado, gerando situações de subemprego;
- a contratação destes trabalhadores reveste-se, geralmente, de grande grau de precariedade e revela más condições de trabalho, verificando-se frequentemente a ausência de regalias idênticas às dos nacionais, a discriminação laboral e a inserção em actividades clandestinas, que impossibilitam uma protecção social adequada;
- as condições de vida de boa parte das populações que integram as comunidades imigrantes em Portugal, neste momento, encontram-se, de uma forma geral, associadas a situações de pobreza, a precárias condições habitacionais e a uma certa segregação sócio-cultural.

As consequências da imigração no mercado de trabalho português têm revelado uma importância crescente e serão mais significativas ao nível dos trabalhadores não qualificados, sobretudo em situações de baixa conjuntura, podendo contribuir para o agravamento do desemprego e constituir um factor de pressão para uma baixa evolução salarial (com consequências prováveis ao nível do aumento da precariedade e discriminação no mercado de trabalho). Ao nível das profissões mais qualificadas as consequências poderão ser

positivas se vierem a ser integrados trabalhadores estrangeiros mais qualificados, nomeadamente em domínios onde exista falta de competências nacionais (por exemplo, no sector da saúde).

No caso de se proceder a uma maior integração de trabalhadores estrangeiros com situações regularizadas poderá ocorrer um aumento de receitas para a segurança social (ou mesmo dos impostos), mas com contrapartida no aumento das despesas nas prestações a conceder a esses trabalhadores.

Contudo, como ficou amplamente documentado, os fluxos de imigrantes que procuram o nosso país não têm origem, na sua maior parte, nos países do próximo alargamento da UE, tratando-se de naturais de outros países da Europa de Leste. A maior facilidade de circulação destes estrangeiros numa Europa alargada terá consequências nas actuais correntes de imigração, no entanto, a intensidade das alterações nesses fluxos dependerá de inúmeros factores como a situação económica nos países de origem e dos países receptores, a existência de redes organizadas de tráfego de imigrantes ou as restrições à entrada em Portugal e noutros países de acolhimento. Admite-se, contudo, que as características dos actuais fluxos migratórios se alterem um pouco, passando a observar-se movimentos determinados por razões de agrupamento familiar, os quais exercerão, certamente, menor pressão sobre o mercado de trabalho.

IIIª Parte

-

Avaliação do Impacto do Alargamento da UE na Economia Portuguesa

7. CARACTERIZAÇÃO DO MODELO COMPETITIVO DOS PAÍSES CANDIDATOS E DE PORTUGAL: UMA ANÁLISE QUALITATIVA COMPARADA

O desenvolvimento da globalização, nas suas múltiplas vertentes, a liberalização progressiva do comércio internacional sob a égide da OMC, o aprofundamento e alargamento da União Europeia e a aceleração e horizontalização do progresso tecnológico, associadas à emergência das novas tecnologias de informação e comunicação e à redução continuada do ciclo de vida das tecnologias, processos, qualificações e produtos, têm vindo a colocar um conjunto muito importante de desafios, difíceis e inadiáveis, à economia e empresas portuguesas.

São desafios competitivos que se colocam, sobretudo, ao nível das estruturas, das organizações, da logística, dos recursos humanos e das competências tecnológicas, técnicas, organizacionais, comerciais e de gestão disponíveis, e que enquadram e configuram a construção de novas vantagens competitivas de médio e longo prazo para uma economia que se pretende mais moderna, tolerante e aberta aos desafios da modernidade.

Até porque, em termos nominais, e não obstante os desenvolvimentos negativos registados, a este nível, nos últimos 2/3 anos, Portugal tem vivido, ao longo da última década, um conjunto assinalável de progressos, com a redução progressiva das taxas de inflação e de juro, com a fixação irrevogável das taxas de câmbio intra-UE, numa primeira fase, e a instituição da moeda única, posteriormente, e com a redução do peso do défice e endividamento público no produto, ao mesmo tempo que a política monetária e cambial ia passando para a esfera supranacional e se iam reforçando os mecanismos de coordenação ao nível orçamental e fiscal, designadamente com a implantação do Pacto de Estabilidade e de Crescimento.

Esta evolução nominal não foi, no entanto, devidamente acompanhada, tal como seria desejável, por um processo paralelo efectivo de convergência real e/ou estrutural com as economias mais avançadas da UE, em particular.

O modelo de crescimento adoptado, não implicando, com efeito, uma forte progressão qualitativa, nem uma significativa transformação da especialização de actividades, privilegiou investimentos centrados no capital físico, seja ao nível empresarial, onde a renovação e modernização de equipamentos se sobrepôs, com clareza, aos investimentos

imateriais, de organização, inovação ou de desenvolvimento do capital humano, seja ao nível das infraestruturas, onde a lógica da respectiva construção se sobrepõe, também com clareza, à lógica da respectiva utilização eficiente, da prestação de serviços à logística, configurando-se, portanto, como um modelo basicamente extensivo, apoiado, muito mais, na criação de empregos num número limitado de actividades do que na obtenção de ganhos significativos em termos de produtividade.

A economia e empresas portuguesas continuam, nesta medida, no contexto deste novo enquadramento, a padecer de fortes debilidades estruturais, de um posicionamento competitivo muito limitado, que condicionam, de forma inexorável, o seu necessário processo de *catching-up*, de desenvolvimento e alinhamento estrutural com as sociedades modernas da UE e de um mundo cada vez mais global, com economias cada vez mais interligadas, moldadas crescentemente pelo dinamismo da procura, e com mercados progressivamente concorrenciados, mais exigentes e sofisticados.

Daí que os desafios colocados pelo novo quadro competitivo, exactamente porque as nossas fraquezas assim o determinam, sejam, de facto, sobretudo reais/estruturais, havendo, não obstante, que assegurar, em termos nominais, as condições de estabilidade macroeconómica (que estão previstas, para além disso, no quadro de uma participação efectiva no Pacto de Estabilidade e Crescimento) propícias à realização de investimentos de médio e longo prazo com vista à construção de novas vantagens competitivas associadas à capacidade de inovação, diferenciação, incorporação de valor acrescentado, de logística e distribuição.

A resposta dinâmica e pro-activa a estes desafios por parte da economia e empresas portuguesas, em termos da prossecução renovada dos esforços de convergência nominal e de ajustamento estrutural, é especialmente importante nomeadamente quando levamos em linha de conta o impacto do próximo processo de alargamento da União Europeia.

Este enfoque recente no nosso país na questão do alargamento justifica-se pelo facto de existirem alguns receios de que Portugal possa ser afectado, por um lado, pelo reforço da concorrência no mercado comunitário, devido à proximidade dos padrões de especialização internacional dos ACO e da economia portuguesa, e, por outro, pela concorrência exercida por aqueles países no acesso aos fundos estruturais comunitários e aos do investimento directo estrangeiro, onde se perspectiva, como já foi visto atrás, a ocorrência de alguns desvios de fluxos.

As principais preocupações prendem-se ainda com o facto de alguns dos ACO com maior potencial económico, nomeadamente Hungria, Polónia, Eslovénia e República Checa, ocuparem uma posição geográfica privilegiada próxima do centro da União Europeia, o que, aliado aos níveis reconhecidamente elevados de formação e qualificação da sua mão de obra (como vamos ver, em profundidade, mais à frente), não obstante o desinvestimento recente a este nível, lhes pode proporcionar uma vantagem competitiva importante.

Por outro lado, as exportações dos quatro ACO com maior potencial competitivo, atrás identificados, têm vindo a apresentar, como foi visto anteriormente, uma evolução potencialmente mais ajustada à que se tem registado nos mercados comunitários, em virtude de uma maior diversificação e de uma entrada em produtos com maior crescimento neste importante mercado (aspecto especialmente visível em algumas das categorias produtivas de maior conteúdo tecnológico, como são as fileiras electrónica, eléctrica e mecânica).

Os perigos da concorrência potencial dos ACO, face à economia portuguesa, parecem decorrer, deste modo, não só de ameaças sobre as actividades cuja competitividade ainda se baseia no custo da mão de obra e no acesso fácil aos recursos naturais, mas também de ameaças sobre um conjunto de produtos em que se verifica uma maior incorporação tecnológica, que recorrem a mão de obra mais qualificada e que atraem fluxos significativos de capital externo.

Ao mesmo tempo, é preciso não esquecer, por outro lado, as oportunidades abertas pelo alargamento em matéria de fluxos comerciais e de investimento com os ACO, permitindo, designadamente, diferentes variantes de reposicionamento nas cadeias de valor industriais e um reforço e reequilíbrio da internacionalização da economia e das empresas portuguesas, isoladamente ou através de modalidades variadas de parcerias estratégicas.

Por agora, Portugal regista (ver capítulos 4 e 5) fluxos de comércio ainda muito pouco significativos com a generalidade destes países, quedando-se o seu peso nas importações e exportações dos ACO com origem e destino na UE, salvo raras excepções, abaixo dos 0,5%, o que significa que Portugal é, na situação actual, um dos parceiros comerciais menos importantes dos candidatos, em ambos os sentidos. Os fluxos de investimento são também, em ambos os sentidos, pouco significativos, continuando a comunidade empresarial portuguesa a olhar para estes mercados com algum distanciamento.

Não obstante, a concretização das oportunidades que este alargamento pode representar para Portugal deverá obrigar os agentes económicos nacionais com maior ambição e dinamismo

no contexto do grande mercado europeu a olhar para estes países com maior atenção e, eventualmente, neles basear as suas operações com a Europa Central.

A conclusão, no entanto, que se pode retirar, desde já, destas breves ilações, enunciadas enquanto elemento de enquadramento, é de que uma avaliação científica e rigorosa deste balanço de oportunidades e ameaças para a economia portuguesa resultantes do alargamento da União Europeia, com, numa primeira instância, os ACO10 e, a médio e longo prazo, respectivamente, com os ACO12 e ACO13, exige, como parece razoavelmente claro, uma caracterização, também ela, minuciosa e rigorosa dos modelos competitivos prevalecentes nos países candidatos e na economia portuguesa, por comparação com o que se passa na UE15, e da respectiva evolução recente, numa perspectiva inicial de aferição qualitativa do impacto do alargamento, aprofundando-se, em seguida, este estudo, numa vertente mais quantitativa, no capítulo 8, através do recurso aos modelos gravitacionais, aplicados aos fluxos comerciais intra-comunitários, e aos modelos macroeconómicos, quantificando-se, a partir da sistematização e cruzamento de todos os resultados anteriores, os “choques”, macroeconómicos, sectoriais e regionais, do alargamento no horizonte 2004-2009. As duas abordagens, qualitativa (capítulo 7) e quantitativa (capítulo 8), do impacto do alargamento na economia portuguesa serão então articuladas, ao nível da quarta parte do presente relatório, na perspectiva da sistematização e definição dos principais desafios competitivos e recomendações de política económica, de base estrutural, que se colocam a Portugal, no novo contexto da UE alargada.

Neste quadro, procura-se fazer, no capítulo 7, uma caracterização, em termos estáticos e dinâmicos, do modelo de crescimento e competitividade dos ACO e de Portugal, numa base comparativa, uma vez mais com a UE15, e prospectiva, procurando aferir, sempre que possível, da sua evolução previsível num horizonte de médio e longo prazo. Nesta análise, irão ser privilegiadas todas as questões relacionadas com os avanços registados nestes países em matéria de convergência real e com a natureza mais ou menos intensiva (utilização melhorada e eficiente de recursos progressivamente mais qualificados) ou extensiva (mais *inputs* indiferenciados, pouco qualificados) dos modelos competitivos e de crescimento dos ACO e de Portugal, concedendo particular atenção, a este nível, ao descer-se, na análise, dos resultados (ponto 7.1.) para o perfil de especialização e para as condições de suporte e factoriais, a aspectos como:

- a estrutura produtiva interna, a partir da desagregação do valor da produção, VAB e emprego, pelos diversos sectores previstos na classificação NACE Rev. 1 (ponto 7.1.);

- os níveis de desenvolvimento das actividades de I&D e dos sistemas científicos e tecnológicos e de penetração das novas tecnologias de informação nos diversos sectores da sociedade (ponto 7.1.);
- a qualidade e custo dos recursos humanos, em termos, designadamente, dos níveis educacionais e de qualificação da população activa, do investimento empresarial em formação profissional contínua e dos custos do factor trabalho (ponto 7.1.);
- a comparação ao nível das taxas de tributação do rendimento das sociedades nos países da UE15 e nos ACO12, perspectivando a forma como a política fiscal pode ser utilizada na promoção da competitividade e do investimento (ponto 7.1.);
- as dotações das infraestruturas de suporte em Portugal e nos países candidatos (ponto 7.2.), enquanto factor chave de atracção e manutenção de actividades e investimentos, condicionando a sua localização no novo contexto da UE alargada.

Finalmente, no ponto 7.3., procura-se fazer uma síntese e apreciação qualitativa, tendo em conta os resultados anteriores, dos principais desafios competitivos que se colocam a Portugal resultantes deste processo de alargamento da UE.

7.1. A EVOLUÇÃO RECENTE DO POSICIONAMENTO COMPETITIVO

7.1.1. Principais Resultados e Avanços em Matéria de Convergência Real

No decurso dos últimos processos de alargamento, a União Europeia revelou sempre a capacidade necessária para acomodar e integrar novos membros de menor desenvolvimento económico e social; no entanto, esta nova vaga actual é claramente mais complexa que qualquer das anteriores: nunca tantos países se candidataram ao mesmo tempo, com diferenças tão grandes em termos de níveis de vida e de condições de produção - o PIB por habitante médio nos ACO13 e ACO10 representava, em 2003, em paridades de poder de compra (PPC), respectivamente, 36% e 49% do PIB por habitante médio da UE15 -, e nunca um processo de alargamento exigiu tantos ajustamentos aos países candidatos.

As diferenças existentes em termos de níveis de vida e de desenvolvimento económico entre os ACO e os Estados Membros da UE15 são, a este propósito, avaliadas, de forma mais detalhada, no Quadro 7-1.

QUADRO 7-1: PIB PER CAPITA, A PREÇOS CORRENTES, EM PPC

Países	PPC					UE15=100				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
UE15	22660	23340	24050	24260	24990	100	100	100	100	100
B	24110	24970	25620	25850	26370	106	107	107	107	106
DK	26180	26930	27020	27330	28140	116	115	112	113	113
D	23120	23460	23960	24050	24770	102	101	100	99	99
GR	14950	15680	17040	17840	18870	66	67	71	74	76
E	18900	19670	20710	21200	22010	83	84	86	87	88
F	23530	24470	25160	25120	25770	104	105	105	104	103
Irl	26080	27480	30180	29600	30590	115	118	125	122	122
I	22960	23380	23630	23890	24550	101	100	98	98	98
L	45040	45360	45430	45270	46560	199	194	189	187	186
NL	25100	26450	26810	26570	26900	111	113	111	110	108
A	25920	26140	26690	26910	27580	114	112	111	111	110
P	15950	16480	17050	16830	17100	70	71	71	69	68
Fin	23590	24270	24480	24510	25190	104	104	102	101	101
S	24720	24790	25150	25340	25980	109	106	105	104	104
UK	23560	24530	25830	26370	27380	104	105	107	109	110
ACO13	7870	7870	8330	8650	9040	35	34	35	36	36
ACO12	8900	9370	9950	10440	11010	39	40	41	43	44
ACO10	10360	10820	11380	11800	12390	46	46	47	49	50
UE25	20570	21280	21980	22220	22940	91	91	91	92	92
BG	5550	6080	6360	6850	7450	24	26	26	28	30
CY	17280	18290	18470	18930	19690	76	78	77	78	79
CZ	13510	14160	14880	15210	15790	60	61	62	63	63
EE	8490	9020	9660	10230	11160	37	39	40	42	45
HU	11050	12020	12840	13400	14150	49	51	53	55	57
LT	7960	8690	9410	10050	10800	35	37	39	41	43
LV	7140	7790	8380	8890	9460	32	33	35	37	38
MT	16079	16219	16610	16800	17450	71	69	69	69	70
PL	9460	9670	10030	10400	10920	42	41	42	43	44
RO	5230	5700	6390	6960	7460	23	24	27	29	30
SI	15050	15840	16600	16920	17650	66	68	69	70	71
SK	9910	10430	11330	11900	12360	44	45	47	49	49
TR	6260	5570	5920	6040	6230	28	24	25	25	25

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos; dados estimados para 2003 e 2004

Da análise do quadro, ressalta, claramente, a diferença grande ainda existente, tal como já foi referido, entre os países candidatos e os Estados Membros da UE15, com vantagem para estes últimos, havendo que destacar, entre os primeiros, as posições de Chipre, Eslovénia e Malta, acima já do nível de Portugal, respectivamente, seguidos, a alguma distância, por um segundo grupo de países, formado pela República Checa e Hungria. A Polónia, que merece ser destacada pela sua dimensão, está ainda mais para trás, a um nível equivalente ao dos países Bálticos. Bulgária, Roménia e Turquia estão ainda mais distantes dos níveis médios europeus.

Em termos dinâmicos, o *gap* entre candidatos e Estados Membros não sofreu alterações significativas. De salientar, a este nível, a evolução positiva registada pelos países Bálticos, pela Hungria, Eslováquia e Eslovénia, que deram passos mais sustentados em matéria de *catching-up* e/ou convergência, ainda que partindo, no início do período, de níveis médios de vida claramente diferenciados, situados muito abaixo da média europeia. Mais atrás ainda, a Roménia e Bulgária parecem estar a arrancar no seu processo de convergência.

Portugal, por seu lado, posiciona-se ainda bastante abaixo da média europeia (68%, em 2004, contra 71%, em 2001, o que é revelador, para além do mais, de alguma regressão na sua convergência recente), mas claramente acima da maior parte dos países candidatos, com excepção do Chipre, Eslovénia e Malta. O processo de convergência real, medido, neste caso, pelo PIB per capita, parece ter entrado em desaceleração a partir de 1998.

Esta heterogeneidade acrescida na UE decorrente do actual processo de alargamento é ainda mais evidente quando mudamos o enfoque da análise dos países para as regiões que os constituem - ver Quadro 7-2.

QUADRO 7-2: O ALARGAMENTO DA UE - HETEROGENEIDADE ACRESCE: AS REGIÕES

Países	PIB/Habitante da Região em relação ao PIB/Habitante UE25=100							
	<50		50-75		75-100		>100	
	População	N.º	População	N.º	População	N.º	População	N.º
Dinamarca							5,3	1
Luxemburgo							0,4	1
Suécia							8,9	8
Áustria					0,3	1	7,8	8
Bélgica					1,7	2	8,5	9
Holanda					0,3	1	15,4	11
Irlanda					1,0	1	2,7	1
Finlândia					1,4	2	3,8	4
Reino Unido					10,8	9	48,4	28
Alemanha			2,2	2	13,4	8	66,4	30
Espanha			11,0	3	12,5	8	15,8	7
França			1,7	1	18,7	10	39,7	12
Itália			7,9	2	13,1	6	36,7	12
Portugal			0,5	2	6,1	4	3,3	1
Grécia	0,3	1	3,4	7	6,7	5		
UE15	0,4	1	26,6	17	86,1	57	263,1	133
República Checa			9,1	7			1,2	1
Eslováquia	4,8	3					0,6	1
Eslovénia					2,0	1		
Hungria	5,1	4	2,1	2	2,8	1		
Polónia	33,6	15	5,1	1				
Bulgária	8,3	6						
Estónia	1,5	1						
Letónia	2,4	1						
Lituânia								
Roménia	22,5	8						
ACO10	81,9	39	16,3	10	4,8	2	1,8	2
UE25	82,3	40	42,9	27	90,9	59	264,9	135

Fonte: Augusto Mateus, com base em dados do EUROSTAT

A dinâmica de convergência real é avaliada também, a este nível, através da constatação da evolução do PIB, em termos médios anuais, ao longo de dois sub períodos definidos (escolhemos assim por se tratarem de períodos com dinâmicas de crescimento, ao nível do Mundo e, em particular, da UE, completamente diferentes): 1995-2000 e 2000-2004 (baseado em estimativas do EUROSTAT). No Quadro 7-3, verificamos, a este propósito, em primeiro lugar, que as economias da UE crescem, em regra, em média, claramente menos

entre 2000 e 2004, o que já não acontece, pelo menos de forma tão tendencial e vincada, nos países candidatos, nomeadamente quando são tomadas em conta as diferentes dinâmicas individuais, até porque os seus níveis de desenvolvimento e de exposição ao exterior são diferentes. Estes registam evoluções mais rápidas do produto em qualquer dos dois subperíodos, havendo que destacar, neste domínio, o crescimento económico verificado nos países Bálticos e a recuperação, ao longo do segundo sub período, na Roménia e Bulgária, e, no grupo dos países da coesão, na Grécia e, sobretudo, na Irlanda, ainda que mais pronunciado entre 1995 e 2000, em desfavor das evoluções menos favoráveis registadas na Polónia (a partir de 2000), República Checa (apesar da recuperação recente), Turquia, Malta e Chipre, e, no quadro da actual UE15, na Alemanha, Espanha, Itália e, em particular, em Portugal, cuja evolução no último sub período situa-se inclusive num patamar inferior à apresentada pela UE15.

QUADRO 7-3: EVOLUÇÃO REAL DO PIB, TMCA (%), 1995-2000 E 2000-2004

	Taxa Média de Crescimento Anual (1995-2000)	Taxa Média de Crescimento Anual (2000-2004)
UE15	2,68%	1,31%
D	1,80%	0,64%
GR	3,44%	4,01%
E	3,85%	2,51%
Irl	9,83%	4,57%
I	1,94%	0,99%
P	3,85%	0,57%
ACO13	4,21%	2,86%
ACO12	4,34%	3,14%
ACO10	5,15%	2,92%
UE25	3,32%	1,37%
BG	-0,80%	4,59%
CY	3,73%	2,84%
CZ	1,22%	2,46%
EE	4,94%	5,62%
HU	4,02%	3,36%
LT	4,18%	6,40%
LV	5,28%	6,29%
MT	4,54%	1,00%
PL	6,55%	2,47%
RO	-1,26%	5,04%
SI	4,39%	2,75%
SK	3,68%	4,01%
TR	3,95%	2,29%

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Quando se cruzam estes resultados com a evolução da produtividade, remunerações e dos custos horários do factor trabalho, por forma a avaliar a natureza mais ou menos intensiva (fazer melhor, de forma mais eficiente, com recurso a inputs diferenciados e qualificados) ou extensiva (utilizar mais recursos indiferenciados e pouco qualificados) do modelo de crescimento e de competitividade e/ou a sustentabilidade do crescimento económico dos países candidatos e de Portugal, por comparação com o que acontece na UE15, não esquecendo, ao mesmo tempo, a relação existente entre o valor acrescentado e os custos resultantes da utilização do factor trabalho, constatamos, em primeiro lugar (ver Quadro 7-4, Quadro 7-5 e Gráfico 7-1), no contexto de uma análise de estática comparada, que os países candidatos e Portugal estão ainda longe, como seria de esperar, face ao que foi referido anteriormente, dos níveis médios europeus, no que à produtividade e remunerações diz respeito.

Há que salientar, no entanto, que este *gap*, para o total da economia, é maior, em Portugal e em alguns ACO, para a produtividade do que para as remunerações, situação que nos transmite, de alguma maneira, a ideia de estarmos a viver um pouco acima das nossas possibilidades, em oposição com o que se verifica com a maior parte dos países melhor situados a este nível, designadamente a Irlanda, os outros países da Europa do Sul, a República Checa, Hungria, Eslováquia e países Bálticos. A Polónia e Roménia apresentam, à semelhança de Portugal, diferenciais superiores de produtividade face à média europeia, ainda que aqui o atraso seja ainda maior, particularmente no caso romeno.

Sectorialmente, importa referir, em primeira instância, que Portugal tende a apresentar níveis superiores de produtividade do que os candidatos representados, ainda que, naturalmente, abaixo das médias da UE15, havendo a destacar, não obstante, o caso da agricultura, onde vários ACO, como a República Checa, Hungria, Estónia e Eslováquia, aparecem melhor colocados que Portugal, da Polónia na construção, da Hungria nos serviços financeiros e de apoio às empresas e da Eslovénia nos serviços públicos. No caso das remunerações, as diferenças, entre Portugal e os ACO, são especialmente notadas nos serviços públicos e de suporte à actividade económica e no comércio, transportes e comunicações. De realçar ainda os défices relativos de produtividade (face às remunerações) nestes três sectores e na agricultura, no caso português, e também na generalidade dos ACO representados, com excepção, no caso destes últimos, das actividades do comércio, transportes e comunicações e, nomeadamente, da construção. Nos países candidatos, haverá a referir adicionalmente, em relação às tendências descritas atrás para o total da economia, a posição favorável ocupada pela Eslovénia em todos os sectores, quer em termos de produtividade, quer em termos de

remunerações, com excepção da situação na agricultura, situação aliás que é partilhada pelos restantes ACO, com diferenciais muito superiores de produtividade do que de remunerações, à semelhança do que se passa, ainda que em menor grau, nos serviços financeiros, de suporte à actividade económica e públicos.

QUADRO 7-4: PRODUTIVIDADE APARENTE DO TRABALHO ($VAB_{pb}/EMPREGO\ TOTAL$) EM 2001, EM PPC (UE15=100)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio, Transportes e Comunicações	Serviços Financeiros e de Apoio às Empresas	Serviços Públicos	Total da Economia
PPC							
UE15	24.844	56.708	39.791	40.453	88.874	35.153	48.396
UE15=100							
D	89	91	82	81	103	99	95
GR	68	59	111	107	109	95	83
E	97	87	94	116	109	98	96
Irl	104	175	101	88	120	103	116
I	116	96	97	126	121	108	111
P	45	53	59	76	73	85	64
CZ	67	46	53	67	45	54	53
EE	62	29	43	56	45	38	39
HU	75	48	50	57	87	67	58
LT	29	39	41	60	43	35	37
LV	21	29	37	56	43	35	35
PL	12	44	68	74	50	71	45
RO	19	32	46	53	55	31	28
SI	34	55	61	73	68	95	64
SK	90	44	50	67	61	47	52

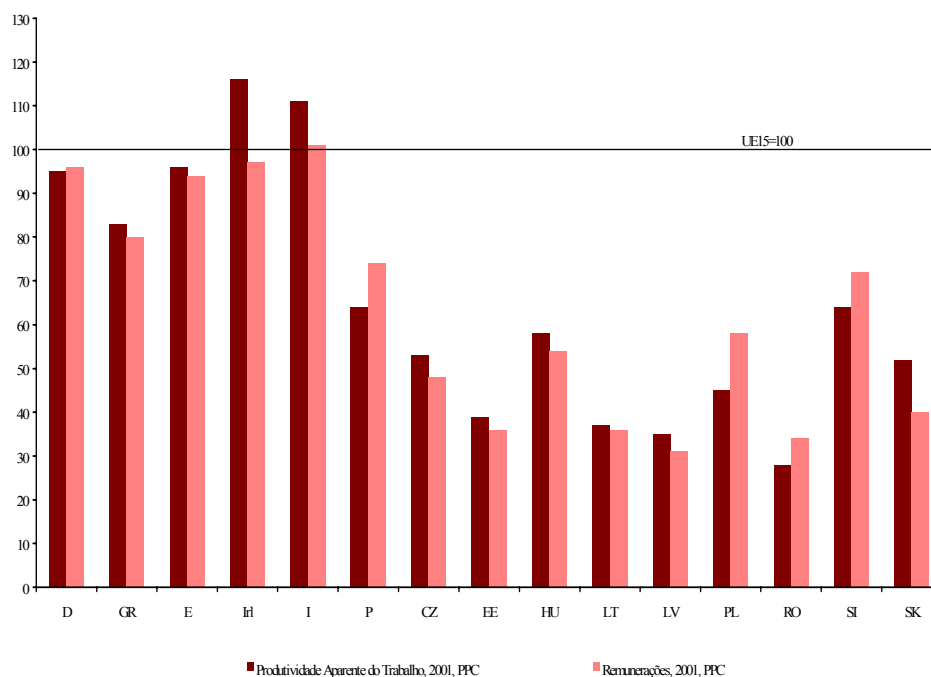
Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

**QUADRO 7-5: REMUNERAÇÕES (*COMPENSATION OF EMPLOYEES PER EMPLOYEE*) EM 2001, EM PPC
(UE15=100)**

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio, Transportes e Comunicações	Serviços Financ. e de Apoio às Empresas	Serviços Públicos	Total da Economia
PPC							
UE15	13.121	31.363	28.703	22.624	28.703	24.503	31.229
UE15=100							
D	145	123	92	107	110	116	96
GR	105	73	66	106	90	119	80
E	94	103	94	116	143	118	94
Irl	110	96	127	110	121	132	97
I	106	106	89	140	132	126	101
P	70	55	63	108	129	112	74
CZ	90	47	51	65	68	60	48
EE	70	32	40	52	64	44	36
HU	98	52	40	70	105	70	54
LT	71	38	40	45	47	45	36
LV	30	32	24	43	52	40	31
PL	99	56	57	71	77	81	58
RO	102	28	32	51	45	49	34
SI	139	65	62	90	94	114	72
SK	78	41	40	55	62	46	40

Nota: Estas remunerações incluem todos os encargos com a utilização do factor trabalho, com excepção dos custos com a formação profissional, com o recrutamento e vestuário, taxas e subsídios

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

GRÁFICO 7-1: PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E REMUNERAÇÕES, 2001, EM PPC (UE15=100)

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Quando se avaliam e comparam os ritmos de crescimento da produtividade do trabalho e das remunerações, ao longo do período 1995-2001, agora numa perspectiva dinâmica de análise, verificamos, em primeiro lugar (ver Quadro 7-6, Quadro 7-7 e Gráfico 7-2), que, com excepção de Portugal (é o único país dos actuais Estados Membros representados que regista esta situação), República Checa, Lituânia e, sobretudo, Polónia e Roménia, quase todos os países registam aumentos mais rápidos da produtividade, o que, em si mesmo, constitui um dado positivo. Ao nível da produtividade, há que realçar, em termos globais, as evoluções bastante positivas dos países Bálticos (ainda que os pontos de partida sejam, como já foi visto atrás, claramente inferiores), alicerçadas, em termos sectoriais, no caso da Estónia, no comércio, transportes e comunicações, indústria e agricultura, no caso da Lituânia, nos serviços públicos, indústria e comércio, transportes e comunicações, e no caso da Letónia, nos serviços financeiros e de apoio às empresas, comércio, transportes e comunicações e serviços públicos, e, num segundo grupo, da Eslováquia (agricultura, serviços públicos e construção) e da Polónia (serviços financeiros e de apoio às empresas e serviços públicos).

Portugal apresentou, entre os actuais Estados Membros da UE15 representados, o crescimento mais forte da produtividade, nomeadamente ao nível dos serviços públicos e, em menor grau, dos serviços financeiros e de apoio às empresas. Sectorialmente, destaca-se ainda a evolução da produtividade na indústria na Estónia e Lituânia e, ao nível da UE15, na Irlanda, na construção na Eslováquia, Grécia e Polónia, no comércio, transportes e comunicações nos países Bálticos e na Polónia e nos serviços financeiros e de apoio às empresas na Polónia, Roménia e Bálticos, com especial relevo para a Letónia. Ao nível agrícola, destaque para a Eslováquia, para os Bálticos Estónia e Lituânia e ainda, na UE15, para a Alemanha e, pela negativa, para a Polónia e Roménia. É claro que em termos globais e sectorialmente, até porque os respectivos pontos de partida são claramente diferentes, verificam-se, salvo raras excepções, andamentos mais fortes das produtividades nos países candidatos do que nos actuais Estados Membros.

Em termos das remunerações, realce, de igual forma, para os processos de *catching-up* encetados pela Lituânia (na agricultura, sobretudo), Polónia (construção, serviços financeiros e de apoio às empresas e comércio, transportes e comunicações), Eslováquia (agricultura, comércio, transportes e comunicações e serviços de suporte às empresas) e Estónia (comércio, transportes e comunicações e serviços públicos), em oposição à menor progressão registada na Hungria e, sobretudo, na República Checa, onde se assiste mesmo a uma regressão dos encargos com o factor trabalho na construção, no primeiro caso, e nos serviços financeiros e de apoio às empresas, no segundo caso. Portugal, como seria de esperar, regista a evolução mais rápida no seio da UE15, alicerçada, sobretudo, nas evoluções ao nível do comércio, transportes e comunicações e da construção.

Quanto aos custos horários com o factor trabalho, numa perspectiva de estática comparada (ver Quadro 7-8 e Gráfico 7-2), pode-se salientar que são claramente inferiores aos registados na UE15 e, na maior parte dos casos, em Portugal (com excepção do Chipre e da Eslovénia, que constituem, a este nível, realidades à parte dos restantes países candidatos). A Polónia, seguida da República Checa e Hungria (representando à volta de metade do custo em Portugal), posicionam-se acima da Eslováquia, Estónia e dos restantes países Bálticos. Roménia e Bulgária estão, mais uma vez, muito atrás, registando à volta dos 15% dos custos com o factor trabalho em Portugal.

QUADRO 7-6: ÍNDICE DE CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE, PPC, 2001 (1995=100)

Países	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio, Transportes e Comunicações	Serviços Financ. e de Apoio às Empresas	Serviços Públicos	Total da Economia
UE15	117	125	118	125	114	122	123
D	138	126	107	120	99	113	118
GR	110	128	154	141	105	127	132
E	115	109	115	126	113	120	119
Irl	96	158	141	127	122	119	135
I	124	118	110	115	107	124	119
P	116	122	130	133	135	152	139
CZ	114	121	105	131	76	136	120
EE	167	173	128	193	152	150	171
HU	119	140	129	132	115	163	141
LT	139	159	137	158	152	162	162
LV	96	128	139	184	186	174	164
PL	81	140	146	150	182	170	151
RO	62	114	101	142	174	96	107
SK	212	138	163	144	124	187	153

Nota: A impossibilidade em obter e trabalhar dados estatísticos fiáveis a preços constantes para as remunerações levou a que se tivesse optado, nesta abordagem comparativa do crescimento da produtividade e das remunerações, pela utilização de dados a preços correntes, disponíveis e trabalháveis em ambos os casos, cruzando-se, nessa medida, nesta evolução, efeitos volume e efeitos nominais, pelo que se procurou ter o maior cuidado possível na interpretação e análise dos resultados obtidos

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

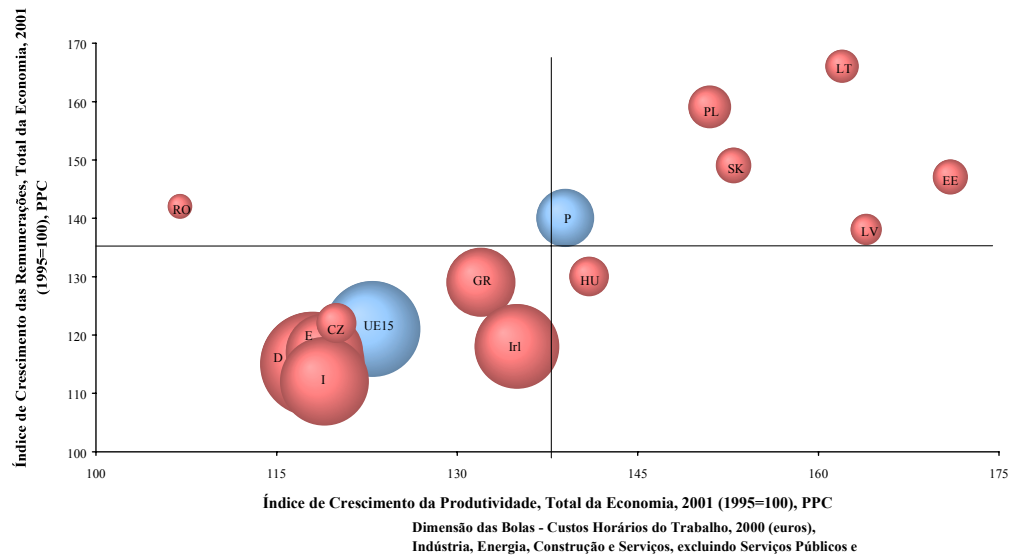
QUADRO 7-7: ÍNDICE DE CRESCIMENTO DAS REMUNERAÇÕES, PPC, 2001 (1995=100)

Países	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio, Transportes e Comunicações	Serviços Financ. e de Apoio às Empresas	Serviços Públicos	Total da Economia
UE15	94	103	117	99	99	100	121
D	119	122	109	109	113	115	115
GR	132	119	139	133	119	133	129
E	122	115	114	117	114	119	117
Irl	90	115	125	122	118	116	118
I	103	112	107	106	104	118	112
P	99	131	166	167	140	135	140
CZ	136	130	101	121	88	126	122
EE	147	138	128	154	136	151	147
HU	108	119	94	125	135	152	130
LT	296	166	121	165	157	160	166
LV	95	132	95	134	157	150	138
PL	111	158	173	164	167	151	159
RO	171	123	113	179	158	143	142
SK	154	149	130	154	154	142	149

Nota: A impossibilidade em obter e trabalhar dados estatísticos fiáveis a preços constantes para as remunerações levou a que se tivesse optado, nesta abordagem comparativa do crescimento da produtividade e das remunerações, pela utilização de dados a preços correntes, disponíveis e trabalháveis em ambos os casos, cruzando-se, nessa medida, nesta evolução, efeitos volume e efeitos nominais, pelo que se procurou ter o maior cuidado possível na interpretação e análise dos resultados obtidos

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

**GRÁFICO 7-2: EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E REMUNERAÇÕES, PPC, 2001
(1995=100), TOTAL DA ECONOMIA, CUSTOS HORÁRIOS DO TRABALHO, 2000 (EUROS), INDÚSTRIA
E SERVIÇOS**



Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

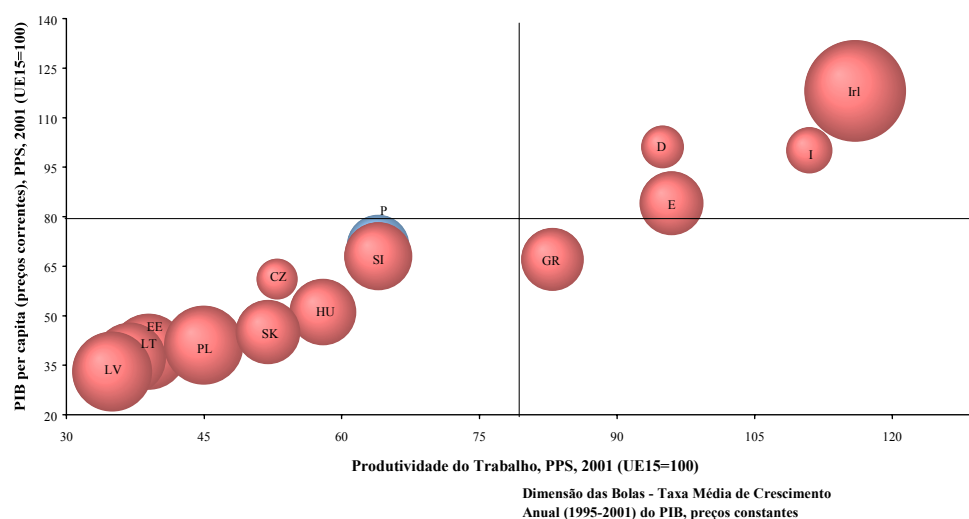
QUADRO 7-8: CUSTOS HORÁRIOS DO TRABALHO, EM EUROS, 2000

NACE	UE15	D	GR	E	Irl	I	P	BG	CY	CZ	EE	HU	LT	LV	PL	RO	SI	SK
Indústria, Energia, Construção e Serviços, exc. Serviços Públicos e Coletivos	22,21	26,34	11,62	14,38	17,31	18,99	8,13	1,35	10,74	3,9	3,03	3,83	2,71	2,42	4,48	1,51	8,98	3,06
Indústria, Energia e Construção	22,38	27,57	11,37	14,5	17,64	18,37	7,13	1,36	9,9	3,7	2,91	3,74	2,65	2,28	4,32	1,43	8,3	3,02
Serviços exc. Serv. Públicos e Coletivos	22,05	23,89	11,84	14,3	17,04	19,77	9,34	1,34	11,16	4,22	3,16	3,95	2,78	2,56	4,71	1,68	10,07	3,12

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Antes de passarmos propriamente à análise de alguns aspectos específicos fundamentais dos modelos de crescimento dos países candidatos e de Portugal, sempre numa base de comparação com a UE15, e que têm que ver, no essencial, com a estrutura produtiva, por actividades económicas, e a dimensão empresarial, com o nível de desenvolvimento das actividades de I&D e de penetração das novas tecnologias de informação nas sociedades e com a qualidade dos recursos humanos, em termos dos seus níveis de educação, qualificação e formação, que sustentam, em grande medida, estes resultados competitivos, acabados de analisar e descrever, em matéria, designadamente, dos avanços registados nos respectivos processos de convergência real com a UE15, importa ainda, em jeito de conclusão, e a respeito ainda destes (ver Gráfico 7-3), realçar a ideia de que a configuração e estruturação dos modelos competitivos dos países candidatos e de Portugal desembocam, naturalmente, em níveis de desenvolvimento e em capacidades de geração de valor acrescentado, até aqui, claramente inferiores aos registados, em média, na União Europeia.

Portugal, por seu lado, parece estar numa situação difícil porque as diferenças relativamente aos candidatos mais preparados e desenvolvidos, e por isso, eventualmente, mais ameaçadores, são, nos nossos dias, muito pequenas, tendendo a esbater-se cada vez mais, nos tempos mais próximos. A Eslovénia, Hungria, República Checa e Eslováquia estão, a este respeito, ou já ao nível ou perto da posição de Portugal em matéria de produtividade. Esta posição tem sido agravada pelo crescimento mais lento da produtividade nos últimos anos, num contexto de um modelo competitivo essencialmente extensivo, alicerçado, de forma predominante, em níveis sucessivamente aumentados de utilização de inputs e infraestruturas, relativamente pouco qualificados e diferenciados, em que o material/tangível se sobrepõe ao imaterial/intangível, em que a infraestrutura predomina sobre a lógica da prestação de serviços, em desfavor de uma aposta forte numa capacidade progressivamente renovada e sustentada de organizar e gerir recursos diferenciados e qualificados de forma tão eficiente e orientada para os mercados quanto possível.

GRÁFICO 7-3: PIB PER CAPITA E PRODUTIVIDADE DO TRABALHO, PPC, 2001 (UE15=100)

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

7.1.2. Estrutura Produtiva e Dimensão Empresarial

Este ponto, como o próprio nome indica, é dedicado, numa primeira instância, à análise da especialização/estrutura produtiva dos países candidatos e de Portugal, por comparação com a da UE15, utilizando os diferentes níveis de desagregação das actividades económicas da classificação NACE Rev. 1 para fazer a partição do VAB e emprego por sectores produtivos. Em seguida, passam-se a abordar, para o mesmo referencial geográfico, e para a indústria transformadora, as questões mais directamente relacionadas com a dimensão empresarial, mediante uma análise, tão rigorosa quanto possível, da estrutura do emprego e do número de empresas por escalões dimensionais.

No que diz respeito, em primeiro lugar, à estrutura produtiva por sectores, e pegando inicialmente no VAB, verificamos, para o ano 2002, do ponto de vista estático (ver Quadro 7-9), que a agricultura tem um peso claramente mais elevado para a generalidade dos ACO do que em Portugal e, nomeadamente, na UE15, com especial destaque para a Roménia, Turquia e Países Bálticos. Na indústria, temos, com a excepção do Chipre, a mesma situação, nomeadamente na Roménia, Eslovénia, República Checa, Polónia e Hungria. Na construção, Portugal e nomeadamente outros países da coesão como Espanha e Grécia assumem

protagonismo, apresentando um peso mais elevado do que na UE15 e, com excepção da Estónia e Chipre, na generalidade dos países candidatos. Já no comércio, turismo, transportes e comunicações, voltamos a ter uma importância relativa tendencialmente mais elevada nos ACO do que em Portugal e na UE15, salientando-se, a este nível, Turquia e Chipre, Bálticos e Polónia. Nos serviços financeiros, imobiliários e de apoio às empresas, destaque para o seu peso nos Estados Membros da UE15, claramente superior ao da generalidade dos candidatos, havendo a destacar, no seio destes, Chipre e outros países mais avançados no seu processo de convergência, como a Hungria, República Checa e Eslováquia. Nos serviços públicos, as diferenças não são tão significativas, não sendo, por outro lado, tão relevante e conclusiva a sua análise.

Em termos dinâmicos, para o período 1995-2002 (ver Quadro 7-10), haverá que destacar o crescimento do VAB, em termos globais, na Letónia, Estónia, Lituânia, Polónia, Hungria e Eslovénia, Eslováquia, por esta ordem, com variações reais entre 30% e 50%, acima claramente do registado na UE15 e em Portugal, por oposição ao que se passa na Roménia, situando-se a República Checa, a este nível, numa posição não muito favorável. Sectorialmente, há que realçar, em primeiro lugar, o crescimento mais elevado do VAB agrícola na UE15 do que na generalidade dos países da coesão e dos ACO, com excepção, nomeadamente, da República Checa, Eslováquia, Letónia e de Espanha. O decréscimo do VAB nesta actividade na Grécia, Estónia, Eslovénia, Roménia e, sobretudo, na Polónia é também relevante. Na indústria, temos um crescimento mais rápido do VAB na maioria dos candidatos do que na UE15, situando-se inclusive acima de Portugal na Hungria, Polónia, Eslovénia e Bálticos. O VAB da construção cresce de forma mais forte em Portugal e nos outros países da coesão do que na generalidade dos ACO, ainda que, de entre estes, mereçam destaque os registos da Letónia, Estónia, Eslovénia e Hungria, com crescimentos claramente superiores ao de Portugal. No comércio, turismo, transportes e comunicações, destaque para a evolução apresentada por Chipre, Bálticos, Polónia, Eslováquia e República Checa, acima da verificada em Portugal e na UE15. Finalmente, nos serviços financeiros, imobiliários e de suporte às empresas, a evolução é mais forte em Portugal do que na maioria dos países candidatos, com excepção novamente dos Bálticos e da Polónia. Realce ainda, a este nível, para a evolução registada no Chipre.

QUADRO 7-9: ESTRUTURA DO VAB_{PB} POR GRANDES SECTORES, 2002, PREÇOS CONSTANTES DE 1995 (EM %)

	Agricultura e Pescas	Indústrias Transformadoras e Extractivas e Energia	Construção	Comércio, Hotelaria, Transportes e Comunicações	Serviços Financeiros, Imobiliários e às Empresas	Serviços Públicos
UE15	2,42	22,81	5,11	22,31	26,59	20,76
Alemanha	1,26	23,12	4,69	19,34	31,04	20,56
Grécia	7,35	15,29	7,27	30,85	20,48	18,54
Espanha	4,01	22,15	8,34	26,88	18,58	20,05
Itália	2,97	23,57	5,02	25,07	25,03	18,34
Portugal	4,13	22,86	6,54	23,42	21,36	21,69
Chipre	4,43	12,88	7,19	33,51	20,84	21,16
República Checa	5,62	33,53	3,43	29,01	17,97	10,44
Estónia	5,84	25,38	8,04	30,56	14,57	15,81
Hungria	5,40	29,72	5,06	22,54	18,77	18,31
Lituânia	8,89	28,72	6,08	29,31	10,29	16,67
Letónia	7,46	26,03	6,25	32,94	11,20	14,38
Polónia	2,02	30,90	6,00	30,22	10,43	16,98
Roménia (p)	18,94	36,75	5,97	19,37	9,78	8,40
Eslovénia	3,32	33,66	5,71	21,96	15,48	19,85
Eslováquia	5,45	27,84	3,75	26,02	17,84	19,09
Turquia	13,74	25,96	4,05	33,94	9,88	12,62

(p) Valores de 2001 para a Roménia

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

QUADRO 7-10: ÍNDICE DE CRESCIMENTO DO VAB_{PB}, 1995-2002 (1995=100), PREÇOS CONSTANTES DE 1995

	Total	Agricultura e Pescas	Indústrias Transformadoras e Extractivas e Energia	Construção	Comércio, Hotelaria, Transportes e Comunicações	Serviços Financeiros, Imobiliários e às Empresas	Serviços Públicos
UE15	118	107	112	103	126	126	112
Alemanha	114	112	104	79	124	129	108
Grécia	126	94	121	143	145	122	119
Espanha	125	113	125	138	125	124	121
Itália	113	104	107	111	115	121	110
Portugal	126	101	124	125	124	148	119
Chipre	127	106	110	101	137	143	129
República Checa	113	135	114	45	141	124	85
Estónia	145	97	149	181	164	152	117
Hungria	132	105	149	145	133	126	118
Lituânia	139	105	149	112	146	149	141
Letónia	150	113	137	183	172	167	120
Polónia	138	40	135	114	152	157	134
Roménia (p)	102	90	105	85	100	109	83
Eslovénia	132	97	136	150	127	130	134
Eslováquia	130	119	110	96	137	133	182
Turquia	120	109	123	92	128	111	133

(p) Valores de 1995-2001 para a Roménia

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

No respeitante ao emprego, numa perspectiva estática, verificamos, no ano 2002 (ver Quadro 7-11), em primeiro lugar, que actividades económicas como a agricultura, energia, transportes e comunicações são mais importantes nos países candidatos do que em Portugal e na UE15, em oposição com o que se passa, nomeadamente, com os sectores da construção (mesmo relativamente à UE15, neste caso) e dos serviços imobiliários, que têm vindo a assumir, no nosso país, uma importância cada vez maior enquanto actividades empregadoras de mão de obra. Detalhando um pouco mais estas conclusões, há que dar destaque, no quadro dos ACO, ao peso empregador da agricultura designadamente na Roménia, Polónia e Bulgária, da indústria na Eslovénia e República Checa, do comércio no Chipre, Lituânia, Eslováquia e Letónia, da hotelaria e restauração e dos serviços financeiros em Malta e, sobretudo, no Chipre e dos transportes e comunicações nos Bálticos Estónia e Letónia, Malta e Hungria.

Em termos dinâmicos, para o período 1995-2002 (ver Quadro 7-12), há que destacar a tendência global de perda de importância da agricultura, indústria e energia, especialmente vincada no caso dos ACO, enquanto actividades empregadoras de mão de obra, em favor dos serviços. Realce, em Portugal, para o aumento ligeiro do peso da indústria no emprego, ao contrário do que se passa, em média, na UE15, e para o reforço claríssimo da posição do sector da construção, acompanhando, de certa forma, a evolução registada nos restantes países da coesão. Deve-se dar saliência ainda ao peso crescente, no nosso país, designadamente dos serviços imobiliários, em estreita articulação, como foi referido anteriormente, com o papel claramente ascensional da construção enquanto sector empregador de mão de obra, e da hotelaria e restauração, e, nos ACO, da administração pública, defesa e segurança social, da hotelaria e restauração, do comércio e, de igual forma, dos serviços imobiliários. Por países candidatos, relevo para o ganho de importância da hotelaria e restauração, construção, serviços imobiliários e comércio na Hungria e Letónia, do comércio na Eslováquia, dos serviços financeiros no Chipre, Eslovénia, Eslováquia e Estónia, dos serviços imobiliários na Polónia, Eslovénia e Estónia e da administração pública, defesa e segurança social na Polónia, Eslovénia e Bulgária. Em termos globais, é preciso ter em conta ainda a diminuição clara do emprego nos ACO, ao contrário do que se passa na UE15, mais vincada no Chipre, Lituânia, Roménia, Bulgária e Estónia, associada, nomeadamente, à evolução registada na agricultura e ao desenvolvimento de processos de reestruturação dos respectivos sectores industrial e energético, constituindo excepções, a este nível, os casos já mais avançados de convergência da Eslovénia e Hungria.

QUADRO 7-11: EMPREGO POR SECTORES, 2002 (EM %)

Ramos	BG	CY	CZ	EE	HU	LT	LV	MT	PL	RO	SI	SK	ACO (13)	UE15	GR	E	Irl	I	P
Agricultura	26,4	8,7	5,4	6,5	6,2	16,5	14,6	1,6	26,8	40,9	11,0	5,0	16,0	4,1	14,7	5,6	6,6	4,6	9,3
Pescas	1,2	0,5	0,0	0,3	0,1	0,1	0,3	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,1	0,6	0,4	0,2	0,2	0,4
Ind. Extractivas	1,3	0,2	1,1	1,0	0,4	0,2	0,2	0,5	1,5	1,6	0,6	0,6	0,9	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3
Ind. Transformadoras	19,5	11,9	27,8	21,9	24,8	17,6	17,1	23,9	17,0	20,0	27,8	25,3	20,6	18,2	15,1	17,9	16,3	21,7	20,1
Energia	2,0	0,5	1,4	1,8	1,9	2,2	1,9	2,4	1,6	1,9	1,3	2,2	1,8	0,7	1,1	0,4	0,7	0,6	0,6
Construção	4,1	8,1	8,3	6,5	7,0	6,8	6,9	7,6	5,1	4,0	7,3	6,5	6,6	6,7	7,7	10,9	10,6	6,7	11,0
Comércio	11,9	17,7	14,3	14,7	14,3	16,6	15,6	14,1	14,2	9,4	12,6	15,7	13,8	15,4	14,6	15,2	14,2	15,5	15,2
Hotelaria e Restauração	2,6	11,0	3,5	3,1	3,6	1,4	2,3	6,7	1,5	0,9	3,7	2,8	3,8	4,8	6,0	6,1	6,3	4,9	4,9
Transportes e Comunicações	7,5	7,3	6,7	9,2	8,0	6,2	8,1	8,2	5,2	4,7	6,1	7,7	7,2	5,7	6,3	6,0	6,3	4,6	3,3
Serv. Financeiros	1,1	5,2	1,8	1,4	2,0	1,1	1,6	3,8	2,0	0,8	2,3	1,7	2,1	3,2	2,4	2,2	4,0	2,7	2,3
Serv. Imobiliários	4,0	4,8	9,1	7,5	6,0	4,0	5,4	3,9	6,5	3,3	7,8	6,4	4,8	11,4	6,6	7,7	8,9	10,9	6,6
Bens Públicos	3,0	7,1	5,9	6,1	7,3	4,7	6,8	9,4	3,8	1,7	5,2	6,7	5,3	7,3	7,3	8,0	5,0	5,8	8,0
Educação	7,2	5,3	5,6	9,5	8,2	10,3	9,1	7,8	6,1	4,9	6,2	8,6	7,0	6,6	7,4	5,4	6,2	6,9	6,3
Saúde e Serv. Colectivos	5,1	3,9	5,3	5,4	6,2	6,4	5,2	6,8	6,0	4,1	5,0	6,8	5,6	8,9	4,8	5,9	9,0	5,8	5,3
Outros	3,1	4,6	3,7	5,1	4,1	3,4	5,1	3,0	2,5	1,8	3,1	4,0	4,2	5,0	3,8	3,8	5,1	4,5	4,1

Nota: Os dados para Portugal, UE15, ACO13, Bulgária, Chipre e Malta são de 2000; os dados para a República Checa, Letónia e Roménia são de 2001.

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

QUADRO 7-12: VARIAÇÃO DO EMPREGO, 1995-2002 (EM %)

Ramos	BG	CY	EE	HU	LT	LV	MT	PL	RO	SI	SK	UE15	GR	E	Irl	I	P
Agricultura	-2	-67	-35	-19	-39	-16	0	2	7	-9	-46	-10	-14	-9	-13	-15	-12
Pescas	-	0	-67	100	0	-60	-	-46	0	-	-	-5	-8	-10	33	-8	-13
Ind. Extractivas	-39	-25	-39	-56	-25	-33	0	-43	-44	-44	-40	-17	-6	-20	-	-9	7
Ind. Transformadoras	-26	-19	-19	13	-16	-17	0	-20	-25	-12	-11	-1	-6	19	7	1	3
Energia	3	0	-31	-24	-26	6	0	-14	-3	0	5	-13	-5	-12	-	-19	-6
Construção	-27	-6	12	25	-15	38	0	-11	-29	18	-10	5	17	44	97	10	39
Comércio	10	3	8	20	14	22	6	12	-7	7	37	8	8	18	41	8	12
Hotelaria e Restauração	2	-2	4	17	11	16	13	9	-36	-3	6	16	21	25	56	28	25
Transportes e Comunicações	-11	18	-15	-3	-5	-7	10	-10	-28	12	-3	7	0	22	71	6	9
Serv. Financeiros	-25	23	16	-9	-24	15	0	16	-4	17	17	3	13	2	45	2	-3
Serv. Imobiliários	18	15	42	78	18	44	0	69	-13	49	13	32	41	56	101	54	24
Bens Públicos	22	15	-6	8	1	16	-7	42	9	31	1	-1	3	10	22	-3	8
Educação	-16	8	4	-5	5	1	11	5	-3	15	-11	6	20	18	20	2	16
Saúde e Serv. Colectivos	-20	13	-12	4	-10	-17	13	-13	4	2	4	11	11	22	48	8	16
Outros	-11	-6	3	-15	-40	-8	33	11	-19	0	-4	12	7	30	41	21	26

Nota: Os dados para Portugal, UE15 e Chipre são de 1995-2000; os dados para Letónia e Roménia são de 1995-2001; os dados para a Bulgária e para Malta são, respectivamente, de 1996-2000 e de 1997-2000.

Variações Acumuladas Positivas
Variações Acumuladas Negativas

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Se optarmos por um nível mais fino de desagregação das actividades económicas, fazendo um *zoom* ao nível dos sectores da indústria, energia e construção, para os ACO, Portugal e UE15, inicialmente para o valor da produção, verificamos, em primeiro lugar, no quadro de uma análise de estática comparada (ver Quadro 7-13), que a importância relativa das indústrias que exploram intensivamente economias de escala e estratégias de diferenciação do produto e de I&D, como são os casos do material de transporte, produtos metálicos, máquinas e equipamentos, equipamento eléctrico e de óptica e químicos, já é superior nos

ACO mais preparados e desenvolvidos, designadamente na Eslovénia, Hungria, República Checa e Eslováquia, e inclusivamente nos ACO10, do que em Portugal, onde assumem maior protagonismo, pelo contrário - não obstante os desenvolvimentos mais recentes, ao nível, em especial, do material de transporte, moldes e de outras indústrias de exploração intensiva de economias de escala e, em menor grau, de abordagens de diferenciação do produto - as indústrias cujo factor competitivo principal é o baixo custo do factor trabalho ou o fácil acesso a recursos naturais, como são os casos dos têxteis, vestuário e calçado, madeira e cortiça, pasta de papel, vidro e cristalaria, e, nomeadamente, a construção (responsável, em 2001, por cerca de 25% do valor da produção gerado nestes sectores).

Destaque ainda para o peso da construção nos Bálticos Estónia e Letónia e no Chipre, das actividades energéticas na Bulgária, Roménia, Eslováquia e Letónia, da fileira metalomecânica nos mais avançados Eslovénia, Eslováquia e República Checa e, por outro lado, na Bulgária e Roménia, dos químicos na Eslovénia e Bulgária e das indústrias alimentares, de bebidas e tabaco no Chipre e nos Bálticos Letónia e Lituânia.

É claro que estas conclusões devem ser, de alguma forma, relativizadas pelo facto, em primeiro lugar, de uma boa parte da produção, volume de negócios, VAB, exportações e emprego dos candidatos mais preparados ter origem em filiais de multinacionais com centros de decisão no exterior, nomeadamente na União Europeia. Por outro lado, não dispomos de informação sobre o grau de controlo e características do posicionamento nas cadeias de valor industriais por parte das unidades empresariais destes países. Não obstante, são tendências genéricas que importa reter tendo em vista a caracterização do modelo competitivo dos ACO e de Portugal, por comparação com o prevalecente na UE15.

Quando se aplica esta mesma partição/desagregação ao emprego (ver Quadro 7-14), constatamos, rapidamente, que as conclusões são, no essencial, salvo um ou outro pormenor, as mesmas, revelando-se também aqui pertinentes as observações feitas anteriormente a propósito da sua relativização e dos cuidados a ter na sua utilização.

QUADRO 7-13: PESO NO VALOR DA PRODUÇÃO DOS SECTORES DA INDÚSTRIA, ENERGIA E CONSTRUÇÃO, 2001 (EM %)

Sectores	BG	CY	CZ	EE	HU	LT	LV	MT	PL	RO	SI	SK	ACO10	UE15	E	I	P
INDÚSTRIA E ENERGIA	86,9	71,1	84,2	77,4	93,4	86,9	77,4	90,2	85,7	86,9	85,7	90,8	86,4	83,2	74,2	85,7	74,6
Indústria Extractiva	3,9	1,0	2,2	2,4	0,5	1,7	0,6	0,4	4,7	7,4	1,1	1,3	2,9	1,7	0,7	0,9	1,2
Ind. Transformadora	70,3	61,6	71,8	66,1	86,7	74,2	63,8	89,8	71,3	63,1	75,3	72,4	73,8	81,5	68,4	78,7	64,4
Alimentação, Bebidas e Tabaco	15,4	23,5	10,2	13,9	15,5	19,2	19,9	13,2	-	14,1	8,5	-	14,7	11,7	12,3	9,8	10,5
Têxteis e Vestuário	5,1	2,7	2,8	7,2	2,6	6,6	5,4	6,4	2,8	5,6	4,9	2,0	3,0	3,1	3,0	6,9	7,9
Indústria do Couro	-	0,6	0,3	-	-	-	-	1,4	0,5	1,4	-	0,9	0,6	0,8	1,0	2,5	2,4
Madeira e Cortiça	1,1	2,9	2,1	9,4	1,0	4,2	12,5	-	2,5	2,4	2,5	1,2	2,4	1,5	1,6	1,6	3,1
Papel, Pasta de Papel, Edição e Impressão	2,6	4,4	3,5	4,8	3,6	3,6	5,0	4,5	-	2,4	5,6	5,0	4,2	6,0	4,6	4,3	4,6
Produtos Petrolíferos e Comb. Nucleares	-	5,2	2,0	-	-	-	-	-	-	3,5	-	-	4,6	4,7	4,0	5,2	5,2
Químicos	6,3	3,5	4,2	3,4	6,0	3,6	2,3	2,5	-	4,5	7,3	5,1	5,0	8,3	6,2	6,2	3,4
Borracha e Matérias Plásticas	1,5	1,5	3,7	2,4	3,1	3,2	1,2	3,0	3,1	1,9	4,2	3,0	3,2	3,1	2,7	3,2	2,0
Outros Produtos Minerais Não Metálicos	2,9	6,2	4,2	3,4	2,5	2,4	2,1	2,2	3,6	3,0	2,9	3,4	3,5	2,8	4,5	3,5	4,4
Metalurgia de Base e Produtos Metálicos	9,0	4,6	10,9	5,2	6,6	2,0	6,3	2,1	8,4	9,3	12,0	11,7	8,7	8,9	8,6	10,5	5,3
Máquinas e Equipamentos	4,7	1,5	5,6	2,1	3,7	2,0	1,9	1,1	3,7	3,9	7,2	5,2	4,2	7,4	3,9	9,5	2,7
Equipamento Eléctrico e de Óptica	3,3	1,0	8,3	4,8	22,5	5,1	2,1	44,6	5,0	3,5	7,9	6,1	8,8	9,4	4,6	6,2	5,4
Material de Transporte	1,1	0,5	11,2	2,6	11,5	1,7	2,2	2,4	6,1	4,7	7,3	11,1	8,1	11,3	8,9	5,7	4,9
Ind. Transform. n.e.	1,3	3,4	2,9	5,3	1,0	2,7	3,0	6,0	2,9	2,8	3,2	2,0	2,6	2,6	2,4	3,5	2,6
Electricidade, Gás e Água	12,6	8,4	10,2	9,0	6,2	11,1	13,0	-	9,8	16,4	9,4	17,1	9,8	-	5,1	6,0	9,1
CONSTRUÇÃO	13,1	28,9	15,8	22,6	6,6	13,1	22,6	9,8	14,3	13,1	14,3	9,2	13,6	16,8	25,8	14,3	25,4

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

QUADRO 7-14: PESO NO EMPREGO DOS SECTORES DA INDÚSTRIA, ENERGIA E CONSTRUÇÃO, 2001
(EM %)

Sectores	BG	CY	CZ	EE	HU	LT	LV	MT	PL	RO	SI	SK	UE15	E	I	P
INDÚSTRIA E ENERGIA	86,9	71,1	84,2	77,4	93,4	86,9	77,4	90,2	85,7	86,9	85,7	90,8	73,4	58,6	76,6	71,4
Indústria Extractiva	3,9	1,0	2,2	2,4	0,5	1,7	0,6	0,4	4,7	7,4	1,1	1,3	0,9	0,9	0,6	1,1
Ind. Transformadora	70,3	61,6	71,8	66,1	86,7	74,2	63,8	89,8	71,3	63,1	75,3	72,4	72,5	56,3	74,0	68,2
Alimentação, Bebidas e Tabaco	15,4	23,5	10,2	13,9	15,5	19,2	19,9	13,2	-	14,1	8,5	-	9,1	8,0	6,7	7,8
Têxteis e Vestuário	5,1	2,7	2,8	7,2	2,6	6,6	5,4	6,4	2,8	5,6	4,9	2,0	4,9	5,3	9,3	16,9
Indústria do Couro	-	0,6	0,3	-	-	-	-	1,4	0,5	1,4	-	0,9	1,2	1,4	3,1	5,1
Madeira e Cortiça	1,1	2,9	2,1	9,4	1,0	4,2	12,5	-	2,5	2,4	2,5	1,2	2,2	2,4	2,8	3,6
Papel, Pasta de Papel, Edição e Impressão	2,6	4,4	3,5	4,8	3,6	3,6	5,0	4,5	-	2,4	5,6	5,0	6,0	4,3	3,9	3,9
Produtos Petrolíferos e Comb. Nucleares	-	5,2	2,0	-	-	-	-	-	-	3,5	-	-	0,4	0,2	0,4	0,2
Químicos	6,3	3,5	4,2	3,4	6,0	3,6	2,3	2,5	-	4,5	7,3	5,1	4,3	3,0	3,2	1,7
Borracha e Matérias Plásticas	1,5	1,5	3,7	2,4	3,1	3,2	1,2	3,0	3,1	1,9	4,2	3,0	3,6	2,6	3,2	1,9
Outros Produtos Minerais Não Metálicos	2,9	6,2	4,2	3,4	2,5	2,4	2,1	2,2	3,6	3,0	2,9	3,4	3,2	4,1	3,8	4,9
Metalurgia de Base e Produtos Metálicos	9,0	4,6	10,9	5,2	6,6	2,0	6,3	2,1	8,4	9,3	12,0	11,7	10,5	8,9	12,6	6,9
Máquinas e Equipamentos	4,7	1,5	5,6	2,1	3,7	2,0	1,9	1,1	3,7	3,9	7,2	5,2	8,0	4,1	9,1	3,4
Equipamento Eléctrico e de Óptica	3,3	1,0	8,3	4,8	22,5	5,1	2,1	44,6	5,0	3,5	7,9	6,1	8,4	3,6	6,9	4,3
Material de Transporte	1,1	0,5	11,2	2,6	11,5	1,7	2,2	2,4	6,1	4,7	7,3	11,1	6,8	4,6	4,1	2,6
Ind. Transform. n.e.	1,3	3,4	2,9	5,3	1,0	2,7	3,0	6,0	2,9	2,8	3,2	2,0	3,9	3,8	4,7	4,9
Electricidade, Gás e Água	12,6	8,4	10,2	9,0	6,2	11,1	13,0	-	9,8	16,4	9,4	17,1	-	1,3	2,0	2,0
CONSTRUÇÃO	13,1	28,9	15,8	22,6	6,6	13,1	22,6	9,8	14,3	13,1	14,3	9,2	26,6	41,4	23,4	28,6

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Podemos ter esta mesma percepção, ainda que tendo presentes os cuidados mencionados anteriormente a propósito da sua interiorização e utilização, quando se analisam e comparam as estruturas produtivas de alguns dos ACO mais desenvolvidos com as dos países da coesão e, em particular, com Portugal, medindo, para o efeito, o peso no total do VAB das indústrias e serviços intensivos em conhecimento (ver Quadro 7-15). Podemos realçar, a este propósito, que a República Checa, a Eslováquia, a Polónia e, sobretudo, a Hungria, no que diz respeito, especificamente, ao peso no VAB das indústrias de alta e média-alta tecnologia, situam-se já num patamar superior ao de Portugal - e, inclusive, da Grécia, Espanha e até, nos casos da Hungria e República Checa, da UE15, destacando-se claramente, a este nível, a Irlanda -, que, por sua vez, apresenta uma posição mais favorável nos serviços financeiros e de suporte às actividades económicas e às empresas.

QUADRO 7-15: PESO DAS INDÚSTRIAS INTENSIVAS EM TECNOLOGIA E CONHECIMENTO NO TOTAL DO VAB_{PB}, PREÇOS CORRENTES (EM %)

Indústrias Intensivas em Tecnologia e Conhecimento									
		Indústrias de Alta Tecnologia	Indústrias de Média-Alta Tecnologia	Serviços de Comunicação	Serviços Financeiros e de Seguros	Serviços às Empresas	Total	Educação e Saúde	Total incluindo Educação e Saúde
	ISIC Rev. 3	2423, 30, 32, 33, 353	24 less 2423, 29, 31, 34, 352+359	64	65-67	71-74		80, 85	
CZ	2000	1,7	8,3	4,3	4,5	6,9	25,7	7,1	32,8
GR	2000	0,5	1,2	3,3	5,0	7,0	17,1	10,1	27,2
HU	2000	11,8		3,8	3,9	8,6	28,1	9,2	37,3
Irl	1999	8,6	10,4	-	4,5	-	-	8,3	-
I	2000	1,9	5,6	2,3	6,2	9,1	25,0	9,7	34,7
PL	1999	6,4		2,1	2,2	-	-	8,4	-
P	1999	1,1	2,8	2,9	6,4	-	-	12,7	-
SK	1999	7,7		2,7	3,6	6,0	20,0	7,4	27,5
E	2000	1,2	4,8	2,6	5,2	5,9	19,8	10,2	29,9
UE15	2000	2,3	6,0	2,4	5,3	11,0	27,0	11,0	38,0

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da STAN, OCDE (por isso, só são envolvidos nesta análise países candidatos pertencentes à organização, com excepção do caso da Polónia que não pertence à mesma)

Finalmente, importa passar agora à análise, de estática comparada, da dimensão das unidades empresariais, nos ACO e em Portugal, por comparação com a UE15 e outros países da coesão, utilizando, para o efeito, em face da sua relevância, o referencial da indústria transformadora, numa partição do número de empresas e do emprego por escalões dimensionais - consideramos, a este nível, cinco classes de dimensão: microempresas (1 a 19 trabalhadores), muito pequenas empresas (20-49), pequenas empresas (50-249), médias empresas (250-499) e grandes empresas (≥ 500 trabalhadores).

Na partição das empresas (ver Quadro 7-16), constatamos, desde logo, que as microempresas são, com excepção da República Checa, Polónia e da Eslovénia, que seguem, de forma relativamente próxima, o padrão português e da UE15, mais importantes, em termos relativos, em Portugal, Espanha, Itália e na UE15 do que nos ACO, Irlanda e Grécia, ao contrário exactamente do que acontece para todos os outros escalões dimensionais. Pode-se dizer, a este propósito, no essencial, que a microempresa predomina claramente na União Europeia alargada, ainda que de forma mais vincada na actual UE15 do que nos ACO, sendo as pequenas empresas também importantes, nomeadamente, em termos médios, neste último grupo de países.

Quando se passa a avaliar a estrutura já não das empresas mas antes do emprego por escalões dimensionais (ver Quadro 7-17), verificamos que, por um lado, as micro e muito pequenas empresas são mais importantes na UE15, Portugal, Itália e Espanha do que nos ACO e em países da coesão como a Grécia e, sobretudo, a Irlanda. As pequenas unidades, por outro lado, são especialmente relevantes, enquanto empregadoras de mão de obra, na Grécia, Irlanda e em Portugal, mais do que nos países candidatos (com excepção dos Bálticos) e, sobretudo, em Espanha, Itália e na UE15. Já no tocante às grandes e médias empresas, voltamos a registar a sua maior importância nos ACO mais avançados e na Irlanda do que nas restantes situações e, em particular, na UE15 e em Portugal. Relevo especial para a importância relativa das grandes empresas na estrutura de emprego industrial da Roménia e Eslováquia, provavelmente associada à existência, nestes países, de um número reduzido de projectos de investimento directo estrangeiro de grande dimensão, e para a reduzida relevância das realidades microempresariais na Irlanda e Grécia.

QUADRO 7-16: ESTRUTURA DAS EMPRESAS POR ESCALÕES DE DIMENSÃO, INDÚSTRIA TRANSFORMADORA, 2001 (EM %)

	Escalaões (por nº de trabalhadores)				
	1 a 19	20 a 49	50 a 249	250 a 499	≥ 500
UE15	88,72%	6,62%	3,79%	0,51%	0,36%
GR (*)	51,07%	28,32%	17,09%	2,22%	1,30%
E	89,27%	7,56%	2,72%	0,29%	0,16%
Irl (*)	57,62%	22,01%	16,33%	2,47%	1,57%
I	93,09%	4,75%	1,89%	0,17%	0,10%
P	88,39%	7,23%	3,86%	0,35%	0,18%
CZ	93,36%	3,42%	2,56%	0,38%	0,28%
EE	72,14%	15,86%	10,37%	1,07%	0,57%
HU	63,25%	19,74%	13,05%	2,36%	1,60%
LT	79,21%	11,84%	7,38%	0,93%	0,64%
LV	73,20%	14,83%	9,88%	1,39%	0,71%
PL	92,85%	3,38%	3,01%	0,46%	0,29%
RO	77,90%	10,20%	8,88%	1,42%	1,60%
SI	90,57%	4,11%	4,21%	0,72%	0,39%
SK	68,89%	11,20%	14,67%	2,72%	2,53%

(*) Valores de 2000 para Grécia e Irlanda

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

QUADRO 7-17: ESTRUTURA DO EMPREGO POR ESCALÕES DE DIMENSÃO, INDÚSTRIA TRANSFORMADORA, 2001 (EM%)

	Escalaões (por nº de trabalhadores)				
	1 a 19	20 a 49	50 a 249	250 a 499	≥ 500
UE15	22,26%	12,41%	23,38%	10,61%	31,34%
GR (*)	9,95%	16,62%	33,96%	14,53%	24,94%
E	32,04%	19,46%	22,38%	8,50%	17,62%
Irl (*)	9,32%	12,85%	32,23%	16,39%	29,20%
I	40,25%	16,04%	20,88%	6,43%	16,40%
P	29,30%	17,76%	29,27%	9,24%	14,43%
CZ	19,71%	10,13%	25,49%	12,47%	32,20%
EE	15,41%	16,47%	34,59%	12,86%	20,66%
HU	11,13%	9,72%	25,88%	15,73%	37,53%
LT	15,89%	14,49%	29,55%	12,64%	27,43%
LV	15,49%	14,62%	32,48%	14,68%	22,73%
RO	7,81%	7,49%	23,08%	12,05%	49,57%
SK	9,26%	6,01%	25,48%	14,09%	45,16%

(*) Valores de 2000 para Grécia e Irlanda

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

7.1.3. Os Grandes Factores Competitivos em Portugal e nos Países Candidatos

Os chamados factores estratégicos da competitividade são cada vez mais relevantes para as economias plenamente integradas no seio dos grandes blocos regionais supranacionais, que moldam a evolução da economia mundial, nomeadamente aqueles que se prendem com a inovação e o desenvolvimento tecnológico e com a educação e qualificação susceptíveis de consolidarem competências distintivas nos recursos humanos. A análise da sua configuração nos países candidatos e em Portugal, no contexto da Europa alargada, permitiu aprofundar a análise comparativa da qualidade e sustentabilidade dos respectivos modelos competitivos.

7.1.3.1. Investigação & Desenvolvimento

A transição para uma economia baseada no conhecimento, iniciada já há alguns anos e reforçada na Cimeira de Lisboa no ano de 2000, implica o desenvolvimento de políticas apropriadas, com base em processos e instrumentos diferenciados. A economia do conhecimento constitui um fenómeno complexo e multifacetado, cujos contornos se revelam de difícil apreciação a partir de um pequeno número de indicadores, no entanto, a análise no âmbito deste capítulo recairá, sobretudo, na Investigação e Desenvolvimento (I&D) - como actividade geradora de conhecimento, crescimento e emprego, que desempenha um papel fundamental nesta transição - e ainda nas tecnologias de informação. A necessidade de utilizar estatísticas tão actualizadas quanto possível implicou que, no que respeita à I&D, as estatísticas relativas aos países candidatos se reportem ao ano 2000 e as dos Estados-membros a 2001 (com excepção da Grécia, cujos últimos dados disponíveis são de 1999).

A intensidade em I&D (despesas de I&D/PIB) expressa o esforço relativo de um país na criação, disseminação e exploração do conhecimento, sendo consensual que níveis elevados de intensidade em I&D e forte dinâmica nesta actividade contribuem de forma positiva para o crescimento das economias. A UE investiu, no ano de 2001, em média, 2% do PIB em I&D, enquanto que nos ACO10⁷⁰ esta média se quedou pelos 0,84% em 2000. A Suécia e a Finlândia são claramente os países que mais recursos afectam à I&D (4,3% e 3,4 % do PIB, respectivamente), por oposição à Grécia, Portugal e Espanha em que as despesas de I&D representam apenas 0,7% a 1% do PIB. Nos países candidatos, destacam-se claramente a Eslovénia e a República Checa (1,5% e 1,3%, respectivamente) como os países com maior esforço de investimento em I&D nos últimos anos (situando-se mesmo acima dos valores

⁷⁰ ACO10 = os 10 países que irão aderir à UE em Maio de 1994 (exclui-se assim a Roménia, a Bulgária e a Turquia).

alcançados por Portugal) e o Chipre, Roménia, Letónia e Bulgária como os que menos investiram em I&D.

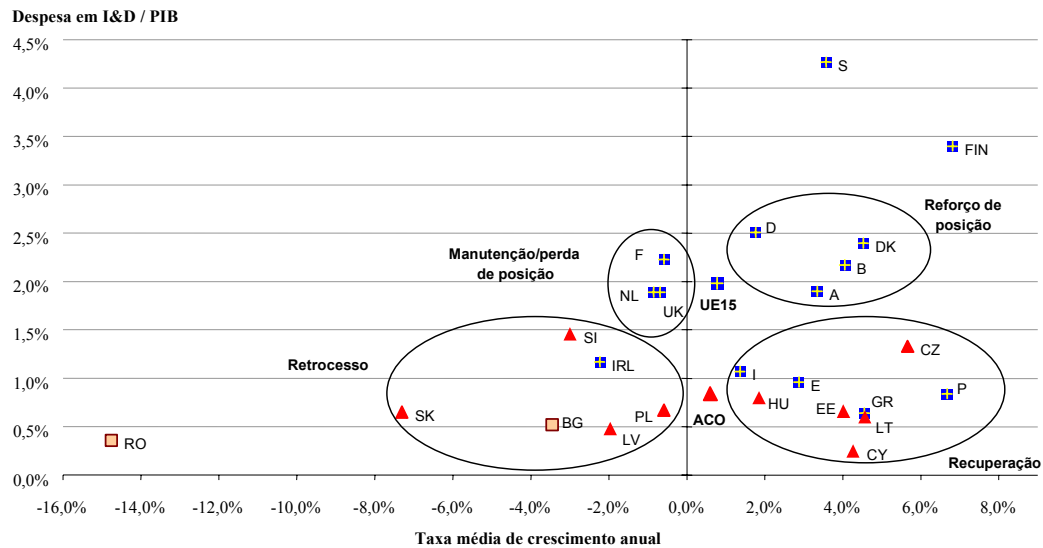
A evolução das despesas de I&D em % do PIB não tem sido positiva em todos os países, especialmente nos ACO onde seis dos onze países analisados registaram retrocessos neste indicador entre 1995 e 2000; destaca-se o caso da Roménia com um decréscimo médio anual de 15% nas despesas de I&D em % do PIB, por oposição à República Checa, onde o crescimento anual foi de cerca de 6%. Na UE, os países que maior evolução registaram neste indicador (entre 1995 e 2001) foram a Finlândia e Portugal.

A análise estática comparada da intensidade em I&D no período de 1995 a 2000/1⁷¹ (Gráfico 7-4) permite identificar dois casos extremos de desempenho ao nível deste indicador: o bom posicionamento da Suécia e Finlândia e a má performance da Roménia. Os restantes países podem agrupar-se de acordo com as seguintes situações:

- países que estando situados ao nível ou acima da média da UE continuam a reforçar a sua posição (onde se destaca a Dinamarca);
- países que estando situados ao nível da UE têm mantido ou mesmo descido ligeiramente a sua posição neste indicador (França, Holanda e Reino Unido);
- países que se encontram num processo de catching-up face à média comunitária (onde se destacam Portugal e a República Checa);
- países que para além de se situarem abaixo da média da UE têm registado retrocessos (onde o caso mais extremo, para além da Roménia, é o da Eslováquia).

⁷¹ 2000 para os países candidatos e 2001 para a generalidade dos Estados-Membros.

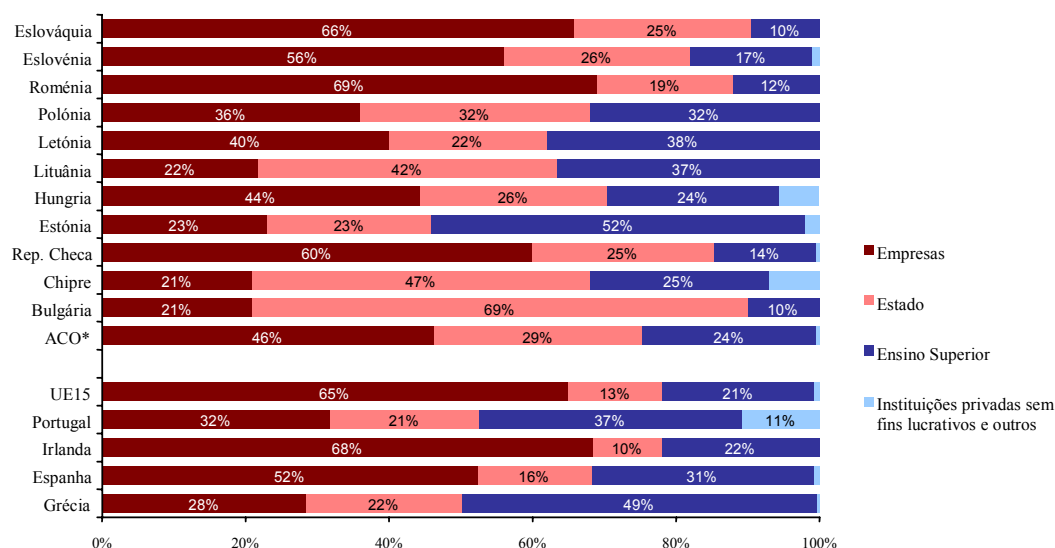
GRÁFICO 7-4: DESPESAS DE I&D EM % DO PIB



Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

A estrutura das despesas de I&D por sector de execução (Gráfico 7-5) demonstra, quer na UE, quer nos ACO, uma predominância do sector empresarial (65% na UE e 46% nos ACO), seguido do ensino superior na UE (21%) e do Estado nos ACO (29%). As discrepâncias revelam-se na análise por país, verificando-se que as actividades de I&D são mais desenvolvidas ao nível do Estado e do Ensino Superior nos países da UE com menor esforço em I&D, nomeadamente em Portugal e na Grécia. Nos países candidatos fogem à regra da predominância da execução empresarial, Bulgária, Lituânia, Chipre (onde o Estado assegura a execução da maioria das despesas em I&D) e a Estónia (onde o Ensino superior se destaca).

A importância da execução das despesas de I&D no sector empresarial é mais explícita quando se analisa a posição relativa face à média comunitária da intensidade da I&D total e do sector empresarial. Verifica-se que (Gráfico 7-6) os países que se distinguem com maior intensidade em I&D são, regra geral, aqueles onde a execução é sobretudo assegurada pelas empresas. Na Suécia e na Finlândia (não representados no gráfico), países com maior intensidade em I&D, as empresas asseguram a execução de 78% e 71% das despesas, respectivamente, e o ensino superior cerca de 20%.

GRÁFICO 7-5: DESPESAS DE I&D POR SECTOR DE EXECUÇÃO (2000/01)

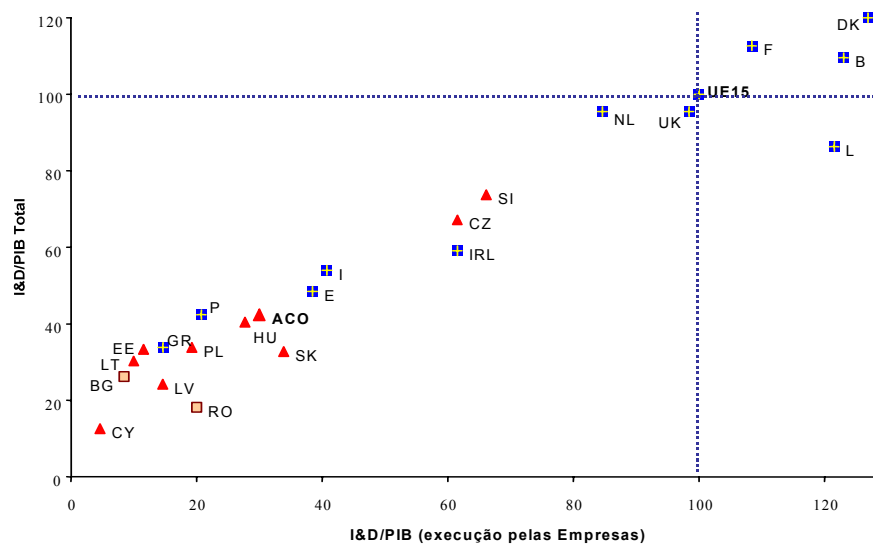
Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos e 2001 para a UE (Grécia 1999)

* - Excepto Malta

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos (valores em PPC) e da Statistics in focus 1/2003

GRÁFICO 7-6 : INTENSIDADE EM I&D - POSIÇÃO RELATIVA FACE À MÉDIA COMUNITÁRIA (200/01)

(Em índice, UE=100)

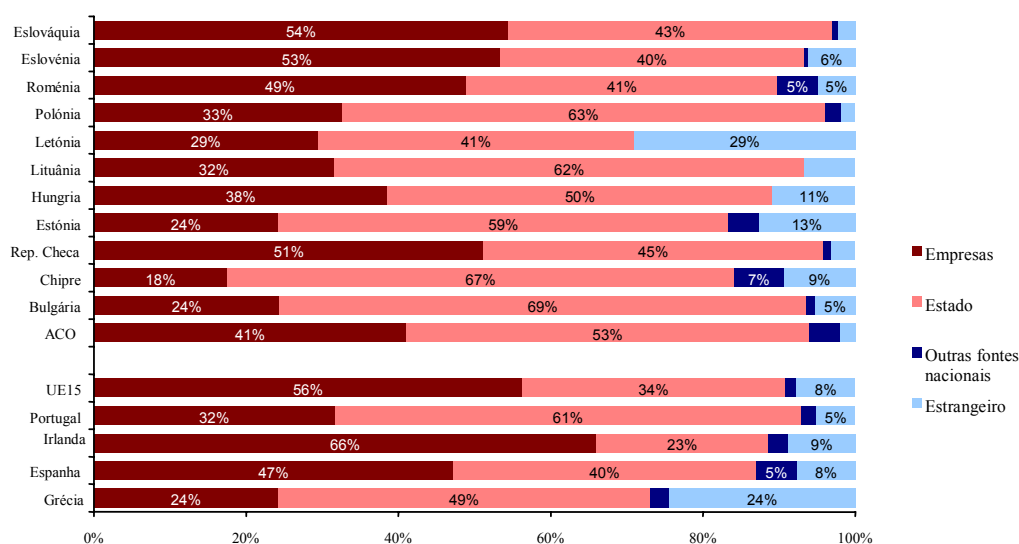


Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos (excepto Malta) e 2001 para a UE (valores de 1999 para a Grécia e de 2000 para o Luxemburgo; valores estimados para Portugal, Grécia e Itália)

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

O financiamento das despesas de I&D na UE foi em 2001 assegurado em 56% pelas empresas (face a uma execução de 65% neste sector), em 34% pelo Estado (face a uma execução de 34% no Estado e no Ensino Superior) e em 8% pelo estrangeiro, o que indicia um certo equilíbrio entre execução e financiamento ao nível do Estado, não obstante a execução no ensino superior incluir entidades privadas. Nos países da coesão, a I&D é mais financiada pelas empresas na Irlanda (66%) e em Espanha (47%) e pelo Estado em Portugal (61%) e na Grécia (49%, embora os dados nos indiquem que neste país o Estado parece executar mais do que financia, se considerarmos a execução no ensino Superior); o financiamento externo assume maior relevância na Grécia (24%) e na Irlanda (9%).

Nos países candidatos, o financiamento é efectuado em 41% pelas empresas (face a uma execução de 46%), em 53% pelo Estado (face a uma execução de 53% no Estado e no Ensino Superior) e em 2% pelo estrangeiro. As maiores discrepâncias entre o financiamento e a execução verificam-se na Roménia (onde 69% da I&D é executada nas empresas mas o financiamento apenas é assegurado por este sector em 49%), seguida da Eslováquia, Letónia e República Checa, onde a parte que cabe às empresas na execução é superior à respectiva participação no financiamento em cerca de 10 pontos percentuais. Pelo contrário, na Lituânia o sector empresarial financia 32% das despesas em I&D e executa apenas 22% das mesmas. O financiamento externo da I&D assume particular importância na Letónia (29%), seguida da Estónia e da Hungria.

GRÁFICO 7-7: ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO DAS DESPESAS DE I&D (2000/1)

Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos (excepto Malta) e 2001 para a UE (valores de 1999 para a Grécia e de 2000 para o Luxemburgo; valores estimados para Portugal, Grécia e Itália)

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos e Statistics in focus 1/2003

Os indicadores sobre patentes constituem uma medida do resultado da I&D nos países, nomeadamente no que se refere à actividade inventiva (Quadro 7-18). Em 2001, o número de pedidos de registo de patentes no EPO⁷², relativizado pela população (por milhão de pessoas), foi em média de 161 na UE, sendo que Portugal e Grécia apresentam o pior desempenho ao nível deste indicador (6 e 8 patentes, respectivamente) e a Suécia, a Finlândia e a Alemanha registam os valores mais altos (367, 338 e 310, respectivamente). Os países candidatos situam-se também muito abaixo da média comunitária, sendo os melhores classificados a Eslovénia, a Hungria e o Chipre com 25, 19 e 15 patentes por milhão de habitantes, respectivamente.

Uma análise em termos dinâmicos, entre 1995 e 2001, permite concluir que os países que mais evoluíram no período considerado foram, no âmbito da UE, Portugal (com uma taxa média de crescimento anual de 23%) e, no que respeita aos países candidatos, entre 1995 e 2000, a Letónia e a Estónia (com taxas de crescimento de 63% e 43% respectivamente), todos eles com um nº de patentes claramente inferior à média comunitária.

⁷² European Patent Office.

QUADRO 7-18: PEDIDOS DE PATENTES AO EPO POR ANO DE INSCRIÇÃO

(Nº DE PATENTES POR MILHÃO DE PESSOAS)

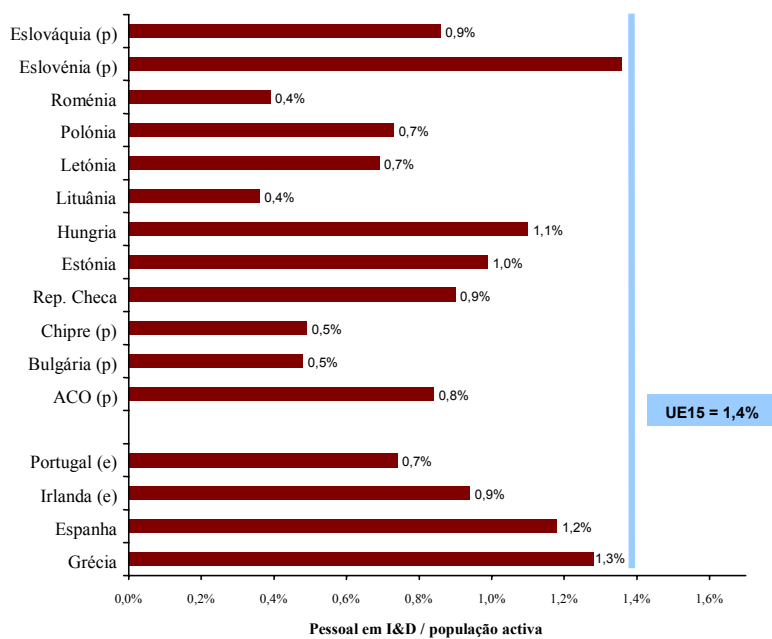
	1990	1995	2001*	Taxa média de crescimento anual 1995-2001
UE15	88,8	92,1	161,1	9,8%
Grécia	2,9	4,1	7,7	11,1%
Espanha	7,2	12,1	24,1	12,2%
Irlanda	22,2	36,9	85,6	15,1%
Portugal	0,5	1,6	5,5	22,8%
ACO	n.d.	n.d.	7,6	n.d.
Bulgária	1,6	1,5	2,1	5,8%
Chipre	2,9	5,5	14,5	17,5%
República Checa	0,1	4,3	10,7	16,4%
Estónia	-	1,3	11	42,7%
Hungria	12,6	9,4	19	12,4%
Lituânia	-	0,8	2,4	20,1%
Letónia	-	0,4	7,6	63,4%
Polónia	0,6	2,2	3,1	5,9%
Roménia	0,1	0,8	1,1	5,5%
Eslovénia	2,5	17,6	25,1	6,1%
Eslováquia	-	2,4	6,8	19,0%

*Valores provisórios para 2001

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

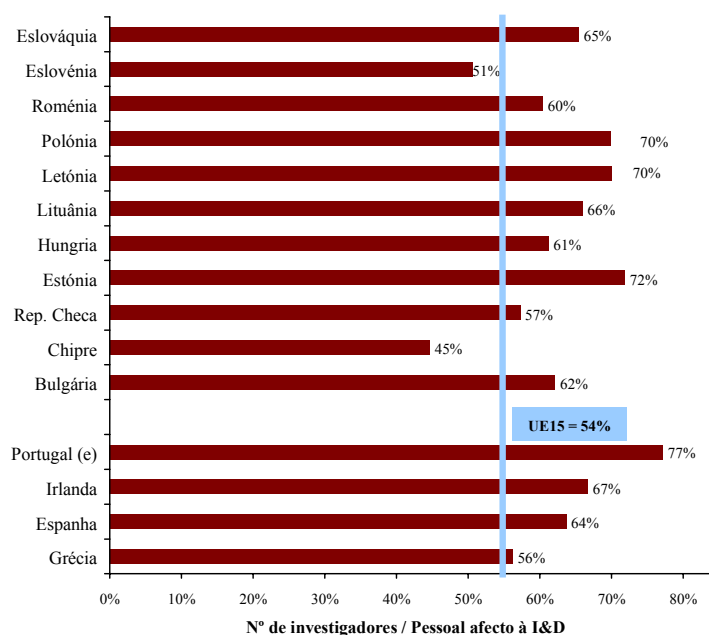
O pessoal afecto à I&D representava 1,4% da população activa da UE15 em 2001 (Gráfico 7-8), tendo os resultados deste indicador oscilado entre 0,74%, em Portugal, e 2,6%, na Finlândia. Nos países candidatos, o que se aproxima da média comunitária é, tal como se verificou ao nível da despesa em I&D, a Eslovénia.

A composição dos recursos humanos nesta área, analisada através do nº de investigadores que integram o pessoal afecto à I&D, revela-nos alguns dados adicionais (Gráfico 7-9). Os países da coesão e a quase totalidade dos países candidatos superam a média comunitária neste indicador (54%). Portugal que tem, face à UE, o menor nº de trabalhadores na I&D em % da população activa, possui o maior nº de investigadores no total do pessoal afecto a esta área (77%), sendo o país da UE com maior valor neste indicador. Entre os países candidatos, os que apresentam valores mais elevados para este indicador são a Estónia, a Polónia e a Letónia.

GRÁFICO 7-8: PESSOAL EM I&D EM % DA POPULAÇÃO ACTIVA (2000/1)

Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos (excepto Malta) e 2001 para a UE (valores de 1999 para a Grécia e de 2000 para a Irlanda); (e) valor estimado; (p) previsão

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

GRÁFICO 7-9 : N° DE INVESTIGADORES (EM ETI⁷³) – 2000/1

Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos (excepto Malta) e 2001 para a UE (valores de 1999 para a Grécia e de 2000 para a Irlanda); (e) valor estimado

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Uma análise dinâmica do pessoal afecto à I&D revela também os esforços efectuados pelos diferentes países nesta área (Gráfico 7-10). Entre 1995 e 2001, o nº de pessoas (em ETI) afecto à actividade de I&D na UE cresceu a uma taxa média anual de 2%, verificando-se crescimentos superiores em qualquer dos países da coesão, com destaque para a Grécia onde a taxa de crescimento anual atingiu os 11%. Nos países candidatos, entre 1995 e 2000, a evolução deste indicador foi, na maioria dos casos, negativa, sobretudo na Roménia e na Bulgária (que registaram igualmente evoluções negativas em termos de intensidade em I&D, ao nível das despesas), enquanto que a Hungria, a República Checa e, em menor grau, a Letónia registaram acréscimos no pessoal afecto à I&D neste período.

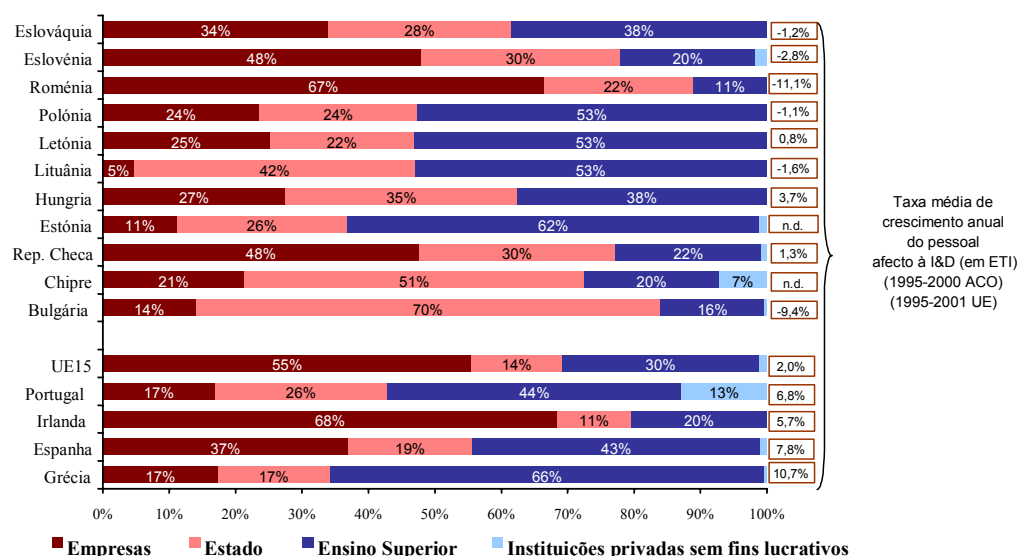
⁷³ ETI - Equivalente a Tempo Integral: Corresponde a um ano de trabalho de uma pessoa (se determinada pessoa dedica à I&D 40% do seu tempo e o restante a outras actividades como o ensino ou a participação em seminários, então apenas é contabilizada por 0,4 em ETI).

A distribuição do pessoal afecto à I&D por sectores institucionais em 2000 (2001 para a UE) revela algumas diferenças face à estrutura da despesa em I&D acima analisada: se ao nível da despesa, o sector com maior preponderância foi o empresarial, na maioria dos países analisados é o Ensino Superior o sector que mais emprega nesta área, sendo este o caso dos países da coesão, com excepção da Irlanda. Nos países candidatos, em seis dos onze países analisados a maioria do pessoal afecto à I&D encontra-se no Ensino Superior, salientando-se o caso da Eslováquia em que se verifica uma inversão significativa de preponderância entre o sector de execução da despesa e aquele onde se encontra a maioria do pessoal em I&D (66% da despesa é executada pelas empresas, que empregam apenas 34% do pessoal, enquanto que o Ensino Superior executa 10% da despesa e emprega 38% do pessoal em I&D).

As discrepâncias entre a afectação da despesa e do pessoal de I&D aos diferentes sectores de execução justificam-se, essencialmente, pela existência, nos diversos países, de estruturas de despesa diferenciadas no que respeita às duas componentes que as integram, designadamente as despesas correntes (onde se incluem os custos do pessoal, que também variam em função das remunerações) e as despesas de capital.

GRÁFICO 7-10: PESSOAL AFECTO À I&D EM ETI

(estrutura por sector institucional em 2000/1 e taxa de crescimento médio anual)



Nota: Ano de referência: 2000 para os países candidatos, excepto Malta, (taxa de crescimento 1996-2000 para a Lituânia) e 2001 para a UE (valores de 1999 para a Grécia e de 2000 para a Irlanda, correspondendo as respectivas taxas de crescimento a 1995-99 e 1995-00)

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

Em síntese, a intensidade em I&D em Portugal é bastante inferior à média da UE15, situando-se ao nível da média dos ACO10 e abaixo da Eslovénia e da República Checa. A evolução na segunda metade da década de 90 é favorável a Portugal, sendo dos países que registou (tal como a República Checa) maior evolução face a 1995.

Em termos de sectores de execução, verifica-se em Portugal um contributo do sector empresarial muito inferior ao da UE (32% face a 56%) e menor que a média dos ACO10 (41%) o que, tendo em consideração a relação positiva verificada na UE entre a execução empresarial e o esforço de I&D, indicia uma necessidade de muito maior investimento nesta área pelo sector empresarial. O pessoal afecto à I&D encontra-se sobretudo no sector público (70% no Estado e no Ensino Superior, não obstante uma parte destes recursos se encontrar no ensino privado), ao contrário do que sucede na UE, onde o sector empresarial emprega 55% do pessoal em I&D.

No que respeita ao nº de patentes registadas por milhão de habitantes, Portugal situa-se igualmente próximo da média dos países candidatos (encontrando-se mesmo ao nível dos piores posicionados) e manifestamente afastado da média comunitária, indiciando que ao nível dos resultados da I&D, nomeadamente no que se refere à actividade inventiva, a evolução tem sido muito menor.

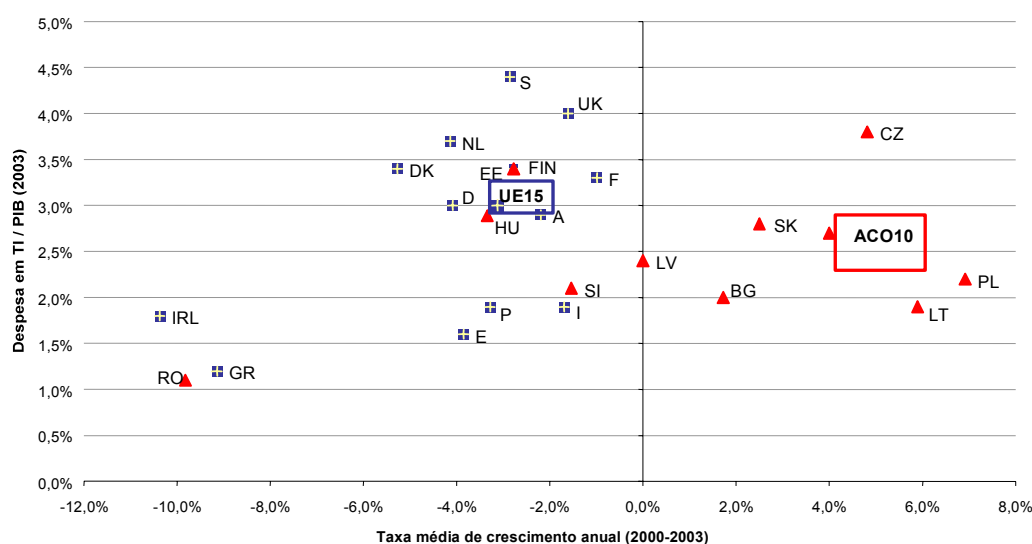
7.1.3.2. Tecnologias de Informação e Comunicação

As tecnologias de informação e comunicação têm assumido um papel preponderante na difusão da informação e do conhecimento, constituindo-se como facilitadores na transição para uma economia que se pretende cada vez mais baseada na inovação e no conhecimento. O investimento em tecnologias de informação e comunicação (TIC) tem registado na última década taxas de crescimento sem precedentes, constituindo um indicador importante na avaliação do grau de desenvolvimento das economias.

Na UE este crescimento foi interrompido em 2001 em resultado da desaceleração do crescimento económico registada na zona, verificando-se entre 2000 e 2003, em média, um decréscimo do peso relativo das despesas em TI e uma manutenção das despesas de comunicação em % do PIB (Gráfico 7-11 e Gráfico 7-12). Nos países candidatos verificaram-se situações diferenciadas em termos de evolução, no entanto, em média, os ACO10 registaram evoluções positivas nestes dois indicadores.

No que respeita ao investimento em TI em % do PIB, os ACO10 encontravam-se, em 2003, muito próximo da média da UE (2,7% e 3%, respectivamente) sendo que a República Checa se situava perto dos dois líderes em termos deste indicador (Suécia e Reino Unido) e a Estónia, Hungria e Eslováquia muito próximo da média comunitária. Nos países da coesão este indicador apresentou valores entre 1,2% (Grécia) e 1,9% (Portugal), o que os posiciona abaixo de grande maioria dos países candidatos com excepção da Roménia e da Turquia (este país foi aquele que registou maior retrocesso neste indicador passando de 3,4% em 2000 – valor semelhante ao da UE15 – para 0,8% em 2003). Esta proximidade de valores entre a UE e os ACO resulta de uma evolução simétrica dos valores deste indicador, para a qual terão contribuído, por um lado, a desaceleração do crescimento na UE com consequências ao nível do esforço de investimento nesta área e, por outro, a diferente fase do ciclo de investimento em que se encontram os dois conjuntos de países (uma UE em fase de maturação do investimento em tecnologias de informação e os países candidatos num esforço de recuperação face a um arranque mais tardio).

GRÁFICO 7-11 : DESPESA EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO (2000-03)

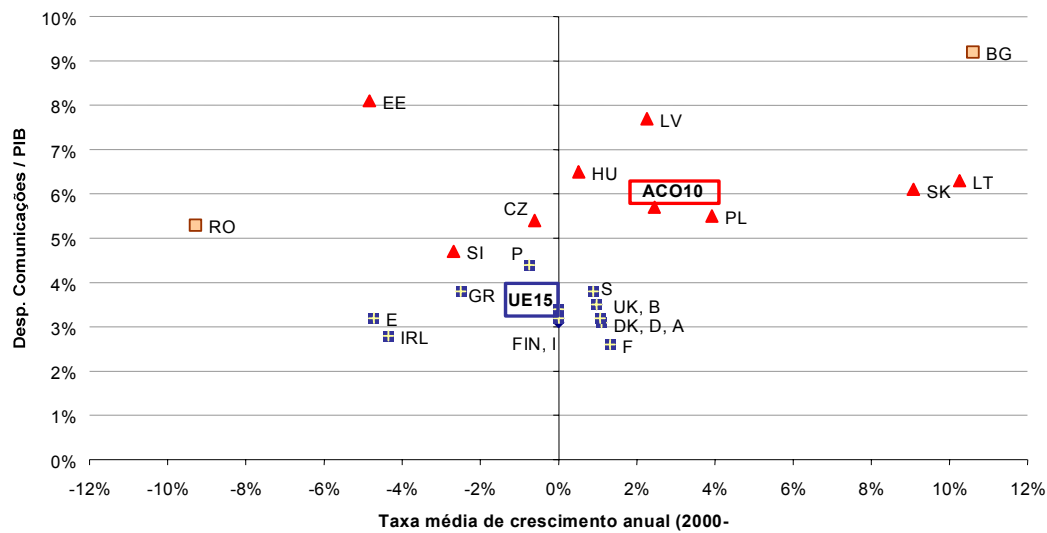


Nota: ACO 10 não inclui Chipre e Malta; a Turquia, não representada no gráfico, apresenta valores de 0,8% em 2003 e um crescimento médio anual de -38%

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat - e NewCronos

No que concerne às despesas de comunicação em % PIB, todos os países candidatos, com excepção da Turquia, se posicionam acima dos actuais membros da UE, destacando-se a Bulgária, Estónia e Letónia com valores mais elevados (Gráfico 7-12). Na UE15, as despesas de comunicação representaram em 2003 3,2% do PIB, sendo Portugal o país com melhor performance neste indicador (4,4%). Em termos de evolução, entre 2000 e 2003, não se registam grandes alterações ao nível da UE (onde apenas os países da coesão apresentaram algum decréscimo neste indicador), enquanto que nos países candidatos se destaca um retrocesso pronunciado no caso da Turquia (passou de 9,7% em 2000 para 2,4% em 2003), seguida da Roménia e da Estónia, por oposição a uma recuperação pronunciada na Bulgária, Letónia e Eslováquia.

GRÁFICO 7-12: DESPESA EM COMUNICAÇÕES (2000-03)



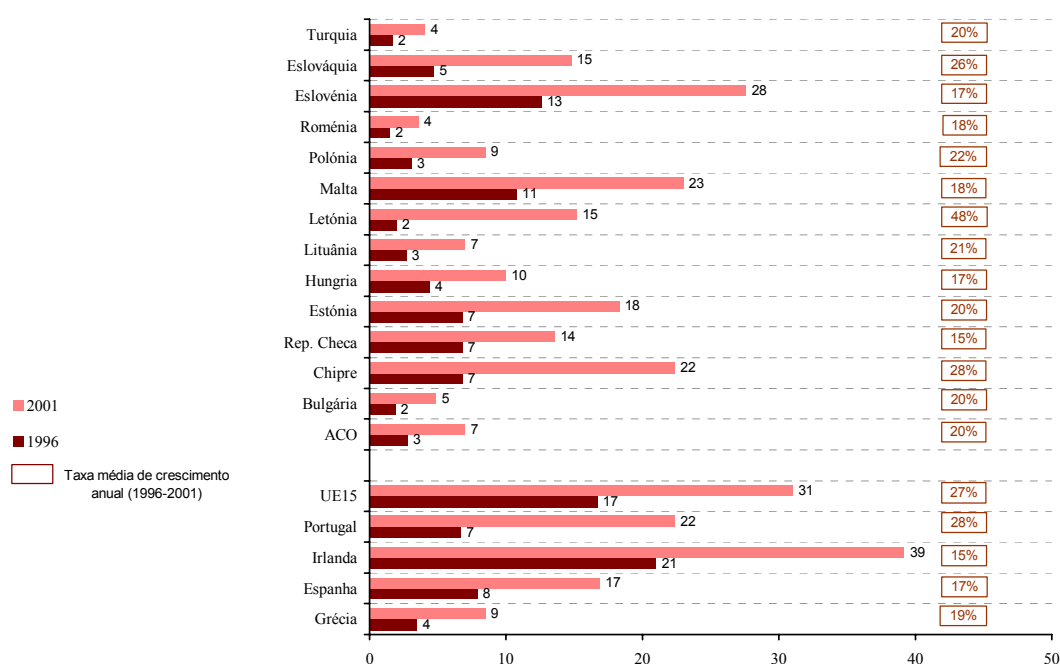
Nota: ACO 10 não inclui Chipre e Malta; a Turquia, não representada no gráfico, apresenta valores de 2,4% em 2003 e um crescimento médio anual de -38%

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat - NewCronos

O nº de utilizadores de Internet e o nº de computadores pessoais por 100 habitantes nos 13 países candidatos representavam em 2001, em média, cerca de ¼ dos valores registados para a média dos países da UE (Gráfico 7-13 e Gráfico 7-14).

Eslovénia, Malta e Chipre apresentavam um nº de computadores pessoais por 100 habitantes mais próximo da média comunitária e semelhante ao de Portugal (22 computadores por 100 habitantes), enquanto que a Turquia e a Roménia registavam ainda valores incipientes (4 por 100 habitantes). O crescimento deste indicador nos últimos anos foi bastante elevado em todos os países analisados, tendo atingido valores médios anuais de 20% nos países candidatos (com especial relevância na Letónia, com 48%) e de 27% na UE (destacando-se Portugal, com 28%).

GRÁFICO 7-13: N° DE COMPUTADORES PESSOAIS POR 100 HABITANTES (2001)

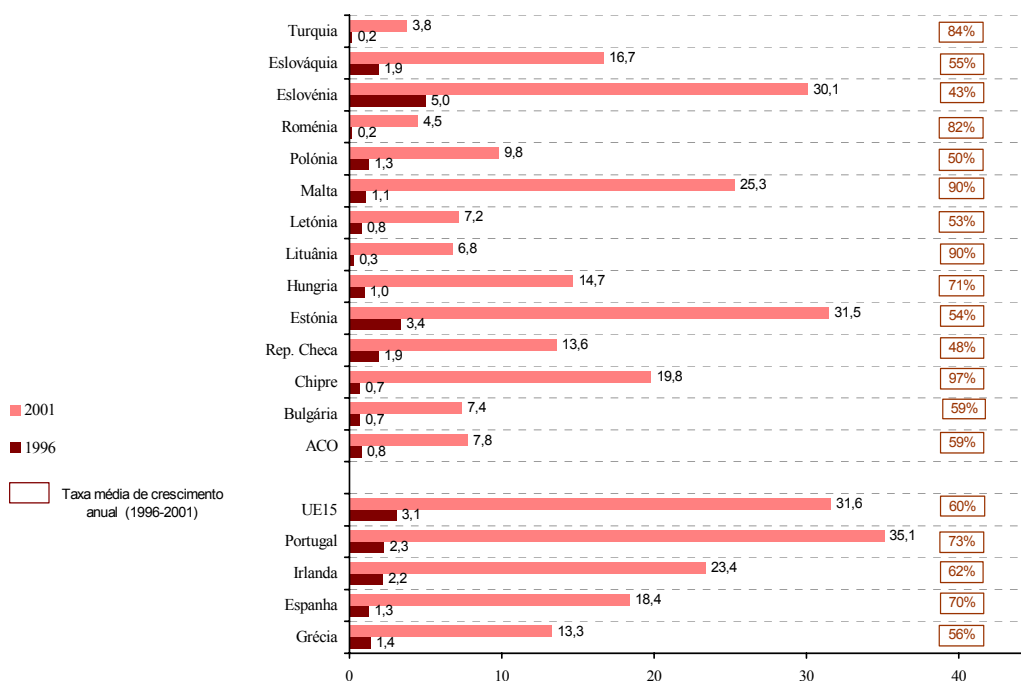


Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

A rápida expansão das tecnologias de informação foi acompanhada pelo aumento extraordinário do nº de utilizadores da internet, que cresceu, entre 1996 e 2001, a uma taxa média anual de 60% quer na UE quer nos países candidatos. A análise em valores absolutos revela porém grandes discrepâncias entre estes dois grupos de países: em média, existiam em 2001 na UE cerca de 32 utilizadores de Internet por cada 100 habitantes, enquanto que nos países candidatos este valor era de aproximadamente 8. Estes países têm, no entanto, registado grandes evoluções, destacando-se Chipre, Malta e Lituânia onde, entre 1996 e 2001, este indicador apresentou taxas médias de crescimento anuais entre 90% e 97%. A

Estónia e a Eslováquia são, no entanto, os países que mais se aproximam da média comunitária.

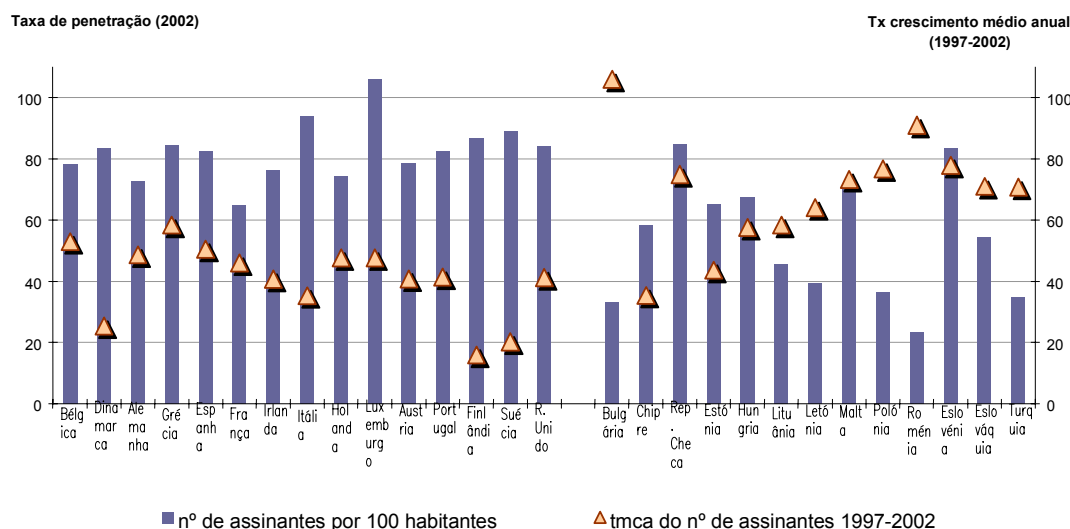
GRÁFICO 7-14: N° DE UTILIZADORES DA INTERNET POR 100 HABITANTES (2001)



Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da NewCronos

A taxa de penetração do serviço de comunicações móveis (n° de assinantes por 100 habitantes) – um dos indicadores mais utilizados para caracterizar o desenvolvimento dos países na área das comunicações – é superior na UE (em média a taxa de penetração atinge 85%) face à generalidade dos países candidatos, onde se destacam com maior taxa de penetração a República Checa e a Eslovénia, com valores próximos da média da UE, e com menor performance a Roménia (24%), seguida da Bulgária e da Turquia (Gráfico 7-15). No período 1997-2002 o n° de assinantes do serviço de comunicações móveis aumentou substancialmente em todos os países analisados, no entanto este crescimento tem sido mais pronunciado nos países candidatos que na UE, o que se justifica pelo esforço de recuperação desenvolvido por aqueles países face a uma situação de partida menos favorável.

GRÁFICO 7-15: N° DE ASSINANTES DO SERVIÇO DE COMUNICAÇÕES MÓVEIS (2002)



Nota: O n° de assinantes inclui os cartões pré-pagos activos

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados da ITU (International Telecommunication Union)

7.1.3.3. Os Recursos Humanos: Educação, Qualificações e Custos

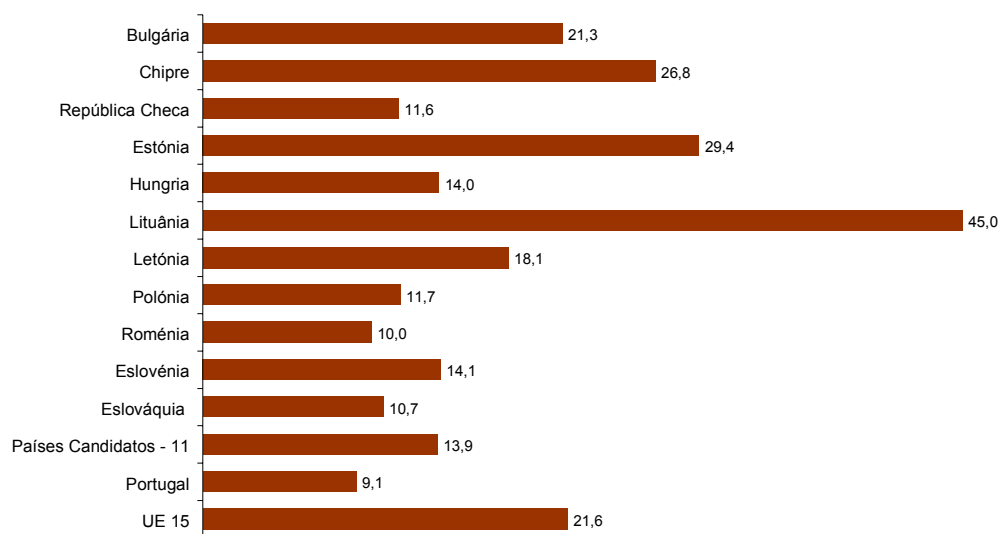
De uma forma geral, os recursos humanos dos países candidatos apresentam-se ligeiramente mais jovens que os portugueses (representando, em 2001, a população portuguesa com mais de 64 anos, 15,3%, face a 14,9% no conjunto dos países candidatos, excluindo Malta), no entanto essa diferença poderá ser rapidamente eliminada, em resultado das taxas de crescimento populacional mais elevadas no nosso país. Como países com população mais envelhecida, apresentam-se a Bulgária, Polónia e Lituânia e, como mais jovens, Chipre e Eslováquia. O grupo de países no qual Portugal se irá inserir numa UE alargada, em virtude de alguns aspectos já analisados (República Checa, Hungria, Eslovénia), apresenta uma estrutura populacional relativamente mais jovem, mas a diferença é pouco significativa.

7.1.3.3.1. Educação

Os recursos humanos dos países candidatos apresentam um nível educacional elevado, bastante superior ao detido em Portugal, constituindo este aspecto a principal debilidade estrutural do nosso país relativamente aos ACO. Embora a nível do ensino superior essas diferenças sejam evidentes (em Portugal, apenas 9% da população dos 25 aos 64 anos dispõe de educação de nível superior, face a 14% no conjunto dos países candidatos, excluindo Malta), o desnível torna-se ainda mais significativo ao nível do ensino secundário e básico

(tal como já foi referido, em Portugal 80% da população naquela faixa etária não completou o ensino secundário).

GRÁFICO 7-16: POPULAÇÃO DOS 25 AOS 64 ANOS COM NÍVEL EDUCACIONAL SUPERIOR (ISCED 5-6), (2001, EM %)

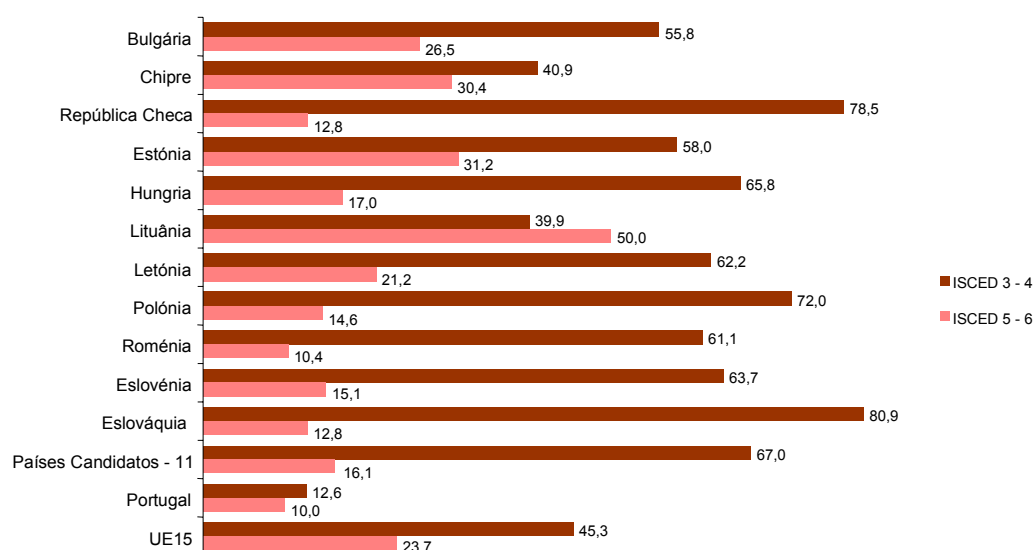


Fonte: Equipa de projecto, com base em dados do Labour Force Survey 2001

O facto destes dados se referirem à população dos 25 aos 64 anos evidencia, em grande parte, a situação dos adultos de mais idade, reflectindo défices acumulados no domínio da educação. O aumento das taxas de escolaridade das camadas jovens, a que se tem assistido, no nosso país, nos últimos anos, levará a que Portugal venha a apresentar, no médio prazo, uma estrutura habilitacional dos seus recursos humanos bastante mais favorável. Em contrapartida, as taxas de escolaridade actuais observadas nos países candidatos, inferiores na generalidade dos casos às da média europeia e às portuguesas, poderão indiciar uma certa regressão na situação destes países, no futuro. Especialmente, a partir dos 20 anos de idade, o desnível das taxas de escolaridade dos jovens relativamente a Portugal, apresenta-se significativo (por exemplo, 40% em Portugal e 24% na República Checa, no grupo etário dos 20 anos - Quadro 2-7). No entanto, Portugal deverá estar atento ao problema dos abandonos escolares, muito elevados, quer em termos europeus, quer em comparação com os registados nos ACO. Também é de destacar o facto da substituição geracional requerer um período de tempo relativamente longo, pelo que os aspectos de formação e melhoria das qualificações da população já em idade adulta não poderão ser descurados, representando a aprendizagem ao longo da vida uma aposta fundamental.

O desnível observado no nível educacional da população é ainda mais acentuado em termos de emprego (Gráfico 7-17), quer se considere o nível superior (níveis 5 e 6 da classificação ISCED), quer o nível secundário (níveis 3 e 4). As pessoas empregadas (dos 15 aos 64 anos) com ensino superior representavam, em 2001, 16% do total do emprego, nos países candidatos, face a 10% em Portugal; os empregados com habilitações correspondentes ao ensino secundário representavam nos países candidatos entre 40% (Lituânia) e 81% (Eslováquia) da população empregada, enquanto que em Portugal estes valores não vão além dos 13%. Em conjunto, estes níveis de escolaridade (ISCED 3 a 6) abrangem 83,1% do emprego dos 11 países candidatos (com excepção de Malta) e apenas representam 22,6% do emprego em Portugal.

GRÁFICO 7-17: POPULAÇÃO EMPREGADA COM NÍVEIS EDUCACIONAIS SUPERIOR E SECUNDÁRIO



Classificação dos Níveis de Educação (ISCED)

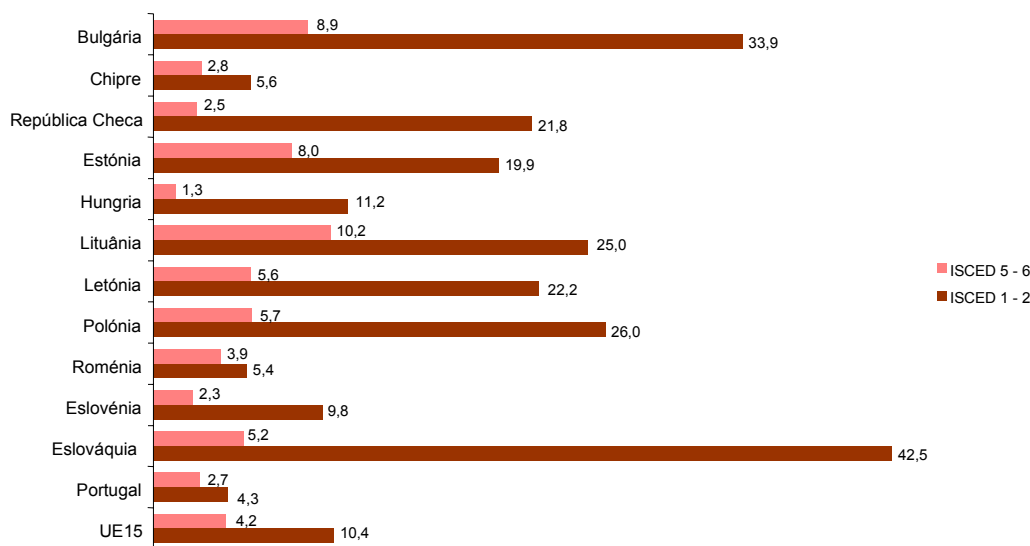
- 1 - Primário
- 2 - Secundário inferior
- 3 - Secundário superior
- 4 - Pós-secundário
- 5 e 6 - Superior

Fonte: Newcronos, Labour Force Survey 2001

Apreciando o nível de desemprego observado nestes países, constata-se que é muito elevado em todos os níveis educacionais, sendo precisamente mais gravoso nos trabalhadores de menor escolaridade e nos jovens. Num mercado de trabalho em que a procura de mão-de-obra é reduzida, é natural que os trabalhadores com algumas vantagens relativas tenham um desemprego mais baixo – o seu grau de escolaridade, tal como experiência e a qualificação, constituem certamente factores de preferência. Este aspecto poderá indiciar serem esses trabalhadores menos qualificados que se dirigirão para os outros Estados Membros, onde irão concorrer com os trabalhadores menos qualificados nacionais.

As taxas de desemprego no nível educacional mais baixo (Gráfico 7-18) apresentam diferenças muito significativas entre os vários países candidatos, sendo relativamente reduzidas no Chipre e na Roménia (cerca de 5%) e muito elevadas na Eslováquia e na Bulgária (respectivamente 42,5% e 33,9%), face a um valor de 4,3% em Portugal. No nível educacional mais elevado, não se observam disparidades tão profundas entre os vários países.

GRÁFICO 7-18: TAXA DE DESEMPREGO NOS NÍVEIS EDUCACIONAIS MAIS ELEVADOS (NÍVEIS 5-6 ISCED) E MAIS BAIXO (NÍVEIS 1-2 ISCED) (2001)



Classificação dos Níveis de Educação (ISCED)

- 1 - Primário
- 2 - Secundário inferior
- 3 - Secundário superior
- 4 - Pós-secundário
- 5 e 6 - Superior

Fonte: Newcronos, Labour Force Survey 2001

Conclui-se, portanto, que estes países dispõem de uma vantagem inicial importante ao nível da capacidade educacional da sua mão-de-obra relativamente a Portugal. O futuro acesso destes países aos fundos estruturais, especialmente o FSE, permitindo-lhes promover formação de actualização e reciclagem para a população activa, associado à modernização que vierem a efectuar nos respectivos aparelhos produtivos, acrescerá sensivelmente os ganhos de competitividade que esta importante vantagem lhes atribui.

7.1.3.3.2. *Formação Profissional Contínua*

Os mercados de trabalho encontram-se em permanente mutação e tornam-se cada vez mais exigentes em termos de qualificação dos recursos humanos. A Formação Profissional Contínua (FPC) desenvolvida pelas empresas é essencial para a formação ao longo da vida e desempenha um papel fundamental na resolução de problemas do mercado de trabalho e do emprego, compensando, de algum modo, a falta de flexibilidade que caracteriza os sistemas educativos.

O inquérito realizado pela Comissão Europeia no âmbito da Formação Profissional Contínua (Caixa de Texto 7-1) permite-nos concluir que, em 1999, o número de empresas que desenvolveram este tipo de **acções** foi, em média, de 40% nos países candidatos e de 62% na UE15.

CAIXA DE TEXTO 7-1: INQUÉRITO SOBRE FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA NOS PAÍSES DA UE

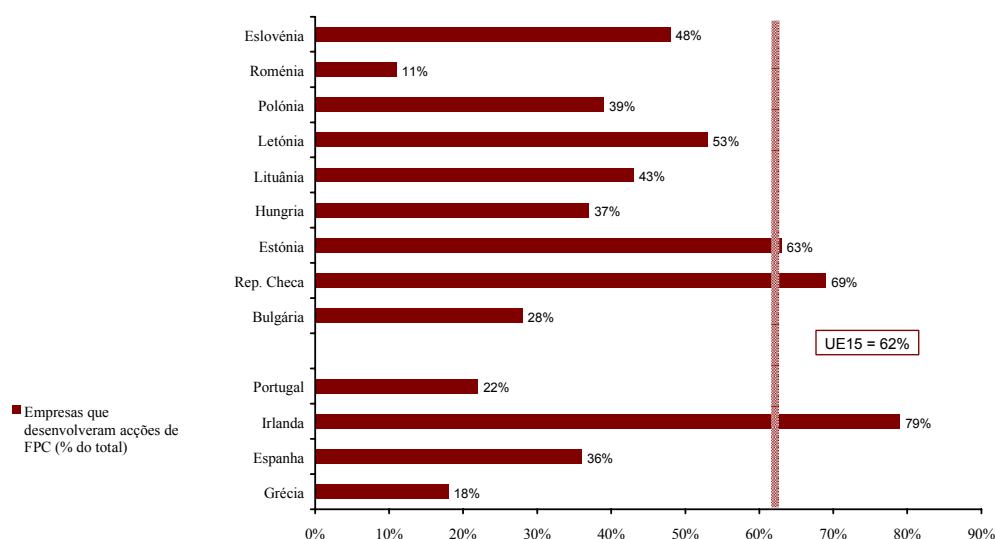
A Comissão Europeia lançou em 2000/2001 um inquérito sobre Formação Profissional Contínua aos países da UE, à Noruega e a nove dos países candidatos (não foram incluídos a Eslováquia, Turquia, Malta e Chipre), que veio actualizar o primeiro inquérito realizado neste âmbito em 1994.

Este inquérito dirigiu-se a empresas com mais de 10 trabalhadores que desenvolviam actividades classificadas nas secções C a K e O da NACE-Rev.1 (indústrias extractiva e transformadora, energia, construção, comércio, alojamento e restauração, transportes e comunicações, actividades financeiras e imobiliárias e serviços às empresas e outros serviços colectivos). Os dados obtidos referem-se a 1999 e foram inquiridas 26.000 empresas nos países candidatos.

Nos países candidatos, a República Checa (69%) e a Estónia (63%) apresentaram valores superiores à média da UE, enquanto que, nos países da Coesão, apenas a Irlanda ultrapassou a média comunitária (Gráfico 7-19). Portugal, onde 22% das empresas apostaram na FPC, situou-se também nesta área muito abaixo da média dos países candidatos tendo apenas superado os valores registados na Roménia. Os sectores financeiro e energético foram, regra geral, os que mais apostaram na FPC dos seus colaboradores, quer na UE15, quer nos países candidatos.

GRÁFICO 7-19: FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA - 1999

(% de empresas inquiridas que realizaram acções de FPC)



Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat - Statistics in Focus e NewCronos

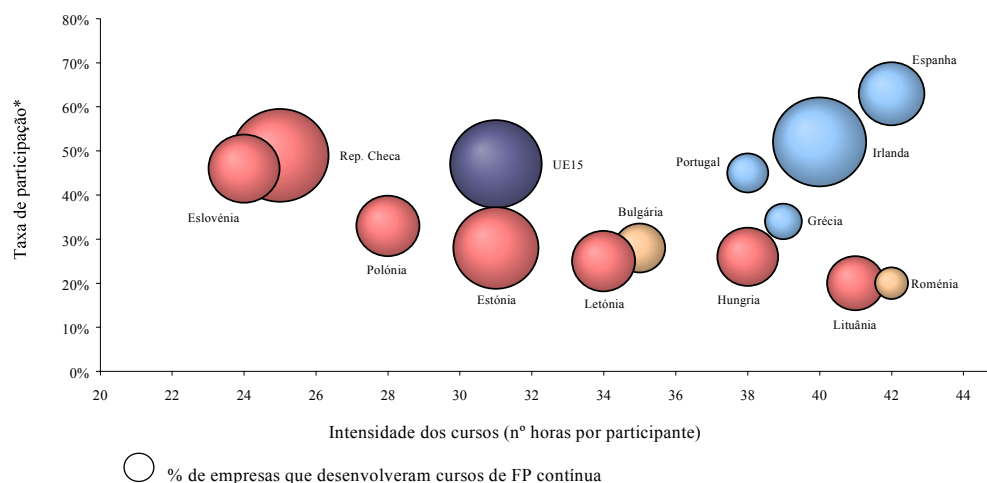
A FPC abrange uma diversidade de acções que vão desde seminários, conferências, rotação de funções, formação no posto de trabalho, participação em grupos de trabalho e auto-formação, a cursos de formação profissional, de carácter mais estruturante e planeado, que são ministrados fora do posto de trabalho durante um período de tempo específico. Em todos os países analisados, os cursos de FPC são maioritariamente organizados por entidades externas às empresas (Gráfico 7-20).

Os países candidatos em que o nº de empresas que realizaram cursos de formação foi mais elevado foram a República Checa (61%) e a Estónia (47%), por oposição à Roménia em que apenas 7% das empresas inquiridas realizaram cursos. Nos países da coesão, a Irlanda destaca-se, uma vez mais, pela positiva, com 56% das empresas a apostarem na realização de cursos, enquanto que na Grécia e em Portugal estes valores se situaram em 9% e 11%, respectivamente.

A aferição da importância dos cursos de FPC nas empresas implica a consideração de mais duas variáveis que, analisadas conjuntamente, alteram as aparentes conclusões enunciadas no parágrafo anterior: a taxa de participação⁷⁴ e a intensidade (carga horária por participante) dos cursos (Anexo 7-2). Nas empresas que ministraram cursos, as taxas de participação dos trabalhadores apresentaram valores mais elevados em Espanha (63%) e na Irlanda (52%), seguidas da República Checa, Eslovénia e Portugal, que se situaram próximo da média comunitária (47%). No que respeita à intensidade, os países cujas empresas ministram cursos com maior número de horas por participante são a Espanha, a Roménia, a Lituânia e a Irlanda.

Assim, como se observa no Gráfico 7-20, a República Checa é, dos países candidatos, o que desenvolve maior nº de cursos de FPC, envolvendo um número significativo de empregados, mas com menor intensidade horária; a Roménia e a Lituânia encontram-se na situação oposta, com menor número de cursos, dirigidos a um número mais restrito de trabalhadores, mas com maior intensidade por trabalhador. A Irlanda e a Espanha apostam claramente na formação ao longo da vida, apresentando bons resultados em todas as variáveis.

GRÁFICO 7-20: TAXA DE PARTICIPAÇÃO E INTENSIDADE DOS CURSOS DE FPC - 1999



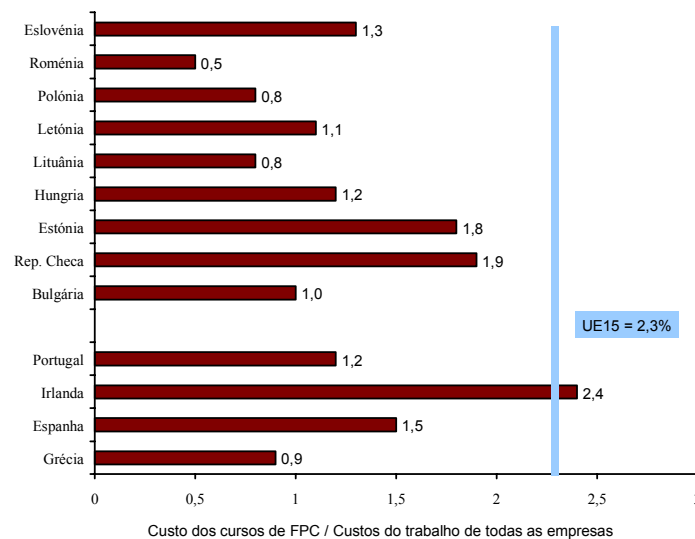
* Nº de trabalhadores que participaram em cursos FPC em % do nº total de trabalhadores das empresas que os realizaram

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat - Statistics in Focus e NewCronos

⁷⁴ Nº de trabalhadores que participaram em cursos de formação em % do nº total de trabalhadores dessas empresas.

A aposta na FPC pode também ser aferida através da importância do montante dispendido em cursos nas empresas face ao valor dos custos de trabalho da totalidade das empresas (Gráfico 7-21). Assim, verifica-se que, em 1999, o custo dos cursos de FPC⁷⁵ representou, em média, 2,3% dos custos de trabalho dos países da UE, tendo este indicador apresentado valores entre 0,5% (Roménia) e 1,9% (República Checa) nos países candidatos e entre 1,2% (Portugal) e 3% (Dinamarca) nos países da UE.

GRÁFICO 7-21: CUSTO DOS CURSOS DE FORMAÇÃO EM % DOS CUSTOS DE TRABALHO (1999)



Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat - Statistics in Focus e NewCronos

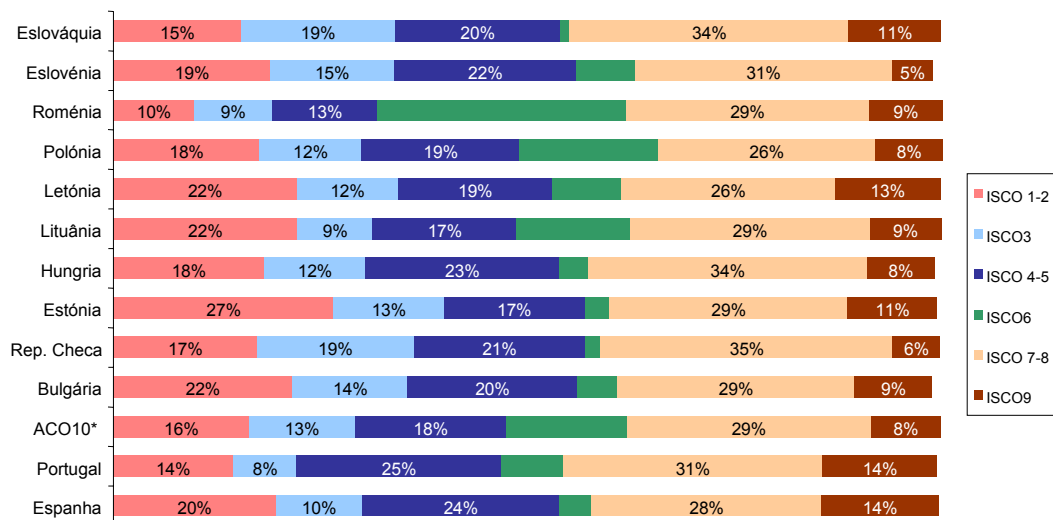
7.1.3.3.3. *As Qualificações e Competências da Mão-de-Obra*

A análise comparativa das qualificações e competências dos trabalhadores nos países candidatos e em Portugal assume, a par de outras características como o custo do trabalho e as condições de investimento, grande importância no estudo dos factores de atracção/manutenção de investimento estrangeiro. As estatísticas disponíveis relativamente aos países candidatos nesta matéria não permitem efectuar mais que apreciações genéricas, pelo que se procede essencialmente a uma análise de natureza qualitativa e mais centrada em Portugal.

⁷⁵ Custo dos cursos FPC = custo directo dos cursos + custo de trabalho dos participantes + contribuições - subsídios.

Na ausência de outros indicadores mais adequados que permitam avaliar o nível de qualificação da mão-de-obra, a análise do emprego em função das diferentes profissões (Gráfico 7-22) revela uma estrutura profissional com maior peso das profissões normalmente associadas a maior qualificação nos países candidatos relativamente a Portugal. Com efeito, o peso no emprego das profissões incluídas nos níveis 1 a 3 da ISCO (quadros superiores e especialistas e técnicos) situava-se, em 2001, em 29% nos países candidatos (valor muito próximo do de Espanha) face a 22% em Portugal (onde a principal desvantagem se situava nos técnicos e profissionais de nível intermédio). Em contrapartida, as profissões não qualificadas (nível 9 da ISCO) são mais representativas em Portugal, e mesmo em Espanha, do que nos países candidatos (14% do emprego em Portugal e Espanha e 8% nos países candidatos, enquanto que na UE, em média, este valor ronda os 10%).

GRÁFICO 7-22: ESTRUTURA DO EMPREGO POR PROFISSÕES (2001, EM %)



* ACO10 (excluindo Malta e Chipre para os quais não existem dados disponíveis)

Classificação Internacional de Profissões (ISCO- International Standard Classification of Occupations)

- 1 – Quadros superiores e dirigentes
- 2 – Especialistas de profissões intelectuais e científicas
- 3 – Técnicos e profissionais de nível intermédio
- 4 – Administrativos e similares
- 5 – Trabalhadores dos serviços e do comércio
- 6 – Trabalhadores qualificados da agricultura e pesca
- 8 – Operários, artífices e similares
- 9 – Ocupações elementares (trabalhadores não qualificados)

Fonte: Equipa de projecto com base na Newcronos, Labour Force Survey 2001

No que respeita a Portugal, a disponibilidade de estatísticas possibilita uma análise das qualificações de forma mais adequada e profunda, tendo sido cruzadas as estruturas de qualificações e de habilitações do pessoal ao serviço nas empresas portuguesas (Quadro 7-19 e Quadro 7-20)⁷⁶. Esta análise revela uma situação desfavorável, com uma grande proporção de trabalhadores qualificados (qualificação que abrange 40% do total de trabalhadores) com muito baixas habilitações (perto de 60% apenas com o 2º ciclo do ensino básico ou menos), coexistindo com 50% de quadros superiores cujas habilitações são inferiores ao nível secundário. Verifica-se ainda que os quadros médios, embora se apresentem geralmente com um nível de habilitações mais elevado, constituem uma categoria com pouco peso no total de trabalhadores.

QUADRO 7-19: QUALIFICAÇÕES DOS TRABALHADORES POR HABILITAÇÕES (2000, EM %)*

	Q. Sup.	Q. Médios	Encarreg.	Altamente Qualif.	Qualificad.	Semi qualific.	Não qualif.	Praticantes Aprendizizes	Ignorado	TOTAL
< Ensino Básico	0,0	0,2	1,2	0,3	1,6	2,7	4,9	1,0	1,0	1,8
1º Ciclo	23,9	5,6	35,6	11,6	35,1	42,4	47,7	18,1	12,8	32,5
2º Ciclo	12,6	5,7	19,5	10,4	24,9	27,6	22,8	31,6	9,7	22,2
3º ciclo	14,0	14,4	19,3	22,2	17,0	15,0	14,3	24,4	16,1	16,8
Ens. Secundário	15,9	26,0	17,4	35,6	17,5	10,3	8,3	20,2	35,3	16,9
Bacharelato	4,7	14,0	1,9	5,4	0,8	0,2	0,1	0,8	4,7	1,9
Licenciatura	26,1	32,4	3,9	12,8	1,5	0,3	0,1	1,7	18,2	6,1
Hab. Ignoradas	2,8	1,7	1,3	1,8	1,7	1,5	1,8	2,2	2,3	1,8
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Total de actividades, com excepção de Agricultura e Pesca

Valor mais elevado (leitura em coluna)
2º valor mais elevado (leitura em coluna)

Fonte: Quadros de Pessoal, do Deep (ex- DETEFP) do MSST

⁷⁶ Tornava-se indispensável proceder a uma ventilação semelhante para os países candidatos, contudo, a indisponibilidade de dados similares para os países do alargamento não permitiu proceder a essa análise.

QUADRO 7-20: HABILITAÇÕES DOS TRABALHADORES POR QUALIFICAÇÕES (2000, EM %)*

	Q. Sup.	Q. Médios	Encarreg.	Altamente Qualif.	Qualificad.	Semi qualific.	Não qualif.	Praticantes Aprendizizes	Ignorado	TOTAL
< Ensino Básico	0,0	0,3	2,4	0,9	35,9	23,6	31,8	4,1	1,0	100
1º Ciclo	9,2	0,5	3,8	2,0	43,6	19,7	16,7	3,9	0,7	100
2º Ciclo	7,1	0,7	3,0	2,6	45,4	18,8	11,7	9,8	0,7	100
3º ciclo	10,4	2,4	3,9	7,4	41,0	13,4	9,7	10,0	1,6	100
Ens. Secundário	11,8	4,3	3,5	11,8	41,9	9,2	5,6	8,3	3,6	100
Bacharelato	31,7	21,1	3,4	16,2	18,4	1,3	0,6	3,0	4,3	100
Licenciatura	53,5	15,0	2,2	11,8	9,7	0,7	0,2	1,9	5,1	100
Hab. Ignoradas	18,7	2,7	2,3	5,3	36,8	12,5	11,2	8,2	2,1	100
TOTAL	12,5	2,8	3,4	5,6	40,5	15,1	11,4	6,9	1,7	100

*Total de actividades, com excepção de Agricultura e Pesca

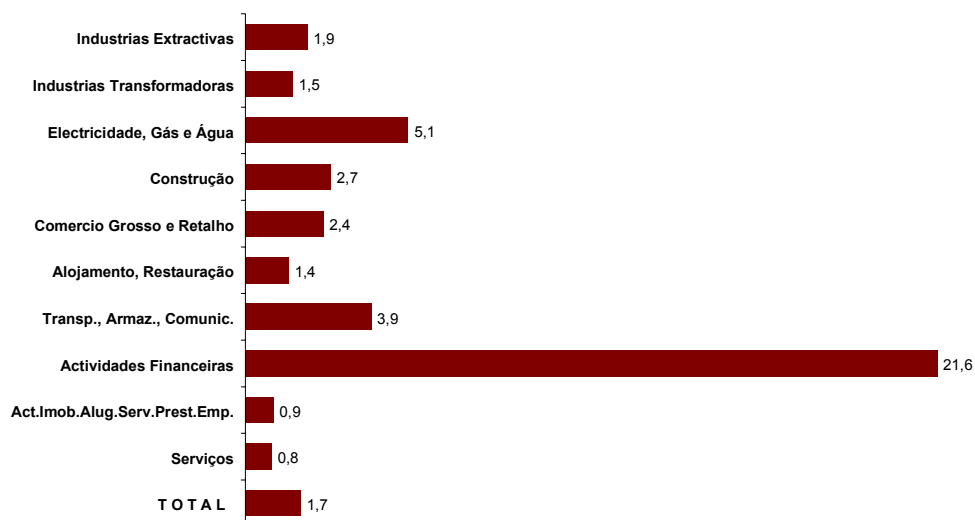
Valor mais elevado (leitura em linha)
2º valor mais elevado (leitura em linha)

Fonte: Quadros de Pessoal, do Deep (ex- DETEFP) do MSST

O panorama relativamente às qualificações revela um índice de qualificação⁷⁷ médio na nossa economia⁷⁸, de 1,74, existindo mesmo actividades em que este indicador não chega atingir a unidade, o que significa que as mesmas possuem maior número de trabalhadores não qualificados do que qualificados, a par de algumas que apresentam um rácio elevado, como é o caso das actividades financeiras.

⁷⁷ Rácio entre o conjunto de pessoal qualificado e altamente qualificado relativamente ao pessoal semi-qualificado e não qualificado.

⁷⁸ Para todas as actividades, com excepção da Agricultura e Pesca.

GRÁFICO 7-23: ÍNDICE DE QUALIFICAÇÃO POR ACTIVIDADES (2000)

Fonte: Quadros de Pessoal, do Deep (ex- DETEFP) do MSST

No conjunto da Indústria Transformadora, actividade que se reveste de maior importância para esta análise por se apresentar como representativa dos sectores de bens transaccionáveis, a situação relativamente às habilitações é ainda mais gravosa, verificando-se que 58% dos quadros têm menos do que o ensino secundário e cerca de 72% dos trabalhadores qualificados e altamente qualificados apenas dispõem de habilitações até ao fim do 2º ciclo do ensino básico (não cumprindo portanto a actual escolaridade obrigatória).

QUADRO 7-21: QUALIFICAÇÕES DOS TRABALHADORES POR HABILITAÇÕES NA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA (2000, EM %)

	Q. Sup.	Q. Médios	Encarreg.	Altamente Qualif.	Qualificad.	Semi qualific.	Não qualif.	Praticantes Aprendizizes	Ignorado	TOTAL
< Ensino Básico	0,0	0,4	1,4	0,6	2,0	3,3	5,3	1,3	1,2	2,2
1º Ciclo	28,2	8,7	39,2	22,2	42,3	48,0	50,0	21,5	23,4	39,5
2º Ciclo	15,3	8,4	22,1	15,3	31,0	31,9	27,6	39,5	15,8	29,1
3º ciclo	14,7	17,5	18,4	21,9	12,9	10,4	10,8	22,3	21,9	14,0
Ens. Secundário	13,8	25,6	12,9	28,1	9,9	5,3	4,7	12,7	19,9	10,2
Bacharelato	5,0	10,4	1,5	3,4	0,4	0,1	0,1	0,4	4,2	1,0
Licenciatura	20,5	27,8	3,8	7,2	0,6	0,1	0,1	0,8	12,0	2,9
Hab. Ignoradas	2,5	1,1	0,7	1,2	1,0	0,9	1,5	1,7	1,7	1,2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

 Valor mais elevado (leitura em coluna)
 2º valor mais elevado (leitura em coluna)

Fonte: Quadros de Pessoal, do Deep (ex- DETEFP) do MSST

Contudo, desagregando os vários ramos da Indústria Transformadora, detectam-se algumas indústrias com pesos significativos de quadros superiores (papel, madeira, metalúrgicas de base e produtos metálicos) e razoável disponibilidade de qualificações, reflectida em índices de qualificação superiores à média (papel, produtos químicos, material de transporte, metalúrgicas de base e produtos metálicos), a par de outras em que predominam fundamentalmente os trabalhadores não qualificados (calçado, madeira e cortiça, alimentares). Em síntese, de uma forma geral, as situações mais desfavoráveis observam-se em indústrias mão-de-obra intensiva e baixo nível salarial, paralelamente a indústrias de maior intensidade de capital em que os indicadores relativos a qualificações e habilitações se apresentam melhorados.

Existe, assim, um razoável capital de saberes qualificados (embora coexistindo com habilitações muito baixas) que indiciam disponibilidade de algum “*know-how*” por parte de trabalhadores industriais portugueses, susceptível de ser mobilizado em novos e mais inovadores contextos produtivos. A qualidade das organizações produtivas e, sobretudo, dos respectivos gestores, será indispensável para potenciar esse “*know-how*” e permitir atingir patamares superiores de produtividade e competitividade.

QUADRO 7-22: QUALIFICAÇÕES POR ACTIVIDADES INDUSTRIAIS (2000, EM %)

	Q. Sup.	Q. Médios	Encarreg.	Altamente Qualif.	Qualificad.	Semi qualific.	Não qualif.	Praticantes Aprendizizes	Ignorado	TOTAL
Alimentação, Bebidas e Tabaco	8,8	1,1	4,7	2,5	39,4	25,5	8,5	7,0	2,4	100
Têxtil e Vestuário	4,8	0,8	3,8	1,0	50,9	23,1	5,6	9,6	0,3	100
Couro e Artigos Couro	5,1	0,4	3,0	1,2	27,1	49,1	2,1	11,6	0,4	100
Madeira, Cortiça e Obras	11,0	0,9	3,0	1,0	38,2	14,6	22,9	7,9	0,5	100
Papel, Pasta, Cartonagem	12,3	2,5	3,3	21,0	27,9	13,6	4,1	12,1	3,1	100
Art. Borracha, Mat. Plásticas	7,3	2,0	5,9	5,7	29,4	27,8	14,6	6,9	0,3	100
Outr. Prod. Minerais n/ Metálicos	8,4	1,1	5,0	3,0	34,0	23,1	14,9	9,9	0,7	100
Metalurgia Base, Prod. Metálicos	10,7	0,9	3,3	3,1	48,4	14,3	8,7	10,4	0,3	100
Equip. Elect. e Óptica	8,5	4,4	3,8	3,9	29,1	28,0	1,9	18,7	1,6	100
Material de Transporte	4,1	2,4	4,9	5,2	41,3	25,7	3,4	7,2	5,8	100

 Valor mais elevado (leitura em linha)
 2º valor mais elevado (leitura em linha)

Fonte: Quadros de Pessoal, do Deep (ex- DETEFP) do MSST

Não sendo possível negligenciar esta fragilidade no que respeita aos recursos humanos de Portugal e impondo-se mesmo a realização de esforços no sentido de a ultrapassar, importa contudo fazer ressaltar algumas características da mão-de-obra portuguesa que poderão, de certa forma, compensar, em parte, o “*handicap*” das baixas habilitações.

Com efeito, os trabalhadores portugueses são, em geral, detentores de determinadas competências⁷⁹ (saberes), adquiridas por via informal ou não formal, susceptíveis de serem mobilizadas em diferentes situações, possibilitando-lhes grande grau de adaptabilidade a contextos de trabalho de maior inovação e mais complexa estrutura organizacional.

Uma envolvente societal marcada pela mudança rápida e constante exige um conjunto de competências-chave ou competências estratégicas, segundo outra terminologia, capazes de garantir a empregabilidade dos trabalhadores e de permitir obter ganhos de eficácia e eficiência que conduzam a significativos acréscimos de produtividade. A aquisição de tais competências pode ser descrita de acordo com a seguinte visão esquemática:

⁷⁹ “Conjunto de conhecimentos, capacidades de acção e comportamentos estruturados em função de um objectivo numa determinada situação” Gilbert e Parlier, 1992, in “Estratégias Empresariais e Competências – Chave”, OEFP, Estudos e Análises, n.º 21.

FIGURA 7-1: PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE COMPETÊNCIAS



Fonte: Adaptado de “Estratégias Empresariais e Competências – Chave”, OEFP, Estudos e Análises, n.º 21.

Excluindo o domínio das capacidades dos indivíduos, em que não é possível efectuar avaliações, e não existindo dúvidas que, no domínio dos conhecimentos adquiridos no sistema educativo, a situação dos países candidatos é mais favorável, já no domínio dos saberes adquiridos nas empresas e nos saberes sociais e relacionais é impossível afirmar, com precisão, que países apresentam uma posição de vantagem.

Numa situação de trabalho torna-se relevante um conjunto de elementos constitutivos desses saberes, adquiridos geralmente de maneira informal (*“learning by doing”*), os quais estão presentes, em grau apreciável, nos trabalhadores portugueses. Estes são capazes, na maior parte dos casos, segundo opinião de alguns empresários, de se adaptar facilmente à mudança, de trabalhar em equipa de forma integrada, de conseguir controlar situações difíceis. Os trabalhadores portugueses dispõem, assim, de algumas competências profissionais, as quais não são facilmente mensuráveis, mas que lhes permitem desempenhos superiores aos esperados face ao seu nível habilitacional, como têm provado nos mais variados contextos. Em Portugal, a introdução de alterações na organização do trabalho será um factor determinante para potenciar e valorizar essas competências.

Apenas a realização de um estudo comparado (com elementos que, neste momento, não se encontram disponíveis) poderá permitir concluir se os trabalhadores dos países candidatos dispõem, em maior ou menor grau, face aos trabalhadores portugueses, das competências do

tipo referido, atendendo especialmente ao facto de terem vivido, durante muitos anos numa organização de trabalho muito hierarquizada e centralizada.

Em síntese, está demonstrado que nos conhecimentos de base e nos domínios técnicos (leitura e compreensão de orientações técnicas e aspectos relacionados) os trabalhadores dos países candidatos estão mais capacitados que a mão-de-obra portuguesa para um melhor desempenho, existindo, contudo, outros domínios em que faltam elementos científicos seguros para provar se a mão-de-obra portuguesa está a um nível inferior ou superior à dos ACO.

Na impossibilidade de indicar com correcção a importância de cada um dos factores referidos por actividades, apresenta-se de seguida uma síntese (Quadro 7-23) com pontos fortes e pontos fracos dos recursos humanos de algumas das nossas indústrias, concluindo com a situação de vantagem ou desvantagem que esses pontos nos conferem. A apreciação desse esquema revela-nos vantagem na maioria das indústrias apresentadas, com excepção do têxtil, vestuário e calçado, indústrias mais intensivas em trabalho e que englobam algumas das nossas principais áreas de especialização produtiva.

QUADRO 7-23: AVALIAÇÃO QUALITATIVA DE ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DOS RECURSOS HUMANOS EM VÁRIOS RAMOS DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA

ACTIVIDADES	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS	SITUAÇÃO FACE AOS ACO
Indústrias da Alimentação e Bebidas	Mão-de-obra polivalente Preparação técnica no sector da Biotecnologia	Baixa escolaridade Baixas qualificações Ausência de formação adequada	Situação neutra <u>Vantagem</u> – polivalência da mão-de-obra <u>Desvantagem</u> – baixa escolaridade e baixas qualificações
Indústria Têxtil e de Vestuário	Articulação entre agentes do Sector Existência de Centros de Formação e Escolas Profissionais específicos Existência de Centro Tecnológico	Baixa escolaridade Falta de algumas qualificações Baixos níveis salariais	Situação desfavorável <u>Vantagem</u> – flexibilidade da mão-de-obra <u>Desvantagem</u> – baixa escolaridade e baixas qualificações
Indústria do Couro e Produtos de Couro	Mão-de-obra disponível Existência de Centros de Formação específico Existência de Centro Tecnológico	Baixa escolaridade Baixas qualificações Baixos níveis salariais	Situação desfavorável <u>Vantagem</u> – flexibilidade da mão-de-obra <u>Desvantagem</u> – baixa escolaridade e baixas qualificações
Indústria da Madeira, Cortiça e Obras	Mão-de-obra experiente Existência de quadros superiores Boa articulação entre Associações Empresariais e Centros de Formação	Falta de pessoal qualificado Forte rotatividade da mão-de-obra	Situação favorável <u>Vantagem</u> – experiência da mão-de-obra; existência de formação <u>Desvantagem</u> – instabilidade da mão-de-obra

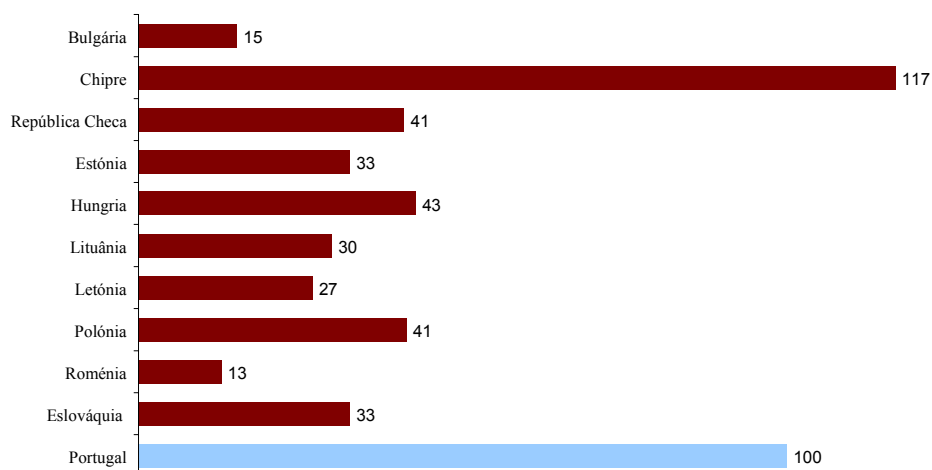
ACTIVIDADES	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS	SITUAÇÃO FACE AOS ACO
Papel e Artigos de Papel	Técnicos com elevada qualificação Existência de formação	Falta de níveis intermédios Mão-de-obra envelhecida	Situação favorável <u>Vantagem</u> – sector em transformação; existência de formação <u>Desvantagem</u> – falta de quadros jovens
Produtos Minerais Não Metálicos	Existência de pessoal qualificado Existência de quadros superiores Existência de unidades com elites técnicas	Falta de novas competências Falta de entidades formadoras e escolas profissionais	Situação favorável <u>Vantagem</u> – experiência da mão-de-obra; existência de pessoal qualificado <u>Desvantagem</u> – falta de novas competências
Metalúrgicas de Base e Fabr. de Produtos Metálicos	Índice de qualificação elevado Centros de formação específicos para alguns subsectores Existência de Centro Tecnológico	Falta de quadros intermédios Baixa taxa de pessoal de enquadramento	Situação favorável <u>Vantagem</u> – existência de qualificações; existência de formação <u>Desvantagem</u> – falta de quadros intermédios
Sector Automóvel	Rotatividade do emprego Formação organizada pelas grandes empresas	Falta de qualificações intermédias Falta de pessoal de enquadramento	Situação favorável <u>Vantagem</u> – experiência da mão-de-obra; existência de pessoal qualificado <u>Desvantagem</u> – falta de quadros intermédios

(Adaptado de “Evolução das Qualificações e das Estruturas de Formação em Portugal”, Estudo n.º 19, I.E.F.P.)

7.1.3.3.4. Custos de Trabalho

Outro factor com influência no nível de competitividade é o custo da mão-de-obra, sendo o nível de remunerações bastante mais elevado em Portugal, quer ao nível da indústria, quer dos serviços, do que na maioria dos países candidatos (exceptuam-se, como já se observou no Quadro 7-8, o Chipre e a Eslovénia).

Desagregando um pouco mais esses elementos, constata-se que, no total da indústria (não incluindo a energia, nem a construção) e para empresas de média dimensão (250 a 499 trabalhadores), Portugal apresenta um custo de mão-de-obra total, horário, mais elevado que o praticado em todos os países candidatos, à excepção de Chipre (não se dispõem de dados para a Eslovénia, nem para Malta específicos para a indústria). Os países que mais se aproximam do custo horário industrial observado em Portugal são a República Checa, a Hungria e a Polónia, onde o custo horário salarial da indústria ronda os 40% do valor registado em Portugal. A Bulgária e a Roménia apresentam um nível inferior a 20% do custo horário português.

GRÁFICO 7-24: CUSTO DE MÃO-DE-OBRA HORÁRIO NA INDÚSTRIA, EM EUROS (2000, EM ÍNDICE)

Fonte: Newcronos, Labour Cost Survey 2000

Os quadros seguintes permitem uma apreciação do diferencial dos custos da mão-de-obra nos ACO face a Portugal em algumas indústrias, especialmente as que mais pesam na estrutura das nossas exportações, concluindo-se que:

- Apenas Chipre, no conjunto dos países para os quais se dispõe de dados (não existem dados comparáveis para a Eslovénia e Malta), apresenta um custo horário industrial mais elevado que o praticado em Portugal;
- O desvio médio entre o custo horário da mão-de-obra em Portugal e o conjunto dos países candidatos para os quais se dispunha de dados, após se ter excluído Chipre por praticar remunerações mais elevadas, é, na maior parte dos casos, superior a 60%, ou seja, em média, o custo da mão-de-obra industrial nos países candidatos corresponde a 40% do praticado em Portugal;
- Embora as diferenças entre as várias actividades não sejam muito significativas, parece poder-se concluir que existem desvios ligeiramente mais acentuados nas indústrias capital intensivas (da ordem dos 69%) relativamente às indústrias trabalho intensivas (da ordem dos 63% quer nos têxteis, quer no vestuário, nas empresas de 50 a 249 trabalhadores), exceptuando-se a indústria da madeira e do mobiliário, em que o desvio médio é de cerca de 70%. A razão deste facto deverá estar no mais baixo nível salarial das indústrias trabalho intensivas em Portugal, pelo que a diferença relativamente ao nível médio salarial dos ACO surge ligeiramente atenuada;

- Comparando os dados para dois escalões de dimensão de empresas, observa-se uma diferenciação ligeiramente mais elevada nas empresas de menor dimensão, dado que as grandes empresas tenderão a remunerar melhor os seus trabalhadores, mesmo quando localizadas em países de baixo nível salarial. Portugal sairá, assim, mais uma vez prejudicado, dado grande parte da sua estrutura empresarial ser constituída por pequenas e médias empresas;
- Relativamente aos países mais próximos de Portugal em nível de desenvolvimento (República Checa e Hungria), o seu custo de mão-de-obra industrial varia sempre entre os 40% a 50% do custo horário da mão-de-obra em Portugal;
- Relativamente à Bulgária e à Roménia, países que apresentam o custo horário mais baixo de entre o conjunto dos países apreciados, o nível dos custos de mão-de-obra industrial nunca atinge os 20% do custo salarial de Portugal, variando entre um mínimo de cerca de 10% na indústria de plásticos, na Bulgária, e um máximo de 16,7% na indústria do calçado, na Roménia;
- O diferencial de salários, face à generalidade dos países candidatos, à excepção de Chipre, é de tal forma elevado que, mesmo que se observe um crescimento salarial acentuado na generalidade dos ACO, dificilmente se atingirão os valores praticados em Portugal.

QUADRO 7-24: CUSTO DA MÃO-DE-OBRA NA INDÚSTRIA (EMPRESAS DE 50 A 249 TRABALHADORES, EM ÍNDICE, PORTUGAL=100)

Países	Indústria Transf.	Aliment. e Bebidas	Têxteis	Vestuário	Calçado	Madeira	Pasta e Papel	Borracha e Plást.	Produtos Metálicos	Máq. n. Elect.	Máq. Elect.	Veículos a Motor	Outro Mat. Transp.
Bulgária	14,1	13,6	16,4	13,4	14,9	11,2	9,8	11,5	14,3	12,9	13,4	12,3	n.d.
Chipre	157,1	131,4	146,1	145,3	169,2	216,8	146,9	105,6	141,1	109,5	113,2	78,8	n.d.
República Checa	49,6	44,7	49,1	53,6	54,5	45,3	41,9	47,2	48,1	40,7	41,0	41,8	48,7
Estónia	44,1	38,6	49,4	44,3	49,6	42,5	32,3	35,1	49,4	36,0	44,6	n.d.	41,8
Hungria	49,3	40,4	48,9	41,1	45,2	37,8	54,1	55,5	48,6	42,4	45,4	45,3	34,1
Lituânia	34,4	33,7	38,4	35,7	35,5	28,4	36,4	24,9	29,8	28,2	32,3	n.d.	30,5
Letónia	29,9	26,9	28,7	36,8	30,4	25,7	33,4	19,8	27,0	23,8	29,6	25,2	29,0
Polónia	48,4	34,6	44,9	37,9	28,1	34,4	41,0	41,5	43,8	43,2	44,3	43,0	63,8
Roménia	14,6	13,4	15,3	15,7	16,7	12,4	17,2	14,5	15,1	14,4	13,5	13,6	18,8
Eslováquia	40,8	35,9	36,6	51,3	38,6	32,3	30,8	36,1	41,1	33,2	30,2	34,2	39,2
Desvio médio em relação a Portugal	-63,9	-68,7	-63,6	-63,4	-65,2	-70,0	-67,0	-68,2	-64,8	-69,5	-67,3	-69,2	-61,7

Fonte: Newcronos, Labour Cost Survey 2000

**QUADRO 7-25: CUSTO DA MÃO-DE-OBRA NA INDÚSTRIA (EMPRESAS DE 250 A 499
TRABALHADORES, EM ÍNDICE, PORTUGAL=100)**

Países	Indústria Transformadora	Alimentação e Bebidas	Têxteis	Vestuário	Calçado	Madeira	Máquinas n. Elect.	Máquinas Eléctricas	Veículos a Motor
Bulgária	13,7	16,1	14,7	16,5	16,0	n.d.	11,5	n.d.	n.d.
República Checa	40,4	35,3	47,0	n.d.	n.d.	56,9	31,8	44,3	44,4
Estónia	32,3	31,1	36,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Hungria	42,3	42,7	43,2	47,9	56,1	44,0	40,5	33,4	46,2
Lituânia	29,6	32,3	36,0	42,5	n.d.	32,0	n.d.	n.d.	n.d.
Letónia	n.d.	29,3	n.d.	35,1	n.d.	31,9	25,2	25,6	n.d.
Polónia	39,6	27,2	43,3	41,0	62,4	36,1	38,7	47,2	38,3
Roménia	12,7	14,6	13,8	17,4	18,7	12,8	12,8	12,5	13,6
Eslováquia	31,0	33,7	27,1	38,3	48,2	27,7	31,5	23,8	n.d.
Desvio médio em relação a Portugal	-62,0	-63,8	-59,8	-65,9	-59,7	-65,5	-72,6	-68,9	-64,4

Fonte: Newcronos, Labour Cost Survey 2000

A conjugação dum maior nível educacional da mão-de-obra com uma melhor estrutura de qualificações, associada a custos de mão-de-obra muito inferiores aos portugueses, reforça as vantagens dos países candidatos no que respeita ao mercado de trabalho, favorecendo uma deslocalização de empresas multinacionais para esses países.

Por outro lado, os diferenciais de salários tenderão a impelir para fora dos países candidatos, não só os trabalhadores não qualificados, mas também os trabalhadores mais qualificados. Em termos de impacto no mercado de trabalho em Portugal, numa primeira fase, prevê-se que esses trabalhadores qualificados se continuarão a dirigir para as profissões não qualificadas, devido quer a dificuldades de integração, quer ao desconhecimento da língua. Numa situação de baixa conjuntura, esse facto poderá contribuir para aumentar o desemprego e para surgirem as situações de tensão já referidas. À medida que esses imigrantes se integrarem melhor no mercado de trabalho, as suas qualificações poderão vir a ser reconhecidas e a sua inserção no mercado poderá processar-se de acordo com as suas competências.

7.1.3.4. *Tributação das Sociedades: Política Fiscal como Instrumento de Promoção da Competitividade e do Investimento*

Na União Europeia as políticas fiscais são, no essencial, da competência dos Estados-Membros, existindo ao nível comunitário apenas uma coordenação de políticas, mais intensa ao nível da tributação indirecta – essencialmente no que respeita ao IVA – do que no âmbito dos impostos sobre o rendimento.

Na ausência de margem de manobra ao nível da política monetária, no quadro da UEM, a tributação sobre o rendimento das empresas tem sido, crescentemente, utilizada como forma de aumentar a competitividade das economias, influenciando as decisões em matéria de investimento, nomeadamente no que respeita às empresas multinacionais.

Nos últimos anos os Estados-Membros implementaram reformas fiscais significativas, que conduziram à diminuição da tributação sobre o rendimento das empresas, nomeadamente através de uma descida das taxas de tributação e de esquemas menos generosos de depreciação do imobilizado. A taxa média de tributação efectiva destes rendimentos na UE15 desceu de 38% em 1995 para 31,3% actualmente – para o que contribuíram essencialmente a Irlanda e a Alemanha – tendo igualmente diminuído a dispersão entre as taxas aplicadas nos diversos países. Os países candidatos, no seu esforço de adopção do acervo comunitário, também empreenderam reformas fiscais profundas (embora tenham, na sua maioria, solicitado a aplicação de períodos transitórios para a adopção de algumas medidas) que se traduziram numa descida acentuada das taxas de tributação dos rendimentos das sociedades.

A taxa efectiva média de tributação destes rendimentos (Quadro 7-26) na UE15 é, assim, superior em 10,7 pontos percentuais face aos ACO12, sendo que a grande maioria dos países candidatos apresenta taxas inferiores à praticada em Portugal.

A comparação de taxas nominais não é suficiente para classificar a carga fiscal associada a cada país, a qual depende igualmente dos restantes impostos, dos incentivos fiscais e da forma de determinação da matéria colectável, no entanto, estas diferenças ao nível das taxas têm potenciado a discussão no seio da UE sobre a necessidade de uma harmonização fiscal, a qual não tem tido, por enquanto, aceitação junto da Comissão e do Parlamento Europeu, que continuam a defender a aplicação do princípio da subsidiariedade nesta matéria. A verdade é que as decisões de localização de investimentos e de rendimentos são sensíveis às diferenças entre os regimes fiscais existentes, e os países candidatos, para além de aplicarem taxas inferiores, beneficiam ainda da utilização de incentivos fiscais transitórios que, associados ao baixo custo da mão-de-obra, não deixarão de constituir um forte incentivo à atracção de investimento estrangeiro para as suas economias.

No que respeita ao Imposto sobre o Valor Acrescentado, existe uma maior uniformização entre a UE15 e os países candidatos, seja ao nível das taxas (Quadro 7-27), seja em matéria de regras de tributação.

QUADRO 7-26: TAXAS DO IMPOSTO SOBRE OS RENDIMENTOS DAS SOCIEDADES (2004)

País	Taxa geral estatutária (%)	Taxa efectiva* (%)	País	Taxa geral estatutária (%)	Taxa efectiva* (%)
Irlanda	12,5	12,5	Chipre	10	10
Luxemburgo	22,88	30,38	Bulgária	15	16,5
Alemanha	25	38,29	Letónia	15	15
Portugal	25	27,5	Lituânia	15	15
Suécia	28	28	Hungria	16	16
Finlândia	29	29	Eslováquia	19	19
Dinamarca	30	30	Polónia	19	19
R. Unido	30	30	Estónia	24	24
Itália	33	37,25	Eslovénia	25	25
França	33,33	34,33	Roménia	25	25
Bélgica	33,99	33,99	Rep. Checa	28	28
Áustria	34	34	Malta	35	35
Holanda	34,5	34,5	Média UE27	25,5	26,6
Espanha	35	35	Média UE15	29,4	31,3
Grécia	35	35	Média ACO12	20,5	20,6

Notas: As taxas efectivas consideram as sobretaxas e impostos regionais/municipais adicionais aplicados em alguns países (por ex. a derrama em Portugal); alguns países aplicam, para determinados tipos de empresas ou para esclões de rendimentos mais baixos, taxas nominais inferiores às referidas

Fonte: KPMG's Corporate Tax Rates Survey – 2004; Corporate News, PWC, Fev. 2004

QUADRO 7-27: TAXAS DE IVA - UE15 E ACO12 (2003)

País	Taxa Normal (%)	Taxas Reduzidas (%)	País	Taxa Normal (%)	Taxas Reduzidas (%)
Luxemburgo	15	3/6	Chipre	15	5
Alemanha	16	7	Malta	15	5
Espanha	16	4/7	Estónia	18	5
R. Unido	17,5	5	Letónia	18	9
Grécia	18	4/8	Lituânia	18	5/9
Holanda	19	6	Eslováquia	19	-
Portugal	19	5/12	Roménia	19	9
França	19,6	2,1/5,5	Bulgária	20	-
Áustria	20	10	Eslovénia	20	8,5
Itália	20	4/10	Polónia	22	3/7
Bélgica	21	6	Rep. Checa	22	5
Irlanda	21	4,3/13,5	Hungria	25	12
Finlândia	22	8/17	Média UE27	19,4	7,1
Dinamarca	25	-	Média UE15	19,6	6,8
Suécia	25	6/12	Média ACO12	20,1	7,3

Fonte: Comissão Europeia, "VAT rates applied in the member and accession states of the European Community"

7.2. A DOTAÇÃO DE INFRAESTRUTURAS DE SUPORTE COMO CONDICIONANTE DA LOCALIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS NO NOVO CONTEXTO DA UNIÃO ALARGADA

A afirmação de uma lógica territorial na promoção da competitividade, dando relevo a iniciativas associadas ao desenvolvimento dos espaços nacionais, regionais e/ou locais, pela reinvenção, ao nível nomeadamente do cruzamento da competitividade empresarial com a competitividade territorial, de “velhos” conceitos como o de “distrito industrial” (muito ligado ao modelo competitivo da Itália do Norte e das PME) ou dando espessura territorial a novos conceitos como o de “*cluster*”, constitui uma via poderosa e sustentada de desenvolvimento económico e de criação de riqueza, nomeadamente se se obtiverem respostas concretas a desafios cruciais como:

- o desenvolvimento de novos factores de atracção e conservação da localização das actividades económicas estruturantes, onde as infraestruturas tradicionais de apoio à circulação material das pessoas e bens cedem a posição determinante às novas infraestruturas de afirmação da experiência e saber, traduzidas na criação de externalidades positivas para as empresas;
- a implantação participada de formas de flexibilidade e excelência produtiva e organizacional, valorizadoras da qualificação dos recursos humanos em sintonia com o desenvolvimento tecnológico exigido pela melhoria contínua da capacidade competitiva;
- a promoção internacional da imagem do espaço nacional, regional ou local e das suas principais actividades, no quadro de uma estratégia mais global de comunicação e de explicitação credível de formas de certificação da qualidade dos processos e dos produtos.

Neste contexto, pareceu-nos particularmente importante, no quadro da caracterização e análise qualitativas dos modelos competitivos dos países candidatos e de Portugal, perceber em que medida é que as respectivas dotações nacionais e regionais de infraestruturas de suporte, não só à circulação de pessoas e bens, como é o caso das infraestruturas de transporte, mas também à criação de externalidades positivas para os respectivos tecidos empresariais, ligadas à logística e à promoção do conhecimento, influem na localização das actividades económicas e dos investimentos no seio da nova União alargada, questão que se revela particularmente importante quando se discute, por exemplo, os desvios de fluxos de

investimento directo de uma localização para outra. Este ponto é, portanto, de igual forma, fundamental para se perceber a evolução do modelo e posicionamento competitivo dos diferentes países candidatos, por comparação com aquilo que se passa em Portugal.

Neste sentido, considerou-se relevante estudar, ao nível deste relatório, as dotações, em Portugal e, numa base comparada, nos países candidatos, das seguintes infraestruturas de suporte (entendidas aqui como condicionante da respectiva capacidade de atracção e conservação das actividades económicas e dos investimentos):

- Infraestruturas de Transporte
- Parques Industriais
- Infraestruturas Logísticas:
 - Infraestruturas Lineares (Acessibilidades)
 - Plataformas Logísticas (Infraestruturas Nodais)
- Parques de Ciência e Tecnologia
- Centros Tecnológicos
- Centros de Ensino Superior (Universidades e Institutos Politécnicos)

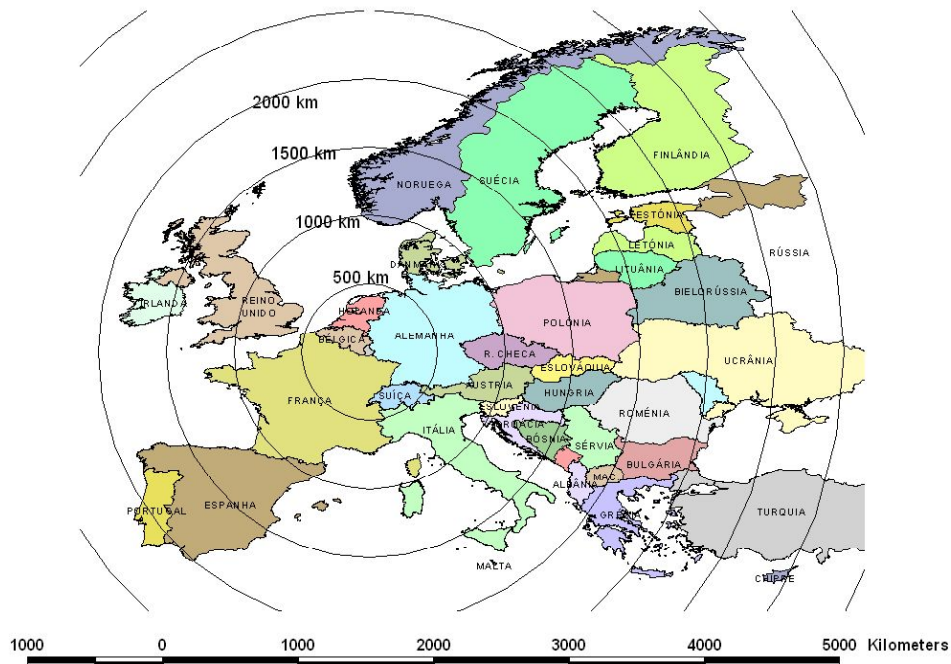
É propósito que as análises a desenvolver, para além de uma caracterização da dotação portuguesa deste tipo de infraestruturas de suporte, promovam uma perspectiva comparativa da situação portuguesa por referência aos países candidatos.

Na ausência de dados estatísticos sobre este tipo de infraestruturas (com excepção das infraestruturas de transportes, lineares e nodais), as fontes básicas de informação que sustentam estas análises são estudos e documentação disponibilizados, sobretudo, por organismos oficiais ligados ao desenvolvimento económico e à atracção de investimento em Portugal e nos países candidatos. Não sendo conhecidos levantamentos exaustivos e baseados em critérios e conceitos universalmente estabelecidos, os resultados dos estudos sofrerão das naturais limitações decorrentes da ausência de uma base estatística comum.

7.2.1. Infraestruturas de Transporte

A situação periférica de Portugal relativamente à Europa tenderá a agravar-se com a deslocação do “centro de gravidade” do espaço económico e social da UE após o alargamento. Com excepção dos países do Báltico (e Malta e Chipre), Portugal está geograficamente mais distante dos grandes centros populacionais e de consumo da Europa, o que constitui obviamente uma desvantagem competitiva. A Figura 7-2 pretende ilustrar as distâncias, medidas em linha recta, entre as capitais europeias, assumindo a título de referência o Luxemburgo como o centro da UE15, por razões que se prendem com a sua posição central e a sua importância ao nível institucional na União Europeia.

FIGURA 7-2: DISTÂNCIAS (EM LINHA RECTA) AO LUXEMBURGO



Fonte: Equipa de Projecto

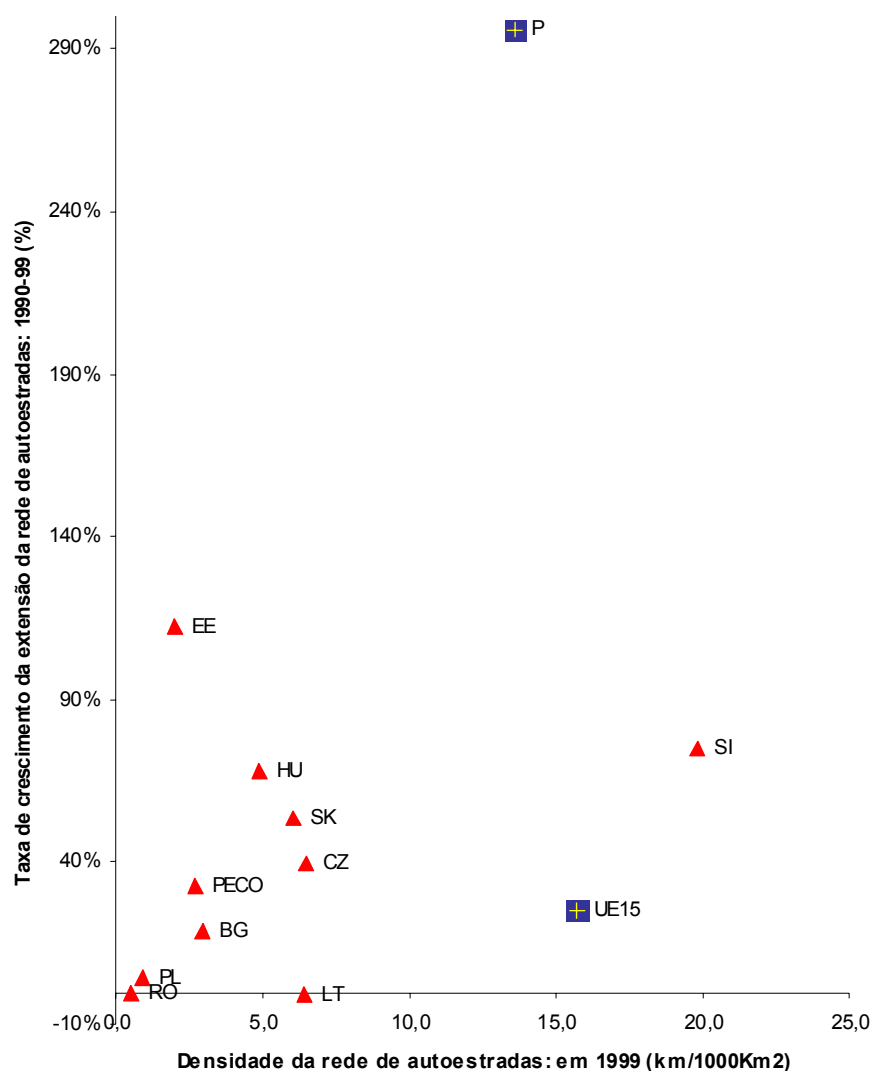
Sob o ponto de vista da dotação de infraestruturas rodoviárias, os PECO (com excepção da Eslovénia) encontram-se numa situação francamente inferior à média da UE, enquanto Portugal se encontra próximo dessa média. A rede rodoviária na UE é cerca de 39% mais densa do que nos países candidatos e essa diferença ainda se acentuaria caso se entrasse em linha de conta com a capacidade das vias. Se considerarmos apenas a rede de auto-estradas, a densidade respectiva (km por km² de superfície) nos PECO é apenas 17% da densidade da

UE, enquanto que este indicador para Portugal se aproxima da média da UE. Esta constitui uma debilidade dos PECO, embora as diferenças tendam a atenuar-se visto que o ritmo de crescimento da extensão da rede de auto-estradas é ligeiramente maior nos PECO (33% entre 1990 e 1999, ainda que com grandes diferenças entre países candidatos) do que na UE (25% no mesmo período). De sublinhar que, no mesmo período, Portugal quase quadruplicou a extensão da sua rede (ver Gráfico 7-25).

Em termos de utilização da rede viária (medida através de passageiro/km ou tonelada/km por habitante), nos PECO esta é cerca de 1/3 da média da UE, no caso de passageiros, e de 53% da média da UE, no caso das mercadorias. No entanto, estas utilizações têm vindo a crescer significativamente nos PECO, nomeadamente face ao aumento das taxas de motorização e do tráfego rodoviário de mercadorias, o que levou já a significativos problemas de sobrelotação das subdesenvolvidas redes rodoviárias destes países.

O desenvolvimento das redes rodoviárias dos PECO, conforme previsto no processo TINA, permitirá, a prazo, minorar as debilidades apontadas. A rede TINA abarca 18.587 km de estradas, com um investimento previsto de 45.805 M€, tendo como horizonte temporal o ano 2015, e permitirá melhorar, de forma significativa, a acessibilidade e mobilidade entre os PECO e entre estes e a actual UE, articulando-se com as redes transeuropeias de transportes (TEN-T), reforçando a posição competitiva dos PECO na arena europeia.

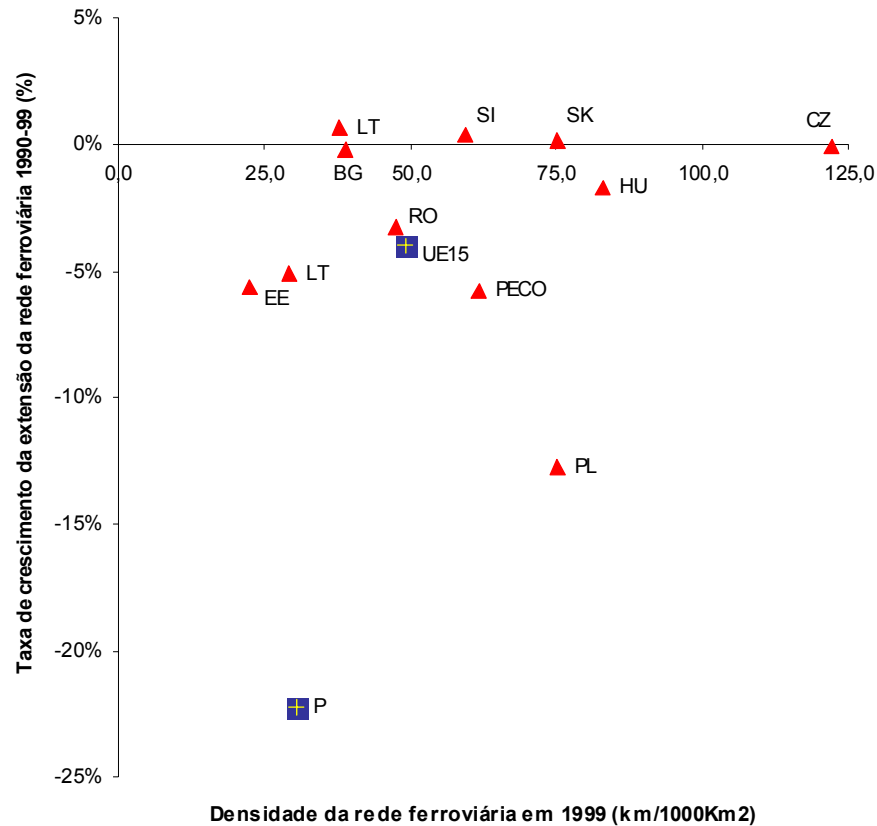
GRÁFICO 7-25: DENSIDADE VS TAXA DE CRESCIMENTO DA EXTENSÃO DA REDE DE AUTO-ESTRADAS



Fonte: Equipa de projecto com base em dados do Eurostat

No que respeita à rede ferroviária, a sua densidade nos PECO é 25% superior à média da UE e representa o dobro da portuguesa. No entanto, a extensão da rede (em exploração) tem vindo a diminuir na generalidade dos países (PECO e UE), sendo o caso português o mais notável (redução de cerca de 22% da rede em exploração entre 1990 e 1999) - ver Gráfico 7-26.

GRÁFICO 7-26: DENSIDADE (1999) VS TAXA DE CRESCIMENTO (1990-1999) DA EXTENSÃO DA REDE FERROVIÁRIA



Fonte: Equipa de projecto com base em dados do Eurostat

Apesar da melhor dotação de infraestruturas ferroviárias, a utilização da rede por passageiros nos PECO é francamente inferior à da UE (apenas 47% da média da UE) e à portuguesa (que representa quase o dobro da média dos PECO). Em termos de evolução, aquela utilização decresceu quase para metade nos PECO entre 1990 e 1998, enquanto na UE cresceu cerca de 19% no mesmo período. Em Portugal, no mesmo período, houve uma redução de cerca de 20%.

Já no referente a mercadorias, a utilização da rede ferroviária é muito mais elevada nos PECO, que apresentam uma média 50% acima da média da UE, enquanto a utilização em Portugal não vai além de 44% desta última média. No entanto, enquanto que na UE (e em

Portugal) se verificou um aumento, ainda que moderado (14%), daquela utilização no período de 1990 a 1998, nos PECO verificou-se uma redução média de cerca de 30% no mesmo período, em boa parte devido ao ganho de quota do modo rodoviário.

À luz das linhas orientadoras das políticas de transportes da UE que favorecem os modos de transporte menos agressivos em termos ambientais e mais eficientes em termos de consumos de energia, a maior dotação de infraestruturas ferroviárias (medidas pela densidade) dos PECO coloca-os numa posição privilegiada comparativamente com os países da UE. No entanto, a quebra da utilização da rede ferroviária verificada nos PECO e o ganho de quota do modo rodoviário, tanto para passageiros, como para mercadorias, indiciam, claramente, uma tendência de aproximação ao modelo da UE em que o modo rodoviário é claramente (e de forma crescente) dominante.

Adicionalmente, as infraestruturas, veículos e equipamentos ferroviários dos PECO encontram-se envelhecidos e, em muitos casos, obsoletos, o que, conjugado com uma pouco dinâmica gestão estatizada, não propicia uma oferta de transporte ferroviário fiável, flexível e competitiva. Deste modo, a menos que sejam tomadas medidas nos planos político, dos modelos de gestão e exploração e de renovação e modernização das infraestruturas e dos equipamentos (que requerem pesados investimentos), dificilmente se contrariarão as tendências actuais de declínio da ferrovia nos PECO, havendo até sérios riscos de agravamento dessas tendências. No âmbito do processo TINA, está prevista uma intervenção em 20.170 Km da rede ferroviária dos PECO, com um custo que ronda os 31.241 M€ e um horizonte temporal até 2015.

O investimento em infraestruturas de transporte nos PECO entre 1993 e 1995 foi dirigido maioritariamente para a rodovia (47%, contra 42% para o caminho de ferro), enquanto que na UE esta diferença se acentua (62% para estradas e 29% para a ferrovia). Embora não haja estatísticas mais recentes para os PECO, os financiamentos para infraestruturas concedidos pelo Banco Europeu de Investimentos e pelo Banco Europeu para a Reconstrução e Desenvolvimento indiciam uma mais recente tendência nos PECO em favor do investimento na rodovia que beneficia de mais de 50% desses financiamentos. Os investimentos previstos para o desenvolvimento da rede TINA também privilegiam a rodovia (53% do custo total, contra 36% para a ferrovia).

Os investimentos em infraestruturas de transportes na UE (expressos em percentagem do PIB) diminuíram entre 1990 e 1996, situando-se em cerca de 1.1% do PIB nesse ano. Pelo contrário, em Portugal cresceram nesse período, rondando os 1.4% em 1996. Nos PECO, os

investimentos em infraestruturas de transporte subiram de cerca de 0.7% do PIB, em 1993, para cerca de 1%, em 1995. Os investimentos em novas infraestruturas nos PECO foram provavelmente demasiado baixos para melhorar a inadequada dotação de infraestruturas nesses países.

No conjunto dos PECO, a quota do modo ferroviário no transporte de mercadorias, embora em declínio (descida de 63%, em 1990, para 41%, em 1998) é superior à da UE (14%) e à de Portugal (13%). Nos PECO, a quota do modo rodoviário tem vindo a crescer, em parte pela maior flexibilidade para se ajustar à mudança dos fluxos comerciais que se orientaram preferencialmente para os países da UE (em detrimento do Leste). Adicionalmente, a privatização e desregulação do sector de transporte rodoviário de mercadorias (praticamente concluídas) fez aumentar a oferta e competitividade (nomeadamente através de reduções dramáticas do custo dos fretes) do transporte rodoviário nos PECO. É também já significativa a penetração de operadores logísticos e de transportes da UE nos PECO, o que também contribui para o peso crescente do modo rodoviário no transporte de mercadorias.

No que respeita ao transporte de passageiros, as insuficiências da base estatística para os PECO no que respeita ao transporte individual (por automóvel) limitam as análises. Estas apenas estão disponíveis para a República Checa e a Hungria, em que a quota do transporte por automóvel, em 1999, rondava os 79% e 64%, respectivamente, sendo expectável que para os restantes PECO (com PIB per capita mais baixos) esta fracção seja ainda menor, enquanto que na UE esta quota é da ordem dos 81%. Nos transportes colectivos, tem-se verificado uma quebra acentuada: no caso do comboio, caiu 47% entre 1990 e 1998 no conjunto dos PECO. A esta descida acentuada não será alheio o sub-financiamento dos sistemas públicos de transporte e a inevitável degradação de veículos, infraestruturas (particularmente as ferroviárias) e níveis de serviço.

Um outro indicador da mudança para o transporte por automóvel é o crescimento notável da taxa de motorização nos PECO, que subiu de 146 veículos por 1000 habitantes, em 1990, para 223 em 1998 (a média da UE, nesta data, era de 451 veículos e, em Portugal, de 316 veículos).

No entanto, a idade média dos veículos de passageiros nos PECO rondava os 11.5 anos, em 1996, enquanto que na UE era de 7 anos. Na mesma linha, e de acordo com a última avaliação do programa PHARE, mais de 25% da frota de camiões de transporte de mercadorias dos PECO necessitaria de ser substituída.

Em síntese, pode concluir-se que:

- Os PECO (com excepção dos países Bálticos) gozam de uma situação mais favorável no que respeita à proximidade geográfica aos grandes centros de consumo da UE;
- Constitui uma debilidade dos PECO a inadequada dotação de redes rodoviárias de conexão interna na região e aos países da UE, particularmente de vias de grande capacidade (com excepção da Eslovénia). O desenvolvimento da rede TINA, articulando-se com as redes transeuropeias de transportes, permitirá minorar significativamente as deficiências da rede num horizonte até 2015, mas exigirá notável esforço financeiro dos países candidatos (cerca de 1,5% do PIB) e importantes ajudas da UE;
- A elevada densidade da rede ferroviária coloca os PECO numa situação privilegiada à luz das orientações de políticas da UE no sentido de favorecimento do modo ferroviário. No entanto, o sub-financiamento deste sub-sistema, que continua sob gestão pública, tem levado à progressiva degradação de equipamentos, material circulante e infraestruturas e ao abandono da exploração de linhas. A degradação dos níveis de serviço reflecte-se na quebra acentuada dos níveis de utilização da ferrovia, quer para passageiros (quebra de 47% entre 1990 e 1998 no conjunto dos PECO), quer para mercadorias (quebra de 30% no mesmo período). Uma vez mais, as actuações previstas no âmbito do processo TINA poderão inverter a actual tendência e assegurar uma melhor articulação com as TEN-T;
- No transporte de mercadorias, há uma tendência acentuada para o ganho de quota do modo rodoviário em detrimento do ferroviário, fruto da maior flexibilidade do primeiro para se ajustar às alterações das rotas de comércio subsequentes à queda do bloco soviético e às modernas exigências do “just-in-time” no transporte porta-a-porta. A liberalização e desregulação do sector de transporte rodoviário também não serão alheias aos ganhos de competitividade da rodovia, em que se têm verificado quebras acentuadas nos preços dos fretes. De sublinhar ainda as relativamente elevadas taxas de externalização do transporte rodoviário de mercadorias, sendo esta uma medida do grau de desenvolvimento do transporte rodoviário como indústria de serviços no conjunto da economia. Neste particular, há portanto uma aproximação aos modelos vigentes da UE, surgindo o estrangulamento do lado das

infraestruturas rodoviárias, que têm, presentemente, capacidade manifestamente insuficiente para acolher os acréscimos de carga a que têm vindo a ser sujeitas;

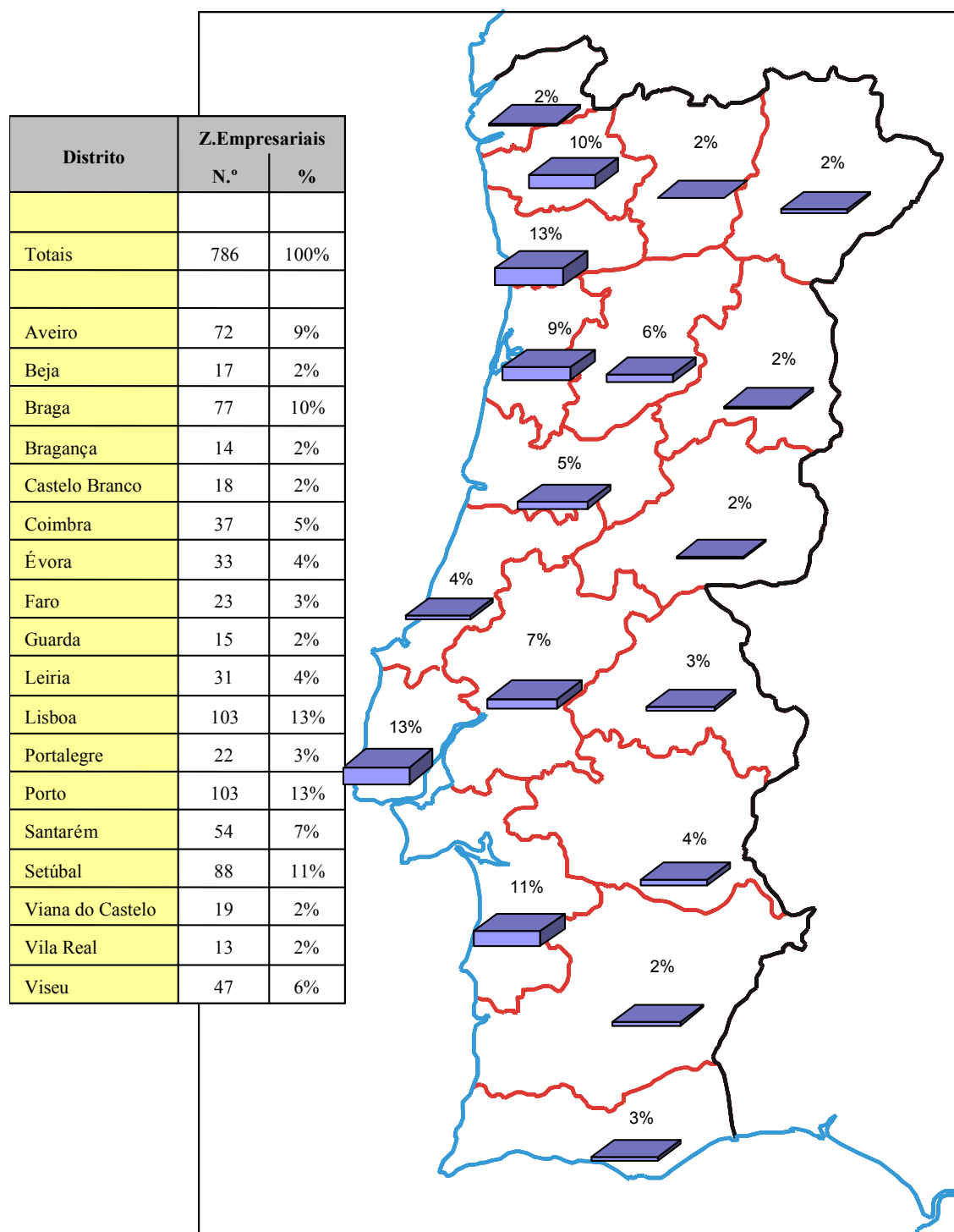
- No transporte de passageiros, verifica-se também uma deslocação do modo ferroviário (que perdeu cerca de 47% do seu tráfego entre 1990 e 1998) em favor do rodoviário, nomeadamente do transporte individual (por automóvel). Têm-se verificado aumentos significativos das taxas de motorização, mas que, ainda assim, se situam francamente abaixo dos padrões da UE. Adicionalmente, as frotas de veículos, quer ligeiros, quer pesados de mercadorias, encontram-se significativamente envelhecidas, carecendo de renovação. Uma vez mais, as tendências de crescimento da quota do modo rodoviário no segmento dos passageiros colocam pressão acrescida nas deficientes redes de estradas que mostram já sinais claros de sobrelotação.

7.2.2. Parques Industriais

7.2.2.1. A Dotação Portuguesa de Parques Industriais

Num trabalho realizado para o Gabinete do Gestor do PEDIP (Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental, 2000), foram identificadas, em Portugal Continental, 786 zonas de localização empresarial, com a distribuição geográfica representada na Figura 7-3. Como pode observar-se, há uma muito razoável cobertura geográfica do território continental, embora com a reconhecida assimetria litoral-interior.

FIGURA 7-3: DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS ZONAS EMPRESARIAIS EM PORTUGAL



Fonte: “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, 2000

Convirá, no entanto, sublinhar que parte significativa das zonas de localização empresarial recenseadas naquele trabalho são simples “Aglomerados Industriais”, isto é, conjuntos de instalações de génese espontânea (não planeada), não dispendo de entidade gestora formal ou informalmente instituída, embora os Planos Directores Municipais (PDM) as tenham vindo a reconhecer como zonas com aptidão para acolher instalações industriais.

Ainda que visando efectuar um levantamento de Zonas Empresariais (definidas naquele trabalho como “aglomerações planeadas de actividades industriais, comerciais e/ou de serviços, instaladas em área devidamente infraestruturada e equipada para o efeito e gerida por uma entidade pública ou privada, constituindo-se como uma espécie de condomínio com mecanismos de actuação concertada das empresas e organizações nela instaladas”), que abarcaria Parques Tecnológicos, Parques e Zonas (ou Loteamentos) Industriais, aquele trabalho acabou também por incluir os referidos “aglomerados industriais”, ainda que de forma não exaustiva, particularmente nas regiões mais industrializadas. Deste modo, a distribuição geográfica representada na Figura 7-3 não reflectirá inteiramente as reconhecidas assimetrias regionais, tendendo a favorecer as regiões menos industrializadas (sobretudo do interior), para as quais o recenseamento dos referidos aglomerados industriais tenderá a ser mais exaustivo.

A maioria das vulgarmente designadas “Zonas Industriais” existentes em Portugal teve uma génese não planeada, tipicamente por iniciativa de particulares, sendo excepções mais marcantes, na década de 70, os parques industriais criados pela extinta Empresa Pública de Parques Industriais, que passaram, entretanto, a ser geridos pelas Câmaras Municipais. Em anos mais recentes (a partir dos anos 80 e, particularmente, da década de 90), tipicamente por iniciativa autárquica, têm vindo a ser criadas Zonas de Localização Empresarial (ZLE), já devidamente planeadas, em alguns casos requalificando e expandindo zonas ou aglomerados industriais já anteriormente existentes (nomeadamente, os referidos parques industriais).

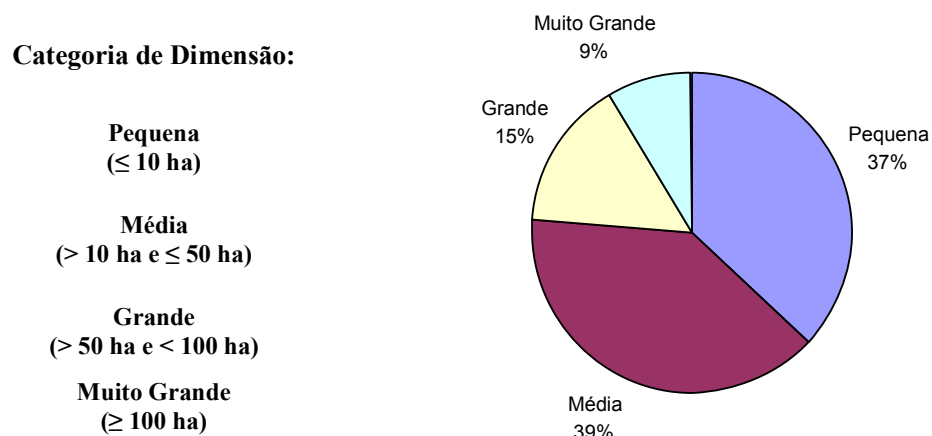
Embora sendo de reconhecer o carácter meritório destas iniciativas autárquicas, frequentemente as autarquias que promoveram essas ZLE consideram que o seu papel se esgota quando as infraestruturas básicas estão concluídas e os lotes para instalação de empresas são vendidos ou cedidos, limitando-se depois à manutenção de infraestruturas e espaços comuns, não existindo tipicamente nas autarquias um órgão com atribuições específicas no âmbito da promoção, gestão e dinamização das ZLE. Deste modo, com frequência, estas ZLE são espaços de estacionamento de empresas que não oferecem

qualquer tipo de serviço às entidades nelas instaladas, nem promovem mecanismos de actuação concertada das empresas nelas instaladas ou a criação de condições vantajosas numa óptica de aproveitamento de sinergias. No caso de Parques/Zonas Industriais promovidas por privados, este panorama não é substancialmente diferente, já que com frequência os promotores buscam apenas as vantagens decorrentes da valorização dos terrenos associada ao licenciamento para uso industrial.

Mais recentemente, é de assinalar uma tendência, ainda que embrionária, para alterar o “*status quo*” prevalecente e introduzir elementos de qualidade na implantação e gestão das ZLE, nomeadamente através do estabelecimento de parcerias entre as autarquias e associações empresariais e a concessão da gestão das ZLE a entidades com esse tipo de “know-how” e vocação. Refiram-se, como caso paradigmático deste novo tipo de atitude, as iniciativas da Parque-Invest, uma sociedade anónima cujos principais accionistas são a AEP – Associação Empresarial de Portugal e a API – Agência Portuguesa para o Investimento, que, em parceria com Autarquias Locais e Associações Empresariais locais, está envolvida na promoção de cerca de uma dezena de parques empresariais distribuídos pelo país.

Em termos de dimensões, no referido estudo para o PEDIP, num conjunto de 267 ZLE em Portugal Continental, apurou-se uma área bruta média de 42 ha, com 37% daquelas zonas com área inferior a 10 ha e apenas 9% com áreas superiores a 100 ha (ver Gráfico 7-27).

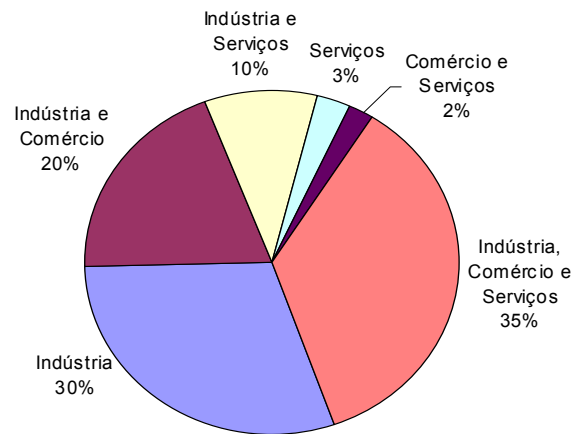
GRÁFICO 7-27: DIMENSÕES DAS ZONAS DE LOCALIZAÇÃO EMPRESARIAL EM PORTUGAL



Distrito	Pequena	Média	Grande	Muito Grande	Total
Totais	99	105	40	23	267
	37%	39%	15%	9%	100%
Aveiro	8	10	4	2	24
Beja	8	5			13
Braga	5	6	1	1	13
Bragança	7	3	2		12
Castelo Branco	1	4	2	1	8
Coimbra	12	10	3		25
Évora	7	7	2		16
Faro	6	4			10
Guarda		4			4
Leiria	2	3	5		10
Lisboa	13	5	6	4	28
Portalegre	4	4	3		11
Porto	1	5	1	1	8
Santarém	2	10	4	1	17
Setúbal	6	3	5	10	24
Viana do Castelo	4	6		1	11
Vila Real	6	3			9
Viseu	7	13	2	2	24

Fonte: “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, 2000

Em termos de utilização, constatou-se, naquele trabalho que, em média, há 21 empresas instaladas em cada ZLE, com a repartição das 267 ZLE recenseadas pela natureza das actividades económicas nelas instaladas que se apresenta na Gráfico 7-28. Constatou-se que na esmagadora maioria das ZLE recenseadas há uma mescla de actividades industriais, de comércio e serviços, mas com 30% das ZLE exclusivamente industriais.

GRÁFICO 7-28: REPARTIÇÃO POR NATUREZA DAS ACTIVIDADES DAS ZLE EM PORTUGAL

Fonte: “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, 2000

Para uma amostra seleccionada de 80 ZLE, caracterizadas com maior pormenor no referido estudo, conclui-se que:

- A generalidade (acima dos 90%) das ZLE amostradas dispõem de adequadas infraestruturas básicas (arruamentos, redes de electricidade, águas, esgotos e telecomunicações) e as acessibilidades podem considerar-se boas;
- A esmagadora maioria das ZLE amostradas não dispõe de qualquer equipamento e praticamente não oferece qualquer serviço de apoio às empresas instaladas, podendo ser perspectivadas como simples espaços de estacionamento de empresas;
- É reduzida a oferta em Portugal de ZLE que constituam espaços qualificados e atractivos para a instalação de empresas, com uma gestão efectiva e dinâmica.

7.2.2.2. *Análise Comparativa entre Portugal e os PECO*

Os Parques Industriais nos diversos países considerados não abarcarão, por certo, toda a actividade no sector secundário. No entanto, a análise do Quadro 7-28 permite observar como a actividade industrial mobiliza uma grande parcela da população em países como a República Checa, Eslovénia e Portugal, enquanto que noutros países como a Grécia, Lituânia e Letónia essa mobilização é menor. Com efeito, o sector secundário absorve pouco menos de um terço de toda a população empregada nos novos Estados Membros da Europa Central e Oriental, ou cerca de 11% da população total, valor comparável ao da UE15.

QUADRO 7-28: EMPREGO NO SECTOR SECUNDÁRIO, EM 2000

	Total (milhões)	em % da População Total		Total (milhões)	em % da População Total
UE15	42,954	11,3%	PECO	11,392	10,9%
Bélgica	0,955	9,3%	Bulgária	0,775	9,5%
Dinamarca	0,656	12,3%	República Checa	1,731	16,9%
Alemanha	11,109	13,5%	Estónia	0,170	12,4%
Grécia	0,813	7,7%	Hungria	1,313	12,9%
Espanha	4,547	11,4%	Lituânia	0,312	8,9%
França	5,780	9,5%	Letónia	0,208	8,7%
Irlanda	0,462	12,2%	Polónia	3,589	9,3%
Itália	6,109	10,6%	Roménia	2,342	10,4%
Luxemburgo	0,039	8,8%	Eslovénia	0,323	16,2%
Países Baixos	1,594	10,0%	Eslováquia	0,630	11,7%
Áustria	1,056	13,0%			
Portugal	1,555	15,2%	MED 2	0,117	10,8%
Finlândia	0,588	11,4%			
Suécia	0,968	10,9%	Chipre	0,072	10,4%
Reino Unido	6,623	11,1%	Malta	0,044	11,3%

Fonte: DGRegio

No âmbito do presente trabalho, serão considerados “Parques Industriais” as aglomerações planeadas de actividades industriais, comerciais e/ou de serviços, instaladas em áreas devidamente infraestruturadas e equipadas para o efeito e geridas por entidades públicas ou privadas, constituindo-se como uma espécie de condomínios com mecanismos de actuação concertada das empresas e organizações nelas instaladas.

Nas análises apresentadas seguidamente, serão apresentados dados relativos:

- a todos os Parques Industriais identificados, com excepção daqueles com áreas inferiores a 10 ha (os quais teriam pouco significado para um estudo da capacidade de atracção e conservação de actividades), ainda que não se tenha encontrado evidência de gestão organizada ou qualquer indicação da natureza das actividades aí desenvolvidas;
- aos Parques Industriais com área superior a 50ha, mas com evidência de gestão organizada e indicação da natureza das actividades desenvolvidas.

Os dados disponíveis nas diversas fontes utilizadas permitiram compilar o Quadro 7-29, relativamente aos Parques Industriais actualmente existentes em Portugal e nos PECO. De assinalar que não foi possível compilar qualquer informação acerca da Bulgária.

QUADRO 7-29: PARQUES INDUSTRIAIS COM MAIS DE 10HA EM PORTUGAL E NOS PECO**► TODOS OS PARQUES INDUSTRIAIS IDENTIFICADOS (ÁREA SUPERIOR A 10HA):**

	População 2000 (milhões)	Superfície Nacional (km ²)	População Empregada Sec.Secundário (milhões)	Número de Parques Industriais	Área Total Estimada dos PI (km ²)	m ² de PI por Habitante	m ² de PI por km ² de Superfície Nacional	m ² de PI por Empregado no Sector Secundário	Área Média Estimada por PI (ha)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6] = [5] / [1]	[7] = [5] / [2]	[8] = [5] / [3]	[9] = [5] / [4]
Portugal	10,231	92.391	1,555	495	207,7	20,3	2.248	133,6	42,0
Bulgária	8,170	110.910	0,775	ND	ND	ND	ND	ND	ND
República Checa	10,272	78.866	1,731	372	142,6	13,9	1.808	82,3	38,3
Estónia	1,372	45.226	0,170	10	4,1	3,0	91	24,4	41,4
Hungria	10,211	93.030	1,313	158	103,7	10,2	1.115	79,0	65,7
Lituânia	3,506	65.200	0,312	5	5,8	1,7	90	18,7	116,8
Letónia	2,373	64.589	0,208	10	3,2	1,3	49	15,4	31,9
Polónia	38,646	312.685	3,589	120	70,6	1,8	226	19,7	58,9
Roménia	22,435	237.500	2,342	128	61,2	2,7	257	26,1	47,8
Eslovénia	1,990	20.151	0,323	13	5,3	2,7	265	16,6	41,1
Eslováquia	5,401	20.273	0,630	67	48,8	9,0	2.407	77,5	72,8

► APENAS OS PARQUES INDUSTRIAIS COM ÁREA SUPERIOR A 50HA, GESTÃO ORGANIZADA E**INDICAÇÃO DA NATUREZA DAS ACTIVIDADES:**

	População 2000 (milhões)	Superfície Nacional (km ²)	População Empregada Sec.Secundário (milhões)	Número de Parques Industriais	Área Total Estimada dos PI (km ²)	m ² de PI por Habitante	m ² de PI por km ² de Superfície Nacional	m ² de PI por Empregado no Sector Secundário	Área Média Estimada por PI (ha)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6] = [5] / [1]	[7] = [5] / [2]	[8] = [5] / [3]	[9] = [5] / [4]
Portugal	10,231	92.391	1,555	44	42,8	4,2	463	27,5	97,3
Bulgária	8,170	110.910	0,775	ND	ND	ND	ND	ND	ND
República Checa	10,272	78.866	1,731	63	66,9	6,5	848	38,6	106,2
Estónia	1,372	45.226	0,170	3	1,9	1,4	42	11,1	62,9
Hungria	10,211	93.030	1,313	43	49,6	4,9	533	37,7	115,3
Lituânia	3,506	65.200	0,312	4	4,7	1,3	72	15,0	116,8
Letónia	2,373	64.589	0,208	1	1,2	0,5	19	5,8	120,0
Polónia	38,646	312.685	3,589	49	49,5	1,3	158	13,8	101,0
Roménia	22,435	237.500	2,342	3	3,4	0,1	14	1,4	112,1
Eslovénia	1,990	20.151	0,323	4	2,3	1,1	112	7,0	56,3
Eslováquia	5,401	49.035	0,630	23	35,6	6,6	726	56,5	154,8

Fonte: Equipa de Projecto com base no “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, para Portugal, e em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

De referir, uma vez mais, que, devido à escassez de informação disponível, aos variáveis graus de fiabilidade da mesma e à não exaustividade da recolha que foi possível fazer, os dados apresentados devem ser lidos com as devidas reservas. Relativamente à estimativa da área total ocupada em cada país por Parques Industriais (coluna [5] do Quadro 7-29), de referir que foi calculada da seguinte forma:

- a área da maior parte dos parques com mais de 10ha em cada país era conhecida (foi sumariada no Quadro 7-30), e, como tal, a área média por parque podia ser calculada dentro dos conjuntos de parques com dimensões conhecidas;
- as áreas médias assim calculadas foram multiplicadas pelos números totais de parques, para chegar às estimativas de área total.

Conforme se pode observar no Quadro 7-30, a área de Parque Industrial é conhecida para um grande número dos principais parques nos diversos países (com excepção da Bulgária, Roménia e Portugal), chegando a atingir mais de 95% de todos os parques com mais de 10 hectares na Polónia e Eslováquia.

QUADRO 7-30: ÁREA BRUTA DOS PARQUES INDUSTRIAIS

	Área Bruta						% dos PI para os quais há Informação Disponível
	10-50ha		50-100ha		>100ha		
Portugal	105	62,5%	40	23,8%	23	13,7%	33,9%
Bulgária	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
República Checa	260	80,5%	41	12,7%	22	6,8%	86,8%
Estónia	5	62,5%	3	37,5%	0	0,0%	80,0%
Hungria	60	58,3%	25	24,3%	18	17,5%	65,2%
Lituânia	0	0,0%	2	50,0%	2	50,0%	80,0%
Letónia	8	88,9%	0	0,0%	1	11,1%	90,0%
Polónia	69	58,5%	30	25,4%	19	16,1%	98,3%
Roménia	7	70,0%	2	20,0%	1	10,0%	7,8%
Eslovénia	7	77,8%	2	22,2%	0	0,0%	69,2%
Eslováquia	42	64,6%	11	16,9%	12	18,5%	97,0%

Fonte: Equipa de Projecto com base no “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, para Portugal, e em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Os dados compilados (ver Quadro 7-29) permitiram apurar que nenhum dos PECO tem uma área total de Parque Industrial comparável a Portugal. Entre os PECO, apenas a República Checa e a Hungria registam áreas importantes, com todos os demais países a ocuparem conjuntamente apenas uns 200 km², número inferior ao verificado em Portugal. Se considerarmos, no entanto, apenas os principais Parques Industriais, com área bruta superior a 50ha, gestão organizada e indicação da natureza das actividades, há a registar uma situação bastante diversa.

Com efeito, em relação apenas a estes Parques, relativamente aos quais é expectável um maior nível de qualificação, melhores serviços disponíveis e diversas outras infraestruturas associadas (conduzindo a um maior nível de competitividade e capacidade de atracção de actividades e investimentos), constata-se que a República Checa vai claramente à frente. Também a Hungria e a Polónia dispõem de áreas totais superiores a Portugal.

A Eslováquia, com uma área um pouco menor que Portugal consagrada a grandes Parques Industriais, vem logo a seguir. No entanto, é interessante notar que grande parte da área de Parques Industriais na Eslováquia encontra-se concentrada em espaços com área bruta superior a 50ha, o que poderá significar uma vantagem competitiva para este país. Inversamente, regista-se que apenas pouco mais de 2% da área de Parques Industriais na Roménia se situa nos seus Parques com mais de 50ha.

Analisando a densidade dos Parques Industriais (expressa como percentagem do respectivo território nacional), constata-se que a Eslováquia apresenta o valor mais elevado, seguida de Portugal, da República Checa e da Hungria. No entanto, a República Checa, a Eslováquia e a Hungria ocupam uma fracção significativamente maior do seu território nacional com grandes Parques Industriais, comparativamente com Portugal, o que pode indiciar níveis de competitividade bastante superiores a Portugal neste domínio. Os restantes PECO apresentam densidades claramente insuficientes.

Considerando valores per capita, a situação não se altera muito. Portugal tem o maior número de metros quadrados de Parque Industrial por habitante e de metros quadrados de Parque Industrial por empregado no sector secundário, seguido da República Checa, Hungria e Eslováquia; no entanto, estes dados invertem-se claramente quando nos cingimos aos Parques com mais de 50ha, em que os registos para a Eslováquia são claramente os mais elevados, seguidos da República Checa e Hungria, e só depois por Portugal. Uma vez mais, todos os restantes PECO ficam francamente abaixo dos valores registados para os países atrás mencionados.

Relativamente à área média estimada dos Parques Industriais, constata-se, conforme esperado, que os parques Portugueses têm uma dimensão média bastante modesta. A Lituânia (116,8ha), a Eslováquia (72,8ha), a Hungria (65,7ha) e a Polónia (58,9ha) são os países em que a concentração da indústria em grandes áreas se faz com maior intensidade. O Quadro 7-30 apresenta a repartição dos Parques Industriais em cada país por classe de área bruta (relativamente aos parques para os quais essa informação existe). São consideradas três classes: com mais de 100 hectares; com área bruta entre 50 e 100 hectares; e com área bruta

entre 10 e 50 hectares. Conforme indicado anteriormente, parques com área inferior a 10 hectares não são apresentados nesta análise, assim como os parques sem informação disponível relativamente à dimensão.

O Quadro 7-30 corrobora a análise previamente apresentada no que respeita às dimensões médias dos Parques Industriais nos diversos países: a Lituânia aparece na frente, com pelo menos dois dos seus quatro Parques Industriais a abarcarem mais de 100 hectares de área. Seguem-se a Eslováquia, a Hungria e a Polónia, com mais de 15% dos seus Parques Industriais a abrangerem mais de 100 hectares, valores superiores aos de Portugal. Tanto a Letónia como a Roménia têm apenas um grande Parque Industrial, o que, no caso da Letónia, poderá ter a ver tanto com a pequena dimensão do país, como com o seu modesto grau de desenvolvimento; na Roménia, regista-se uma acentuada carência neste tipo de infraestruturas. Relevo ainda para a Estónia e Eslovénia, onde não existem Parques Industriais com áreas superiores a 100 hectares.

Em países como a República Checa e Portugal, que se encontram entre os mais desenvolvidos entre os países em análise, os parques com dimensão entre 10 a 50 hectares predominam claramente, o que deve suscitar duas leituras, complementares:

- é concebível que, para países mais desenvolvidos, o maior volume e qualidade de informação disponível permita identificar um maior número de pequenos Parques Industriais existentes (do que, por exemplo, seria possível para a Polónia, Roménia ou Bulgária), de certa forma enviesando a análise;
- posto isto, não é de todo sustentável concluir que as dimensões médias dos Parques Industriais nos diferentes países, ou mesmo a predominância desta ou daquela classe de área bruta, estão fortemente correlacionadas com o nível de desenvolvimento, com a competitividade ou com o potencial para atrair actividades e investimentos de cada país.

Quanto à informação disponível sobre taxas de ocupação (isto é, percentagem da área total dos parques já ocupada) dos Parques Industriais, está representada no Quadro 7-31, e, como se pode constatar, é bastante incompleta, abrangendo apenas pouco mais de metade dos parques em quatro países.

QUADRO 7-31: TAXAS DE OCUPAÇÃO DOS PARQUES INDUSTRIAIS EM ALGUNS PECO

	Taxas de Ocupação			% dos PI para os quais há Informação Disponível
	0%-50%	50%-100%	100%	
República Checa	56,2%	43,2%	0,7%	69,6%
Estónia	100,0%	0,0%	0,0%	60,0%
Hungria	56,8%	43,2%	0,0%	51,3%
Lituânia	0,0%	100,0%	0,0%	80,0%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Na generalidade dos parques em funcionamento, para os quais é conhecida a taxa de ocupação (apenas 230 parques, do total de 973 considerados), existe espaço disponível para atrair novas empresas e investimentos, tanto mais que uma considerável parcela deste conjunto de 230 parques não se encontra em funcionamento, mas sim em fase de arranque, sendo estes apresentados de seguida no Quadro 7-32.

QUADRO 7-32: PARQUES INDUSTRIAIS EM FASE DE ARRANQUE EM ALGUNS PECO

	Nº de Parques em Fase de Arranque	% do Total de Parques
República Checa	113	30,4%
Estónia	5	50,0%
Lituânia	2	40,0%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Os dados disponíveis indicam que a República Checa, a Estónia e a Lituânia têm presentemente um conjunto significativo de Parques Industriais em fase de arranque, os quais virão a representar, presumivelmente, um incremento significativo da capacidade industrial e da competitividade destas economias nacionais – um esforço que, sem dúvida, se integra já no processo, presentemente em curso, de convergência destes países com a União. Já no caso da Hungria, a informação disponibilizada não é suficientemente detalhada para confirmar ou desmentir a presença de uma tendência semelhante neste país.

No que respeita a infraestruturas e serviços disponíveis nos Parques Industriais dos PECO, foi possível apurar informação com algum detalhe apenas para a República Checa, a Estónia, a Hungria e a Eslováquia, conforme se pode observar no Quadro 7-33. Os dados existentes indiciam que, pelo menos para estes quatro países, os serviços disponibilizados nos Parques Industriais são bastante abrangentes, regra geral, excepto no que se refere a ligações

ferroviárias e a serviços de logística e armazenamento. Relativamente a estes últimos, porém, é de assinalar que vários Parques Industriais nos PECO têm Plataformas Logísticas integradas nos perímetros respectivos. De referir ainda que, nos casos da República Checa e Eslováquia, a informação disponível respeita a um número restrito de parques (90 para a República Checa e 17 para a Eslováquia) relativamente ao universo referido no Quadro 7-29, tendo sido disponibilizada pelas respectivas Agências Nacionais de Desenvolvimento.

QUADRO 7-33: INFRAESTRUTURAS DISPONÍVEIS NOS PARQUES INDUSTRIAIS EM ALGUNS PECO

	Electricidade		Água		Gás		Saneamento		Telecomunic.	
República Checa	77	85,6%	78	86,7%	72	80,0%	66	73,3%	69	76,7%
Estónia	4	100,0%	4	100,0%	3	75,0%	3	75,0%	4	100,0%
Hungria	84	98,8%	85	100,0%	74	87,1%	85	100,0%	84	98,8%
Eslováquia	14	82,4%	14	82,4%	13	76,5%	14	82,4%	14	82,4%
	Linha Ferroviária Interna		Ligação à Rede Ferroviária Exterior		Ruas Pavimentadas		Serviços de Logística e Armazenamento		% dos PI para os quais há Informação Disponível	
República Checa	36	40,0%	nd	nd	nd	nd	nd	nd	24,2%	
Estónia	2	50,0%	2	50,0%	4	100,0%	2	50,0%	40,0%	
Hungria	11	12,9%	11	12,9%	85	100,0%	0	0,0%	53,8%	
Eslováquia	7	41,2%	7	41,2%	15	88,2%	1	5,9%	25,4%	

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Relativamente à existência de Plataformas Logísticas, Parques de Ciência e Tecnologia e Centros Tecnológicos e de Inovação integrados nos Parques Industriais, verifica-se que, de entre os países para os quais foi possível compilar informação, a Hungria é claramente o país com maior número de infraestruturas associadas, mesmo considerando que é também o país deste conjunto com maior número de Parques Industriais. Efectivamente, a Hungria dispõe nos seus Parques Industriais de pelo menos 17 Plataformas Logísticas, 9 Parques de Ciência e Tecnologia e de 7 Centros Tecnológicos e de Inovação, números francamente superiores aos registados pela Estónia, Polónia, Roménia e Eslovénia, mesmo considerados conjuntamente.

QUADRO 7-34: INFRAESTRUTURAS INTEGRADAS NOS PARQUES INDUSTRIAIS EM ALGUNS PECO

	N.º de Plataformas Logísticas Integradas nos PI	N.º de Parques de Ciência e Tecnologia Integrados nos PI	N.º de Centros Tecnológicos e de Inovação Integrados nos PI	N.º Total de Parques Industriais
Estónia	0	1	2	10
Hungria	17	9	7	158
Polónia	9	0	0	120
Roménia	0	3	0	128
Eslovénia	1	0	0	13

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

O Quadro 7-35 mostra, com base na informação obtida, a cobertura geográfica dos Parques Industriais em Portugal e nos PECO, assim como as assimetrias regionais existentes ao nível das NUTE 2 (sendo que na Estónia, Lituânia, Letónia e Eslovénia, as NUTE II correspondem à NUTE I). Indicam-se as NUTE II que possuem Parques Industriais, os valores calculados para o indicador *População Empregada no Sector Secundário/Número PI (x 1.000 pes.)* a nível nacional, e os mínimos e máximos do indicador *População Empregada no Sector Secundário/Número PI (x 1.000 pes.) por NUTE II com PI*. Para estimar o nível de cobertura territorial, calcularam-se os rácios média nacional/máximo e mínimo/máximo, sendo que a um valor elevado do último quociente corresponde uma melhor distribuição geográfica dos Parques pelas NUTE II.

QUADRO 7-35: COBERTURA GEOGRÁFICA DOS PI – PORTUGAL E OS PECO

► **TODOS OS PARQUES INDUSTRIAIS IDENTIFICADOS (ÁREA SUPERIOR A 10HA):**

	Regiões NUTE II	Regiões NUTE II com PI	% Regiões NUTE II com PI	Pop. Empregada Sec. Secundário (x 1.000)/nº PI	População Empregada no Sector Secundário/Número PI (x 1.000 pes.) nas NUTE II com PI			
					Mínimo NUTE II	Máximo NUTE II	Valor Nacional / Máximo	Mínimo / Máximo
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]=[4]/[6]	[8]=[5]/[6]
Portugal⁽¹⁾	5	5	100%	8,9	1,9	15,9	0,56	0,12
Bulgária	6	na	na	na	na	na	na	na
República Checa	8	8	100%	5,4	3,0	12,7	0,42	0,23
Estónia	1	1	100%	21,2	21,2	21,2	na	na
Hungria	7	7	100%	12,7	8,0	20,4	0,62	0,40
Lituânia	1	1	100%	77,9	77,9	77,9	na	na
Letónia	1	1	100%	23,1	23,1	23,1	na	na
Polónia	16	15	94%	30,4	11,5	183,8	0,17	0,06
Roménia	8	5	63%	236,9	82,8	316,0	0,75	0,26
Eslovénia	1	1	100%	35,9	35,9	35,9	na	na
Eslováquia	4	4	100%	9,7	7,2	14,8	0,65	0,49

► **APENAS OS PARQUES INDUSTRIAIS COM ÁREA SUPERIOR A 50HA, GESTÃO ORGANIZADA E INDICAÇÃO DA NATUREZA DAS ACTIVIDADES:**

	Regiões NUTE II	Regiões NUTE II com PI	% Regiões NUTE II com PI	Pop. Empregada Sec. Secundário (x 1.000)/nº PI	População Empregada no Sector Secundário/Número PI (x 1.000 pes.) nas NUTE II com PI			
					Mínimo NUTE II	Máximo NUTE II	Valor Nacional / Máximo [7]=[4]/[6]	Mínimo / Máximo [8]=[5]/[6]
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]
Portugal⁽¹⁾	5	4	80%	34,0	13,4	72,9	0,47	0,18
Bulgária	6	na	na	na	na	na	na	na
República Checa	8	7	88%	27,4	15,3	93,2	0,29	0,16
Estónia	1	1	100%	56,6	56,6	56,6	na	na
Hungria	7	7	100%	30,5	16,1	52,4	0,58	0,31
Lituânia	1	1	100%	77,9	77,9	77,9	na	na
Letónia	1	1	100%	207,5	207,5	207,5	na	na
Polónia	16	13	81%	73,3	16,1	337,6	0,22	0,05
Roménia	8	2	25%	789,6	190,0	331,2	2,38	0,57
Eslovénia	1	1	100%	80,7	80,7	80,7	na	na
Eslováquia	4	4	100%	27,3	18,1	40,7	0,67	0,45

⁽¹⁾ Excepto Madeira e Açores

Fonte: Equipa de Projecto com base no “Levantamento e Caracterização de zonas empresariais em Portugal Continental”, CEGIST/CISED, para Portugal, e elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Numa primeira análise, observamos que os únicos países que aparentemente possuem, pelo menos, uma NUTE II sem Parques Industriais são a Roménia e a Polónia. No caso da Polónia, este desequilíbrio na cobertura geográfica, acrescido dos baixos valores para os indicadores de distribuição geográfica ([7] e [8]) e dos valores elevados dos indicadores de densidade ([5] e [6]), indiciam uma posição bastante fragilizada deste país em comparação com os restantes. De assinalar ainda que três das NUTE II da Polónia não têm qualquer Parque Industrial com mais de 50ha, quando há ao todo cerca de 49 Parques Industriais com mais de 50ha em todo o país.

No caso da Roménia, apenas 5 das 8 NUTE II possuem parques, e apenas duas NUTE II contêm Parques com mais de 50ha (são três Parques ao todo, para essas duas NUTE II), o que demonstra também uma grande carência de infraestruturas. A este propósito, refira-se ainda que os dados apresentados em [4] dizem respeito à população nacional empregada no sector secundário, ao passo que os dados contidos em [5] e [6] correspondem às populações NUTE II empregadas no sector secundário. Assim, a Roménia é, neste sentido, inquestionavelmente o país com maiores carências e maiores desequilíbrios regionais.

Tanto Portugal, como a República Checa têm ainda uma das suas NUTE II sem um só Parque com mais de 50ha. Tal como nos casos anteriores, esta situação é um reflexo das assimetrias regionais verificadas nestes países, muito embora não haja comparação com as situações da Polónia, da Roménia e, possivelmente, da Bulgária.

Pelo contrário, a Eslováquia e a Hungria não apresentam problemas evidentes de cobertura geográfica. De igual forma, países pequenos como a Estónia, a Lituânia, a Letónia e a Eslovénia, com pequenos territórios e populações, e apenas uma NUTE II, também não evidenciam grandes problemas a este respeito.

QUADRO 7-36: TIPO DE PROPRIEDADE DOS PI EM ALGUNS PECO

	Tipo de Propriedade							% dos PI para os quais há Informação Disponível
	Público		Privado		Misto		Total	
Estónia	5	50,0%	3	30,0%	2	20,0%	10	100%
Hungria	30	36,6%	22	26,8%	30	36,6%	82	51,9%
Letónia	4	40,0%	6	60,0%	0	0,0%	10	100%
Lituânia	4	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	80,0%
Roménia	8	72,7%	2	18,2%	1	9,1%	11	8,6%
Eslováquia	7	41,2%	7	41,2%	3	17,6%	17	25,4%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Da análise do Quadro 7-36, afigura-se que na Lituânia a aposta é, neste momento, e tendo em conta os dados recolhidos, em absoluto, na propriedade pública deste tipo de infraestrutura, aposta que também é significativa na Roménia. Nos restantes países, verifica-se algum equilíbrio, sendo de destacar a Eslováquia em que a propriedade dos Parques aparenta ser distribuída de igual modo entre o público e o privado e a Hungria (país em que os dados disponíveis dizem respeito a aproximadamente metade dos parques levantados) em que parece existir uma distribuição equilibrada entre os três tipos de propriedade possíveis (público, privado e misto).

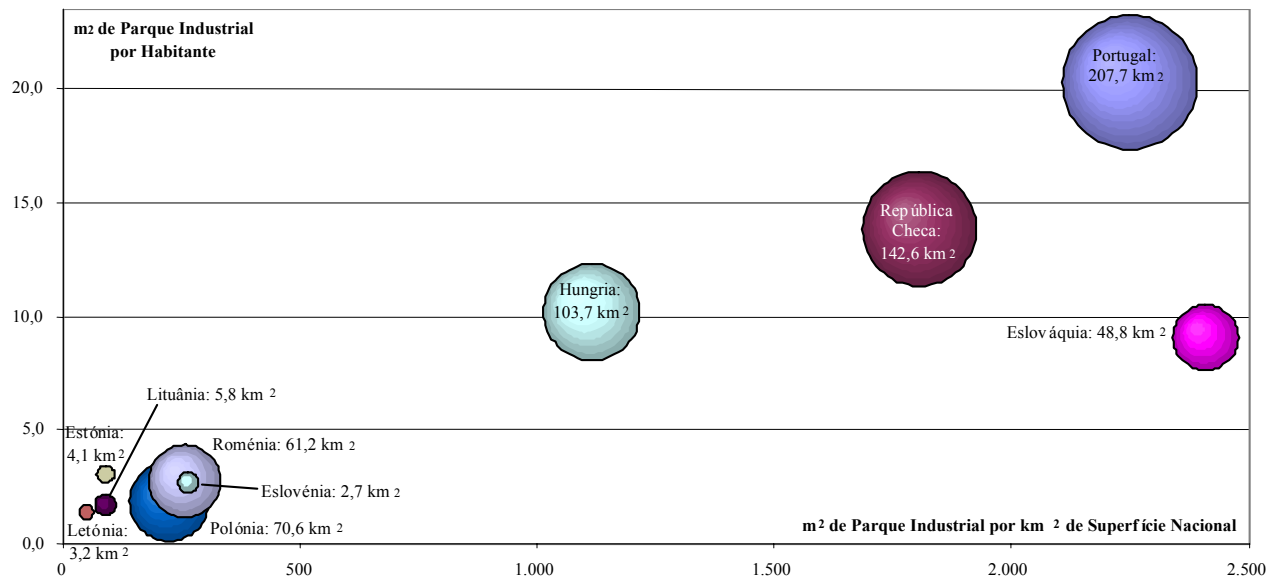
Em conclusão, os dados disponíveis, embora com as reservas já expressas resultantes da ausência de uma base estatística comum assente em conceitos e critérios uniformes, permitirão retirar as seguintes conclusões relativamente aos Parques Industriais:

- Portugal apresenta uma significativa densidade de Parques Industriais com mais de 10ha no seu território (ver Gráfico 7-29). A República Checa e, em menor medida, a Hungria e a Eslováquia apresentam também valores assinaláveis, mas nos restantes

PECO a disseminação de Parques Industriais é muito menos significativa, pesem os esforços visíveis neste domínio por parte de alguns destes países, em particular a Lituânia. De referir que a situação destacada de Portugal representada na Gráfico 7-29 poderá eventualmente resultar de um levantamento mais exaustivo de dados em Portugal comparativamente com os PECO, sobre os quais o conhecimento não será tão abrangente.

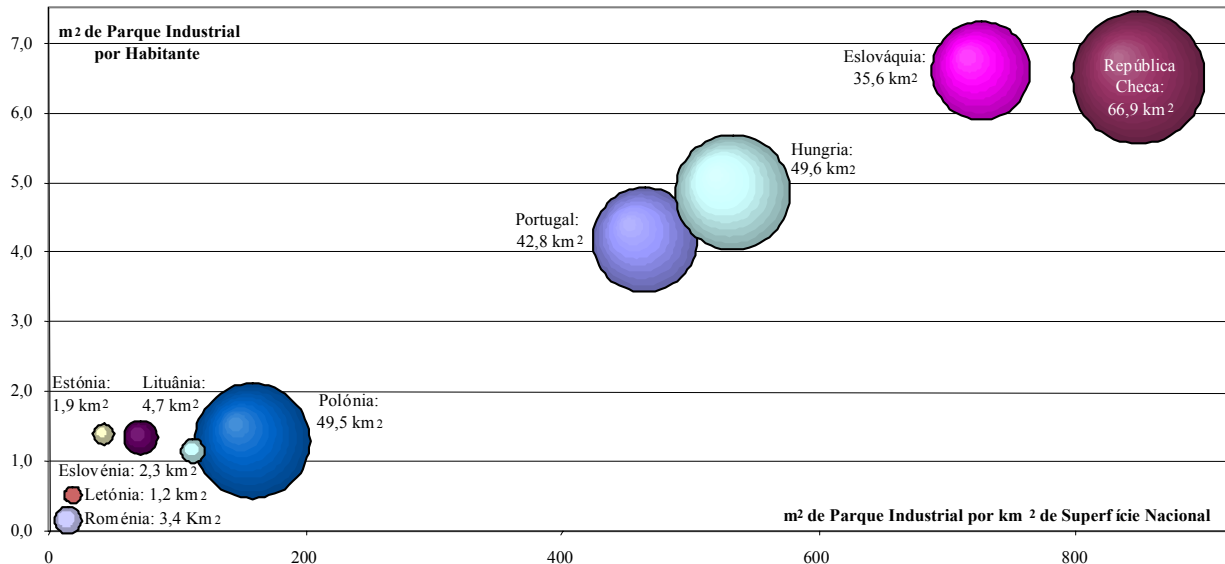
GRÁFICO 7-29: PARQUES INDUSTRIAIS COM MAIS DE 10HA EM PORTUGAL E NALGUNS PECO

► **TODOS OS PARQUES INDUSTRIAIS IDENTIFICADOS (ÁREA SUPERIOR A 10HA):**



Nota: Dimensão das bolhas proporcional à área total estimada dos PI

► **APENAS OS PARQUES INDUSTRIAIS COM ÁREA SUPERIOR A 50HA, GESTÃO ORGANIZADA E INDICAÇÃO DA NATUREZA DAS ACTIVIDADES:**



Nota: Dimensão das bolhas proporcional à área total estimada dos PI

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

- Caso se considerem apenas os Parques Industriais com área bruta superior a 50ha, gestão organizada e indicação da natureza das actividades (relativamente aos quais é expectável uma maior qualificação), a situação altera-se significativamente, conforme retratado na Gráfico 7-29, constatando-se que a República Checa, a Eslováquia e a Hungria têm uma muito maior concentração de grandes Parques Industriais, comparativamente com Portugal, o que possivelmente constitui uma vantagem muito significativa na concorrência pela captação de actividades e investimentos.
- É patente que, pelo menos nos casos da República Checa, Estónia e Lituânia, estão actualmente em fase de arranque numerosos novos Parques Industriais nos PECO. Este esforço integra-se no processo de convergência destes países com a União, e, sem dúvida, é já participado por recursos estruturais de pré-adesão. O resultado pretendido é o desenvolvimento destes países e o incremento da competitividade industrial. Não havendo dados que o confirmem, será de pressupor que outros países sigam também esta tendência.

- A Hungria, e possivelmente outros PECO com níveis de desenvolvimento próximos do de Portugal, dispõe de outras importantes infraestruturas integradas nos seus Parques Industriais, nomeadamente Plataformas Logísticas, Parques de Ciência e Tecnologia e Centros Tecnológicos e de Inovação. Em vários parques localizados nestes países de nível de desenvolvimento intermédio, as entidades que neles se instalam têm também à sua disposição um elevado nível de serviços básicos e equipamentos, um sinal que indicia boa qualidade na concepção e gestão destas infraestruturas e um reforço da sua competitividade. Este facto toma um particular interesse se considerarmos que muitos dos Parques Industriais em Portugal não são espaços devidamente qualificados, não dispendo de equipamentos e não oferecendo qualquer tipo de serviço às empresas neles instaladas.

7.2.3. Plataformas Logísticas

Uma Plataforma Logística é uma área delimitada dentro da qual todas as actividades relacionadas com o transporte, logística e distribuição de bens são levadas a cabo pelos diversos operadores que nela se instalam. De forma a observar as regras da livre concorrência, uma Plataforma Logística deve permitir o livre acesso a todos os operadores envolvidos nas actividades acima descritas, e estar apetrechada com as infraestruturas e serviços necessários às referidas actividades. De forma a promover o transporte intermodal dos bens, uma plataforma intermodal deve preferencialmente ser servida por múltiplos meios de transporte, como estradas, caminhos-de-ferro, portos marítimos ou fluviais, ou aeroportos.

As Plataformas Logísticas surgem devido à importância da logística na melhoria dos serviços prestados e na optimização dos custos, e possibilitam grandes ganhos de produtividade. Hoje, a integração entre as várias economias nacionais e a globalização dos mercados não pode passar sem Plataformas Logísticas que alicercem a livre circulação de bens, pelo que estas infraestruturas se encontram entre as mais importantes no âmbito da presente análise.

7.2.3.1. A Dotação Portuguesa de Plataformas Logísticas

Foram já caracterizadas, em profundidade, as infraestruturas lineares de transporte (as principais conclusões desta análise são apresentadas, de igual forma, no ponto 7.2.1. do presente relatório), bem como as infraestruturas nodais de interface mar-terra (portos) e ar-terra (aeroportos). Merecerão ainda uma referência as infraestruturas nodais de interface rodo-ferroviário, das quais as mais relevantes em Portugal são:

- o Terminal Ferroviário da Bobadela que serve a região de Lisboa;
- o Terminal Ferroviário de Leixões que serve a região Norte.

Para além destas, são plataformas logísticas com alguma relevância em Portugal:

- os Terminais do Freixieiro (na região do Porto) e de Alverca (na região do Lisboa), presentemente explorados pela TERTIR;
- o Terminal Multi-modal do Vale do Tejo (TVT), localizado em Riachos (Torres Novas);
- o Terminal da Rodofer, em Setúbal.

É de sublinhar que se constata em Portugal uma aguda carência de plataformas logísticas devidamente qualificadas. Na ausência de intervenção da Administração Pública (nomeadamente com responsabilidade no ordenamento do território) na promoção de zonas qualificadas para a implantação de actividades logísticas, verificou-se uma proliferação de instalações logísticas dispersas no território (particularmente nas Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto) que resultaram da iniciativa individual de cada agente, em que o factor preço do solo foi determinante na escolha da localização, pelo que esta recaiu tipicamente em zonas de má qualificação urbana e com deficientes infraestruturas, nomeadamente rodoviárias.

Há muito que é sentida a necessidade de pôr cobro a esta situação de “desordenamento” que é fonte de agressões ambientais e de ineficiências e deseconomias para o sistema logístico, não propiciando o desenvolvimento de serviços logísticos avançados, modernos e competitivos. Deste modo, foram identificadas cinco plataformas logísticas cuja construção foi considerada prioritária:

- os Centros de Transportes de Mercadorias de Lisboa e do Porto;
- os Centros de Carga Aérea de Lisboa e do Porto;

- a zona de Actividades Logísticas de Sines.

Encontram-se, neste momento, em estudo pelo GABLOGIS a implementação destes projectos prioritários. Adicionalmente, foi elaborado também pelo GABLOGIS um projecto de Plano Nacional da Rede de Plataformas Logísticas que, para além das 5 plataformas logísticas prioritárias já referidas, contemplava também a implantação de outros centros logísticos de nível hierárquico mais baixo. No entanto, este Plano não chegou a merecer aprovação pelo anterior Governo, pelo que, neste momento, não se perspectivam, a curto prazo, projectos concretos de ultrapassagem das carências do sistema logístico português.

7.2.3.2. *Análise Comparativa entre Portugal e os PECO*

Apresenta-se, de seguida, o Quadro 7-37, compilado a partir da informação disponível relativamente às Plataformas Logísticas, actualmente existentes em Portugal e nos PECO. De assinalar que não foi possível compilar qualquer informação acerca da Bulgária e da Roménia. Os valores relativos a área total (campo [4]) foram estimados de forma similar às áreas dos Parques Industriais. De referir, uma vez mais, que, considerando as características da informação disponível, os dados apresentados devem ser lidos com as devidas reservas.

QUADRO 7-37: PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EM PORTUGAL E NOS PECO

	População 2000 (milhões)	Superfície Nacional (km ²)	Número de Plataformas Logísticas	Área Total Estimada das PL (km ²)	m ² de PL por Habitante	m ² de PL por km ² de Superfície	Área Média Estimada por PL (ha)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5] = [4] / [1]	[6] = [4] / [2]	[7] = [4] / [3]
Portugal	10,231	92.391	6	1,29	0,13	14,0	21,5
Bulgária	8,170	110.910	nd	nd	nd	nd	nd
República Checa	10,272	78.866	8	1,68	0,16	21,3	21,0
Estónia	1,372	45.226	2	0,88	0,64	19,5	44,0
Hungria	10,211	93.030	18	10,23	1,00	110,0	56,8
Lituânia	3,506	65.200	2	1,72	0,49	26,4	86,1
Letónia	2,373	64.589	2	0,40	0,17	6,2	20,0
Polónia	38,646	312.685	11	1,27	0,03	4,0	11,5
Roménia	22,435	237.500	nd	nd	nd	nd	nd
Eslovénia	1,990	20.151	2	1,24	0,62	61,3	61,8
Eslováquia	5,401	20.273	1	0,11	0,02	5,4	11,0

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

De acordo com os dados compilados, a Hungria é o PECO mais avançado em termos de Plataformas Logísticas, quer em número de infraestruturas, área total bruta, área per capita ou área por km² de superfície.

Outros países registam também valores interessantes. A Lituânia tem consagrado a Plataformas Logísticas apenas cerca de um sexto da área utilizada na Hungria (e, no entanto, é o segundo PECO com maior área ocupada por Plataformas Logísticas), mas esta área está concentrada em apenas duas grandes plataformas; nesta medida e, como se pode observar no Quadro 7-37, este pequeno Estado consegue a maior área média por Plataforma Logística. Também a Eslovénia e a Estónia dispõem apenas de duas Plataformas Logísticas, embora, considerando as reduzidas populações e territórios nacionais que servem, se constate que aquelas manifestam uma área de cobertura satisfatória, pelo menos comparativamente aos demais PECO.

Quanto aos restantes PECO, os dados disponíveis revelam uma situação menos favorável. Portugal encontra-se também neste patamar. Os seus registos estão um pouco abaixo dos da República Checa. A Polónia e a Eslováquia, considerando a dimensão da sua população e a extensão do seu território, têm plataformas em número e dimensão média claramente insuficientes, parecendo ser os PECO com maiores carências neste domínio.

Como se pode constatar, cruzando com a informação do Quadro 7-34, 17 das 18 Plataformas Logísticas da Hungria estão integradas em Parques Industriais; tal como 9 das 11 plataformas da Polónia e também uma das duas plataformas da Eslovénia. Contrariamente ao que aconteceu para os Parques Industriais, no caso das Plataformas Logísticas não foram excluídas infraestruturas com área inferior a 10ha.

QUADRO 7-38: ÁREA BRUTA DAS PLATAFORMAS LOGÍSTICAS

	Área Bruta								% das PL para as quais há Informação Disponível
	<10ha		10-50ha		50-100ha		>100ha		
Portugal	1	25,0%	3	75,0%	0	0,0%	0	0,0%	66,7%
Bulgária	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
República Checa	0	0,0%	4	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	50,0%
Estónia	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	50,0%
Hungria	0	0,0%	7	63,6%	3	27,3%	1	9,1%	61,1%
Lituânia	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	1	50,0%	100,0%
Letónia	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	50,0%
Polónia	7	77,8%	0	0,0%	1	11,1%	1	11,1%	81,8%
Roménia	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Eslovénia	1	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	100,0%
Eslováquia	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	100,0%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Relativamente ao grau de ocupação destas infraestruturas, a informação existente dá conta de taxas razoáveis de ocupação para três das oito plataformas da República Checa, havendo pelo menos uma entre estas actualmente em fase de arranque. No caso da Hungria, três das suas dezoito plataformas têm ainda taxas de ocupação baixas.

QUADRO 7-39: OCUPAÇÃO DAS PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EM ALGUNS PECO

	Taxas de Ocupação			N.º Médio de Empresas por PL	% das PL para as quais há Informação Disponível
	0%-50%	50%-100%	100%		
República Checa	0%	100%	0%	nd	50,0%
Hungria	100%	0%	0%	6	22,2%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

No Quadro 7-40, encontra-se uma caracterização, com base nos dados disponibilizados, da cobertura geográfica das Plataformas Logísticas em cada país, destacando-se os correspondentes desequilíbrios regionais ao nível das NUTE II (correspondentes à NUTE I nos casos da Estónia, Lituânia, Letónia e Eslovénia), efectuada recorrendo à identificação das NUTE II que possuem este tipo de infraestrutura, e da determinação dos mínimos e máximos por NUTE II do indicador *População Empregada no Sector Secundário/Número PL (x 1.000 pes.) por NUTE II com PL*. Para estimar o nível de cobertura territorial, calculou-se o rácio mínimo/máximo, de forma a que a um valor elevado deste corresponda

uma melhor distribuição geográfica das Plataformas Logísticas pelas NUTE II que possuam esse tipo de infraestrutura.

QUADRO 7-40: COBERTURA GEOGRÁFICA DAS PL – PORTUGAL E OS PECO

	Nº NUTE II [1]	Nº NUTE II com PL [2]	% NUTE II com PL [3]=(2)/(1)	População Empregada no Sector Secundário/Número PL (x 1.000 pes.) nas NUTE II com PL		
				Máximo [4]	Mínimo [5]	Mínimo/Máximo [6]=(5)/(4)
Portugal⁽¹⁾	5	3	60%	364,71	106,18	0,29
Bulgária	6	0	0%	na	na	na
República Checa	8	1	13%	24,12	24,12	na
Estónia	1	1	100%	84,85	84,85	na
Hungria	7	5	71%	69,59	28,18	0,40
Lituânia	1	1	100%	155,77	155,77	na
Letónia	1	1	100%	103,76	103,76	na
Polónia	16	5	31%	576,81	60,66	0,11
Roménia	8	0	0%	na	na	na
Eslovénia	1	1	100%	161,44	161,44	na
Eslováquia	4	1	25%	73,99	73,99	na

⁽¹⁾ Excepto Madeira e Açores

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

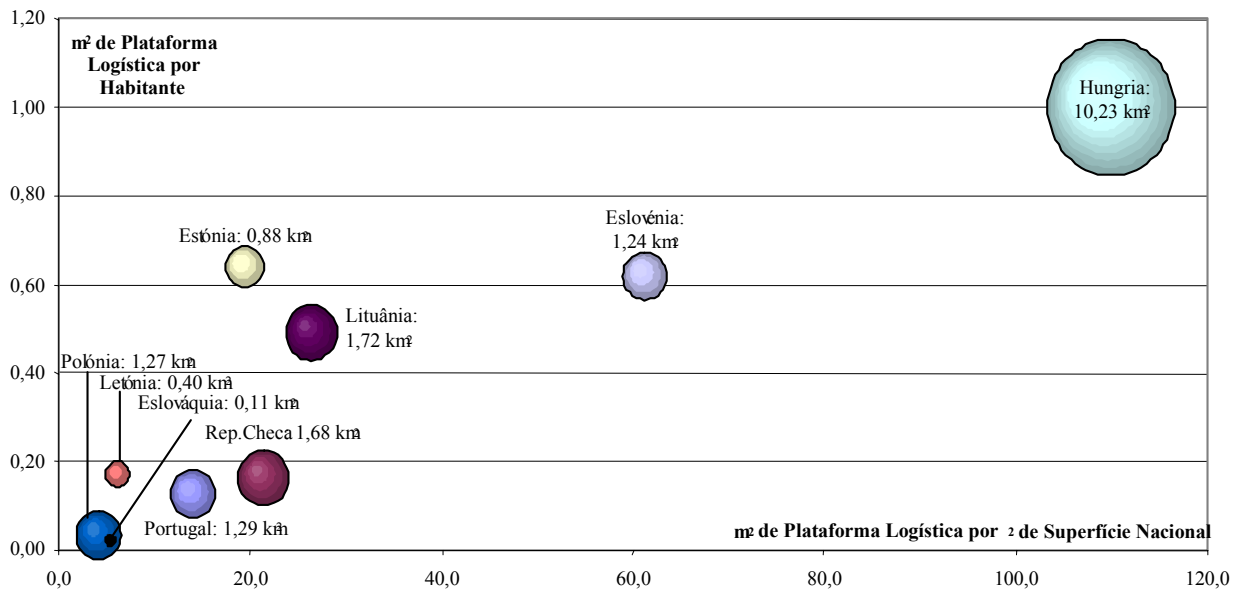
Da análise do indicador (6) do Quadro 7-40, a Hungria aparece como o país em que as plataformas se encontram melhor distribuídas pelo território (71% das regiões NUTE II possuem plataformas e o indicador de distribuição geográfica apresenta um valor de 0,40), seguida de Portugal (60% das regiões NUTE II – excluindo a Madeira e os Açores – e o indicador apresenta um valor de 0,29); enquanto que a Polónia, a Eslováquia e a República Checa (nestes dois últimos casos apenas uma das regiões NUTE II possui Plataformas Logísticas) aparentam ser os países com a pior cobertura territorial. Relativamente à Bulgária e à Roménia, não existe informação disponível sobre a existência de Plataformas Logísticas.

QUADRO 7-41: TIPO DE PROPRIEDADE DAS PL EM ALGUNS PECO

	Tipo de Propriedade						% das PL para as quais há Informação Disponível	
	Público		Privado		Misto			Total
Estónia	2	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	100%
Hungria	2	28,6%	3	42,9%	2	28,6%	7	64%
Letónia	1	50,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	100%
Lituânia	2	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	100%
Eslováquia	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	1	100%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Da análise do Quadro 7-41, afigura-se que, na Lituânia e Estónia, a aposta é, neste momento, e tendo em conta os dados recolhidos, totalmente na propriedade pública das infraestruturas. Pelo contrário, a única Plataforma Logística na Eslováquia é propriedade de privados. Na Letónia, das duas plataformas identificadas, uma é propriedade de entidades públicas e outra de privados, enquanto que a Hungria é o único país que apresenta os três tipos de propriedade.

GRÁFICO 7-30: PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EM PORTUGAL E NALGUNS PECO

Nota: Dimensão das bolhas proporcional à área total das Plataformas Logísticas

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Desta forma, os dados disponíveis permitem retirar as seguintes conclusões relativamente às Plataformas Logísticas:

- A Hungria apresenta a mais elevada densidade de Plataformas Logísticas entre os PECO, estando claramente à frente dos demais países. Adicionalmente, a quase totalidade das suas plataformas está integrada em Parques Industriais, potenciado a eficácia da sua utilização.
- A Lituânia, Estónia e Eslovénia parecem também estar bem dotadas neste domínio. Estes três pequenos países dispõem de infraestruturas de grandes dimensões, que, em princípio, devem assegurar ganhos importantes na eficácia das operações de transporte e logística, e, logo, de competitividade.
- Os restantes PECO, e, em particular, a Polónia e Eslováquia, padecem de grandes insuficiências no domínio das Plataformas Logísticas, dispondo de um número insuficiente de infraestruturas. Portugal encontra-se na mesma situação que estes países. Considerando as dimensões das infraestruturas existentes, a capacidade total instalada parece francamente insuficiente, carecendo de urgentes melhorias.

7.2.4. Parques de Ciência e Tecnologia

Um Parque de Ciência e Tecnologia (PCT) é um espaço vocacionado para apoiar o desenvolvimento de actividades de alta intensidade tecnológica, que se caracteriza por uma forte ligação a uma universidade e/ou instituição de investigação, dispondo, em determinados casos, de áreas de terreno devidamente urbanizadas e equipadas. Tem como objectivos a promoção do desenvolvimento industrial, em áreas avançadas, e de sinergias inovadoras inter-empresariais e inter-institucionais, visando aprofundar mecanismos de transferência de tecnologia e desenvolver formas de cooperação.

Os Parques de Ciência e Tecnologia são, por esse motivo, pólos importantes de inovação e competitividade, sendo imediatamente evidente o seu potencial para a promoção da Economia do Conhecimento que a União Europeia se propôs criar na Cimeira de Lisboa, em Março de 2000. Desta forma, estas infraestruturas são de elevado interesse no âmbito da presente análise, uma vez que promovem o desenvolvimento de uma indústria mais avançada nos respectivos países.

7.2.4.1. A Dotação Portuguesa de Parques de Ciência e Tecnologia

Em Portugal Continental, existem actualmente (em funcionamento efectivo) 4 Parques Tecnológicos, integrando a Associação Portuguesa de Parques de Ciência e Tecnologia e o IASP – Associação Internacional de Parques Tecnológicos:

- Lispolis – Pólo Tecnológico de Lisboa (11,3 ha de área bruta);
- Taguspark – Parque de Ciência e Tecnologia (111,4 ha de área bruta);
- Madan Park – Almada (2,5 ha de área bruta);
- Parque Tecnológico da Mutela – Almada (1,2 ha de área bruta).

Para além destes, estão em fase de implementação os seguintes (que integram, tal como os anteriores, a Associação Portuguesa de Parques de Ciência e Tecnologia e, no caso da Associação do Parque de Ciência e Tecnologia do Porto - APCT-P, a IASP, como membro não efectivo):

- Parque de Ciência e Tecnologia do Porto, com dois pólos: Portuspark (Santa Maria da Feira) e Techpark (Taipas–Guimarães);
- TecMaia – Parque de Ciência e Tecnologia da Maia;
- Tecnopólo de Coimbra.

De referir que os Parques Tecnológicos existentes funcionam como centros de incubação de empresas, mas nenhum deles se integra em Parques Industriais.

7.2.4.2. Análise Comparativa entre Portugal e os PECO

Apresenta-se, de seguida, o Quadro 7-42, compilado a partir da informação disponível relativamente aos Parques de Ciência e Tecnologia. De assinalar que não foi possível compilar qualquer informação acerca da Roménia. Os valores relativos à área total (campo [5]) foram, uma vez mais, estimados de forma similar às áreas de Parque Industrial, sendo a informação disponível muito escassa para produzir uma análise detalhada.

QUADRO 7-42: PARQUES DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA EM PORTUGAL E NOS PECO

	População 2000 (milhões)	Superfície Nacional (km ²)	Número de Parques de Ciência e Tecnologia	Número de PCT membros do IASP	Área Total Estimada dos PCT (ha)	m ² de PCT por Habitante	m ² de PCT por km ² de Superfície Nacional	Área Média Estimada por PCT (ha)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6] = [5] / [1]	[7] = [5] / [2]	[8] = [5] / [3]
Portugal	10,231	92.391	4	4	126,4	0,12	13,68	31,6
Bulgária	8,170	110.910	1	1	30,0	0,04	2,70	30,0
República Checa	10,272	78.866	11	1	178,5	0,17	22,64	16,2
Estónia	1,372	45.226	3	2	32,7	0,24	7,24	10,9
Hungria	10,211	93.030	11	6	976,3	0,96	104,94	88,8
Lituânia	3,506	65.200	2	1	132,1	0,38	20,26	66,1
Letónia	2,373	64.589	6	2	32,4	0,14	5,02	5,4
Polónia	38,646	312.685	9	2	197,2	0,05	6,31	21,9
Roménia	22,435	237.500	nd	0	nd	nd	nd	nd
Eslovénia	1,990	20.151	1	1	38,0	0,19	18,86	38,0
Eslováquia	5,401	20.273	1	0	nd	nd	nd	nd

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

A Hungria é de novo o PECO que mais se destaca, tanto pelo número, como pela dimensão das infraestruturas, tendo onze PCT, dos quais seis são membros do IASP. Três destas infraestruturas ocupam mais de 100ha (dimensão que se verifica apenas em dois outros parques identificados, um em Portugal e o outro na Lituânia, conforme indicado no Quadro 7-43), sendo a área total ocupada pelos PCT neste país, a área per capita e a fracção ocupada da superfície nacional muito mais elevadas do que em qualquer outro PECO e Portugal.

Uma vez mais, a Lituânia apostou em grandes infraestruturas. Os dados disponíveis parecem indicar que os dois PCT existentes neste país asseguram as necessidades nacionais.

Outros países, como Portugal, a República Checa e a Eslovénia, virão, porventura, apenas um pouco mais atrás. Os restantes PECO ainda não dispõem de infraestruturas em número e dimensão comparável, pese o facto de a Estónia, Letónia e Polónia já possuírem, cada um, dois PCT membros do IASP. A Eslováquia e a Roménia são os únicos PECO ainda sem um único parque pertencente ao IASP.

QUADRO 7-43: ÁREA BRUTA DOS PARQUES DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA

	Área Bruta								% dos PCT para os quais há Informação Disponível
	<10ha		10-50ha		50-100ha		>100ha		
Portugal	2	50,0%	1	25,0%	0	0,0%	1	25,0%	100,0%
Bulgária	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	100,0%
RepúblicaCheca	5	71,4%	1	14,3%	1	14,3%	0	0,0%	63,6%
Estónia	1	50,0%	1	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	66,7%
Hungria	0	0,0%	2	25,0%	3	37,5%	3	37,5%	72,7%
Lituânia	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	50,0%	100,0%
Letónia	2	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	33,3%
Polónia	2	33,3%	4	66,7%	0	0,0%	0	0,0%	66,7%
Roménia	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Eslovénia	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	100,0%
Eslováquia	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Ainda relativamente à dimensão dos PCT existentes, observe-se como o Quadro 7-43 confirma os dados e a análise do Quadro 7-42: a Hungria e a Lituânia têm as maiores infraestruturas, enquanto que a República Checa, Estónia, Letónia e Polónia têm disseminados pelos seus territórios diversos PCT de reduzida dimensão (cujas capacidades, obviamente, não pode ser rigorosamente estimada), parecendo estes últimos menos bem apetrechados neste domínio.

Finalmente, o Quadro 7-44, que apresenta apenas informação muito incompleta, parece indicar que estas infraestruturas estão, regra geral, a ter um reduzido grau de ocupação, pelo menos nos três países indicados. No entanto, quatro dos onze PCT da República Checa estão presentemente em fase de arranque, devendo ser assinalado que a existência deste tipo de infraestruturas é relativamente recente nos PECO. De referir ainda que, no caso de Portugal, o principal PCT (Taguspark, com cerca de 88% do total da área de PCT em Portugal) regista actualmente uma taxa de ocupação pouco acima dos 50%.

QUADRO 7-44: OCUPAÇÃO DOS PCT EM PORTUGAL E ALGUNS PECO

	Taxas de Ocupação			Nº de PCT em Fase de Arranque	% dos PCT para os quais há Informação Disponível
	0%-50%	50%-100%	100%		
Portugal	33,3%	33,3%	33,3%	3	75,0%
República Checa	100,0%	0,0%	0,0%	4	45,5%
Hungria	71,4%	28,6%	0,0%	nd	63,6%
Lituânia	0,0%	0,0%	0,0%	1	50,0%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

O Quadro 7-45 mostra-nos a cobertura geográfica existente em cada país, Portugal e os PECO, ao nível dos Parques de Ciência e Tecnologia, e as correspondentes assimetrias regionais ao nível das NUTE II (nos casos da Estónia, Lituânia, Letónia e Eslovénia, as NUTE II correspondem à NUTE I do país), através da identificação das NUTE II que possuem este tipo de infraestrutura, da determinação dos mínimos e máximos do indicador *População Empregada nos Sectores da Indústria e dos Serviços/Número PCT (x 1.000 pes.) por NUTE II com PCT*. Para estimar o nível de cobertura, calculou-se o quociente mínimo/máximo do indicador atrás referido, sendo que a um valor elevado desse quociente corresponde uma melhor distribuição geográfica dos Parques pelas NUTE II que possuam este tipo de infraestrutura.

QUADRO 7-45: COBERTURA GEOGRÁFICA DOS PCT – PORTUGAL E OS PECO

	Nº NUTE II [1]	Nº NUTE II com PCT [2]	% NUTE II com PCT [3]=(2)/(1)	População Empregada na Ind. e Serviços/Número PCT (x 1.000) nas NUTE II com PCT		
				Máximo [4]	Mínimo [5]	Mínimo/Máximo [6]=(5)/(4)
Portugal⁽¹⁾	5	1	20%	270,60	270,60	na
Bulgária	6	1	17%	522,99	522,99	na
República Checa	8	6	75%	573,21	162,37	0,28
Estónia	1	1	100%	153,61	153,61	na
Hungria	7	4	57%	585,55	212,87	0,36
Lituânia	1	1	100%	478,42	478,42	na
Letónia	1	1	100%	116,02	116,02	na
Polónia	16	5	31%	1.397,73	214,94	0,15
Roménia	8	0	0%	na	na	na
Eslovénia	1	1	100%	752,73	752,73	na
Eslováquia	4	1	25%	276,00	276,00	na

⁽¹⁾ Excepto Madeira e Açores

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Da análise efectuada ao Quadro 7-45, observamos que Portugal, Bulgária e Eslováquia possuem Parques de Ciência e Tecnologia apenas numa NUTE II. No caso português, a quantidade de parques existentes na NUTE II Lisboa e Vale do Tejo permite que os indicadores de densidade (4) e (5) sejam bastante competitivos face aos restantes, havendo ainda a realçar que existem 5 novos parques em fase de implementação noutras regiões NUTE II que permitirão equilibrar mais a cobertura nacional deste tipo de infraestrutura. Da análise aos restantes países, parece-nos que a República Checa apresenta a melhor distribuição pelo território (75% das regiões NUTS II possuem PCT e o indicador de distribuição geográfica (6) apresenta um valor de 0,28), seguida da Hungria (57% das regiões NUTS II e o indicador apresenta um valor de 0,36); no entanto, a República Checa, como vimos no Quadro 7-42, possui apenas um parque certificado pelo IASP, enquanto a Hungria possui 6, num total de 11 Parques para cada um destes países. Com uma situação aparentemente menos equilibrada, parecem situar-se a Polónia (apenas 31% das regiões possuem parques e o indicador (6) apresenta o valor de 0,15, ou seja, uma grande diferença entre os valores mínimos e máximos dos indicadores de densidade por NUTE II (4) e (5)) e a Bulgária, com apenas uma região dotada com o único parque obtido neste levantamento.

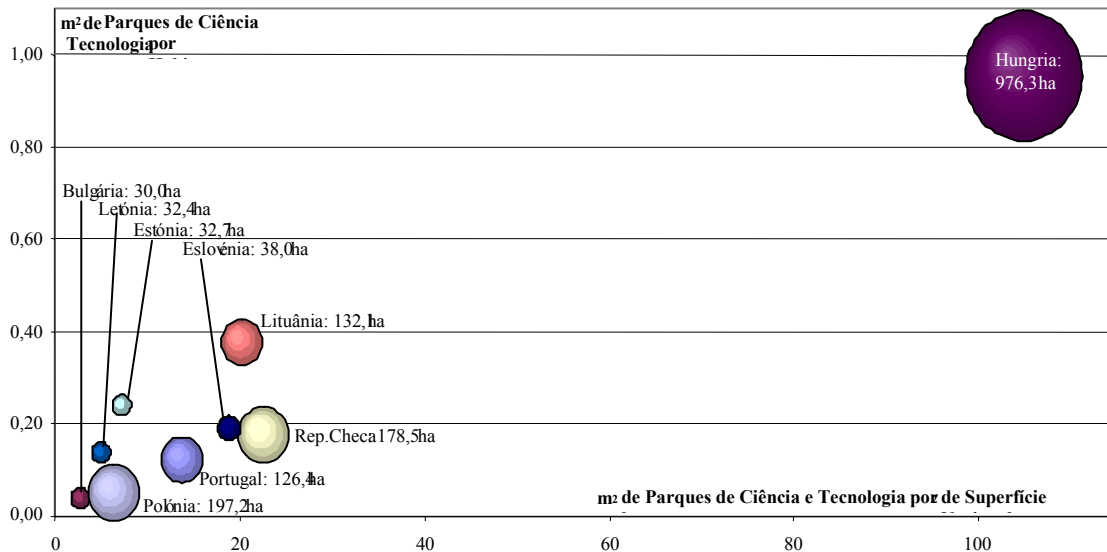
QUADRO 7-46: TIPO DE PROPRIEDADE DOS PCT EM PORTUGAL E ALGUNS PECO

	Tipo de Propriedade						% dos PCT para os quais há Informação Disponível	
	Público		Privado		Misto			Total
Portugal	0	0,0%	2	50,0%	2	50,0%	4	100%
Estónia	3	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	3	100%
Hungria	0	0,0%	1	25,0%	3	75,0%	4	67%
Eslovénia	0	0,0%	0	0,0%	1	100,0%	1	100%

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

O Quadro 7-46 evidencia a aposta aparente na Estónia na propriedade pública deste tipo de Infraestrutura, enquanto que o único Parque de Ciência e Tecnologia existente na Eslovénia é de propriedade mista (público-privada). Na Hungria, dos três parques observados, um é propriedade de entidades privadas e os restantes propriedade mista. Em Portugal, o tipo de propriedade distribui-se de igual forma entre o privado e o de características mistas.

GRÁFICO 7-31: PARQUES DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA EM PORTUGAL E NALGUNS PECO



Nota: Dimensão das bolhas proporcional à área total de PCT

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Os dados disponíveis permitem retirar as seguintes conclusões relativamente aos Parques de Ciência e Tecnologia:

- A Hungria está uma vez mais à frente dos demais PECO e de Portugal na disseminação deste tipo de infraestruturas, desta vez por margem substancial. Este país dispõe de três dos quatro maiores parques existentes nos PECO, e seis dos dezasseis parques certificados pela IASP. Pelo menos dois dos seus onze PCT já ultrapassaram os 50% de taxa de ocupação; e pelo menos dois PCT estão ligados directamente a universidades.
- Também neste domínio, a Lituânia apostou em grandes infraestruturas, parecendo estar também relativamente bem apetrechada, no âmbito dos PECO, ainda que um dos seus parques esteja em vias de iniciar o funcionamento. Outros países como Portugal, a República Checa e a Eslovénia parecem estar um pouco mais atrasados neste domínio, mas poderá dar-se o caso de a procura não justificar ainda um capacidade instalada muito maior que a actualmente existente, considerando que a existência deste tipo de infraestruturas é relativamente recente tanto nos PECO, como em Portugal. Neste último, a área qualificada existente tem actualmente uma taxa de ocupação pouco acima de 50%.

- Os demais PECO, e, em particular, a Bulgária, Polónia, Roménia e Eslováquia, estão francamente atrasados neste domínio.

7.2.5. Centros Tecnológicos e de Inovação

Os Centros Tecnológicos e de Inovação (CTI) são infraestruturas de base tecnológica, normalmente associadas a sectores específicos da indústria, que visam o fomento e intercâmbio do conhecimento e de práticas inovadoras entre as instituições a que se encontram associadas.

Os Centros Tecnológicos e de Inovação são, por esse motivo, pólos importantes de inovação e competitividade, tal como os Parques de Ciência e Tecnologia, e, consequentemente, de elevado interesse no âmbito da presente análise.

7.2.5.1. A Dotação Portuguesa de Centros Tecnológicos e de Inovação

Foram identificados em Portugal 9 Centros Tecnológicos ligados a sectores industriais específicos:

- CATIM – Centro de Apoio Tecnológico à Indústria Metalomecânica (Porto);
- CENTIMFE – Centro Tecnológico da Indústria de Moldes e Ferramentas Especiais (Marinha Grande);
- CEVALOR – Centro Tecnológico para o Aproveitamento e Valorização das Rochas Ornamentais e Industriais (Borba);
- CITEVE – Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal (Famalicão);
- CTC – Centro Tecnológico do Calçado (São João da Madeira e Felgueiras);
- CTCOR – Centro Tecnológico da Cortiça (Santa Maria de Lamas);
- CTCV – Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro (Coimbra);
- CTIC – Centro Tecnológico das Indústrias do Couro (Alcanena);
- CTIMM – Centro Tecnológico da Indústria de Madeira e Mobiliário (Porto).

Na grande maioria dos casos, a localização geográfica destas infraestruturas de base tecnológica acompanha, de perto, as concentrações sectoriais onde se inserem as suas actividades.

Para além destes Centros Tecnológicos de cariz sectorial, serão ainda de referir os 3 laboratórios tecnológicos do Estado:

- INETI – Instituto Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial;
- LNEC – Laboratório Nacional de Engenharia Civil;
- IPQ – Instituto Português da Qualidade.

Para além dos Centros Tecnológicos e dos 3 laboratórios tecnológicos do Estado atrás referidos, existem ainda os seguintes Centros de Inovação membros da EBN (*European BIC Network*):

- Oficina de Inovação, SA – BIC Minho em Braga;
- O Centro Promotor de Inovação e Negócios – CPIN, no TagusPark em Oeiras;
- A Sociedade de Promoção de Empresas e Investimentos do Douro e Trás-os-Montes – SPIDOURO, em Vila Real;
- A NIT – Negócios, Inovação e Tecnologia, BIC de Viseu;
- O Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior - CEIBI, na Covilhã;
- DET - Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico, SA, BIC de Santarém;
- O Centro de Empresas e de Inovação de Setúbal – CEISET;
- O BIC Algarve – Huelva, Centro Promotor de Inovação e Negócios do Algarve;
- Centro de Empresas e Inovação da Madeira (CEIM), no Funchal.

Criada há duas décadas atrás pela Comissão Europeia e os líderes europeus da indústria, a EBN é uma rede de Centros de Negócios e Inovação (BIC), integrando hoje cerca de 160 destes centros, bem como outras organizações. Presta serviços relacionados com a implementação de projectos internacionais ligados à UE. Quanto aos BIC que constituem esta rede, são organismos públicos e privados dedicados a fomentar a inovação.

7.2.5.2. Análise Comparativa entre Portugal e os PECO

Apresentam-se, de seguida, o Quadro 7-47 e a Gráfico 7-32, compilados a partir da informação disponível relativamente aos Centros Tecnológicos e de Inovação. Foi apenas possível determinar o número de CTI existentes e, entre estes, o número de membros da EBN (*European BIC Network*).

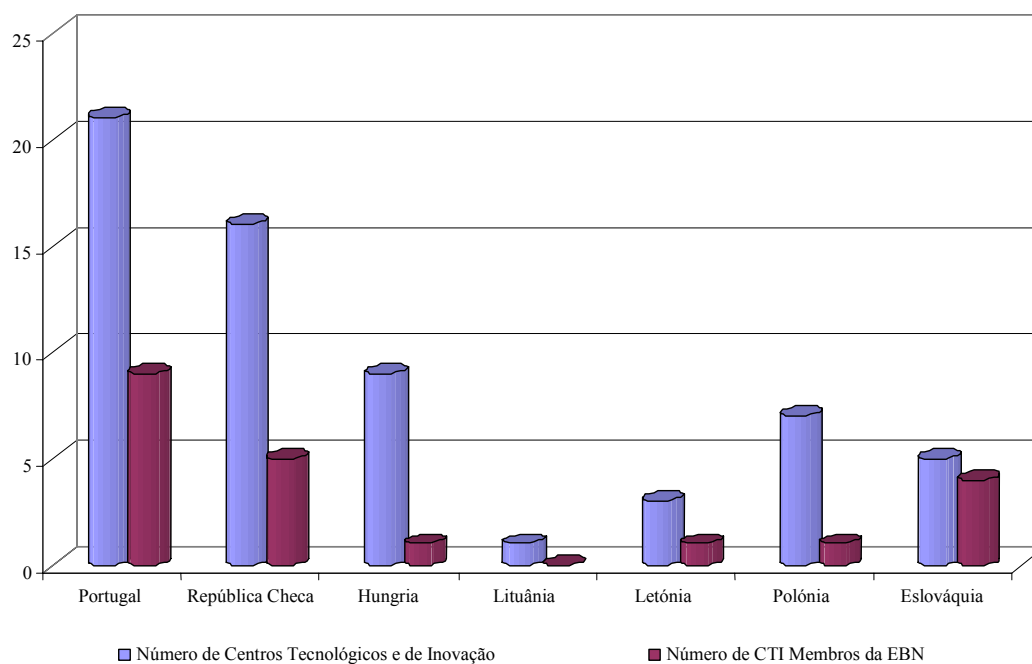
De assinalar que não foi possível compilar qualquer informação acerca da Bulgária, Estónia, Roménia e Eslovénia (presume-se a inexistência de qualquer CTI), sendo a informação disponível, uma vez mais, escassa para produzir uma análise detalhada.

QUADRO 7-47: CENTROS TECNOLÓGICOS E DE INOVAÇÃO EM PORTUGAL E NOS PECO

	Número de Centros Tecnológicos e de Inovação	Número de CTI Membros da EBN
Portugal	21	9
Bulgária	nd	0
República Checa	16	5
Estónia	nd	0
Hungria	9	1
Lituânia	1	0
Letónia	3	1
Polónia	7	1
Roménia	nd	0
Eslovénia	nd	0
Eslováquia	5	4

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

GRÁFICO 7-32: CENTROS TECNOLÓGICOS E DE INOVAÇÃO EM PORTUGAL E NALGUNS PECO



Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

O Quadro 7-48 apresenta a cobertura geográfica ao nível dos Centros Tecnológicos e dos Centros de Inovação por NUTE II de cada país, sobressaindo, dessa forma, as correspondentes assimetrias regionais (nos casos da Estónia, Lituânia, Letónia e Eslovénia, as NUTE II correspondem à NUTE I do país, não se podendo efectuar a mesma análise), através da identificação das NUTE II que possuem este tipo de infraestrutura e da determinação dos mínimos e máximos do indicador *População Empregada no Sector dos Serviços/Número CTI (x 1.000 pes.) por NUTE II com CTI*. Para estimar o nível de cobertura, calculou-se o quociente mínimo/máximo do indicador atrás referido, sendo que a um valor elevado desse último corresponde uma melhor cobertura territorial ao nível das NUTE II que possuam estes tipos de infraestruturas.

QUADRO 7-48: COBERTURA GEOGRÁFICA DOS CTI - PORTUGAL E OS PECO

	Nº NUTE II	Nº NUTE II com CTI	% NUTE II com CTI	População Empregada nos Serviços/Número CTI (x 1.000 pes.) nas NUTE II com CTI		
				Máximo	Mínimo	Mínimo/Máximo
	[1]	[2]	[3]=[2]/(1)	[4]	[5]	[6]=[5]/(4)
Portugal⁽¹⁾	5	5	100%	190,06	77,12	0,41
Bulgária	6	0	0%	na	na	na
República Checa	8	6	75%	235,74	59,19	0,25
Estónia	1	0	0%	na	na	na
Hungria	7	4	57%	215,00	108,48	0,50
Lituânia	1	1	100%	645,30	645,30	na
Letónia	1	1	100%	162,87	162,87	na
Polónia	16	6	38%	973,09	195,37	0,20
Roménia	8	0	0%	na	na	na
Eslovénia	1	0	0%	na	na	na
Eslováquia	4	4	100%	320,63	118,94	0,37

⁽¹⁾ Excepto Madeira e Açores

Fonte: Equipa de Projecto com base em elementos disponibilizados por entidades diversas dos PECO

Da análise do Quadro 7-48, observamos que Portugal e Eslováquia são os únicos países constituídos por mais do que uma NUTE II que possuem Centros Tecnológicos e Centros de Inovação em todas essas regiões. No caso português, os indicadores de densidade ((4) e (5)) e de distribuição geográfica (6) colocam o país numa situação de relevo perante os PECO. Numa posição de destaque no grupo dos PECO, encontramos, como acima referido, a Eslováquia, que possui este tipo de infraestruturas em todas as regiões e distribuídas de uma forma equilibrada, seguida da República Checa (75% das regiões cobertas) e, a maior

distância, da Hungria (57% das regiões cobertas mas como uma distribuição entre estas mais equilibrada do que a República Checa). Com uma situação aparentemente deficitária, aparece a Polónia (apenas 38% das regiões possuem Centros Tecnológicos e Centros de Inovação). De salientar ainda as situações da Bulgária, Estónia, Roménia e Eslovénia, nas quais não foi possível, neste levantamento, identificar qualquer tipo de Centro Tecnológico ou Centro de Inovação.

Considerando os dados disponíveis, é possível retirar as seguintes conclusões relativamente aos Centros Tecnológicos e de Inovação:

- Portugal e a República Checa parecem estar claramente à frente dos restantes PECO na disseminação destas infraestruturas, sendo o número de centros em cada um destes países claramente superior. Estes países têm ainda a vasta maioria dos centros associados à EBN.
- A Hungria e a Polónia parecem ser os países no patamar seguinte, com um número apreciável (mas ainda, porventura, insuficiente) de CTI, dos quais apenas um centro em cada um dos países é já membro da EBN. Também a Eslováquia, um país de dimensões bastante mais reduzidas, parece estar bastante adiantada nesta matéria, sendo a maioria dos seus centros membros da EBN.
- Os restantes PECO encontram-se claramente atrasados nesta matéria, com alguns destes países a não possuírem ainda qualquer CTI.

7.2.6. Estabelecimentos de Ensino Superior

Com a industrialização das nações, o ensino superior (que antecede, em muito, a Revolução Industrial) passa a estar mais interligado com a vida económica e social, com o consequente alargamento das áreas de especialização e investigação. Usualmente ministrado em universidades e institutos superiores politécnicos, o ensino superior moderno visa assegurar uma sólida preparação científica e cultural e proporcionar uma formação técnica que habilite para o exercício de actividades profissionais e culturais e fomenta o desenvolvimento das capacidades de concepção e de inovação.

As infraestruturas relacionadas com o ensino superior são, desta forma, instrumentais na impressão de determinadas características na força de trabalho de um espaço económico. Desta forma, consideramos relevante a análise das mesmas no âmbito do presente trabalho.

7.2.6.1. A Dotação Portuguesa de Estabelecimentos de Ensino Superior

Na década de 1960, existiam ainda apenas quatro universidades em Portugal: a Técnica e a Clássica de Lisboa e as Universidades do Porto e Coimbra, compostas de diferentes escolas, institutos ou faculdades. Contudo, o acesso à universidade começou a democratizar-se, impulsionado pelas inadiáveis necessidades de desenvolvimento económico, cultural e social.

A década de 70 assistiu ao início de um assinalável crescimento no sistema de ensino superior. A criação de instituições de ensino superior fora dos tradicionais centros escolares ficou a dever-se à reforma de 1973, o que contribuiu, simultaneamente, para a descentralização deste nível de ensino e para o desenvolvimento das regiões onde os novos estabelecimentos foram criados.

Entre os meados da década de 80 e o início da de 90, fez-se sentir um forte crescimento, quer a nível do ensino público, quer do ensino particular e cooperativo. No início da década de 90, existiam já 233 estabelecimentos em funcionamento para o ensino superior.

Existem, actualmente, em Portugal 301 estabelecimentos de ensino superior, dos quais 167 públicos e 134 privados. Esta rede estende-se pelos principais centros populacionais do território, com natural prevalência da zona litoral e com forte concentração de oferta nas zonas de Lisboa e Porto.

7.2.6.2. Comparação entre os Estabelecimentos de Ensino Superior em Portugal e nos PECO

Relativamente à dotação em Portugal e nos PECO de infraestruturas neste domínio, há que considerar, antes de mais, os seguintes factos:

- Os níveis de educação da força de trabalho em Portugal são menos competitivos que em qualquer dos 10 PECO, e, em vários casos, a diferença é mesmo muito apreciável. No entanto, as últimas duas décadas caracterizaram-se, em Portugal, por um grande aumento nas infraestruturas em funcionamento, com um correspondente aumento da capacidade (número comportável de alunos) do sistema de ensino. Não obstante as deficiências ainda presentes no sistema português, os níveis de educação e qualificação têm subido, sendo as gerações que entraram no mercado de trabalho a partir das décadas de 80-90 mais qualificadas que as suas precedentes, o que, em parte, se deveu ao grande aumento no número de vagas nas instituições de ensino

superior. Desta forma, a dotação Portuguesa de infraestruturas de ensino superior estará longe de ser, presentemente, a principal restrição ao esforço de convergência nesta matéria.

- Nos PECO, a situação herdada do período comunista é a de sistemas de ensino superior com níveis de capacidade bons ou, pelo menos, suficientes. Com o colapso do bloco Soviético, estes sistemas sofreram de variados graus de degradação, mas o esforço para a convergência com a União tem passado também pelo investimento nesta área, e nomeadamente na criação de novas infraestruturas. De assinalar que, não obstante os níveis de educação serem mais elevados nestes países do que em Portugal, existem ainda preocupações várias relativamente ao ajustamento destes sistemas de ensino à nova realidade Europeia.
- A União propôs-se, na Cimeira de Lisboa, criar a economia baseada no conhecimento mais avançada do Mundo até 2010. Um passo fundamental na consecução dos objectivos de Lisboa seria o aumento das competências da força de trabalho, nomeadamente pelo aumento da participação dos jovens no ensino superior. Considerando que, presentemente, cerca de 80% da força de trabalho portuguesa tem um nível de educação baixo (até ao 9º ano completo), perspectivam-se sérias dificuldades na integração da força de trabalho nacional no espaço económico europeu. No caso da força de trabalho de alguns PECO (e registe-se que esta situação não se verifica, por exemplo, na Lituânia, Estónia e Bulgária), a proporção de indivíduos com nível de educação elevado é também baixa, havendo ainda bastante a fazer neste domínio.
- Em termos demográficos, os actuais saldos fisiológicos registados em Portugal e nos PECO determinam o envelhecimento progressivo da população e a estabilização da população em idade escolar. Este é um factor que certamente limitará o crescimento da necessidade futura de infraestruturas de ensino superior em Portugal e nos PECO, embora haja, naturalmente, outros factores a considerar, como, por exemplo, o nível de participação dos jovens no ensino superior, os saldos migratórios e mesmo o número de estudantes estrangeiros admitidos no sistema.

Os dados disponíveis nas diversas fontes utilizadas (EURYBASE - base de dados do Eurydice (Rede Europeia de Informação sobre a Educação na Europa); CESEP - Centro Europeu para o Ensino Superior da UNESCO; e ESTIA - site e motor de pesquisa de informação sobre educação, profissões e mercados de trabalho na Europa, da UE) permitiram compilar o Quadro 7-49, relativamente às Instituições e Estabelecimentos de Ensino Superior existentes em Portugal e nos PECO.

Os dados compilados permitiram apurar que apenas a Polónia e a Roménia, os dois maiores países do grupo dos PECO, têm estabelecimentos de ensino superior em maior número comparativamente a Portugal, verificando-se, no entanto, que, ao nível do número de instituições, a Roménia se situa atrás, o que se deverá à dimensão destas, pois incluem, como herança previsível do período comunista, um grande número de estabelecimentos. De notar que a Roménia, com apenas cerca de um terço dos estudantes relativamente à Polónia, possui mais 158 estabelecimentos de ensino, o que se traduz, naturalmente, em melhores valores para os indicadores de densidade, apresentados no Quadro 7-49, como se pode observar, de igual forma, no Gráfico 7-33. Confirmam-se as teoricamente excelentes condições existentes nos países bálticos, em particular na Estónia, no que respeita a este tipo de infraestrutura.

Relativamente aos países com área e população totais próximas das de Portugal, a Hungria, a República Checa e a Bulgária, apresentam um número de estudantes no ensino superior inferior a Portugal, mas também um menor número de estabelecimentos e instituições de ensino. Ao analisarmos os indicadores de densidade (8) e (9), verificamos que, contudo, Portugal mantém uma posição destacada relativamente a estes três países, oferecendo um maior número de estabelecimentos e com dimensões mais reduzidas.

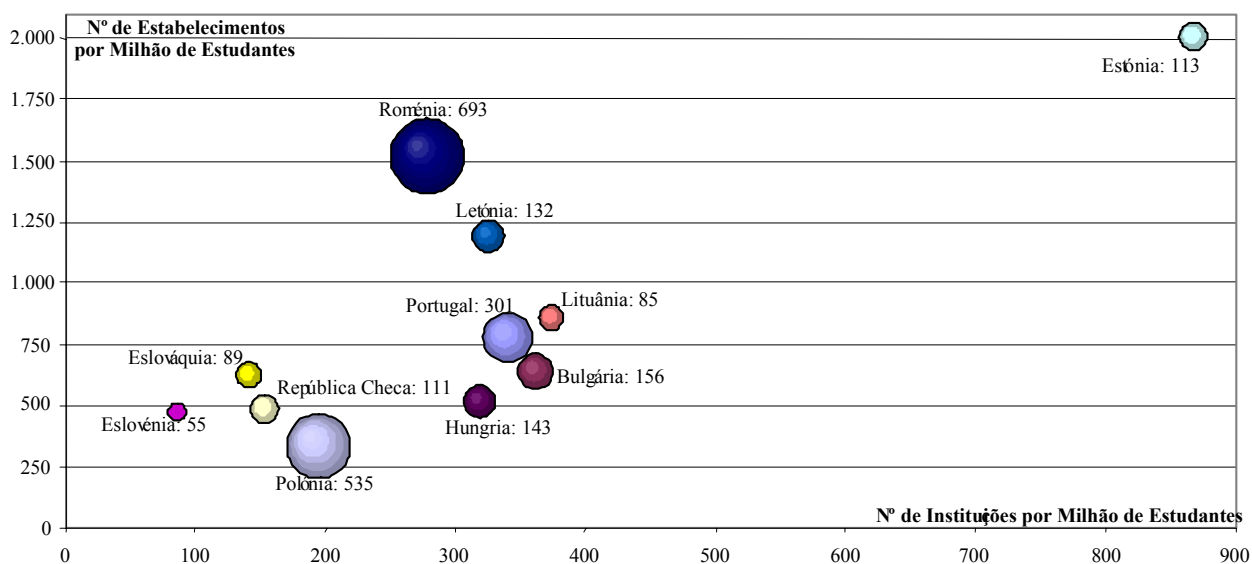
**QUADRO 7-49: NÚMERO DE ESTUDANTES, ESTABELECIMENTOS E INSTITUIÇÕES DE ENSINO
SUPERIOR EM PORTUGAL E NOS PECO**

	Superfície Nacional (km ²)	População em Idade Activa (milhões)	Instituições de Ensino Superior	Estabelecim. de Ensino Superior	N.º de Estudantes do Ensino Superior	População com Nível de Educação Superior (em % da Pop. Total entre 25-59 anos)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Portugal	92.391	6,919	132	301	387.703	9,7%
Bulgária	110.910	5,551	88	156	243.592	21,9%
República Checa	78.866	7,148	35	111	228.635	12,0%
Estónia	45.226	0,927	49	113	56.437	29,6%
Hungria	93.030	6,973	89	143	278.997	14,4%
Lituânia	65.200	2,344	37	85	98.947	46,6%
Letónia	64.589	1,602	36	132	110.500	18,5%
Polónia	312.685	26,627	310	535	1.584.800	12,3%
Roménia	237.500	15,321	127	693	456.809	10,3%
Eslovénia	20.151	1,394	10	55	115.679	14,6%
Eslováquia	20.273	3,716	20	89	141.628	11,0%

	Pop. Total no Ensino Superior (em % da Pop. em Idade Activa)	Rácio entre Alunos e Licenciados	N.º de Estudantes por Instituição	N.º de Estudantes por Estabelecim.	N.º médio de Estabelecim. por Instituição	N.º de Estabelecim. por 1.000 km ²
	[7] = [5] / [2]	[8] = [7] / [6]	[9] = [5] / [3]	[10] = [5] / [4]	[11] = [4] / [3]	[12] = [4] / [1]
Portugal	5,6%	57,7%	2.937	1.288	2,3	3,26
Bulgária	4,4%	20,0%	2.768	1.561	1,8	1,41
República Checa	3,2%	26,7%	6.532	2.060	3,2	1,41
Estónia	6,1%	20,6%	1.152	499	2,3	2,50
Hungria	4,0%	27,8%	3.135	1.951	1,6	1,54
Lituânia	4,2%	9,1%	2.674	1.164	2,3	1,30
Letónia	6,9%	37,3%	3.069	837	3,7	2,04
Polónia	6,0%	48,5%	5.112	2.962	1,7	1,71
Roménia	3,0%	28,9%	3.597	659	5,5	2,92
Eslovénia	8,3%	57,0%	11.568	2.103	5,5	2,73
Eslováquia	3,8%	34,5%	7.081	1.591	4,5	4,39

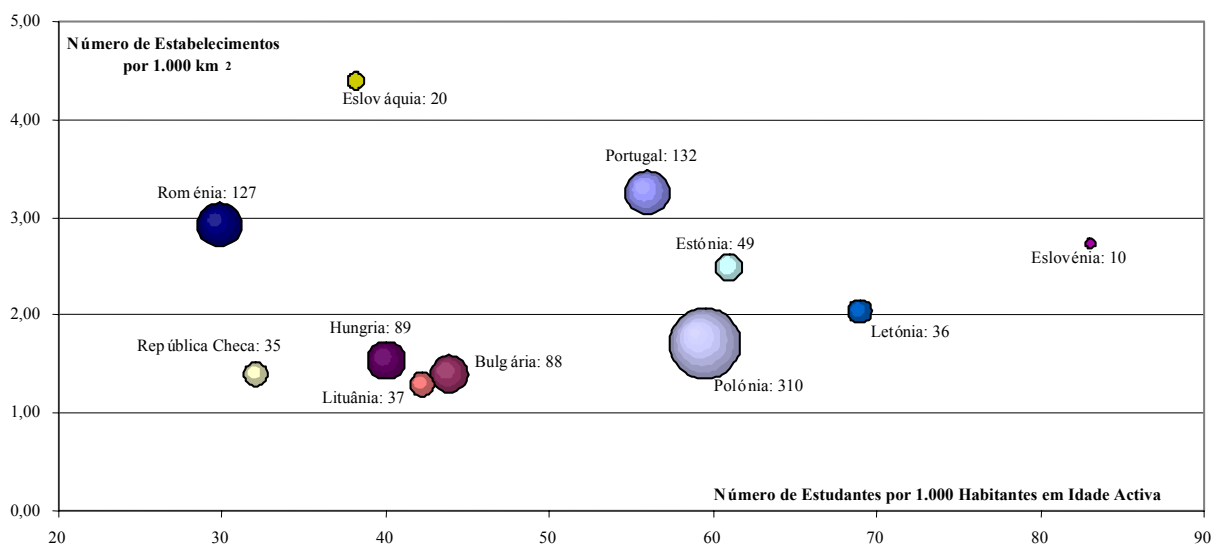
Fontes: Eurybase, CESEP e ESTIA

GRÁFICO 7-33: ESTABELECIMENTOS DE ENSINO SUPERIOR E NÚMEROS DE ESTABELECIMENTOS E DE INSTITUIÇÕES POR MILHÕES DE ESTUDANTES EM PORTUGAL E NOS PECO



Nota: Dimensão das bolhas é proporcional ao número de estabelecimentos de Ensino Superior existentes em cada um dos países

GRÁFICO 7-34: INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR, NÚMERO DE ESTUDANTES POR HABITANTE EM IDADE ACTIVA E NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS POR KM² EM PORTUGAL E NOS PECO



Nota: Dimensão das bolhas é proporcional ao número de instituições de Ensino Superior existentes em cada um dos países

Fontes: Eurybase, CESEP e ESTIA

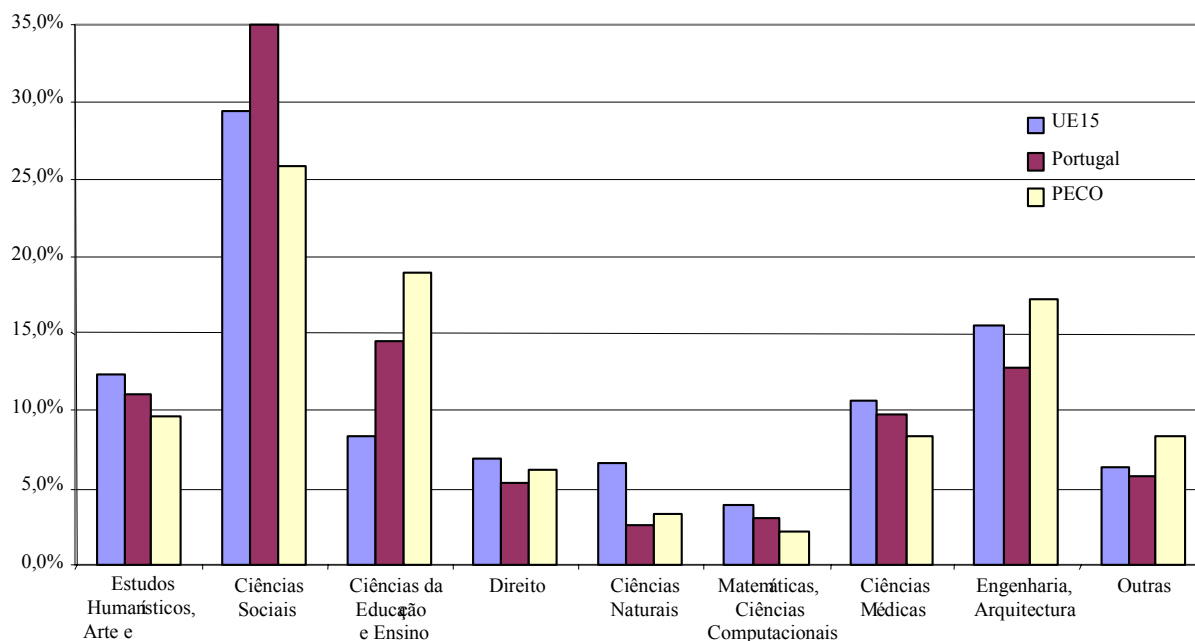
A Eslovénia posiciona-se na última posição relativamente ao número de instituições e aos indicadores de densidade (9) e (10), o que significa que neste país a aposta continua a situar-se nos estabelecimentos de ensino de grande dimensão, pois também se observa que é dos poucos países dos PECO (com Letónia, Estónia e Polónia) que se situam à frente de Portugal no que respeita à percentagem da população total (relativamente à população em idade activa – 15-64 anos) que frequenta o ensino superior. De notar ainda a tendência, já referida, de crescimento em Portugal da população com nível de educação superior, como se pode observar através da análise do rácio entre alunos e licenciados (8) no Quadro 7-49, em que apenas a Eslovénia apresenta valores semelhantes, estando a Polónia um pouco mais longe e os restantes países a uma distância já muito significativa. Quanto ao número de estabelecimentos de ensino superior por km² de superfície nacional, é de salientar ainda que apenas a Eslováquia se encontra à frente de Portugal no que respeita a esse indicador de densidade, embora, e como se verá mais adiante, em Portugal verifica-se uma melhor cobertura geográfica ao nível dessas infraestruturas (Quadro 7-51).

QUADRO 7-50: DISTRIBUIÇÃO DOS LICENCIADOS DE 1996/97 POR ÁREA DE ESTUDOS NA UE, EM PORTUGAL E NOS PECO

	Estudos Humanísticos, Arte e Teologia	Ciências Sociais	Ciências da Educação e Ensino	Direito	Ciências Naturais	Matemáticas, Ciências Computac.	Ciências Médicas	Engenharia, Arquitectura	Outras
UE15	12,4%	29,4%	8,4%	6,9%	6,7%	3,9%	10,7%	15,5%	6,3%
Portugal	11,0%	35,0%	14,5%	5,4%	2,6%	3,0%	9,8%	12,9%	5,8%
Bulgária	6,7%	30,3%	17,4%	4,4%	2,3%	1,0%	11,8%	15,4%	10,8%
Rep. Checa	8,6%	29,2%	15,6%	6,6%	3,0%	1,0%	12,6%	19,3%	4,0%
Estónia	9,7%	30,6%	9,7%	6,5%	3,2%	1,6%	12,9%	11,3%	14,5%
Hungria	10,9%	23,8%	22,8%	4,0%	4,0%	2,0%	10,9%	17,8%	4,0%
Lituânia	9,8%	20,1%	16,1%	4,0%	1,7%	2,3%	13,2%	19,5%	13,2%
Letónia	7,3%	15,0%	38,2%	4,8%	2,5%	0,3%	6,7%	17,2%	8,0%
Polónia	11,4%	24,2%	27,6%	3,5%	2,8%	2,0%	5,7%	14,2%	8,5%
Roménia	10,6%	29,8%	2,6%	12,8%	5,3%	4,2%	6,9%	19,1%	8,6%
Eslovénia	5,6%	40,4%	12,4%	3,4%	2,2%	2,2%	9,0%	18,0%	6,7%
Eslováquia	7,9%	17,3%	20,5%	3,1%	2,4%	0,8%	12,6%	30,7%	4,7%

Fonte: Eurybase

GRÁFICO 7-35: DISTRIBUIÇÃO DAS LICENCIATURAS DE 1996/97 NA UE, EM PORTUGAL E NOS PECO



Fonte: Eurybase

A distribuição de qualificações superiores numa força de trabalho influencia fortemente a capacidade da respectiva economia nacional de desenvolver, com maior ou menor eficiência, esta ou aquela actividade específica. De forma a analisar as competências que estão actualmente a ser criadas em Portugal e nos PECO, foram recolhidas as distribuições por áreas das licenciaturas concluídas nestes países, no último ano lectivo para o qual existe informação disponível relativamente a todos (1996/97).

Conforme se pode verificar pela análise do Quadro 7-50 e do Gráfico 7-35, a distribuição das qualificações superiores por áreas nos PECO, em Portugal e na actual UE15 apresenta diferenças assinaláveis. Por exemplo, o peso das licenciaturas concluídas em 1996/97 na área das Ciências de Educação e Ensino nos PECO, no total das licenciaturas concluídas nesse ano lectivo nesses países, foi o dobro do registado na UE15. Também no caso de Portugal se verifica que a percentagem de licenciaturas nesta área em relação ao universo é bastante superior à da UE15, embora inferior à registada em sete dos dez PECO.

As causas desta situação (que serão variáveis de país para país) poderão prender-se com uma maior necessidade de licenciados nesta área, ou possivelmente em desequilíbrios na capacidade dos sistemas de ensino superior de produzir competências nas diversas

áreas – situação problemática e potenciadora de desequilíbrios futuros na harmonização entre oferta e procura de competências nesta área. Por exemplo, na Letónia, mais de 38% de todas as licenciaturas em 1996/97 foram nesta área, situação que claramente indicia um problema na estrutura do ensino superior deste país.

Nas áreas das Ciências Naturais e das Matemáticas Aplicadas e Ciências Computacionais, ocorre precisamente a situação oposta, com a UE15 a ultrapassar claramente Portugal e os PECO na criação de competências. Esta situação está directamente relacionada com a maior aplicação das competências ligadas a estas áreas nos países mais desenvolvidos; e também ao facto de a capacidade existente nos países desenvolvidos para criar novas competências nestas áreas ser maior.

Relativamente às Ciências Naturais, Portugal teve 2,6% dos seus licenciados em 1996/97 nesta área, menos que na República Checa, Estónia, Hungria, Polónia e Roménia. No caso das Matemáticas Aplicadas e Ciências Computacionais, esta área totalizou 3,0% do total de licenciaturas em Portugal, mais do que em qualquer PECO, excepto a Roménia (4,2%).

No domínio da Engenharia e Arquitectura, área em que vários dos PECO são historicamente fortes, verifica-se que, no geral, há uma proporção maior deste tipo de licenciaturas do que na UE15, e, certamente, do que em Portugal (apenas a Estónia teve uma proporção menor). Os PECO lançaram nos respectivos mercados de trabalho mais de 60 mil engenheiros e arquitectos, no total, só no ano de 1996/97, destacando-se a Eslováquia, Lituânia, República Checa e Roménia.

O Quadro 7-51 apresenta-nos a cobertura geográfica ao nível dos números de Estabelecimentos e de Instituições por NUTE II de cada país, reflectindo, dessa forma, as correspondentes assimetrias regionais (nos casos da Estónia, Lituânia, Letónia e Eslovénia, as NUTE II correspondem à NUTE I do país, não se podendo efectuar a mesma análise). Indicam-se, nesse quadro, os valores calculados para o indicador *População em Idade Activa por Estabelecimentos de Ensino (x 1.000 pes.)* para cada país, e os mínimos e máximos do indicador *População em Idade Activa por Estabelecimento de Ensino (x 1.000 pes.) nas NUTE II*. Para estimar o nível de cobertura, calculou-se o quociente mínimo/máximo do indicador atrás referido, sendo que a um valor elevado desse último corresponde uma melhor cobertura territorial ao nível das NUTE II.

QUADRO 7-51: COBERTURA GEOGRÁFICA DAS INSTITUIÇÕES E DOS ESTABELECIMENTOS DE ENSINO SUPERIOR EM PORTUGAL E NOS PECO

	Pop. Idade Activa por Estab. (x1.000 pes.)	Pop. em Idade Activa por Estab. de Ensino (x 1.000 pes.) por NUTE II			
	[1]	Mínimo [2]	Máximo [3]	Média Nacional/Máximo [4] = [1] / [3]	Mínimo/Máximo [5] = [2] / [3]
Portugal	22,9	16,9	41,2	0,56	0,41
Bulgária	35,6	20,7	184,3	0,19	0,11
República Checa	64,4	19,7	1144,4	0,06	0,02
Estónia	8,2	na	na	na	na
Hungria	48,8	29,5	94,3	0,52	0,31
Lituânia	27,6	na	na	NA	na
Letónia	12,1	na	na	na	na
Polónia	49,8	30,3	78,7	0,63	0,39
Roménia	22,1	14,1	40,1	0,55	0,35
Eslovénia	25,3	na	na	na	na
Eslováquia	41,8	16,4	59,2	0,70	0,28
	Pop. Idade Activa por Instit. de Ensino (x 1.000 pes.)	Pop. em Idade Activa por Instit. de Ensino (x 1.000 pes.) por NUTE II			
	[6]	Mínimo [7]	Máximo [8]	Média Nacional/Máximo [9] = [6] / [8]	Mínimo/Máximo [10] = [7] / [8]
Portugal	52,2	32,3	127,0	0,41	0,25
Bulgária	63,1	0,0	140,7	0,45	0,00
República Checa	204,3	51,6	1144,4	0,18	0,05
Estónia	18,9	na	na	na	na
Hungria	78,3	42,6	259,4	0,30	0,16
Lituânia	63,4	na	na	na	na
Letónia	44,5	na	na	na	na
Polónia	85,9	51,9	182,1	0,47	0,28
Roménia	120,6	61,7	328,5	0,37	0,19
Eslovénia	139,4	na	na	na	na
Eslováquia	185,8	88,4	231,8	0,80	0,38

Fontes: Eurybase, CESEP e ESTIA

Da análise ao Quadro 7-51, observamos que Portugal se destaca como país com a melhor cobertura geográfica ao nível dos estabelecimentos de ensino superior, com a Polónia e a Roménia a apresentarem níveis semelhantes, seguidos da Hungria e Eslováquia. A um nível bastante inferior, situam-se a Bulgária e, principalmente, a República Checa, em que os estabelecimentos se situam, na sua grande maioria, na região de Praga. Ao nível dos indicadores da densidade verificados nas regiões NUTE II no que respeita a estas

infraestruturas, Portugal situa-se no quarto lugar atrás da Estónia, da Letónia e da Roménia, o que, dado a significativa percentagem da população total no ensino superior, como se pode ver no Quadro 7-49, parece-nos indicativa da aposta feita nos últimos anos em Portugal no aumento da oferta deste tipo de infraestrutura.

QUADRO 7-52: TIPO DE PROPRIEDADE DAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR EM PORTUGAL E NOS PECO

	Número de Instituições				Total
	Público		Privado		
Bulgária	79	89,8%	9	10,2%	88
República Checa	28	66,7%	14	33,3%	42
Estónia	14	40,0%	21	60,0%	35
Hungria	30	48,4%	32	51,6%	62
Letónia	20	60,6%	13	39,4%	33
Lituânia	38	90,5%	4	9,5%	42
Polónia	115	37,1%	195	62,9%	310
Roménia	57	40,7%	83	59,3%	140
Eslováquia	18	90,0%	2	10,0%	20
Eslovénia	2	18,2%	9	81,8%	11
Portugal (estabelecimentos)	167	55,5%	134	44,5%	301
Portugal (alunos)	273.530	70,6%	114.173	29,4%	387.703

Fontes: Eurybase, CESEP e ESTIA

Da análise do Quadro 7-52, sobressaem a Estónia, a Hungria, a Polónia, a Roménia e a Eslovénia em que o peso do sector privado é superior ao do sector público, em especial na Eslovénia, em que o peso do primeiro atinge 81,8%. No entanto, é de esperar que esses valores não sejam tão significativos se analisássemos os pesos desses sectores relativamente aos estabelecimentos de ensino superior, pois é de crer que, tal como em Portugal, as instituições públicas sejam as que possuem maior número de estabelecimentos (muitas vezes no sector privado a uma instituição corresponderá apenas um estabelecimento), assim como os estabelecimentos de maior dimensão, como se pode observar no quadro acima para Portugal, em que para uma percentagem de 55,5% de estabelecimentos de ensino superior públicos, corresponde a frequência de 70,6% dos alunos no ensino superior.

A destacar-se no sentido contrário dos países do PECO acima indicados, temos a Bulgária, em que o peso das instituições públicas de ensino superior é de 89,8%, valor significativo que deverá ser ainda maior ao nível dos correspondentes estabelecimentos de ensino.

Deste modo, no que diz respeito ao ensino superior em Portugal e nos PECO, é possível retirar as seguintes conclusões:

- Os níveis de educação da força de trabalho em Portugal são pouco competitivos relativamente aos 10 PECO, embora as últimas duas décadas se tenham caracterizado, em Portugal, por um grande aumento nas infraestruturas em funcionamento, com um correspondente aumento da capacidade (número de vagas nas instituições de ensino superior) do sistema de ensino. Deste modo, os níveis de educação e qualificação têm subido a partir das décadas de 80-90. Assim, a dotação portuguesa de infraestruturas de ensino superior estará longe de ser, presentemente, a principal restrição ao esforço de convergência nesta matéria, pois, como se viu, Portugal apresenta uma cobertura geográfica superior a todos os PECO e uma quantidade e variedade de estabelecimentos de ensino, ao nível da dimensão e das licenciaturas, que colocam o país numa posição bastante favorável ao aumento da competitividade de Portugal, pelo menos relativamente a esses países, no que respeita aos níveis de educação da população activa e à capacidade de adaptação do sistema de ensino às necessidades da economia nacional de desenvolver actividades específicas correspondentes a determinadas áreas de ensino. De facto, verifica-se que, relativamente à força de trabalho dos PECO (e registe-se que esta situação não se verifica, por exemplo, na Lituânia, Estónia e Bulgária), a proporção de indivíduos com nível de educação elevado é também reduzida.
- Os níveis de capacidade dos sistemas de ensino superior nos PECO são bons ou, pelo menos, suficientes, devido à situação herdada do período comunista. Com o colapso do bloco Soviético, estes sistemas foram-se degradando e, possivelmente, ficando obsoletos, perdendo competitividade e apresentando, em alguns países, grandes desequilíbrios regionais (como na Bulgária e na República Checa) e noutros instituições de ensino de grandes dimensões (como na Roménia), ou estabelecimentos sobredimensionados (como na Eslovénia), o que torna os correspondentes sistemas de ensino muito centralizados e pouco flexíveis caso seja necessário reorientar o sistema de ensino pelas diferentes áreas em conformidade com as necessidades que se afigurem determinantes para a economia dos respectivos países em determinado momento. O esforço para a convergência com a União tem passado também pelo investimento na área do ensino superior, nomeadamente na criação de novas infraestruturas, através do investimento público mas também e, com bastante relevância na Eslovénia, na Estónia, na Hungria, na

Polónia e na Roménia, recorrendo ao investimento privado. Deste modo, verifica-se que, não obstante os níveis de educação serem mais elevados nestes países do que em Portugal, existem ainda preocupações várias relativamente ao ajustamento destes sistemas de ensino à nova realidade europeia. Nos vários aspectos, os PECO que, globalmente, apresentam os sistemas mais competitivos e flexíveis ao nível das infraestruturas são os países Bálticos.

- Verifica-se ainda em Portugal e nos PECO o envelhecimento progressivo da população e a estabilização, ou mesmo redução, da população em idade escolar. Este é um factor que certamente limitará o crescimento da necessidade futura de infraestruturas de ensino superior nestes países, embora haja, naturalmente, outros factores a considerar, como por exemplo: o nível de participação dos jovens no ensino superior, em que Portugal sobressai actualmente relativamente aos PECO através de um rácio maior entre número de alunos e de licenciados (apenas acompanhado pela Eslovénia e pela Polónia), permitindo diminuir o fosso existente com estes países no que respeita às percentagens da população com nível de educação superior; os saldos migratórios; e mesmo o número de estudantes estrangeiros admitidos no sistema.

7.2.7. Síntese de Conclusões

Da análise da dotação portuguesa de infraestruturas comparativamente com os países do alargamento, podem-se extrair as seguintes conclusões sintéticas:

- No que respeita a infraestruturas de transporte, particularmente no caso das redes rodoviárias, e exceptuando o caso das redes ferroviárias, a situação portuguesa compara-se favoravelmente com as dos PECO. Esta vantagem competitiva de Portugal é, no entanto, minorada pela maior proximidade geográfica de boa parte dos PECO aos grandes centros de consumo da UE e será progressivamente eliminada com o desenvolvimento da rede TINA, que, articulando-se com as redes transeuropeias de transportes, permitirá minorar significativamente as actuais deficiências das redes de transportes dos PECO, num horizonte até 2015, embora exigindo um notável esforço financeiro dos países do alargamento e importantes ajudas da UE.

- No que respeita a infraestruturas nodais de interface intermodal e plataformas logísticas, são conhecidas as graves carências do sistema logístico português. Na ausência de intervenção da Administração Pública na promoção de zonas qualificadas, verificou-se uma proliferação de instalações logísticas dispersas no território, sendo, há muito, sentida a necessidade de pôr cobro a esta situação de “desordenamento logístico” que é fonte de agressões ambientais e de ineficiências e deseconomias para o sistema logístico, não propiciando o desenvolvimento de serviços logísticos avançados, modernos e competitivos. Comparativamente com os PECO mais desenvolvidos (particularmente, no caso da Hungria e, em menor grau, da República Checa e da Eslovénia), esta é uma área em que a situação portuguesa representa uma debilidade competitiva, tornando urgente e prioritária a real implementação de uma rede nacional de plataformas logísticas.
- No referente a infraestruturas para a instalação de empresas (Parques Industriais), e embora com as reservas resultantes da ausência de uma base estatística comum assente em conceitos uniformes, e do facto de se ter provavelmente informação mais abrangente sobre Portugal do que sobre os países do alargamento, afigura-se que, sob o ponto de vista puramente quantitativo, a dotação portuguesa também se compara favoravelmente com a maioria dos PECO. No entanto, é reduzida em Portugal a oferta de Parques Industriais que constituam espaços qualificados e atractivos para a instalação de empresas, com uma gestão efectiva e dinâmica, já que a esmagadora maioria das chamadas Zonas Industriais não dispõe de qualquer equipamento e praticamente não oferece qualquer serviço de apoio às entidades instaladas, podendo ser perspectivados como simples espaços de estacionamento de empresas que resultavam tipicamente de iniciativas autárquicas e, portanto, sem uma lógica articulada e integradora que transcenda o âmbito local e servindo objectivos de fomento e ordenamento industrial e atracção de IDE. Esta situação contrasta com a de alguns PECO (particularmente, a Hungria e República Checa) em que existem políticas públicas assumidas de desenvolvimento de Parques Industriais devidamente equipados e qualificados (e, inclusivamente, instrumentos reguladores de certificação destas infraestruturas) que constituem um vector relevante na atracção de IDE. Deste modo, a oferta de Parques Industriais em Portugal não constituirá uma vantagem competitiva, particularmente em relação aos PECO mais desenvolvidos que apresentam uma oferta tendencialmente mais qualificada.

- No referente a Parques de Ciência e Tecnologia, Centros Tecnológicos e de Inovação, a dotação portuguesa compara-se, em termos puramente quantitativos, de modo favorável com a maioria dos PECO, mas, ainda assim, é suplantada pela República Checa e Hungria, particularmente no que respeita ao primeiro destes tipos de infraestruturas. Adicionalmente, sublinhe-se que os Parques de Ciência e Tecnologia portugueses funcionam como centros de incubação de empresas, mas nenhum se integra em Parques Industriais, o que não cria condições propícias à desejável articulação com o tecido produtivo e à potenciação dos mecanismos de transferência de tecnologia. Isto contrasta com a orientação adoptada na Hungria (que constitui neste aspecto particular um caso exemplar) de procurar integrar este tipo de infraestruturas ligadas à inovação, investigação e desenvolvimento tecnológico em Parques Industriais que se configuram como Zonas de Actividade multifuncionais (integrando zonas industriais, plataformas logísticas, centros de I&D) que propiciam o desenvolvimento de sinergias e complementaridades e constituem um pilar infraestrutural muito relevante de políticas activas e selectivas de captação de IDE voltadas para atrair a instalação de Centros de I&D das multinacionais, conjuntamente com os respectivos sectores produtivos.
- A dotação portuguesa de infraestruturas de Ensino Superior, quer em termos de qualidade, capacidade e cobertura geográfica, quer mesmo de variedade de opções formativas oferecidas, colocam o país numa posição favorável face aos PECO. Nestes países, como herança do período comunista, os sistemas de ensino superior apresentavam capacidade quantitativa suficiente, mas relevam sinais de degradação e dificuldades de adaptação às novas necessidades e desafios actuais, requerendo esforços significativos de ajustamento à nova realidade europeia. Deste modo, embora partindo de uma situação desfavorável no que respeita à qualificação de nível superior dos seus recursos humanos, o sistema de ensino superior em Portugal encerra potencial para, a prazo, corrigir este “handicap”, estando longe de constituir restrição ao esforço de convergência nesta matéria.

Por fim, é de repetir que nos PECO são as áreas ligadas ao desenvolvimento das infraestruturas e ao ambiente aquelas que absorvem a fatia mais significativa dos fundos de apoio à adesão e em que os planos nacionais colocam mais ênfase. Uma vez esgotada esta fase de desenvolvimento e superados os “gaps” de dotação infraestrutural (nomeadamente no domínio das redes de transportes e acessibilidades) dos PECO relativamente a Portugal (e a

outros países da UE15), as questões da competitividade colocam-se a outro nível e os PECO mais desenvolvidos (de que a Hungria e República Checa serão casos paradigmáticos) parecem estar melhor preparados para esse outro patamar de competitividade, para além de desfrutarem de uma posição geográfica mais favorável.

Apresenta-se, no Quadro 7-53, uma síntese desta análise comparativa da dotação de infraestruturas de suporte em Portugal e nos PECO, reflectindo a situação actual e a situação a médio prazo (tendo em conta os efeitos dos previsíveis investimentos infraestruturais em Portugal e nos PECO). De sublinhar, no entanto, que a situação nos diferentes PECO está longe de ser homogénea, como atrás ilustrado, tendo-se, no quadro, procurado reflectir a situação média global destes países.

QUADRO 7-53: COMPARAÇÃO SINTÉTICA DA DOTAÇÃO DE INFRAESTRUTURAS DE SUPORTE ÀS ACTIVIDADES ECONÓMICAS - PORTUGAL VERSUS PECO

Infraestruturas de Suporte	Situação Actual	Situação a Médio Prazo
Infraestruturas rodoviárias	++	+
Infraestruturas ferroviárias	--	-
Plataformas Logísticas	-	-
Parques Industriais	0	-
Parques de Ciência e Tecnologia	0	0
Centros Tecnológicos e de Inovação	+	0
Centros de ensino superior (Universidades e Politécnicos)	+	+

Legenda: ++ Situação muito favorável a Portugal; + Situação favorável a Portugal; 0 Situação de equivalência; - Situação desfavorável a Portugal; -- Situação muito desfavorável a Portugal

7.3. AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MODELO ECONÓMICO PREVALECENTE NOS PAÍSES CANDIDATOS SOBRE A CAPACIDADE CONCORRENCIAL DA ECONOMIA PORTUGUESA

O modelo económico prevalecente nos países candidatos apresenta, simultâneamente, algumas similitudes e diferenças com o modelo de desenvolvimento que tem existido em Portugal. Nos países candidatos, o modelo assenta fundamentalmente em baixos salários e recursos humanos educados e qualificados. Contudo, esse nível elevado de educação e qualificação da mão-de-obra não tem tido tradução no nível de produtividade, o qual se apresenta relativamente baixo, devido a factores relacionados com a organização produtiva e empresarial herdada do anterior sistema económico e com a falta de investimento em factores imateriais de inovação e competitividade.

Em Portugal, o modelo de desenvolvimento assenta também em salários relativamente moderados, embora num patamar superior ao observado nos países candidatos, tendo existido, contudo, factores de pressão salarial de vária ordem (tentativa de aproximação à U.E., poder negocial dos sindicatos, escassez de mão-de-obra em certas qualificações, reduzido nível de desemprego) que fizeram os salários ultrapassar os baixos níveis de produtividade existentes. O nível educacional da população é bastante baixo e o nível de qualificações da mão-de-obra só muito lentamente tem registado algumas melhorias, não obstante esforços desenvolvidos no domínio da formação profissional.

Esta relativa semelhança de modelo de desenvolvimento (apesar do “*handicap*” de Portugal no que diz respeito ao nível educacional da mão-de-obra) e do padrão de especialização produtiva aponta para situações de confluência concorrencial entre o nosso país e os países candidatos, apesar de Portugal dispor de algumas vantagens:

- a) é um país relativamente mais desenvolvido, o que a nível de infra-estruturas e serviços de apoio às empresas poderá ser significativo;
- b) é membro da UEM, o que o obriga ao cumprimento de certos parâmetros macroeconómicos (estabilidade monetária e cambial, rigor acrescido na política orçamental e fiscal, níveis de inflação e de taxa de juro) que poderão ser importantes para os investidores, especialmente o investidor estrangeiro;

- c) os apoios disponibilizados pelo FSE na sequência da adesão à UE estimularam uma aposta na formação profissional contínua que tem contribuído, ainda que de forma modesta, para o aumento das qualificações dos portugueses;
- d) os trabalhadores portugueses, dispõem de algumas competências não negligenciáveis, adquiridas por via formal ou informal, que se traduzem num elevado grau de flexibilidade e adaptabilidade, susceptíveis de serem mobilizadas em contextos de maior inovação e complexidade organizacional; o índice de qualificação é elevado nalgumas actividades, nomeadamente nas actividades financeiras;
- e) apresenta um baixo nível de desemprego (apesar de, neste momento, o desemprego estar a aumentar, a taxa de desemprego continua bastante afastada da registada nos países candidatos);
- f) a sua estrutura de emprego reflecte uma maior terciarização e um menor peso do emprego agrícola, significando ter já realizado as transferências intersectoriais de emprego e, portanto, não se prevendo a libertação de grandes excedentes de mão-de-obra agrícola.

Em contrapartida, Portugal apresenta também algumas desvantagens, algumas das quais já referenciadas:

- a) a maior fragilidade do país, em termos de recursos humanos, coloca-se em relação ao nível educacional da mão-de-obra, domínio em que décadas de estagnação nos conduziram a estrangulamentos estruturais difíceis de ultrapassar e que posicionam o país em grande desvantagem face aos países candidatos, não obstante o desinvestimento ocorrido nos últimos anos nestes países na área da educação, que resultou nalguma desactualização dos programas escolares e na sua menor adaptação às necessidades das economias de mercado e à constante mutação dos mercados de trabalho;
- b) o nível de qualificação da mão-de-obra é baixo e tem evoluído muito lentamente, sendo inferior ao verificado nos países candidatos, nomeadamente em indústrias mais intensivas em trabalho e que abrangem algumas das nossas principais áreas de especialização produtiva (têxteis, vestuário e calçado);

- c) o nível de remunerações é bastante mais elevado que o praticado na generalidade dos países candidatos, apresentando-se muito distanciado do nível salarial de países para onde poderá assistir-se à deslocalização do investimento (por exemplo, na Roménia o custo industrial horário representa cerca de 13% do custo industrial português);
- d) os níveis de produtividade são baixos, embora superiores aos observados na generalidade dos ACO;
- e) a sua posição geográfica é periférica em relação ao centro da Europa, ao contrário da generalidade dos países candidatos.

A apreciação das competências da mão-de-obra permite-nos concluir que a situação de fragilidade de Portugal face aos países candidatos é mais profunda ao nível das diferenças nos níveis de habilitação comparativamente às diferenças nos níveis de qualificação. Contudo, o facto de se tratarem de aspectos estruturais que só muito lentamente são passíveis de modificação, mostra como será indispensável investir na formação contínua da mão-de-obra portuguesa, procurando compensar dessa forma o seu nível habilitacional mais baixo. O futuro acesso dos ACO aos fundos estruturais, nomeadamente ao FSE, permitir-lhes-á a actualização e modernização da sua mão-de-obra (nos casos em que as qualificações da mesma se possam considerar obsoletas), acções que serão facilitadas pelo nível educacional detido por essa mão-de-obra. Portugal terá, assim, de maximizar a utilidade e eficiência das acções de formação a realizar, rentabilizando totalmente os montantes dos fundos estruturais (FSE) que lhe vierem a ser disponibilizados.

Atendendo à relativa semelhança do modelo de desenvolvimento e do padrão de especialização produtiva entre Portugal e de alguns dos países candidatos, teme-se que este “*handicap*” ao nível dos recursos humanos, associado ao elevado diferencial de custos da mão-de-obra portuguesa face à generalidade dos países candidatos, tenha efeitos nefastos sobre a posição concorrencial da nossa economia e a capacidade de atracção do investimento estrangeiro, sabendo-se como a competitividade se encontra fortemente correlacionada com a dotação e as características do capital humano, para além evidentemente de outros factores que a determinam.

Os baixos salários praticados nos países candidatos promovem a emigração não só dos trabalhadores não qualificados mas também dos mais qualificados. A entrada destes trabalhadores em Portugal já se iniciou e tenderá a manter-se por alguns anos, gerando alguns efeitos no nosso mercado de trabalho, nomeadamente o aumento do desemprego, o qual tenderá a condicionar o aumento de salários, bem como o aparecimento de alguma tensão entre os trabalhadores, sobretudo numa situação de baixa conjuntura. As pressões sobre o emprego situar-se-ão inicialmente ao nível das profissões menos qualificadas, no entanto, a integração destes trabalhadores no mercado de trabalho tenderá, gradualmente, a processar-se de acordo com as suas competências, gerando, por um lado, maior concorrência nas restantes profissões, mas criando, por outro, a possibilidade de colmatar lacunas ao nível de algumas profissões em relação às quais exista carência no país, promovendo assim uma melhoria das qualificações que poderá contribuir para o crescimento da produtividade.

Numa situação de mais longo prazo, se o país for capaz de fazer o ajustamento estrutural que se impõe, acompanhado de melhorias ao nível organizacional das empresas e do aumento das qualificações e competências da mão-de-obra, indispensáveis a essa modernização, o impacto negativo referido poderá ser minimizado.

8. AVALIAÇÃO QUANTITATIVA DO IMPACTO DO ALARGAMENTO DA UE NA ECONOMIA PORTUGUESA: OS EFEITOS GLOBAIS

A utilização de modelos relativamente sofisticados para quantificar o impacto previsível do alargamento da União Europeia na economia portuguesa, que se desenvolve no presente capítulo, deve ser entendida como um eixo de análise que, embora utilizando resultados da análise transversal, de natureza mais qualitativa, desenvolvida no capítulo anterior, se articula com ela para produzir uma visão integrada dos efeitos complexos do alargamento.

Os efeitos económicos globais esperados do processo de alargamento da União Europeia apontam para a construção de um quadro mais favorável ao crescimento económico, à competitividade e ao emprego numa União Europeia reforçada na sua dimensão económica, social e política e, portanto, com uma margem de manobra acrescida no seu papel externo de principal mercado à escala mundial e no seu esforço interno de promoção da convergência e da coesão económica e social.

A passagem da análise dos efeitos económicos globais do alargamento na União Europeia para a análise do impacto específico do mesmo processo de alargamento à escala de cada um dos actuais Estados-Membros levanta, no entanto, um conjunto relevante de questões, em particular no que respeita à configuração de cada saldo nacional de efeitos positivos e negativos e ao grau de (des)equilíbrio ou (as)imetria desses mesmos saldos.

O impacto específico do alargamento na economia portuguesa, como em qualquer outra economia nacional, cobre, com efeito, dimensões específicas de ameaça (efeitos negativos) e de oportunidade (efeitos positivos), que se articulam, através de modificações de maior ou menor dimensão, num saldo global de efeitos económicos, mais ou menos favorável, mais ou menos incerto, nomeadamente sobre a produção e o emprego, sobre a repartição de rendimento e a afectação de recursos e sobre o investimento estrangeiro e o comércio internacional.

O impacto específico do alargamento nas diferentes economias integradas no espaço da União Europeia comporta, por outro lado, importantes diferenças de intensidade e maturidade nos diversos efeitos económicos elementares.

Neste sentido, destacam-se:

- as consequências do alargamento na *afecção dos recursos* surgem como aquelas com maior potencial estratégico e dinâmico, na medida em que se prendem com processos de médio prazo associados à criação e desvio de fluxos de comércio e de investimento no seio do espaço europeu, à deslocalização de actividades, à migração de pessoas e à consolidação, recriação ou deterioração de factores críticos de competitividade empresarial e de eficiência colectiva, nomeadamente em termos de evolução da dotação em infra-estruturas, entre outros;
- os estudos sobre o alargamento são, em geral, convergentes na visão de que os efeitos derivados de uma integração económica acrescida serão mais limitados no caso dos produtos industriais, dado o nível de liberalização já alcançado, e mais fortes, ao contrário, no caso da agricultura e dos serviços, nomeadamente os serviços financeiros, onde os processos de liberalização e modernização das estruturas económicas dos países candidatos podem, ainda, ganhar uma expressão muito mais significativa.

O perfil temporal de desenvolvimento dos efeitos do alargamento é, assim, bastante complexo e diversificado, com alguns desses efeitos a terem já conhecido uma parte significativa da sua produção – nomeadamente os que se referem ao ajustamento dos fluxos de comércio e de investimento internacional, onde os anos 90 do século XX foram palco de transformações já muito significativas – e outros a não terem, ainda, sido despoletados – nomeadamente os que se referem à redistribuição dos meios orçamentais comunitários afectos aos fundos estruturais prevista para o ciclo de programação financeira de 2007-2013.

A própria configuração dos mecanismos de produção e/ou transmissão desses efeitos comporta uma combinação onde é possível aplicar a tipologia completa convencionalmente utilizada na construção de cenários:

- “choques” concentrados no tempo (“big bang”);
- efeitos sustentados e cumulativos (“mounting wave”);
- “choques” pontuais e limitados, efeitos reversíveis (curvas em “J”) em prazos mais curtos ou mais longos, entre outros.

A sistematização dos efeitos económicos do alargamento pressupõe, também, a consideração de um eixo específico de valorização da *articulação entre alargamento e aprofundamento* na construção europeia. Com efeito:

- Os efeitos potenciais sobre o comércio têm sido estudados principalmente com base em modelos gravitacionais que permitem fundamentar exercícios específicos de comparação, para o *comércio intra-comunitário*, entre o volume de comércio efectivo e o volume de comércio potencial ou de referência, determinado em função de variáveis “pesadas” como a dimensão económica, o rendimento ou a distância geográfica. Os resultados consolidados destas abordagens sugerem que o aprofundamento das relações económicas no espaço da União, ainda que comportando, no futuro, diferentes formas de integração, comporta um potencial significativo de criação de novas oportunidades, em articulação, aliás, com as políticas estruturais dirigidas à coesão e à convergência.
- A identificação completa dos mecanismos ou canais de criação e desvio de comércio envolve, num plano mais geral, a evolução do próprio posicionamento da União Europeia na economia mundial, depois do alargamento, nomeadamente no que respeita às suas fronteiras mais vastas a Leste e a Sul, isto é, o futuro do comércio com os países do antigo CAEM, do mundo árabe e do Norte de África (potenciando o espaço do Mediterrâneo), onde, precisamente, alguns dos países candidatos podem representar elementos catalisadores de um potencial significativo de reforço do *comércio extra-comunitário*.
- A reorientação estratégica e financeira das políticas comunitárias dirigidas ao desenvolvimento regional, à coesão económica e social e à convergência, que dão corpo aos fundos estruturais, conhecerão no próximo ciclo de programação financeira 2007-2013 uma viragem acentuada onde se podem descortinar motivações de redistribuição dos apoios comunitários ao esforço de convergência entre os actuais países da coesão e os novos Estados-Membros, efeitos de adaptação à redução estatística do nível médio de vida da União Europeia em função do alargamento e motivações de reorientação da política regional e da política de convergência através de uma nova articulação entre crescimento económico sustentável, competitividade e coesão económica e social que, de algum modo, corresponde a uma articulação entre o aprofundamento – maior aproximação aos objectivos da “Estratégia de Lisboa” – e o alargamento.

O alargamento representará sempre, por outro lado, uma deslocação do centro de gravidade da União Europeia, em termos territoriais, para Este e para Norte, ainda que no quadro do fortalecimento do eixo Este-Oeste, acarretando, portanto, um alargamento da distância geográfica de Portugal em relação a esse centro de gravidade interno. O papel assumido pela sociedade e pela economia portuguesas no relacionamento externo da Europa, nomeadamente com a África e as Américas, constitui, assim, um bom exemplo da necessidade de considerar as dinâmicas interna e externa do alargamento da União Europeia na avaliação do saldo potencial global dos seus efeitos sobre a economia portuguesa.

O estudo do impacto do alargamento central e oriental da União Europeia na economia portuguesa obriga, portanto, a um sistematização dos efeitos a analisar. Essa sistematização é ensaiada no Quadro 8-1 onde se apresentam os grandes efeitos em análise e se procura, também, situar a ligação entre a produção de efeitos globais ao nível da União Europeia e a produção de efeitos específicos sobre a economia portuguesa.

Os efeitos considerados até agora são, assim, de acordo com a respectiva natureza, efeitos que se desenvolvem, em particular, aos seguintes níveis:

- **Mercado** (transformação dos mecanismos de eficiência económica em função das novas condições de concorrência e da dimensão acrescida do mercado interno e dos mecanismos de polarização das relações económicas entre os Estados-Membros);
- **Comércio** (desenvolvimento de mecanismos de criação e desvio de comércio, seja pelas novas condições de acesso aos mercados, seja pela diferenciação das vantagens competitivas);
- **Mobilidade dos factores** (reorientação dos fluxos de IDE – saídas e entradas – e dos fluxos de migração em função das novas condições de atractividade do investimento e das significativas diferenças de salários entre os “velhos” e os “novos” Estados-Membros);
- **Competitividade** (diversificação dos factores e determinantes da competitividade aos níveis macro, meso e microeconómico);
- **Institucionais** (alterações das políticas comunitárias com reflexos nos Fundos Estruturais – afectação financeira, objectivos prosseguidos, conteúdo dos projectos, natureza da gestão).

QUADRO 8-1: OS GRANDES EFEITOS DO ALARGAMENTO: NATUREZA E ESPAÇO DE PRODUÇÃO

Espaço Económico Natureza do Efeito	União Europeia	Economia Portuguesa (*)
Mercado <u>dimensão e concorrência</u> <u>integração económica</u>	eficiência (crescimento e emprego; rendimentos e preços) polarização (diferenciação do espaço europeu; intensificação da integração por blocos)	Evolução da envolvente macroeconómica externa: Procura, Transferências, Preços (PIB ^{ue} , REMIG ^{ue15} , IPC ^{ue15}) Aproximação do potencial de relacionamento bilateral no seio da UE25 (Comércio, Investimento, Turismo)
Comércio <u>acesso aos mercados</u> <u>(des)vantagens</u>	criação e desvio fluxos (distância, barreiras, oportunidades) criação e desvio fluxos (especialização, preços relativos)	Evolução das exportações e importações (X ^{ue15} , X ^{aco12} , M ^{ue15} , M ^{aco12})
Mobilidade de Factores <u>investimento estrangeiro</u> <u>migrações</u>	criação e desvio fluxos (captação de IDE, internacionalização, inserção na globalização) criação e desvio fluxos (mercado trabalho, salários, política de imigração)	Evolução do IDE “inward” e “outward” (IDE ^{ue15-aco12} vs IDE ^{ue15-port} , IDE ^{m-aco12} vs IDE ^{m-port} , IDE ^{port-aco12}) Evolução do fluxos migratórios no espaço europeu (peso imigrantes na POP ^{act})
Competitividade <u>factores competitivos</u> <u>(custo vs. não-custo,</u> <u>material vs. imaterial,</u> <u>básicos vs. avançados)</u>	factores macroeconómicos (procuro, preços, câmbios) factores mesoeconómicos (infra-estruturas de suporte, envolvente empresarial territorializada) factores microeconómicos (qualificações, salários, produtividade)	Inflação e taxa de câmbio efectiva (taxa câmbio real nos sectores expostos e nos sectores protegidos; termos de troca) Evolução do crescimento económico, coesão económica e dinamismo regional (PIB, PIB/H) Dinâmica exportação em valor (X ^{€-port} , X ^{€-ue25} , X ^{€-rm})
Institucionais efeitos estritos do alargamento <u>Fundos Estruturais</u> efeitos do aprofundamento em articulação com o alargamento	redistribuição orçamental (15 ->25) no ciclo 2007-2013 (menor PIB/H para poder aceder ao objectivo 1; menor nível de apoio per capita no objectivo 1) mudanças na política regional e de coesão com impacto nos FE (maior acento na competitividade e no crescimento económico; reorientação do investimento segundo os objectivos da “Estratégia de Lisboa”)	<u>redução global dos apoios comunitários</u> (redução do ritmo global de investimento público; menos incentivos para captar IDE) <u>reafectação regional</u> (Algarve em phasing-out Obj.1; Madeira em phasing-in Obj.2, Lisboa fora Obj.1) <u>alteração do conteúdo dos investimentos co-financiados</u> (capital físico -> capital humano; construção -> equipamentos no capital físico; investimento produtivo -> desenvolvimento tecnológico;

(*) - A passagem dos efeitos na UE para os efeitos na economia portuguesa é exemplificada através da referência às variáveis pertinentes consideradas.

A avaliação quantitativa do impacto do alargamento na economia portuguesa será efectuada, neste quadro, ao longo deste capítulo, em duas vertentes principais:

- i) A avaliação do impacto do alargamento no comércio bilateral de Portugal com os países da UE alargada, desenvolvida com base numa dupla estimação de modelos gravitacionais (modelos de exportações e modelos de importações) quer para a UE27, quer para a UE15, com o intuito de “descontar” aos efeitos globais do alargamento (UE27) os efeitos do processo de aprofundamento (UE15) no âmbito da actual configuração da União Europeia, obtendo, deste modo, uma avaliação mais precisa do sentido e dimensão do impacto específico decorrente do alargamento; procede-se posteriormente à ventilação destes efeitos em termos sectoriais, identificando as actividades mais sensíveis às ameaças e aquelas onde se geram mais oportunidades em consequência do processo de alargamento. Esta análise, conjugada com a desenvolvida no âmbito do capítulo 4, permitirá perceber a adequação e correspondência da estrutura de exportações portuguesa com as estruturas de importação dos mercados de destino das nossas exportações, sempre numa perspectiva comparada com os nossos parceiros comunitários (actuais e futuros membros da UE);
- ii) A avaliação do impacto global do alargamento na Economia Portuguesa – efectuada com base num modelo macroeconómico que integrará a informação obtida nos capítulos anteriores e a que resulta da estimação dos modelos gravitacionais no que respeita aos fluxos de comércio –, nomeadamente ao nível macroeconómico (PIB, taxa de desemprego e saldo da balança comercial), procedendo-se, por fim, à ventilação sectorial e regional dos impactos identificados.

8.1. O IMPACTO DO ALARGAMENTO NO COMÉRCIO INTRA-COMUNITÁRIO DE PORTUGAL À LUZ DOS MODELOS GRAVITACIONAIS

O desenvolvimento económico e social, que transforma o crescimento económico num processo sustentado de melhoria das condições de trabalho e de vida das populações e de ordenamento e qualificação dos territórios e da relação ambiental, encontra na progressiva e sucessiva divisão do trabalho e no aprofundamento contínuo da especialização, ao nível das empresas, das regiões, e dos países, a base da conquista dos aumentos decisivos da produtividade estabelecendo, ao mesmo tempo, as condições da incorporação do conhecimento científico e da inovação e desenvolvimento tecnológico nas actividades económicas.

A configuração actual da economia mundial exprime, de forma sensível, este processo onde se vão ganhando e perdendo vantagens comparativas e competitivas que induzem, desviam ou anulam fluxos de mercadorias, pessoas e capitais que alimentam os ciclos longos de trocas associados a ciclos longos de implantação, consolidação e declínio de determinadas “ordens” ou “modelos” produtivos e económicos. Os processos de integração económica que, na segunda metade do século XX, conduziram à formação de grandes blocos regionais supranacionais vieram acentuar a relevância da especialização económica das economias regionais e nacionais, seja no plano dos fluxos comerciais, seja, cada vez mais, no plano da articulação entre os fluxos de investimento, de informação, de bens e serviços e de recursos humanos.

A globalização dos mercados, entendida como uma intensificação de tendências seculares traduzida numa “integração em profundidade” das relações económicas transnacionais, veio criar um novo impulso para o desenvolvimento, numa escala muito mais ampla, dos fenómenos de especialização e realocização das actividades económicas.

A divergência dos ritmos de crescimento entre a produção e o comércio mundiais – enquanto a produção mundial cresceu, ao longo dos últimos 50 anos, cerca de 6,6 vezes, o comércio mundial cresceu cerca de 21,4 vezes, isto é, um pouco mais do triplo – constitui um bom indicador da integração em profundidade que caracteriza a globalização (cf. Quadro 8-2).

A comparação das taxas médias de crescimento anual da produção e das exportações à escala mundial revela, por outro lado, que, nesse mesmo período, se foi acentuando a diferença entre o ritmo de crescimento das exportações e da produção (com o primeiro a superar o segundo em 1,4 vezes, no período 1950-1973, e em 2,3 vezes, no período 1980-2001).

QUADRO 8-2: ECONOMIA MUNDIAL: EVOLUÇÃO REAL (EM VOLUME) DA PRODUÇÃO E DO COMÉRCIO

	1960	1973	1980	1990	2001
Evolução da Produção Mundial (PNB, 1950 = 100)	150	370	400	500	660
Evolução do Comércio Internacional (Exportações mundiais, X, 1950 = 100)	160	600	700	1.100	2.140

Período	1950-1973	1973-1980	1980-2001
Crescimento da Produção (PIB, tmca)	5,9%	1,1%	2,4%
Crescimento das Exportações (X, tmca)	8,1%	2,2%	5,5%
Dinâmica relativa do crescimento das exportações e da produção (tmca X / tmca PIB) (*)	1,4 vezes	2 vezes	2,3 vezes

(*) – As taxas médias de crescimento anual (tmca) são calculadas com base na evolução em volume.

Fontes: Banco Mundial e Organização Mundial do Comércio

O comércio internacional desempenha, neste quadro de reforço da interdependência, um papel fundamental na estruturação da economia mundial. As exportações constituem uma importante fonte de rendimento e emprego para a maior parte dos países, enquanto as importações, para além de compensarem determinadas insuficiências e assimetrias nas dotações de recursos naturais e no acesso aos bens de consumo, exprimem essa crescente interdependência através de formas do comércio desenhadas ao nível fino dos produtos.

A manutenção do peso relativo do valor das exportações de bens e serviços não factores, no produto nacional bruto à escala mundial, em torno dos 20%, apesar de um crescimento em volume muito mais substancial do que o da produção, indicia, por outro lado, que os preços relativos das exportações têm registado descidas muito importantes tornando-se em alavancas poderosas da competitividade custo.

QUADRO 8-3: ECONOMIA MUNDIAL: A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Anos:	1982	1990	2001
PNB mundial (em mil milhões de dólares)	10.805	21.672	31.900
Exportações (bens e serviços, não factores) em mil milhões de dólares (em % do PNB Mundial)	2.081 (19,3)	4.375 (20,2)	6.680 (20,9)
Dimensão relativa global das filiais no exterior (valores em % dos valores mundiais)			
<i>PIB das filiais</i>	5,5	6,6	11,0
<i>Exportações das filiais</i>	32,2	26,7	38,9

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2002

O processo de globalização, bem como os processos de integração económica no seio dos grandes blocos regionais de base supranacional, de que a União Europeia constitui a experiência mais avançada, são, no entanto, processos assimétricos e polarizados, isto é, processos que se desenvolvem de forma razoavelmente desigual ao nível do acesso e da repartição das oportunidades e dos ganhos que induzem e processos que comportam lideranças e pólos mais ou menos dinâmicos.

A alteração institucional do relacionamento entre países e regiões, a eliminação ou redução de “barreiras” ao comércio ou ao investimento ou a redução física ou tecnológica das “distâncias” e custos que condicionam a mobilidade das pessoas, dos bens e dos capitais, nomeadamente, modifica a configuração desse jogo de assimetrias e polarizações, alterando, construindo e destruindo o potencial de desenvolvimento dos fluxos que exprimem essa mobilidade.

8.1.1. A Racionalidade Económica dos Modelos Gravitacionais

A avaliação do impacto do processo de alargamento da UE em termos de fluxos comerciais tem sido, neste contexto, desenvolvida através de um instrumental econométrico denominado na literatura económica por “modelo gravitacional” que é utilizado para modelizar o potencial dos fluxos de comércio internacional entre os diferentes pólos de um determinado espaço económico de referência e que permite, desse modo, aferir a intensidade e o sentido das alterações provocadas pela redefinição das características desse espaço.

A abordagem em termos de um modelo gravitacional é suportada, do ponto de vista metodológico, por uma teoria relacional, que descreve o grau de interacção espacial entre dois ou mais pólos de um modo análogo ao de certos fenómenos físicos, e que se tem

desenvolvido com utilidade em aplicações que visam descrever ou prever fenómenos económicos e sociais, tais como migração de populações, viagens de turismo, tráfego de mercadorias e passageiros, isto é, as configurações específicas assumidas pelos fluxos de variáveis económicas relevantes.

O elemento central na configuração dos modelos gravitacionais é constituído pelos mecanismos de polarização ou atracção que podem ser utilizados para descrever e explicar fenómenos de (re)orientação de fluxos com origens e destinos bem caracterizados. As suas aplicações são, compreensivelmente, tanto mais frequentes e robustas quanto menos complexo é o quadro de determinação dos fluxos em análise.

Os modelos gravitacionais adoptam, neste quadro, uma inspiração na Lei da Gravidade da Física, à qual devem, também, a sua designação, isto é, um “fluxo” é encarado como o resultado da atracção entre dois objectos cuja intensidade depende da massa e da distância respectivas⁸⁰. A intensidade da atracção está, assim:

- positivamente relacionada com as massas dos objectos, isto é, a atracção entre dois objectos com massa mais elevada é maior do que entre dois objectos com massa mais reduzida;
- negativamente relacionada com a distância entre os objectos, isto é, quanto mais afastados estiverem os objectos menor será a atracção mútua entre eles.

A modelização dos fluxos de comércio internacional com base na abordagem gravitacional conduz a que os “objectos” correspondam ao país exportador e ao país importador (como pólos, emissores e receptores, dos fluxos), que as “massas” correspondam à dimensão económica de cada um dos países envolvidos, seja enquanto espaços de produção, seja enquanto espaços de consumo, e, finalmente, que as “distâncias” correspondam ao efeito conjugado dos factores físicos, económicos e institucionais, que facilitam ou dificultam a mobilidade internacional dos bens e serviços (distâncias logísticas, custos de transporte, barreiras fiscais, técnicas e administrativas, entre outros).

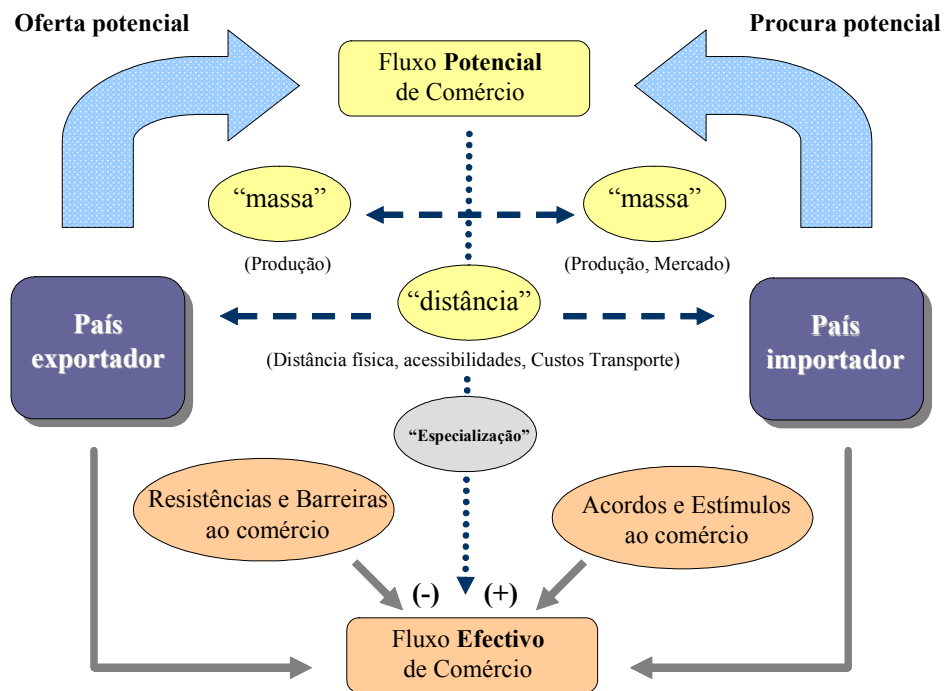
A articulação destas “massas” e “distâncias” determina um certo potencial de comércio, no sentido em que, quanto maiores forem as economias dos países envolvidos numa troca comercial, maiores serão os fluxos de comércio que se estabelecem entre eles, embora a maior ou menor distância (física, logística, institucional, cultural, psicológica,...), que os

⁸⁰ A teoria clássica da gravidade afirma que a força de atracção “ a_{ij} ” entre duas entidades “i” e “j” é proporcional às respectivas massas “ m_i ” e “ m_j ” e inversamente proporcional ao quadrado da distância “ d_{ij}^{2*} ” entre essas entidades ($a_{ij} = \gamma m_i m_j d_{ij}^{-2}$; γ é um factor de proporcionalidade constante).

separa, origine maiores ou menores resistências ao comércio. Os custos e o tempo de transporte, as tarifas de importação, os controlos de fronteira e as restrições quantitativas, entre outros factores, tendem a aumentar a “distância” entre dois pólos económicos, reduzindo o seu potencial de comércio, tal como a configuração da respectiva especialização de actividades económicas pode reduzir ou aumentar o seu potencial de comércio, moderando ou catalisando os efeitos de “massa”.

A racionalidade económica implícita num modelo gravitacional (Figura 8-1) determina, a partir do “jogo” entre a dimensão das economias do país exportador (pólo de produção) e do país importador (pólo de produção e pólo de consumo), por um lado, e a distância que os separa (custo, tempo e acessibilidade dos mercados), por outro lado, a emergência, respectivamente, de uma oferta potencial e de uma procura potencial, isto é, de um fluxo potencial de comércio entre os dois países.

FIGURA 8-1: REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DO MODELO GRAVITACIONAL



Fonte: Augusto Mateus & Associados

Os processos históricos de concretização destes fluxos potenciais estão sujeitos a certos factores de resistência e a certas barreiras ao comércio, bem como a certos acordos e estímulos ao comércio, que determinam os fluxos efectivos de comércio.

A racionalidade económica dos modelos gravitacionais deixa entender que os fluxos efectivos de comércio entre dois países dependem, quer da procura do importador e da oferta do exportador, quer do conjunto dos “custos de transacção” associados ao comércio internacional. O custo de transacção é aproximado, normalmente, pela distância conjuntamente com as características específicas de uma relação bilateral entre dois países (partilha de uma língua, de uma fronteira ou de instituições comuns). A procura do importador e a oferta do exportador são aproximadas, normalmente, pelo produto e rendimento per capita do país.

A abordagem convencional dos fluxos de comércio internacional com base num modelo gravitacional considera, assim, três aspectos principais:

- a oferta potencial total (ou exportações) de um país para o mercado mundial, para uma região ou para outro país específico;
- a procura potencial total (ou importações) de um país dirigida pelo mercado mundial, por uma região ou por outro país específico;
- os factores que criam resistências ao comércio (barreiras tarifárias e custos de transporte, nomeadamente) afectando a intensidade dos fluxos de comércio.

As dotações de factores não são, como se sabe, idênticas nos vários países, alteram-se ao longo do tempo e podem ser transferidas entre países. As teorias convencionais do comércio internacional, por norma, explicam melhor porque é que os países podem trocar diferentes produtos do que a razão pela qual determinadas ligações comerciais entre países são mais fortes que outras ou porque é que os níveis de comércio entre países tendem a aumentar ao longo do tempo, isto é, as teorias convencionais do comércio internacional são mais capazes de explicar a ocorrência do comércio do que a respectiva extensão e intensidade.

Os modelos gravitacionais podem ser encarados, neste contexto, como um complemento das teorias convencionais do comércio internacional, uma vez que permitem levar em consideração um leque mais alargado de factores que ajudam a explicar, precisamente, a extensão do comércio como um aspecto fundamental dos fluxos de comércio internacional. Estes modelos apresentam, ainda, uma capacidade acrescida de explicar a variação de fluxos

comerciais bilaterais numa grande variedade de países e períodos, revelando uma robustez econométrico-estatística pouco comum nas relações económicas agregadas.

Os modelos gravitacionais permitem, no essencial, explicar o padrão efectivo actual de fluxos de comércio e estimar indícios potenciais de evolução comportamental, beneficiando ainda, face a outros instrumentos de análise, da utilização de dados internacionalmente comparáveis normalmente disponíveis. A modelização de fluxos de comércio, a construção de cenários de evolução do comércio internacional para países em transição e a exploração das consequências dos processos de integração em agregados transnacionais e industrializados, constituem, assim, outras tantas aplicações que podem beneficiar dessas vantagens.

A utilização de um modelo gravitacional para modelizar os padrões de comércio internacional dos países do alargamento, isto é, das economias em transição que se integram num sistema de comércio à escala mundial, através da adesão ao bloco regional supranacional formado pela União Europeia, apresenta de três grandes potencialidades:

- estimar o potencial de comércio da Europa Central e Oriental e o acentuar do desenvolvimento do comércio Este/Oeste, por via da finalização do processo de adesão;
- explorar as consequências nos fluxos de comércio da integração económica regional, no quadro específico de um bloco supranacional (União Europeia) em transformação (alargamento);
- estimar os fluxos de comércio bilaterais entre países em transição e os seus principais parceiros comerciais.

O objectivo fundamental da utilização de um modelo gravitacional neste ponto do estudo consiste na análise das relações de comércio bilateral entre os Estados-Membros e os países candidatos, tirando igualmente partido da sua capacidade para prever ajustamentos de comércio associados à remoção de barreiras comerciais.

Os processos de construção, especificação e estimação dos modelos gravitacionais adoptados no presente estudo são apresentados no Anexo 8-1. Este anexo, de natureza metodológica, apresenta as variáveis explicativas consideradas, os métodos de estimação e as opções metodológicas assumidas nos modelos gravitacionais utilizados.

8.1.2. Os Modelos Gravitacionais no Espaço da UE27: Estimação e Resultados

O objectivo fundamental da utilização de um modelo gravitacional para estudar o impacto do alargamento da União Europeia consiste no estudo das relações de comércio bilateral entre os Estados-Membros e os países candidatos e na identificação dos grandes ajustamentos de comércio associados quer à remoção de barreiras comerciais, quer ao aprofundamento do relacionamento global no seio da UE enquanto grande bloco económico regional.

A base de dados utilizada incorporou, assim, informação relativa quer aos actuais Estados-Membros da UE, quer à totalidade dos países candidatos⁸¹. Procedeu-se a uma estimação com Panel Data, para 14 “economias” dos Estados-Membros (a Bélgica e o Luxemburgo foram considerados em conjunto), 11 “economias” dos países candidatos (Malta e Chipre foram, igualmente, considerados em conjunto), para o período de 1993-2000, num total de 4800 observações (25 países*24parceiros comerciais*8 anos=4800).

Uma vez que o teste de Hausman⁸² rejeitou a hipótese nula da não existência de correlação entre os efeitos individuais e temporais e os regressores, adoptou-se por um modelo de Efeitos Fixos (Fixed Effect Model) e utilizou-se a estimação WITHIN, para obter estimativas consistentes e eficientes. Para além desta razão estatística existem características e factores institucionais suficientes que promovem a abordagem de efeitos fixos, tais como:

- a investigação está interessada nos 15 Estados-Membros e nos 12 países candidatos ao alargamento central e oriental da União (os quais figuram, na sua totalidade, na amostra), pelo que os resultados não devem ser considerados como um sorteio aleatório de um conjunto mais alargado de países (ou relações comerciais), reportando-se àquele grupo específico de países;
- a probabilidade das variáveis independentes e dos efeitos temporais e individuais não estarem correlacionados parece ser muito baixa, dado o uso de várias variáveis explicativas baseadas no PIB.

⁸¹ Optou-se por trabalhar no referencial UE27, isto é, incluir, para além dos 10 novos membros a partir de 2004, a Bulgária e a Roménia que, com grande probabilidade, se tornarão novos membros da UE num espaço de tempo não muito longo. As negociações com a Turquia apresentam, como se sabe, dificuldades políticas específicas que, tudo indica, conduzirão a um processo de adesão mais longo e complexo, pelo que se optou por não a incluir no referencial considerado.

⁸² O Teste de Hausman pode ser utilizado para comparar o estimador WITHIN (do modelo de efeitos fixos) com o estimador GLS (do modelo de efeitos aleatórios), tendo como hipótese nula a não existência de correlação entre os efeitos individuais temporais e os regressores.

Os principais resultados da aplicação do modelo gravitacional ao espaço da UE27 são apresentados nos dois pontos seguintes, onde se procura retratar, não só a procura do “melhor modelo”, mas também as implicações das diversas combinações de variáveis explicativas.

Os exercícios de modelização foram realizados, numa primeira fase, para os fluxos de exportações como forma de perceber as principais características e tendências de evolução e, numa segunda fase, para os fluxos de importações, como forma de confirmar e calibrar os resultados da primeira fase.

8.1.2.1. Os Modelos Gravitacionais de Fluxos de Exportações (UE27)

Os resultados produzidos pela aplicação da abordagem gravitacional, no contexto da União Europeia alargada, para modelizar os fluxos das exportações são apresentados neste ponto. Como se depreende, foram estimadas várias equações gravitacionais, utilizando diversas combinações do universo de variáveis explicativas anteriormente apresentado, na procura do modelo que melhor ajustasse os dados utilizados e, por conseguinte, permitisse as conclusões mais robustas.

8.1.2.1.1. Análise da Estimação dos Modelos

As diversas formas estimadas do modelo gravitacional forneceram, no essencial, boas explicações para os padrões de comércio, como atestam os valores elevados do R^2 . O efeito da distância é negativo e bastante significativo e o efeito da dimensão de mercado (espaço económico) é positivo e igualmente significativo, o que corrobora plenamente, tal como esperado, o pressuposto de que os fluxos de comércio entre dois países dependem positivamente da sua dimensão e negativamente da distância entre eles.

Os resultados das regressões mostram que, nas diversas formas estimadas do modelo gravitacional para as exportações bilaterais, as várias combinações de variáveis independentes explicam, em regra, mais do que 80% da variação da variável dependente. Os coeficientes da dimensão global do espaço económico bilateral e da similitude da dimensão económica dos pólos de origem e destino do comércio são positivos e estatisticamente significativos para um nível de significância de 1%. Verifica-se, igualmente, que os coeficientes das variáveis *dummy* são sempre positivos e significativos, indo de encontro às expectativas iniciais, ou seja, confirmando a hipótese de que a pertença à UE e a adjacência face a outro(s) país(es) influencia os fluxos de comércio, neste caso, as exportações.

QUADRO 8-4: OUTPUTS DAS REGRESSÕES DAS EXPORTAÇÕES (I) – UE27

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
DIM_Eco	Coef.	1,233*	1,320*	1,662*	1,669*	1,662*	1,530*	1,090*	1,529*	1,526*	1,555*
	Std. Err.	0,020	0,018	0,019	0,014	0,014	0,020	0,016	0,019	0,019	0,022
DIVERG_Eco	Coef.		-0,793*	-0,277*	-0,147*	-0,126*	-0,002	-0,078*			
	Std. Err.		0,022	0,025	0,019	0,019	0,022	0,025			
SIMIL_Dim	Coef.			0,806*	0,780*	0,775*	0,668*		0,668*	0,665*	0,674*
	Std. Err.			0,023	0,017	0,017	0,020		0,020	0,020	0,020
DIST_Geo	Coef.				-1,327*	-1,221*	-1,239*	-1,271*	-1,239*	-1,239*	-1,239*
	Std. Err.				0,021	0,025	0,025	0,028	0,025	0,025	0,025
FRONTEIRA	Coef.					0,404*	0,441*	0,565*	0,442*	0,442*	0,433*
	Std. Err.					0,053	0,052	0,058	0,052	0,052	0,052
UE	Coef.						0,598*	1,674*	0,601*	0,607*	0,655*
	Std. Err.						0,061	0,057	0,050	0,050	0,056
r (UE)											
	Pais Export	Coef.								0,015*	
		Std. Err.								0,003	
	Pais Import	Coef.									-0,001**
P_Compra		Std. Err.									0,001
	Pais Export	Coef.									
		Std. Err.									
C_Trab											
	Pais Export	Coef.									
		Std. Err.									
	Pais Import	Coef.									
CONSTANTE	Coef.	-10,502*	-10,638*	-14,174*	-5,074*	-5,813*	-4,529*	-0,151	-4,526*	-5,574*	-4,756*
	Std. Err.	0,263	0,233	0,233	0,227	0,245	0,276	0,267	0,273	0,342	0,292
Nº Obs		4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
R²		0,595	0,673	0,754	0,870	0,871	0,875	0,833	0,875	0,861	0,876

*Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

**Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

QUADRO 8-5: OUTPUTS DAS REGRESSÕES DAS EXPORTAÇÕES (II) – UE27

		(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
DIM_Eco	Coef.	1,551*	1,502*	1,665*	1,658*	1,516*	1,486*	1,482*	1,460*	1,445*
	Std. Err.	0,022	0,019	0,025	0,025	0,019	0,018	0,018	0,019	0,018
DIVERG_Eco	Coef.								0,107*	0,107*
	Std. Err.								0,022	0,021
SIMIL_Dim	Coef.	0,671*	0,644*	0,731*	0,716*	0,657*	0,643	0,640*	0,652*	0,639*
	Std. Err.	0,020	0,020	0,022	0,021	0,020	0,019	0,019	0,019	0,019
DIST_Geo	Coef.	-1,239*	-1,240*	-1,261*	-1,266*	-1,239*	-1,319*	-1,313*	-1,330*	-1,323*
	Std. Err.	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,024	0,024	0,024	0,024
FRONTEIRA	Coef.	0,434*	0,447*	0,394*	0,391*	0,444*	0,365*	0,372*	0,402*	0,411*
	Std. Err.	0,052	0,051	0,052	0,051	0,051	0,049	0,048	0,049	0,049
UE	Coef.	0,661*	0,653*	0,736*	0,814*	0,625*	0,787*	0,786*	0,960*	0,981*
	Std. Err.	0,056	0,050	0,053	0,052	0,050	0,048	0,048	0,059	0,059
r (UE)										
	<i>País Export</i>	0,015*								
	<i>País Import</i>	-0,001**								
P_Compra										
	<i>País Export</i>		2,009*		2,150*					1,327*
	<i>País Import</i>			-0,347*	-0,405*					
C_Trab										
	<i>País Export</i>					1,404*		0,778*		
	<i>País Import</i>						1,203*	1,106*	1,253*	1,161*
CONSTANTE	Coef.	-5,795*	-23,297*	-2,728*	-22,512	-19,151*	-16,161*	-23,334*	-16,454*	-27,954*
	Std. Err.	0,357	1,444	0,351	1,433	1,167	0,540	1,129	0,541	1,386
Nº Obs		4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
R²		0,860	0,831	0,878	0,815	0,850	0,887	0,878	0,888	0,868

* Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

O comportamento das variáveis que traduzem fenómenos de convergência (divergência) económica entre os pólos bilaterais de comércio (*DIVERG_Eco*, *P_Compra* e *C_Trab*) é mutuamente influenciado por elas, isto é, o sinal da variável que exprime a divergência económica nominal global (*DIVERG_Eco*) surge relacionado com a consideração ou não das variáveis relativas ao poder de compra ou ao custo relativo do trabalho, isto é:

- quando as regressões não possuem qualquer destas variáveis, o seu sinal é negativo, dando a entender que, quanto maior for a divergência económica nominal global entre dois países, menores serão os fluxos de comércio entre eles;
- quando as regressões possuem alguma(s) das variáveis de poder de compra ou custo relativo do trabalho, o sinal da divergência económica passa a positivo, indiciando que, quanto maior for a divergência económica nominal global entre dois países, maiores serão os fluxos entre esses países.

O comportamento detectado nas três variáveis que traduzem fenómenos de divergência liga-se directamente com a importância relativa dos diferenciais de nível de vida (em paridades de poder compra), de salários nominais em moeda comum e de produtividade no contexto da União Europeia alargada.

A variável associada ao **poder de compra** parece deter um papel relevante na explicação dos fluxos de comércio bilaterais entre dois países no seio da UE, não tanto enquanto variável autónoma caracterizadora da procura, mas como variável associada ao grau de desenvolvimento global das economias em causa.

Com efeito, os resultados obtidos revelam, por um lado, que o poder de compra do país exportador influencia positivamente as exportações desse país, isto é, quanto mais desenvolvido for um determinado país, maior tende a ser a sua capacidade de exportação, e, por outro lado, que o poder de compra do país importador influencia negativamente as exportações dos países que com ele se relacionam comercialmente, isto é, quanto mais desenvolvido for um país menores tenderão a ser as suas necessidades globais de importação.

A variável **custo de trabalho relativo** parece ter, também, uma razoável importância na explicação dos fluxos de exportação bilaterais entre países. Os resultados obtidos revelam sinais positivos para os respectivos coeficientes, isto é, quanto mais elevados forem os custos relativos de trabalho, maior é a capacidade de exportação e de importação do país. Isto significa, também para esta variável, uma associação ao grau de desenvolvimento global das economias em causa.

O resultado mais interessante vai, no entanto, no sentido de revelar que a influência dos custos relativos do trabalho nos fluxos comerciais bilaterais no espaço da UE se faz sentir muito mais através da **dinâmica do pólo importador**. Quando se consideram os dois efeitos, como, por exemplo, na regressão (17), verifica-se que o efeito-procura é muito superior ao efeito-oferta, ou seja, existe evidência empírica estatística que fundamenta uma conclusão no sentido de os fluxos bilaterais entre países, associados a diferenças nos custos relativos do trabalho, serem moldados, predominantemente, por ajustamentos motivados pela respectiva subida nos países importadores, sendo muito mais a sua procura que condiciona o maior ou menor grau de desenvolvimento das exportações, do que a simples capacidade produtiva a mais baixo custo, ao nível da oferta.

Os resultados obtidos com a variável **taxa de câmbio real**, enquanto indicador de competitividade, indiciam, dada a reduzida expressão dos coeficientes estimados, uma capacidade de influência bastante menor e limitada, em termos relativos, quando comparada com as restantes variáveis, embora as diferentes especificações do modelo apontem quer para efeitos positivos (do lado do país exportador), quer para efeitos negativos (do lado do país importador), isto é, confirmem a racionalidade dos modelos teóricos.

A regressão que melhor se ajusta aos dados disponíveis é a regressão (18), onde se obtém uma explicação de 88,8% para a variação da variável dependente. Esta regressão, para além da significância conjunta de todos os coeficientes, apresenta também significância individual para todos eles⁸³.

Temos então:

$$\begin{aligned} \ln Y_{ijt} = & -16,454 + 1,460 * DIM\_Eco_{ijt} + 0,107 * DIVERG\_Eco_{ijt} + \\ & 0,652 * SIMIL\_Dim_{ijt} - 1,330 * DIST\_Geo_{ijt} + \\ & 0,402 * FRONTEIRA + 0,960 * UE + 1,253 * C\_Trab_{jt} \end{aligned}$$

⁸³ Quando um determinado coeficiente é estatisticamente significativo (tem significância individual), isso significa que existe evidência estatística de que a respectiva variável independente tenha poder explicativo sobre a variação da variável dependente.

Os resultados obtidos, por via da análise efectuada para os fluxos de exportações no referencial da UE27, permitem constatar que as estimações obtidas conduzem à validação das seguintes grandes hipóteses explicativas dos fluxos de comércio entre Estados-Membros e os países candidatos:

- Os fluxos de comércio tendem a processar-se com maior frequência entre países com PIB mais elevado, ou seja, a dimensão da economia dos países importador e exportador, expressa pelo espaço económico, influencia positivamente os fluxos de comércio bilateral;
- O nível de desenvolvimento económico, expresso em termos de PIB per capita ou, neste caso, as diferenças de desenvolvimento medidas em termos de divergência económica influenciam os fluxos de comércio bilaterais;
- A distância influencia os fluxos internacionais, sendo que quanto maior é a distância entre os parceiros comerciais, mais diminutos são os fluxos comerciais;
- O facto de um determinado país pertencer a um bloco regional supra-nacional acedendo às vantagens de “preferência” induzidas pela liberalização do mercado interno e/ou por políticas de coesão (UE) ou de partilhar uma fronteira tem um impacto positivo nos fluxos de comércio bilateral;
- Os diferenciais de poder de compra (indicador de desenvolvimento) e de custos de produção (indicador de produtividade) exercem um efeito positivo nos fluxos comerciais, com o primeiro a operar, sobretudo, do lado da oferta, e o segundo, do lado da procura.

8.1.2.1.2. Análise do Sentido e Intensidade da Evolução Potencial dos Fluxos de Comércio Bilateral

As abordagens teóricas e empíricas utilizadas para analisar os níveis de “comércio potencial” e os determinantes dos fluxos bilaterais de comércio são razoavelmente diversificadas. Os modelos gravitacionais têm constituído, no entanto, o instrumental mais frequentemente utilizado para modelizar o processo de integração entre os ACO e a UE, nomeadamente na aferição do impacto do alargamento sobre o potencial de comércio.

Os resultados destes estudos são muitas vezes contraditórios, coexistindo opiniões de que ainda subsiste espaço para o crescimento do comércio entre a UE e os ACO e opiniões de que os fluxos de comércio actual estão muito próximos dos níveis potenciais ou, até mesmo, acima destes.

As discrepâncias de resultados obtidos com modelos gravitacionais decorrem fundamentalmente de duas ordens de razões: (i) por um lado, o processo de integração dos ACO nos mercados internacionais foi muito rápido e, por conseguinte, ocorreu uma grande expansão de fluxos de comércio entre os dois blocos; (ii) por outro lado, existem determinados aspectos directamente relacionados com os dados e com os procedimentos econométricos utilizados nas análises empíricas que levantam algumas interrogações sobre a adequação das estimativas apresentadas em certos estudos.

No presente estudo adoptam-se, assim, as estimativas dos fluxos de comércio resultantes do melhor ajustamento encontrado para o “nosso” modelo gravitacional – a regressão (18) – como ponto de partida para a análise do comércio potencial entre a UE e os ACO, procedendo a uma comparação sistemática entre os fluxos estimados pelo modelo (“comércio potencial”) e os fluxos efectivamente registados (“comércio efectivo”) no ano mais recente da base de dados (2000).

A comparação é efectuada em termos de um indicador de evolução dos fluxos de exportação bilaterais (entre o país exportador i e o país importador j) no referencial da UE27, no quadro de uma aproximação da realidade conhecida (“comércio efectivo”) à realidade modelizada (“comércio potencial”):

$$EVOL\_x_{ij} = (X(potencial)_{ij} - X(efectivo)_{ij}) / X(efectivo)_{ij} * 100$$

O indicador $EVOL\_x$ fornece uma dupla indicação sobre o sentido (+, -) e a intensidade das consequências sobre os fluxos de comércio bilateral no caso-limite da concretização total daquela aproximação. Um sinal negativo (positivo) para $EVOL\_x$ significa exportações potenciais inferiores (superiores) às efectivas, enquanto o respectivo valor indica, em %, a intensidade da variação face ao valor assumido pelos fluxos efectivos.

As comparações apresentadas nos quadros seguintes devem ser vistas sobretudo numa óptica de valorização conjunta do sentido e da intensidade da evolução potencial dos fluxos de comércio bilateral, notando, nomeadamente, que: (i) um sinal negativo de média/fraca intensidade indicia que o potencial de crescimento do comércio no médio prazo está esgotado; (ii) um sinal positivo de média/alta intensidade indicia a existência de um potencial relevante de criação de comércio no médio prazo e (iii) um sinal negativo de média/alta intensidade indicia a existência de um potencial relevante de desvio de comércio no médio prazo.

A comparação entre os fluxos de “comércio efectivo” e de “comércio potencial” revela que Portugal apresenta algum potencial de criação de comércio no médio prazo com os países candidatos, seja por via das exportações de Portugal para os ACO, seja por via das importações de Portugal com origem nos ACO.

O potencial de criação de comércio entre Portugal e os países candidatos é mais geral do lado das exportações portuguesas do que do lado das importações portuguesas. Com efeito, os dados revelam um potencial de criação de comércio via exportações para a generalidade dos ACO, com excepção da Hungria, enquanto que, ao nível das importações de Portugal, o potencial de criação de comércio no médio prazo parece estar já esgotado para 5 países candidatos (Bulgária, Estónia, Hungria, República Checa e Roménia), embora existindo, ainda, para os restantes 7 países candidatos.

Os resultados obtidos, sendo relevantes dada a sua robustez econométrica, devem, no entanto, ser interpretados e utilizados com alguns cuidados, na medida em que eles devem ser entendidos, nomeadamente, como aproximações quantificadas complementares da análise desenvolvida nos pontos anteriores do presente relatório.

A principal limitação de um modelo gravitacional é a sua vocação explicadora global de variáveis complexas que comportam múltiplas determinantes e factores explicativos que aderem com mais elevada ou mais fraca consistência à lógica de polarização de proximidade implícita na abordagem gravitacional.

A análise da evolução previsível dos fluxos de comércio bilateral numa União Europeia alargada, com base nos resultados do modelo gravitacional estimado, permite situar a evolução da polarização das relações económicas de Portugal, no quadro da própria evolução da construção europeia (articulação entre alargamento e aprofundamento e entre coesão e competitividade), constitui **o principal desafio** colocado pelo presente exercício⁸⁴.

Com efeito, a mais significativa conclusão que emerge dos resultados produzidos pelos exercícios de estimação efectuados é a de **uma provável redistribuição complexa do papel e relevância dos grandes parceiros comerciais da economia portuguesa**, com um potencial significativo de reforço da integração comercial no plano ibérico e, em menor grau, no plano da Europa do Sul, que encontra contrapartida na redução do peso relativo das relações com a economia alemã.

⁸⁴ Que, refira-se, se configura, em relação a tantos outros já realizados, nomeadamente ao nível europeu, a propósito dos efeitos do alargamento nos fluxos de comércio, como um dos mais “pesados” em termos do volume de informação trabalhado.

8.1.2.2. *Os Modelos Gravitacionais de Fluxos de Importações (UE27)*

A generalidade dos estudos efectuados para medir os impactos do alargamento utiliza apenas a modelização gravitacional de um dos fluxos, normalmente o fluxo das exportações, adoptando a hipótese de que os dois fluxos comerciais bilaterais são simétricos um do outro, isto é, que se tem $X_{ij} = M_{ji}$. No entanto, se em termos de “comércio efectivo” essa simetria só é “contestada” por discrepâncias estatísticas (na classificação e no período de registo dos fluxos, nomeadamente), em termos de “comércio potencial” a regra é, necessariamente, a de um maior ou menor afastamento dessa simetria, na medida em que os “modelos explicativos” dos fluxos bilaterais diferem, também eles, em maior ou menor grau.

A evolução mais recente, seja no plano das teorias do comércio internacional, seja no plano da análise aplicada, tem revelado que os resultados da utilização dos dois modelos, ainda que aproximados, não são necessariamente idênticos, quer em intensidade, quer nas tendências que podem ser identificadas.

O presente estudo adoptou, neste quadro, uma abordagem global, prosseguida através da estimação de modelos de fluxos de exportação e de modelos de fluxos de importações, seja em função dos argumentos atrás apresentados, seja em função, até, da maior aptidão da modelização dos fluxos de importações para captar os efeitos de barreiras ao comércio.

O presente ponto representa, deste modo, uma abordagem gravitacional para modelizar os fluxos de importações no espaço da União Europeia alargada, como forma de confirmar, rever, moderar ou acentuar os resultados obtidos com o modelo das exportações. Uma vez que no ponto anterior foram explicados com grande grau de detalhe todos os passos metodológicos e as formas de aferição de aspectos conclusivos, adoptou-se, neste ponto, uma lógica muito mais sintética de apresentação de resultados uma vez que os métodos de análise e inferência utilizados são uma réplica dos anteriormente utilizados.

8.1.2.2.1. *Análise da Estimação dos Modelos*

Os resultados das regressões, na aplicação da abordagem gravitacional, no contexto da União Europeia alargada, para modelizar os fluxos das importações revelaram-se igualmente bastante satisfatórios, na medida em que, nas melhores formas estimadas do modelo, as combinações de variáveis independentes explicam, em regra, 85-90% da variação da variável dependente. Os coeficientes das variáveis de dimensão e similitude, bem como das variáveis dummy, são positivos e estatisticamente significativos para um nível de significância de 1%.

QUADRO 8-8: OUTPUTS DAS REGRESSÕES DAS IMPORTAÇÕES – UE27

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
DIM_Eco	Coef.	1,674*	1,659*	1,692*	1,609*	1,712*	1,593*	1,612*	1,610*	1,586*	1,579*
	Std. Err.	0,019	0,019	0,018	0,025c	0,022	0,025	0,025	0,025	0,024	0,027
DIVERG_Eco	Coef.	0,141*	0,143*				0,132*			0,171*	0,175*
	Std. Err.	0,022	0,022				0,022			0,022	0,023
SIMIL_Dim	Coef.	0,784*	0,774*	0,760*	0,726*	0,765*	0,741*	0,723*	0,695*	0,712*	0,709*
	Std. Err.	0,020	0,020	0,020	0,021	0,020	0,021	0,021	0,021	0,021	0,022
DIST_Geo	Coef.	-1,478*	-1,478*	-1,470*	-1,455*	-1,470*	-1,467*	-1,457*	-1,438*	-1,446*	-1,447*
	Std. Err.	0,025	0,024	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,024	0,025
FRONTEIRA	Coef.	0,291*	0,293*	0,239*	0,268*	0,233*	0,311*	0,264*	0,268*	0,328*	0,329*
	Std. Err.	0,052	0,051	0,050	0,051	0,050	0,051	0,050	0,050	0,050	0,051
UE	Coef.	0,926*	0,954*	0,735*	0,613*	0,776*	0,868*	0,653*	0,781*	1,086*	1,101*
	Std. Err.	0,062	0,059	0,049	0,053	0,020	0,063	0,052	0,054	0,067	0,071
r (UE)											
<i>Pais Export</i>	Coef.										
	Std. Err.										
<i>Pais Import</i>	Coef.					-0,001***			-0,010*	-0,008*	-0,008*
	Std. Err.					0,001			0,001	0,001	0,001
P_Compra											
<i>Pais Export</i>	Coef.										
	Std. Err.										
<i>Pais Import</i>	Coef.				0,250*		0,179*	0,208*	0,519*	0,545*	0,572*
	Std. Err.				0,043		0,042	0,042	0,059	0,059	0,073
C_Trab											
<i>Pais Export</i>	Coef.		1,438*	1,433*		1,432*	1,403*	1,391*	1,329*	1,330*	1,300*
	Std. Err.		0,108	0,108		0,108	0,108	0,108	0,108	0,108	0,116
<i>Pais Import</i>	Coef.										0,043
	Std. Err.										0,065
CONSTANTE	Coef.	-4,731*	-19,710*	-19,910*	-6,271*	-20,083*	-20,272*	-20,552*	-22,571*	-22,631*	-22,924*
	Std. Err.	0,273	1,153	1,157	0,349	1,162	1,159	1,162	1,187	1,180	1,262
N° Obs		4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
R²		0,874	0,888	0,887	0,878	0,887	0,890	0,889	0,891	0,892	0,891

* Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

*** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 10%

A regressão que melhor se ajusta aos dados disponíveis é a regressão (9), uma vez que para além de apresentar uma explicação de 89,2% para a variação da variável dependente, todos os coeficientes possuem significância estatística, quer em termos individuais quer em termos colectivos.

Temos então:

$$\begin{aligned} \ln Y_{jit} = & -22,631 + 1,586 * DIM_{Ec_{jit}} + 0,171 * DIVERG_{Eco_{jit}} + \\ & 0,712 * SIMIL_{Dim_{jit}} - 1,446 * DIST_{Geo_{jit}} + \\ & 0,328 * FRONTEIRA + 1,086 * UE - 0,008 * r^{(UE)}_{it} + \\ & 0,545 * P_{Compra_{it}} + 1,330 * C_{Trab_{jt}} \end{aligned}$$

Os resultados obtidos, por via da análise efectuada para os fluxos de importações no referencial da UE27, permitem constatar, à semelhança do que sucedeu para o caso das exportações, que as estimações obtidas também conduzem à validação das grandes hipóteses explicativas dos fluxos de comércio entre Estados-Membros e os países candidatos anteriormente enunciadas.

8.1.2.2.2. *Análise do Sentido e Intensidade da Evolução Potencial dos Fluxos de Comércio Bilateral*

As estimativas dos fluxos de comércio resultantes do melhor ajustamento encontrado para o “nosso” modelo gravitacional dos fluxos das importações – a regressão (9) – como ponto de partida para a análise do comércio potencial entre a UE e os ACO, procedendo a um comparação sistemática entre os fluxos estimados pelo modelo (“comércio potencial”) e os fluxos efectivamente registados (“comércio efectivo”) no ano mais recente da base de dados (2000).

A comparação é, agora, efectuada em termos de um indicador de evolução dos fluxos de importação bilaterais (entre o país importador j e o país exportador i) no referencial da UE27, no quadro de uma aproximação da realidade conhecida (“comércio efectivo”) à realidade modelizada (“comércio potencial”):

$$EVOL_{m_{ji}} = (M(potencial)_{ji} - M(efectivo)_{ji}) / M(efectivo)_{ji} * 100$$

QUADRO 8-9: IMPORTAÇÕES POTENCIAIS *VERSUS* IMPORTAÇÕES EFECTIVAS (COM DESTINO UE E ORIGEM ACO) – EM % (UE27)

EVOL _m _{ji}		País Importador														
		Alemanha	Áustria	Bélgica-Luxemburgo	Dinamarca	Espanha	Finlândia	França	Grécia	Holanda	Irlanda	Itália	Portugal	R. Unido	Suécia	
País Exportador		Bulgária	-38,72	-19,35	-89,34	-31,75	-47,41	27,53	-58,91	-25,64	50,78	-46,28	-48,72	20,55	57,90	
		Eslóvenia	-47,38	-9,86	73,61	-12,31	69,15	17,38	-40,32	118,48	89,48	79,71	48,28	104,95	165,00	17,87
		Estónia	-14,92	-29,84	-55,35	-79,94	-84,67	-5,60	-17,95	341,07	-83,30	-56,48	48,12	-42,46	-77,59	-59,77
		Eslováquia	-36,62	554,58	17,03	90,24	27,11	-23,67	-26,22	86,88	39,92	48,37	-30,04	147,53	143,97	76,41
		Hungria	-73,39	-27,90	-73,93	24,08	-60,46	-39,60	-68,56	42,95	-68,60	-85,46	-17,34	-41,79	-25,04	-22,13
		Letónia	-6,90	13,99	0,35	-72,77	78,81	67,79	1,68	363,07	-82,56	-82,83	35,83	113,50	-81,58	-37,25
		Lituânia	-23,24	6,14	-66,21	-83,63	-64,67	52,60	-64,49	642,16	-52,09	-49,06	-5,24	178,10	-67,47	-51,54
		Malta e Chipre	-66,68	39,45	-68,52	64,40	-25,27	-70,84	-68,24	-34,49	-10,07	-53,72	22,76	147,15	-81,72	79,14
		Polónia	-8,27	-28,72	-50,73	-35,10	-31,70	13,65	-43,64	23,87	-36,25	-12,34	-40,64	71,28	4,84	-16,33
		República Checa	23,91	-17,02	-9,68	81,30	-39,11	-56,35	-9,04	-16,07	34,82	-38,21	11,29	-49,57	13,12	-24,90
		Roménia	-62,72	-64,29	-62,53	80,58	-26,76	185,61	-73,08	-36,26	-52,62	-43,06	-77,13	-20,43	-38,77	-30,49

QUADRO 8-10: IMPORTAÇÕES POTENCIAIS *VERSUS* IMPORTAÇÕES EFECTIVAS (COM DESTINO ACO E ORIGEM UE) – EM % (UE27)

EVOL _m _{ji}		País Importador										
		Bulgária	Eslóvenia	Estónia	Eslóvaquia	Hungria	Letónia	Lituânia	Malta e Chipre	Polónia	RepúblicaCheca	Roménia
País Exportador	Alemanha	-11,82	-48,14	5,46	-45,26	-62,06	22,78	76,17	32,07	38,36	63,11	-47,86
	Áustria	20,57	-9,65	43,67	1555,64	62,82	129,26	378,14	329,35	90,70	118,14	-18,01
	Bélgica-Luxemburgo	-7,28	-13,72	-29,92	-32,51	-63,51	-6,78	9,82	4,57	-42,92	-13,04	-36,31
	Dinamarca	24,51	33,47	-48,76	82,31	76,51	-14,17	-23,26	6,60	35,15	180,10	121,43
	Espanha	10,46	-57,65	2,06	-66,04	-49,55	19,05	35,30	-77,91	-47,55	-49,73	32,61
	Finlândia	3,81	-17,06	10,16	-34,30	-61,33	-14,51	28,68	294,33	-6,92	-46,55	104,44
	França	12,48	-47,05	54,09	25,98	-25,27	53,17	114,51	-39,11	-17,07	11,82	-33,26
	Grécia	-63,11	53,01	266,70	180,83	140,74	72,69	309,02	-60,47	105,98	55,68	-19,71
	Holanda	-16,21	-37,24	-33,28	-25,27	-41,29	-25,79	37,17	12,45	-38,49	9,42	-48,25
	Irlanda	-51,52	-57,10	-62,78	-59,57	-76,56	-26,39	93,61	-42,93	-59,09	-77,42	-63,00
	Itália	25,56	-25,69	-24,11	-16,16	-27,10	-10,69	44,25	-4,44	-47,03	-12,31	-67,24
	Portugal	71,51	360,61	79,88	173,90	-50,40	140,85	262,67	117,78	20,92	84,95	202,22
	R. Unido	44,41	2,83	-6,81	0,05	-34,55	-2,56	24,10	-59,59	-24,28	-27,88	-49,23
	Suécia	23,41	-72,73	-50,66	-19,02	-48,72	8,66	31,01	-21,94	-26,73	-46,39	-39,53

A comparação entre os fluxos de “comércio efectivo” e de “comércio potencial” revela, tal como no modelo de fluxos de exportações, que Portugal apresenta algum potencial de criação de comércio no médio prazo com os países candidatos, seja por via das exportações para os ACO, seja por via das importações com origem nos ACO.

Os resultados das regressões confirmam, por outro lado, país candidato a país candidato, as características já detectadas pelo modelo de fluxos de exportações em termos de evolução provável das importações e das exportações de Portugal de e para os ACO.

8.1.2.3. As Tendências de Evolução dos Fluxos de Comércio Bilateral da Economia Portuguesa no Espaço Alargado da UE27

O estudo dos fluxos das exportações e das importações conduziu, em sintonia com o que é enunciado na literatura económica mais recente, a resultados que, não sendo idênticos, configuram, na sua generalidade, potenciais de comércio algo semelhantes, embora com ordens de grandeza distintas.

A construção de uma visão de conjunto dos resultados obtidos com os dois modelos gravitacionais estimados (fluxos de exportações e fluxos de importações) permite obter uma avaliação mais robusta e conclusões mais sólidas sobre os fluxos de comércio potenciais de e para Portugal, no contexto da UE alargada. Procura-se, assim, neste ponto, focar a análise no nosso objecto de estudo – o impacto do alargamento na economia portuguesa – determinando a partir do cruzamento do modelo das exportações com o modelo das importações “bandas” credíveis para a evolução potencial dos fluxos de exportações e importações de Portugal com os actuais e com os futuros Estados-Membros numa União Europeia alargada.

Os efeitos agregados dos processos potenciais de criação e desvio de comércio bilateral envolvendo a economia portuguesa foram sistematizados no Quadro 8-11 (para o caso das exportações) e no Quadro 8-12 (para o caso das importações).

A análise do potencial global de exportação da economia portuguesa para os actuais Estados-membros da União, no referencial da UE27, permite verificar que, se para 10 deles, no modelo das exportações (9, no modelo das importações), os fluxos actuais são superiores aos fluxos potenciais, sugerindo que o potencial de médio prazo das exportações pode estar próximo do esgotamento, para os restantes 4 parceiros comerciais (5, no modelo das importações) os fluxos potenciais superam os efectivos, sugerindo, ao contrário, a existência de um potencial de crescimento das exportações no médio prazo.

O aprofundamento da análise, no seio deste segundo grupo onde se verifica a possibilidade de um crescimento das exportações portuguesas, conduz à identificação de uma posição de grande destaque assumida pela Espanha como parceiro comercial de Portugal, na medida em que ambos os modelos revelam um grande potencial de crescimento das exportações portuguesas nesse mercado, sugerindo que ele assumirá, muito provavelmente, num horizonte de relativo curto prazo, um papel de forte liderança. A Irlanda e a Itália surgem, igualmente, bem posicionadas em termos de mercados com potencial para as exportações portuguesas, sendo seguidas pela Grécia. O Reino Unido apresenta divergência de sinal entre os dois modelos, isto é, um potencial incerto, revelando apenas no modelo de fluxos de importações um potencial de expansão para as exportações portuguesas.

A análise do **potencial global de exportação** da economia portuguesa para os actuais Estados-membros da União, revela, assim, uma tendência provável de polarização das relações comerciais da economia portuguesa, no referencial de uma Europa alargada (UE27), nos eixos atlântico (Reino Unido, Irlanda) e, sobretudo, mediterrânico (Espanha, Itália, Grécia), em detrimento dos restantes eixos (Nórdico e Central).

A análise do potencial global de exportação da economia portuguesa para os países candidatos, no referencial da UE27, permite verificar, como seria de esperar, um comportamento inverso, uma vez que as exportações portuguesas relevam um grande potencial de crescimento no médio prazo para a maior parte dos países candidatos, com a única excepção da Hungria. A Eslovénia, a Eslováquia, a Letónia, a Lituânia e a Roménia são os cinco países que apresentam o maior potencial para receberem exportações portuguesas incrementadas, sendo imediatamente seguidos pelas ilhas mediterrânicas (Malta e Chipre), por outro país Báltico (Estónia), pela República Checa e pela Bulgária. A Polónia surge, por fim, evidenciando ainda algum potencial de crescimento do comércio, embora inferior, reflectindo, nomeadamente, o facto de ter constituído neste período de transição o principal destino dos investimentos portugueses nos países candidatos.

A análise do **potencial global de importação** da economia portuguesa, no referencial da UE27, permite evidenciar que existe apenas potencial de crescimento das importações a partir dos Estados-Membros, para as importações oriundas da Grécia, da Irlanda e da Áustria, isto é, os fluxos efectivos de importação de Portugal estão, em geral, nos parceiros actuais, acima dos fluxos potenciais estimados. Ao nível dos países candidatos verifica-se, novamente, para a maioria dos novos parceiros, um elevado potencial de crescimento das importações portuguesas oriundas, nomeadamente, da Lituânia, em maior grau, e, por ordem decrescente de intensidade, de Malta e Chipre, Eslováquia, Letónia, Eslovénia e Polónia.

QUADRO 8-11: EVOLUÇÃO DOS FLUXOS DE EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL NA UE27

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações		Modelo de Importações		Potencial Global de Exportação
	Indicador ($EVOL_{x_{ij}}$)	Sinal e Intensidade (1)	Indicador ($EVOL_{m_{ji}}$)	Sinal e intensidade (1)	Sinal e Intensidade (1)
País Exportador – Portugal			Países Importadores - UE		
Alemanha	-67,32	(- -)	-54,71	(- -)	(- -)
Áustria	-18,92	(-)	-43,43	(-)	(-)
Bélgica-Luxemburgo	-68,35	(- -)	-51,03	(- -)	(- -)
Dinamarca	-63,55	(- -)	-50,08	(- -)	(- -)
Espanha	36,80	(+)	149,58	(+ + +)	(+ +)
Finlândia	-48,89	(-)	-33,07	(-)	(-)
França	-38,59	(-)	-32,20	(-)	(-)
Grécia	9,16	(+)	26,81	(+)	(+)
Holanda	-47,20	(-)	-5,38	(-)	(-)
Irlanda	37,79	(+)	79,34	(+ +)	(+ +)
Itália	22,55	(+)	66,46	(+ +)	(+ +)
Reino Unido	-15,47	(-)	15,11	(+)	? (2)
Suécia	-41,86	(-)	-27,64	(-)	(-)
País Exportador – Portugal			Países Importadores - ACO		
Bulgária	10,46	(+)	71,51	(+ +)	(+ +)
Eslovénia	354,97	(+ + +)	360,61	(+ + +)	(+ + +)
Estónia	31,53	(+)	79,88	(+ +)	(+ +)
Eslováquia	186,17	(+ + +)	173,90	(+ + +)	(+ + +)
Hungria	-70,87	(- -)	-50,40	(- -)	(- -)
Letónia	123,40	(+ + +)	140,85	(+ + +)	(+ + +)
Lituânia	172,72	(+ + +)	262,67	(+ + +)	(+ + +)
Malta e Chipre	38,68	(+)	117,78	(+ + +)	(+ +)
Polónia	5,23	(+)	20,92	(+)	(+)
República Checa	13,88	(+)	84,95	(+ +)	(+ +)
Roménia	202,04	(+ + +)	202,22	(+ + +)	(+ + +)

- (1) A conjugação da informação fornecida pelo sinal e pela intensidade da variação indicada pelo indicador da relação entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos conduziu a uma notação qualitativa definida, em função de intervalos de variação percentual, nos seguintes termos:

Intervalo de Variação	Sinal
$X < -100\%$	(- - -)
$-100\% \leq X < -50\%$	(- -)
$-50\% \leq X < 0\%$	(-)
$0\% < X \leq 50\%$	(+)
$50\% < X \leq 100\%$	(+ +)
$X > 100\%$	(+ + +)

- (2) O sentido da evolução das importações sendo, neste caso, incerto é representado por (?).

QUADRO 8-12: EVOLUÇÃO DOS FLUXOS DE IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL NA UE27

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações		Modelo de Importações		Potencial Global de Importação
	Indicador ($EVOL_{x_{ji}}$)	Sinal e Intensidade ⁽¹⁾	Indicador ($EVOL_{m_{ij}}$)	Sinal e intensidade ⁽¹⁾	Sinal e Intensidade ⁽¹⁾
Países Exportadores – UE			País Importador – Portugal		
Alemanha	-69,03	(- -)	-54,44	(- -)	(- -)
Áustria	-48,38	(-)	66,06	(+ +)	(+)
Bélgica-Luxemburgo	-63,63	(- -)	-45,97	(-)	(- -)
Dinamarca	-44,73	(-)	5,57	(+)	? (2)
Espanha	-39,52	(-)	2,36	(+)	? (2)
Finlândia	-51,37	(- -)	-42,54	(-)	(- -)
França	-63,28	(- -)	-16,06	(-)	(- -)
Grécia	-1,03	(-)	171,42	(+ + +)	(+)
Holanda	-56,46	(- -)	-41,16	(-)	(- -)
Irlanda	2,14	(+)	5,89	(+)	(+)
Itália	-54,11	(- -)	-36,59	(-)	(- -)
Reino Unido	-41,17	(-)	-12,17	(-)	(-)
Suécia	-47,65	(-)	-47,50	(-)	(-)
Países Exportadores – ACO			País Importador – Portugal		
Bulgária	-50,05	(- -)	-48,72	(-)	(- -)
Eslovénia	13,11	(+)	104,95	(+ + +)	(+ +)
Estónia	-61,81	(- -)	-42,46	(-)	(- -)
Eslováquia	41,71	(+)	147,53	(+ + +)	(+ +)
Hungria	-46,38	(-)	-41,79	(-)	(-)
Letónia	41,54	(+)	113,50	(+ + +)	(+ +)
Lituânia	146,54	(+ + +)	178,10	(+ + +)	(+ + +)
Malta e Chipre	39,14	(+)	147,15	(+ + +)	(+ +)
Polónia	40,64	(+)	71,28	(+ +)	(+ +)
República Checa	-57,52	(- -)	-49,57	(-)	(- -)
Roménia	-56,25	(- -)	-20,43	(-)	(- -)

- (1) A conjugação da informação fornecida pelo sinal e pela intensidade da variação indicada pelo indicador da relação entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos conduziu a uma notação qualitativa definida, em função de intervalos de variação percentual, nos seguintes termos:

Intervalo de Variação	Sinal
$X < -100\%$	(- - -)
$-100\% \leq X < -50\%$	(- -)
$-50\% \leq X < 0\%$	(-)
$0\% < X \leq 50\%$	(+)
$50\% < X \leq 100\%$	(+ +)
$X > 100\%$	(+ + +)

- (2) O sentido da evolução das importações sendo, neste caso, incerto é representado por (?).

Os resultados da estimativa do potencial global de importação da economia portuguesa são fortemente influenciados pelo elevado conteúdo de importações presente na sua configuração estrutural (propensões marginais a importar de 0,379 em Portugal e de 0,293 na UE) o que tende a conduzir, nos modelos utilizados, a estimativas dos fluxos potenciais de importação manifestamente subavaliadas. A consequência deste enviesamento sistemático é, assim, a de produzir uma subestimação, também, sistemática, dos fluxos potenciais de importação bilateral de Portugal, nomeadamente no que respeita aos actuais Estados-Membros com os quais construiu relações comerciais consolidadas.

A comparação do potencial global de exportação e importação da economia portuguesa no espaço da UE alargada a 27 países (Quadro 8-13) permite consolidar a visão de uma provável evolução da polarização das suas relações comerciais para uma configuração dominada por uma “rarefacção” da respectiva intensidade no espaço central (Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Alemanha, Polónia, República Checa, Hungria, nomeadamente) compensada pela “densificação” da respectiva intensidade em zonas da coroa periférica desse mesmo espaço central (Irlanda, Reino Unido, Espanha, Itália, Eslovénia, Grécia, Roménia, nomeadamente).

QUADRO 8-13: POTENCIAL GLOBAL DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO DE PORTUGAL NA UE27

Parceiro Comercial	Potencial Global de Exportação	Potencial Global de Importação
Portugal vs UE15		
Espanha	(+ +)	?
Itália	(+ +)	(-)
Irlanda	(+ +)	(+)
Grécia	(+)	(+)
Reino Unido	?	(-)
França, Finlândia, Holanda,	(-)	(- -)
Suécia	(-)	(-)
Áustria	(-)	(+)
Alemanha, Bélgica-Luxemburgo	(- -)	(- -)
Dinamarca	(- -)	?
Portugal vs ACO12		
Roménia	(+ + +)	(- -)
Letónia, Eslováquia, Eslovénia	(+ + +)	(+ +)
Lituânia	(+ + +)	(+ + +)
Estónia, Bulgária, República Checa	(+ +)	(- -)
Malta e Chipre	(+ +)	(+ +)
Polónia	(+)	(+ +)
Hungria	(- -)	(-)

A informação disponibilizada nos dois últimos pontos permite, também, avançar para uma primeira quantificação do impacto provável do alargamento sobre a economia portuguesa, nomeadamente no que concerne aos efeitos agregados em termos de desvio e criação de comércio. Para esse efeito, consideraram-se os pesos relativos de cada parceiro comercial, na estrutura de exportações e na estrutura de importações, respectivamente, de modo a ponderar os potenciais de comércio calculados supra e, assim, apurar o verdadeiro impacto provável agregado do alargamento em termos de criação/desvio de comércio.

A observação dos resultados obtidos (Quadro 8-14) permite concluir, através do modelo das exportações, que o **efeito agregado nas exportações portuguesas do processo de alargamento** poderá resultar num forte desvio de comércio de $-19,90\%$, nos “velhos” parceiros da UE15, e numa criação muito reduzida de comércio de $+0,04\%$, nos “novos” parceiros ACO12, isto é, numa perda global agregada de $-19,867\%$. A análise dos valores fornecidos pelo modelo de importações, se conduz a resultados muito semelhantes para o espaço dos ACO12, criação de comércio de $+0,37\%$, indicia, para os “velhos” parceiros da UE15, ao contrário dos valores fornecidos pelo modelo de exportações, a possibilidade de uma importante criação de comércio de $+12,04\%$, isto é, um ganho global de $+12,41\%$.

A observação dos resultados obtidos (Quadro 8-15) permite concluir, num quadro de convergência dos dois modelos utilizados (exportações e importações), que o **efeito agregado nas importações portuguesas do processo de alargamento** poderá traduzir-se num desvio de comércio face aos “velhos” parceiros da UE15, que será provavelmente compensado por uma criação de comércio com os “novos” parceiros ACO12, com o desvio de uma parte da nossa orientação importadora para produtos oriundos dos novos Estados-Membros⁸⁵.

A primeira quantificação de efeitos agregados esperados na evolução do comércio bilateral intra-europeu da economia portuguesa no novo quadro criado pela concretização do alargamento da União Europeia, embora reflecta alguns resultados aparentemente contraditórios, fornece um quadro suficientemente explícito, contendo, no entanto, ainda uma muito razoável margem de variação e indeterminação, para a identificação de um **primeiro cenário de referência**.

Os contornos principais deste cenário podem sintetizar-se em torno das seguintes aspectos:

⁸⁵ Em qualquer dos modelos considerados, surge como resultado uma muito ligeira diminuição das importações portuguesas oriundas dos ACO, por um motivo essencial: apesar de mais de metade dos países apresentar fluxos potenciais de comércio positivos, o seu peso, no último ano de amostragem (2000) era ainda diminuto, enviesando, assim o impacto positivo que o alargamento trará em termos de importações oriundas dos novos Estados Membros.

- O processo de alargamento parece comportar um potencial relevante de desvio de comércio face aos nossos parceiros comerciais da UE15 alimentado pelos factores de proximidade, custo relativo, dimensão e divergência económica (considerados como variáveis explicativas nos modelos utilizados) que tendem a favorecer opções de “sourcing” (seja de bens intermédios, seja de bens finais, nomeadamente de consumo, seja, ainda, de actividades de transformação) nos novos países membros directamente concorrenciais com segmentos relevantes das exportações portuguesas;
- O processo de alargamento parece comportar, de igual forma, um potencial significativo, embora globalmente bastante menos relevante, de criação de comércio reflectindo, quer o aproveitamento das novas oportunidades nos mercados dos países candidatos, onde uma base de partida muito pouco expressiva pode originar ritmos de crescimento bastante elevados, quer as vantagens de proximidade, nos mercados dos actuais membros da UE15, nomeadamente na “Europa do Sul” (França, Itália e, muito especialmente, Espanha), geradas pela deslocação do “centro de gravidade” dos fluxos económicos na UE27 para Norte e para Leste;
- O processo de alargamento parece comportar, também, em termos de potencial de exportação da economia portuguesa, uma clara diferença de intensidades entre as dinâmicas de “oferta” (reveladas pelo modelo de exportações) e as dinâmicas de “procura” (reveladas pelo modelo de importações) na avaliação dos efeitos mais prováveis. Com efeito, a lógica da modelização por liderança da procura (ver Quadro 8-14) tende a gerar, de um modo geral, efeitos mais positivos (em especial nos casos da Espanha, +20,2%, do Reino Unido, +3,4% e da Itália, +1,9%) ou menos negativos (em especial nos casos da Alemanha, +2,4%, da Bélgica-Luxemburgo, +1,0% e da França, +0,9%), quando comparada com a lógica da modelização por liderança da oferta. Trata-se de um resultado que vale a pena considerar na sua dimensão estratégica na medida em que corresponde a sugerir uma vantagem significativa, nas estratégias de maximização das oportunidades e minimização das ameaças do processo de alargamento, às abordagens de resposta adaptativa aos estímulos da(s) procura(s) “externa(s)” sobre as abordagens de defesa da inércia da(s) oferta(s) “interna(s)”;
- O processo de alargamento parece comportar, finalmente, um “jogo” razoavelmente complexo em termos do efeito agregado dos movimentos de desvio e criação de

comércio que, embora resultando da nova organização do mercado interno europeu pós-alargamento, não devem ser encarados como separados, autónomos ou estanques, uma vez a sua concretização se fará num quadro de forte interpenetração e interactividade conduzindo a iniciativas, públicas e privadas, também elas bastante diferenciadas, que não deixarão de moldar, catalisar, moderar e até inverter os efeitos parciais prováveis atrás identificados.

QUADRO 8-14: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO
(POR INTERMÉDIO DAS EXPORTAÇÕES) – UE27

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações			Modelo de Importações		
	Indicador ($EVOL_{x_{ij}}$)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)	Indicador ($EVOL_{m_{ji}}$)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
País Exportador – Portugal				Países Importadores – UE		
Alemanha	-67,32	19,28	-12,98	-54,71	19,28	-10,55
Áustria	-18,92	1,20	-0,23	-43,43	1,20	-0,52
Bélg.-Lux.	-68,35	5,69	-3,89	-51,03	5,69	-2,90
Dinamarca	-63,55	1,43	-0,91	-50,08	1,43	-0,72
Espanha	36,80	17,94	6,60	149,58	17,94	26,83
Finlândia	-48,89	0,71	-0,35	-33,07	0,71	-0,24
França	-38,59	13,44	-5,19	-32,20	13,44	-4,33
Grécia	9,16	0,45	0,04	26,81	0,45	0,12
Holanda	-47,20	3,73	-1,76	-5,38	3,73	-0,20
Irlanda	37,79	0,53	0,20	79,34	0,53	0,42
Itália	22,55	4,30	0,97	66,46	4,30	2,85
R. Unido	-15,47	11,29	-1,75	15,11	11,29	1,71
Suécia	-41,86	1,57	-0,66	-27,64	1,57	-0,43
Efeito Agregado (UE15)			-19,90	Efeito Agregado (UE15)		12,04
País Exportador – Portugal				Países Importadores – ACO		
Bulgária	10,46	0,04	0,00	71,51	0,04	0,03
Eslovénia	354,97	0,02	0,05	360,61	0,02	0,05
Estónia	31,53	0,01	0,00	79,88	0,01	0,01
Eslováquia	186,17	0,02	0,04	173,90	0,02	0,04
Hungria	-70,87	0,36	-0,26	-50,40	0,36	-0,18
Letónia	123,40	0,01	0,02	140,85	0,01	0,02
Lituânia	172,72	0,02	0,03	262,67	0,02	0,05
Malta e Chipre	38,68	0,10	0,04	117,78	0,10	0,11
Polónia	5,23	0,33	0,02	20,92	0,33	0,07
República Checa	13,88	0,11	0,02	84,95	0,11	0,10
Roménia	202,04	0,04	0,07	202,22	0,04	0,07
Efeito Agregado (ACO12)			0,04	Efeito Agregado (ACO12)		0,37
Efeito Agregado Global (UE27)			-19,86	Efeito Agregado Global (UE27)		12,41

QUADRO 8-15: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO
(POR INTERMÉDIO DAS IMPORTAÇÕES) – UE27

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações			Modelo de Importações		
	Indicador ($EVOL_x_{ji}$) (1)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)	Indicador ($EVOL_m_{ij}$) (1)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
Países Exportadores – UE				País Importador - Portugal		
Alemanha	-44,23	15,26	-6,75	-29,64	15,26	-4,52
Áustria	-23,58	0,68	-0,16	90,86	0,68	0,62
Bélgica-Luxemburgo	-38,83	4,18	-1,62	-21,17	4,18	-0,88
Dinamarca	-19,94	0,65	-0,13	30,37	0,65	0,20
Espanha	-14,72	26,57	-3,91	27,16	26,57	7,21
Finlândia	-26,57	0,72	-0,19	-17,74	0,72	-0,13
França	-38,48	11,85	-4,56	8,74	11,85	1,04
Grécia	23,76	0,13	0,03	196,22	0,13	0,26
Holanda	-31,66	4,09	-1,29	-16,36	4,09	-0,67
Irlanda	26,93	0,64	0,17	30,69	0,64	0,20
Itália	-29,31	8,13	-2,38	-11,79	8,13	-0,96
R. Unido	-16,37	6,48	-1,06	12,62	6,48	0,82
Suécia	-22,85	1,24	-0,28	-22,70	1,24	-0,28
Efeito Agregado (UE15)			-22,14	Efeito Agregado (UE15)		2,90
Países Exportadores – ACO				País Importador - Portugal		
Bulgária	-25,25	0,05	-0,01	-23,93	0,05	-0,01
Eslovénia	37,91	0,03	0,01	129,75	0,03	0,04
Estónia	-37,01	0,02	-0,01	-17,66	0,02	0,00
Eslováquia	66,51	0,02	0,02	172,32	0,02	0,04
Hungria	-21,58	0,17	-0,04	-16,99	0,17	-0,03
Letónia	66,34	0,01	0,00	138,30	0,01	0,01
Lituânia	171,34	0,00	0,01	202,90	0,00	0,01
Malta e Chipre	63,94	0,01	0,01	171,95	0,01	0,01
Polónia	65,43	0,10	0,06	96,08	0,10	0,09
República Checa	-32,72	0,24	-0,08	-24,78	0,24	-0,06
Roménia	-31,46	0,06	-0,02	4,37	0,06	0,00
EfeitoAgregado (ACO12)			-0,05	EfeitoAgregado (ACO12)		-0,10
EfeitoAgregado Global (UE27)			-22,19	EfeitoAgregado Global (UE27)		3,00

- (1) Os valores de Fluxos Potenciais/Fluxos Efectivos apresentados nesta coluna correspondem a uma ponderação dos valores de Fluxos Potenciais/Fluxos Efectivos apresentados no Quadro 8-12 tendo em conta o diferencial existente entre as propensões marginais a importar de Portugal e da UE, o que conduz a uma correcção global dos valores potenciais.

8.1.3. O Modelo Gravitacional no Espaço da UE15: Estimação e Resultados

Os modelos gravitacionais constituem, como vimos, um bom instrumento para avaliar quantificadamente os efeitos de polarização de fluxos económicos no seio de um determinado espaço dotado de uma organização interna relativamente forte através, nomeadamente da identificação dos fluxos potenciais determinados pela configuração das variáveis explicativas que melhor descrevem o funcionamento conhecido do espaço económico em causa.

O actual processo de alargamento da União Europeia representa, no entanto, um caso relativamente particular, na medida em que o espaço UE27 apresenta características de distância, dimensão e divergência económica bastante diferentes do espaço UE15, para além das diferenças resultantes das economias dos países candidatos reflectirem uma transição muito recente em direcção a economias de mercado plenamente institucionalizadas, que conferem ao alargamento contornos que se afastam de uma mera extensão do espaço de trocas preferenciais, para alcançarem dimensões qualitativas relevantes.

A estimação de um modelo gravitacional no espaço da UE15 tem, assim, por objectivo estudar os grandes factores explicativos das relações de comércio bilateral que se estabelecem entre os actuais Estados-Membros da União Europeia, quer como forma de perceber o sentido e trajectórias de evolução do processo de aprofundamento europeu, quer como forma de perspectivar as tendências de evolução dessas relações comerciais, para poder enquadrar adequadamente os resultados obtidos para o espaço da UE27. O principal objectivo deste exercício é o de encontrar na articulação entre os processos de alargamento e aprofundamento da UE uma base mais sólida para a interpretação dos resultados obtidos com a aplicação do modelo gravitacional ao espaço da UE27, isto é, aproximando com maior rigor o alcance do “efeito” alargamento, sem descurar, também, a aproximação do “efeito” conjunto aprofundamento/alargamento.

A análise da relação entre fluxos potenciais e efectivos no espaço da UE não alargada, sem levar em consideração os dados e a informação dos países candidatos, permite situar, nos efeitos, já calculados para a UE alargada (UE27), os efeitos que se prendem, predominantemente, com aspectos ligados ao processo de aprofundamento⁸⁶.

⁸⁶ Procura-se, no fundo, que os resultados do modelo gravitacional no espaço UE15 permitam relativizar e calibrar os resultados obtidos no espaço UE27, dando maior consistência e fiabilidade às estimativas sobre o impacto do

Na estimação do modelo gravitacional no espaço da UE15 procedeu-se, à semelhança do que foi realizado anteriormente para o espaço da UE27, a uma estimação com Panel Data para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), para o período de 1993-2000, o que perfaz um total de 1456 observações ($14 \text{ países} \times 13 \text{ parceiros comerciais} \times 8 \text{ anos} = 1456$)⁸⁷.

Os principais resultados da aplicação do modelo gravitacional ao espaço da UE15 são apresentados seguidamente, replicando a estrutura utilizada anteriormente para o espaço da UE27, mas adoptando um estilo bastante mais sintético, na medida em que se trata, como vimos, de uma espécie de ponto de passagem para situar e calibrar devidamente os resultados alcançados no espaço UE27, operacionalizando um quadro comparativo que permita “descontar”, aos efeitos globais revelados para processo de alargamento, os efeitos “aproximados” específicos do processo de aprofundamento, obtendo, desse modo, uma estimativa mais robusta para o impacto do alargamento da UE na economia portuguesa.

8.1.3.1. Os Modelos Gravitacionais das Exportações (UE15)

8.1.3.1.1. Análise da Estimação dos Modelos

A aplicação da abordagem gravitacional ao espaço actual da União Europeia (UE15), para modelizar os fluxos das exportações, conduziu à estimação de várias equações gravitacionais, utilizando diversas combinações do universo de variáveis explicativas consideradas, na procura da melhor regressão, isto é, daquela que melhor ajustasse a informação disponível. Os resultados, apresentados de seguida, indicam que as várias estimações produziram, em geral, boas explicações para o comportamento da variável dependente, as exportações bilaterais entre os Estados-Membros da UE (elevados valores do R^2 , com as várias combinações de variáveis independentes explicando mais de 80% da sua variação, cf. Quadro 8-16).

alargamento da UE nas relações comerciais entre Portugal e os os seus parceiros comerciais da UE alargada, nomeadamente em termos de fluxos potenciais.

⁸⁷ Como vimos supra, as estimações com Panel Data podem ser efectuadas fazendo recurso a um modelo de efeitos fixos (estimador WITHIN) ou a um modelo de efeitos aleatórios (estimador GLS), sendo que a escolha entre os dois depende do resultado do teste de Hausman que apresenta como hipótese nula a não existência de correlação entre os efeitos individuais e temporais e os regressores. Neste caso, e tal como havia sucedido anteriormente, rejeitou-se a referida hipótese nula, pelo que se adoptou, novamente, um modelo de efeitos fixos e pela estimação WITHIN, de modo a permitir consistência e a eficiência das estimativas. Esta opção pela abordagem de efeitos fixos é, igualmente, suportada no facto do objecto de investigação (os 15 Estados-Membros) constarem, na sua totalidade, na amostra de dados, fazendo com que os resultados se reportem àquele grupo específico de países e não a uma selecção de um qualquer universo mais alargado de parceiros comerciais. Para além disso, no modelo gravitacional adoptado, utilizam-se variáveis explicativas assentes no PIB, o que reduz a probabilidade dos efeitos temporais e individuais não estarem correlacionados.

QUADRO 8-16:
OUTPUTS DAS REGRESSÕES DAS EXPORTAÇÕES – UE15

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
DIM_Eco	Coef.	1,643*	1,680*	1,674*	1,675*	1,483*	1,476*	1,476*	1,533*	1,522*	1,491*
	Std. Err.	0,021	0,022	0,022	0,022	0,024	0,025	0,025	0,026	0,025	0,025
DIVERG_Eco	Coef.				0,203*	0,332*				0,264*	0,330*
	Std. Err.				0,045	0,041				0,043	0,041
SIMIL_Dim	Coef.	0,765*	0,801*	0,796*	0,795*	0,662*	0,655*	0,655*	0,705*	0,696*	0,670*
	Std. Err.	0,027	0,027	0,027	0,027	0,027	0,027	0,027	0,028	0,027	0,027
DIST_Geo	Coef.	-0,670*	-0,774*	-0,772*	-0,806*	-0,782*	-0,697*	-0,697*	-0,775*	-0,821*	-0,780*
	Std. Err.	0,025	0,027	0,027	0,028	0,026	0,024	0,024	0,029	0,027	0,026
FRONTEIRA	Coef.	0,515*	0,459*	0,464*	0,470*	0,534*	0,540*	0,540*	0,490*	0,500*	0,533*
	Std. Err.	0,039	0,039	0,039	0,038	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037
r (UE)											
<i>País Export</i>	Coef.							-0,001			
	Std. Err.							0,002			
<i>País Import</i>	Coef.			-0,003**	-0,003**						
	Std. Err.			0,001	0,001						
P_Compra											
<i>País Export</i>	Coef.		0,931*	0,796*	0,763*	0,416*	0,380*	0,390*	0,730*	0,660*	0,338*
	Std. Err.		0,149	0,158	0,158	0,137	0,140	0,143	0,146	0,144	0,149
<i>País Import</i>	Coef.		-0,609*	-0,413*	-0,326*				-0,487*	-0,350*	
	Std. Err.		0,069	0,104	0,105				0,068	0,071	
C_Trab											
<i>País Export</i>	Coef.										0,183
	Std. Err.										0,136
<i>País Import</i>	Coef.					0,824*	0,788*	0,788*	0,697*	0,751*	0,785*
	Std. Err.					0,069	0,070	0,071	0,071	0,070	0,075
CONSTANTE	Coef.	-9,302*	-12,214*	-12,489*	-12,888*	-19,328*	-18,964*	-18,992*	-16,805*	-17,703*	-20,163*
	Std. Err.	0,361	1,418	1,419	1,412	1,412	1,442	1,445	1,449	1,439	1,542
Nº Obs		4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
R²		0,867	0,883	0,883	0,882	0,878	0,880	0,880	0,888	0,885	0,877

* Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

As várias estimações confirmaram, também, os pressupostos básicos subjacentes aos modelos gravitacionais de que os fluxos de comércio entre dois países são directamente proporcionais à sua dimensão e inversamente proporcionais à respectiva distância, isto é, o efeito da distância é negativo e estatisticamente significativo (para um nível de significância de 1%) e o efeito da dimensão de mercado é positivo e estatisticamente significativo (para um nível de significância de 1%). O coeficiente da variável similitude dimensional é positivo e estatisticamente significativo, confirmando a ideia de que a similaridade em dimensão possui um efeito positivo nas exportações.

As variáveis relativas ao poder de compra e ao custo relativo do trabalho revelam, também, capacidade explicativa das exportações bilaterais no espaço da UE15. Com efeito, as estimações obtidas indiciam que quanto maior for o poder de compra do país que exporta e quanto menor for o poder de compra do país que importa maiores serão as exportações do país mais “rico” para o país mais “pobre”, por um lado, e que custos relativos do trabalho mais elevados estão associados a maior nível relativo de importação, por outro lado.

A regressão (8) é a que melhor se ajusta aos dados disponíveis, onde, para além de se obter a maior explicação para a variação da variável dependente (88,8%), se regista, igualmente, uma significância individual e conjunta de todos os coeficientes.

Temos então:

$$\begin{aligned} \ln Y_{ijt} = & -16,805 + 1,533 * DIM\_Eco_{ijt} + 0,705 * SIMIL\_Dim_{ijt} - \\ & 0,775 * DIST\_Geo_{ijt} + 0,490 * FRONTEIRA + \\ & 0,730 * P\_Compra_{it} - 0,487 * P\_Compra_{jt} + 0,697 * C\_Trab_{jt} \end{aligned}$$

8.1.3.1.2. *Análise do Sentido e Intensidade da Evolução Potencial dos Fluxos de Comércio Bilateral*

A análise dos níveis de “comércio potencial” no espaço da UE15 foi realizada de forma semelhante à utilizada para o espaço da UE27, isto é, assumindo como válidas as estimativas resultantes do modelo gravitacional, com base na “melhor regressão”, para situar as principais tendências, no médio prazo, de evolução provável do comércio bilateral, no seio da UE actual, de forma a aproximar melhor, posteriormente, a dimensão do impacto expectável do processo de alargamento.

QUADRO 8-17: EXPORTAÇÕES POTENCIAIS VERSUS EXPORTAÇÕES EFECTIVAS (COM DESTINO E ORIGEM NA UE) – EM % (UE15)

<i>EVOL_{x-ij}</i> ⁽¹⁾	País Importador													
	Alemanha	Áustria	Bélgica-Luxemburgo	Dinamarca	Espanha	Finlândia	França	Grécia	Holanda	Irlanda	Itália	Portugal	R. Unido	Suécia
País Exportador	Alemanha	-19,35	-25,22	127,87	-43,71	-6,90	20,66	14,15	5,53	9,79	-34,05	-47,94	-3,26	4,87
	Áustria	-32,48	-25,92	5,73	-30,38	1,89	11,82	70,22	-5,07	89,84	-5,44	-11,30	23,15	3,48
	Bélgica-Luxemburgo	14,02	23,74	-0,99	-30,45	-3,82	47,65	-18,67	4,31	1,99	-39,35	-41,25	37,09	-24,52
	Dinamarca	152,07	101,90	30,92	10,72	-64,68	59,42	-2,22	-12,01	-49,39	38,71	-0,75	-0,07	-54,80
	Espanha	-24,13	57,99	38,74		41,24	-18,56	5,00	-25,23	28,44	-25,14	-54,04	11,77	45,37
	Finlândia	43,06	18,40	-33,03	4,98		21,18	13,76	-24,74	-1,61	12,93	-3,23	-15,54	23,69
	França	19,76	35,75	20,23	-37,55	22,57		-13,30	14,61	-3,05	-14,51	-51,63	67,77	-12,18
	Grécia	-26,84	74,20	21,86	-1,74	0,45	56,53		-17,21	43,20	-28,22	36,56	6,29	31,00
	Holanda	34,35	46,69	-4,10	4,35	9,24	72,14	-14,52		22,73	-21,95	-25,69	58,22	-19,83
	Irlanda	-25,16	67,01	2,14	9,59	4,92	5,21	91,71	-41,25		-10,76	96,37	-30,94	-19,60
	Itália	-18,27	82,06	19,06	-34,64	56,45	6,14	-11,89	19,94	4,56		-37,95	11,59	52,94
	Portugal	-38,51	41,75	-24,77	37,90	17,34	-10,19	173,91	-12,56	98,72	93,94		6,95	9,57
	R. Unido	18,47	138,13	-6,83	1,19	-1,49	109,34	38,29	1,63	-72,17	19,14	-2,54		-21,43
	Suécia	91,41	72,82	-33,20	10,47	-2,78	52,66	52,49	-23,09	19,96	41,55	6,25	5,79	

(1) Um valor negativo (positivo) significa exportações potenciais inferiores (superiores) às efectivas.

A comparação entre exportações potenciais e exportações efectivas, no seio da UE actual, permite constatar que Portugal, se manifesta, no médio prazo, ainda alguma margem de progresso nas suas exportações para 6 outros Estados-Membros (Áustria, Espanha, Finlândia, Grécia, Irlanda e Itália), manifesta, também, algum esgotamento da margem de progresso (exportações potenciais portuguesas apresentam valores abaixo das exportações efectivas) para os 8 restantes Estados-Membros (Alemanha, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, França, Holanda, Reino Unido e Suécia).

8.1.3.2. Os Modelos Gravitacionais das Importações (UE15)

A modelização dos fluxos de importações visa, como vimos, validar, alterar ou relativizar os resultados obtidos com o modelo das exportações⁸⁸, mas agora no espaço da União Europeia na sua configuração actual (UE15).

8.1.3.2.1. Análise da Estimação dos Modelos

A estimação dos modelos gravitacionais de fluxos das importações para o espaço UE15 (mantendo o procedimento de busca do melhor ajustamento possível) produziu um conjunto de resultados que revela que as várias combinações de variáveis independentes manifestam um poder explicativo da variação da variável dependente superior a 80%.

Verificou-se, também, à semelhança dos exercícios anteriores, que os coeficientes das variáveis DIM_Eco e SIMIL_Dim são positivos e que o coeficiente da variável DIST_Geo é negativo, sendo, os 3 estatisticamente significativos para um nível de significância de 1%. A variável *dummy* (fronteira), apresenta um coeficiente positivo e estatisticamente significativo, o que confirma a importância da partilha de uma fronteira comum na explicação dos fluxos de comércio que se estabelecem entre os países.

A regressão (9) é a que melhor se ajusta aos dados disponíveis, na medida em que apresentando significância conjunta de todos os coeficientes e, também, significância individual para cada um deles, apresenta, também, o R^2 mais elevado, “explicando” 88,9% da variação da variável dependente.

⁸⁸ Esta lógica de dupla estimação, identificando eventuais diferenças de intensidade nas relações bilaterais “explicadas” pelas dinâmicas de “oferta” e de “procura”, permite alcançar uma maior robustez nas conclusões inferidas.

QUADRO 8-18: OUTPUTS DAS REGRESSÕES DAS IMPORTAÇÕES – UE15

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
DIM_Eco	Coef.	1,501*	1,502*	1,489*	1,578*	1,497*	1,497*	1,487*	1,497*	1,489*	1,491*
	Std. Err.	0,029	0,029	0,029	0,028	0,029	0,029	0,029	0,028	0,029	0,036
DIVERG_Eco	Coef.					-0,043					
	Std. Err.					0,059					
SIMIL_Dim	Coef.	0,585*	0,585*	0,574*	0,660*	0,581*	0,581*	0,573*	0,581*	0,575*	0,575*
	Std. Err.	0,036	0,036	0,036	0,036	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,038
DIST_Geo	Coef.	-0,833*	-0,831*	-0,836*	-0,985*	-0,836	-0,844*	-0,846*	-0,845*	-0,827*	-0,846*
	Std. Err.	0,035	0,036	0,035	0,033	0,037	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
FRONTEIRA	Coef.	0,424*	0,425*	0,431*	0,334*	0,419*	0,420*	0,427*	0,420*	0,436*	0,426*
	Std. Err.	0,051	0,052	0,051	0,052	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051
r (UE)											
<i>País Export</i>	Coef.								-0,004		
	Std. Err.								0,004		
<i>País Import</i>	Coef.			-0,004*				-0,004*		-0,005*	-0,004*
	Std. Err.			0,001				0,001		0,001	0,001
P_Compra											
<i>País Export</i>	Coef.		-0,070							-0,780*	
	Std. Err.		0,199							0,224	
<i>País Import</i>	Coef.	0,918*	0,928*	1,206*		0,843*	0,863*	1,111*	0,856*	1,316*	1,108*
	Std. Err.	0,088	0,092	0,124		0,092	0,088	0,125	0,088	0,138	0,126
C_Trab											
<i>País Export</i>	Coef.				0,984*	0,785*	0,782*	0,733*	0,915*	0,949*	0,744*
	Std. Err.				0,164	0,160	0,160	0,160	0,205	0,171	0,176
<i>País Import</i>	Coef.										-0,016
	Std. Err.										0,105
CONSTANTE	Coef.	-15,473*	-14,901*	-17,722*	-16,582*	-22,879*	-23,003*	-24,444*	-23,918*	-21,008*	-24,409*
	Std. Err.	0,982	1,894	1,197	1,756	1,829	1,821	1,890	2,023	2,126	1,904
N° Obs		4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800
R²		0,880	0,881	0,880	0,874	0,885	0,885	0,886	0,887	0,889	0,886

* Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

*** Estatisticamente significativas para um nível de significância de 10%

Temos então que:

$$\begin{aligned} \ln Y_{jit} = & -21,008 + 1,489 * DIM\_Eco_{jit} + 0,575 * SIMIL\_Dim_{jit} - \\ & 0,827 * DIST\_Geo_{jit} + 0,436 * FRONTEIRA - 0,005 * r^{(UE)}_{it} - \\ & 0,780 * P\_Compra_{jt} + 1,316 * P\_Compra_{it} + 0,949 * C\_Trab_{jt} \end{aligned}$$

8.1.3.2.2. *Análise do Sentido e Intensidade da Evolução Potencial dos Fluxos de Comércio Bilateral*

Os fluxos potenciais de comércio foram estimados, via modelo das importações aplicado ao espaço da UE15, com base na “melhor regressão” atrás identificada, tendo sido, posteriormente, comparados com os fluxos efectivos de comércio em 2000, como forma de inferir se o potencial de comércio de médio prazo está ou não esgotado.

A comparação entre importações potenciais e importações efectivas, no seio da UE actual, permite constatar que Portugal manifesta algum potencial de comércio de curto prazo, via importações de outros Estados-Membros, apenas com seis países (Áustria, Dinamarca, Finlândia, Grécia, Irlanda e Reino Unido). Para todos os restantes países, as importações potenciais apresentam valores inferiores às importações efectivas, pelo que o potencial de comércio de médio prazo, em termos de importações, parece estar esgotado.

Os resultados da estimação do modelo gravitacional de fluxos de importações no espaço da UE15 apontam, por outro lado, para a confirmação do maior potencial de comércio, em termos de exportações portuguesas (agora na óptica da iniciativa do pólo “comprador”), no espaço dos “países da Coesão”, isto é, Espanha, Grécia, Irlanda e Itália.

8.1.3.3. *Os Fluxos Potenciais de Comércio da Economia Portuguesa na UE15*

A comparação dos resultados obtidos com os modelos de fluxos de exportações e de importações no espaço da UE15 permite verificar, à semelhança do que foi obtido para o espaço da UE27, que os resultados dos dois modelos, embora reflectindo assimetrias, que resultam, necessariamente, da própria natureza diferenciada das lógicas de “vendedor” e “comprador”, convergem apreciavelmente na identificação do sentido dos potenciais de comércio embora, nem sempre, com a mesma intensidade.

QUADRO 8-19: IMPORTAÇÕES POTENCIAIS VERSUS IMPORTAÇÕES EFECTIVAS (COM ORIGEM E DESTINO NA UE) – EM % (UE15)

Evol _m ⁽¹⁾ <i>ji</i>	País Importador														País Exportador
	Alemanha	Áustria	Bélgica-Luxemburgo	Dinamarca	Espanha	Finlândia	França	Grécia	Holanda	Irlanda	Itália	Portugal	R. Unido	Suécia	
Alemanha		-43,66	-16,10	135,19	-50,46	-9,17	-26,46	5,99	12,11	-8,83	-41,73	-37,41	-12,66	11,74	País Exportador
Áustria	57,21		102,38	146,98	55,55	116,82	99,56	250,75	152,98	233,00	117,92	131,84	197,26	148,49	
Bélgica-Luxemburgo	5,04	-16,73		-4,29	-36,11	-16,28	7,49	-32,53	16,91	-22,79	-42,02	-35,55	42,69	-25,94	
Dinamarca	292,88	113,66	132,75		59,73	-50,80	86,48	24,80	55,17	-42,81	112,55	64,31	59,89	-30,85	
Espanha	-36,48	0,73	-19,86	26,08		18,90	-49,30	-13,21	-24,19	-4,86	-34,05	-48,84	0,35	34,78	
Finlândia	45,97	-20,94	-10,00	-35,40	-2,84		-9,86	-7,40	-17,43	-30,65	11,38	1,24	-14,30	24,43	
França	40,60	40,01	68,08	79,40	-21,28	67,92		15,28	90,42	19,19	6,33	-14,03	136,69	31,24	
Grécia	68,76	167,51	79,03	155,84	112,08	94,18	168,39		104,97	123,96	70,27	226,64	146,00	189,38	
Holanda	3,73	-14,76	-8,46	-18,60	-19,17	-16,72	7,91	-38,08		-18,23	-37,58	-28,96	37,56	-31,60	
Irlanda	-50,87	-30,52	-62,54	-39,58	-32,54	-44,10	-46,91	-4,58	-57,43		-42,76	31,22	-51,41	-50,14	
Itália	-27,12	27,05	-17,08	21,92	-38,91	48,89	-30,83	-15,08	33,20	-14,38		-23,97	5,32	58,64	
Portugal	-48,36	-22,36	-57,33	-42,39	12,72	-18,01	-42,11	84,24	-19,66	17,33	64,47		-6,76	-11,97	
R. Unido	-11,86	42,10	6,15	-18,65	-21,30	-21,25	26,34	6,17	0,19	-79,59	-8,20	0,24		-31,13	
Suécia	43,98	-12,10	-50,66	-52,22	-23,99	-33,99	-16,38	-4,27	-36,26	-33,56	2,70	-13,74	-20,56		

(1) Um valor negativo (positivo) significa exportações potenciais inferiores (superiores) às efectivas.

Os fluxos potenciais de exportações de Portugal para os restantes Estados-Membros (ver Quadro 8-20) manifestam sinais coincidentes entre o modelo das exportações e o modelo das importações, com excepção da Áustria, Finlândia, Reino Unido e Suécia. Assim, de acordo com o modelo de exportações, os fluxos potenciais são superiores aos fluxos efectivos para 8 Estados-Membros indiciando, ainda, algum potencial de comércio de curto prazo das exportações portuguesas para destinos como a Grécia, Irlanda e Itália, em maior grau, e Áustria, Espanha, Finlândia, Reino Unido e Suécia, em menor grau. Para os restantes 6 parceiros comerciais intra-UE o modelo de exportações aponta para um esgotamento do potencial de comércio das exportações portuguesas, uma vez que os fluxos efectivos de Portugal, para países como a Bélgica e Luxemburgo, principalmente, e a Alemanha, Dinamarca, França e Holanda, em menor grau, são superiores aos fluxos potenciais estimados. O modelo de importações corrobora os rácios entre fluxos actuais e potenciais evidenciados pelo modelo de exportações e, apenas, diverge em termos de intensidades (com excepção dos quatro casos onde se verifica incerteza quanto ao sentido global da variação das exportações).

Os fluxos potenciais de importações de Portugal, por seu turno, evidenciam alguma discrepância nas estimativas fornecidas pelos dois modelos, verificando-se não só algumas diferenças de intensidade, mas também de sinal, que, nos casos da Finlândia e do Reino Unido, conduz a uma incerteza quanto ao sentido da variação potencial das importações. Ambos os modelos atribuem à Grécia e à Irlanda o potencial mais significativo de expansão, entre os mercados de origem das nossas importações, e destacam, igualmente, o potencial que mercados como a Áustria e a Dinamarca podem desempenhar, indiciando que, para este conjunto de países, os fluxos actuais de importações portuguesas estão aquém dos fluxos potenciais (Quadro 8-21). Todas as restantes relações bilaterais de importação evidenciam um potencial de médio prazo já esgotado.

Uma vez aquilatadas as trajectórias potenciais de relacionamento bilateral de Portugal com os restantes Estados-Membros, torna-se, agora, fundamental, à semelhança do que foi realizado anteriormente para o espaço da UE27, determinar a tradução quantitativa que tais intensidades poderão ter em termos de desvio e criação de comércio do nosso país no seio da UE15. A metodologia utilizada pondera os indicadores de potencial de comércio, país a país, pelos respectivos pesos relativos nas estruturas de exportações e de importações da economia portuguesa, para identificar as consequências do processo de aprofundamento na construção europeia sobre os fenómenos expectáveis de criação/desvio de comércio, na economia portuguesa nos próximos anos.

QUADRO 8-20: FLUXOS POTENCIAIS DE EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL NA UE15

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações		Modelo de Importações		Potencial Global Exportações
	Indicador ($EVOL_{x_{ij}}$)	Sinal e Intensidade (1)	Indicador ($EVOL_{m_{ji}}$)	Sinal e intensidade (1)	Sinal e intensidade (1)
País Exportador – Portugal			Países Importadores - UE		
Alemanha	-38,51	(-)	-48,36	(-)	(-)
Áustria	41,75	(+)	-22,36	(-)	?
Bélgica-Luxemburgo	-54,28	(- -)	-57,33	(- -)	(- -)
Dinamarca	-24,77	(-)	-42,39	(-)	(-)
Espanha	37,90	(+)	12,72	(+)	(+)
Finlândia	17,34	(+)	-18,01	(-)	?
França	-10,19	(-)	-42,11	(-)	(-)
Grécia	173,91	(+ + +)	84,24	(+ +)	(+ + +)
Holanda	-12,56	(-)	-19,66	(-)	(-)
Irlanda	98,72	(+ +)	17,33	(+)	(+ +)
Itália	93,94	(+ +)	64,47	(+ +)	(+ +)
R. Unido	6,95	(+)	-6,76	(-)	?
Suécia	9,57	(+)	-11,97	(-)	?

QUADRO 8-21: FLUXOS POTENCIAIS DE IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL NA UE15

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações		Modelo de Importações		Potencial Global Importações
	Indicador ($EVOL_{x_{ji}}$)	Sinal e Intensidade (1)	Indicador ($EVOL_{m_{ij}}$)	Sinal e Intensidade (1)	Sinal e Intensidade (1)
Países Exportadores – UE			País Importador – Portugal		
Alemanha	-47,94	(-)	-37,41	(-)	(-)
Áustria	-11,30	(-)	131,84	(+ + +)	(+)
Bélgica-Luxemburgo	-41,25	(-)	-35,55	(-)	(-)
Dinamarca	-0,75	(-)	64,31	(+ +)	(+)
Espanha	-54,04	(- -)	-48,84	(-)	(- -)
Finlândia	-3,23	(-)	1,24	(+)	?
França	-51,63	(- -)	-14,03	(-)	(- -)
Grécia	36,56	(+)	226,64	(+ + +)	(+ +)
Holanda	-25,69	(-)	-28,96	(-)	(-)
Irlanda	96,37	(+ +)	31,22	(+)	(+ +)
Itália	-37,95	(-)	-23,97	(-)	(-)
R. Unido	-2,54	(-)	0,24	(+)	?
Suécia	6,25	(-)	-13,74	(-)	(-)

- (1) A conjugação da informação fornecida pelo sinal e pela intensidade da variação indicada pelo indicador da relação entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos conduziu a uma notação qualitativa definida, em função de intervalos de variação percentual, nos seguintes termos:

Intervalo de Variação	Sinal
$X < -100\%$	(- - -)
$-100\% \leq X < -50\%$	(- -)
$-50\% \leq X < 0\%$	(-)
$0\% < X \leq 50\%$	(+)
$50\% < X \leq 100\%$	(+ +)
$X > 100\%$	(+ + +)

- (2) O sentido da evolução das importações sendo, neste caso, incerto é representado por (?).

Os efeitos de comércio resultantes dos comportamentos das exportações estimados, para o espaço da UE15, nos modelos de exportações e importações (Quadro 8-22), divergem no sentido global dos fluxos de exportações portuguesas para os actuais Estados-Membros. Com efeito, enquanto o modelo de exportações indicia uma neutralização global dos fenómenos parciais de criação e desvio de comércio (efeito global agregado de +0,98%), o modelo de importações indicia um fenómeno global de desvio de comércio (efeito global agregado de -15,42%). A discrepância nos resultados globais “oferecidos” pelos dois modelos é explicada, em grande parte, por uma redução do valor da estimativa dos fluxos potenciais de exportação para os mercados da Alemanha, da França, da Itália e da Espanha, no modelo das importações, que agrava o desvio potencial de comércio, nos 2 primeiros mercados, em cerca de 6,2%, e reduz a criação potencial de comércio, nos 2 últimos, em cerca de 5,8%, face aos efeitos homólogos no modelo de exportações.

As estimativas dos **fluxos potenciais de exportação** da economia portuguesa, através do modelo gravitacional das importações, surgem, no espaço da UE15, sistematicamente mais baixas que as estimativas fornecidas pelo modelo gravitacional das exportações. Trata-se de um resultado que é exactamente inverso do que tinha sido encontrado no espaço da UE27 e que se explica pela maior extensão e muito maior heterogeneidade do espaço da UE27. Com efeito, se se compararem os coeficientes das variáveis explicativas nos modelos estimados verifica-se que quer a variável *DIST_Geo*, por um lado, quer as variáveis relativas ao poder de compra (*P_Compra*) e aos custos relativos do trabalho (*C_Trab*), por outro lado, perdem relevância explicativa na passagem do referencial UE27 para o referencial UE15. A variável relativa à maior ou menor semelhança na dimensão dos mercados (*SIMIL_Dim*) conhece, pelo seu lado, na passagem do referencial UE27 para o referencial UE15, uma alteração qualitativa na comparação dos respectivos coeficientes, isto é, maior no modelo das importações na UE27 e menor no modelo das importações na UE15.

Os resultados obtidos, convergentes no sinal e divergentes em intensidade, devem ser, assim, tomados como limites de uma banda de variação das exportações portuguesas, isto é, como extremos de um cenário provável de evolução, cujo resultado efectivo dependerá, no entanto, decisivamente da qualidade das políticas públicas seguidas e, sobretudo, da capacidade das empresas e empresários portugueses em moderarem as ameaças e aproveitarem as oportunidades que as estimativas indiciam, assegurando a viabilidade e a sustentabilidade da respectiva presença nos vários espaços do mercado europeu.

Os resultados obtidos confirmam, ainda, quer a vulnerabilidade da posição portuguesa no eixo central da UE (Alemanha-França), quer o seu potencial reforço no espaço de proximidade geográfica a Sul (Espanha-Itália), deixando indícios fortes da relevância da evolução futura destes quatro mercados para as exportações portuguesas.

QUADRO 8-22: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO NA UE15
(POR INTERMÉDIO DAS EXPORTAÇÕES)

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações			Modelo de Importações		
	Indicador ($EVOL_{x_{ji}}$) (1)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)	Indicador ($EVOL_{m_{ij}}$) (1)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
País Exportador – Portugal				Países Importadores – UE		
Alemanha	-38,51	19,28	-7,43	-48,36	19,28	-9,33
Áustria	41,75	1,20	0,50	-22,36	1,20	-0,27
Bélgica-Luxemburgo	-54,28	5,69	-3,09	-57,33	5,69	-3,26
Dinamarca	-24,77	1,43	-0,35	-42,39	1,43	-0,61
Espanha	37,90	17,94	6,80	12,72	17,94	2,28
Finlândia	17,34	0,71	0,12	-18,01	0,71	-0,13
França	-10,19	13,44	-1,37	-42,11	13,44	-5,66
Grécia	173,91	0,45	0,78	84,24	0,45	0,38
Holanda	-12,56	3,73	-0,47	-19,66	3,73	-0,73
Irlanda	98,72	0,53	0,52	17,33	0,53	0,09
Itália	93,94	4,30	4,03	64,47	4,30	2,77
R. Unido	6,95	11,29	0,78	-6,76	11,29	-0,76
Suécia	9,57	1,57	0,15	-11,97	1,57	-0,19
Efeito Agregado (UE15)			0,98	Efeito Agregado (UE15)		-15,42

As estimativas dos fluxos potenciais das importações portuguesas no contexto da UE15 (Quadro 8-23), revelam, desta feita, um comportamento convergente no sentido dos resultados fornecidos pelos dois modelos – ambos indiciam um efeito global de desvio de comércio potencial – embora com base em intensidades diversas (-13,18% no modelo de exportações e -3,31% no modelo de importações). A evolução das importações oriundas da Espanha (em maior grau) e da Alemanha e França (em menor grau) revela-se decisiva para aquele resultado, não só pelo potencial de variação que apresentam, mas também pelo peso relevante que possuem na estrutura de importações de Portugal.

QUADRO 8-23: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO NA UE15
(POR INTERMÉDIO DAS IMPORTAÇÕES)

Comércio Bilateral Potencial vs Efectivo (em %)	Modelo de Exportações			Modelo de Importações		
	Indicador ($EVOL_{x_{ij}}$) (1)	Peso na Estrutura de Importações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)	Indicador ($EVOL_{m_{ji}}$) (1)	Peso na Estrutura de Importações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
Países Exportadores – UE				País Importador - Portugal		
Alemanha	-23,14	15,26	-3,53	-12,61	15,26	-1,92
Áustria	13,50	0,68	0,09	156,63	0,68	1,06
Bélgica-Luxemburgo	-16,45	4,18	-0,69	-10,76	4,18	-0,45
Dinamarca	24,05	0,65	0,16	89,11	0,65	0,58
Espanha	-29,24	26,57	-7,77	-24,04	26,57	-6,39
Finlândia	21,56	0,72	0,16	26,03	0,72	0,19
França	-26,83	11,85	-3,18	10,77	11,85	1,28
Grécia	61,36	0,13	0,08	251,44	0,13	0,33
Holanda	-0,89	4,09	-0,04	-4,16	4,09	-0,17
Irlanda	121,17	0,64	0,78	56,01	0,64	0,36
Itália	-13,15	8,13	-1,07	0,83	8,13	0,07
R. Unido	22,26	6,48	1,44	25,03	6,48	1,62
Suécia	31,05	1,24	0,38	11,06	1,24	0,14
Efeito Agregado (UE15)			-13,18	Efeito Agregado (UE15)		-3,31

(1) Os valores de Fluxos Potenciais/Fluxos Efectivos apresentados nesta coluna correspondem a uma ponderação dos valores de Fluxos Potenciais/Fluxos Efectivos apresentados no Quadro 8-21 tendo em conta o diferencial existente entre as propensões marginais a importar de Portugal e da UE, o que conduz a uma correcção global dos valores potenciais.

8.1.4. O Impacto do Alargamento da UE na Economia Portuguesa à luz da sua Articulação com o Processo de Aprofundamento

O estudo do impacto do alargamento nas economias dos actuais Estados-Membros, em geral, e na economia portuguesa, em particular, não pode ser conduzido sem abordar a sua articulação e interdependência com o processo de aprofundamento da própria União Europeia, na medida em que ambos condicionam o processo de construção europeia.

A esmagadora maioria dos trabalhos que procuraram, mais recentemente, estimar os efeitos previsíveis do processo do alargamento da UE foram conduzidos através da aplicação de modelos, gravitacionais e outros, ao espaço da UE27 para extrapolar conclusões sobre o impacto do alargamento. A abordagem adoptada no presente estudo segue um caminho diferente levando em consideração que no actual mercado interno europeu também existem fenómenos de desfasamento entre fluxos efectivos e fluxos potenciais de comércio, isto é,

que algumas das tendências comportamentais sugeridas pelo referencial UE27 podem já existir, ou terem começado a delinear-se, no referencial UE15.

O alargamento não representa, deste modo, um processo de simples extensão e diferenciação, mas um processo mais complexo de reorganização do espaço económico da União Europeia e de redefinição dos contornos do próprio processo de aprofundamento, nomeadamente em termos de competitividade e de coesão económica e social.

O processo de alargamento produz, é certo, efeitos novos mas também é verdade que o seu impacto é condicionado pelas relações de integração em profundidade já desenvolvidas no seio da UE no quadro da sua configuração actual. A própria evolução do processo de aprofundamento reflecte, também, as alterações suscitadas pelas opções do processo de alargamento, materializadas pelos Estados-Membros em termos de preparação para as novas realidades geradas com a concretização formal do alargamento em Maio de 2004.

Quer isto dizer que nem o impacto do alargamento pode ser visto como uma mudança repentina que só começará a materializar-se depois de 2004 (grande parte do processo de transição e integração das economias dos países candidatos foi já percorrido), nem o aprofundamento pode ser visto como um processo susceptível de ser prosseguido a 25 ou 27 num estrito quadro de continuidade face ao caminho já concretizado a 15 (o alargamento, na sua diversidade, torna mais provável um cenário de várias “velocidades” para o prosseguimento das formas de união económica e monetária, tal como pressiona uma redefinição da política regional europeia e do papel dos fundos estruturais).

8.1.4.1. Uma Metodologia de Análise da Articulação dos Efeitos de “Alargamento” e de “Aprofundamento”

A relação de interdependência e de interactividade entre os processos de alargamento e de aprofundamento na construção europeia justifica, assim, que se tenha desenvolvido uma dupla estimação de modelos gravitacionais, seja no referencial do espaço alargado da UE27 (para aproximar os contornos do quadro de relações comerciais bilaterais potenciais que emerge da nova configuração de uma União Europeia mais diversa, desigual e extensa, com um “centro de gravidade” mais a Leste e a Norte e com maior potencial de organização multipolar), seja no espaço restrito da UE15 (para avaliar os efeitos do aprofundamento nas trajectórias de aproximação, nos actuais Estados-Membros, das relações comerciais bilaterais efectivas ao respectivo potencial de referência, seja sob o efeito, mais recente, da criação do mercado interno, seja sob o efeito, mais antigo, da “preferência comunitária”).

O cruzamento dos resultados obtidos nos dois referenciais (UE27 e UE15) permite, assim, aproximar um efeito de conjunto alargamento/aprofundamento de forma a avaliar mais controladamente o sentido e dimensão do impacto do alargamento na economia portuguesa. Os valores apurados no referencial da UE27 são, portanto relativizados, calibrados e interpretados com base nos valores obtidos no referencial da UE15, nomeadamente, no que respeita ao processo de afastamento/aproximação entre fluxos efectivos (observados) e fluxos potenciais (explicados) no comércio bilateral intra-europeu.

O impacto do alargamento não será somente explicado, neste quadro, pelas estimações para o espaço da UE alargada, mas sim pelo encontro dessas estimações com as tendências assimiladas no espaço da UE actual, configurando-se, assim, um maior rigor de análise e uma maior fiabilidade conclusiva sobre o impacto do alargamento da UE nas relações comerciais entre Portugal e os seus parceiros comerciais da UE alargada, nomeadamente em termos de fluxos potenciais.

O instrumento metodológico desenvolvido para situar a articulação dos dois fenómenos e, acima de tudo, permitir identificar quais as relações bilaterais de Portugal que são verdadeiramente “puxadas” pelo alargamento e/ou quais as que são sobretudo “empurradas” pelo aprofundamento, baseia-se na construção de um referencial cartesiano em que se sobrepõem as comparações entre fluxos efectivos e fluxos potenciais para o referencial UE27 (aproximação de um efeito “alargamento” simples) e para o referencial UE15 (aproximação de um efeito “aprofundamento” simples). A Figura 8-2 e a Figura 8-3 ajudam a compreender as características deste referencial cartesiano que, justapondo os dois efeitos simples referidos, permite aproximar um efeito complexo “alargamento/aprofundamento”. Assim:

- Para cada um dos 14 parceiros comerciais europeus actuais de Portugal, os resultados do modelo aplicado ao referencial dos actuais Estados-Membros (UE15) são registados na abcissa, enquanto os resultados do modelo aplicado à UE alargada (UE27) são registados na ordenada, permitindo traçar duas diagonais, isto é:
 - Uma **“linha de sentido”** dos efeitos $[(-,-) \leftrightarrow (+,+)]$, definindo a fronteira entre posições melhores ou piores resultantes do alargamento, traçada de baixo para cima, da esquerda para a direita. Quando uma posição bilateral se situa à sua esquerda (direita), tal significa que a relação bilateral de Portugal com outro Estado-Membro pode melhorar (piorar), no espaço da UE27, por comparação com o espaço da UE15;

- Uma “**linha de intensidade**” $[(-,+)\leftrightarrow(+,-)]$ traçada de cima para baixo, da esquerda para a direita, permitindo completar o traçado de uma fronteira de predomínio da intensidade nos efeitos simétricos nos dois referenciais, isto é, quando existe um “efeito dedutivo” (troca de sinal) do potencial de comércio na passagem do referencial UE15 para o referencial UE27;
- O cruzamento da “linha de sentido” com a “linha de intensidade” permite identificar duas zonas distintas com a forma de “ampulhetas”:
 - Uma primeira “ampulheta” horizontal (com a coloração castanho claro), em que a intensidade do processo de aprofundamento pode ser superior à intensidade do processo de alargamento;
 - Uma segunda “ampulheta” vertical (com a coloração azul), em que a intensidade do processo de alargamento pode ser superior à intensidade do processo de aprofundamento;
- O cruzamento de cada quadrante do eixo cartesiano com a respectiva linha diagonal (de sentido ou de intensidade) que o corta transversalmente, em 45°, permite identificar **8 efeitos distintos que as dinâmicas de alargamento** (referencial UE27) **parecem manifestar relativamente às dinâmicas de aprofundamento** (referencial UE15):
 - “**Potencial Positivo Limitado**” – Ambos os fenómenos apresentam sinais positivos, embora a intensidade do aprofundamento seja superior à do alargamento, ou seja, a dinâmica de alargamento confirma a dinâmica positiva de aprofundamento mas encurta o seu potencial. É uma relação essencialmente “empurrada” pelo aprofundamento e moderada pelo alargamento, constituindo a “melhor das piorias impostas pelo alargamento”;
 - “**Ganhos Catalisados**” - Ambos os fenómenos apresentam sinais positivos, embora a intensidade do alargamento seja superior à do aprofundamento, ou seja, a dinâmica de alargamento potencia a dinâmica positiva de aprofundamento, produzindo ganhos acrescidos. É uma relação essencialmente “empurrada” pelo aprofundamento e ampliada pelo alargamento;

- “**Ganhos Indutivos Fortes**” - Os fenómenos apresentam sinais contrários. À dinâmica negativa do aprofundamento opõe-se uma dinâmica positiva e de maior intensidade do alargamento, transformando uma tendência negativa numa tendência claramente positiva. É uma relação essencialmente diminuída pelo aprofundamento e fortemente “puxada” pelo alargamento;
- “**Ganhos Indutivos Fracos**” - Os fenómenos apresentam sinais contrários. À dinâmica negativa do aprofundamento opõe-se uma dinâmica positiva mas de menor intensidade do alargamento, conseguindo, no entanto, transformar uma tendência negativa numa tendência positiva. É uma relação essencialmente diminuída pelo aprofundamento e “puxada” pelo alargamento;
- “**Potencial Negativo Atenuado**” - Ambos os fenómenos apresentam sinais negativos, embora a intensidade do aprofundamento seja superior à do alargamento, ou seja, a dinâmica de alargamento confirma a dinâmica negativa de aprofundamento, mas atenua a sua extensão. É uma relação essencialmente diminuída pelo aprofundamento e atenuada pelo alargamento, constituindo “a pior das melhorias impostas pelo alargamento”;
- “**Perdas Agravadas**” - Ambos os fenómenos apresentam sinais negativos, embora a intensidade do alargamento seja superior à do aprofundamento, ou seja, a dinâmica de alargamento confirma a dinâmica negativa de aprofundamento e agrava a sua extensão. É uma relação essencialmente diminuída pelo aprofundamento e exacerbada pelo alargamento;
- “**Perdas Dedutivas Fortes**” - Os fenómenos apresentam sinais contrários. À dinâmica positiva do aprofundamento opõe-se uma dinâmica negativa e de maior intensidade do alargamento, transformando uma tendência positiva numa tendência claramente negativa. É uma relação essencialmente “empurrada” pelo aprofundamento e fortemente inibida pelo alargamento;
- “**Perdas Dedutivas Fracas**” - Os fenómenos apresentam sinais contrários. À dinâmica positiva do aprofundamento opõe-se uma dinâmica negativa mas de menor intensidade do alargamento, conseguindo, no entanto, transformar uma tendência positiva numa tendência negativa. É uma relação essencialmente “empurrada” pelo aprofundamento e inibida pelo alargamento.

**FIGURA 8-2: A REPRESENTAÇÃO DE CONJUNTO DOS EFEITOS
“ALARGAMENTO” E “APROFUNDAMENTO”**

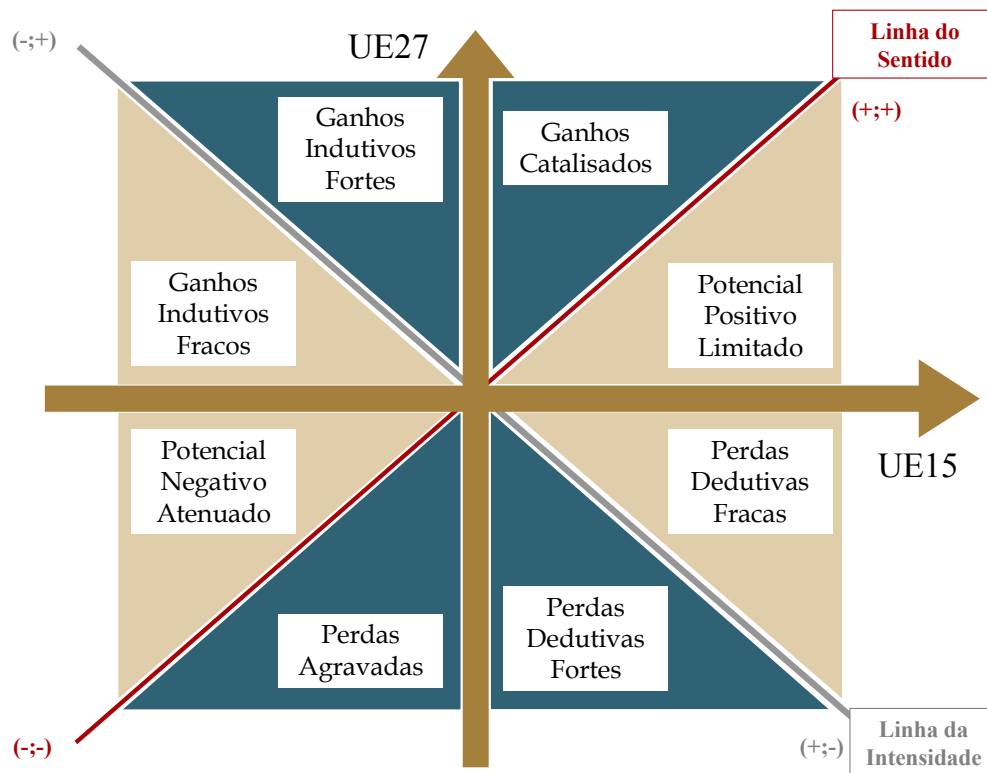


**FIGURA 8-3: MATRIZ DE ARTICULAÇÃO DOS EFEITOS “ALARGAMENTO” E “APROFUNDAMENTO”
(SINAIS VS. INTENSIDADES)**

		Alargamento			
		Sinal Negativo		Sinal Positivo	
		Intensidade Maior	Intensidade Menor	Intensidade Maior	Intensidade Menor
Aprofundamento	Sinal Negativo	Intensidade Maior	Potencial Negativo Atenuado		Ganhos Indutivos Fracos
		Intensidade Menor	Perdas Agravadas	Ganhos Indutivos Fortes	
	Sinal Positivo	Intensidade Maior	Perdas Dedutivas Fracas		Potencial Positivo Limitado
		Intensidade Menor	Perdas Dedutivas Fortes	Ganhos Catalisados	

Fonte: Augusto Mateus & Associados

8.1.4.2. *Os Efeitos de Desvio e Criação de Comércio na Economia Portuguesa resultantes da Articulação entre “Alargamento” e “Aprofundamento”*

A classificação dos resultados de cada relação bilateral de Portugal com os seus actuais parceiros comerciais na UE15, a que se procede de seguida, permite identificar o alcance do cruzamento dos efeitos do processo de alargamento com os efeitos do processo de aprofundamento, quer do ponto de vista das exportações, quer do ponto de vista das importações, fornecendo uma visão de conjunto das grandes tendências e desafios resultantes do impacto do alargamento no comércio bilateral intra-europeu da economia portuguesa.

8.1.4.2.1. *As Estimativas de Criação e Desvio de Comércio nas Exportações*

A análise dos efeitos de criação/desvio de comércio, ao nível das **exportações de Portugal para cada Estado-Membro** (Quadro 8-24, Figura 8-4 e Figura 8-5), permite agrupar as diversas relações bilaterais em grupos homogéneos de efeitos do alargamento sobre o aprofundamento, através do cruzamento dos resultados obtidos pelos dois modelos estimados (modelo de exportações e modelo de importações):

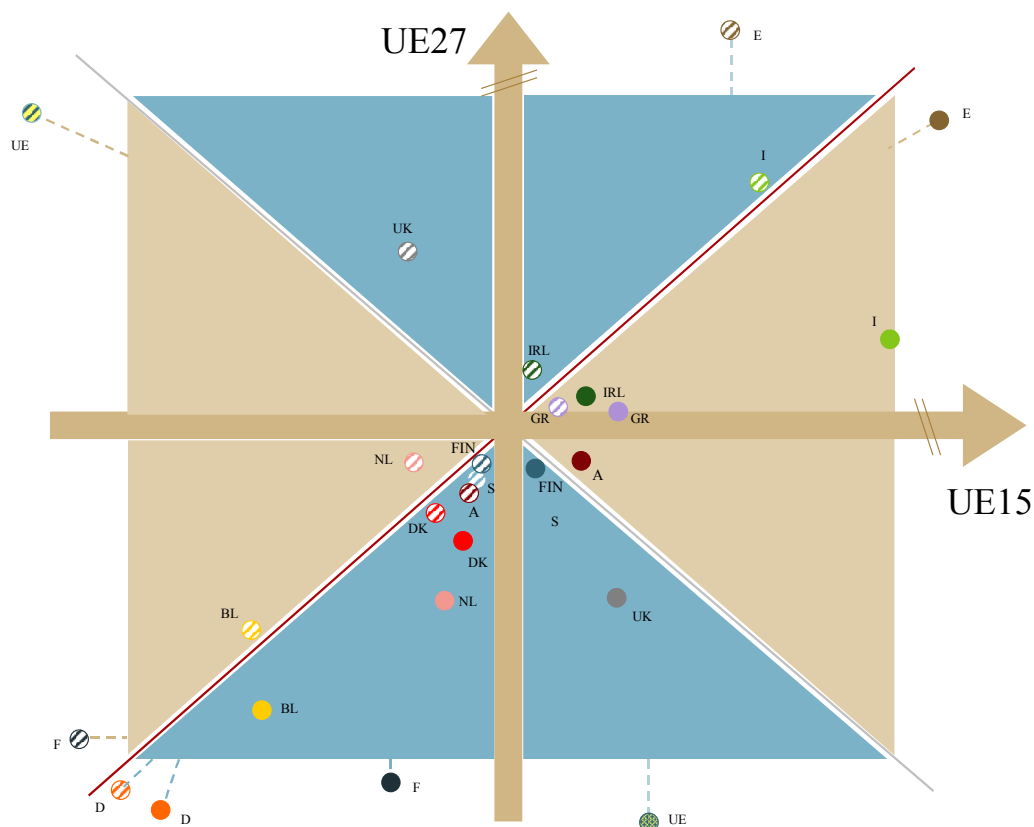
- As relações bilaterais de Portugal com a **Alemanha**, em maior grau, e com a **Dinamarca**, em menor grau, manifestam uma dinâmica potencial negativa de aprofundamento, a qual é agravada pelo processo de alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, a uma situação de **“Perdas Agravadas”**;
- As relações bilaterais de Portugal com a **Espanha**, em maior grau, e com a **Itália** e a **Irlanda**, em menor grau, manifestam uma dinâmica potencial positiva de aprofundamento, que pode ser atenuada ou potenciada pelo processo de alargamento, conduzindo, respectivamente, a uma situação de **“Potencial Positivo Limitado”** (segundo o modelo de exportações) ou de **“Ganhos Catalisados”** (segundo o modelo de importações);
- A relação bilateral de Portugal com a **Grécia** caracteriza-se por uma dinâmica potencial positiva de aprofundamento, a qual é reduzida pelo processo de alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, a uma situação de **“Potencial Positivo Limitado”**;

QUADRO 8-24: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO
(POR INTERMÉDIO DAS EXPORTAÇÕES)

	Modelo de Exportações		Efeitos do Alargamento	Modelo de Importações		Efeitos do Alargamento
	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE15	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE27		Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE15	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE27	
País Exportador – Portugal			Países Importadores – UE			
Alemanha	-7,43	-12,98	Perdas Agravadas	-9,33	-10,55	Perdas Agravadas
Áustria	0,50	-0,23	Perdas Dedutivas Fracas	-0,27	-0,52	Perdas Agravadas
Bélgica-Luxemburgo	-3,09	-3,89	Perdas Agravadas	-3,26	-2,90	Potencial Negativo Atenuado
Dinamarca	-0,35	-0,91	Perdas Agravadas	-0,61	-0,72	Perdas Agravadas
Espanha	6,80	6,60	Potencial Positivo Limitado	2,28	26,83	Ganhos Catalisados
Finlândia	0,12	-0,35	Perdas Dedutivas Fortes	-0,13	-0,24	Perdas Agravadas
França	-1,37	-5,19	Perdas Agravadas	-5,66	-4,33	Potencial Negativo Atenuado
Grécia	0,78	0,04	Potencial Positivo Limitado	0,38	0,12	Potencial Positivo Limitado
Holanda	-0,47	-1,76	Perdas Agravadas	-0,73	-0,20	Potencial Negativo Atenuado
Irlanda	0,52	0,20	Potencial Positivo Limitado	0,09	0,42	Ganhos Catalisados
Itália	4,03	0,97	Potencial Positivo Limitado	2,77	2,85	Ganhos Catalisados
R. Unido	0,78	-1,75	Perdas Dedutivas Fortes	-0,76	1,71	Ganhos Indutivos Fortes
Suécia	0,15	-0,66	Perdas Dedutivas Fortes	-0,19	-0,43	Perdas Agravadas
UE15	0,98	-19,90	Perdas Dedutivas Fortes	-15,42	12,04	Ganhos Indutivos Fracos

- As relações bilaterais de Portugal com a **França**, a **Bélgica** e o **Luxemburgo**, em maior grau, e com a **Holanda**, em menor grau, manifestam uma dinâmica potencial negativa de aprofundamento, a qual pode ser agravada ou atenuada pelo processo de alargamento, conduzindo, respectivamente, a uma situação de *“Perdas Agravadas”* (segundo o modelo de exportações) ou de *“Potencial Negativo Atenuado”* (segundo o modelo de importações);
- A relação bilateral de Portugal com o **Reino Unido** manifesta dinâmicas potenciais de aprofundamento divergentes entre os modelos (positiva, para o modelo das exportações, e negativa, para o modelo das importações), às quais se opõem dinâmicas potenciais, igualmente, divergentes em termos de alargamento (negativa, para o modelo das exportações, e positiva, para o modelo das importações), pelo que o efeito conjunto pode oscilar entre uma situação de *“Perdas Dedutivas Fortes”* (com o modelo de exportações) e uma situação de *“Ganhos Indutivos Fortes”* (com o modelo de importações);
- As relações bilaterais de Portugal com a **Finlândia** e com a **Suécia** manifestam dinâmicas potenciais de aprofundamento divergentes entre os modelos (positiva, para o modelo das exportações, e negativa, para o modelo das importações), às quais se opõem, em qualquer dos modelos, dinâmicas negativas de forte intensidade, em termos de alargamento, pelo que o efeito conjunto pode oscilar entre uma situação de *“Perdas Dedutivas Fortes”* (com o modelo de exportações) e uma situação de *“Perdas Agravadas”* (com o modelo de importações);
- A relação bilateral de Portugal com a **Áustria** manifesta dinâmicas potenciais de aprofundamento divergentes entre os modelos (positiva, para o modelo das exportações, e negativa, para o modelo das importações), às quais se opõem, em qualquer dos modelos, dinâmicas potenciais negativas de fraca intensidade (modelo de exportações) e de forte intensidade (modelo de importações), em termos de alargamento, pelo que o efeito conjunto pode oscilar entre uma situação de *“Perdas Dedutivas Fracas”* (com o modelo de exportações) e uma situação de *“Perdas Agravadas”* (com o modelo de importações).

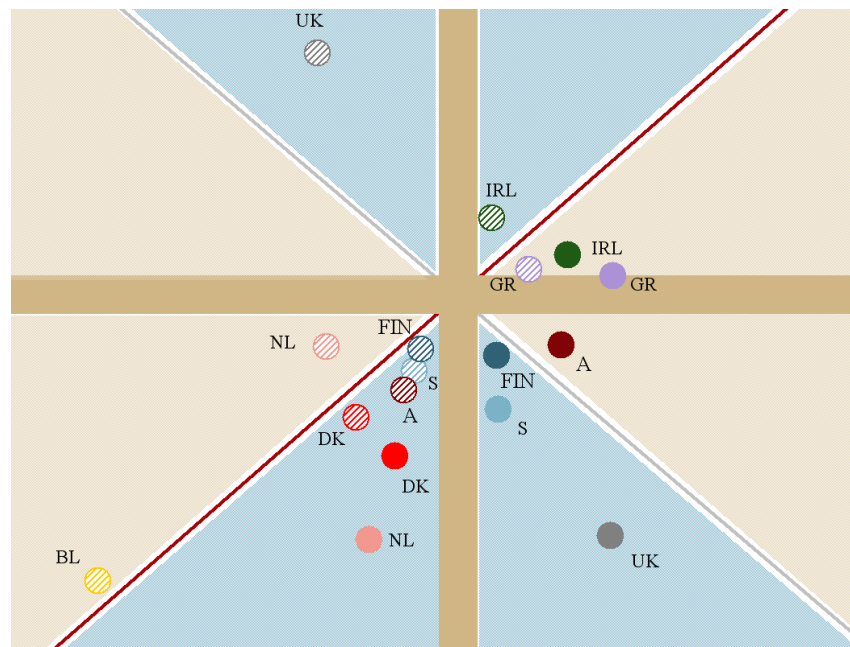
FIGURA 8-4: EFEITOS DO ALARGAMENTO NAS EXPORTAÇÕES POTENCIAIS DE PORTUGAL PARA CADA ESTADO-MEMBRO (MODELO DE EXPORTAÇÕES/MODELO IMPORTAÇÕES) – “ZOOM OUT”



Países		Modelo de Exportações	Modelo de Importações
Alemanha	D	●	⊘
Áustria	A	●	⊘
Belux	BL	●	⊘
Dinamarca	DK	●	⊘
Espanha	E	●	⊘
Finlândia	FIN	●	⊘
França	F	●	⊘
Grécia	GR	●	⊘
Holanda	NL	●	⊘
Irlanda	IRL	●	⊘
Itália	I	●	⊘
Reino Unido	UK	●	⊘
Suécia	S	●	⊘
UE	UE	●	⊘

Fonte: Augusto Mateus & Associados

FIGURA 8-5: EFEITOS DO ALARGAMENTO NAS EXPORTAÇÕES POTENCIAIS DE PORTUGAL PARA CADA ESTADO-MEMBRO (MODELO DE EXPORTAÇÕES/MODELO IMPORTAÇÕES) – “ZOOM IN”



O conjunto de tendências bilaterais, de sentido e intensidade distintos entre si, atrás apresentadas contribui para que, em termos agregados, os efeitos de desvio/criação de comércio entre Portugal e os seus actuais parceiros na UE15, no que respeita ao comportamento potencial das **exportações portuguesas**, sob o impacto do novo processo de alargamento no processo de aprofundamento em curso, evidenciem, a partir do modelo de exportações, uma situação de “*Perdas Dedutivas Fortes*” que, no entanto, a partir do modelo de importações, poderia ser invertida, conduzindo a uma situação de “*Ganhos Indutivos Fracos*”.

O sentido das dinâmicas de aprofundamento revelado pelos dois modelos é, assim, divergente – positivo, para o modelo das exportações, e negativo, para o modelo das importações –, verificando-se dinâmicas igualmente divergentes em termos de alargamento – negativa, para o modelo das exportações e positiva para o modelo das importações.

Como veremos mais adiante, para além do carácter aberto da própria natureza global do impacto do alargamento nas relações comerciais actuais de Portugal no espaço da UE15, a principal consequência deste resultado é a indiciar **dificuldades agravadas para as exportações portuguesas**, caso os fenómenos de mera reacção passiva de produção para

procuras oriundas dos mercados da UE15 (melhor captados pelos modelos de exportações) continuarem a prevalecer sobre fenómenos de conquista activa de novas oportunidades de venda no mercado interno europeu (melhor captados pelos modelos de importações).

8.1.4.2.2. *As Estimativas de Criação e Desvio de Comércio nas Importações*

A análise dos efeitos de criação/desvio de comércio, ao nível das **importações de Portugal oriundas de cada Estado-Membro** (Quadro 8-25, Figura 8-6 e Figura 8-7), permite, igualmente, agrupar as diversas relações bilaterais em grupos homogéneos de efeitos do alargamento sobre o aprofundamento, através do cruzamento dos resultados obtidos pelos dois modelos estimados (modelo de exportações e modelo de importações):

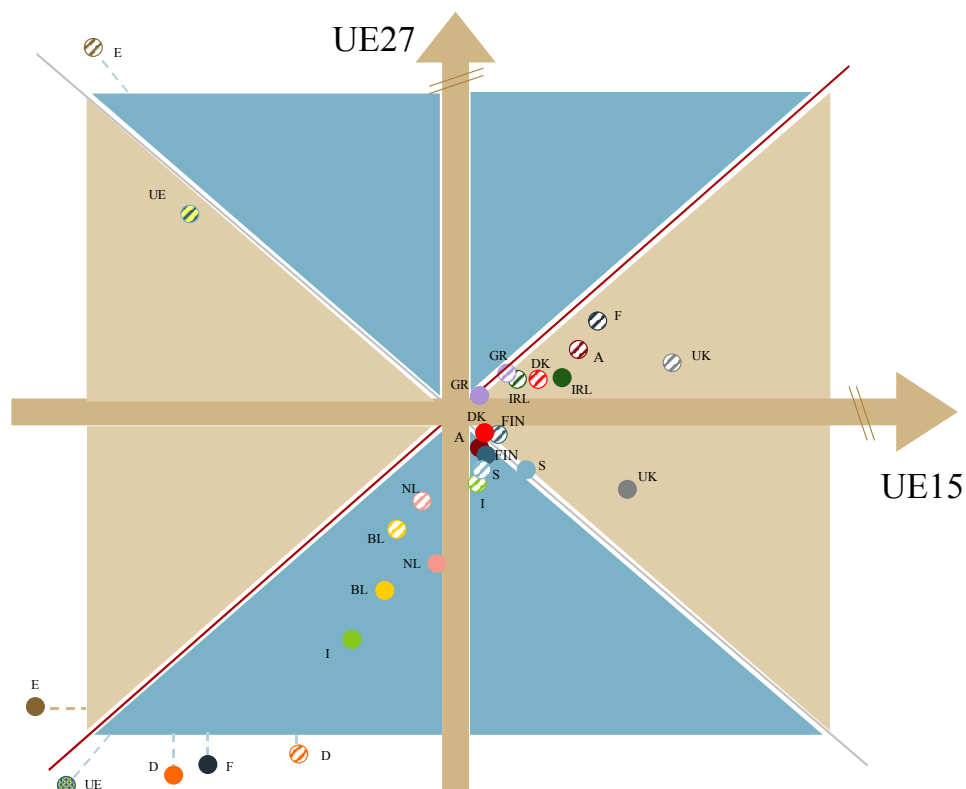
- As relações bilaterais de Portugal com a **Alemanha**, em maior grau, e com a **Holanda**, a **Bélgica** e o **Luxemburgo**, em menor grau, evidenciam uma dinâmica negativa de aprofundamento, que é agravada pelo processo de alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, a uma situação de “*Perdas Agravadas*”;
- A relação bilateral de Portugal com a **Espanha** evidencia uma dinâmica negativa de aprofundamento (no modelo de exportações e no modelo de importações), à qual se opõem dinâmicas de alargamento de sinal contrário (negativa, no modelo de exportações e positiva, no modelo de importações) e de diferentes intensidades, conduzindo a um resultado final que pode oscilar entre uma situação de “*Potencial Negativo Atenuado*” (segundo o modelo de exportações) ou de “*Ganhos Indutivos Fortes*” (segundo o modelo de importações);
- As relações bilaterais de Portugal com a **Grécia** e a **Irlanda** evidenciam uma dinâmica positiva de aprofundamento, a qual é reduzida pelo alargamento, conduzindo, de acordo com ambos os modelos, a uma situação de “*Potencial Positivo Limitado*”;
- A relação bilateral de Portugal com a **Itália** evidencia uma dinâmica de aprofundamento de sentido contrário (negativa, no modelo de exportações, e positiva, no modelo de importações); em qualquer dos casos a dinâmica de alargamento é de tal forma negativa que conduz, respectivamente, a uma situação de “*Perdas Agravadas*” (segundo o modelo de exportações) ou de “*Perdas Dedutivas Fortes*” (segundo o modelo de importações);

- As relações bilaterais de Portugal com o **Reino Unido**, em maior grau, e com a **Dinamarca**, em menor grau, evidenciam uma dinâmica positiva de aprofundamento, a qual é invertida (modelo de exportações) ou é limitada (modelo de importações) pelo alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, respectivamente, a uma situação de “*Perdas Dedutivas Fracas*” ou de “*Potencial Positivo Limitado*”;
- A relação bilateral de Portugal com a **França** evidencia uma dinâmica de aprofundamento de sentido contrário (negativa, no modelo de exportações, e positiva, no modelo de importações), à qual se opõem dinâmicas de alargamento igualmente de sinal contrário (negativa, no modelo de exportações, e positiva, no modelo de importações), pelo que o resultado final oscila entre uma situação de “*Perdas Agravadas*” (segundo o modelo de exportações) ou de “*Potencial Positivo Limitado*” (segundo o modelo de importações);
- As relações bilaterais de Portugal com a **Suécia** e a **Finlândia** evidenciam uma dinâmica positiva de aprofundamento, a qual é parcialmente ou totalmente invertida pelo alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, respectivamente, a uma situação de “*Perdas Dedutivas Fracas*” ou de “*Perdas Dedutivas Fortes*”;
- A relação bilateral de Portugal com a **Áustria** evidencia uma dinâmica positiva de aprofundamento, a qual é totalmente invertida (modelo de exportações) ou é parcialmente limitada (modelo de importações) pelo alargamento, conduzindo, de acordo com o modelo das exportações e das importações, respectivamente, a uma situação de “*Perdas Dedutivas Fortes*” ou “*Potencial Positivo Limitado*”.

QUADRO 8-25: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO
(POR INTERMÉDIO DAS IMPORTAÇÕES)

	Modelo de Exportações		Efeitos do Alargamento		Modelo de Importações		Efeitos do Alargamento
	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE15	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE27			Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE15	Desvio/ Criação de Comércio (em %) UE27	
País Importador – Portugal				Países Exportadores – UE			
Alemanha	-3,53	-6,75	Perdas Agravadas		-1,92	-4,52	Perdas Agravadas
Áustria	0,09	-0,16	Perdas Dedutivas Fortes		1,06	0,62	Potencial Positivo Limitado
Bélgica-Luxemburgo	-0,69	-1,62	Perdas Agravadas		-0,45	-0,88	Perdas Agravadas
Dinamarca	0,16	-0,13	Perdas Dedutivas Fracas		0,58	0,20	Potencial Positivo Limitado
Espanha	-7,77	-3,91	Potencial Negativo Atenuado		-6,39	7,21	Ganhos Indutivos Fortes
Finlândia	0,16	-0,19	Perdas Dedutivas Fortes		0,19	-0,13	Perdas Dedutivas Fracas
França	-3,18	-4,56	Perdas Agravadas		1,28	1,04	Potencial Positivo Limitado
Grécia	0,08	0,03	Potencial Positivo Limitado		0,33	0,26	Potencial Positivo Limitado
Holanda	-0,04	-1,29	Perdas Agravadas		-0,17	-0,67	Perdas Agravadas
Irlanda	0,78	0,17	Potencial Positivo Limitado		0,36	0,20	Potencial Positivo Limitado
Itália	-1,07	-2,38	Perdas Agravadas		0,07	-0,96	Perdas Dedutivas Fortes
R. Unido	1,44	-1,06	Perdas Dedutivas Fracas		1,62	0,82	Potencial Positivo Limitado
Suécia	0,38	-0,28	Perdas Dedutivas Fracas		0,14	-0,28	Perdas Dedutivas Fortes
UE15	-13,18	-22,14	Perdas Agravadas		-3,31	2,90	Ganhos Indutivos Fracos

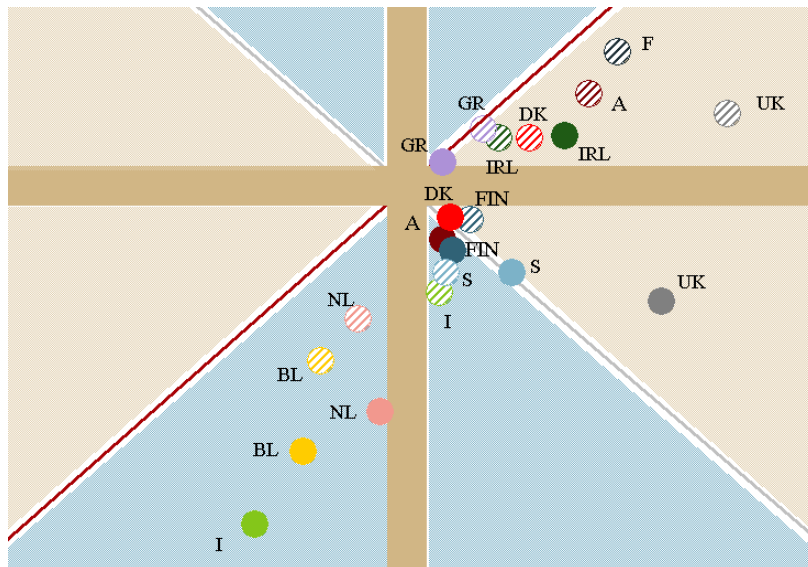
FIGURA 8-6: EFEITOS DO ALARGAMENTO NAS IMPORTAÇÕES POTENCIAIS DE PORTUGAL ORIUNDAS DE CADA ESTADO-MEMBRO (MOD. DE EXPORTAÇÕES/MOD. IMPORTAÇÕES) - “ZOOM OUT”



Países		Modelo de Exportações	Modelo de Importações
Alemanha	D	●	●
Áustria	A	●	●
Belux	BL	●	●
Dinamarca	DK	●	●
Espanha	E	●	●
Finlândia	FIN	●	●
França	F	●	●
Grécia	GR	●	●
Holanda	NL	●	●
Irlanda	IRL	●	●
Itália	I	●	●
Reino Unido	UK	●	●
Suécia	S	●	●
UE	UE	●	●

Fonte: Augusto Mateus & Associados

FIGURA 8-7: EFEITOS DO ALARGAMENTO NAS IMPORTAÇÕES POTENCIAIS DE PORTUGAL ORIUNDAS DE CADA ESTADO-MEMBRO (MOD. DE EXPORTAÇÕES/MOD. DE IMPORTAÇÕES) - “ZOOM IN”



O conjunto de tendências bilaterais, de sentido e intensidade distintos entre si, atrás apresentadas contribui para que, em termos agregados, os efeitos de desvio/criação de comércio entre Portugal e os seus actuais parceiros na **UE15**, em termos do comportamento potencial das **importações portuguesas**, sob o impacto do novo processo de alargamento no processo de aprofundamento em curso, apontem para uma situação de “**Perdas Agravadas**”, a partir do modelo de exportações, onde a dinâmica negativa de aprofundamento é agravada por uma dinâmica ainda mais negativa de alargamento, e para uma situação de “**Ganhos Indutivos Fracos**”, a partir do modelo de importações, onde a dinâmica negativa de aprofundamento é invertida por uma dinâmica positiva de alargamento.

Apesar da tendência para estimativas subavaliadas do potencial de importação da economia portuguesa, em função, como vimos, do seu traço distintivo de uma elevada propensão a importar, podem verificar-se, em qualquer dos modelos, os sinais que apontam para um desvio de comércio das importações portuguesas oriundas dos seus actuais parceiros comerciais na UE15.

Os resultados obtidos apontam, também, para potencialidades interessantes que poderão advir da evolução das relações comerciais, via importações, com a Espanha (onde seria possível uma inversão do potencial negativo associado ao aprofundamento), com a França e o Reino Unido (onde seria possível uma inversão parcial do potencial negativo do

aprofundamento) e com a Áustria, Grécia e Irlanda (onde seria possível encontrar ainda um potencial positivo, ainda que limitado pelo alargamento).

8.1.4.2.3. O Impacto da Articulação entre “Alargamento” e “Aprofundamento” nas Tendências do Comércio Intra-Europeu de Portugal

O conjunto, complexo e diversificado (no sentido e na intensidade), de tendências de evolução potencial do comércio bilateral de Portugal em função do novo quadro criado pela articulação entre os processos de alargamento e aprofundamento, encontra tradução, em termos globais, no valor apresentado para os efeitos agregados de desvio/criação de comércio entre Portugal e UE (tomada no seu conjunto) em termos de exportações portuguesas.

Os resultados obtidos na estimativa dos fluxos potenciais de comércio bilateral de Portugal correspondem a quatro modelos (dois modelos de exportações, um para o espaço da UE15 e outro para o espaço da UE27, e dois modelos de importações, um para o espaço da UE15 e outro para o espaço da UE27) que devem ser entendidos e comparados com os devidos cuidados na medida em que, embora construídos e estimados a partir do mesmo conjunto de variáveis explicativas, cada um deles exprime uma combinação particular, mais ampla ou mais restrita, dessas mesmas variáveis que, em cada um dos modelos, adquirem, também, capacidades explicativas diferenciadas.

Com efeito os quatro “melhores modelos” estimados consideram uma dupla clivagem que se revela particularmente útil para avaliar globalmente as grandes tendências de evolução dos fluxos de comércio intra-europeu da economia portuguesa no quadro da nova articulação entre alargamento e aprofundamento, isto é, temos:

- Uma clivagem entre **dinâmicas de avaliação dos fluxos** (exportações vs importações).

As exportações potenciais captam, como vimos, as **dinâmicas de oferta** dos pólos exportadores, quando são avaliadas através de modelos de exportações, e captam as **dinâmicas de procura** dos pólos importadores, quando são avaliadas através de modelos de importações. A liderança na “produção” dos fluxos de comércio depende, no entanto, do predomínio de comportamentos mais activos (“flow-maker”: a exportação do pólo *i* corresponde, no essencial, a um “esforço de venda” dos seus produtores e/ou distribuidores no mercado, intermédio ou final, do pólo *j*) ou mais passivos (“flow-taker”: a exportação do pólo *i* corresponde, no essencial, a um “esforço de compra” dos produtores e/ou distribuidores do pólo *j* dirigido aos

produtores do pólo *i*), sendo que, aos primeiros corresponde uma muito maior capacidade de aproveitamento de oportunidades reveladas pela procura;

- Uma clivagem entre **espaços de referência para a avaliação dos fluxos** (UE15 vs.UE27).

A passagem do referencial da UE15 para a UE27 arrasta, como vimos, uma alteração substancial da configuração das variáveis explicativas associadas, em especial, quer ao alargamento da **extensão** do mercado preferencial europeu (distância), quer ao reforço da **heterogeneidade** de dimensões, poder de compra e custos relativos de trabalho. Em termos gerais, como vimos, o “motor” da explicação dos fluxos potenciais de comércio no referencial da Europa alargada (UE27) valoriza muito mais os factores associados à distância e às diferenças de poder de compra, produtividade e nível salarial. A semelhança dimensional dos parceiros tende, por outro lado, a adquirir maior relevância na explicação das dinâmicas de procura (modelo de importações) no espaço da UE27 e maior relevância na explicação das dinâmicas de oferta (modelo de exportações) no espaço da UE15.

Os efeitos potenciais da articulação entre alargamento e aprofundamento na economia portuguesa são, neste quadro, complexos, sendo possível aferir que, no modelo de exportações, os valores agregados sem alargamento (UE15) são superiores aos valores agregados com alargamento (UE27) e que, no modelo de importações, os valores agregados sem alargamento (UE15) são inferiores aos valores agregados com alargamento (UE27).

As clivagens referidas conduzem, no entanto, a um número reduzido de situações onde a tendência de evolução revelada pelas estimativas das exportações potenciais de Portugal, antes e depois do alargamento, surge relativamente “aberta”, isto é, comportando diferenças com algum significado.

A generalidade dos actuais parceiros europeus de Portugal (9 entre 14) revela, em ambos os modelos, estimativas bastante convergentes que indiciam, com o alargamento, a possibilidade de uma ligeira acentuação de fenómenos de desvio de comércio (Áustria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Holanda, Finlândia, Suécia) ou de uma ligeira redução de fenómenos de criação de comércio (Grécia, Irlanda), qualquer deles com pouca expressão no conjunto das exportações portuguesas. As estimativas obtidas deixam, neste contexto, uma margem, mais ou menos relevante, de menor convergência apenas para os restantes cinco parceiros europeus actuais de Portugal.

Assim, importa destacar:

- Ao nível da clivagem dos espaços de referência para a avaliação dos fluxos, no modelo de exportações, quatro países tendem a concentrar o essencial (71,6%) dos efeitos de desvio de comércio com o alargamento (UE27 vs UE15), isto é, a **Alemanha** com 26,6%, a **França**, com 18,3%, a **Itália** com 14,7% e o **Reino Unido**, com 12,1%);
- Ao nível da clivagem dos espaços de referência para a avaliação dos fluxos, no modelo de importações, um único país, a **Espanha**, tende a concentrar o essencial (89,4%) dos efeitos de criação de comércio com o alargamento (UE27 vs UE15), surgindo apenas a **Itália**, com 9%, com um valor significativo;
- Ao nível da clivagem das dinâmicas de avaliação apenas três países tendem a revelar disparidades significativas ao nível das estimativas das exportações potenciais quer no espaço da UE15, quer no espaço da UE27, isto é, a **Espanha** (-4,5% de criação de comércio na UE15 e + 20,2% de criação de comércio na UE27 nas estimativas fornecidas pelo modelo de importações quando comparadas com as estimativas fornecidas pelo modelo de exportações), o **Reino Unido** (-1,6% de criação de comércio na UE15 e + 3,5% criação de comércio na UE27 nas estimativas fornecidas pelo modelo de importações quando comparadas com as estimativas fornecidas pelo modelo de exportações) e a **Itália** (-1,3% de criação de comércio na UE15 e + 1,9% de criação de comércio na UE27 nas estimativas fornecidas pelo modelo de importações quando comparadas com as estimativas fornecidas pelo modelo de exportações).

A principal conclusão a retirar, neste quadro, é a de que embora a tendência mais provável de evolução das exportações portuguesas, sob o impacto da articulação do “novo” processo de alargamento com o “velho” processo de aprofundamento, seja a de um significativo desvio de comércio, existe um “caminho estreito” que pode vir a permitir seja uma moderação da intensidade desse efeito negativo de desvio de comércio, seja, com menos probabilidade, uma inversão do próprio sentido negativo dos efeitos do alargamento da UE sobre a economia portuguesa.

A evolução das relações bilaterais Portugal-Espanha e Portugal-Alemanha, e do respectivo *trade-off*, constitui o terreno decisivo de onde se determina e decide o sentido e a intensidade dos efeitos do ajustamento da economia portuguesa ao alargamento europeu.

Com efeito, face a uma tendência relevante de desvio de comércio com a **Alemanha** (oriunda do aprofundamento e agravada pelo alargamento), as estimativas indiciam, com muita clareza, que só a tendência relevante de criação de comércio com a **Espanha** (oriunda do aprofundamento e potenciada pelo alargamento) apresenta força suficiente para a poder compensar. A polarização Alemanha-Espanha pode ser generalizada, mantendo o protagonismo decisivo destes dois mercados, aos espaços central e sul da actual UE15 onde as exportações portuguesas deverão registar, respectivamente, perdas, mais fortes e prováveis, e ganhos, menos fortes e prováveis (Figura 8-8 e Figura 8-9).

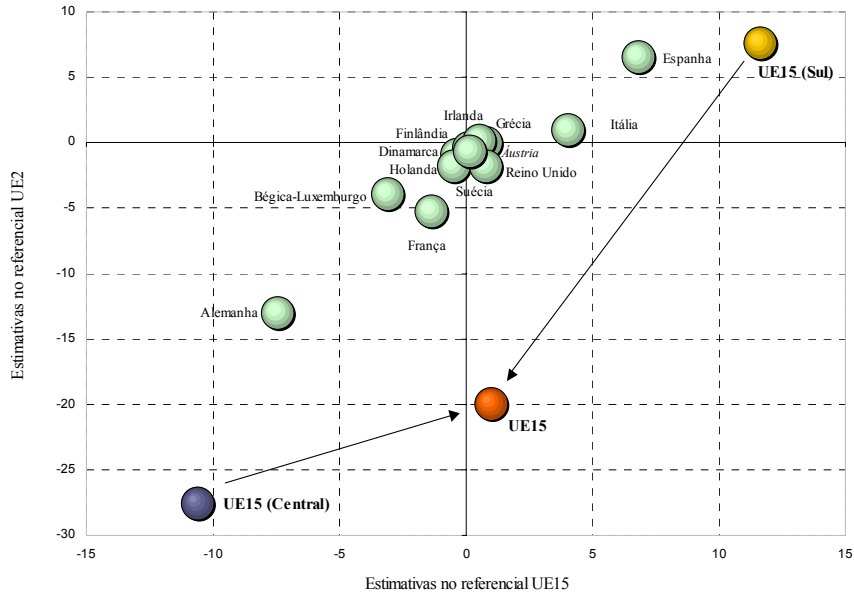
Os resultados obtidos com os modelos gravitacionais estimados são, finalmente, muito explícitos, quanto aos **dois grandes desafios do alargamento** para a evolução das exportações portuguesas, isto é, importa ser capaz de **moderar as perdas potenciais no mercado alemão e catalisar os ganhos potenciais no mercado espanhol**, para poder sair do alargamento sem perdas substanciais.

As mudanças exigidas para vencer estes dois desafios parecem passar, no caso alemão, dado o afastamento geográfico, mais pela consolidação e qualificação do IDE alemão em Portugal enquanto factor indutor de comércio (investimento → comércio) e, no caso espanhol, dada a proximidade geográfica, mais por uma capacidade reforçada de venda e distribuição suportada, forçosamente, também, numa maior qualidade e valor acrescentado dos produtos (comércio → investimento).

A dimensão do “desafio espanhol” poderá ajudar a despoletar um interesse internacional mais vasto pelos produtos portugueses, susceptível de minorar ou inverter os efeitos de situações potencialmente negativas (França e Reino Unido) ou catalisar os efeitos de situações ligeiramente positivas (Itália, sobretudo, e, também Irlanda e Grécia) em fluxos efectivos superiores. A capacidade de penetrar no mercado espanhol ditará, na prática, em grande medida, a extensão dos benefícios que a economia portuguesa conseguirá retirar do processo de alargamento da União Europeia.

FIGURA 8-8: A EVOLUÇÃO POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL (UE27 vs. UE15)**DINÂMICA POTENCIAL DE OFERTA****(LIDERANÇA DO PÓLO IMPORTADOR REVELADA PELO MODELO DE EXPORTAÇÕES)**

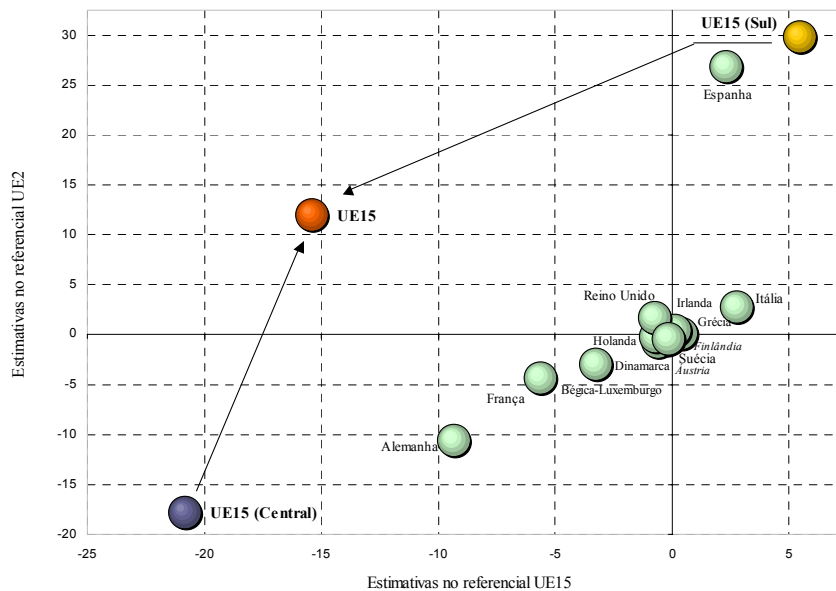
(Criação (+) / Desvio (-) de Comércio, em % das Exportações Totais)



Fonte: Augusto Mateus & Associados

FIGURA 8-9: A EVOLUÇÃO POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL (UE27 vs. UE15)**DINÂMICA POTENCIAL DE PROCURA****(LIDERANÇA DO PÓLO EXPORTADOR REVELADA PELO MODELO DE IMPORTAÇÕES)**

(Criação (+) / Desvio (-) de Comércio, em % das Exportações Totais)



Fonte: Augusto Mateus & Associados

8.1.4.2.4. Os Efeitos Globais do Alargamento

Uma vez estimados os modelos gravitacionais para o espaço da UE actual e da UE alargada e, uma vez aferidos os efeitos do alargamento sobre o aprofundamento, é, por fim, chegada a altura de quantificar o efeito líquido do processo de alargamento sobre cada uma das relações bilaterais entre Portugal e os seus parceiros comerciais, quer por via das exportações quer por via das importações, e, desta forma, completar o quadro de estudo do impacto do alargamento da UE na economia portuguesa em termos agregados.

Para determinar o efeito líquido do alargamento sobre cada relação bilateral entre Portugal e os seus parceiros comerciais intra-UE15, foi deduzido um sistema de equações a partir de relações que se poderiam identificar entre ambos os processos de construção europeia (alargamento e aprofundamento) e foram formuladas várias hipóteses académicas tendo em vista a sua resolução – ver Caixa de Texto 8-1.

CAIXA DE TEXTO 8-1: APURAMENTO DO EFEITO LÍQUIDO DO ALARGAMENTO (TENDO EM CONTA OS MODELOS GRAVITACIONAIS ESTIMADOS PARA A UE27 E PARA A UE15)

O apuramento do efeito líquido do processo de alargamento da União Europeia a Leste, sobre a economia portuguesa, pode ser deduzido com base nos resultados dos modelos gravitacionais aplicados ao contexto da UE27 e da UE15.

Com efeito sabemos que:

$$UE27^i = f(A^i; P^i) \text{ e que } UE15^i = g(A^i; P^i),$$

onde:

- $UE27^i$ - resultado obtido entre Portugal e o país (ou agregado) “i” no modelo gravitacional a 27 países;
- $UE15^i$ - resultado obtido entre Portugal e o país (ou agregado) “i” no modelo gravitacional a 15 países;
- f e g - funções de transformação (sendo que $f \neq g$);
- A^i - efeito global líquido do processo de alargamento no país “i”;
- P^i - efeito global líquido do processo de aprofundamento no país “i”.

Deste modo, o efeito líquido de ambos os processos de aprofundamento e de alargamento, para cada país “i”, pode ser dado pelo seguinte sistema de equações:

$$\begin{cases} UE27^i = A_1^i + P_1^i \\ UE15^i = P_2^i + A_2^i \end{cases},$$

em que:

- A_1^i e A_2^i - correspondem aos efeitos líquidos do processo de alargamento no país “i”, a 27 e a 15 países, respectivamente;
- P_1^i e P_2^i - correspondem aos efeitos líquidos do processo de aprofundamento no país “i”, a 27 e a 15 países, respectivamente.

O efeito global líquido do processo de alargamento (A^i) será, então, dado pela proporção dos efeitos deste processo que começaram a ser absorvidos pelos actuais Estados-Membros da UE (A_2^i - “efeitos de espectro” do alargamento) e pela proporção dos efeitos deste processo que serão posteriormente absorvidos no contexto de consubstanciação da UE alargada (A_1^i - “efeitos de efectivação” do alargamento).

O efeito global líquido do processo de aprofundamento (P^i) será, então, dado pela proporção dos efeitos deste processo que já foram (têm vindo) a ser absorvidos pelos actuais Estados-Membros da UE (P_2^i - “efeitos de consolidação” do mercado europeu) e pela proporção dos efeitos deste processo que serão posteriormente absorvidos no contexto de consolidação da UE alargada (P_1^i - “efeitos de ampliação” do mercado europeu).

Temos então que:

$$\begin{cases} A^i = A_1^i + A_2^i \\ P^i = P_1^i + P_2^i \end{cases}$$

O conjunto de raciocínios dedutivos efectuados até aqui, conduz-nos a um sistema de 4 equações simultâneas e de 6 incógnitas (variáveis), ou seja a uma indeterminação, pelo que se torna necessário apurar outras relações que envolvam as variáveis do sistema por forma a conseguir levantar a indeterminação

$$\begin{cases} UE27^i = A_1^i + P_1^i \\ UE15^i = P_2^i + A_2^i \\ A^i = A_1^i + A_2^i \\ P^i = P_1^i + P_2^i \end{cases}$$

Considerem-se, então, para o efeito os seguintes coeficientes:

$$\frac{A_1^i}{UE27^i} = x ; \quad \frac{P_1^i}{UE27^i} = y ; \quad \frac{P_2^i}{UE15^i} = w ; \quad \frac{A_2^i}{UE15^i} = z$$

Para resolvermos o sistema em ordem a A^i e P^i , necessitamos de assumir determinadas hipóteses sobre o valor dos coeficientes e as relações de interdependência que estabelecem entre si. Apresentam-se, então, infra um conjunto de hipóteses de trabalho que decorrem directamente do senso comum e da literatura económica existente, e que permitirão, inequivocamente, resolver o sistema.

Hipóteses Base:

1. $x > y$, ou seja, é natural que num modelo que contempla não só os actuais Estados-Membros mas também os países candidatos, o peso do alargamento seja superior ao peso do aprofundamento;
2. $w > z$, ou seja, é natural que num modelo que apenas contempla os actuais Estados-Membros, o peso do aprofundamento seja superior ao peso do alargamento;
3. $z < y$, ou seja, é natural que o peso do alargamento num modelo que apenas contempla os actuais Estados-Membros seja inferior ao peso do aprofundamento num modelo que contempla todos os Estados-Membros e todos os países candidatos.

Hipóteses Adicionais:

4. $y < 0,5 * x$, ou seja, parece imediato que o peso do aprofundamento, num modelo que contempla todos os Estados-Membros e todos os países candidatos e que, por conseguinte, possui uma elevada componente de alargamento no seu seio, seja menos de metade do peso do alargamento nesse modelo;
5. $z \leq 0,2 * w$, ou seja, parece imediato que o peso do alargamento num modelo que contempla todos os Estados-Membros actuais mas que não contempla qualquer um dos países candidatos e, que, por conseguinte, é fortemente movido por dinâmicas de aprofundamento, seja substancialmente inferior ao peso do aprofundamento; o valor de 20% advém do facto de que o cenário do “mais do que provável” alargamento possa ter condicionado, de alguma forma, as relações bilaterais entre os actuais Estados-Membros.

Tendo presente este conjunto de hipóteses simplificadoras, assumimos os seguintes valores para cada um dos coeficientes, respeitando as condições expostas supra:

$$x = 0,75 ; y = 0,25 ; w = 0,85 ; z = 0,15$$

Desta modo, o sistema enunciado assume a seguinte forma:

$$\left\{ \begin{array}{l} UE27^i = A_1^i + P_1^i \\ UE15^i = P_2^i + A_2^i \\ A^i = A_1^i + A_2^i \\ P^i = P_1^i + P_2^i \\ A_1^i = 0,75 * UE27^i \\ P_1^i = 0,25 * UE27^i \\ A_2^i = 0,15 * UE15^i \\ P_2^i = 0,85 * UE15^i \end{array} \right.$$

Assim sendo, pela substituição mútua destas expressões e por simples manipulações matemáticas, torna-se finalmente possível resolver o sistema em ordem a A^i e P^i (já temos 8 equações e 6 incógnitas), ou seja, deduzir os efeitos líquidos globais do alargamento e do aprofundamento, país (agregado) a país (agregado):

$$A^i = 0,75 * UE27^i + 0,15 * UE15^i \quad \text{e} \quad P^i = 0,85 * UE15^i + 0,25 * UE27^i$$

Nota: O modelo também foi testado com $x = 0,70$; $y = 0,30$; $w = 0,90$; $z = 0,10$, e os resultados são marginalmente diferentes.

No quadro seguinte, apresenta-se, então, a dedução dos efeitos líquidos do alargamento para as relações bilaterais de Portugal com cada um dos actuais Estados-Membros, em termos de exportações e de importações.

**QUADRO 8-26: EFEITO LÍQUIDO DO ALARGAMENTO SOBRE AS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES
PORTUGUESAS FACE AOS ACTUAIS ESTADOS MEMBROS**

	Efeito Líquido do Alargamento sobre as Exportações Portuguesas		Efeito Líquido do Alargamento sobre as Importações Portuguesas	
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Modelo de Exportações	Modelo de Importações
	País Exportador – Portugal		Países Exportadores – UE	
	Países Importadores - UE		País Importador - Portugal	
Alemanha	-10,85	-9,31	-5,59	-3,68
Áustria	-0,10	-0,43	-0,11	0,62
Bélgica e Luxemburgo	-3,38	-2,67	-1,32	-0,73
Dinamarca	-0,73	-0,63	-0,07	0,23
Espanha	5,97	20,46	-4,10	4,45
Finlândia	-0,24	-0,20	-0,12	-0,07
França	-4,09	-4,09	-3,90	0,97
Grécia	0,15	0,15	0,04	0,24
Holanda	-1,39	-0,26	-0,98	-0,53
Irlanda	0,23	0,33	0,25	0,20
Itália	1,33	2,56	-1,95	-0,71
R. Unido	-1,19	1,16	-0,58	0,86
Suécia	-0,47	-0,35	-0,15	-0,19
UE	-14,77	6,72	-18,58	1,68

No que concerne às relações bilaterais, de exportação e de importação, de Portugal com os ACO, a aferição do efeito líquido do processo de alargamento, em termos do impacto que este processo produzirá no posicionamento competitivo da economia portuguesa, pressupõe que se considere a efectiva adesão dos novos países, isto é, que se assuma cada um dos ACO como um Estado Membro da UE, beneficiando, portanto, do facto de passarem a pertencer a uma área preferencial de comércio, e, mais concretamente, a um mercado interno sem barreiras regulatórias que, de outra forma impediriam ou restringiriam as relações comerciais entre aqueles países e os países da UE15. Em termos práticos, a contemplação destes pressupostos traduz-se na aplicação de um valor de “1” na variável *dummy* “UE” utilizada no modelo gravitacional a 27 países, a cada país da Europa de Leste, ou seja, consiste em assumir que os ACO passam a ser membros efectivos da UE, daí resultando, obviamente, novos potenciais de criação/desvio de comércio face ao nosso país (ver Quadro 8-27).

QUADRO 8-27: EFEITOS DE DESVIO VS. CRIAÇÃO DE COMÉRCIO
ENTRE PORTUGAL E OS ACO – UE27 (DUMMY “UE”=1)

EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS							
	Modelo de Exportações				Modelo de Importações		
	Potencial vs Efectivo (em %)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)		Potencial vs Efectivo (em %)	Peso na Estrutura de Exportações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
País Exportador - Portugal							
Países Importadores – ACO							
Bulgária	188,44	0,04	0,08		407,86	0,04	0,17
Eslovénia	1088,10	0,02	0,16		1263,96	0,02	0,19
Estónia	243,47	0,01	0,03		432,66	0,01	0,06
Eslováquia	647,29	0,02	0,15		711,08	0,02	0,16
Hungria	-23,93	0,36	-0,09		46,87	0,36	0,17
Letónia	483,37	0,01	0,06		613,19	0,01	0,08
Lituânia	612,18	0,02	0,11		973,93	0,02	0,17
Malta e Chipre	262,15	0,10	0,26		544,89	0,10	0,53
Polónia	174,80	0,33	0,57		258,07	0,33	0,84
República Checa	197,38	0,11	0,22		447,67	0,11	0,51
Roménia	688,75	0,04	0,25		794,93	0,04	0,29
Efeito Agregado ACO			1,80		Efeito Agregado ACO		
IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS							
	Modelo de Exportações				Modelo de Importações		
	Potencial vs Efectivo Ponderado (em %)	Peso na Estrutura de Importações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)		Potencial vs Efectivo Ponderado (em %) – (1)	Peso na Estrutura de Importações (%)	Desvio/ Criação de Comércio (em %)
Países Exportadores – ACO							
País Importador - Portugal							
Bulgária	55,24	0,05	0,03		76,64	0,05	0,04
Eslovénia	220,18	0,03	0,07		531,69	0,03	0,16
Estónia	24,52	0,02	0,00		95,19	0,02	0,02
Eslováquia	294,87	0,02	0,07		657,77	0,02	0,15
Hungria	64,81	0,17	0,11		97,17	0,17	0,17
Letónia	294,41	0,01	0,02		557,02	0,01	0,03
Lituânia	568,62	0,00	0,03		748,30	0,00	0,04
Malta e Chipre	288,14	0,01	0,02		656,65	0,01	0,06
Polónia	292,05	0,10	0,28		431,99	0,10	0,41
República Checa	35,74	0,24	0,09		74,12	0,24	0,18
Roménia	39,04	0,06	0,02		160,42	0,06	0,10
Efeito Agregado ACO			0,74		Efeito Agregado ACO		

Uma vez calculados os “novos potenciais” de comércio que se podem estabelecer, bilateralmente, entre Portugal e os novos Estados Membros da União Europeia Alargada, apresentam-se de seguida (Quadro 8-28) o efeito líquido do alargamento para cada relação bilateral (que corresponde, para este grupo de países ao desvio/criação de comércio apurado).

QUADRO 8-28: EFEITO LÍQUIDO DO ALARGAMENTO SOBRE AS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS FACE AOS FUTUROS ESTADOS MEMBROS

	Efeito Líquido do Alargamento sobre as Exportações Portuguesas		Efeito Líquido do Alargamento sobre as Importações Portuguesas	
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Modelo de Exportações	Modelo de Importações
	País Exportador – Portugal Países Importadores – ACO		Países Exportadores – ACO País Importador – Portugal	
Bulgária	0,08	0,17	0,03	0,04
Eslovénia	0,16	0,19	0,07	0,16
Estónia	0,03	0,06	0,00	0,02
Eslováquia	0,15	0,16	0,07	0,15
Hungria	-0,09	0,17	0,11	0,17
Letónia	0,06	0,08	0,02	0,03
Lituânia	0,11	0,17	0,03	0,04
Malta e Chipre	0,26	0,53	0,02	0,06
Polónia	0,57	0,84	0,28	0,41
República Checa	0,22	0,51	0,09	0,18
Roménia	0,25	0,29	0,02	0,10
ACO	1,80	3,17	0,74	1,35

Posteriormente, foram construídos três cenários de variação para os referidos fluxos de comércio, com base em medidas de dispersão estatística. Para este efeito, assumiu-se que os resultados do modelo de exportações constituem o extremo inferior de um intervalo de variação e que os resultados do modelo de importações constituem o extremo superior desse mesmo intervalo, obtendo-se, por conseguinte, um intervalo contínuo de variação, sobre o qual podem ser aplicadas medidas de dispersão estatística, consubstanciando os seguintes cenários:

- **Cenário Fraco** – Dado pelo valor situado no Percentil 25 do intervalo contínuo de variação;

- **Cenário Intermédio** – Dado pelo valor situado no Percentil 50 (valor mediano) do intervalo contínuo de variação;
- **Cenário Forte** – Dado pelo valor situado no Percentil 75 do intervalo contínuo de variação.

Da análise dos quadros, a principal ideia que ressalta em termos de **exportações** portuguesas (Quadro 8-29) é o provável **desvio de comércio com a UE** e a provável **criação de comércio com os ACO**, confirmados quer pelo **cenário fraco** quer pelo **cenário intermédio** de variação, no caso dos actuais Estados-Membros, e por todos os cenários, no caso dos “novos” Estado-Membros. Apenas no **cenário forte** aparece a **possibilidade potencial de criação de comércio** quer com a UE15, quer com os novos Estados Membros. Mais uma vez se constata que, no primeiro caso (UE), o desafio do mercado espanhol configura um elemento fulcral destes ganhos de comércio, sendo seguido, a alguma distância, pelo mercados italiano e, a longa distância, pelo mercado britânico e irlandês, emergindo, no essencial, a ideia de que a possibilidade de transformar o impacto do alargamento sobre a economia portuguesa num processo indutor de alguns ganhos comerciais e de assumir esse impacto como um móbil indutor de crescimento competitivo e de afirmação internacional dos produtos portugueses depende, tão somente, da capacidade das empresas portuguesas responderem afirmativamente à necessidade de darem um salto qualitativo.

Se esta meta for alcançada, Portugal conseguirá começar por se impor, numa primeira instância, no mercado espanhol, e, numa segunda instância, noutros mercados dos actuais Estados-Membros e dos novos aderentes. Caso contrário, confirmar-se-ão, os **cenários fraco e intermédio**, e, portanto, um **desvio de comércio** das nossas exportações que serão crescentemente substituídas pelos produtos oriundos de países com baixos salários e elevadas qualificações (Países de Leste).

No que concerne aos resultados obtidos para as **importações** portuguesas (Quadro 8-30), qualquer dos cenários configura um **potencial de desvio de comércio com a UE** (muito justificado pela redução das importações oriundas da Alemanha e Itália) e de **criação de comércio com os ACO**, indiciando que a tendência global passará por uma deslocalização das nossas importações para Leste, numa tentativa de aproveitar o aparecimento de produtos com qualidade idêntica, mas que se apresentam a preços mais baixos.

QUADRO 8-29: EFEITO LÍQUIDO E CENÁRIOS DE VARIAÇÃO (EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS)

	Efeito Líquido do Alargamento		Cenários de Variação		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Cenário Fraco (Percentil 25)	Cenário Intermédio (Mediana)	Cenário Forte (Percentil 75)
País Exportador – Portugal					
Países Importadores - UE					
Alemanha	-10,85	-9,31	-10,46	-10,46	-9,70
Áustria	-0,10	-0,43	-0,35	-0,35	-0,18
Belux	-3,38	-2,67	-3,20	-3,20	-2,85
Dinamarca	-0,73	-0,63	-0,71	-0,71	-0,65
Espanha	5,97	20,46	9,59	9,59	16,84
Finlândia	-0,24	-0,20	-0,23	-0,23	-0,21
França	-4,09	-4,09	-4,09	-4,09	-4,09
Grécia	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Holanda	-1,39	-0,26	-1,11	-1,11	-0,54
Irlanda	0,23	0,33	0,25	0,25	0,30
Itália	1,33	2,56	1,64	1,64	2,25
R. Unido	-1,19	1,16	-0,60	-0,60	0,58
Suécia	-0,47	-0,35	-0,44	-0,44	-0,38
UE	-14,77	6,72	-9,40	-4,03	1,34
País Exportador – Portugal					
Países Importadores - ACO					
Bulgária	0,08	0,17	0,10	0,13	0,15
Eslovénia	0,16	0,19	0,17	0,18	0,18
Estónia	0,03	0,06	0,04	0,04	0,05
Eslováquia	0,15	0,16	0,15	0,15	0,16
Hungria	-0,09	0,17	-0,02	0,04	0,11
Letónia	0,06	0,08	0,07	0,07	0,07
Lituânia	0,11	0,17	0,12	0,14	0,16
Malta e Chipre	0,26	0,53	0,32	0,39	0,46
Polónia	0,57	0,84	0,64	0,70	0,77
República Checa	0,22	0,51	0,30	0,37	0,44
Roménia	0,25	0,29	0,26	0,27	0,28
ACO	1,80	3,17	2,14	2,48	2,82
Efeito Global	-12,97	9,89	-7,26	-1,55	4,16

QUADRO 8-30: EFEITO LÍQUIDO E CENÁRIOS DE VARIAÇÃO (IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS)

	Efeito Líquido do Alargamento		Cenários de Variação		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Cenário Fraco (Percentil 25)	Cenário Intermédio (Mediana)	Cenário Forte (Percentil 75)
Países Exportadores – UE					
País Importador - Portugal					
Alemanha	-5,59	-3,68	-5,11	-4,64	-4,16
Áustria	-0,11	0,62	0,08	0,26	0,44
Belux	-1,32	-0,73	-1,17	-1,03	-0,88
Dinamarca	-0,07	0,23	0,00	0,08	0,16
Espanha	-4,10	4,45	-1,96	0,18	2,32
Finlândia	-0,12	-0,07	-0,11	-0,09	-0,08
França	-3,90	0,97	-2,68	-1,46	-0,25
Grécia	0,04	0,24	0,09	0,14	0,19
Holanda	-0,98	-0,53	-0,86	-0,75	-0,64
Irlanda	0,25	0,20	0,21	0,22	0,24
Itália	-1,95	-0,71	-1,64	-1,33	-1,02
R. Unido	-0,58	0,86	-0,22	0,14	0,50
Suécia	-0,15	-0,19	-0,18	-0,17	-0,16
UE	-18,58	1,68	-13,52	-8,45	-3,39
Países Exportadores – ACO					
País Importador - Portugal					
Bulgária	0,03	0,04	0,03	0,03	0,04
Eslovénia	0,07	0,16	0,09	0,11	0,14
Estónia	0,00	0,02	0,01	0,01	0,02
Eslováquia	0,07	0,15	0,09	0,11	0,13
Hungria	0,11	0,17	0,12	0,14	0,15
Letónia	0,02	0,03	0,02	0,02	0,03
Lituânia	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03
Malta e Chipre	0,02	0,06	0,03	0,04	0,05
Polónia	0,28	0,41	0,31	0,35	0,38
República Checa	0,09	0,18	0,11	0,13	0,16
Roménia	0,02	0,10	0,04	0,06	0,08
ACO	0,74	1,35	0,89	1,04	1,20
Efeito Global	-17,84	3,03	-12,63	-7,41	-2,19

Legenda:



Desvio de Comércio



Criação de Comércio

8.1.5. O Comércio Externo Intra-Comunitário de Portugal Após o Alargamento a Leste (uma Análise por Sectores)

No ponto anterior, procurou-se perspectivar a evolução potencial das relações de comércio entre os países da União Alargada, dando, obviamente, particular ênfase às relações bilaterais de Portugal com cada um dos seus parceiros comerciais intra-UE27, quer por via das exportações, quer por via das importações, como forma de detectar oportunidades e ameaças para a economia portuguesa resultantes do processo de alargamento da UE.

Toda essa análise, à semelhança da maioria dos estudos internacionais que se debruçam sobre os potenciais de comércio entre os ACO e os actuais membros da União Europeia, teve por base uma perspectiva global da economia (entenda-se, análise por países ou grupos de países) e abordou, sobretudo, efeitos agregados potenciais, intrínsecos a cada relação bilateral, de índole exportadora ou importadora, sem procurar apurar quais as actividades, mais e menos, responsáveis por tais comportamentos cumulativos.

Este exercício de aferição dos impactos do alargamento sobre a economia portuguesa, no qual assentam as bases para as recomendações de política económica que se apresentam no final do estudo, parece-nos, no entanto, que só ficaria completo se integrasse, precisamente, uma particularização dos efeitos globais para um nível de análise sectorial. Em nosso entender, esta tarefa de aprofundamento sectorial revela-se bastante importante, na medida em que permitirá distinguir o comportamento dos fluxos comerciais de um conjunto alargado de sectores e, assim, explorar, prospectivamente, quais os sectores que serão mais ou menos afectados (mais ou menos sensíveis) pelo alargamento da União Europeia a Leste, emitindo indícios sobre os potenciais problemas de ajustamento e sobre as iniciativas com maiores potencialidades de sucesso, sector a sector.

A contribuição deste ponto é, então, a de usar uma base de dados sectoriais, constituída por fluxos bilaterais, para detectar diferenças entre os vários sectores que serão objecto de estudo e, por conseguinte, identificar onde residirão as principais dificuldades e onde emergirão as principais apostas comerciais para as empresas portuguesas, como resultado do alargamento da UE. Ou seja, pretende-se, no fundo, constituir uma base de investigação que permita determinar, em maior detalhe, e em articulação com a leitura sectorial dos impactos macroeconómicos do alargamento na economia portuguesa (a desenvolver no ponto 8.2), a atractividade relativa dos diversos sectores e, desta forma, obter um refinamento das recomendações de política económica sobre as intervenções a adoptar para atenuar as ameaças e catalisar as oportunidades.

8.1.5.1. Especificação da Metodologia Adoptada

Para concretizar os propósitos supra apresentados, adoptou-se, novamente, o racional económico e as técnicas estatístico-económicas da abordagem gravitacional, utilizados nos pontos anteriores, como forma de procurar um melhor modelo, sector a sector, que fosse capaz de explicar as relações bilaterais de cada sector no contexto dos 27 países da União Europeia alargada. Como input de cada modelo gravitacional sectorial, será utilizado o mesmo conjunto de variáveis explicativas explicitado anteriormente – Espaço Económico, Divergência Económica, Distância Geográfica, Índice de Similitude, Poder de Compra, Taxa de Câmbio real, Custo de Trabalho Relativo, Variáveis dummy (Fronteira e UE) –, bem como os dados sobre os fluxos bilaterais entre os 27 países da UE alargada, para obter, como output, uma regressão que explique os fluxos bilaterais desse sector no espaço da União Alargada, numa primeira fase, e permita deduzir potenciais de comércio, sector a sector, para o conjunto dos países, numa segunda fase.

O modelo gravitacional sectorial escolhido pela equipa técnica para cumprir tais objectivos genéricos assume a seguinte forma geral:

$$Y_{ijst} = \beta_{0s} + \delta_{ijs} + \gamma_{ts} + \beta_{1s} * X_{1ijt} + \beta_{2s} * X_{2ijt} + \dots + \beta_{ks} * D_{kijt} + \varepsilon_{ijst} ,$$

em que:

- Y_{ijst} - representa o logaritmo das exportações bilaterais (importações) do país i para (oriundas do) o país j , no sector s , no período t ;
- X_{kijt} - representa as variáveis explicativas incluídas no modelo (expressas em logaritmos), com excepção das variáveis *dummy*, que relacionam o país i com o país j no período t ;
- D_{kijt} - representa as variáveis explicativas *dummy* a serem incluídas no modelo;
- δ_{ijs} - representa o efeito individual (não observável) no sector s ;
- γ_{ts} - representa o efeito do tempo (não observável) no sector s ;
- ε_{ijst} - representa o termo de distúrbio estocástico no sector s .

Assim, para cada sector, procedeu-se a uma estimação do modelo apresentado supra com base em técnicas de Panel Data, para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), 11 ACO (Malta e Chipre=1), para o período de 1993-2000, e, adoptou-se, pelas razões apresentadas anteriormente, um modelo de Efeitos Fixos (Fixed Effect Model) e uma estimação WITHIN, para obter estimativas consistentes e eficientes. O número de observações, ao contrário do que acontecia anteriormente em termos agregados, difere de sector a sector, na medida em que existem determinados fluxos bilaterais que não são preenchidos, ou seja, nem todos os países da UE27 possuem relações comerciais com a totalidade dos restantes países da União alargada em todos os sectores.

Uma vez consolidada a metodologia de aferição do impacto sectorial do alargamento, torna-se agora necessário explicitar o objecto deste estudo, isto é, o conjunto de sectores escolhidos para análise. Com efeito, tendo subjacente a ideia de que se iriam apurar fluxos potenciais de comércio, pareceu-nos de toda lógica a aplicação de um critério de “transaccionabilidade” à triagem dos sectores, ou seja, foram seleccionados sectores de bens transaccionáveis e excluídos sectores de bens não transaccionáveis e de serviços. Por outro lado, entendeu-se que seria fundamental uma desagregação, tão fina quanto possível, dos sectores a estudar, sob pena de agregar actividades e bens totalmente distintos entre si. Na prática, apenas foram efectuadas agregações quando se podiam estabelecer semelhanças e, de modo inverso, procederam-se a desagregações sempre que emergiram diferenças.

A base de dados utilizada foi a CHELEM - Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale - (2002), uma vez que nela constam, justamente, fluxos bilaterais entre 83 países, para 72 categorias de produtos. Perante esta disponibilidade de informação, foi construída uma chave de agregação de sectores, heterogéneos entre si, em que cada sector corresponde a uma ou várias categorias de produtos da base CHELEM, sendo que nenhuma categoria de produtos pode constar de dois sectores em simultâneo (o que, obviamente, ditou algumas opções de afectação assentes na primazia das actividades) – ver Quadro 8-31.

QUADRO 8-31: SELECÇÃO DOS SECTORES
(COM BASE NA AGREGAÇÃO DE CATEGORIAS DE PRODUTOS CHELEM)

Classificação Equipa Técnica	Categorias de Produtos CHELEM
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	Cereals (JA); Other edible agricultural products (JB); Non-edible agricultural products (JC); Meat and fish (KC)
B – Produtos Energéticos e Minérios	Iron Ores (HA); Non-ferrous ores and scrap (HB); Unprocessed minerals n.e.s (HC); Coals, including lignite and other primary energy products (IA); Crude oil (IB); Natural gas, including all petroleum gases (IC)
C – Alimentação e Bebidas	Cereal products (KA); Fats of vegetable or animal origin (KB); Preserved meat and fish (KD); Preserved fruit and vegetable products (KE); Sugar products, including chocolate (KF); Animal foodstuffs (KG); Beverages (KH)
D – Têxteis e Vestuário	Yarns and Fabrics (DA); Clothing, with fabrics as the main input (DB); Knitwear, made directly from yarns (DC); Carpets and textile furnishings (DD)
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	Leather furskins and footwear (DE)
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	Articles in wood (EA); Furniture, made of wood or other materials (EB)
G – Pasta e Papel	Paper and Pulp (EC)
H – Edição	Printing and Publications (ED)
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	Coke (IG); Refined petroleum products (IH)
J – Produtos Farmacêuticos	Pharmaceuticals (GF)
L – Borracha	Rubber articles, including tyres (GI)
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	Basic inorganic chemicals (GA); Fertilizers (GB); Basic organic chemicals (GC); Paints, colouring and intermediate chemical products n.e.s (GD); Toilet products, soaps and perfumes, including chemical preparations n.e.s (GE); Plastics, fibres and synthetic resins (GG)
N – Artigos de Plástico	Plastic articles (GH)
O – Vidros, Cerâmica e Materiais de Construção	Cement and derived products (BA); Ceramics, including manufactured mineral articles n.e.s (BB); Glass, flatware and hollow-ware (BC)
P – Metais	Iron and steel-making, including pig iron and sheet steel (CA); Tubes and first-stage processing products (CB); Non-ferrous metals (CC); Large metallic structures (FA); Miscellaneous hardware (FB)
Q – Máquinas, Equipamentos e Instrumentação	Engines, turbines and pumps (FC); Agricultural equipment (FD); Machine tools (FE); Construction equipment and public works equipment (FF); Specialized machines (FG); Arms and weaponry (FH); Precision instruments (FI); Watch and clockmaking (FJ)
R – Eléctrico e Electrónico	Optics and photographic and cinematographic equipment (FK); Electronic components (FL); Consumer Electronics (FM); Telecommunications equipment (FN); Computer equipment, including office equipment (FO); Domestic electrical appliances (FP); Heavy electrical equipment (FQ); Electrical apparatus, including passive devices (FR)
S – Material de Transporte	Vehicle components (FS); Cars, including motorcycles, (FT); Commercial vehicles and transport equipment, including public transport vehicles and railway equipment (FU); Ships, including oil rigs (FV); Aeronautics (FW)
T – Artigos Diversos	Toys, sports equipment and miscellaneous manufactured articles (EE); Manufactured tobaccos (KI); Precious stones, jewellery, works of art (NA); Non-monetary gold (NB); Not elsewhere specified products (NV)

Nota: A “Electricidade” (Electricity (II)) foi a única das 72 categorias de produtos que não foi incluída na análise, por se tratar de um bem não transaccionável

Uma vez completa a tarefa de agregação das categorias de produtos em sectores distintos, pareceu-nos que o estudo das dinâmicas industriais deveria ainda contemplar duas tipologias de análise crescentemente utilizadas na literatura económica internacional – os Factores Chave de Competitividade e os Níveis Tecnológicos –, que permitem construir segmentos industriais de semelhança competitiva (mesmo factor chave de organização da actividade e do modelo de negócio) e tecnológica (aproximação dos níveis de exigência e sofisticação tecnológica), não só porque são passíveis de conduzir a um processo de “reorganização” da apresentação das actividades industriais em segmentos competitivos e tecnológicos, mas, acima de tudo, porque podem assumir-se enquanto elementos indutores de aferição prospectiva do posicionamento da economia portuguesa num contexto pós-alargamento, ou seja, podem ajudar a consubstanciar uma lógica de interpretação global dos resultados e uma lógica de resposta cabal às potenciais ameaças e oportunidades, traduzida em efectivas recomendações de política económica.

A análise dos factores competitivos e dos níveis tecnológicos exige a adopção de tipologias simultaneamente rigorosas e operacionais. A metodologia adoptada no presente estudo foi já, em parte utilizada no capítulo 4 do presente relatório (ver, nomeadamente, a Caixa de Texto 4-4 e a Caixa de Texto 4-5, que se repetem para facilidade de compreensão) e resulta de um conjunto alargado de estudos de investigação e avaliação, envolvendo a competitividade industrial, realizados sob a direcção do coordenador da equipa técnica.

A utilização destas tipologias - Factores Chave de Competitividade e os Níveis de Intensidade Tecnológica - deve ser feita, no entanto, com algum cuidado, na medida em que elas se reportam a agrupamentos de actividades industriais “completas”, isto é, organizadas em cadeias de valor e em operações integradas de abastecimento, produção e distribuição polarizadas por trajectórias longas de transformação de recursos em produtos acabados.

Estas cadeias “longas” evidenciam objectivamente a preponderância de certos modelos competitivos (polarizados por uma característica central moldada por um determinado factor chave) e de certos níveis tecnológicos. No entanto, podem existir, no seu seio, actividades específicas ou cadeias “curtas” que, consideradas isoladamente, podem afastar-se, mais ou menos significativamente, das características competitivas ou dos níveis tecnológicos que predominam na cadeia “longa”.

As economias com tecidos industriais menos consolidados, integrados ou desenvolvidos podem, assim, apresentar diferenças importantes, ao nível empresarial e sectorial, face ao desenho das vantagens competitivas e dos níveis tecnológicos, que imperam à escala global, o que será tanto mais provável quanto menos qualificado seja o posicionamento nas cadeias de valor onde se inserem, mais expressivas sejam as formas de produção subcontratada, processamento intermédio para exportação ou processamento final para o mercado nacional.

As tipologias utilizadas não são, por outro lado, nem estáticas, nem estanques. Com efeito, não só a competitividade depende de múltiplos factores e determinantes, como o progresso científico e tecnológico não é linear, nem equilibrado, o que significa que, apesar de se adoptarem classificações substanciais, isto é, alicerçadas em distribuições estatísticas de indicadores relevantes para caracterizar as diferentes actividades (e não em taxionomias meramente opinativas), elas não deixam de poder conduzir a desequilíbrios de apreciação, seja subvalorizando modelos de negócio mais “avançados” em actividades globalmente menos “sofisticadas”, seja sobrevalorizando modelos de negócio menos “avançados” em actividades globalmente mais “sofisticadas”.

As classificações adoptadas exprimem, neste quadro, uma liderança na combinação de múltiplos factores competitivos (o factor chave não é um factor exclusivo mas, antes, um factor que aglutina e molda os outros factores) e uma liderança na articulação dos processos tecnológicos (o nível tecnológico não exprime a exclusão dos outros níveis mas exprime, antes, a maior ou menor sofisticação global dos processos industriais em causa).

Os factores chave de competitividade considerados são cinco - acesso a recursos naturais, custo do trabalho, economias de escala, diferenciação do produto e intensidade do esforço de I&D – enquanto os níveis tecnológicos considerados são quatro - baixo, médio-baixo, médio-alto e alto. A tipologia relativa aos segmentos tecnológicos levanta, no entanto, cuidados menos exigentes na respectiva utilização uma vez que a classificação a que procede se baseia em indicadores mais fáceis de objectivar, isto é, as indústrias são agrupadas segundo o critério de intensidade de I&D (relação entre o orçamento da I&D conduzida pelas empresas e o seu volume de negócios) no referencial fornecido pela zona OCDE. A sua utilização pode, assim, ser assumida com bastante segurança.

TIPOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO POR FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE:**A IDENTIFICAÇÃO DE SEGMENTOS COMPETITIVOS**

A classificação por factores chave de competitividade adoptada constitui um desenvolvimento da classificação proposta pela OCDE, ela própria sujeita a alguns ajustamentos com base nos trabalhos desenvolvidos, na monitorização do desenvolvimento industrial ao longo da última década^(*), traduzindo-se na afectação das diferentes actividades industriais em cinco grupos ou segmentos, de acordo com os factores principais que influenciam ou determinam a competitividade de cada actividade e, desse modo, configuram os contornos centrais dos modelos de negócios que nelas se consolidam (o quadro seguinte sintetiza a classificação adoptada nas suas grandes linhas, uma vez que ela foi operacionalizada com um nível de desagregação da CAE de 4 dígitos).

Segmento (característica central)	Factor Chave de Competitividade	Indústrias
Peso relevante dos Recursos Naturais na cadeia de valor	Condições favoráveis (proximidade, preço, “sourcing”) no acesso aos recursos naturais	Produtos alimentares, bebidas, tabaco, couro, madeira, mobiliário e cortiça, pasta e papel, refinação de petróleo, cimento e outros materiais de construção
Forte conteúdo em Trabalho Directo	Baixo custo na utilização do factor trabalho por unidade produzida (CTUP)	Têxteis, vestuário, calçado, mobiliário metálico, metalurgia dos não ferrosos e produtos metálicos
Exploração de Economias de Escala	Possibilidade de extensão da escala operacional ou da série de produção e distribuição	Artes gráficas, produtos químicos industriais, borracha e plásticos, cerâmica e vidro, siderurgia, construção naval, automóvel e componentes, material ferroviário
Afirmação da Diferenciação dos Produtos	Adaptação dos produtos (e serviços associados) às características diversificadas ou segmentadas da procura	Máquinas não eléctricas e equipamentos, máquinas e aparelhos eléctricos (excluindo material de telecomunicações e semicondutores)
Intensidade do esforço de I&D (em % vendas)	Aplicação rápida do progresso científico (ciclo de vida curto) e gestão da propriedade industrial (patentes)	Produtos farmacêuticos, computadores e equipamentos informáticos e de escritório, semicondutores e material de telecomunicações, aeroespacial e aeronáutica, instrumentos científicos e de precisão

(*) Vejam-se, nomeadamente, os Relatórios anuais sobre as "Políticas industriais nos países da OCDE" (Relatório 1992, Quadro 12, pp135-136 e Quadro 14, pp165-166; Relatório 1993, Quadro 9, pp94; Relatório 1994, Quadro 7, pp103).

TIPOLOGIA DE CLASSIFICAÇÃO POR GRAUS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA

A classificação por níveis de intensidade tecnológica adoptada segue, também, a classificação proposta pela OCDE, cujos ajustamentos conduziram à passagem de uma classificação em três níveis (alto, médio e baixo) para uma classificação, proposta mais recentemente(*), em quatro níveis de intensidade tecnológica, acompanhando, aliás, a maior dispersão dos indicadores utilizados para situar as diferentes indústrias resultante da aceleração e diferenciação dos ritmos de modernização tecnológica e inovação (o quadro seguinte sintetiza a classificação adoptada nas suas grandes linhas, uma vez que ela foi operacionalizada com um nível de desagregação da CAE de 4 dígitos).

Segmentos	Indústrias
Indústrias de Alta Tecnologia	Aeronáutica e aeroespacial, produtos farmacêuticos, computadores e equipamentos informáticos e de escritório, electrónica e equipamentos de telecomunicações, instrumentos médicos, ópticos e de precisão
Indústrias de Média –Alta Tecnologia	Máquinas e aparelhos eléctricos, automóveis e componentes, indústrias químicas (excluindo farmacêutica), equipamento ferroviário e outro equipamento de transporte, máquinas e equipamentos
Indústrias de Média-Baixa Tecnologia	Coque, produtos refinados do petróleo e combustível nuclear, borracha e plásticos, produtos minerais não metálicos, construção e reparação naval, metalurgias de base, produtos metálicos
Indústrias de Baixa Tecnologia	Pasta e papel, artes gráficas, têxteis, vestuário, couro, calçado, produtos alimentares, bebidas e tabaco, madeira, mobiliário e cortiça

(*) Veja-se, ainda, OCDE (1997), Revision of the high-technology sector and product classification, STI working papers 2 e OCDE (2001), Base de Dados STAN.

Esta segunda tarefa, que consistia em ir para além da análise estrita dos sectores e partir para o estabelecimento de relações em termos de factores chave de competitividade e de graus de intensidade tecnológica como forma de afinar a análise e de construir recomendações mais correctas e próximas da realidade, implicou o cruzamento das duas tipologias de análise das dinâmicas industriais com a agregação original dos sectores, daí resultando a necessidade de constituir novos sectores, originários da desagregação dos sectores O, P, Q, R e S:

QUADRO 8-32: NOVOS SECTORES COMPLEMENTARES

Classificação Equipa Técnica	Categorias de Produtos CHELEM
O₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	Cement and derived products (BA)
O₂ – Vidros e Cerâmica	Ceramics, including manufactured mineral articles n.e.s (BB); Glass, flatware and hollow-ware (BC)
P₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	Tubes and first-stage processing products (CB); Non-ferrous metals (CC); Large metallic structures (FA); Miscellaneous hardware (FB)
P₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	Iron and steel-making, including pig iron and sheet steel (CA)
Q₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	Engines, turbines and pumps (FC); Agricultural equipment (FD); Machine tools (FE); Construction equipment and public works equipment (FF); Specialized machines (FG); Arms and weaponry (FH)
Q₂ – Instrumentos de Precisão	Precision instruments (FI); Watch and clockmaking (FJ)
R₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	Optics and photographic and cinematographic equipment (FK); Electronic components (FL); Consumer Electronics (FM); Domestic electrical appliances (FP); Heavy electrical equipment (FQ)
R₂ – Computadores, Equipamento Informático e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações	Telecommunications equipment (FN); Computer equipment, including office equipment (FO); Electrical apparatus, including passive devices (FR)
S₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	Vehicle components (FS); Cars, including motorcycles (FT); Commercial vehicles and transport equipment, including public transport vehicles and railway equipment (FU); Ships, including oil rigs (FV)
S₂ – Aeronáutica	Aeronautics (FW)

Com esta desagregação mais fina, torna-se, de facto, possível agregar o conjunto de sectores, quer em segmentos industriais de semelhança competitiva, quer em segmentos industriais de semelhança tecnológica, e, desta forma, constituir um quadro de análise mais completo e profícuo para a dedução de ilações a partir dos resultados sectoriais que se vierem a obter.

QUADRO 8-33: AGREGAÇÃO DOS SECTORES POR SEGMENTOS DE FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE

Segmentos de Factores Chave de Competitividade (característica central)	Classificação Equipa Técnica
Peso Relevante dos Recursos Naturais na cadeia de valor	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca C – Alimentação e Bebidas F – Madeira, Cortiça e Mobiliário G – Pasta e Papel I – Coque e Produtos Petrolíferos O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção
Forte conteúdo em Trabalho Directo	D – Têxteis e Vestuário E – Calçado e Outros Artigos de Couro P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos
Exploração de Economias de Escala	H – Edição M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas L – Borracha N – Artigos de Plástico O ₂ – Vidros e Cerâmica P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) S ₁ – Material de Transporte (sem a Aeronáutica)
Afirmação da Diferenciação dos Produtos	Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos
Intensidade do esforço em I&D	J – Produtos Farmacêuticos Q ₂ – Instrumentos de Precisão R ₂ – Computadores, Equipamento Informático e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações S ₂ – Aeronáutica

QUADRO 8-34: AGREGAÇÃO DOS SECTORES POR SEGMENTOS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Segmentos de Intensidade Tecnológica	Classificação Equipa Técnica
Indústrias de Baixa Tecnologia	C – Alimentação e Bebidas D – Têxteis e Vestuário E – Calçado e Outros Artigos de Couro F – Madeira, Cortiça e Mobiliário G – Pasta e Papel H – Edição
Indústrias de Média-Baixa Tecnologia	I – Coque e Produtos Petrolíferos L – Borracha N – Artigos de Plástico P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção O ₂ – Vidros e Cerâmica
Indústrias de Média-Alta Tecnologia	M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos S ₁ – Material de Transporte (sem a Aeronáutica) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos
Indústrias de Alta Tecnologia	J – Produtos Farmacêuticos Q ₂ – Instrumentos de Precisão R ₂ – Computadores, Equipamento Informático e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações S ₂ – Aeronáutica

8.1.5.2. Apresentação de Resultados e Análise de Fluxos Potenciais de Comércio (por Sectores)

Neste ponto, apresentam-se os principais resultados da aplicação da abordagem gravitacional ao conjunto dos sectores de bens transaccionáveis escolhidos para a análise, tendo sempre, como pano de fundo geral, as relações bilaterais entre todos os Estados-Membros da UE27 e, como contexto particular, as relações de exportação e de importação, sector a sector, de Portugal com os restantes parceiros comerciais do espaço da União Europeia alargada.

A lógica subjacente ao conteúdo e à sequência metodológica do exercício de modelização sectorial exposto abaixo teve a preocupação de introduzir elementos diferenciadores face a outros exercícios internacionais do mesmo teor científico, os quais, no essencial, passaram por:

- Utilizar simultaneamente a modelização gravitacional dos fluxos de exportações e dos fluxos de importações, por forma a confrontar elementos intrínsecos das dinâmicas de oferta com elementos intrínsecos das dinâmicas de procura e, deste modo, validar mutuamente os resultados parcelares exibidos por ambos os modelos;

- Utilizar o maior período de amostragem (8 anos) e, inerente a isso, o maior número de observações em exercícios desta génese económica, o que se traduz numa maior robustez das estimativas e numa maior solidez das conclusões que forem retiradas;
- Utilizar uma desagregação sectorial de 24 sectores (a maior parte dos estudos utiliza desagregações a 1 dígito da CAE e, de entre aqueles que utilizam 2 dígitos da CAE, a maior desagregação efectuada era de 16 sectores) com a vantagem de:
 - (i) por um lado, determinar, de uma forma particular e não genérica, as características e os padrões de evolução de realidades sectoriais distintas e que, portanto, não devem ser integradas “à força” sob pena de se perderem os elementos distintivos que as diferenciam;
 - (ii) por outro lado, permitir a agregação em factores chave de competitividade e níveis de intensidade tecnológica, os quais são fundamentais para aferir do impacto do processo de alargamento na economia portuguesa.

A aplicação da abordagem gravitacional aos **fluxos de exportações** dos 24 sectores de actividade, no contexto da União Europeia alargada, traduziu-se na procura de um “melhor modelo” para cada sector, ou seja, no apuramento da melhor combinação de variáveis explicativas que, em termos práticos, se revelasse mais adequada para ajustar os dados desse sector (ver Quadro 8-35 e Quadro 8-36). Como se depreende, foram estimadas, sector a sector, todas as combinações possíveis do universo de variáveis explicativas (mais de 3500 regressões), com o intuito de encontrar o modelo mais capaz de explicar a variação das exportações bilaterais de cada um dos sectores em análise.

As diversas formas estimadas do modelo gravitacional forneceram, no essencial, boas explicações para os padrões de comércio de todos os sectores, como atestam os valores elevados do R^2 (ver Quadro 8-35 e Quadro 8-36). Com efeito, dos 24 sectores estudados, 17 sectores apresentam valores para o coeficiente de determinação superiores a 70%, 22 sectores apresentam valores para o coeficiente de determinação superiores a 60% e apenas 2 sectores apresentam valores para o coeficiente de determinação inferiores a 50% (I - Coque e Outros Produtos Petrolíferos Refinados e O₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção).

À semelhança do que se havia verificado na análise por países, o efeito da distância é negativo e bastante significativo para todos os sectores e o efeito da dimensão de mercado (espaço económico) é positivo e igualmente bastante significativo para todos os sectores, o

que confirma o pressuposto genérico dos modelos gravitacionais de que os fluxos de comércio entre dois países dependem positivamente da sua dimensão e negativamente da distância entre eles. Por outro lado, valida-se igualmente a ideia que a similaridade em dimensão (índice de similitude) possui um efeito positivo nas exportações dos vários sectores já que o coeficiente deste variável é positivo e bastante significativo para todos os sectores, indiciando que os países com dimensões idênticas trocarão mais entre si.

A variável de divergência económica revela-se importante para a explicação da variação da variável dependente de 63% dos sectores analisados (15 em 24), muito embora a sua direcção e sinal manifestem uma heterogeneidade comportamental que oscila sector a sector. Assim, para os sectores da Pasta e Papel, Edição, Borracha, Instrumentos de Precisão, Máquinas e Aparelhos Eléctricos, Material de Transporte e Aeronáutica, o seu sinal é negativo, dando a entender que quanto maior for a divergência económica entre dois países, menores serão os fluxos de comércio entre eles para aquele conjunto de sectores; para os sectores da Agricultura, Produção Animal e Pesca, Produtos Energéticos e Minérios, Alimentação e Bebidas, Têxteis e Vestuário, Madeira, Cortiça e Mobiliário, Coque e Produtos Petrolíferos, Cimento e Outros Materiais de Construção e Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos, o sinal da divergência económica passa a positivo, indiciando que quanto maior a distância económica entre dois países maiores serão os fluxos entre esses países.

Os coeficientes sectoriais da variável *dummy* fronteira são na sua esmagadora maioria positivos e significativos, comprovando a hipótese de que a adjacência face a outro país facilita o comércio, uma vez que o comércio entre vizinhos é menos “impedido” pelos custos de transacção. A excepção a esta regra comportamental ocorre no sector S_1 (Material de Transporte), onde o coeficiente da *dummy* não parece importante para explicar a variação das exportações bilaterais desse sector, ou seja, não parece existir evidência estatística que que a partilha de uma fronteira comum beneficie, ou não, os fluxos de exportações do sector S_1 . A explicação para este fenómeno está iminentemente relacionada com o carácter implícito de especialização que o sector revela, o qual obedece a lógicas de produção dispersas pelo mundo que abastecem os diferentes pólos de consumo planetários. Aliás, o sector que apresenta o coeficiente mais baixo para a variável *dummy* fronteira é precisamente o sector Q_1 (Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos), que também obedece à mesma lógica de especialização e que, com o sector S_1 , configura um dos factores chave de competitividade (“afirmação da diferenciação dos produtos”).

Os coeficientes da variável *dummy* UE, por seu turno, são estatisticamente significativos e apresentam, para todos os sectores, um sinal positivo, confirmando a hipótese de que a pertença à UE significa, sobretudo, a participação numa área preferencial de comércio e num mercado interno, beneficiando da consequente remoção de barreiras regulatórias.

As restantes variáveis – taxa de câmbio real, poder de compra, custo de trabalho relativo – surgem, alternadamente, como contribuintes líquidos para a explicação dos fluxos de exportações bilaterais dos vários sectores. Aqui, a nota de particular destaque incide no papel importante que os custos de trabalho relativos do país importador parecem possuir no comportamento dos fluxos de comércio bilaterais de 19 dos 24 sectores estudados. Com efeito, os resultados revelam que quanto mais elevados forem os custos relativos de trabalho, mais produtivo e desenvolvido é o país e, portanto, maior é a sua capacidade de importação (via consumo, no sentido em que terá pessoas (consumidores) mais exigentes que procuram produtos diferenciados fora do próprio país, ou seja, existe evidência estatística que é a dinâmica de procura que condiciona o maior ou menor grau de desenvolvimento das exportações sectoriais).

QUADRO 8-35: OUTPUTS DAS “MELHORES” REGRESSÕES DE CADA SECTOR – EXPORTAÇÕES (I)

		(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)
ESPECON	Coef.	1,571*	1,970*	1,068*	1,552*	1,495*	1,423*	1,299*	1,660*	1,205*	1,049*	1,621*	1,598*
	Std. Err.	0,032	0,042	0,037	0,027	0,029	0,038	0,032	0,041	0,076	0,040	0,040	0,032
DIVECON	Coef.	0,082**	0,105*	0,134*	0,462*		0,217*	-0,271*	-0,219*	0,412*		-0,235*	
	Std. Err.	0,034	0,050	0,031	0,031		0,032	0,038	0,038	0,072		0,037	
SIMILIT	Coef.	0,590*	1,046*	0,410*	0,522*	0,481*	0,544*	0,720*	0,920*	0,639*	0,598*	0,959*	0,671*
	Std. Err.	0,030	0,043	0,030	0,028	0,031	0,031	0,033	0,035	0,062	0,037	0,035	0,029
DISTKM	Coef.	-1,498*	-1,695*	-1,464*	-1,474*	-1,344*	-1,708*	-1,556*	-1,535*	-1,972*	-1,164*	-1,154*	-1,554*
	Std. Err.	0,036	0,053	0,035	0,035	0,039	0,036	0,042	0,042	0,072	0,047	0,040	0,037
FRONTEIRA	Coef.	0,671*	1,180*	0,661*	0,369*	0,406*	0,499*	0,475*	0,785*	1,487*	0,349*	0,317*	0,415*
	Std. Err.	0,074	0,103	0,071	0,072	0,079	0,072	0,083	0,083	0,136	0,092	0,080	0,074
UE	Coef.	1,539*	1,063*	2,046*	1,467*	0,791*	0,688*	0,763*	0,785*	1,254*	2,553*	0,614*	1,462*
	Std. Err.	0,103	0,134	0,089	0,085	0,078	0,091	0,101	0,103	0,214	0,102	0,108	0,081
TXCAMBREAL													
País Export	Coef.				-0,022*								
	Std. Err.				0,006								
País Import	Coef.	-0,006*								0,012*	-0,021*	0,005*	-0,016*
	Std. Err.	0,001								0,003	0,001	0,002	0,001
PCOMPRA													
País Export	Coef.	-0,531**	-1,158*	0,730*	1,137*			1,162*	1,209*		1,601*		
	Std. Err.	0,227	0,335	0,223	0,243			0,265	0,292		0,295		
País Import	Coef.			-0,631*			0,678*		-1,103*	-0,744*		-0,753*	
	Std. Err.			0,065			0,065		0,072	0,203		0,098	
CTRABRELAT													
País Export	Coef.				1,725*				1,156*				
	Std. Err.				0,228				0,213				
País Import	Coef.	1,173*	1,289*	1,180*		0,487*	1,475*	1,463*		2,366*	1,309*		1,166*
	Std. Err.	0,079	0,119	0,081		0,083	0,080	0,090		0,180	0,099		0,075
CONSTANTE	Coef.	-13,813*	-14,226*	-14,774*	-34,437*	-13,407*	-26,470*	-29,658*	-22,658*	-19,788*	-31,622*	-3,656*	-17,672*
	Std. Err.	2,147	3,179	2,072	2,515	0,901	1,008	2,502	2,668	2,581	2,795	0,829	0,841
Nº Obs		4683	4156	4640	4728	4588	4617	4357	4239	3748	4332	4240	4641
R ²		0,732	0,639	0,744	0,784	0,708	0,748	0,713	0,761	0,437	0,691	0,693	0,773

*Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

**Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

QUADRO 8-36: OUTPUTS DAS “MELHORES” REGRESSÕES DE CADA SECTOR – EXPORTAÇÕES (II)

		(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
ESPECON	Coef.	1,385*	1,282*	1,490*	1,718*	1,622*	1,564*	1,609*	1,709*	1,515*	1,844*	1,925*	1,286*
	Std. Err.	0,030	0,045	0,036	0,030	0,038	0,028	0,041	0,036	0,029	0,046	0,065	0,029
DIVECON	Coef.		0,353*		0,077*			-0,117*	-0,138*		-0,355*	-0,792*	
	Std. Err.		0,054		0,031			0,035	0,037		0,041	0,064	
SIMILIT	Coef.	0,670*	0,697*	0,730*	0,793*	0,939*	0,832*	0,730*	0,812*	0,751*	0,904*	0,993*	0,484*
	Std. Err.	0,028	0,045	0,030	0,027	0,040	0,025	0,033	0,032	0,031	0,040	0,056	0,030
DISTKM	Coef.	-1,717*	-1,440*	-1,587*	-1,695*	-1,246*	-1,414*	-1,326*	-1,317*	-1,418*	-1,528*	-0,554*	-1,627*
	Std. Err.	0,035	0,058	0,035	0,033	0,049	0,032	0,039	0,040	0,038	0,039	0,067	0,038
FRONTEIRA	Coef.	0,373*	1,490*	0,379*	0,356*	1,013*	0,280*	0,426*	0,245*	0,303*		0,543*	0,380*
	Std. Err.	0,069	0,105	0,069	0,068	0,095	0,064	0,078	0,081	0,077		0,121	0,077
UE	Coef.	1,346*	0,831*	1,071*	0,900*	1,226*	0,660*	0,771*	0,724*	0,660*	0,384*	0,872*	1,366*
	Std. Err.	0,076	0,142	0,072	0,093	0,100	0,070	0,099	0,112	0,076	0,117	0,181	0,076
TXCAMBREAL													
País Export	Coef.												
	Std. Err.												
País Import	Coef.	-0,007*			-0,005*		-0,008*		-0,003*	-0,013**		0,009*	
	Std. Err.	0,001			0,001		0,001		0,001	0,006		0,002	
PCOMPRA													
País Export	Coef.	1,068*					1,710*	1,646*	1,809*	3,580*			1,536*
	Std. Err.	0,218					0,197	0,250	0,278	0,265			0,237
País Import	Coef.			-0,321*				-0,645*			-0,672*	-1,414*	
	Std. Err.			0,064				0,072			0,080	0,164	
CTRABRELAT													
País Export	Coef.					0,725*			0,750*	1,182*		0,753*	
	Std. Err.					0,225			0,202	0,258		0,304	
País Import	Coef.	1,418*	1,108*	1,366*	1,166*	1,144*	1,083*	0,834*	0,889*	0,847*			1,670*
	Std. Err.	0,073	0,128	0,077	0,070	0,107	0,066	0,091	0,089	0,083			0,080
CONSTANTE	Coef.	-27,928*	-18,915*	-17,529*	-18,695*	-29,406*	-33,583*	-27,876*	-43,782*	-60,355*	-2,476*	-14,899*	-35,192*
	Std. Err.	2,055	1,346	0,981	0,777	2,365	1,857	2,321	2,518	2,753	0,634	3,371	2,232
Nº Obs		4514	3541	4451	4642	4100	4649	4472	4518	4613	4473	3350	4687
R ²		0,819	0,480	0,746	0,824	0,624	0,824	0,806	0,771	0,784	0,714	0,628	0,794

*Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

**Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

A aplicação da abordagem gravitacional aos **fluxos de importações** dos 24 sectores de actividade, no contexto da União Europeia alargada, é sintetizada no Quadro 8-37 e Quadro 8-38, onde se apresenta a combinação de variáveis explicativas com maior capacidade de ajustamento aos dados de cada sector (resultante de um processo de triagem assente, novamente, em mais de 3500 regressões).

Os padrões de comércio bilateral dos vários sectores analisados apresentam aproximações conseguidas por parte da abordagem gravitacional, com 3/4 dos sectores (18 em 24) a exibirem valores do R^2 superiores a 70% e, aproximadamente, 92% dos sectores (22 em 24) a exibirem valores do R^2 superiores a 60%, sendo que, à semelhança dos fluxos de exportações, apenas 2 sectores apresentam valores para o coeficiente de determinação inferiores a 50% (I - Coque e Outros Produtos Petrolíferos Refinados e O₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção).

Da globalidade das “melhores regressões” apuradas para os fluxos de importações, é possível extrair um conjunto de conclusões que está em total consonância com o que foi mencionado na análise das exportações. Assim, temos:

- (i) a distância influencia negativamente os fluxos internacionais de todos os sectores (quanto maior a distância entre os parceiros comerciais, mais reduzidos serão os fluxos comerciais de um determinado sector);
- (ii) os fluxos de comércio de todos os sectores são influenciados positivamente pela dimensão de mercado da economia conjunta (espaço económico);
- (iii) a similaridade em dimensão dos países que comercializam entre si influencia positivamente as importações dos vários sectores.

Uma vez que existe esta sintonia geral em termos dos resultados obtidos pelos modelos de importações, relativamente aos resultados dos modelos de exportações, parece-nos lógico incidir a tónica da análise não sobre o conjunto de elementos de intersecção (que é muito vasto e transversal a quase todas as variáveis explicativas) mas antes sobre as principais diferenças encontradas e que, no essencial, se centram em três aspectos: coeficiente da variável *dummy* fronteira, coeficiente da variável *dummy* UE e importância do poder de compra do país exportador (ver Quadro 8-37 e Quadro 8-38).

Os coeficientes sectoriais da variável *dummy* fronteira são, tal como nos fluxos de exportações, positivos e significativos confirmando a ideia de que a partilha de uma fronteira

comum influencia positivamente os fluxos de importações dos vários sectores. Desta feita, a excepção à regra acontece no sector R_2 (Computadores, Equipamento Informático e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações), onde o coeficiente da *dummy* não parece importante para explicar a variação das exportações bilaterais desse sector, indiciando que a compra do leque de produtos contidos no sector (de forte pendore tecnológico) não obedece tanto a critérios de proximidade, mas sim, provavelmente, a critérios mais valorativos como a qualidade do produto, a durabilidade dos equipamentos, o grau de sofisticação dos materiais, ou seja, estamos perante um sector onde o custo de oportunidade dos custos de transacção é muito baixo quando comparado com outros elementos que são considerados para efeitos de consumo. Os coeficientes da variável *dummy* UE parecem influenciar positivamente a maioria, mas não a totalidade, dos fluxos bilaterais de importações dos sectores estudados. De facto, para sectores como a Pasta e Papel, Borracha, Máquinas não Eléctricas e Equipamentos, Instrumentos de Precisão e Material de Transporte, a participação numa área preferencial de comércio e num mercado interno, como os da UE, parece ter um efeito contraproducente para a efectivação de relações comerciais. Este facto poderá estar relacionado com o funcionamento “glocal” destes sectores de actividade.

Finalmente, o poder de compra do país exportador parece igualmente deter um papel importante na explicação dos fluxos de importações bilaterais de, aproximadamente, 80% (19 em 24) dos sectores analisados, indiciando que quanto mais desenvolvido for um país maior é a sua capacidade de exportação, isto é, de colocação de produtos nos mercados internacionais. Não obstante, verifica-se que para sectores como a Agricultura, Produção Animal e Pesca (A), Produtos Energéticos e Minérios (B) e Instrumentos de Precisão (S_2), o poder de compra do país exportador exerce uma influência negativa nos fluxos de importações desses sectores. Esta evidência estatística explica-se, para os sectores A e B, pelo facto de se tratarem de sectores fundamentalmente ligados à dotação de recursos naturais e, por conseguinte, quanto mais desenvolvido for o país menor será o peso relativo de sectores ligados à “natureza” e maior será o predomínio de sectores intensivos noutros factores produtivos (trabalho, capital e tecnologia); para o sector S_2 , a evidência explica-se com a ideia de que quanto mais desenvolvido for um país, maior será a sofisticação dos instrumentos de precisão e, também, mais caras serão as importações de produtos desse sector oriundas daquele país.

QUADRO 8-37: OUTPUTS DAS “MELHORES” REGRESSÕES DE CADA SECTOR – IMPORTAÇÕES (I)

		(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)
ESPECON	Coef.	1,565*	1,553*	1,562*	1,645*	2,094*	1,536*	1,653*	1,471*	1,407*	1,532*	2,158*	1,965*
	Std. Err.	0,042	0,057	0,030	0,040	0,041	0,041	0,051	0,047	0,070	0,052	0,046	0,036
DIVECON	Coef.			0,292*	0,682*		0,290*	-0,444*				-0,525*	0,143*
	Std. Err.			0,034	0,034		0,038	0,046				0,040	0,037
SIMILIT	Coef.	0,595*	0,577*	0,782*	0,517*	0,788*	0,627*	1,062*	0,849*	0,414*	0,923*	1,416*	0,877*
	Std. Err.	0,036	0,048	0,031	0,033	0,036	0,036	0,044	0,040	0,062	0,046	0,039	0,033
DISTKM	Coef.	-1,559*	-1,886*	-1,352*	-1,584*	-1,229*	-1,563*	-1,731*	-1,731*	-2,086*	-1,224*	-1,258*	-1,876*
	Std. Err.	0,042	0,055	0,038	0,036	0,042	0,041	0,051	0,044	0,078	0,051	0,042	0,040
FRONTEIRA	Coef.	0,382*	0,836*	0,653*	0,417*	0,493*	0,737*	0,425*	0,801*	1,240*	0,197**	0,323*	0,232*
	Std. Err.	0,085	0,106	0,079	0,075	0,084	0,084	0,102	0,088	0,143	0,102	0,083	0,082
UE	Coef.	1,457*	1,869*	2,192*	2,287*	0,789*	0,795*	-0,247**	0,861*	1,027*	2,118*	-1,119*	1,573*
	Std. Err.	0,092	0,124	0,093	0,104	0,092	0,112	0,128	0,095	0,180	0,110	0,119	0,110
TXCAMBREAL													
País Import	Coef.			-0,017*						-0,011*	-0,019**		-0,026*
	Std. Err.			0,006						0,002	0,008		0,007
País Export	Coef.	0,014*	0,007*		-0,030*	-0,031*	-0,012*					-0,029*	-0,008*
	Std. Err.	0,002	0,002		0,002	0,002	0,002					0,002	0,001
PCOMPRA													
País Import	Coef.					-0,472**			-0,564**				
	Std. Err.					0,238			0,287				
País Export	Coef.	-1,367*	-2,014*		0,918*	0,973*	0,443*	1,374*	1,495*		0,898*	1,870*	
	Std. Err.	0,103	0,153		0,107	0,103	0,101	0,088	0,084		0,088	0,122	
CTRABRELAT													
País Import	Coef.	0,925*		1,259*	1,107*		1,819*	1,376*			1,487*	0,690*	1,654*
	Std. Err.	0,185		0,236	0,174		0,182	0,225			0,316	0,204	0,247
País Export	Coef.		0,568*		0,903*				1,445*	1,107*		0,747*	
	Std. Err.		0,139		0,099				0,106	0,192		0,121	
CONSTANTE	Coef.	-4,035**	6,722*	-20,102*	-35,708*	-18,715*	-29,463*	-32,942*	-30,137*	-13,504*	-31,982*	-45,710*	-23,699*
	Std. Err.	2,037	2,124	2,217	1,886	2,457	2,007	2,420	2,709	1,982	2,974	2,202	2,319
Nº Obs		4683	4156	4640	4728	4588	4617	4357	4239	3748	4332	4240	4641
R ²		0,733	0,640	0,744	0,795	0,731	0,740	0,717	0,754	0,410	0,686	0,729	0,772

*Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

**Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

QUADRO 8-38: OUTPUTS DAS “MELHORES” REGRESSÕES DE CADA SECTOR – IMPORTAÇÕES (II)

		(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
ESPECON	Coef.	2,026*	1,422*	2,276*	2,193*	1,904*	2,179*	1,696*	1,980*	2,427*	2,842*	1,917*	1,577*
	Std. Err.	0,037	0,070	0,037	0,035	0,061	0,036	0,039	0,045	0,034	0,038	0,066	0,045
DIVECON	Coef.	-0,130*		-0,076**		0,123**		-0,390*				-0,825*	0,088**
	Std. Err.	0,033		0,035		0,054		0,036				0,069	0,038
SIMILIT	Coef.	1,120*	0,425*	1,133*	1,139*	1,144*	1,283*	0,885*	1,208*	1,377*	1,658*	0,965*	0,697*
	Std. Err.	0,032	0,060	0,033	0,031	0,050	0,031	0,035	0,038	0,036	0,041	0,061	0,037
DISTKM	Coef.	-1,865*	-1,142*	-1,639*	-1,773*	-1,771*	-1,720*	-1,376*	-1,490*	-1,500*	-1,833*	-0,571*	-1,770*
	Std. Err.	0,037	0,063	0,038	0,035	0,057	0,036	0,039	0,043	0,037	0,051	0,070	0,042
FRONTEIRA	Coef.	0,293*	1,378*	0,524*	0,306*	0,918*	0,120**	0,241*	0,254*		0,225**	0,546*	0,221*
	Std. Err.	0,075	0,116	0,075	0,071	0,108	0,073	0,080	0,086		0,101	0,125	0,087
UE	Coef.	0,331*	1,730*	0,592*	0,374*	0,892*	-0,193**	-0,494*	-0,307*	0,675*	-0,310*	0,886*	1,309*
	Std. Err.	0,093	0,152	0,103	0,078	0,158	0,075	0,107	0,089	0,088	0,099	0,199	0,108
TXCAMBREAL													
Pais Import	Coef.									-0,021*	-0,026*		
	Std. Err.									0,007	0,008		
PaisExport	Coef.		-0,035*	-0,038*	-0,018*	-0,023*		0,019*				0,022*	
	Std. Err.		0,003	0,001	0,001	0,002		0,002				0,003	
PCOMPRA													
Pais Import	Coef.												
	Std. Err.												
PaisExport	Coef.	0,577*	1,184*	1,447*	0,821*	0,600*	0,842*	0,836*	1,095*			-1,459**	1,150*
	Std. Err.	0,063	0,180	0,094	0,087	0,161	0,061	0,097	0,077			0,172	0,078
CTRABRELAT													
Pais Import	Coef.	1,441*		0,885*	1,241*	1,193*		0,798*		2,526*	1,796*	0,598*	0,966*
	Std. Err.	0,163		0,167	0,157	0,275		0,175		0,277	0,313	0,309	0,197
PaisExport	Coef.		1,123*			0,672*			0,967*				0,590*
	Std. Err.		0,170			0,170			0,101				0,102
CONSTANTE	Coef.	-29,899*	-32,036*	-35,256*	-30,974*	-33,026*	-19,166*	-27,090*	-31,537*	-40,913*	-35,448*	-13,627*	-32,742*
	Std. Err.	1,752	2,501	1,833	1,720	2,923	0,498	1,927	1,258	2,596	2,938	3,398	2,052
Nº Obs		4514	3541	4451	4642	4100	4649	4472	4518	4613	4473	3350	4687
R ²		0,809	0,493	0,759	0,825	0,647*	0,808	0,807	0,778	0,747	0,711	0,626	0,792

*Estatisticamente significativas para um nível de significância de 1%

**Estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%

Uma vez que os 24 sectores evidenciam coeficientes significativos, quer em termos dos fluxos de exportações, quer em termos dos fluxos de importações, é possível considerar que o comércio bilateral entre dois países, independentemente do sector de actividade que seja objecto de transacção, é condicionado pela pertença mútua à União Europeia, e, por conseguinte, é possível calcular o potencial de aumento de comércio para cada um dos sectores em análise (ver Quadro 8-39). De modo particular, este raciocínio implica que a pertença à UE implica que a *dummy* mudaria de “0” para “1” em todas as relações bilaterais que envolvam os actuais Estados-Membros e os ACO, pelo que o potencial de comércio de cada sector pode ser calculado como $\exp(\beta_s)$, em que “ β_s ” representam o coeficiente estimado para a variável *dummy* desse sector⁸⁹.

QUADRO 8-39: POTENCIAIS DE CRESCIMENTO DE COMÉRCIO (POR SECTORES) RESULTANTES DO ACESSO AO MERCADO INTERNO

	Valor do coeficiente da variável dummy UE		Valor de Crescimento do Sector por pertencer à UE ($\exp(\beta_s)$)			Potencial de Crescimento do Sector por pertencer à UE (em %)		
	Mod. Export	Mod. Import	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	1,539	1,457	4,659	4,294	4,477	365,92	329,44	347,68
B – Produtos Energéticos e Minérios	1,063	1,869	2,894	6,479	4,686	189,38	547,91	368,65
C – Alimentação e Bebidas	2,046	2,192	7,735	8,949	8,342	673,47	794,89	734,18
D – Têxteis e Vestuário	1,467	2,287	4,335	9,845	7,090	333,52	884,48	609,00
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	0,791	0,789	2,206	2,201	2,204	120,62	120,13	120,37
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	0,688	0,795	1,990	2,213	2,102	99,05	121,35	110,20
G – Pasta e Papel	0,764	-0,247	2,146	0,781	1,464	114,62	-21,87	46,38
H – Edição	0,785	0,861	2,193	2,366	2,280	119,31	136,64	127,97
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	1,254	1,027	3,504	2,792	3,148	250,39	179,21	214,80
J – Produtos Farmacêuticos	2,554	2,118	12,858	8,312	10,585	1185,76	731,23	958,49
L – Borracha	0,614	-1,119	1,847	0,327	1,087	84,73	-67,33	8,70
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	1,462	1,573	4,315	4,819	4,567	331,47	381,93	356,70
N – Artigos de Plástico	1,346	0,331	3,841	1,393	2,617	284,15	39,29	161,72
O₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	0,831	1,730	2,295	5,639	3,967	129,49	463,91	296,70

⁸⁹ Para ilustrar a metodologia de cálculo, considere-se que o coeficiente da variável dummy do sector X era igual a 0,66. Assim, o valor do comércio potencial é dado por $e^{0,66} = 1,94$, ou seja, um potencial de crescimento de comércio na ordem dos 94% (relembremo-nos que $e^0 = 1$), que se traduz, praticamente, numa duplicação do comércio actual entre os ACO e os actuais Estados-Membros no sector X.

	Valor do coeficiente da variável dummy UE		Valor de Crescimento do Sector por pertencer à UE (exp(βs))			Potencial de Crescimento do Sector por pertencer à UE (em %)		
	Mod. Export	Mod. Import	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
O ₂ – Vidros e Cerâmica	1,071	0,592	2,917	1,807	2,362	191,73	80,69	136,21
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	0,900	0,374	2,460	1,454	1,957	146,01	45,35	95,68
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	1,226	0,892	3,406	2,440	2,923	240,65	144,01	192,33
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	0,660	-0,193	1,936	0,825	1,380	93,56	-17,54	38,01
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	0,771	-0,494	2,161	0,610	1,386	116,11	-38,96	38,58
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	0,724	-0,307	2,063	0,736	1,399	106,29	-26,44	39,93
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	0,660	0,675	1,935	1,964	1,949	93,50	96,36	94,93
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	0,384	-0,310	1,468	0,734	1,101	46,85	-26,62	10,11
S ₂ – Aeronáutica	0,871	0,886	2,390	2,426	2,408	139,05	142,59	140,82
T – Artigos Diversos	1,366	1,309	3,919	3,704	3,812	291,94	270,37	281,16

A observação do quadro apresentado supra permite constatar que os Produtos Farmacêuticos (J) é o sector que evidencia o maior potencial de crescimento resultante da adesão dos “novos” Estados-Membros à UE27, muito provavelmente por constituir um sector cujas trocas comerciais se encontram fortemente concentradas nos mercados mais ocidentais e mais desenvolvidos da Europa. Igualmente, em plano de destaque, na capacidade manifestada de crescimento potencial, surgem os sectores da Alimentação e Bebidas (C) e dos Têxteis e Vestuário (D), embora, nestes casos, a explicação resida, sobretudo, no efeito dimensional da população dos países que aderirão à UE, ou seja, com o aumento de cerca de 28% da população é natural que os sectores que se relacionam mais de perto com as necessidades de subsistência do universo alargado de pessoas da Europa comunitária (mais pessoas para alimentar e mais pessoas para vestir) sejam, precisamente, aqueles onde ocorrerá o maior crescimento de fluxos de exportações e de importações.

No pólo oposto, ou seja, no lote dos sectores com menores potenciais de crescimento, em resultado da concretização do alargamento da UE a Leste, surgem, numa primeira instância, a Borracha (L) e o Material de Transporte (S1) e, numa segunda instância, as Máquinas Não Eléctricas (Q₁), os Instrumentos de Precisão (Q₂), as Máquinas e Aparelhos Eléctricos (R₁), todos com valores inferiores a 40% - ver Quadro 8-39. Nestes casos, o baixo potencial demonstrado está directamente relacionado com um fenómeno de antecipação do alargamento, ou seja, desde a segunda metade da década de noventa que se tem vindo a registar um fenómeno de deslocalização do Investimento Directo Estrangeiro europeu

(UE15) para os países da Europa de Leste, no sentido de aproveitar os dois principais elementos distintivos que caracterizam, nesta fase, os ACO: baixos salários e elevadas qualificações.

Depois de aferido o potencial genérico de crescimento, sector a sector, torna-se conveniente descer a um nível mais particular e fino de análise, ou seja, direccionar a análise para a economia portuguesa, mais concretamente, para as relações comerciais de índole exportadora e importadora que Portugal estabelece com os restantes Estados-Membros da União Europeia alargada, procurando através do cruzamento do par sectores-países, aferir as principais ameaças e oportunidades potenciais que resultam da consubstanciação do impacto do alargamento na economia portuguesa.

Para efectuar a análise dos fluxos potenciais, sector a sector, para o conjunto dos nossos parceiros comerciais da UE27, consideram-se, à semelhança do que foi realizado na análise por países, as estimativas dos fluxos de comércio resultantes do modelo gravitacional de cada sector por forma a perceber se os níveis potenciais (de exportações/importações) são superiores ou inferiores aos níveis efectivamente observados. Quando o nível de comércio potencial está acima (abaixo) do nível de comércio efectivo, o valor do indicador é positivo (negativo), indicando que o potencial de comércio de médio prazo, naquele sector e para aquele par de países, (não) está esgotado.

Dada a extensão da calculatória efectuada neste ponto da metodologia (24 sectores para o modelo de exportações e 24 sectores para o modelo de importações, englobando os 27 países da UE alargada e contemplando a hipótese da *dummy* UE ser ou não igual a “1”), optou-se por apresentar, tão somente, no corpo do documento, quadros síntese que permitam retratar os principais resultados encontrados e municiar o processo de conclusões. Em complemento desta exposição, foi configurado um anexo (ver Anexo 8-2) constituído por 48 fichas sectoriais, 24 para as exportações portuguesas e 24 para as importações portuguesas, que conglomeram os valores dos fluxos potenciais estimados, sector a sector, para as relações comerciais de Portugal com todos os restantes parceiros da UE27.

Nos quadros seguintes, apresentam-se os fluxos potenciais, primeiro de exportações e depois de importações, de Portugal relativamente aos “velhos” e aos “novos” Estados Membros, tomando como contexto de referência o conjunto dos sectores em estudo. Uma vez que o principal intuito desta análise é o de aquilatar se as exportações/importações potenciais, obtidas através da utilização das “melhores” regressões, sector a sector, são inferiores ou superiores às exportações/importações efectivas e, portanto, se o potencial de comércio de

médio prazo está ou não ultrapassado para uma dada relação bilateral e para um determinado sector de actividade, construiu-se um referencial de orientação e interpretação, assente na conjugação de sinais e cores, que visa, acima de tudo, permitir uma aferição mais imediata e um retrato mais intuitivo das principais características comportamentais encontradas nas relações comerciais de Portugal no espaço da UE27⁹⁰, através do jogo de manchas apuradas:

- (i) A sinalética e a paleta de cores utilizadas foram atribuídas em função de intervalos de variação percentual entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos. Assim:

Sinal		Intervalo de Variação do fluxo potencial face ao fluxo efectivo
(- - -)	-	$X < -100\%$
(- -)	-	$-100\% \leq X < -50\%$
(-)	-	$-50\% \leq X < 0\%$
(+)	-	$0\% < X \leq 50\%$
(+ +)	-	$50\% < X \leq 100\%$
(+ + +)	-	$X > 100\%$

- (ii) Nem todos os sectores apresentam registos para todas as relações bilaterais ocorridas entre os 27 países em estudo, fazendo com que o número de observações varie consoante o sector considerado. Por outro lado, existem fluxos efectivos cuja dimensão absoluta e relativa é tão reduzida que se traduziriam em fluxos potenciais muito exacerbados (quando fluxo efectivo $\rightarrow 0$, fluxo potencial $\rightarrow +\infty$) e, portanto, enviezariam a análise e as conclusões. Ambos os casos são identificados da seguinte forma:

Sinal		
	-	Fluxo efectivo < \$500 USD

- (iii) Quando os resultados do modelo de exportações e do modelo de importações patenteavam fluxos de igual intensidade mas de sentido contrário, o resultado final era considerado incerto e sinalizado do seguinte modo:

Sinal		
*	-	Resultado final incerto

⁹⁰ Todos os valores potenciais que permitiram a concretização deste exercício estão contidos no Anexo 8-2.

QUADRO 8-40: FLUXOS POTENCIAIS DE EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA OS “VELHOS” ESTADOS-MEMBROS POR SECTORES
(FLUXOS EFECTIVOS SUPERIORES A \$500 USD)

Países	Setores																							
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
Modelo de Exportações																								
Alemanha	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(+++)		(++)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(+++)	(+)	(-)	(++)	(++)		(-)	(+)	(-)	(+)	(-)	(-)	(++)
Belux	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		
Dinamarca	(-)		(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)
Espanha	(-)	(+)	(+)	(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(+++)	(+++)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+++)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+++)	(+)	(+)	(-)	(++)
Finlândia		(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)		(-)	(-)	(+)	(-)	(++)		(-)	(-)		(+++)		(+)	(-)	(-)		(-)
França	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(+)		(+)	(-)	(+)	(-)	(-)					(-)	(-)		(-)	(-)		(+)		(+++)	(+)	(-)	(-)	
Holanda	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(-)		(+)	(-)	(-)	(+++)	(+++)			(-)		(+++)	(+++)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(+)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)
Itália	(-)	(-)	(-)	(+)	(+++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)
R. Unido	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	(++)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Suécia	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)
Modelo de Importações																								
Alemanha	(+++)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(+++)		(++)	(-)	(-)	(-)	(-)		(+)	(+)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(+)		(-)	(+)	(-)	(-)	(-)		(++)
Belux	(++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)
Dinamarca	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(++)	(++)	(++)	(+)	(-)	(++)
Espanha	(++)	(+++)	(++)	(-)	(++)	(-)	(-)	(++)	(+++)	(++)	(+)	(++)	(+)	(++)	(+)	(+)	(++)	(++)	(++)	(++)	(+)	(+)	(-)	(++)
Finlândia		(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(+)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)
França	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(+++)		(++)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)			(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
Holanda	(++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(+++)	(+)	(+)	(-)	(-)	(++)	(-)		(-)	(++)		(+++)	(+++)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(++)
Itália	(+++)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
R. Unido	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(+++)	(+++)	(-)	(-)	(+)	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)
Suécia	(++)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(+)	(++)	(-)	(-)	(-)	(++)

QUADRO 8-41: FLUXOS POTENCIAIS DE EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA OS “NOVOS” ESTADOS-MEMBROS (POR SECTORES)
(FLUXOS EFECTIVOS SUPERIORES A \$500 USD)

Países	Sectores																							
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
	Modelo de Exportações																							
Bulgária				(+++)		(-)																		
Eslóvenia												(+)												
Estónia				(+++)																				
Eslóvaquia					(+)						(-)										(+++)	(-)	(+++)	
Hungria				(+++)	(+++)	(-)					(-)	(++)	(+++)			(-)			(-)		(-)	(-)	(-)	
Letónia				(+++)																(-)				
Lituânia														(-)										
Malta e Chipre			(+++)	(++)	(+++)	(+)	(+)				(-)		(+++)	(+)	(+)				(+)		(+++)	(++)	(+)	(++)
Polónia			(+++)	(+++)	(+++)	(+++)	(+)			(+++)	(++)	(+++)	(+++)		(+++)	(-)			(++)		(-)	(+)	(-)	
República Checa				(+++)	(+++)	(+++)	(+)			(++)	(-)		(+++)	(+)		(+)			(-)		(++)	(+++)	(+)	
Roménia	(++)			(+++)		(+)										(+++)								
Modelo de Importações																								
Bulgária				(++)		(-)																		
Eslóvenia												(+++)												
Estónia				(++)																				
Eslóvaquia					(-)						(-)										(+++)	(-)	(-)	
Hungria				(++)	(+)	(-)					(-)	(+++)	(++)			(-)			(-)		(-)	(-)	(-)	
Letónia				(+++)							(-)								(-)					
Lituânia													(-)						(-)					
Malta e Chipre			(+++)	(+++)	(-)	(-)	(-)				(-)		(+)		(-)	(+)			(+)		(+++)	(+++)	(+++)	(+++)
Polónia			(+++)	(+++)	(-)	(-)	(-)			(+++)	(-)	(+++)	(+++)		(++)	(-)			(+)		(-)	(-)	(-)	
República Checa				(+++)	(+++)	(+)	(-)			(+++)	(-)		(+)			(+)			(-)		(-)	(+++)	(-)	
Roménia	(+++)			(+++)		(-)										(++)								

QUADRO 8-42: FLUXOS POTENCIAIS DE EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA OS “VELHOS” E PARA OS “NOVOS” ESTADOS-MEMBROS (POR SECTORES), RESULTANTES DO CRUZAMENTO DO MODELO DE EXPORTAÇÕES COM O MODELO DE IMPORTAÇÕES (FLUXOS EFECTIVOS SUPERIORES A \$500 USD)

Países	Sectores																								
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)	
Alemanha	(++)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(++)		(++)	(-)	(-)	(-)	(-)			*	(-)	(++)	*	(-)	(+)	(+)		(++)	(++)	(-)	*	(-)	(-)		(++)
Belux	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	*	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)
Dinamarca	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)		(++)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)		(+)
Espanha	(+)	(++)	(++)	(+)	(++)	(+)	(-)	(++)	(++)	(++)	*	(+)	(+)	(++)	(+)	(+)	(+)	(++)	(++)	(++)	(+)	(++)	(+)	(-)	(++)
Finlândia		(-)	*	(-)	(-)	(+)	(-)		(-)	(-)	(+)	(-)	(++)		(-)	(-)		(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)		(+)
França	(+)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(++)		(++)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)		(++)		(++)	*	(-)	(-)	(-)	(-)
Holanda	*	(++)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(+)		(+)	(-)	(-)	(-)	(+)					(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Itália	(+)	*	(-)	*	(++)	*	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
R. Unido	(+)	(++)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	*	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*
Suécia	(+)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(+)
Bulgária				(++)		(-)						(++)													
Eslovénia																									
Estónia				(++)																					
Eslováquia					(-)						(-)	(++)	(++)						(-)	(-)	(++)	(+)			
Hungria				(++)	(+)	(-)					(-)	(++)							(-)	(-)	(-)				
Letónia				(++)																(-)					
Lituânia													(-)												
Malta e Chipre			(++)	(++)	(+)	(-)	(-)				(-)		(++)		*	(+)		(+)	(+)			(++)	(++)		(++)
Polónia			(++)	(++)	(+)	(+)	(-)			(++)	*	(++)	(++)		(++)	(-)	(-)	(++)	(++)		(-)	*	(-)		(++)
República Checa				(++)	(++)	(++)	(-)			(++)	(-)		(++)			(+)		(-)	(-)		(++)	(-)	(-)		
Roménia	(++)			(++)		(-)	(-)			(++)	(-)		(++)								(+)	(++)			

A observação dos **fluxos de exportações de Portugal para os “velhos” e para os “novos”** Estados-Membros (Quadro 8-40 e Quadro 8-41, respectivamente) e o cruzamento das dinâmicas de oferta e de procura, contidas nos resultados dos modelos de exportações e de importações (Quadro 8-42), permitem aferir quais os sectores que, do ponto de vista das exportações portuguesas, apresentam algum potencial de comércio para o médio prazo (sinalizados a verde) e, para cada um destes casos, identificar qual o parceiro comercial que permite maximizar esses ensejos, ou seja, é possível reconhecer, para cada par de relações “Portugal-Outro Estado-Membro da UE27”, quais os sectores onde se situam as maiores oportunidades e quais os sectores onde se situam as maiores ameaças para os produtos portugueses, como resultado do processo de alargamento da União Europeia a Leste (ver Quadro 8-43 e Quadro 8-44).

A análise sectorial dos **fluxos potenciais de exportações de Portugal para os actuais países da UE15** (Quadro 8-40 e Quadro 8-42) permite consubstanciar um conjunto de considerações que se apresentam de seguida:

- As relações bilaterais entre Portugal e Espanha ocupam um lugar de destaque, uma vez que para 88% dos sectores (21 em 24) existe evidência de algum potencial de comércio de médio prazo, o que ganha contornos ainda mais interessantes se atentarmos ao facto de mais de metade daqueles (11 em 21) apresentarem potenciais médios e elevados (5, no primeiro caso, e 6, no segundo caso);
- As relações bilaterais entre Portugal e Irlanda ocupam igualmente um lugar de destaque, já que em 50% dos sectores (12 em 24) as exportações de produtos portugueses exibem potenciais positivos de médio prazo, sendo que 2/3 daqueles evidenciam potenciais médios e elevados (4 em ambos os casos);
- As relações bilaterais entre Portugal e Itália e entre Portugal e Reino Unido são igualmente merecedoras de destaque já que apresentam potencial positivo para 9 dos 24 sectores estudados. O caso de Itália é um caso paradigmático porque é o país que manifesta o maior número de sectores cujo resultado final (decorrente do cruzamento do modelo das exportações com o modelo das importações), em termos de fluxos potenciais de exportações portuguesas, é incerto (em 5 sectores);
- As relações bilaterais de Portugal com a Alemanha, Dinamarca, Grécia, Holanda e Suécia destacam-se pela negativa uma vez que apenas revelam potencial de comércio positivo para 4 sectores de actividade, sendo seguidas, de perto, pelo

agregado Bélgica e Luxemburgo e Grécia (que exibem a sinalética verde para 5 sectores) e pela Finlândia (que exhibe a sinalética verde para 6 sectores), ou seja, as exportações portuguesas evidenciam, para 9 dos 14 parceiros comerciais da UE15, fluxos efectivos inferiores aos fluxos potenciais em apenas $\frac{1}{4}$ dos sectores estudados;

- Os sectores A (Agricultura, Produção Animal e Pesca), M (Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas), Q₁ (Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos) e T (Artigos Diversos) são os sectores onde as exportações portuguesas evidenciam potenciais positivos de comércio para o maior número de países parceiros da UE15 (10, no primeiro caso, e 8, nos restantes);
- O sector das Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (Q₁) é o que apresenta potenciais de comércio mais intensos - elevados para 3 países (Dinamarca, Finlândia e Irlanda) e médios para 4 países (Áustria, Espanha, Grécia, Reino Unido);
- O sector dos Instrumentos de Precisão (S₂) é o que apresenta a situação mais complicada em termos de potenciais de exportação, uma vez que os fluxos efectivos são superiores aos potenciais para todos os países parceiros da UE15.

De modo a facilitar a identificação dos pares “países-sectores” mais atractivos para a consolidação das apostas das exportações portuguesas nos mercados dos actuais Estados-Membros, elaborou-se um quadro-síntese (Quadro 8-43) onde foi feita a afectação dos sectores que revelavam potenciais positivos de exportação para os produtos portugueses no espaço da UE actual, numa primeira fase, e se procedeu à respectiva hierarquização por ordem decrescente de intensidade dos potenciais de comércio, no seio de cada país parceiro.

QUADRO 8-43: SECTORES COM POTENCIAIS POSITIVOS DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PORTUGUESES POR PARCEIRO COMERCIAL DA UE15

	Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações
Alemanha	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) C – Alimentação e Bebidas (+) H – Edição (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+)
Áustria	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) T – Artigos Diversos (+++) C – Alimentação e Bebidas (++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+) Q ₂ – Instrumentos de Precisão (+)
Belux	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) B – Produtos Energéticos e Minérios (+) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) J – Produtos Farmacêuticos (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+)
Dinamarca	Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) T – Artigos Diversos (+)
Espanha	E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) H – Edição (+++) I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados (+++) O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção (+++) Q ₂ – Instrumentos de Precisão (+++) T – Artigos Diversos (+++) B – Produtos Energéticos e Minérios (++) C – Alimentação e Bebidas (++) J – Produtos Farmacêuticos (++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++) R ₂ – Comput., Equip. Inform e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) D – Têxteis e Vestuário (+) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (++) N – Artigos de Plástico (+) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+) S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica) (+)
Finlândia	Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) N – Artigos de Plástico (++) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) L – Borracha (+) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+) T – Artigos Diversos (+)
França	B – Produtos Energéticos e Minérios (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+) T – Artigos Diversos (+)

	Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações
Grécia	R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (++) C – Alimentação e Bebidas (++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++)
Holanda	P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+++) B – Produtos Energéticos e Minérios (++) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+)
Irlanda	F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) N – Artigos de Plástico (+++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (++) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (++) T – Artigos Diversos (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) C – Alimentação e Bebidas (+) G – Pasta e Papel (+) R ₂ – Comput., Equip. Inform e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+)
Itália	E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) J – Produtos Farmacêuticos (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+) T – Artigos Diversos (+)
R. Unido	P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+++) B – Produtos Energéticos e Minérios (++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++) Q ₂ – Instrumentos de Precisão (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) N – Artigos de Plástico (+) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+)
Suécia	R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (++) R ₂ – Comput., Equip. Inform e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) T – Artigos Diversos (+)

Nota: Os sinais apresentados foram atribuídos em função de intervalos de variação percentual entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos. Assim:

Intervalo de Variação		Sinal
$0\% < X \leq 50\%$	-	(+)
$50\% < X \leq 100\%$	-	(+ +)
$X > 100\%$	-	(+ + +)

A análise sectorial dos **fluxos potenciais de exportações de Portugal para os “novos” Estados-Membros** (Quadro 8-41 e Quadro 8-42) permite aquilatar o seguinte conjunto de aspectos conclusivos:

- As relações bilaterais entre Portugal e a Polónia preenchem a maior nota de relevo - uma vez que para 42% dos sectores (10 em 24) existe evidência de algum potencial de comércio de médio prazo, o que ganha contornos ainda mais interessantes se levarmos em consideração que 70% daqueles (7 em 10) apresentam potenciais elevados de comércio – sendo seguidas pelas relações bilaterais entre Portugal e a República Checa, que manifestam potencial positivo de comércio para 8 sectores (em que 4 destes correspondem a potenciais elevados de exportação de produtos portugueses);
- O sector D (Têxteis e Vestuário) é o sector onde as exportações portuguesas evidenciam potenciais positivos (todos eles elevados) de comércio para o maior número de países parceiros dos ACO (mais concretamente para 2/3 dos “novos” Estados Membros), sendo seguido pelos sectores N (Artigos de Plástico), E (Calçado e Outros Artigos de Couro), R₂ (Computadores, Equipamento Informático e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações), M (Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas) e P1 (Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos), que apresentam, respectivamente, potenciais de comércio positivos para quatro países de Leste, nos dois primeiros casos, e 3, nos três últimos casos;
- Os sectores B (Produtos Energéticos e Minérios), H (Edição), I (Coque e Produtos Petrolíferos Refinados), O₁ (Cimento e Outros Materiais de Construção), P2 (Siderurgia) e S2 (Instrumentos de Precisão) constituem um universo de sectores para os quais os fluxos efectivos são inexistentes ou insignificantes (inferiores a \$500 USD).

Novamente, por forma a facilitar a identificação dos pares “países-sectores” mais atractivos para a consolidação das apostas das exportações portuguesas nos mercados dos futuros Estados-Membros, elaborou-se um quadro-síntese (Quadro 8-44) onde, à semelhança do que foi realizado anteriormente, se procedeu à afectação e hierarquização dos sectores (por ordem decrescente de intensidade dos potenciais de comércio) para cada relação bilateral Portugal-ACO.

QUADRO 8-44: SECTORES COM POTENCIAIS POSITIVOS DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PORTUGUESES POR PARCEIRO COMERCIAL DOS ACO

	Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações
Bulgária	D – Têxteis e Vestuário (+++)
Eslovénia	M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (++)
Estónia	D – Têxteis e Vestuário (+++)
Eslováquia	R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica) (+)
Hungria	D – Têxteis e Vestuário (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) N – Artigos de Plástico (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (++)
Letónia	D – Têxteis e Vestuário (+++)
Lituânia	-
Malta e Chipre	C – Alimentação e Bebidas (+++) D – Têxteis e Vestuário (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica) (+++) N – Artigos de Plástico (++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+)
Polónia	C – Alimentação e Bebidas (+++) D – Têxteis e Vestuário (+++) J – Produtos Farmacêuticos (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) N – Artigos de Plástico (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+++) T – Artigos Diversos (+++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+)
República Checa	D – Têxteis e Vestuário (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) J – Produtos Farmacêuticos (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (++) N – Artigos de Plástico (++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+)
Roménia	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) D – Têxteis e Vestuário (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++)

Nota: Os sinais apresentados foram atribuídos em função de intervalos de variação percentual entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos. Assim:

Intervalo de Variação	Sinal
$0\% < X \leq 50\%$	- (+)
$50\% < X \leq 100\%$	- (+ +)
$X > 100\%$	- (+ + +)

A análise dos **fluxos de importações de Portugal a partir dos “velhos” e dos “novos” Estados-Membros** (Quadro 8-45 e Quadro 8-46, respectivamente) e o cruzamento das dinâmicas de oferta e de procura, contidas nos resultados dos modelos de exportações e de importações (Quadro 8-47), tornam possível identificar quais os sectores e para que parceiros da UE27, em termos de importações portuguesas, existe algum potencial de comércio para o médio prazo (sinalizados a verde) - ver Quadro 8-48 e Quadro 8-49.

A análise sectorial dos **fluxos potenciais de importações de Portugal para os actuais países da UE15** (Quadro 8-45 e Quadro 8-47) manifesta alguns elementos importantes que importa referir, nomeadamente:

- As relações bilaterais entre Portugal e a Irlanda destacam-se claramente face às restantes - uma vez que para 50% dos sectores (12 em 24) existe evidência de um potencial positivo de importações, o que adquire maior relevo se repararmos que metade daqueles (6 em 12) apresentam potenciais elevados de comércio –, sendo seguidas pelas relações bilaterais entre Portugal e a Grécia, que manifestam potencial positivo de comércio para 8 sectores (em que apenas 2 destes correspondem a potenciais elevados de importação de produtos gregos);
- As relações bilaterais de importações entre Portugal e Espanha evidenciam potenciais positivos de comércio para 5 sectores mas evidenciam, igualmente, o maior número de sectores cujo resultado final (decorrente do cruzamento do modelo das exportações com o modelo das importações), em termos de fluxos potenciais de importações portuguesas, é incerto (em 5 sectores);
- As relações bilaterais entre Portugal e a Bélgica, Luxemburgo, Holanda e França apresentam todas potenciais negativos de importação para a totalidade dos sectores em estudo, indiciando que os fluxos efectivos suplantam os fluxos potenciais, facto este que deverá estar intimamente relacionado com a forte vocação importadora da economia portuguesa;
- Os sectores A (Agricultura, Produção Animal e Pesca) e R₁ (Máquinas e Aparelhos Eléctricos) são os sectores que apresentam o maior número de potenciais de importação positivos para o espaço da UE (oriundos de 5 parceiros, em ambos os casos).

QUADRO 8-45: FLUXOS POTENCIAIS DE IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL A PARTIR DOS “VELHOS” ESTADOS-MEMBROS POR SECTORES
(FLUXOS EFECTIVOS SUPERIORES A \$500 USD)

Países	Setores																							
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
Modelo de Exportações																								
Alemanha	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(++)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	(-)	(+)	(-)		(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
Belux	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Dinamarca	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(+++)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)
Espanha	(+)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)
Finlândia	(+++)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)		(-)
França	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(+)		(-)	(-)	(+++)		(-)					(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)		(-)				(+++)
Holanda	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)			(+++)		(-)		(+)	(+++)	(+)	(++)	(+++)	(-)	(++)	(++)	(+)	(++)	(+)	(-)	(-)
Itália	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
R. Unido	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(++)	(-)	(+)	(+)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)
Suécia	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(+++)	(-)
Modelo de Importações																								
Alemanha	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(+++)		(+++)	(-)	(+)	(-)	(-)			(-)	(-)	(+++)	(+)		(+++)	(-)	(+++)	(-)	(+)	(+++)	(+)	(-)		(-)
Belux	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Dinamarca	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)		(+)	(+)	(-)	(+)		(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)
Espanha	(-)	(++)	(-)	(++)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Finlândia	(+++)	(-)		(+++)	(+++)	(-)	(-)		(-)	(+++)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(+)	(-)	(+)
França	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(+)		(-)	(-)	(+++)		(+++)					(+++)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+++)	(++)	(++)		(++)			(+++)
Holanda	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)		(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)	(+++)	(+++)	(+)	(++)	(++)	(++)	(++)	(++)	(-)	(-)
Itália	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)		(-)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)
R. Unido	(++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)
Suécia	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)		(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)

QUADRO 8-46: FLUXOS POTENCIAIS DE IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL A PARTIR DOS “NOVOS” ESTADOS-MEMBROS (POR SECTORES) - PONDERADOS PELO PESO DOS SECTORES E PELO PESO DOS PARCEIROS NA ESTRUTURA DE EXPORTAÇÕES

Países	Sectores																							
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
Modelo de Exportações																								
Bulgária	(-)				(++)							(+++)				(-)	(-)	(++)						
Eslovénia	(-)				(+)						(+)				(++)	(+++)		(+++)		(-)			(+)	
Estónia	(-)	(-)		(+)			(-)		(-)						(++)									
Eslováquia				(+++)	(+++)		(+)				(++)				(++)		(+)		(-)	(-)	(++)			
Hungria	(-)			(+++)	(+++)	(-)						(+++)	(+++)		(++)			(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)		
Letónia				(+)																				
Lituânia				(+++)	(-)																			
Malta e Chipre																					(-)	(-)		
Polónia	(+++)	(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(-)					(++)	(+++)			(++)	(+++)	(++)	(+++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	
República Checa			(+++)	(+++)	(+++)	(+)	(+)				(-)	(+++)	(+++)		(++)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(+++)	(+++)	(-)	(+++)
Roménia	(-)			(+++)							(-)		(-)			(-)	(-)	(-)	(-)			(-)		
Modelo de Importações																								
Bulgária	(-)				(+++)							(+++)				(-)	(-)	(-)						
Eslovénia	(++)				(++)						(-)				(++)	(+++)		(+++)		(-)			(-)	
Estónia	(-)	(-)		(+++)			(-)		(-)						(++)									
Eslováquia				(+++)	(+++)		(-)				(-)				(++)		(-)	(-)		(-)				
Hungria	(-)			(+++)	(+++)	(-)						(+++)	(+++)		(++)				(-)	(-)	(-)	(-)		
Letónia				(+++)																				
Lituânia				(+++)	(-)																			
Malta e Chipre																								
Polónia	(+++)	(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(-)					(+)	(+++)			(+)	(+++)	(+++)	(+++)		(+++)	(+++)	(-)	(-)	
República Checa			(+++)	(+++)	(+++)	(+)	(-)				(-)	(+++)	(+++)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)	(-)	(+++)
Roménia	(-)			(+++)							(-)		(-)			(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(+++)	(-)	(+++)

QUADRO 8-47: FLUXOS POTENCIAIS DE IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL A PARTIR DOS “VELHOS” E DOS “NOVOS” ESTADOS-MEMBROS (POR SECTORES), RESULTANTES DO CRUZAMENTO DO MODELO DE EXPORTAÇÕES COM O MODELO DE IMPORTAÇÕES (FLUXOS EFECTIVOS SUPERIORES A \$500 USD)

Países	Sectores																							
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(L)	(M)	(N)	(O ₁)	(O ₂)	(P ₁)	(P ₂)	(Q ₁)	(Q ₂)	(R ₁)	(R ₂)	(S ₁)	(S ₂)	(T)
Alemanha	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Áustria	(+++)		(+)	(-)	(-)	(-)	(-)			(-)	(-)	(++)	*		(++)	*	(+)	(-)	(-)	*	(++)	*	(-)	(-)
Belux		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Dinamarca	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)		(++)	*	(-)	*		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)		(-)
Espanha	*	(+)	(-)	*	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	*	(+)	(+)	*	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)
Finlândia	(+++)	(-)		(+)	(+)	(-)	(-)		(-)	(+++)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	*		(-)
França	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Grécia	(+)		(-)	(-)	(+++)		(+)					(++)	(-)	(-)	(-)	*	(++)	(++)	(++)			(+)		(-)
Holanda	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Irlanda	(-)	(-)	(-)	(++)	(++)			(+++)		(-)		(-)	(+++)	(++)	(+++)	(+++)	(-)	(+++)	(+++)	(+++)	(+)	(+)	(+)	(-)
Itália	(++)	(++)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(+)	(-)
R. Unido	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	*	(-)	(+)	(-)	(-)	(+)	*	*	(-)	(-)	(-)	(++)	(-)	(-)	(-)
Suécia	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	*	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)	(++)	(-)
Bulgária	(-)				(+++)							(+++)					(-)	(-)	*					
Eslovénia	*				(+)						(-)				(+++)	(+++)		(+++)		(-)	*			
Estónia	(-)	(-)		(+)			(-)	(-)	(-)		*				(+++)		(-)							
Eslováquia				(+++)	(+++)		(-)					(+++)			(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(-)	(-)	*	(-)	(-)	
Hungria	(-)			(+++)	(+++)	(-)						(+++)			(+++)	(+++)			(-)	(-)	(-)			
Letónia				(+)																				
Lituânia				(+++)	(-)																			
Malta e Chipre																								
Polónia	(+++)	(+++)	(+++)	(+++)	(-)	(-)					(++)	(+++)			(++)	(+++)	(+++)	(+++)	(+++)		(-)	(-)	(-)	
República Checa			(+++)	(+++)	(+++)	(+)	*				(-)	(+++)	(++)		(+)	*	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+++)	(-)	(-)
Roménia	(-)			(+++)							(-)		(-)			(-)	*	(-)	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)

A observação, com lente sectorial, dos **fluxos potenciais de importações de Portugal a partir dos países candidatos** (Quadro 8-46 e Quadro 8-47) torna possível evidenciar os seguintes aspectos:

- O sector D (Têxteis e Vestuário) é o sector onde os produtos dos ACO parecem possuir maior potencial de importação por parte da economia portuguesa, uma vez que para 2/3 (8 em 12) as exportações dos países candidatos evidenciam fluxos potenciais superiores aos fluxos efectivamente observados; segue-se-lhe o sector E (Calçado e Outros Artigos de Couro) que apresenta, igualmente, potenciais de comércio positivos para as relações bilaterais de Portugal com 5 ACO;
- As relações bilaterais de importação entre Portugal e a Polónia destacam-se face às demais, não só pelo número de sectores que evidenciam potencial de comércio de médio prazo (12 em 24), mas também pelo facto da maior parte deles revelar potenciais elevados;
- As relações bilaterais de importação entre Portugal e a República Checa e entre Portugal e a Hungria revelam alguma predominância de potenciais positivos de comércio (para 8 e 7 sectores, respectivamente).

Para finalizar, e de modo a sistematizar o conjunto de mercados de origem das nossas importações, que demonstram capacidade de crescimento, apresentam-se de seguida dois quadros, um para os actuais Estados-Membros (Quadro 8-48) e outro para os futuros Estados-Membros (Quadro 8-49) da União Europeia, nos quais se apontam os pares “países-sectores” mais atractivos para satisfazerem as necessidades de importação das empresas e dos cidadãos portugueses.

QUADRO 8-48: SECTORES COM POTENCIAIS POSITIVOS DE IMPORTAÇÃO DE PORTUGAL A PARTIR DE CADA PARCEIRO COMERCIAL DA UE15

	Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações
Alemanha	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+)
Áustria	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (++) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (++) C – Alimentação e Bebidas (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+)
Belux	-
Dinamarca	J – Produtos Farmacêuticos (++) S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica) (++) G – Pasta e Papel (+)
Espanha	S ₂ – Aeronáutica (+++) J – Produtos Farmacêuticos (++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+) B – Produtos Energéticos e Minérios (+)
Finlândia	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) J – Produtos Farmacêuticos (+++) D – Têxteis e Vestuário (+) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+)
França	-
Grécia	E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) T – Artigos Diversos (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (++) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (++) A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+) G – Pasta e Papel (+) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+)
Holanda	-
Irlanda	H – Edição (+++) N – Artigos de Plástico (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) Q ₂ – Instrumentos de Precisão (+++) D – Têxteis e Vestuário (++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (++) O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção (++) S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica) (++) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+)
Itália	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (++) B – Produtos Energéticos e Minérios (++) S ₂ – Aeronáutica (+)
R. Unido	R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (++) G – Pasta e Papel (+) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+) N – Artigos de Plástico (+) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+) T – Artigos Diversos (+)
Suécia	S ₂ – Aeronáutica (+++) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (++)

Nota: Os sinais apresentados foram atribuídos em função de intervalos de variação percentual entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos. Assim:

<u>Intervalo de Variação</u>	<u>Sinal</u>
0% < X ≤ 50%	- (+)
50% < X ≤ 100%	- (+ +)
X > 100%	- (+ + +)

QUADRO 8-49: SECTORES COM POTENCIAIS POSITIVOS DE IMPORTAÇÃO DE PORTUGAL A PARTIR DE CADA PARCEIRO COMERCIAL DOS ACO

	Cruzamento do Modelo de Exportações com o Modelo de Importações
Bulgária	E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++)
Eslovénia	O ₂ – Vidros e Cerâmica (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (++)
Estónia	D – Têxteis e Vestuário (++)
Eslováquia	D – Têxteis e Vestuário (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+++)
Hungria	D – Têxteis e Vestuário (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++) N – Artigos de Plástico (+) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+)
Letónia	D – Têxteis e Vestuário (++)
Lituânia	D – Têxteis e Vestuário (+++)
Malta e Chipre	-
Polónia	A – Agricultura, Produção Animal e Pesca (+++) B – Produtos Energéticos e Minérios (+++) C – Alimentação e Bebidas (+++) D – Têxteis e Vestuário (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos (+++) P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço) (+++) Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (+++) R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) L – Borracha (++) O ₂ – Vidros e Cerâmica (++)
República Checa	C – Alimentação e Bebidas (+++) D – Têxteis e Vestuário (+++) E – Calçado e Outros Artigos de Couro (+++) M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas (+++) R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom. (+++) T – Artigos Diversos (+++) N – Artigos de Plástico (++) F – Madeira, Cortiça e Mobiliário (+) O ₂ – Vidros e Cerâmica (+)
Roménia	D – Têxteis e Vestuário (+++)

Nota: Os sinais apresentados foram atribuídos em função de intervalos de variação percentual entre os fluxos potenciais e os fluxos efectivos. Assim:

Intervalo de Variação		Sinal
0% < X ≤ 50%	-	(+)
50% < X ≤ 100%	-	(+ +)
X > 100%	-	(+ + +)

8.1.5.3. Os Impactos Sectoriais do Alargamento na Estrutura Sectorial dos Fluxos Comerciais Portugueses: uma visão orientada por Factores Chave de Competitividade e por Níveis de Intensidade Tecnológica

Neste ponto, procura-se concretizar as principais ameaças e oportunidades identificadas ao nível sectorial, transpondo-as para uma lógica mais geral de competitividade da economia portuguesa, usando para o efeito dois instrumentais fundamentais e crescentemente consagrados na literatura económica internacional – os factores chave de competitividade e os níveis de intensidade tecnológica.

Em ambos os casos, começa-se por realizar um retrato da composição e do peso relativo de cada factor chave de competitividade (ou de cada nível de intensidade tecnológica) na estrutura de exportações e de importações portuguesas, tomando como período de referência o último ano da amostra (ano 2000), para, numa segunda fase, aferir das consequências que o processo de alargamento terá no posicionamento competitivo da economia portuguesa face aos “velhos” e face aos “novos” Estados-Membros. Nesta segunda etapa, procede-se, por um lado, à ponderação dos fluxos potenciais obtidos no ponto anterior pelo peso de cada sector na estrutura de exportações e de importações, respectivamente, e, por outro lado, efectua-se o cruzamento dos resultados sectoriais obtidos pelo modelo das exportações e pelo modelo das importações, através do apuramento de uma média aritmética simples dos dois valores, obtendo-se, assim, uma variação percentual para cada sector de actividade.

O conjunto de variações percentuais parcelares configurarão uma variação percentual cumulativa para cada factor chave de competitividade (ou para cada nível de intensidade tecnológica) e, desta forma, tornar-se-á possível aquilatar os impactos do processo de alargamento na estrutura sectorial dos fluxos de comércio portugueses, ou seja, tornar-se-á possível apreciar qual o jogo de oportunidades e ameaças que está subjacente à evolução das relações comerciais com os actuais Estados-Membros e com os ACO, para, com base nisso, determinar quais devem ser as melhores estratégias a seguir por parte das empresas e dos empresários portugueses para se posicionarem correctamente face aos novos desafios vindouros.

Nas linhas seguintes, concretiza-se este conjunto de intenções, começando do lado das exportações portuguesas, para finalizar do lado das importações portuguesas, considerando sempre em primeiro lugar os factores chave de competitividade e em segundo lugar os níveis de intensidade tecnológica.

QUADRO 8-50: PESO RELATIVO DOS FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE NA ESTRUTURA DE EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

	Valor das Exportações (ano 2000) 1000 USD	Peso no FCC (%)	Peso no Total (%)
Total	22.360,38		100,00
Bens Intensivos em Recursos Naturais	4.683,78		20,95
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	570,24	12,17	2,55
C – Alimentação e Bebidas	1.258,10	26,86	5,63
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	1.221,94	26,09	5,46
G – Pasta e Papel	1.103,33	23,56	4,93
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	378,79	8,09	1,69
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	151,38	3,23	0,68
Bens Intensivos em Trabalho Directo	7.320,03		32,74
D – Têxteis e Vestuário	4.360,34	59,57	19,50
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	1.657,37	22,64	7,41
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	1.302,32	17,79	5,82
Bens Intensivos em Economias de Escala	5.686,60		25,43
H – Edição	38,22	0,67	0,17
L – Borracha	215,59	3,79	0,96
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	631,86	11,11	2,83
N – Artigos de Plástico	542,10	9,53	2,42
O ₂ – Vidros e Cerâmica	599,26	10,54	2,68
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	243,91	4,29	1,09
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	3.415,65	60,06	15,28
Bens Intensivos em Diferenciação dos Produtos	2.354,69		10,53
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	746,77	31,71	3,34
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	1.607,93	68,29	7,19
Bens Intensivos em I&D	2.315,28		10,35
J – Produtos Farmacêuticos	220,68	9,53	0,99
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	134,18	5,80	0,60
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	1.834,61	79,24	8,20
S ₂ – Aeronáutica	125,81	5,43	0,56

QUADRO 8-51: EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DOS FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE NAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS PARA A UE15 E PARA OS ACO

	Potencial vs. Efectivo Ponderado pelo peso de cada sector na estrutura de exportações portuguesas					
	UE			ACO		
	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
Total	-106,82	-268,55	-187,69	662,90	511,89	587,40
Bens Intensivos em Recursos Naturais	18,72	-18,08	0,32	130,29	198,81	164,55
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	3,11	61,14	32,13	1,41	3,59	2,50
C – Alimentação e Bebidas	-19,50	4,67	-7,42	112,68	219,70	166,19
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	70,42	-32,49	18,97	13,94	-14,27	-0,16
G – Pasta e Papel	-30,64	-46,88	-38,76	2,25	-10,21	-3,98
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	-3,34	-0,13	-1,74	0,00	0,00	0,00
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	-1,33	-4,40	-2,86	0,00	0,00	0,00
Bens Intensivos em Trabalho Directo	-7,13	-216,96	-112,05	423,03	217,81	320,42
D – Têxteis e Vestuário	-27,39	-166,73	-97,06	335,69	214,92	275,31
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	11,57	-57,90	-23,17	73,04	0,76	36,90
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	8,69	7,67	8,18	14,30	2,12	8,21
Bens Intensivos em Economias de Escala	-136,64	-54,25	-95,44	62,77	45,61	54,19
H – Edição	-0,36	0,64	0,14	0,00	0,00	0,00
L – Borracha	-4,30	-3,96	-4,13	-1,37	-3,69	-2,53
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	4,49	67,67	36,08	9,02	42,62	25,82
N – Artigos de Plástico	-1,36	-2,14	-1,75	14,77	4,09	9,43
O ₂ – Vidros e Cerâmica	-5,41	-15,18	-10,29	7,37	1,42	4,39
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	-3,09	49,50	23,21	0,00	0,00	0,00
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	-126,62	-150,78	-138,70	32,98	1,19	17,09
Bens Intensivos em Diferenciação dos Produtos	6,65	11,23	8,94	-1,08	-13,87	-7,48
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	3,59	31,92	17,75	1,75	0,77	1,26
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	3,07	-20,69	-8,81	-2,83	-14,65	-8,74
Bens Intensivos em I&D	11,57	9,52	10,54	47,89	63,53	55,71
J – Produtos Farmacêuticos	-5,96	6,76	0,40	2,68	17,44	10,06
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	-1,30	0,04	-0,63	-0,54	-0,56	-0,55
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	22,68	5,42	14,05	45,75	46,64	46,20
S ₂ – Aeronáutica	-3,84	-2,70	-3,27	0,00	0,00	0,00

A análise do peso relativo dos Factores Chave de Competitividade na estrutura de exportações portuguesas (Quadro 8-50) permite constatar que os Bens Intensivos em Trabalho Directo, com 33%, e os Bens Intensivos em Economias de Escala, com 25%, são responsáveis por 3/5 do total das exportações portuguesas, valores estes que são, em larga medida, explicados pelo peso dos Têxteis e Vestuário (no primeiro caso) e do Material de Transporte (no segundo caso). Note-se também, no âmbito da estrutura de exportações portuguesas, a reduzida importância relativa de sectores afectos a um maior grau de incorporação de factores produtivos avançados e de sofisticação tecnológica (Bens Intensivos em Diferenciação de Produtos e Bens Intensivos em I&D), que, em conjunto, apresentam o mesmo peso relativo que os bens intensivos em recursos naturais (21%) – ver Quadro 8-50.

Se cruzarmos estas evidências com a evolução prevista para o comportamento potencial de cada FCC (Quadro 8-51), facilmente se depreende que os Factores Chave de Competitividade que apresentam potenciais de comércio mais negativos com a UE15 são, precisamente, os que pesam mais na estrutura de exportações portuguesas, isto é, os Bens Intensivos em Trabalho Directo e em Economias de Escala, facto este que decorre directamente de uma reorientação das importações dos actuais Estados-Membros para os mercados mais a Leste, que se apresentam à competição nos mercados internacionais com produtos a preços mais baixos (porque assentes em menores custos de produção) e de qualidade não muito inferior (porque concebidos ou intervencionados por recursos humanos com elevadas qualificações). De modo inverso, os FCC que apresentam potenciais de comércio mais positivos são precisamente aqueles que pesam menos na nossa estrutura de exportações, ou seja, os Bens Intensivos em Diferenciação de Produtos e em I&D.

No que concerne às relações de exportação entre Portugal e os ACO (ver Quadro 8-51), verifica-se que 4 dos 5 FCC apresentam potenciais agregados de evolução caracterizados por um sinal positivo e uma forte intensidade, recaindo o destaque principal nos Bens Intensivos em Trabalho Directo, essencialmente por via do Sector D (Têxteis e Vestuário). Com esta constatação, torna-se possível induzir que, com o alargamento da UE, ocorrerá um fenómeno de substituição dos mercados de destino das nossas exportações, passando a ser dado maior ênfase às potencialidades advindas do Leste.

QUADRO 8-52: PESO RELATIVO DOS NÍVEIS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA NA ESTRUTURA DE EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

	Valor das Exportações (ano 2000) 1000 USD	Peso no NIT (%)	Peso no Total (%)
Total	21.790,14⁹¹		100,00
Baixa Tecnologia	9.639,30		44,24
C – Alimentação e Bebidas	1.258,10	13,05	5,77
D – Têxteis e Vestuário	4.360,34	45,23	20,01
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	1.657,37	17,19	7,61
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	1.221,94	12,68	5,61
G – Pasta e Papel	1.103,33	11,45	5,06
H – Edição	38,22	0,40	0,18
Média-Baixa Tecnologia	3.433,36		15,76
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	378,79	11,03	1,74
L – Borracha	215,59	6,28	0,99
N – Artigos de Plástico	542,10	15,79	2,49
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	151,38	4,41	0,69
O ₂ – Vidros e Cerâmica	599,26	17,45	2,75
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	1.302,32	37,93	5,98
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	243,91	7,10	1,12
Média-Alta Tecnologia	6.402,20		29,38
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	631,86	9,87	2,90
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	746,77	11,66	3,43
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	1.607,93	25,12	7,38
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	3.415,65	53,35	15,68
Alta Tecnologia	2.315,28		10,63
J – Produtos Farmacêuticos	220,68	9,53	1,01
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	134,18	5,80	0,62
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	1.834,61	79,24	8,42
S ₂ – Aeronáutica	125,81	5,43	0,58

⁹¹ Este valor é diferente do apresentado no Quadro 8-50, pelo facto de aqui não estar contemplado, ao contrário do que se passava anteriormente, o valor exportado pelo sector A – Agricultura, Produção Animal e Pesca.

QUADRO 8-53: EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DOS NÍVEIS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA NAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS PARA A UE15 E PARA OS ACO

	Potencial vs. Efectivo Ponderado pelo peso de cada sector na estrutura de exportações portuguesas					
	UE			ACO		
	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
Total	-87,31	-273,22	-180,27	550,21	292,20	421,20
Baixa Tecnologia	26,72	-242,21	-107,75	426,33	194,80	310,56
C – Alimentação e Bebidas	3,11	61,14	32,13	1,41	3,59	2,50
D – Têxteis e Vestuário	-27,39	-166,73	-97,06	335,69	214,92	275,31
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	11,57	-57,90	-23,17	73,04	0,76	36,90
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	70,42	-32,49	18,97	13,94	-14,27	-0,16
G – Pasta e Papel	-30,64	-46,88	-38,76	2,25	-10,21	-3,98
H – Edição	-0,36	0,64	0,14	0,00	0,00	0,00
Média-Baixa Tecnologia	-10,13	31,35	10,61	35,07	3,93	19,50
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	-3,34	-0,13	-1,74	0,00	0,00	0,00
L – Borracha	-4,30	-3,96	-4,13	-1,37	-3,69	-2,53
N – Artigos de Plástico	-1,36	-2,14	-1,75	14,77	4,09	9,43
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	-1,33	-4,40	-2,86	0,00	0,00	0,00
O ₂ – Vidros e Cerâmica	-5,41	-15,18	-10,29	7,37	1,42	4,39
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	8,69	7,67	8,18	14,30	2,12	8,21
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	-3,09	49,50	23,21	0,00	0,00	0,00
Média-Alta Tecnologia	-115,47	-71,88	-93,67	40,92	29,93	35,43
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	4,49	67,67	36,08	9,02	42,62	25,82
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	3,59	31,92	17,75	1,75	0,77	1,26
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	3,07	-20,69	-8,81	-2,83	-14,65	-8,74
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	-126,62	-150,78	-138,70	32,98	1,19	17,09
Alta Tecnologia	11,57	9,52	10,54	47,89	63,53	55,71
J – Produtos Farmacêuticos	-5,96	6,76	0,40	2,68	17,44	10,06
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	-1,30	0,04	-0,63	-0,54	-0,56	-0,55
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	22,68	5,42	14,05	45,75	46,64	46,20
S ₂ – Aeronáutica	-3,84	-2,70	-3,27	0,00	0,00	0,00

Se efectuarmos uma análise da composição das exportações portuguesas por Níveis de Intensidade Tecnológica (NIT), verifica-se (ver Quadro 8-52) uma elevada percentagem de sectores que utilizam Baixa Tecnologia (44%), comparativamente a sectores que utilizam níveis tecnológicos mais avançados. Inclusive, os sectores que utilizam a tecnologia mais evoluída (Alta Tecnologia) são precisamente os sectores com menor importância relativa no contexto das exportações portuguesas (11%).

Ao cruzarmos este retrato estático com a evolução dinâmica preconizada para cada sector, pela abordagem gravitacional aplicada ao longo deste capítulo, torna-se possível perceber que, em termos do relacionamento exportador Portugal-UE15, os níveis de intensidade tecnológica que apresentam potenciais de comércio mais negativos são, efectivamente, aqueles que possuem pesos mais elevados no contexto das exportações portuguesas, ou seja, os sectores de Baixa tecnologia e os sectores de Média-Alta Tecnologia (ver Quadro 8-53).

No que concerne às relações bilaterais de exportação entre Portugal e a globalidade dos “novos” Estados-Membros da União Europeia alargada, verifica-se que o nível de intensidade tecnológica que apresenta o potencial de evolução mais positivo diz respeito aos sectores que utilizam Baixa tecnologia, verificando-se, à semelhança dos FCC, um efeito de redireccionamento das nossas exportações, nos sectores C, D, E, F, G e H, para os novos mercados comunitários que se apresentarão totalmente integrados no mercado interno europeu, a partir de 1 de Maio de 2004.

Em suma, e de uma forma conclusiva que concilia os resultados dos FCC e dos NIT, é possível aferir que, regra geral, as relações de exportação entre Portugal e os actuais Estados-Membros resultarão numa perda de capacidade competitiva, e, de forma simétrica, as relações de exportação entre Portugal e os ACO traduzir-se-ão em ganhos competitivos que, poderão, de alguma forma, compensar as perdas com os Estados da UE15. Esta é uma conclusão que assenta na composição actual do nosso modelo competitivo (reduzida predominância de factores produtivos indutores de maior valor acrescentado e reduzida incorporação e sofisticação tecnológica dos produtos portugueses) e que, portanto, pode significar o seu esgotamento num contexto competitivo a 27 países.

Isto é, se é verdade que sem mudar o conteúdo intrínseco do nosso padrão de especialização, é provável que, no médio prazo, obtenhamos algum mercado nos “novos Estados-Membros” por via de um menor grau de desenvolvimento deste conjunto de países e de um menor nível de sofisticação da procura ali presente, esta seria uma opção de “fuga para a frente”, já que a prazo também perderíamos estes mercados, à medida que a integração dos ACO seja mais

plena e os níveis de desenvolvimento intra-UE27 sejam menos heterogéneos. Esta “evolução na continuidade” seria, para além de incauta, impossível de concretizar, uma vez que a nossa posição competitiva no espaço dos países da UE15 continuaria a agravar-se e, muito provavelmente, os custos de recuperação seriam muito mais elevados quer em tempo, quer em dificuldades.

Posto isto, parece-nos que a melhor solução, porque se pode traduzir em ganhos efectivos a prazo, é a de lançar as sementes de uma “mudança sustentável”, ou seja, **efectuar apostas diferenciadas para mercados diferentes**, o que na prática passa, desde logo, por um esforço de correcção do peso que os FCC mais evoluídos e os NIT mais avançados possuem na nossa estrutura de exportações no sentido de incrementar o valor efectivo dos produtos portugueses e, por conseguinte, a sua capacidade diferenciadora face aos restantes produtos produzidos no contexto da UE alargada. No período de tempo em que se lançam as bases desta mudança de atitude competitiva, é possível concretizar ganhos efectivos nos mercados a Leste, mas desta feita sabendo *à priori* que quando os requisitos mudarem, Portugal estará preparado para enfrentar também esses mercados, uma vez que entretanto já foi construindo uma aposta sólida em factores intangíveis de competitividade e, assim, minorando e até invertendo a situação menos positiva prevista para a evolução das relações comerciais com os actuais Estados-Membros.

QUADRO 8-54: PESO RELATIVO DOS FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE NA ESTRUTURA DE IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS

	Valor das Importações (ano 2000) 1000 USD	Peso no FCC (%)	Peso no Total (%)
Total	35.418,39		100,00
Bens Intensivos em Recursos Naturais	7.618,69		21,51
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	3.229,91	42,39	9,12
C – Alimentação e Bebidas	2.295,06	30,12	6,48
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	609,10	7,99	1,72
G – Pasta e Papel	817,98	10,74	2,31
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	578,19	7,59	1,63
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	88,45	1,16	0,25
Bens Intensivos em Trabalho Directo	5.810,83		16,41
D – Têxteis e Vestuário	2.850,97	49,06	8,05
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	814,90	14,02	2,30
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	2.144,95	36,91	6,06
Bens Intensivos em Economias de Escala	10.953,90		30,93
H – Edição	230,49	2,10	0,65
L – Borracha	401,85	3,67	1,13
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	1.908,46	17,42	5,39
N – Artigos de Plástico	1.182,72	10,80	3,34
O ₂ – Vidros e Cerâmica	467,76	4,27	1,32
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	964,56	8,81	2,72
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	5.798,06	52,93	16,37
Bens Intensivos em Diferenciação dos Produtos	5.196,76		14,67
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	3.265,77	62,84	9,22
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	1.930,99	37,16	5,45
Bens Intensivos em I&D	5.838,22		16,48
J – Produtos Farmacêuticos	937,96	16,07	2,65
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	663,96	11,37	1,87
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	3.763,63	64,47	10,63
S ₂ – Aeronáutica	472,68	8,10	1,33

QUADRO 8-55: EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DOS FACTORES CHAVE DE COMPETITIVIDADE NAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS ORIUNDAS DA UE15 E DOS ACO

	Potencial vs. Efectivo Ponderado pelo peso de cada sector na estrutura de importações portuguesas					
	UE			ACO		
	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
Total	-324,42	212,57	-55,92	666,72	969,40	818,06
Bens Intensivos em Recursos Naturais	-58,03	40,47	-8,78	191,11	213,72	202,42
A – Agricultura, Produção Animal e Pesca	-5,88	88,01	41,07	48,45	139,04	93,75
C – Alimentação e Bebidas	-17,04	-30,90	-23,97	146,44	80,76	113,60
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	-11,45	-10,79	-11,12	-1,01	-0,33	-0,67
G – Pasta e Papel	-11,62	4,42	-3,60	-1,40	-4,35	-2,87
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	-11,27	-9,60	-10,43	-1,37	-1,40	-1,38
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	-0,78	-0,66	-0,72	0,00	0,00	0,00
Bens Intensivos em Trabalho Directo	-78,72	45,85	-16,43	240,70	636,98	438,84
D – Têxteis e Vestuário	-46,87	11,61	-17,63	190,82	554,43	372,63
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	-8,79	24,79	8,00	15,51	57,18	36,35
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	-23,06	9,46	-6,80	34,37	25,37	29,87
Bens Intensivos em Economias de Escala	-127,41	85,18	-21,12	40,62	-11,96	14,33
H – Edição	-0,90	-2,11	-1,51	0,00	0,00	0,00
L – Borracha	-5,00	-2,97	-3,98	0,66	-2,72	-1,03
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	-11,57	13,02	0,72	51,57	34,17	42,87
N – Artigos de Plástico	-5,68	1,94	-1,87	13,11	-3,18	4,97
O ₂ – Vidros e Cerâmica	-4,31	1,43	-1,44	10,86	10,30	10,58
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	-17,55	14,71	-1,42	-2,92	3,15	0,12
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	-82,41	59,16	-11,62	-32,66	-53,69	-43,18
Bens Intensivos em Diferenciação dos Produtos	-41,19	45,61	2,21	45,24	-6,24	19,50
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	-30,41	40,39	4,99	30,46	-2,18	14,14
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	-10,79	5,22	-2,78	14,78	-4,06	5,36
Bens Intensivos em I&D	-19,05	-4,55	-11,80	149,05	136,90	142,97
J – Produtos Farmacêuticos	8,71	-0,01	4,35	0,00	0,00	0,00
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	-7,41	-7,13	-7,27	-0,96	-1,45	-1,21
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	-37,51	-7,82	-22,67	150,01	138,35	144,18
S ₂ – Aeronáutica	17,15	10,41	13,78	0,00	0,00	0,00

QUADRO 8-56: PESO RELATIVO DOS NÍVEIS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA NA ESTRUTURA DE IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS

	Valor das Importações (ano 2000) 1000 USD	Peso no NIT (%)	Peso no Total (%)
Total	32.188,48⁹²		100,00
Baixa Tecnologia	7.618,51		23,67
C – Alimentação e Bebidas	2.295,06	30,12	7,13
D – Têxteis e Vestuário	2.850,97	37,42	8,86
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	814,90	10,70	2,53
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	609,10	8,00	1,89
G – Pasta e Papel	817,98	10,74	2,54
H – Edição	230,49	3,03	0,72
Média-Baixa Tecnologia	5.828,48		18,11
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	578,19	9,92	1,80
L – Borracha	401,85	6,89	1,25
N – Artigos de Plástico	1.182,72	20,29	3,67
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	88,45	1,52	0,27
O ₂ – Vidros e Cerâmica	467,76	8,03	1,45
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	2.144,95	36,80	6,66
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	964,56	16,55	3,00
Média-Alta Tecnologia	12.903,27		40,09
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	1.908,46	14,79	5,93
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	3.265,77	25,31	10,15
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	1.930,99	14,97	6,00
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	5.798,06	44,93	18,01
Alta Tecnologia	5.838,22		18,14
J – Produtos Farmacêuticos	937,96	16,07	2,91
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	663,96	11,37	2,06
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	3.763,63	64,47	11,69
S ₂ – Aeronáutica	472,68	8,10	1,47

⁹² Este valor é diferente do apresentado no Quadro 8-54, pelo facto de aqui não estar contemplado, ao contrário do que se passava anteriormente, o valor importado pelo sector A – Agricultura, Produção Animal e Pesca.

QUADRO 8-57: EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DOS NÍVEIS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA NAS IMPORTAÇÕES PORTUGUEAS ORIUNDAS DA UE15 E DOS ACO

	Potencial vs. Efectivo Ponderado pelo peso de cada sector na estrutura de importações portuguesas					
	UE			ACO		
	Mod. Export	Mod. Import	Média	Mod. Export	Mod. Import	Média
Total	-307,38	243,47	-31,95	212,91	1.132,11	672,51
Baixa Tecnologia	-85,51	115,93	15,21	166,86	861,90	514,38
C – Alimentação e Bebidas	-5,88	88,01	41,07	42,58	227,05	134,81
D – Têxteis e Vestuário	-46,87	11,61	-17,63	143,95	566,03	354,99
E – Calçado e Outros Artigos de Couro	-8,79	24,79	8,00	6,72	81,98	44,35
F – Madeira, Cortiça e Mobiliário	-11,45	-10,79	-11,12	-12,47	-11,12	-11,80
G – Pasta e Papel	-11,62	4,42	-3,60	-13,01	0,08	-6,47
H – Edição	-0,90	-2,11	-1,51	-0,90	-2,11	-1,51
Média-Baixa Tecnologia	-67,64	14,30	-26,67	-12,92	45,82	16,45
I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	-11,27	-9,60	-10,43	-12,63	-11,01	-11,82
L – Borracha	-5,00	-2,97	-3,98	-4,34	-5,69	-5,01
N – Artigos de Plástico	-5,68	1,94	-1,87	7,43	-1,23	3,10
O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção	-0,78	-0,66	-0,72	-0,78	-0,66	-0,72
O ₂ – Vidros e Cerâmica	-4,31	1,43	-1,44	6,55	11,73	9,14
P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos	-23,06	9,46	-6,80	11,31	34,82	23,07
P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)	-17,55	14,71	-1,42	-20,47	17,86	-1,31
Média-Alta Tecnologia	-135,17	117,79	-8,69	-71,02	92,03	10,51
M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	-11,57	13,02	0,72	40,00	47,19	43,60
Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos	-30,41	40,39	4,99	0,05	38,21	19,13
R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos	-10,79	5,22	-2,78	3,99	1,16	2,58
S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)	-82,41	59,16	-11,62	-115,07	5,47	-54,80
Alta Tecnologia	-19,05	-4,55	-11,80	129,99	132,35	131,17
J – Produtos Farmacêuticos	8,71	-0,01	4,35	8,71	-0,01	4,35
Q ₂ – Instrumentos de Precisão	-7,41	-7,13	-7,27	-8,37	-8,58	-8,48
R ₂ – Comput., Equip. Inform. e Escritório, Semicondutores e Mat. Telecom.	-37,51	-7,82	-22,67	112,50	130,52	121,51
S ₂ – Aeronáutica	17,15	10,41	13,78	17,15	10,41	13,78

Em termos de importações portuguesas, é possível aquilatar, pela observação do conjunto de quadros apresentados supra (Quadro 8-54 a Quadro 8-57), que as relações portuguesas com os ACO apresentam potenciais positivos de comércio para todos os Factores-Chave de Competitividade e para todos os Níveis de Intensidade Tecnológica, indiciando, claramente, uma reorientação dos mercados de origem dos produtos que importamos para o conjunto de países situados mais a Leste.

Esta afirmação pode também ser confirmada ao olharmos para os potenciais de comércio que as importações portuguesas evidenciam face aos actuais Estados-Membros da UE. Com efeito, se observarmos a evolução do peso relativo quer dos FCC, quer dos NIT nas importações portuguesas oriundas da UE15, verifica-se que apenas num dos grupos que os constituem (Bens Intensivos em Diferenciação de Produtos, no caso dos FCC, e Baixa Tecnologia, no caso dos NIT) é que se registam potenciais positivos de comércio.

Neste contexto de importações, não existe propriamente uma melhor estratégia que não seja a de satisfazer as preferências dos consumidores e as necessidades das empresas, no período de tempo mais curto e com custos mais reduzidos.

8.1.6. Indicador de Capacidade Competitiva (Grau de Adequação das Exportações Portuguesas às Importações dos Estados Membros da UE Alargada)

A capacidade de Portugal orientar o seu comércio para os restantes Estados Membros da União Europeia alargada depende da sua aptidão em fornecer exportações competitivas que correspondam a necessidades de importação dessas economias, ou seja, da sua capacidade de adaptar os seus produtos (oferta doméstica) de forma a satisfazer a procura europeia.

Num contexto em que se fala de potenciais de desvio e criação de comércio, entre Portugal e os parceiros da UE27, entende-se como importante a introdução de um indicador de composição das trocas de produtos, que possa funcionar como um indicador do grau de adequação entre as exportações portuguesas e as importações europeias, ou seja, que possa indiciar em que medida “aquilo que vendemos à Europa” é, ou não, “aquilo que a Europa quer comprar” (aprofundando a análise já iniciada no capítulo 4 deste relatório).

Na prática, este indicador demonstra o grau de correspondência entre as exportações de um país i e as importações do seu parceiro comercial j , impondo, para o efeito, uma comparação entre o vector de exportações do país exportador e o vector de importações do país

importador, em que os elementos de cada vector equivalem à percentagem de comércio das várias (“ k ”) categorias de produtos. O vector de exportação do país i é, deste modo, composto por n elementos - E_{ik} ($k=1, \dots, n$) – à semelhança do vector de importação do país j - M_{jk} ($k=1, \dots, n$).

A determinação do ângulo existente entre os dois vectores permite estabelecer a maior ou a menor (a melhor ou a pior) correspondência entre as estruturas de comércio consideradas. Quando o ângulo é nulo, isso significa que a estrutura de exportações, por produto, do país i corresponde, totalmente, à estrutura de importações do país j , acontecendo o inverso se o ângulo for significativo.

Assim sendo, o indicador escolhido para apurar o grau de adequação entre exportações (portuguesas e europeias) e importações (europeias e portuguesas) é, precisamente, o coseno daquele ângulo, o qual é definido do seguinte modo:

$$COS_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} * M_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik}^2 * M_{jk}^2}}$$

em que:

- E_{ik} - correspondem às exportações multilaterais do produto k do país i para o resto do mundo;
- M_{jk} - correspondem às importações multilaterais do produto k pelo país j a partir do resto do mundo.

Os valores do COS estão compreendidos entre 0 e 1. Assim, se a composição de exportações, por produto, do país i for idêntica à estrutura de importações do país j , então $COS_{ij} = 1$, pelo que as estruturas correspondem perfeitamente e, portanto, não só existe possibilidade de comércio entre os parceiros, como a intensidade do comércio expectável é elevada. Se não existir qualquer correspondência entre as estruturas de comércio, não existe qualquer possibilidade de comércio, uma vez que nenhum dos bens fornecidos pelo país exportador é importado pelo país importador. De notar que a comparação entre o vector de exportações de um determinado país com o respectivo vector de importações (COS_{ii}) constitui, *per si*, um indicador de comércio intra-ramo.

Em termos operacionais, este indicador foi calculado a partir da utilização da base de dados CHELEM, que contempla, como já foi referido anteriormente, 72 categorias diferentes de produtos na sua nomenclatura, para o último ano disponível na base (o ano 2000) e para uma amostra de 27 países: os 15 Estados Membros da actual UE (em que, por motivos de índole estatística, a Bélgica e o Luxemburgo são agrupados num só agregado – Belux) e os 12 Países do Alargamento Central e Oriental (em que, pelos mesmos motivos, se agregaram as ilhas mediterrânicas Malta e Chipre).

Os resultados são apresentados no Quadro 8-58, onde se hierarquizam os 27 países da UE alargada, por ordem decrescente dos respectivos COS médios, e se apresenta, para cada país, o parceiro com o qual aparece mais identificado (COS máximo) e menos identificado (COS mínimo) em termos comerciais, bem como os níveis de comércio intra-ramo desse país (COS_{ii}).

QUADRO 8-58: VALORES MÉDIO, MÁXIMO E MÍNIMO DO COS_{ij} E O VALOR DO COS_{ii}

País Exportador	COS_{ij} Médio	COS_{ij} Máximo		COS_{ij} Mínimo		COS_{ii}
		Parceiro	Valor	Parceiro	Valor	
França	0,73490	Reino Unido	0,89734	Malta-Chipre	0,36937	0,87597
Alemanha	0,72960	Áustria	0,92253	Malta-Chipre	0,31766	0,80172
Reino Unido	0,72544	França	0,88497	Malta-Chipre	0,42135	0,92111
Áustria	0,71950	Eslovénia	0,86799	Malta-Chipre	0,28522	0,92016
Itália	0,69586	Eslovénia	0,85729	Malta-Chipre	0,35309	0,67781
Belux	0,67209	Portugal	0,80531	Malta-Chipre	0,38207	0,95084
República Checa	0,66930	Eslovénia	0,84758	Malta-Chipre	0,27146	0,83017
Holanda	0,66779	Irlanda	0,85512	Lituânia	0,45167	0,88160
Dinamarca	0,65694	Grécia	0,75821	Malta-Chipre	0,37444	0,80716
Espanha	0,64081	Portugal	0,87225	Malta-Chipre	0,37558	0,80255
Eslováquia	0,63755	Eslovénia	0,84396	Lituânia	0,40515	0,60214
Hungria	0,62369	Irlanda	0,83054	Malta-Chipre	0,22887	0,72060
Polónia	0,61310	Eslovénia	0,77163	Malta-Chipre	0,29726	0,66191
Eslovénia	0,60827	Áustria	0,79149	Malta-Chipre	0,22502	0,78090
Suécia	0,60515	Dinamarca	0,74447	Malta-Chipre	0,28522	0,72437
Portugal	0,56773	Eslovénia	0,70177	Malta-Chipre	0,29424	0,74255
Grécia	0,47423	Letónia	0,64212	Irlanda	0,28093	0,54083
Lituânia	0,45195	Malta-Chipre	0,70306	Irlanda	0,27588	0,33588
Bulgária	0,45120	Eslovénia	0,58382	Irlanda	0,26480	0,39298
Finlândia	0,41623	Estónia	0,59011	Malta-Chipre	0,21903	0,49107
Estónia	0,41375	Malta-Chipre	0,69048	Eslováquia	0,27790	0,73344
Irlanda	0,39986	Holanda	0,73816	Malta-Chipre	0,13986	0,80934
Roménia	0,39028	Dinamarca	0,50648	Lituânia	0,25301	0,48200
Malta-Chipre	0,32259	Estónia	0,45558	Lituânia	0,15617	0,48658
Letónia	0,31848	Malta-Chipre	0,72295	Irlanda	0,16983	0,65634

A observação do quadro supra permite aferir, por um lado, que existe um elevado grau de similitude entre a estrutura de exportações de alguns dos países mais avançados da Europa (França, Alemanha, Reino Unido, Áustria) e a estrutura de importações da UE alargada ($COS_{ij} > 0,7$) e, por outro lado, que existe um conjunto de países (Grécia, Lituânia, Bulgária, Finlândia, Estónia, Irlanda, Roménia, Malta e Chipre e Letónia) cujo Coseno médio é relativamente fraco ($COS_{ij} < 0,5$), ou seja, menos de metade dos produtos que são exportados por estes países são, de facto, procurados pelos restantes países da UE27.

Estes níveis reduzidos de Coseno podem ter origens distintas: ou resultam de uma concentração de exportações num número reduzido de categorias de produtos, ou, então, resultam de uma desadequação entre a oferta exportadora e as características da procura do conjunto de países parceiros contidos na amostra, ou, até mesmo, de uma combinação das duas razões anteriores. Assim sendo, constata-se que, por exemplo, a Finlândia possui uma elevada concentração das suas exportações em produtos relacionados com a utilização de recursos naturais (pasta e papel) e em produtos intensivos em actividades de I&D (equipamentos de telecomunicações), enquanto a Roménia apresenta apenas uma elevada concentração em bens intensivos em trabalho directo (têxteis). O caso da Irlanda é atípico uma vez que, apesar de um baixo nível de COS_{ij} médio, evidencia valores elevados para a proporção de comércio intra-ramo ($COS_{ii} > 0,8$), valor este que é explicado pela concentração em bens intensivos em economias de escala (químicos orgânicos) e em I&D (equipamento de computadores), que representam, respectivamente, 25% e 21% das exportações irlandesas.

Portugal, em termos de posição relativa, ocupa a parte inferior da tabela, apresentando o Coseno médio mais baixo (0,57) dos países que têm $COS_{ij} > 0,5$, evidenciando, por um lado, que aproximadamente 3/5 das nossas exportações têm potencialidades para satisfazer procura europeia no contexto da UE alargada e, por outro lado, que mais de 40% das nossas exportações não têm potencial de mercado intra-UE27. Se, a este facto, juntarmos a constatação de que existem países da Europa de Leste (República Checa, em maior grau, e Polónia e Eslovénia, em menor grau) cujos vectores de exportações encontram já um grau de adequação, relativamente às importações europeias, superior ao nosso, torna-se possível aquilatar a necessidade de mudança do nosso modelo competitivo, mais concretamente, a necessidade de mudança dos pesos relativos das várias categorias de produtos do nosso vector de exportações, em direcção a uma aposta, cada vez mais vinculada, em produtos de maior valor acrescentado (mais diferenciados ou mais intensivos em I&D) capazes de “vingar” no mercado europeu.

No cenário actual, o país cujas necessidades de importação mais se identificam com as características das nossas exportações é a Eslovénia, enquanto que, no pólo oposto (os países que menos se identificam), surgem as ilhas de Malta e Chipre. Esta adequação às importações da Eslovénia deve, contudo, ser relativizada, uma vez que a procura eslovena parece ser muito vasta e diversificada, ao ponto de atingir COS_{ij} máximos em 7 países da UE alargada.

Do lado da procura portuguesa (das nossas importações), a Espanha e o Belux apresentam-se como os países que vendem ao mundo produtos mais consentâneos com aqueles que Portugal deseja comprar do mundo, apresentando, por isso, o valor de coseno mais elevado para as suas relações com Portugal.

QUADRO 8-59: GRAU DE ADEQUAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DA UE E AS IMPORTAÇÕES DA UE

País Importador															
		Alemanha	Áustria	Belux	Dinamarca	Espanha	Finlândia	França	Grécia	Holanda	Irlanda	Itália	Portugal	Reino Unido	Suécia
País Exportador	Alemanha	0,802	0,923	0,828	0,813	0,821	0,788	0,837	0,834	0,671	0,637	0,856	0,862	0,829	0,783
	Áustria	0,795	0,920	0,790	0,823	0,782	0,740	0,800	0,786	0,603	0,523	0,772	0,832	0,745	0,800
	Belux	0,752	0,798	0,951	0,740	0,748	0,648	0,780	0,790	0,623	0,541	0,786	0,805	0,751	0,675
	Dinamarca	0,695	0,737	0,649	0,807	0,709	0,727	0,736	0,758	0,633	0,483	0,743	0,712	0,643	0,750
	Espanha	0,750	0,775	0,780	0,657	0,803	0,558	0,744	0,828	0,568	0,482	0,746	0,872	0,729	0,625
	Finlândia	0,438	0,467	0,403	0,539	0,419	0,491	0,430	0,479	0,367	0,332	0,398	0,426	0,461	0,494
	França	0,860	0,856	0,836	0,801	0,838	0,730	0,876	0,862	0,708	0,677	0,774	0,864	0,897	0,825
	Grécia	0,533	0,494	0,501	0,559	0,444	0,424	0,498	0,541	0,435	0,281	0,490	0,510	0,429	0,455
	Holanda	0,805	0,673	0,702	0,769	0,638	0,663	0,763	0,645	0,882	0,855	0,653	0,669	0,802	0,719
	Irlanda	0,539	0,407	0,496	0,505	0,381	0,460	0,512	0,375	0,738	0,809	0,427	0,361	0,623	0,485
	Itália	0,767	0,830	0,788	0,751	0,729	0,616	0,758	0,774	0,557	0,474	0,678	0,810	0,702	0,728
	Portugal	0,684	0,701	0,645	0,621	0,642	0,505	0,663	0,689	0,462	0,402	0,616	0,743	0,630	0,571
	Reino Unido	0,879	0,756	0,789	0,762	0,809	0,778	0,885	0,761	0,856	0,809	0,754	0,759	0,921	0,865
	Suécia	0,622	0,736	0,624	0,744	0,642	0,726	0,635	0,684	0,512	0,470	0,622	0,647	0,651	0,724

QUADRO 8-60: GRAU DE ADEQUAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DA UE E AS IMPORTAÇÕES DOS ACO

	País Importador										
	Bulgária	Eslóvaquia	Eslovénia	Estónia	Hungria	Letónia	Lituânia	Malta-Chipre	Polónia	República Checa	Roménia
País Exportador	Alemanha	0,491	0,760	0,811	0,622	0,865	0,614	0,458	0,318	0,739	0,777
	Áustria	0,512	0,810	0,868	0,690	0,835	0,682	0,506	0,285	0,798	0,862
	Belux	0,484	0,640	0,801	0,631	0,663	0,682	0,455	0,382	0,696	0,702
	Dinamarca	0,613	0,689	0,611	0,587	0,652	0,636	0,643	0,374	0,720	0,668
	Espanha	0,419	0,623	0,798	0,596	0,586	0,628	0,412	0,376	0,657	0,654
	Finlândia	0,273	0,349	0,475	0,590	0,444	0,404	0,268	0,219	0,462	0,483
	França	0,479	0,709	0,818	0,704	0,744	0,661	0,465	0,369	0,756	0,792
	Grecia	0,464	0,405	0,574	0,575	0,361	0,642	0,397	0,478	0,463	0,476
	Holanda	0,475	0,528	0,683	0,731	0,648	0,734	0,452	0,555	0,649	0,661
	Irlanda	0,226	0,310	0,311	0,297	0,493	0,320	0,199	0,140	0,363	0,339
	Itália	0,546	0,739	0,857	0,649	0,694	0,717	0,507	0,353	0,790	0,812
	Portugal	0,411	0,542	0,702	0,589	0,545	0,538	0,383	0,294	0,579	0,613
	Reino Unido	0,567	0,665	0,652	0,649	0,691	0,572	0,614	0,421	0,767	0,734
	Suécia	0,413	0,599	0,673	0,710	0,709	0,562	0,384	0,285	0,652	0,703

QUADRO 8-61: GRAU DE ADEQUAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DOS ACO E AS IMPORTAÇÕES DA UE

	País Importador													
	Alemanha	Áustria	Belux	Dinamarca	Espanha	Finlândia	França	Grécia	Holanda	Irlanda	Itália	Portugal	Reino Unido	Suécia
País Exportador	Bulgária	0,522	0,526	0,507	0,546	0,409	0,435	0,498	0,479	0,381	0,502	0,457	0,408	0,475
	Eslóvaquia	0,726	0,754	0,753	0,646	0,737	0,558	0,718	0,739	0,524	0,719	0,801	0,656	0,622
	Eslóvenia	0,714	0,791	0,705	0,663	0,690	0,546	0,703	0,742	0,486	0,661	0,772	0,640	0,642
	Estónia	0,411	0,406	0,384	0,507	0,393	0,480	0,380	0,407	0,363	0,361	0,384	0,384	0,468
	Hungria	0,783	0,710	0,656	0,717	0,658	0,628	0,711	0,621	0,802	0,602	0,664	0,803	0,732
	Letónia	0,318	0,304	0,320	0,362	0,273	0,283	0,295	0,277	0,276	0,303	0,295	0,228	0,278
	Lituânia	0,482	0,440	0,460	0,496	0,401	0,404	0,457	0,436	0,379	0,411	0,438	0,382	0,407
	Malta-Chipre	0,400	0,343	0,324	0,343	0,275	0,418	0,397	0,316	0,367	0,327	0,332	0,410	0,368
	Polónia	0,727	0,769	0,685	0,687	0,664	0,563	0,690	0,687	0,488	0,617	0,716	0,605	0,680
	República Checa	0,773	0,838	0,757	0,686	0,776	0,639	0,745	0,728	0,472	0,694	0,835	0,695	0,737
	Roménia	0,479	0,465	0,417	0,506	0,364	0,374	0,437	0,419	0,254	0,390	0,414	0,385	0,430

Se olharmos para o grau de adequação das exportações dos Estados Membros da UE15 relativamente aos restantes Estados Membros (ver Quadro 8-59), é possível identificar que a maior identificação entre as exportações de um país e as importações de outro país ocorre na relação Alemanha-Áustria. De modo inverso, a menor identificação entre os vectores de exportação e importação ocorre entre a Grécia e a Irlanda.

Olhando para as exportações portuguesas no contexto da UE15 (ver Quadro 8-59), constata-se que Portugal não apresenta nenhum coseno com valor superior ao máximo dos cosenos médios, ou seja, os nossos produtos evidenciam características mais ou menos transversais que têm potencial para servir uma parte das procuras europeias, mas não existe um ou mais países com capacidade acrescida para se constituírem como mercado privilegiado de destino das nossas exportações ($\text{COS}_{ij} > 0,8$), o que, em termos práticos, aponta para uma insuficiente diferenciação dos produtos portugueses face a produtos produzidos noutros países europeus e, em termos mais latos, para uma mudança do posicionamento competitivo e do valor incorporado da oferta oriunda de Portugal. Concretizando, verifica-se que os nossos produtos têm maiores probabilidades de satisfazer a procura da Áustria, Grécia, Alemanha, França, Belux e Espanha, respectivamente, estando estes países situados num intervalo de 6% de amplitude (onde o extremo inferior corresponde aos 0,642 da Espanha e o extremo superior corresponde aos 0,701 da Áustria), evidenciando, por oposição, um reduzida capacidade de penetração nos mercados irlandês e holandês.

Olhando para as características da procura portuguesa, face ao mundo, no contexto da UE15 (ver Quadro 8-59), salienta-se a elevada capacidade dos produtos exportados pela Espanha, França e Alemanha em satisfazer as preferências dos consumidores portugueses (quando se tratam de bens de consumo final) e as necessidades da indústria (quando se tratam de bens de consumo intermédio), já que mais de 5/6 das exportações daqueles países têm potencial de mercado em Portugal. No pólo oposto, a Irlanda e a Finlândia, países claramente orientados para a exportação de produtos tecnologicamente avançados e intensivos em I&D, surgem como aqueles países cujas exportações menos se adequam à procura portuguesa, indiciando que as preferências e as necessidades que necessitam de ser satisfeitas no nosso país ainda não atingiram os padrões de exigência exibidos noutros mercados europeus.

Se pensarmos nas relações de Portugal com os novos aderentes (ver Quadro 8-60), em termos de potenciais de comércio, verifica-se que os produtos portugueses têm maior potencial de mercado na Eslovénia, República Checa, Roménia, Estónia e Polónia. No entanto, se compararmos o nosso grau de adequação com o grau de adequação de outros

países europeus para aqueles 5 mercados, rapidamente se percebe que para 3 deles (República Checa, Estónia e Polónia) existem 11 países cujas exportações revelam maior potencial do que as nossas, que no caso da Eslovénia (o nosso COSij máximo) existem 8 países com maior potencial do que o português e que, também no caso da Roménia, existem 4 países que exportam produtos com maior probabilidade de serem importados pelas empresas e cidadãos romenos.

Se, por outro lado, olharmos para o grau de adequação entre as exportações dos ACO e as importações portuguesas (ver Quadro 8-61), constata-se que os produtos exportados pela Letónia, Malta e Chipre e Estónia não reúnem características procuradas por Portugal. De modo inverso, a República Checa, a Eslováquia e a Eslovénia revelam um vector de exportações com elevada probabilidade de mercado no nosso país, uma vez que mais de 3/4 dos produtos exportados por aqueles países são, efectivamente, produtos procurados por Portugal no estrangeiro.

QUADRO 8-62: OS TRÊS PRINCIPAIS PARCEIROS QUALITATIVOS DE CADA EXPORTADOR NA UE15

País Exportador	COS médio (*)	1º Parceiro	Valor COS	2º Parceiro	Valor COS	3º Parceiro	Valor COS
França	0,735	Reino Unido	0,897	Portugal	0,864	Grécia	0,862
Alemanha	0,730	Áustria	0,923	Portugal	0,862	Itália	0,856
Reino Unido	0,725	França	0,885	Alemanha	0,879	Suécia	0,865
Áustria	0,720	Portugal	0,832	Dinamarca	0,823	França	0,800
Itália	0,696	Áustria	0,830	Portugal	0,810	Bélgica-Luxemburgo	0,788
Bélgica-Luxemburgo	0,672	Portugal	0,805	Áustria	0,798	Grécia	0,790
Holanda	0,668	Irlanda	0,855	Alemanha	0,805	Reino Unido	0,802
Dinamarca	0,657	Grécia	0,758	Suécia	0,750	Itália	0,743
Espanha	0,641	Portugal	0,872	Grécia	0,828	Bélgica-Luxemburgo	0,780
Suécia	0,605	Dinamarca	0,744	Áustria	0,736	Finlândia	0,726
Portugal	0,568	Áustria	0,701	Grécia	0,689	Alemanha	0,684
Grécia	0,474	Dinamarca	0,559	Alemanha	0,533	Portugal	0,510
Finlândia	0,416	Dinamarca	0,539	Suécia	0,494	Grécia	0,479
Irlanda	0,400	Holanda	0,738	Reino Unido	0,623	Alemanha	0,539

A alargando o âmbito de análise para o universo dos três principais parceiros qualitativos de cada país exportador, no contexto da UE15 (ver Quadro 8-62), é possível aferir que Portugal se apresenta como o país cujas preferências em termos de importações têm maior probabilidade de serem satisfeitas pelos produtos exportados por outros Estados-Membros da UE actual (surge 3 vezes como “1º Parceiro”, 3 vezes como “2º Parceiro”, 1 vez como “3º Parceiro”), sendo seguido pela Grécia (surge 1 vez como “1º Parceiro”, 2 vezes como “2º Parceiro”, 3 vezes como “3º Parceiro”) e pela Áustria (surge 3 vezes como “1º Parceiro” e 2

vezes como “2º Parceiro”). Este facto é sintomático da reduzida dimensão e capacidade do nosso mercado interno e traduz-se numa vincada vocação importadora do nosso país imposta pela exigência de satisfazer (externamente) um conjunto alargado de necessidades dos consumidores e empresas portuguesas.

QUADRO 8-63: OS TRÊS PRINCIPAIS PARCEIROS QUALITATIVOS DE CADA EXPORTADOR NA UE27

País Exportador	COS médio (*)	1º Parceiro	Valor COS	2º Parceiro	Valor COS	3º Parceiro	Valor COS
França	0,735	Reino Unido	0,897	Portugal	0,864	Grécia	0,862
Alemanha	0,730	Áustria	0,923	Hungria	0,865	Portugal	0,862
Reino Unido	0,725	França	0,885	Alemanha	0,879	Suécia	0,865
Áustria	0,720	Eslovénia	0,868	República Checa	0,862	Hungria	0,835
Itália	0,696	Eslovénia	0,857	Áustria	0,830	República Checa	0,812
Bélgica-Luxemburgo	0,672	Portugal	0,805	Eslovénia	0,801	Áustria	0,798
República Checa	0,669	Eslovénia	0,848	Áustria	0,838	Portugal	0,835
Holanda	0,668	Irlanda	0,855	Alemanha	0,805	Reino Unido	0,802
Dinamarca	0,657	Grécia	0,758	Suécia	0,750	Itália	0,743
Espanha	0,641	Portugal	0,872	Grécia	0,828	Eslovénia	0,798
Eslováquia	0,638	Eslovénia	0,844	Portugal	0,801	Áustria	0,754
Hungria	0,624	Irlanda	0,831	Reino Unido	0,803	Holanda	0,802
Polónia	0,613	Eslovénia	0,772	Áustria	0,769	República Checa	0,738
Eslovénia	0,608	Áustria	0,791	Portugal	0,772	Grécia	0,742
Suécia	0,605	Dinamarca	0,744	Áustria	0,736	Finlândia	0,726
Portugal	0,568	Eslovénia	0,702	Áustria	0,701	Grécia	0,689
Grécia	0,474	Letónia	0,642	Estónia	0,575	Eslovénia	0,574
Lituânia	0,452	MaltaChipre	0,703	Letónia	0,700	Estónia	0,639
Bulgária	0,451	Eslovénia	0,584	Dinamarca	0,546	Áustria	0,526
Finlândia	0,416	Estónia	0,590	Dinamarca	0,539	Suécia	0,494
Estónia	0,414	MaltaChipre	0,690	Letónia	0,657	Eslovénia	0,520
Irlanda	0,400	Holanda	0,738	Reino Unido	0,623	Alemanha	0,539
Roménia	0,390	Dinamarca	0,506	Eslovénia	0,485	Alemanha	0,479
MaltaChipre	0,323	Estónia	0,456	Finlândia	0,418	Irlanda	0,412
Letónia	0,318	MaltaChipre	0,723	Estónia	0,557	Eslovénia	0,496

(*) Cosenos ponderados pelo peso relativo no comércio intra-europeu.

Quando se aplica este âmbito de análise (três principais parceiros qualitativos) ao contexto da UE alargada – ver Quadro 8-63 – verifica-se que a Eslovénia emerge como o país cujas necessidades de importação estão em maior consonância com aquilo que os restantes parceiros comerciais da UE27 exportam (surge 7 vezes como “1º Parceiro”, 2 vezes como “2º Parceiro”, 4 vezes como “3º Parceiro”), sendo seguida da Áustria (surge 2 vezes como “1º Parceiro”, 5 vezes como “2º Parceiro”, 3 vezes como “3º Parceiro”) e de Portugal (surge 2 vezes como “1º Parceiro”, 3 vezes como “2º Parceiro”, 2 vezes como “3º Parceiro”).

QUADRO 8-64: POLARIZAÇÃO SUB-REGIONAL DO COMÉRCIO INTRA-EUROPEU NA UE27

Região / Pólo	<i>Peso dos Parceiros "internos"</i>	<i>Peso dos Parceiros "ACO"</i>	País Exportador	1º Parceiro	2º Parceiro	3º Parceiro
NÓRDICOS	83,3%	11,1%				
			Suécia	Dinamarca	Áustria	Finlândia
			Dinamarca	Grécia	Suécia	Itália
			Finlândia	Estónia	Dinamarca	Suécia
CENTRAIS	52,4%	23,8%				
			França	Reino Unido	Portugal	Grécia
			Alemanha	Áustria	Hungria	Portugal
			Áustria	Eslovénia	República Checa	Hungria
			Holanda	Irlanda	Alemanha	Reino Unido
			Bélgica-Luxemburgo	Portugal	Eslovénia	Áustria
			Reino Unido	França	Alemanha	Suécia
			Irlanda	Holanda	Reino Unido	Alemanha
SUL	25,0%	58,3%				
			Itália	Eslovénia	Áustria	República Checa
			Espanha	Portugal	Grécia	Eslovénia
			Portugal	Eslovénia	Áustria	Grécia
PECO	28,6%					
			Polónia	Eslovénia	Áustria	República Checa
			Hungria	Irlanda	Reino Unido	Holanda
			República Checa	Eslovénia	Áustria	Portugal
			Eslováquia	Eslovénia	Portugal	Áustria
			Eslovénia	Áustria	Portugal	Grécia
			Bulgária	Eslovénia	Dinamarca	Áustria
			Roménia	Dinamarca	Eslovénia	Alemanha
BÁLTICOS	66,7%					
			Lituânia	Malta-Chipre	Letónia	Estónia
			Estónia	Malta-Chipre	Letónia	Eslovénia
			Letónia	Malta-Chipre	Estónia	Eslovénia

No Quadro 8-64, apresenta-se uma polarização sub-regional do comércio intra-europeu na UE27, como forma de perceber, pólo a pólo, se aquilo que os países de cada pólo exportam está, ou não, relacionado com aquilo que os restantes países desse pólo desejam comprar, ou seja, como forma de detectar dinâmicas regionais indutoras de potenciais de comércio futuro. Da análise efectuada é possível destacar os seguintes aspectos:

- Nos países “**Nórdicos**” e nos países “**Bálticos**”, verifica-se um elevado peso dos parceiros “internos” (83,3% e 66,7%, respectivamente), isto é, existe um elevado grau de adequação entre os vectores de exportações dos países daqueles pólos e os vectores de importações dos restantes países do pólo, indiciando, assim, a possibilidade de se desenvolverem fluxos de comércio de forte pendor regional;
- Nos países “**Centrais**”, verifica-se que apenas as exportações da Irlanda e da Holanda encontram intenções de compra (nos três primeiros lugares) por parte de outros países “Centrais”, sendo seguidas pelo Reino Unido (2 países “centrais” nas 3 primeiras posições). No restantes países “centrais”, destacam-se fenómenos potenciais de satisfação da procura de países do “Sul” (nomeadamente por parte da França, Alemanha, Bélgica e Luxemburgo) e de satisfação da procura de países “PECO” (principalmente por parte da Áustria e, em menor grau, por parte da Alemanha e da Bélgica e Luxemburgo);
- Nos países do “**Sul**”, verifica-se, por um lado, fracos indícios de dinâmicas regionais e constata-se, por outro lado, um elevado grau de compatibilidade entre as respectivas estruturas de exportações e as estruturas de importações dos países “PECO” (todos os países do “Sul” apresentam um ou mais países “PECO” nos três primeiros lugares da lista de parceiros qualitativos), denotando claras potencialidades para o estreitamento comercial entre estes dois pólos, nomeadamente de sentido “oeste-este”;
- Nos países “**PECO**”, verificam-se sintomas de uma fraca integração comercial na região que é compensada pela capacidade de satisfazer mercados “centrais” (nomeadamente por parte da Hungria) ou pela capacidade de satisfazer mercados do “Sul” (nomeadamente por parte da Eslovénia).

**GRÁFICO 8-1: AS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO NA UE15 -
DESVIOS EM RELAÇÃO AO COSENO MÉDIO(*)**

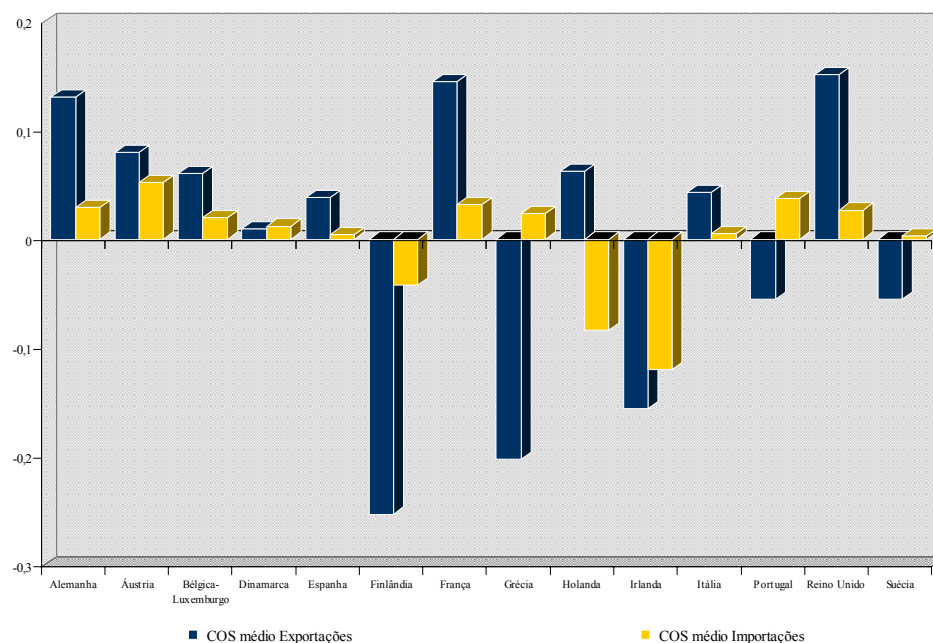
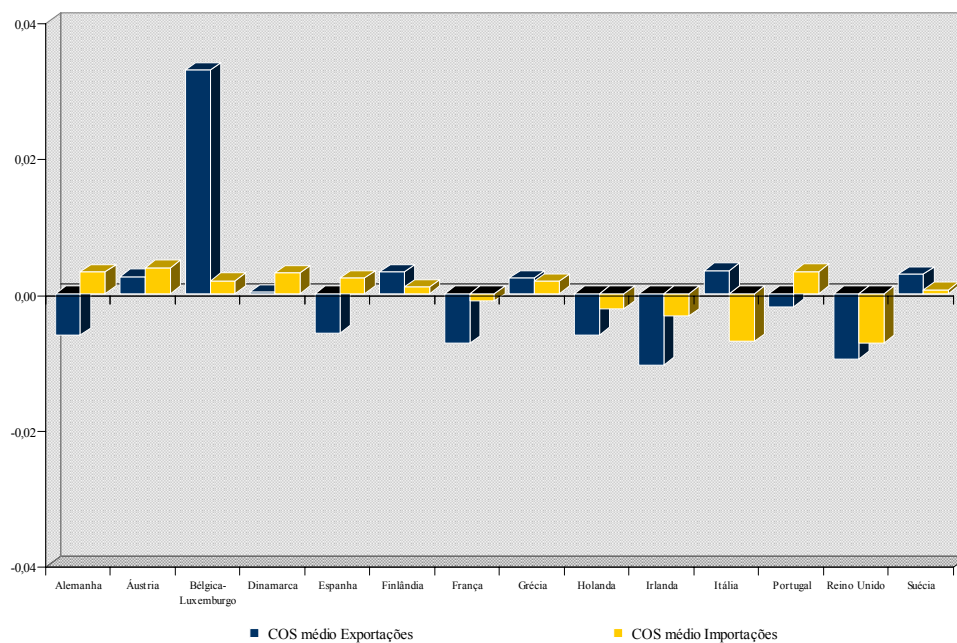


**GRÁFICO 8-2: AS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO NA EUROPA ALARGADA (UE27) -
VARIAÇÃO DOS COSENOS(*) DE CADA PAÍS – (UE27 – UE15)**



(*) Cosenos ponderados pelo peso relativo no comércio intra-europeu.

Se olharmos para as estruturas de exportação e importação na UE15, levando em consideração os desvios em relação ao Coseno Médio (ver Gráfico 8-1), torna-se possível identificar:

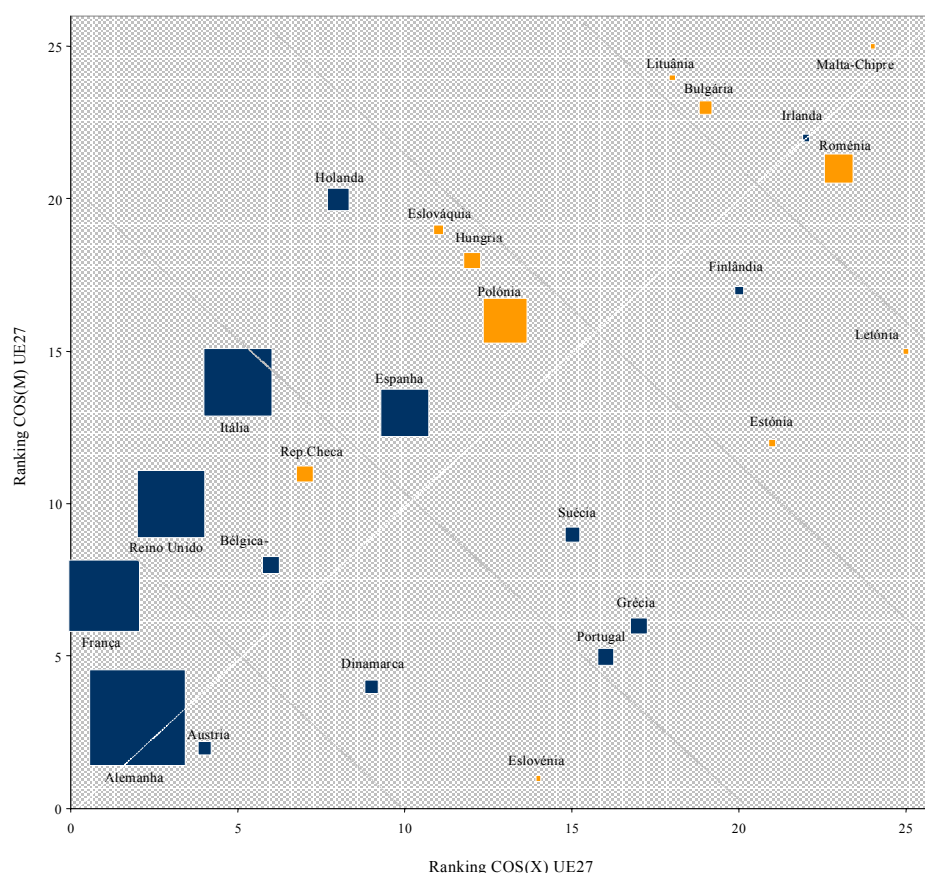
- Um grupo de países no contexto dos actuais Estados-Membros – Alemanha, Áustria, Bélgica e Luxemburgo, Dinamarca, Espanha, França, Itália e Reino Unido – que apresentam valores superiores à média, quer para as exportações, quer para as importações, sendo que todos eles, com excepção da Dinamarca, expressam desvios em relação à média mais elevados para as exportações do que para as importações, denotando uma clara vocação exportadora que se traduz numa capacidade acrescida de satisfazer a procura dos restantes Estados-Membros e de se adaptarem às diferentes exigências nacionais;
- Um grupo de países dos actuais Estados-Membros – Finlândia e Irlanda – que apresentam valores inferiores à média, quer para as exportações, quer para as importações, indiciando que “aquilo que compram e vendem ao mundo” não encontra correspondência naquilo que os restantes parceiros da UE15 desejam “vender e comprar”. Se pensarmos que estes países pertencem a um conjunto restrito de países com oferta e procura altamente sofisticadas (são países cujas exportações e importações integram produtos de alta tecnologia que incorporam actividades intensivas em I&D), rapidamente se percebe que a generalidade das capacidades produtivas e das preferências dos cidadãos dos outros Estados-Membros ainda não atingiram os patamares exibidos por estes países;
- Um grupo de países dos actuais Estados-Membros – Portugal e Grécia – que apresentam valores inferiores à média, para as exportações, e valores superiores à média, para as importações, o que é um prenúncio, simultâneo, de uma forte vocação importadora e de uma reduzida competitividade internacional dos produtos exportados por estes países.

Se fizermos o mesmo exercício de aferição de desvios em relação ao Coseno Médio, para as estruturas de exportação e importação dos actuais Estados-Membros, mas, desta feita, considerando o contexto da UE27 (ver Gráfico 8-2), torna-se possível concluir:

- A estrutura de exportações da Bélgica e Luxemburgo manifesta a maior capacidade para satisfazer o conjunto de mercados da União Alargada;

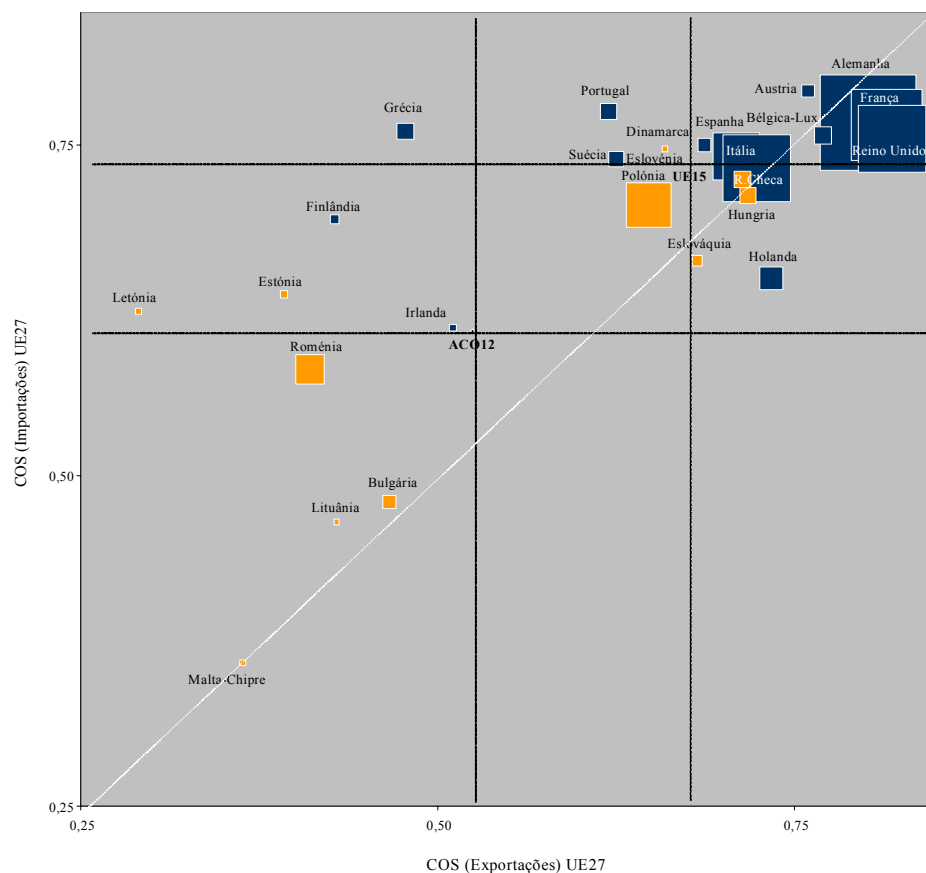
- A estrutura de exportações da Irlanda é a que apresenta menor adequabilidade face à procura dos restantes Estados-Membros da UE alargada;
- A Itália é o único país que apresenta um coseno médio de exportações superior à média e um coseno médio de importações inferior à média, o que indicia uma dinâmica acrescida de mercado interno que sustenta uma capacidade externa acrescida para satisfazer as procuras dos restantes países da UE alargada;
- A Alemanha, Espanha e Portugal apresentam cosenos médios de exportações inferiores à média e cosenos médios de importações superiores à média, o que aponta para uma necessidade de requalificação e de mudança dos produtos exportados por estes países.

GRÁFICO 8-3: RANKINGS DE ADEQUAÇÃO DAS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO NA EUROPA ALARGADA (UE27)(*)



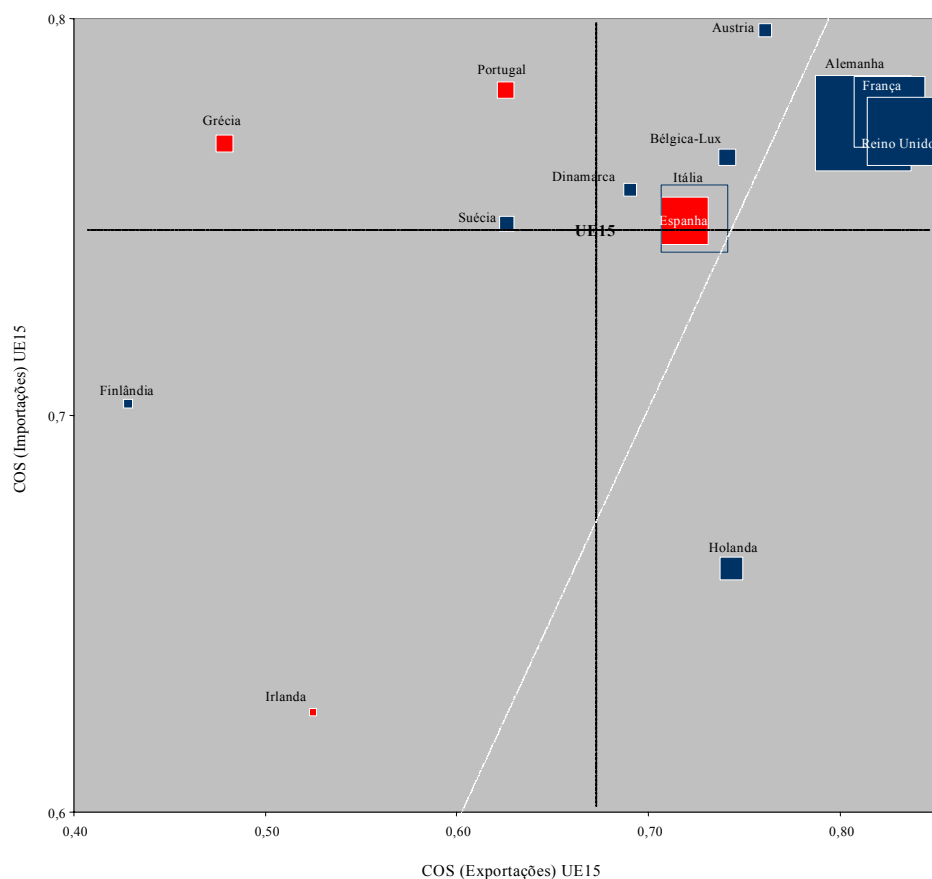
(*) Os vários países são representados por pontos dimensionados de acordo com a respectiva população, na medida em que as estruturas de especialização internacional, se reflectem o grau de industrialização e desenvolvimento competitivo das diferentes economias nacionais, reflectem, também, as diferenças entre “grandes”, “pequenas” e “muito pequenas” economias.

**GRÁFICO 8-4: ADEQUAÇÃO DAS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO NA EUROPA
ALARGADA (UE27)(*)**



(*) Os vários países são representados por pontos dimensionados de acordo com a respectiva população.

GRÁFICO 8-5: ADEQUAÇÃO DAS ESTRUTURAS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO NA EUROPA ALARGADA (UE15)(*)



(*) Os vários países são representados por pontos dimensionados de acordo com a respectiva população.

Finalmente, os Gráfico 8-3 a Gráfico 8-5 procedem ao cruzamento, sobre o mesmo plano, da adequação das estruturas de exportação (em abcissas) e de importação (em ordenadas) no contexto da Europa Alargada – sob a forma de rankings, no primeiro caso, e sob a forma de valores absolutos dos respectivos cosenos, no segundo caso - tornando possível a aferição dos seguintes aspectos conclusivos:

- Os países melhor classificados em termos de capacidade exportadora são, na sua esmagadora maioria, países de maior dimensão, apontando para o papel que a dotação de factores e a dimensão do mercado interno possuem enquanto elemento catalizador de afirmação competitiva internacional;

- Os actuais Estados-Membros ocupam os lugares cimeiros, quer na hierarquia das exportações, quer na hierarquia das importações (ver Gráfico 8-3). Não obstante, destaca-se o papel relevante da República Checa nas ordenações relativas das exportações (indiciando, portanto, um potencial de afirmação externa deste país no contexto da UE27, muito à frente de outros Estados-Membros actuais) e da Eslovénia nas ordenações relativas das importações (indiciando, portanto, uma capacidade de se assumir como destino privilegiado das exportações dos restantes países);
- Portugal ocupa uma das últimas posições, entre os actuais Estados-Membros, em termos de exportações (fraco vendedor qualitativo e, portanto, fraca capacidade de satisfazer procuras europeias) e uma das primeiras posições em termos de importações (grande comprador) – ver Gráfico 8-3, Gráfico 8-4 e Gráfico 8-5.

8.2. OS RESULTADOS DA ABORDAGEM BASEADA NUM MODELO MACROECONOMÉTRICO: OS “CHOQUES” DO ALARGAMENTO NO HORIZONTE 2004-2009

Os resultados do estudo de avaliação do impacto macroeconómico sobre a economia portuguesa decorrente do alargamento da União Europeia são apresentados nesta secção. O objectivo fundamental deste exercício é o de analisar os efeitos do alargamento sobre um conjunto de equilíbrios macroeconómicos da economia portuguesa como sejam o crescimento, o emprego, as contas públicas, as contas externas e o comportamento dos preços.

A avaliação qualitativa dos efeitos prováveis do alargamento da União Europeia na evolução da economia portuguesa que se desenvolve no presente estudo não pretende fornecer uma “previsão”, mais ou menos rigorosa, mas, antes, um quadro de coerência global quantificado para situar a dimensão das ameaças e oportunidades que o alargamento representa para a economia portuguesa e, sobretudo, uma fundamentação objectiva para a concepção das medidas de política económica e das estratégias empresariais mais adequadas para minorar as primeiras e maximizar as segundas.

8.2.1. O Modelo MACRO-2002

O exercício foi realizado com recurso a um modelo macroeconómico estimado para a economia portuguesa no âmbito de trabalhos desenvolvidos na Augusto Mateus & Associados, ao longo de 2001 e 2002, com objectivo de modelizar os mecanismos de transmissão de “choques”, exógenos ou endógenos, e ou de políticas económicas, estruturais ou conjunturais, sobre a economia portuguesa, por forma a avaliar os respectivos efeitos directos, indirectos e induzidos, quer ao nível macroeconómico, quer ao nível do respectivo impacto regional e sectorial.

O modelo MACRO-2002 tem uma estrutura por blocos apresentada de forma esquemática na figura seguinte. Inclui um total de 52 equações das quais cerca de 30 são relações de identidade ou definição. Das restantes, algumas foram estimadas econometricamente e outras correspondem a relações de comportamento simples. A generalidade das equações é estimada sob a forma de mecanismo de correcção de erros o que permite levar em conta as relações de longo prazo que se estabelecem entre as variáveis e simultaneamente considerar as dinâmicas de curto prazo.

FIGURA 8-10: ESTRUTURA DO MODELO MACRO-2002

Bloco Despesa PIB95, PIB, CONS95pc, CONS, I95, I, Ipriv95, X95, X, M95, M, VE95, VE, G95, G, PCONS, PI, PX, PM, PG, PVE	Bloco Emprego Volume Emprego Agrícola, Volume Emprego não Agrícola, População, Desemprego
Bloco Preços-Rendimentos (Curva de Phillips) Salário Médio Nominal	Bloco Orçamental Impostos, Contribuições Segurança Social, Juros, Saldo Orçamental

São variáveis endógenas as componentes da despesa, o emprego e alguns preços. São variáveis exógenas os principais instrumentos de política, nomeadamente o investimento, a política fiscal, as transferências comunitárias, bem como um conjunto de variáveis de enquadramento internacionais. A forma como o modelo é simulado permite integrar em todas as equações as alterações que se considerem adequadas decorrentes de determinados acontecimentos.

8.2.2. As Opções Metodológicas: os Efeitos Considerados

A avaliação dos impactos macroeconómicos considera, no quadro deste exercício de quantificação, quatro tipos de efeitos decorrentes do alargamento da União Europeia:

- efeitos globais do alargamento no mercado interno da União Europeia (ganhos de eficiência e aumento da concorrência);
- efeitos de criação e desvio de comércio;
- efeitos sobre os movimentos de factores (alterações nos fluxos de investimento directo estrangeiro e nos fluxos migratórios de activos);
- efeito restritivo sobre os financiamentos comunitários a Portugal no próximo ciclo de programação financeira, 2007-2013 (redução do nível de investimento induzido pelos fundos estruturais).

Os três primeiros efeitos são correntemente associados, na literatura económica, aos processos de integração regional, como por exemplo em Baldwin and Venables (1995), enquanto o quarto efeito considerado na análise corresponde à simulação de uma restrição esperada, resultante do alargamento, sobre os financiamentos comunitários, em especial para os países, como Portugal, com maior nível de elegibilidade actual para apoio no quadro do objectivo 1.

Os quatro efeitos identificados anteriormente correspondem, deste modo, na abordagem adoptada neste exercício de avaliação dos impactos macroeconómicos sobre a economia portuguesa, a quatro tipos de choques decorrentes do alargamento que condicionarão a evolução da economia portuguesa. Os quatro choques retidos e as respectivas formas de implementação no presente exercício são:

- **Choque 1 – Reorganização do comércio e ajustamento estrutural**

O alargamento da União Europeia tem como consequência a eliminação de barreiras, alfandegárias, pautais e técnicas, entre outras, ao livre movimento de bens e serviços entre os actuais e os novos Estados-Membros facilitando o acesso aos respectivos mercados.

O acesso facilitado aos mercados domésticos no seio de uma União alargada articula-se com a existência de diferenças significativas de custos relativos, gerando um potencial de importação de bens e serviços originários dos países candidatos que se tornem comparativamente mais baratos para os consumidores e produtores da União Europeia. Os novos factores de polarização das relações económicas no seio do espaço económico europeu, a par das alterações de preços e custos relativos, implicará ajustamentos nos fluxos comerciais, concretizados no quadro de uma concorrência acrescida nas actividades de bens transaccionáveis, que podem resultar num processo de ajustamento estrutural nos padrões de especialização e nas estruturas produtivas das economias da União Europeia, em geral, e na economia portuguesa, em particular, adaptando-os à nova configuração do mercado interno da UE depois do alargamento.

No presente exercício de avaliação dos impactos macroeconómicos, este choque é considerado no modelo através de uma alteração exógena de parâmetros nas equações de comércio externo, alimentada pelos resultados produzidos pelos modelos gravitacionais estimados (cf. ponto 8.1.).

- **Choque 2 – Alargamento e liberalização do mercado interno europeu**

O alargamento da União Europeia conduzirá a um alargamento do Mercado Único Europeu aos novos Estados-Membros, o que provocará um aumento da concorrência nesses países e, em menor escala, nos actuais Estados-Membros. A experiência passada revela que este processo conduz a um aumento da produtividade motivada pela exploração de economias de escala e diminuição dos preços motivada pela quebra das margens.

Os efeitos combinados destas alterações são o aumento do potencial de crescimento das economias dos actuais e novos Estados Membros. No exercício de avaliação, este choque é considerado por uma alteração exógena do valor do PIB da União Europeia. Adicionalmente, este choque pode ser considerado por via de um parâmetro de produtividade na equação dos salários. Um outro efeito associado a este choque, muito relevante para a economia portuguesa, decorre das alterações das transferências dos emigrantes. Um aumento da actividade e do PIB em países com forte presença de comunidades portuguesas, e que são normalmente considerados como os que mais beneficiarão com o alargamento, como sejam a Alemanha e a França, traduzir-se-á num aumento potencial das transferências dos emigrantes portugueses.

Este efeito pode ser incluído no exercício de avaliação por via de uma alteração exógena do valor das transferências privadas.

- **Choque 3 – Alteração dos fluxos internacionais de factores por diferenciação dos processos de integração e internacionalização**

O mercado interno europeu implica também a liberdade de movimentos de factores produtivos. Os países candidatos apresentam, como se sabe, características referentes quer à qualidade e remuneração dos factores produtivos, quer à evolução previsível dos respectivos mercados, que configuram oportunidades relevantes de investimento internacional. O alargamento comporta, assim, um potencial significativo de alteração dos movimentos de capital com destino aos novos Estados-Membros, esperando-se, inversamente, um reforço dos movimentos migratórios com origem nesses países para os actuais Estados-Membros. Em consequência do movimento migratório, existirá igualmente um efeito sobre as transferências privadas com origem nos actuais Estados Membros e com destino aos novos membros.

Os efeitos destes choques serão considerados no modelo por via de uma alteração exógena da equação de investimento, das equações da população activa e das transferências privadas.

- **Choque 4 – Restrições nos financiamentos comunitários**

O alargamento terá provavelmente efeitos restritivos sobre os financiamentos estruturais comunitários, bem como sobre as verbas do FEOGA-Garantia. Dada a relevância que estes financiamentos assumem na economia portuguesa, os mesmos devem ser considerados, utilizando-se para tal cenários construídos com base na informação disponível relativamente às perspectivas financeiras da União para o próximo período de programação. De notar que neste exercício só se deverá imputar ao alargamento um eventual efeito de redistribuição dos financiamentos comunitários e não os que decorrem de meras alterações que sempre ocorrem quando um novo período de programação financeira é iniciado.

A implementação deste choque no exercício decorrerá de alterações exógenas sobre as variáveis nas quais os diversos fundos assumem relevância como sejam o investimento ou as transferências.

O presente exercício de avaliação do impacto macroeconómico sobre a economia portuguesa decorrente do alargamento da União Europeia corresponderá a um exercício de simulação em que são comparadas as situações decorrentes dos choques apresentados anteriormente com a situação que teria tido lugar na ausência do alargamento.

O ano de 2004 foi tomado como ano base, o que apresenta a vantagem de corresponder ao ano em que tem lugar o alargamento, e os efeitos dos choques são analisados considerando um horizonte de 6 anos, ou seja, estendendo as projecções até 2010.

O *cenário de base* corresponde a uma projecção de referência sem contemplar qualquer modificação nas relações do modelo, isto é, sem incorporar nenhum dos “choques” considerados.

Os *cenários de simulação dos efeitos do alargamento* são obtidos, assim, através da introdução, nas relações do modelo, de cada uma das alterações resultantes dos diferentes choques, sendo apresentados em termos de desvios, em pontos percentuais, relativamente ao cenário de base ou referência.

8.2.3. A Quantificação dos Choques: Hipóteses de Trabalho

Apresentada a metodologia subjacente ao exercício de avaliação do impacto macroeconómico sobre a economia portuguesa resultante do alargamento da União Europeia, são apresentadas em seguida as hipóteses que serão consideradas para quantificar cada um dos choques atrás descritos.

a. Reorganização do comércio e ajustamento estrutural

Os efeitos do alargamento far-se-ão sentir, numa parte importante, como vimos, por via de choques sobre o comércio externo intra-europeu.

O alargamento da União Europeia e a consequente abolição das barreiras ao comércio facilitará o acesso aos mercados domésticos nacionais e provocará uma alteração dos preços relativos dos bens produzidos nos diferentes países, o que conduzirá a um ajustamento dos fluxos comerciais entre os diversos países.

Ao nível deste choque, têm que ser considerados três efeitos distintos:

- um efeito de **desvio de comércio** relativamente às exportações portuguesas;
- um efeito de **criação de comércio** relativamente às exportações portuguesas;
- um efeito de **criação de comércio** relativamente às importações portuguesas.

No que diz respeito ao efeito de desvio de comércio sobre as exportações portuguesas, o mesmo decorre do facto de parte da procura dirigida às nossas exportações por parte dos actuais Estados-Membros ser desviada para produtos originários dos novos Estados-Membros, eventualmente mais baratos, correspondendo, portanto, a um efeito com impacto negativo sobre as nossas exportações.

Já no que se refere ao efeito de criação de comércio sobre as exportações portuguesas, este corresponde a um efeito com impacto positivo sobre as exportações portuguesas e resulta da abertura de novos mercados para as exportações portuguesas, correspondentes aos mercados dos novos Estados-Membros. O efeito criação de comércio sobre as importações portuguesas corresponde a um efeito simétrico ao anterior e decorre do facto de parte do consumo nacional poder passar a ser dirigido às importações com origem nos novos Estados-Membros, mais baratas, que substituirão, assim, produção nacional.

A implementação dos efeitos no exercício de simulação pode ser efectuada de duas formas alternativas:

- Uma primeira forma, passa por considerar alterações exógenas nas funções de comércio externo directamente. Neste caso, os dois primeiros efeitos correspondem a alterações exógenas à função de exportações, um positivo e outro negativo, enquanto o terceiro efeito corresponde a uma alteração exógena positiva sobre a função de importações.
- Uma segunda forma de implementar estes efeitos, passa por considerar os efeitos do alargamento sobre indicadores de preços relativos das exportações e das importações que, ao influenciarem respectivamente as exportações e as importações, transmitem os efeitos destes choques.

Com vista à implementação dos efeitos de quantidade, torna-se necessário obter estimativas para os três efeitos, em termos de variação das quantidades transaccionadas. A estimação de modelos gravitacionais para as exportações e importações portuguesas, apresentada anteriormente, constitui uma das metodologias mais utilizadas para estimar as variações potenciais de fluxos comerciais em situações de integração económica.

Os diversos cenários quanto ao impacto do alargamento sobre as exportações portuguesas considerados resultam dos resultados obtidos com base nos modelos gravitacionais estimados. No que respeita às importações portuguesas, sendo os resultados obtidos de uma magnitude bastante menos reduzida, optou-se por não considerar, nos exercícios de simulação realizados, uma aproximação endógena, isto é, deixar que o conteúdo de importações do modelo “produza” um efeito global de criação/desvio de comércio.

Como foi salientado, os resultados indiciados pelos modelos gravitacionais revelam uma “banda” de variação potencial das exportações portuguesas bastante ampla que, grosso modo, vai de uma perda de 19,9% a um ganho de 12,4%. A “banda” de variação é determinada, no essencial, como vimos, pela oposição entre os modelos de exportações (“deixar de comprar o que produzimos”) e os modelos de importações (“procurar produzir e vender o que os nossos parceiros querem comprar”), muito embora a consideração das interacções entre aprofundamento e alargamento, através da articulação dos resultados obtidos para a UE27 com os resultados para a UE15, reduza a referida “banda” (perda de 13%, ganho de 10%).

São considerados quatro cenários quanto ao efeito conjugado de criação e desvio de comércio sobre as exportações. Estes cenários correspondem à utilização de diferentes resultados das estimações dos modelos gravitacionais e que traduzem diferentes dinâmicas de resposta da economia portuguesa aos efeitos do alargamento. Os valores para os cenários são apresentados no Quadro 8-65.

QUADRO 8-65: CENÁRIOS DOS EFEITOS DO ALARGAMENTO SOBRE AS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS CONSIDERADOS NO EXERCÍCIO DE MODELIZAÇÃO

Cenário		Variação percentual das exportações
Dinâmica Passiva “Flow-Taker”	Negativo	-19,9
	Articulação Alargamento/Aprofundamento	-13,0
Dinâmica Activa “Flow-Maker”	Articulação Alargamento/Aprofundamento	9,9
	Positivo	12,4

Fonte: Equipa do projecto; estimação dos modelos gravitacionais

Os valores apresentados são muito distintos, o que permite construir cenários claramente contrastantes para a evolução da economia portuguesa. Os cenários denominados *Dinâmica Passiva* - “*Flow-Taker*” resultam da utilização dos resultados dos modelos gravitacionais estimados sobre as exportações portuguesas, enquanto os cenários denominados *Dinâmica Activa* - “*Flow-Maker*” resultam da utilização dos resultados dos modelos gravitacionais estimados sobre as importações dos nossos parceiros.

O alargamento vai ter como consequência uma alteração dos termos de troca. A implementação deste efeito no modelo exige a quantificação dos efeitos do alargamento sobre os indicadores de preços à escala da União Europeia. Como aproximação, considerou-se no exercício a variação do deflator do Consumo do conjunto da União, utilizando-se como estimativa o valor apresentado em Martín et al., ou seja, -0,03%.

b. Alargamento e liberalização do mercado interno europeu

O alargamento da União Europeia ao conduzir a um alargamento e liberalização do mercado interno alterará, como referido atrás, as perspectivas de crescimento da União, correspondendo a um choque macroeconómico à escala da União Europeia, com consequências importantes sobre a economia portuguesa que deverão ser consideradas neste exercício.

Este choque macroeconómico à escala da União Europeia terá efeitos sobre a economia Portuguesa, fundamentalmente por três vias:

- Pelo aumento do PIB da União Europeia;
- Pelo efeito consequente sobre as transferências privadas dos emigrantes portugueses;
- Pelas alterações dos deflatores da União Europeia, que se traduzirão numa alteração da posição competitiva portuguesa.

No que respeita à variação do PIB da União Europeia, este efeito traduz-se, *ceteris paribus*, num aumento do mercado das exportações portuguesas, que induzirá um acréscimo das mesmas. Procurando quantificar qual a magnitude da variação do PIB da União Europeia, recorre-se a diversos estudos efectuados, que procuraram avaliar o impacto do alargamento sobre o PIB comunitário. Entre os estudos mais citados, encontram-se os realizados pela Direcção-Geral dos Assuntos Económicos e Financeiros da Comissão Europeia e o efectuado por Breuss, ambos em 2001, e o realizado por Baldwin et al., em 1997.

O estudo efectuado pela DG Assuntos Económicos e Financeiros utiliza o QUEST, um modelo multi-países construído na Comissão, estimando-se os efeitos do alargamento num aumento do PIB comunitário na ordem dos 0,7% para o conjunto do período. Já o estudo realizado por Breuss, utilizando o *World Macroeconomic Model*, construído na Oxford Economic Forecasting, estima um efeito sobre o PIB comunitário na ordem dos 0,5% para o conjunto do período dos seis anos de 2004 a 2010. O estudo efectuado por Baldwin et al. não considera o PIB da União Europeia, mas estima um efeito do alargamento da União sobre o Rendimento Real na ordem dos 0,2%.

No exercício de avaliação aqui efectuado utiliza-se o valor estimado por Breuss, que corresponde a um valor intermédio, e é, por exemplo, o valor utilizado nos exercícios de avaliação efectuados relativamente à economia espanhola.

Decorrente deste efeito, e com algum relevo na economia portuguesa, deve ser considerada a variação das transferências dos emigrantes portugueses. O aumento do PIB da União Europeia em consequência do alargamento resulta num aumento do emprego e da actividade económica em geral nos diversos países. Este aumento do emprego e da actividade resulta num acréscimo do rendimento disponível das famílias.

Tendo em conta a forte presença de comunidades portuguesas em alguns desses países, nomeadamente nalguns dos que se consideram normalmente como sendo aqueles que mais poderão beneficiar com o alargamento, como é o caso da Alemanha, é provável que este aumento do rendimento disponível das famílias nesses países se traduza num reforço das transferências de emigrantes para Portugal.

A estimação do efeito potencial do aumento do PIB da União sobre os montantes das transferências pode ser feito utilizando a elasticidade das transferências relativamente ao PIB comunitário calculada a partir dos valores históricos das duas variáveis. A análise efectuada aponta para uma elasticidade próxima da unidade, pelo que nos exercícios de simulação se considera uma variação das transferências com a mesma ordem de grandeza da variação do PIB comunitário, ou seja, na ordem dos 0,5%. Deve notar-se que o aumento das transferências dos emigrantes, ao aumentar a despesa final portuguesa, acaba por ter um efeito de aumento das importações, dada a forte elasticidade das importações face à variação da procura final em Portugal.

Para além destes dois efeitos, o impacto do alargamento por via do aumento e liberalização do mercado interno traduz-se igualmente numa redução dos preços. A exploração das economias de escala permite, normalmente, obter ganhos de eficiência que se traduzem em aumentos da produtividade, e, por outro lado, assiste-se a uma tendência para a redução dos preços, face à redução das margens motivadas pela concorrência acrescida. Estes dois efeitos traduzir-se-ão numa redução dos preços à escala europeia, com consequências sobre a nossa capacidade concorrencial. Estes efeitos podem ser considerados no modelo por via da alteração exógena dos deflatores da União Europeia, que têm consequências sobre as nossas exportações e importações.

No presente exercício, utiliza-se o valor, já referido anteriormente, considerado no trabalho de Martín et al. para a economia espanhola, uma estimativa da redução do deflator à escala da UE em cerca de 0,3%.

c. Alterações nos fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE)

Com vista à quantificação do choque do IDE, consideraram-se dois períodos distintos, um correspondente ao período entre 2004 e 2006 e outro ao período 2006-2013. Para cada um desses períodos, construíram-se três cenários alternativos, correspondendo a duas situações extremas de maior ou menor evolução do IDE e a uma situação intermédia.

Os fluxos de IDE para Portugal no período 2004-2006 foram modelizados, para cada um dos três cenários construídos relativamente aos valores do choque dos movimento de investimento (cf. Quadro 8-66), nos seguintes termos:

- A construção do **cenário médio** considera como ponto de partida a estimativa da *Economist Intelligence Unit* sobre a evolução do investimento internacional. O efeito desvio de investimento foi estimado pela diferença entre o nível de IDE em Portugal correspondente a um nível de crescimento igual ao do IDE mundial e os resultados obtidos pela EIU.
- A construção do **cenário alto** assume como ponto de partida a verificação, em 2003, de um valor do IDE em Portugal semelhante ao verificado em 2000/2001, na ordem dos 6 milhões de USD, assumindo-se, para o período, um crescimento idêntico ao estimado para o IDE mundial, corrigido do efeito desvio de investimento. Este foi estimado como uma redução de 10% na taxa de crescimento do IDE em Portugal relativamente à estimativa para o IDE mundial.
- Na construção do **cenário baixo** admite-se a existência, neste período, de algumas dificuldades na recuperação económica em Portugal, que conduzem a níveis de IDE correspondentes a metade do registado em 2000/2001, por efeito do desinvestimento e do desvio de investimento para os países candidatos, que se estima corresponderem neste cenário ao dobro do registado no cenário médio.

QUADRO 8-66: ESTIMATIVAS DE FLUXOS DE IDE PARA PORTUGAL NO PERÍODO 2004-2006
(MILHÕES DE USD)

	Cenário Alto	Cenário Médio	Cenário Baixo
Valor Médio Anual	8400	4200	3000
Efeito Geração de Investimento	0	0	0
Efeito Desvio de Investimento	310	750	1500
Impacto Alargamento	-310	-750	-1500

Fonte: Elaborado pela Equipa do projecto

Os fluxos de IDE para Portugal no período 2006-2013 foram modelizados, para cada um dos três cenários contrastantes (cf. Quadro 8-67), nos seguintes termos:

- Na construção do **cenário médio**, considera-se como ponto de partida o cenário médio para o período 2004/2006, admitindo-se que o IDE atingia, em 2006, 4800 milhões USD, registando crescimentos na ordem dos 8% ao ano entre 2006 e 2009 e de 7% entre 2010 e 2013. Admite-se como hipótese neste cenário que o desvio de investimento médio representará cerca de 90% do registado entre 2004 e 2006, devido à redução do efeito de antecipação. Estima-se igualmente algum efeito de geração de investimento, dado o desenvolvimento de negócio à escala europeia e a investimentos de empresas dos países da adesão em Portugal.
- Na construção do **cenário alto**, considera-se como ponto de partida o cenário alto para o período 2004/2006, com valores do IDE na ordem dos 9150 milhões de USD em 2006, registando-se crescimentos na ordem dos 9% entre 2006 e 2009 e de 8% entre 2010 e 2013. Neste cenário, temos essencialmente a consideração de um maior efeito de criação de investimento.
- Na construção do **cenário baixo**, admite-se como hipótese a continuação da anemia do IDE, registando valores idênticos aos do cenário médio para o período 2004-2006.

QUADRO 8-67: ESTIMATIVAS DE FLUXOS DE IDE PARA PORTUGAL NO PERÍODO 2006-2013
(MILHÕES DE USD)

	Cenário Alto	Cenário Médio	Cenário Baixo
Valor Médio Anual	12450	6300	4200
Efeito Geração de Investimento	200	100	20
Efeito Desvio de Investimento	310	680	1350
Impacto Alargamento	-110	-580	-1330

Fonte: Elaborado pela Equipa do projecto

A inclusão destes cenários na estimação dos impactos macroeconómicos do alargamento é feita por via de alterações exógenas nos montantes de investimento registados na economia portuguesa, sendo o efeito do alargamento estimado como a diferença entre o efeito de geração de investimento e o efeito de desvio de investimento.

d. Alterações nos fluxos migratórios de população activa

Os movimentos de factores, para além das alterações dos fluxos de Investimento Directo Estrangeiro, obrigam a analisar, também, as implicações do alargamento sobre as migrações de trabalhadores com origem nos países candidatos ou em países que com eles fazem fronteira.

O número total de nacionais dos países do alargamento residentes em Portugal em 2002, reportando-se os dados a Novembro, ascendia a 3573 pessoas. Existe, para além dos residentes, um conjunto de nacionais desses países que possui autorização de residência, ou seja, autorizações concedidas anualmente mediante a existência de um contrato de trabalho, sendo a evolução anual dos indivíduos nestas condições apresentada no Quadro 8-68, sendo a sua distribuição por nacionalidades apresentada no Quadro 8-69.

QUADRO 8-68: N° DE AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA EMITIDAS

	1999	2000	2001	2002
N° de autorizações de permanência	1077	3629	64123	31944

Fonte: SEF

QUADRO 8-69: AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA POR NACIONALIDADE

	2001/2002
Total	96067
Dos quais:	
Roménia	10327
Ucrânia	61756

Fonte: SEF

A estimação dos efeitos do alargamento sobre os fluxos de migração de trabalhadores teve em conta as seguintes considerações:

- As autorizações de permanência não correspondem a um verdadeiro fluxo, pois incluem situações já anteriormente existentes ou renovações de legalização. Admitiu-se que, das autorizações registadas em 2001/2002, apenas 1/3 se referiam a novas situações, correspondendo a um total de cerca de 10 mil pessoas;
- O contingente estabelecido para 2001 relativo a imigrantes de Leste e apresentado em vários estudos apontava para cerca de 10 mil pessoas de Maio até final do ano,

admitindo-se que nos primeiros quatro meses o fluxo real desses nacionais tinha sido de igual valor;

- A situação económica portuguesa modificou-se substancialmente relativamente ao passado recente, passando-se para uma situação de desemprego crescente, pelo que se admite que no curto prazo não seja permitida a entrada de estrangeiros, correspondendo a um contingente 0;
- A maior parte dos estudos considera que o grosso dos movimentos migratórios terá lugar nos primeiros anos após o alargamento, conhecendo em seguida um decréscimo. No exercício aqui apresentado, a situação da economia portuguesa justifica uma situação inversa em que os valores mais elevados de migrações terão lugar alguns anos após o alargamento, sendo motivados, fundamentalmente, por razões de reagrupamento familiar.

Os cenários construídos para as migrações dividiram o período global do exercício de avaliação dos impactos macroeconómicos em dois períodos, um primeiro entre 2004 e 2006 e um segundo entre 2006 e 2010. Assim:

- no primeiro período, de 2004 a 2006, consideram-se dois cenários alternativos. O primeiro, corresponde à assumpção da existência de um clima económico menos favorável, a que estará associado um saldo líquido negativo, em que as saídas para o exterior de Portugal de naturais de Leste superam as entradas em cerca de 10.000 indivíduos, o que equivale a cerca de 10% das autorizações de permanência em 2001/2002. O segundo cenário corresponde à hipótese de verificação de um clima económico estacionário, a que corresponderá um saldo líquido nulo, ou seja, o movimento de entradas é compensado pelo movimento de saídas.
- no segundo período, de 2006 a 2010, admitem-se igualmente dois cenários alternativos correspondendo também a duas hipóteses quando à conjuntura económica. Caso a situação económica conjuntural se mantenha estacionária, estima-se um saldo líquido positivo, em que o número de entradas excederá o número de saídas em cerca de 5000 pessoas/ano, correspondendo cerca de 50% dessas entradas a reagrupamentos familiares. Alternativamente, caso a conjuntura económica seja favorável, considera-se como plausível a verificação de um saldo líquido positivo em que o número de entradas excederá anualmente o número de saídas em cerca de 10000 pessoas, admitindo-se, mais uma vez, que cerca de 50% dessas entradas corresponderão a situações de reagrupamento familiar.

A inclusão destes cenários no exercício de avaliação faz-se por via de alterações da população activa e não da população total, na medida em que a generalidade dos imigrantes vêm com objectivos de conseguir emprego. Um aumento das migrações terá assim como consequência, para um mesmo nível de actividade económica, e logo de emprego, uma situação de maior desemprego que terá, por sua vez, influência quer sobre o nível de consumo, quer sobre a determinação dos salários.

No cenário de maior movimento de trabalhadores, as entradas corresponderão a cerca de 0,2% da população activa. Esta situação de relativa pouca mobilidade é normalmente considerada nos diversos estudos sobre os impactos do alargamento efectuados para vários países, admitindo-se que os países onde terá lugar uma maior mobilidade são a Alemanha e a Áustria.

As migrações de trabalhadores comportam outro efeito, que é igualmente considerado na análise, e que corresponde a uma variação das transferências privadas com origem em Portugal e destino aos países de origem destes migrantes. Uma correcta estimação dos efeitos dos diversos cenários de migrações sobre as transferências exigiria a consideração de uma estimativa de remessas *per capita*, não estando disponíveis estes dados. Admitiu-se como hipótese que o efeito das remessas dos imigrantes compensaria o efeito da remessa dos emigrantes deixando o valor das transferências unilaterais inalterado.

e. Restrições nos financiamentos comunitários pós-2006

O último choque considerado na análise diz respeito aos efeitos do alargamento sobre os financiamentos de fundos comunitários dirigidos à economia portuguesa. No âmbito destes financiamentos, devem ser considerados quer os correspondentes aos fundos estruturais, quer os correspondentes ao Fundo de Coesão.

A modelização da implementação do choque, dada a natureza diferente das despesas financiadas pelos diversos fundos, foi desenvolvida com base na hipótese simplificadora que as despesas financiadas pelo FEDER, FEOGA-Orientação, IFOP e Fundo de Coesão correspondem a investimento e que as despesas financiadas pelo FSE e pelo FEOGA-Garantia assumem a forma de transferências para as famílias.

Admitiu-se, ainda, a hipótese da verificação rigorosa e completa do princípio da adicionalidade, isto é, que as alterações dos financiamentos comunitários terão como impacto a redução da despesa no montante correspondente à despesa comunitária, não se

alterando a despesa nacional, pública ou privada, ou seja corresponde a admitir que a despesa nacional será realizada da mesma forma e com a mesma estrutura.

Uma correcta avaliação do impacto do alargamento não deve imputar globalmente a variação dos financiamentos ao efeito do alargamento devendo fazer-se um exercício de projecção do que seriam os financiamentos comunitários no período de programação 2007-2013 num cenário de não ocorrência do alargamento, pois é crível que parte das alterações dos financiamentos teriam lugar de qualquer forma face à situação de algumas regiões portuguesas que ultrapassariam os critérios de elegibilidade ao nível do objectivo 1, perdendo dessa forma o acesso aos fundos. Por outro lado, existiriam sempre alterações em termos da tipologia de despesas comparticipadas por fundos comunitários que resultam das alterações das prioridades políticas da União.

Os efeitos do alargamento sobre os financiamentos comunitários cobrem, como vimos, dois tipos de efeitos:

- um efeito estrito do alargamento, **efeito “quantidade”**, que resulta da redistribuição orçamental entre os Estados-Membros, da diminuição do valor central de referência (€ per capita) para os apoios às regiões em Objectivo 1 e da redução do nível do rendimento per capita que qualifica uma região para esse tipo de apoios;
- um efeito de articulação entre alargamento e aprofundamento, que, embora envolvendo efeitos de quantidade, envolve, sobretudo, **um efeito “qualidade”** traduzido em alterações dos objectivos prosseguidos e dos tipos de despesa efectuados.

Com vista à avaliação do efeito do alargamento sobre a “quantidade” e a “qualidade” dos financiamentos comunitários, foi construído, com base em informação disponível relativamente às propostas da Comissão sobre as perspectivas financeiras da União no próximo período de programação e sobre a condução da política de coesão (ver também, a este propósito, capítulo 1 do presente relatório), um cenário de referência para 2007-2013 (“cenário baixo”) admitindo-se como hipótese que o efeito do alargamento corresponde à diferença entre este cenário e a referência do ciclo 2000-2006 (“cenário alto”).

QUADRO 8-70: CENÁRIOS DE EVOLUÇÃO DOS FUNDOS COMUNITÁRIOS NO PERÍODO 2007-2013

EFEITOS RETIDOS NO EXERCÍCIO DE AVALIAÇÃO

(UNIDADE: EUROS PER CAPITA)

VALORES DE REFERÊNCIA	Cenário Alto (ciclo 2000-06)	Cenário Baixo (Perspectivas 2007-13) (*)	Impacto do Alargamento	
			Portugal	Geral
Fundos Estruturais				
Regiões Objectivo 1				
(valor central)	220	200	- 140 (Resto País) + 110 (Vale Tejo)	- 20
(valor Portugal)	340			
Phasing-out Objectivo 1				
(valor central)	65	2/3 * 200	- 207 (Algarve)	+ 67
(valor Portugal)	90			
Phasing-in Objectivo 2				
		1/3 * 200	- 273 (Madeira)	
Regiões Objectivo 2	40	40	- 50 (Lisboa)	0
Regiões Objectivo 3	10	10	0	0
Fundo Coesão	40	40	0	0
TIPOLOGIA DE DESPESA (**)				
Infraestruturas	40 %	33 %	↓	↓
Recursos Humanos	25 %	33 %	↑	↑
Investimento Produtivo	35 %			
Capital Físico (***)		12 %	↓	↓
Investigação e Desenvolvimento Tecnológico		22 %	↑	↑

(*) Os valores apresentados correspondem aos montantes de financiamento comunitário de referência em euros per capita e por ano de programação. Considerou-se, na hipótese de manutenção do valor central de referência, na passagem do ciclo 2000-06 para o ciclo 2007-13, que o 'limite' de 4% para os fundos estruturais e de coesão em favor dos novos Estados-Membros conduziria a um nivelamento "por baixo" (os novos membros não terão valores de referência inferiores aos membros actuais). A construção dos valores globais de afectação dos fundos estruturais para os cenários considerados resultou da consideração da população em 31 de Dezembro de 2003.

(**) Considerou-se, para o próximo ciclo de programação financeira, uma aproximação quantificada, mas essencialmente ilustrativa, das propostas e documentos da Comissão que dão corpo aos objectivos de crescimento sustentável em articulação com a competitividade e a coesão ("Construir o nosso futuro em comum, Desafios políticos e recursos orçamentais da União alargada, 2007-2013 (COM (2004) 101) e 3º Relatório sobre a Coesão Económica e Social).

(***) Considerou-se, também, na construção dos vectores de investimento por categorias de produtos, uma alteração do peso relativo dos equipamentos (↑) compensada por uma alteração do peso relativo (↓) da construção.

f. Hipóteses complementares dos exercícios de simulação

A realização do presente exercício de simulação obriga, para além da quantificação dos choques, à consideração de um conjunto de outros aspectos relevantes, nomeadamente os que se reportam a duas questões particulares:

- O padrão temporal do choque;
- Os ajustamentos de comportamento dos agentes económicos nacionais.

No tratamento da questão do **padrão temporal do choque**, podem-se admitir diversas hipóteses alternativas, com consequências distintas em termos de resultados. Uma primeira hipótese, mais fácil de implementar, corresponde a admitir que os choques acontecem integralmente no início do período, analisando-se em seguida os processos de ajustamento que se seguem. Esta hipótese não é, no entanto, muito realista, sendo mais interessante admitir que os choques têm padrões temporais distintos, podendo construir-se diferentes padrões de ajustamento em função de hipóteses quanto à forma como os choques se transmitem.

A questão dos **ajustamentos no comportamento dos agentes** face aos choques está relacionada com uma das maiores críticas feitas à utilização de modelos macroeconómicos na realização de exercícios de avaliação de políticas públicas ou de simulação, que ficou conhecida na literatura económica como a “crítica de Lucas”. O elemento central desta crítica é o de que quando se utilizam modelos estimados com dados históricos para simular os efeitos de alterações estruturais, como é o caso do alargamento, existe uma grande dificuldade de medir os efeitos dessas alterações pois as mesmas produzem, muito provavelmente, ajustamentos nos comportamentos dos agentes que correspondem, em termos do modelo, a alterações das formas funcionais e/ou dos parâmetros estimados, pelo que não faz sentido avaliar os efeitos dessas alterações estruturais utilizando o modelo estimado inicialmente⁹³.

⁹³ Tendo em conta esta crítica, uma forma de procurar minorar as consequências dos problemas colocados consiste em procurar endogeneizar no modelo, ou considerar na simulação, as reacções do comportamento dos agentes face aos próprios choques. Um exemplo de uma situação em que isto pode ser importante no modelo utilizado neste exercício diz respeito à formulação da equação de salários. Nesta equação, os salários nominais reagem ao desemprego e à inflação doméstica, para além de outras variáveis. Num quadro de concorrência mais elevada e de pertença a uma União Económica e Monetária, é perfeitamente admissível que uma das alterações de comportamento dos agentes, pelo menos no sector sujeito à concorrência externa, passe por ajustar o mecanismo de formação de salários para passar a levar em conta não a inflação doméstica, mas sim a inflação média do espaço da União Europeia.

8.2.4. Avaliação dos Efeitos Macroeconómicos decorrentes do Alargamento

Tendo identificado, nas secções anteriores, os principais choques, e respectivas quantificações, bem como um conjunto de outros aspectos que são relevantes no exercício de avaliação dos impactos macroeconómicos do alargamento, é possível proceder, agora, à avaliação desses impactos.

As simulações apresentadas dizem respeito à consideração de quatro cenários globais de impacto do alargamento, que decorrem dos quatro cenários relativamente ao impacto do alargamento sobre o comércio externo português, sendo combinados com os cenários relativamente aos fluxos de IDE e sendo mantidas constantes as hipóteses de quantificação dos restantes choques:

- **Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) Alargamento:** este cenário resulta da combinação do cenário correspondente relativamente ao impacto do alargamento sobre as exportações com o cenário baixo em termos de fluxos de IDE – corresponderá ao “pior” cenário de impacto do alargamento;
- **Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”) Aprofundamento + Alargamento:** este cenário resulta da combinação do cenário correspondente relativamente ao impacto do alargamento sobre as exportações com o cenário médio em termos de fluxos de IDE;
- **Cenário Dinâmica Activa (“Flow Maker”) Aprofundamento + Alargamento:** este cenário resulta da combinação do cenário correspondente relativamente ao impacto do alargamento sobre as exportações com o cenário médio em termos de fluxos de IDE;
- **Cenário Dinâmica Activa (“Flow Maker”) Alargamento:** este cenário resulta da combinação do cenário correspondente relativamente ao impacto do alargamento sobre as exportações com o cenário alto em termos de fluxos de IDE – corresponderá ao “melhor” cenário de impacto do alargamento.

A simulação inicial dos impactos do alargamento, nos quatro cenários, considera que os choques são implementados como uma alteração global no momento inicial, que se mantém

de forma permanente, excepto para os casos em que os choques estão estimados por ano como sejam os relativos ao IDE e aos financiamentos comunitários.

Os **cenários com impacte negativo** sobre as exportações são depois conjugados com 3 *cenários por padrão de resposta das exportações portuguesas ao choque do alargamento*, em que são consideradas as seguintes hipóteses alternativas quanto ao padrão temporal do choque e/ou reacção dos agentes económicos aos choques do alargamento, procurando ilustrar a respectiva influência nos resultados:

- **cenário 1 (reajustamento)**: as exportações conhecem, entre 2004 e 2007, uma queda global correspondente ao efeito estimado pelo modelo gravitacional nos diversos cenários, a que se segue um reajustamento do comportamento dos agentes que conseguem encontrar forma de compensar a capacidade concorrencial perdida, culminando numa situação em que em 2009 as exportações já recuperaram para uma trajectória superior à verificada na situação de não alargamento;
- **cenário 2 (perda definitiva)**: as exportações conhecem, entre 2004 e 2007, uma perda acumulada correspondente ao efeito estimado pelo modelo gravitacional para cada cenário, sendo esta perda definitiva;
- **cenário 3 (perda temporária)**: as exportações registam, entre 2004 e 2007, uma queda global correspondente ao efeito estimado pelo modelo gravitacional para cada cenário, recuperando em 2009 para a trajectória equivalente à da situação de não alargamento.

Os **cenários com impacte positivo** sobre as exportações são, pelo seu lado, conjugados com um padrão de resposta das exportações que contempla uma trajectória mais realista, na medida em que, implicando uma alteração da especialização produtiva da economia portuguesa e do próprio modelo de negócio das empresas exportadoras, não é possível simular um padrão temporal do tipo “big bang”, mas antes um padrão temporal do tipo “mounting wave”. Assume-se, nestas simulações, que as exportações sofrem inicialmente uma queda idêntica à do **Cenário Dinâmica Passiva (“Flow Taker”)** **Aprofundamento+Alargamento** mas que, face ao ajustamento de comportamento dos agentes, se inicia uma trajectória de recuperação progressiva que lhes permite chegar, no final do período, ao ganho indiciado pelos modelos gravitacionais de fluxos de importações dos nossos parceiros na UE27.

Para cada simulação são retidos os impactos do alargamento sobre um conjunto de equilíbrios macroeconómicos da economia Portuguesa: crescimento do PIB, evolução da taxa de desemprego e saldo da balança comercial em % do PIB.

Os grandes cenários macroeconómicos dos impactos do alargamento

Os resultados da simulação realizada com o modelo MACRO-2002 para avaliar o efeito de conjunto dos choques do alargamento considerados nesta aproximação apresentam-se de seguida.

**QUADRO 8-71: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -
MODELO MACRO-2002
(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)
EFEITOS CUMULATIVOS**

Cenários	Cenário A Dinâmica Passiva ("Flow Taker") [Alargamento Negativo]	Cenário B Dinâmica Passiva – ("Flow Taker") [Aprofundamento + Alargamento]	Cenário C Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Aprofundamento + Alargamento]	Cenário D Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Alargamento Positivo]
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,6	-1,0	0,6	0,7
2005	-3,5	-2,2	1,7	2,3
2006	-3,7	-2,4	1,9	2,6
2007	-3,4	-2,1	1,6	2,3
2008	-3,0	-2,0	0,9	1,4
2009	-2,1	-1,5	0,3	0,6
Taxa de Desemprego				
2004	0,7	0,4	0,0	-0,2
2005	1,4	0,9	-0,3	-0,7
2006	1,7	1,1	-0,5	-0,9
2007	2,3	1,6	-0,1	-0,6
2008	2,5	1,8	0,2	-0,2
2009	2,3	1,7	0,5	0,1
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,005	0,004	0,009	0,005
2005	0,005	0,003	0,011	0,007
2006	0,012	0,008	0,006	0,001
2007	0,036	0,031	0,023	0,017
2008	0,038	0,032	0,022	0,016
2009	0,038	0,033	0,023	0,018

Fonte: Equipa de projecto

**QUADRO 8-72: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -
MODELO MACRO-2002
(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)
EFEITOS ANUAIS**

Cenários	Cenário A Dinâmica Passiva ("Flow Taker") [Alargamento Negativo]	Cenário B Dinâmica Passiva – ("Flow Taker") [Aprofundamento + Alargamento]	Cenário C Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Aprofundamento + Alargamento]	Cenário D Dinâmica Activa ("Flow Maker") [Alargamento Positivo]
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,6	-1,0	0,6	0,7
2005	-1,9	-1,3	1,1	2,3
2006	-0,3	-0,1	0,2	2,6
2007	0,4	0,3	-0,3	2,3
2008	0,4	0,1	-0,8	1,4
2009	0,8	0,5	-0,6	0,6
Taxa de Desemprego				
2004	0,7	0,4	0,0	-0,2
2005	0,7	0,5	-0,3	-0,5
2006	0,3	0,2	-0,1	-0,2
2007	0,6	0,5	0,4	0,3
2008	0,2	0,2	0,3	0,3
2009	-0,2	-0,1	0,2	0,3
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,005	0,004	0,009	0,005
2005	0,000	0,000	0,002	0,003
2006	0,008	0,005	-0,005	-0,006
2007	0,024	0,022	0,016	0,016
2008	0,002	0,001	-0,001	-0,001
2009	0,000	0,000	0,001	0,002

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-73: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -**MODELO MACRO-2002 -****CENÁRIO DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [ALARGAMENTO NEGATIVO]****DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES****(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)****EFEITOS CUMULATIVOS**

	Dinâmica de resposta das exportações			
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Perda definitiva”	Choque “Perda temporária”	Choque “Reajustamento”
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,6	-0,5	-0,5	-0,5
2005	-3,5	-1,7	-1,7	-1,7
2006	-3,7	-2,8	-2,8	-2,8
2007	-3,4	-3,6	-3,4	-3,4
2008	-3,0	-3,7	-2,5	-2,2
2009	-2,1	-3,1	-0,6	0,0
Taxa de Desemprego				
2004	0,7	0,4	0,4	0,4
2005	1,4	0,8	0,8	0,8
2006	1,7	1,3	1,3	1,3
2007	2,3	2,1	2,1	2,0
2008	2,5	2,5	2,2	2,1
2009	2,3	2,5	1,8	1,6
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,005	0,009	0,009	0,009
2005	0,005	0,007	0,007	0,007
2006	0,012	0,008	0,008	0,008
2007	0,036	0,030	0,031	0,031
2008	0,038	0,035	0,039	0,040
2009	0,038	0,038	0,042	0,043

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-74: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -

MODELO MACRO-2002 -

CENÁRIO DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [ALARGAMENTO NEGATIVO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS ANUAIS

	Dinâmica de resposta das exportações			
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Perda definitiva”	Choque “Perda temporária”	Choque “Reajustamento”
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,6	-0,5	-0,5	-0,5
2005	-1,9	-1,2	-1,2	-1,2
2006	-0,3	-1,1	-1,1	-1,1
2007	0,4	-0,8	-0,6	-0,6
2008	0,4	-0,1	0,9	1,1
2009	0,8	0,6	1,9	2,2
Taxa de Desemprego				
2004	0,7	0,4	0,4	0,4
2005	0,7	0,4	0,4	0,4
2006	0,3	0,4	0,4	0,4
2007	0,6	0,8	0,8	0,8
2008	0,2	0,4	0,1	0,0
2009	-0,2	0,0	-0,4	-0,5
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,005	0,009	0,009	0,009
2005	0,000	-0,001	-0,001	-0,001
2006	0,008	0,001	0,001	0,001
2007	0,024	0,022	0,023	0,023
2008	0,002	0,005	0,008	0,009
2009	0,000	0,003	0,003	0,004

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-75: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -

MODELO MACRO-2002 -

CENÁRIO DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS CUMULATIVOS

	Dinâmica de resposta das exportações			
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Perda definitiva”	Choque “Perda temporária”	Choque “Reajustamento”
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,0	-0,3	-0,3	-0,3
2005	-2,2	-1,0	-1,0	-1,0
2006	-2,4	-1,7	-1,7	-1,7
2007	-2,1	-2,3	-2,2	-2,1
2008	-2,0	-2,5	-1,7	-1,5
2009	-1,5	-2,2	-0,5	-0,2
Taxa de Desemprego				
2004	0,4	0,2	0,2	0,2
2005	0,9	0,5	0,5	0,5
2006	1,1	0,8	0,8	0,8
2007	1,6	1,5	1,4	1,4
2008	1,8	1,8	1,6	1,5
2009	1,7	1,9	1,4	1,3
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,004	0,006	0,006	0,006
2005	0,003	0,005	0,005	0,005
2006	0,008	0,006	0,006	0,006
2007	0,031	0,027	0,027	0,027
2008	0,032	0,030	0,033	0,033
2009	0,033	0,033	0,035	0,036

Fonte: Equipa de projecto

**QUADRO 8-76: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -
MODELO MACRO-2002 -**

CENÁRIO DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS ANUAIS

	Dinâmica de resposta das exportações			
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Perda definitiva”	Choque “Perda temporária”	Choque “Reajustamento”
Produto Interno Bruto (PIB)				
2004	-1,0	-0,3	-0,3	-0,3
2005	-1,3	-0,7	-0,7	-0,7
2006	-0,1	-0,7	-0,7	-0,7
2007	0,3	-0,5	-0,4	-0,4
2008	0,1	-0,2	0,5	0,6
2009	0,5	0,3	1,2	1,3
Taxa de Desemprego				
2004	0,4	0,2	0,2	0,2
2005	0,5	0,3	0,3	0,3
2006	0,2	0,3	0,3	0,3
2007	0,5	0,7	0,6	0,6
2008	0,2	0,4	0,2	0,1
2009	-0,1	0,1	-0,2	-0,3
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)				
2004	0,004	0,006	0,006	0,006
2005	0,000	-0,001	-0,001	-0,001
2006	0,005	0,001	0,001	0,001
2007	0,022	0,021	0,021	0,022
2008	0,001	0,004	0,006	0,006
2009	0,000	0,002	0,002	0,002

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-77: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -

MODELO MACRO-2002 -

CENÁRIO DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS CUMULATIVOS

	Dinâmica de resposta das exportações	
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Reajustamento progressivo”
Produto Interno Bruto (PIB)		
2004	0,6	-1,0
2005	1,7	-2,0
2006	1,9	-1,5
2007	1,6	-0,4
2008	0,9	0,4
2009	0,3	1,5
Taxa de Desemprego		
2004	0,0	0,4
2005	-0,3	0,8
2006	-0,5	0,8
2007	-0,1	1,0
2008	0,2	0,9
2009	0,5	0,6
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)		
2004	0,009	0,004
2005	0,011	0,004
2006	0,006	0,011
2007	0,023	0,033
2008	0,022	0,034
2009	0,023	0,032

Fonte: Equipa de projecto

**QUADRO 8-78: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -
MODELO MACRO-2002 -**

CENÁRIO DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS ANUAIS

	Dinâmica de resposta das exportações	
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Reajustamento progressivo”
Produto Interno Bruto (PIB)		
2004	0,6	-1,0
2005	1,1	-1,0
2006	0,2	0,5
2007	-0,3	1,1
2008	-0,8	0,8
2009	-0,6	1,1
Taxa de Desemprego		
2004	0,0	0,4
2005	-0,3	0,4
2006	-0,1	0,0
2007	0,4	0,2
2008	0,3	-0,1
2009	0,2	-0,4
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)		
2004	0,009	0,004
2005	0,002	0,000
2006	-0,005	0,007
2007	0,016	0,023
2008	-0,001	0,000
2009	0,001	-0,002

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-79: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -

MODELO MACRO-2002 -

CENÁRIO DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [ALARGAMENTO POSITIVO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS CUMULATIVOS

	Dinâmica de resposta das exportações	
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Reajustamento progressivo”
Produto Interno Bruto (PIB)		
2004	0,7	-0,9
2005	2,3	-1,8
2006	2,6	-1,1
2007	2,3	0,1
2008	1,4	1,1
2009	0,6	2,2
Taxa de Desemprego		
2004	-0,2	0,3
2005	-0,7	0,6
2006	-0,9	0,5
2007	-0,6	0,6
2008	-0,2	0,5
2009	0,1	0,1
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)		
2004	0,005	-0,001
2005	0,007	-0,001
2006	0,001	0,006
2007	0,017	0,030
2008	0,016	0,029
2009	0,018	0,027

Fonte: Equipa de projecto

QUADRO 8-80: SIMULAÇÃO DO IMPACTO DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA -

MODELO MACRO-2002 -

CENÁRIO DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [ALARGAMENTO POSITIVO]

DIFERENTES DINÂMICAS DE RESPOSTA DAS EXPORTAÇÕES

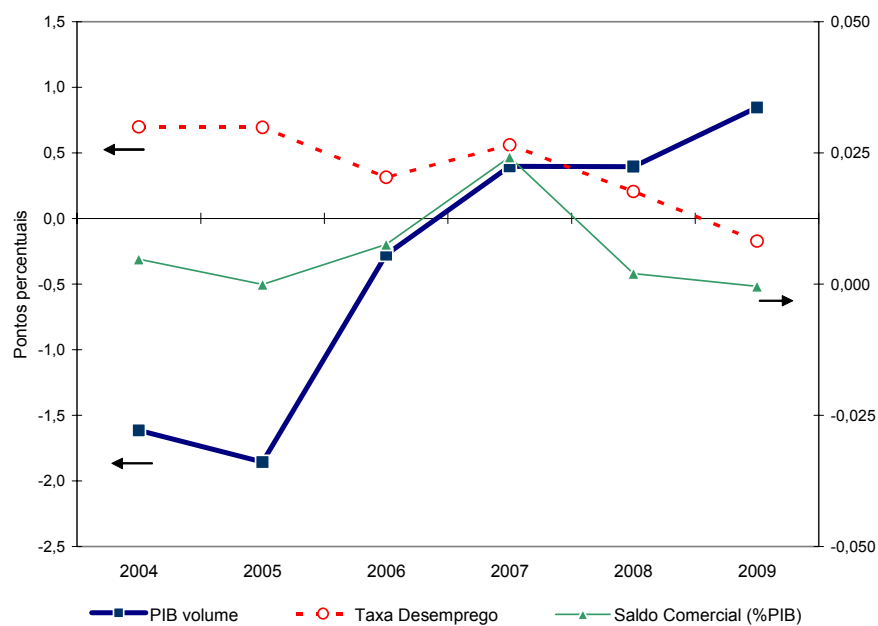
(DIFERENÇAS EM PONTOS PERCENTUAIS ENTRE SITUAÇÕES COM E SEM ALARGAMENTO)

EFEITOS ANUAIS

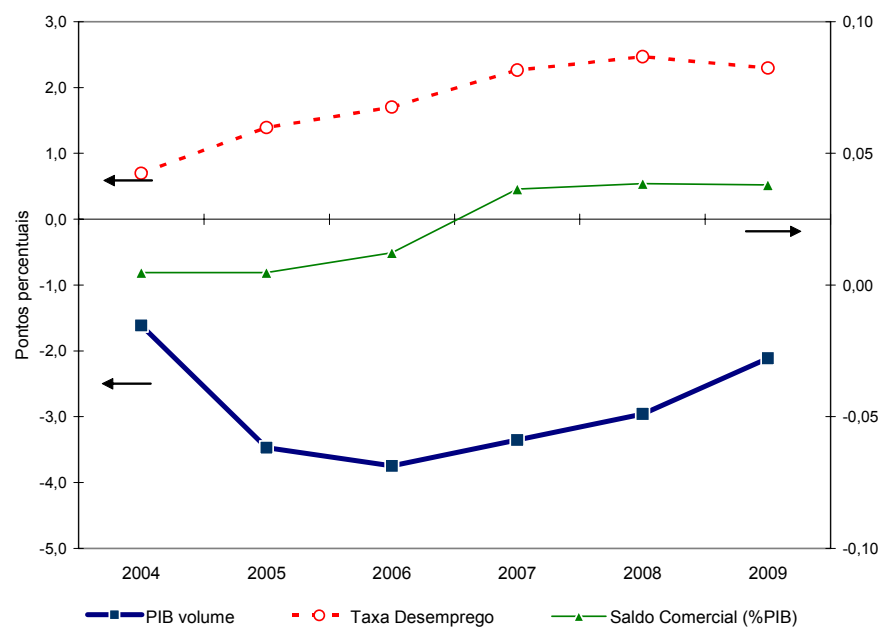
	Dinâmica de resposta das exportações	
	Choque “Big-Bang” (simulação original)	Choque “Reajustamento progressivo”
Produto Interno Bruto (PIB)		
2004	0,7	-0,9
2005	1,6	-0,9
2006	0,3	0,7
2007	-0,3	1,2
2008	-0,9	0,9
2009	-0,8	1,1
Taxa de Desemprego		
2004	-0,2	0,3
2005	-0,5	0,3
2006	-0,2	-0,1
2007	0,3	0,1
2008	0,3	-0,1
2009	0,3	-0,4
Balança Bens e Serviços (em % do PIB)		
2004	0,005	-0,001
2005	0,003	0,000
2006	-0,006	0,007
2007	0,016	0,023
2008	-0,001	0,000
2009	0,002	-0,002

Fonte: Equipa de projecto

GRÁFICO 8-6: CENÁRIO A -
DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [ALARGAMENTO NEGATIVO]
IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB, O DESEMPREGO E A BALANÇA COMERCIAL
(EFEITOS ANUAIS)

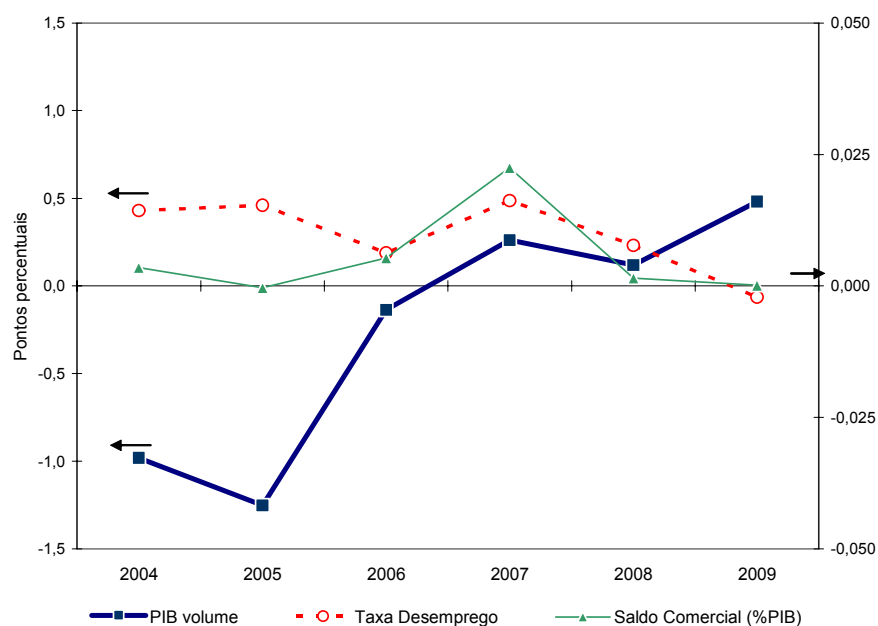


(EFEITOS CUMULATIVOS)

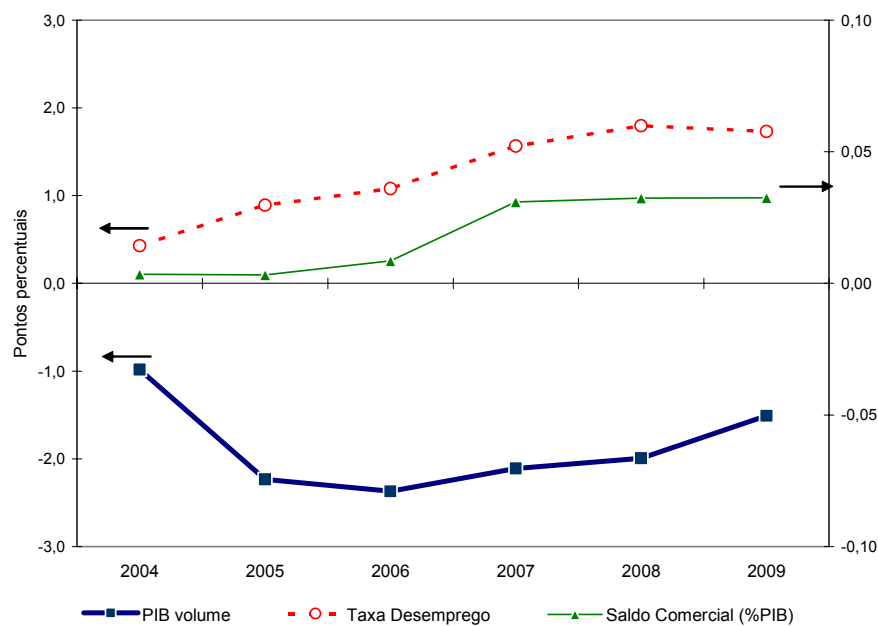


Fonte: Equipa de Projecto

GRÁFICO 8-7: CENÁRIO B -
CENÁRIO DINÂMICA PASSIVA (“FLOW TAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]
IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB, O DESEMPREGO E A BALANÇA COMERCIAL
(EFEITOS ANUAIS)

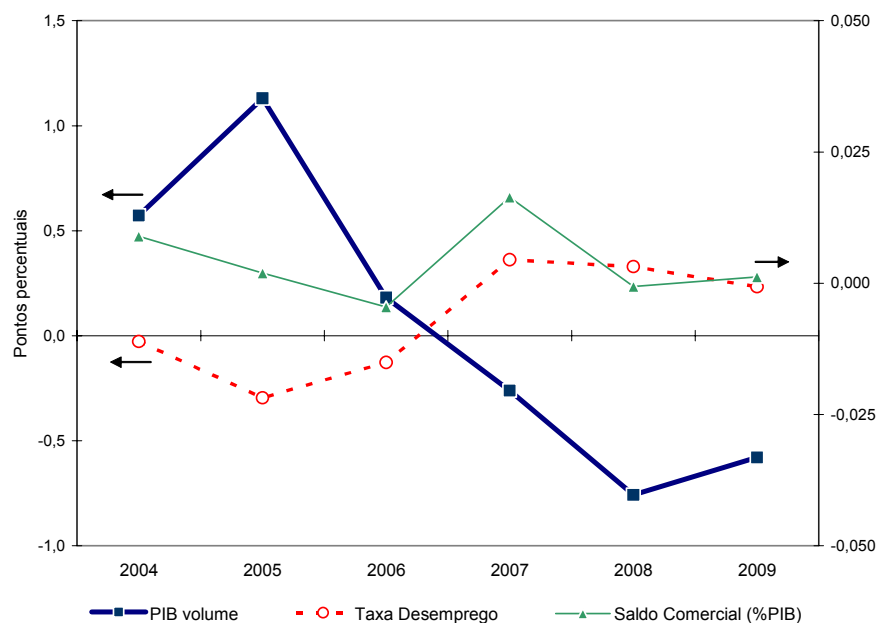


(EFEITOS CUMULATIVOS)

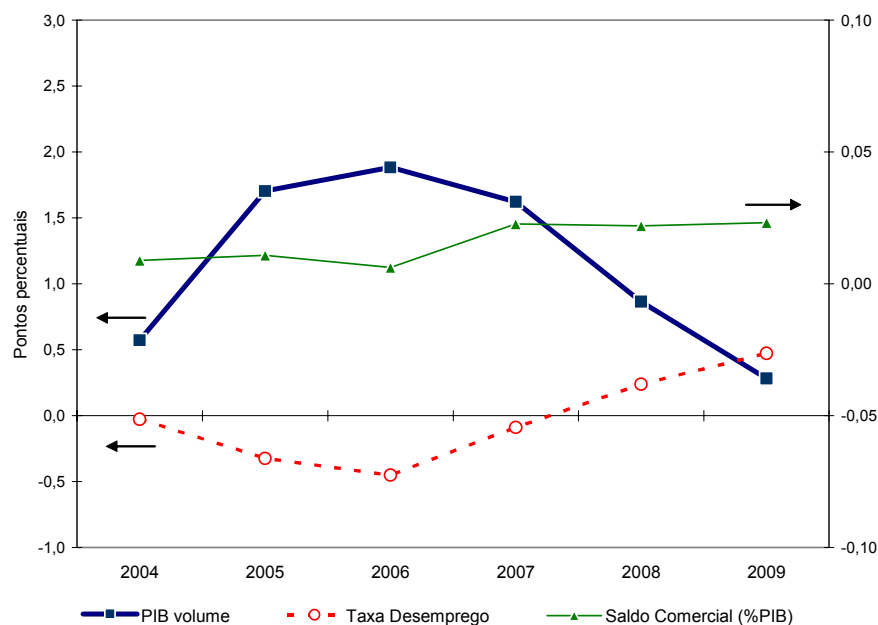


Fonte: Equipa de Projecto

GRÁFICO 8-8: CENÁRIO C -
CENÁRIO DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [APROFUNDAMENTO + ALARGAMENTO]
IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB, O DESEMPREGO E A BALANÇA COMERCIAL
(EFEITOS ANUAIS)

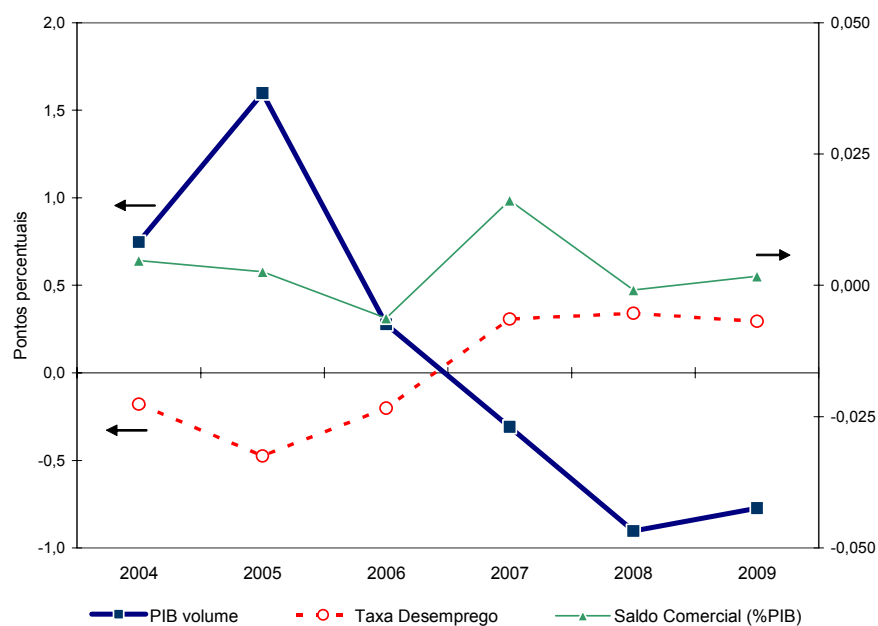


(EFEITOS CUMULATIVOS)

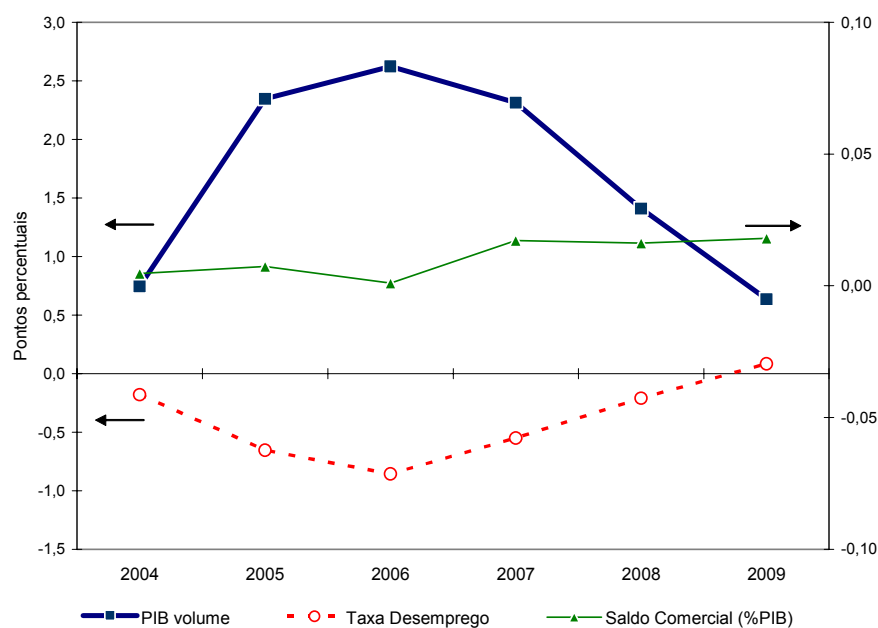


Fonte: Equipa de Projecto

GRÁFICO 8-9: CENÁRIO D -
DINÂMICA ACTIVA (“FLOW MAKER”) [ALARGAMENTO POSITIVO]
IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB, O DESEMPREGO E A BALANÇA COMERCIAL
(EFEITOS ANUAIS)



(EFEITOS CUMULATIVOS)



Fonte: Equipa de Projecto

GRÁFICO 8-10: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB CONSIDERANDO TRÊS PADRÕES DE COMPORTAMENTO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

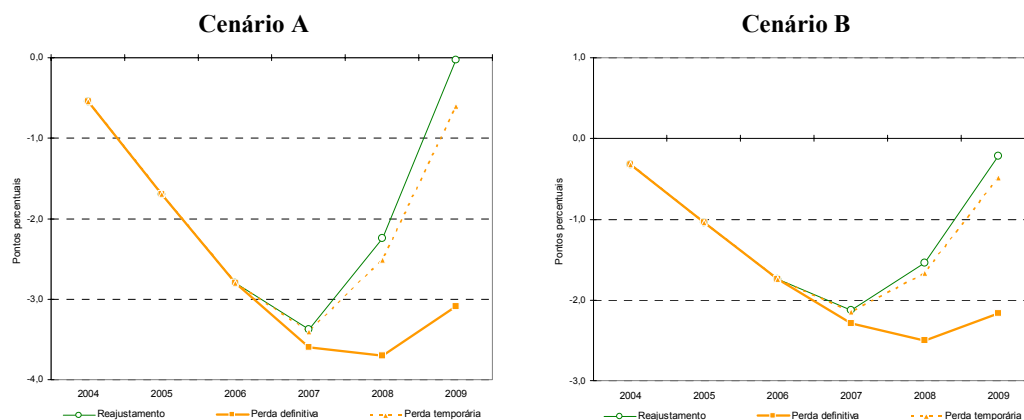


GRÁFICO 8-11: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE A TAXA DE DESEMPREGO CONSIDERANDO TRÊS PADRÕES DE COMPORTAMENTO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

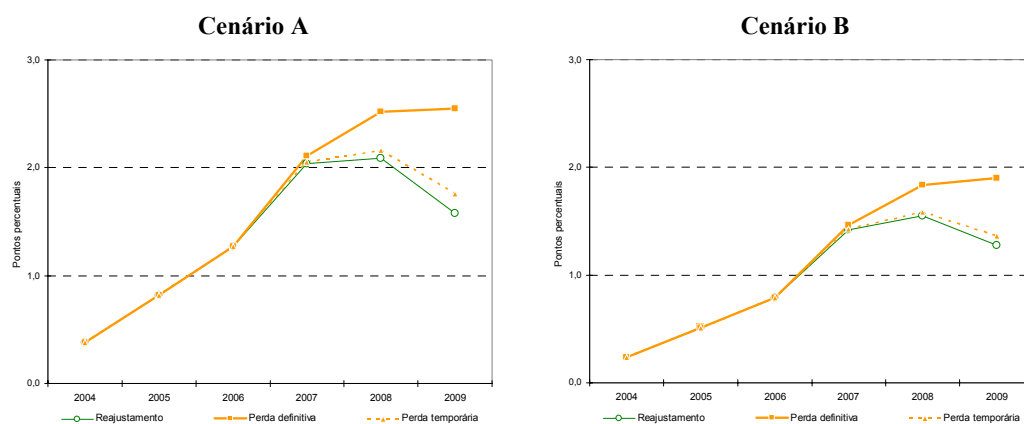
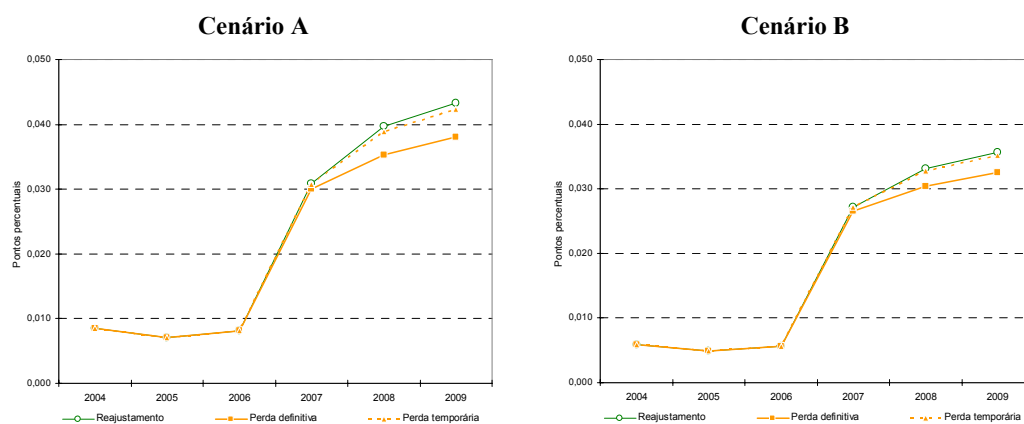


GRÁFICO 8-12: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE A BALANÇA COMERCIAL CONSIDERANDO TRÊS PADRÕES DE COMPORTAMENTO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS



Fonte: Equipa de Projecto

GRÁFICO 8-13: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE O PIB CONSIDERANDO TRAJECTÓRIAS DE REAJUSTAMENTO PROGRESSIVO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

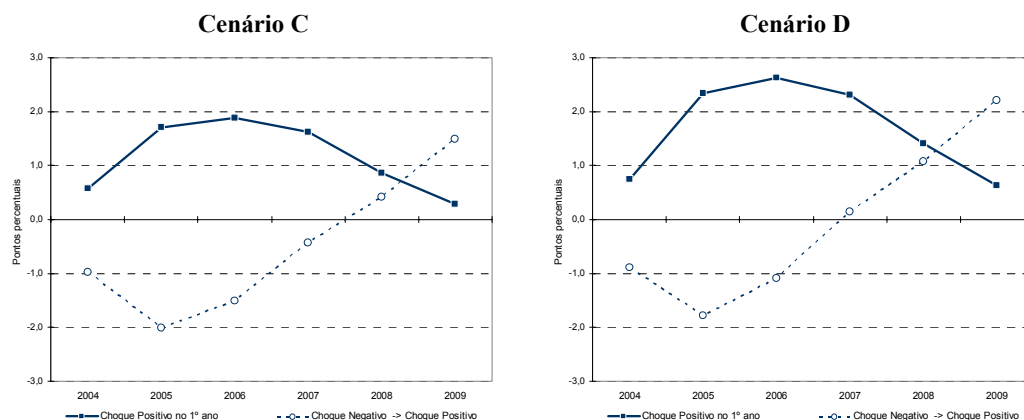


GRÁFICO 8-14: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE A TAXA DE DESEMPREGO CONSIDERANDO TRAJECTÓRIAS DE REAJUSTAMENTO PROGRESSIVO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

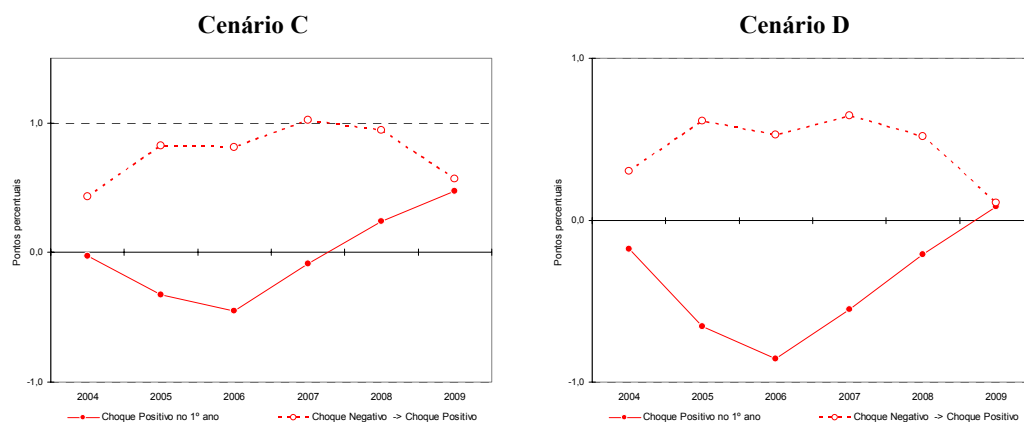
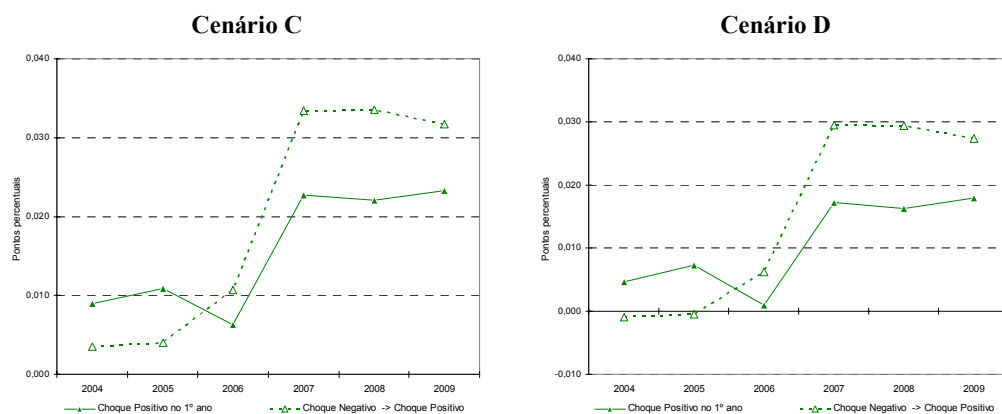


GRÁFICO 8-15: IMPACTOS DO ALARGAMENTO SOBRE A BALANÇA COMERCIAL CONSIDERANDO TRAJECTÓRIAS DE REAJUSTAMENTO PROGRESSIVO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS



Fonte: Equipa de Projecto

Os resultados das simulações realizadas com o modelo MACRO-2002 para avaliar o efeito de conjunto dos choques do alargamento considerados nesta aproximação, apresentados de forma sistemática nos quadros e gráficos anteriores, permitem retirar um conjunto significativo de conclusões sobre o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa num horizonte de médio prazo (2004-2009), nomeadamente:

- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser considerado, ainda e em grande parte, como um **processo em aberto** que será **seguramente negativo** para a produção, para o emprego e para a taxa de desemprego, **se as empresas portuguesas não alterarem os seus modelos de negócio** (em direcção a uma presença mais completa nas respectivas cadeias de valor e a uma presença mais dinâmica nos mercados de maior proximidade geográfica e económica), mas que poderá vir a ser **positivo se**, ao contrário, **essa alteração** dos modelos de negócio **for suficientemente rápida** e, sobretudo, suficiente para satisfazer em qualidade, preço e especificação as necessidades da procura aberta nos mercados dos nossos parceiros europeus onde o alargamento nos cria melhores oportunidades;
- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser considerado, também, como um processo que **deve ser avaliado no quadro da sua articulação e interpenetração com o aprofundamento**, isto é, os resultados obtidos através da comparação dos modelos gravitacionais a 15 e a 27 países são suficientemente expressivos para dar **maior credibilidade**, não aos cenários “puros” de alargamento, mas aos **cenários** onde as **lições da experiência** funcionam como moderadores das piores expectativas (cenário B) ou das melhores expectativas (cenário C);
- o **impacto** macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser **estimado**, neste quadro, como podendo vir a situar-se, em termos acumulados (2009) de **Produto Interno Bruto**, entre uma perda de 2,1% e um ganho de 0,6%, muito embora os cenários de maior credibilidade apontem para um **intervalo situado entre uma perda de 1,5% e um ganho de 0,3%**. Os resultados obtidos apontam, com bastante segurança, para uma **forte probabilidade** do alargamento produzir na economia portuguesa, mesmo num quadro de razoável aproveitamento das suas oportunidades, um **impacto negativo no crescimento económico no horizonte do final da década**;

- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser estimado, neste quadro, como podendo vir a situar-se, em termos acumulados (2009) de **emprego e desemprego**, num agravamento entre 2,3% e 0,1%, muito embora os cenários de maior credibilidade apontem para um agravamento situado entre 1,7% e 0,5%. Os resultados obtidos apontam, com bastante segurança, para uma **forte probabilidade** do alargamento produzir na economia portuguesa, mesmo num quadro de razoável aproveitamento das suas oportunidades, **um impacto negativo no emprego e no desemprego** (o ponto médio dos cenários de maior probabilidade aponta para um aumento de cerca de 54 mil desempregados) **no horizonte do final da década**;
- as simulações das **trajectórias de resposta aos choques mais negativos** de perda de quotas de exportação (cenários A e B) são suficientemente expressivas para fundamentar a **imperiosa necessidade** de combater qualquer perspectiva de adaptação passiva, que convertesse esses choques em perdas definitivas, através de **processos activos de reajustamento** que, para além da suas dificuldades específicas, podem não conduzir a uma plena compensação dos choques negativos iniciais;
- as simulações das **trajectórias de resposta ao choque negativo mais provável** de perda de quotas de exportação (cenário B) **através de processos de reajustamento capazes de conduzir a economia portuguesa ao pleno aproveitamento**, em 2009, **das oportunidades positivas indicadas pelos modelos de importações** dos nossos parceiros, são bastante expressivas, traduzindo-se num ganho potencial acumulado no Produto Interno Bruto situado entre 1,5% e 2,2%. Este resultado fundamenta, em nosso entender, a importância e relevância da **adopção de mudanças relativamente radicais na orientação das políticas públicas de apoio ao desenvolvimento empresarial** capazes de incentivar decisivamente a referida mudança dos modelos de negócios prevaletentes, nomeadamente no sentido dos objectivos da “Estratégia de Lisboa”, isto é, **inovação, desenvolvimento tecnológico e efectiva produção de novas competências** nos processos de aprendizagem, e no sentido de uma dinâmica de **internacionalização, exportação e distribuição** susceptível de dotar as empresas portuguesas de maior iniciativa na “produção” de fluxos comerciais.

8.2.5. Avaliação do Impacto Sectorial do Alargamento: uma Abordagem com base na Matriz de Relações Intersectoriais

Em segundo lugar, procedeu-se a uma estimação dos **impactos sectoriais** decorrentes do alargamento sobre o comportamento do valor acrescentado (VAB a preços constantes) originado nos grandes sectores de actividade considerados, numa perspectiva de obter uma leitura sectorial susceptível de esclarecer o posicionamento da sua evolução específica no quadro macroeconómico global estimado no primeiro passo. O instrumento de modelização utilizado foi a **abordagem input-output** com base na mais recente matriz inversa dos coeficientes de produção nacionais (“matriz inversa de Leontief”) disponível no sistema de contas nacionais do Instituto Nacional de Estatística. O estudo dos impactos sectoriais é completado com uma leitura regional das suas implicações em função da estrutura de actividades de cada região.

8.2.5.1. A Avaliação com base nas Matrizes de Relações Intersectoriais

A avaliação dos impactes sectoriais do alargamento é feita com o recurso a matrizes de relações intersectoriais, ou sejam, quadros que registam as relações que se estabelecem entre os sectores produtivos de um dado espaço económico num intervalo de tempo fixo, bem como as vendas que cada sector faz para satisfazer procura final e os *inputs* primários utilizados.

A modelização multisectorial adapta-se a uma avaliação na perspectiva da variação da procura dirigida aos vários sectores de actividade, susceptível de ser satisfeita por produção das empresas nacionais ou estrangeiras, procurando-se determinar os acréscimos de valor acrescentado (VAB) que podem ser, desse modo, directa ou indirectamente, imputáveis ao alargamento.

A avaliação de impactos sectoriais, de acordo com esta metodologia, exige a disponibilidade de matrizes de produção nacional na óptica da produção efectiva. Infelizmente, o sistema estatístico nacional não tem produzido matrizes com regularidade.

O último sistema completo de matrizes para Portugal foi disponibilizado recentemente, em 2004, pelo Departamento de Prospectiva e Planeamento (“*Sistema Integrado de Matrizes de Input-Output para Portugal, 1999*”) com informação relativa ao ano de 1999. Apesar do relativo atraso da informação disponível, as relações técnicas de produção, enquanto relações estruturais, são normalmente consideradas como só se alterando no médio e longo prazo,

pelo que um exercício com as características do aqui realizado continua a fazer sentido apesar deste atraso da informação de base.

A partir da matriz de produção é possível passar ao cálculo dos multiplicadores de Leontief, isto é, à determinação do volume de VAB que é originado por um acréscimo unitário da procura final dirigida a cada ramo, através do cálculo de uma matriz B , dada por $B = (I-A)^{-1}A$, em que I representa uma matriz identidade de ordem n e A uma matriz de coeficientes técnicos, calculados como $a_{ij} = X_{ij}/X_j$, que medem a quantidade de produto i necessária para produzir uma unidade de produto j .

A matriz de multiplicadores assim determinada corresponde, note-se, à determinação dos multiplicadores parciais, que consideram os efeitos directos e indirectos da procura final associada ao alargamento, mas não consideram os efeitos induzidos, que decorrem dos mecanismos de transmissão associados ao aumento do rendimento (a determinação dos efeitos induzidos obriga a considerar uma matriz de multiplicadores completos o que exigiria, por seu lado, a modelização do comportamento do rendimento disponível).

A avaliação de impactos é então realizada considerando um vector da procura final para cada sub período, do qual resulta um efeito sobre a procura efectiva dirigida aos ramos e logo um efeito sobre o VAB. Apesar das limitações, este exercício permite uma avaliação sintética dos principais efeitos sectoriais decorrentes do alargamento.

8.2.5.2. Os Efeitos Considerados e Hipóteses de Trabalho

O instrumento metodológico aqui utilizado, tendo em conta, nomeadamente, as limitações referidas, conduz a que o exercício de avaliação dos impactos sectoriais do alargamento contemple a medição dos efeitos que se fazem sentir pela aumento da procura final. Os efeitos analisados anteriormente traduzem-se em aumentos da procura final dirigida aos ramos, sendo retidos efeitos ao nível de três componentes:

- Investimento (formação bruta de capital fixo) – são considerados nesta componente os efeitos estimados do alargamento em termos de redução dos fluxos de IDE e em termos de alteração dos financiamentos comunitários ao nível do FEDER, do FEOGA-Orientação, do IFOP e do Fundo de Coesão.

A afectação sectorial dos efeitos globais foi realizada, no que respeita aos fluxos de IDE, considerando a estrutura dos sectores de destino do IDE em Portugal nos últimos anos e a estrutura da FBCF por ramos de origem desses sectores. No que

respeita aos financiamentos estruturais comunitários, foi considerada a afectação por tipo de despesa apresentada pelo Departamento de Prospectiva e Planeamento nos estudos de avaliação do impacto macroeconómico do QCA.

- Exportações – nesta componente são considerados os efeitos do alargamento sobre as exportações.

A afectação sectorial dos efeitos globais foi realizada retendo os resultados das simulações do modelo gravitacional para os diversos sectores com base na hipótese mais ajustada à medição dos impactos mais imediatos (dinâmica passiva, modelo de exportações).

- Consumo final – apesar de não se terem introduzido no modelo os efeitos induzidos em termos de consumo, podem ser retidos os efeitos directos decorrentes do aumento de consumo provocado pelo aumento do rendimento disponível associado às transferências do FSE para as famílias. A estimação deste efeito é feita a partir da função de consumo do modelo macroeconómico, simulando a diferença de consumo resultante da variação do rendimento disponível. A respectiva repartição sectorial foi realizada utilizando a estrutura vertical do consumo.

Analisando com mais detalhe os elementos no que respeita ao investimento, temos que considerar o comportamento do IDE e dos financiamentos comunitários. Relativamente ao IDE, vai-se assumir que o impacto do alargamento sobre o IDE terá uma distribuição sectorial proporcional à verificada no passado, apresentada no Quadro 8-81. Considerando adicionalmente a estrutura do investimento desses sectores, em termos de despesas que efectuem, com base na informação das contas nacionais portuguesas relativas à FBCF por ramo utilizador, é possível construir uma estrutura da despesa de IDE em termos de produtos, apresentada no Quadro 8-82.

Relativamente à estrutura de despesa dos fundos comunitários que constitui investimento, utiliza-se, a informação disponibilizada pelo Departamento de Prospectiva e Planeamento nos estudos de avaliação do impacto do QCA II e QCA III, apresentados no Quadro 8-83. Tendo em conta os cenários apresentados anteriormente relativamente à alteração das prioridades políticas no próximo período de programação, a estrutura é adaptada, perdendo peso a construção e reforçando-se o peso das restantes componentes da FBCF.

QUADRO 8-81: ESTRUTURA POR SECTOR DE DESTINO DO IDE EM PORTUGAL
MÉDIA PARA O PERÍODO 1996-2002

Sectores	%
Agricultura, Silvicultura e Pescas	0,3
Indústrias Extractivas	-0,3
Indústrias Transformadoras	5,8
Electricidade, Gás e Água	0,1
Construção	1,4
Comércio	23,9
Transportes	12,1
Actividades Financeiras	2,2
Actividades Imobiliárias e Serviços às Empresas	47,7
Outras	6,7

Fonte: Equipa de projecto com base em informação do ICEP

QUADRO 8-82: ESTRUTURA DO INVESTIMENTO POR TIPO DE DESPESA CONSIDERANDO O PESO DOS
SECTORES
MÉDIA PARA O PERÍODO 1995-1999

Tipo de Despesa	%
Produtos da Agricultura, da Silvicultura, da Pesca e da Aquicultura	0,1
Equipamentos:	33,4
Produtos Metálicos e Máquinas	19,3
Material de Transporte	14,1
Construção	48,1
Outros Produtos	18,5

Fonte: Equipa de projecto com base em informação do INE, Contas Nacionais

QUADRO 8-83: ESTRUTURA DA DESPESA FINANCIADA PELOS FUNDOS ESTRUTURAIS

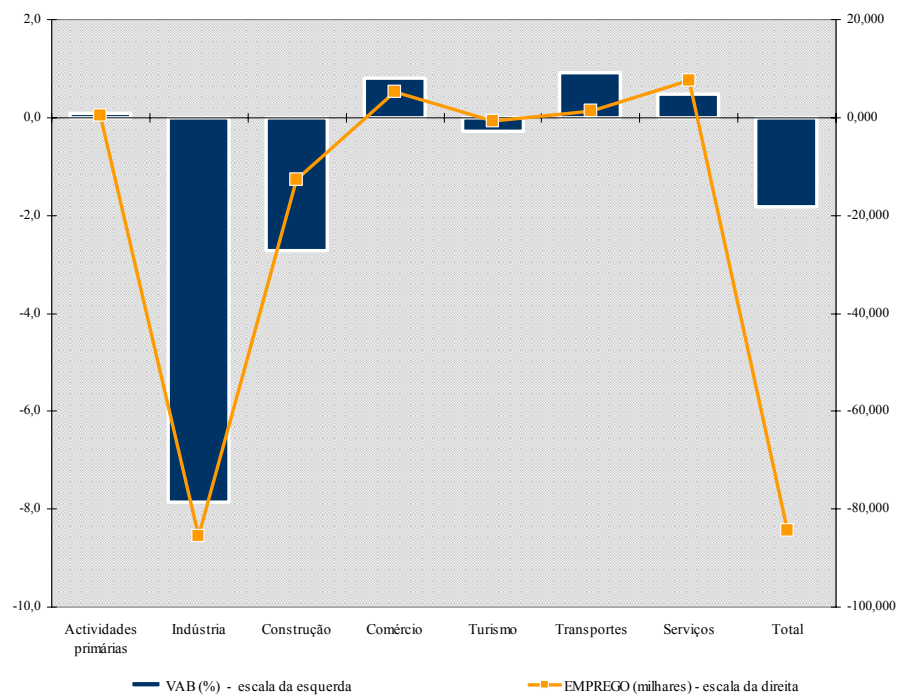
Tipo de Despesa	%
Terrenos	1,4
FBCF	73,6
da qual Construção	48,1
Consumo Público	5,2
Transferências para Famílias	8,9
Subsídios para Empresas	10,9

Fonte: DPP

8.2.5.3. Avaliação dos Impactos Sectoriais do Alargamento: os Resultados

Com base na quantificação dos efeitos descritos anteriormente, é possível simular os efeitos sectoriais decorrentes do alargamento. Os resultados em termos de diferenças, em pontos percentuais, de VAB dos vários sectores imputáveis ao alargamento, considerando o cenário médio do IDE, são apresentados no Gráfico 8-16 e Quadro 8-84.

**GRÁFICO 8-16: O IMPACTO SECTORIAL DO ALARGAMENTO
(VARIAÇÕES NO VAB EM VOLUME E NO EMPREGO NO SECTOR)**



Fonte: Equipa do projecto

QUADRO 8-84: OS IMPACTOS SECTORIAIS INDUZIDOS PELO ALARGAMENTO
(RESULTADOS DAS SIMULAÇÕES COM O MODELO MULTISECTORIAL)

Actividades	VAB diferença em pontos percentuais	EMPREGO diferença em milhares
Actividades Primárias	0,1	0,400
Indústria	-7,9	- 85,461
Construção	-2,7	- 12,707
Comércio	0,8	5,340
Turismo	-0,3	- 0,656
Transportes	0,9	1,331
Serviços	0,5	7,491
Total	-1,8	- 84,261

Fonte: Equipa do projecto

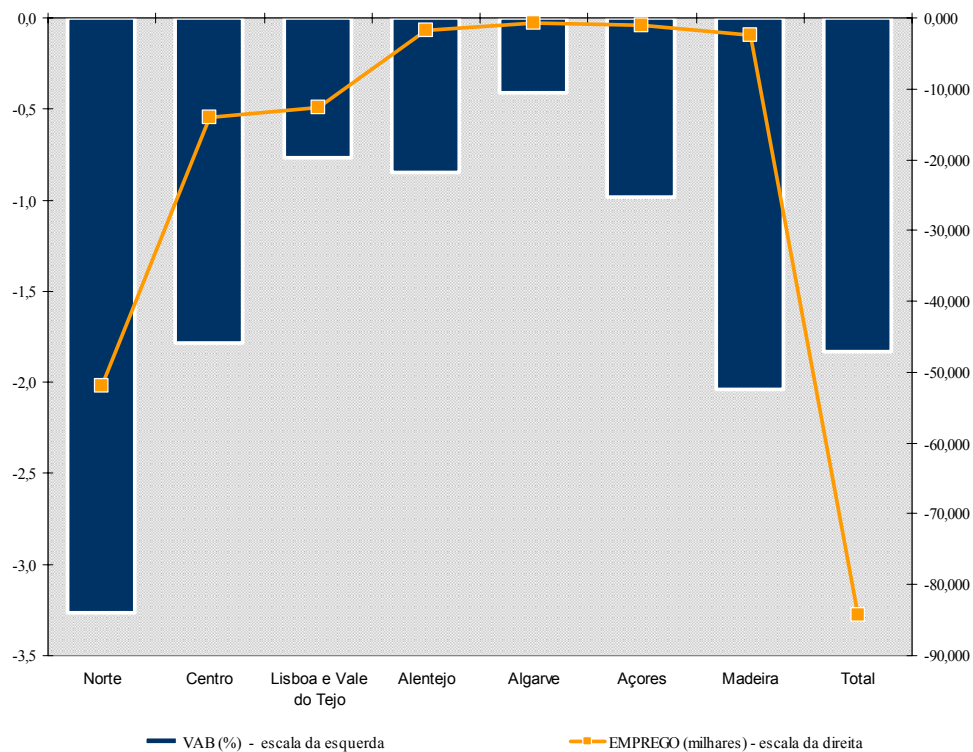
Os resultados obtidos indicam que o essencial do impacto sectorial potencial negativo do alargamento se concentra nas **actividades secundárias**, isto é, na **construção** e, sobretudo, na **indústria**, onde a ameaça pode ser quantificada numa redução de cerca de 8 % no valor acrescentado e de cerca de 85 mil empregos (na construção, as quebras situam-se, no VAB, um pouco abaixo dos 3% e, no emprego, em cerca de 13 mil). As restantes actividades apresentam impactos tendencialmente positivos mas de fraca ou moderada expansão conduzindo a um efeito global negativo que se pode estimar numa quebra de 1,8% no PIB e de cerca de 84 mil empregos.

8.2.5.4. Uma Leitura Regional dos Impactos Sectoriais

Os impactos sectoriais do alargamento podem ser objecto de uma leitura regional. Embora a inexistência de matrizes regionais de contas nacionais não permita a utilização de uma metodologia semelhante à adoptada na secção anterior, é, no entanto, possível proceder a uma leitura regional dos impactos sectoriais, com base na estrutura sectorial de actividades de cada região considerada (NUTS II).

A análise desenvolvida assume, deste modo, os impactos sectoriais no valor acrescentado, calculados na secção anterior, e procede ao cálculo do impacto regional a partir da estrutura de especialização sectorial nas actividades de cada uma das regiões, permitindo a referida leitura das consequências regionais, em termos de impacto indirecto potencial do alargamento.

GRÁFICO 8-17: A LEITURA REGIONAL DO IMPACTO SECTORIAL DO ALARGAMENTO
(VARIAÇÕES NO VAB EM VOLUME E NO EMPREGO NA REGIÃO)



QUADRO 8-85: A LEITURA REGIONAL DOS IMPACTOS SECTORAIS INDUZIDOS PELO ALARGAMENTO
(RESULTADOS DAS SIMULAÇÕES COM O MODELO MULTISECTORIAL)

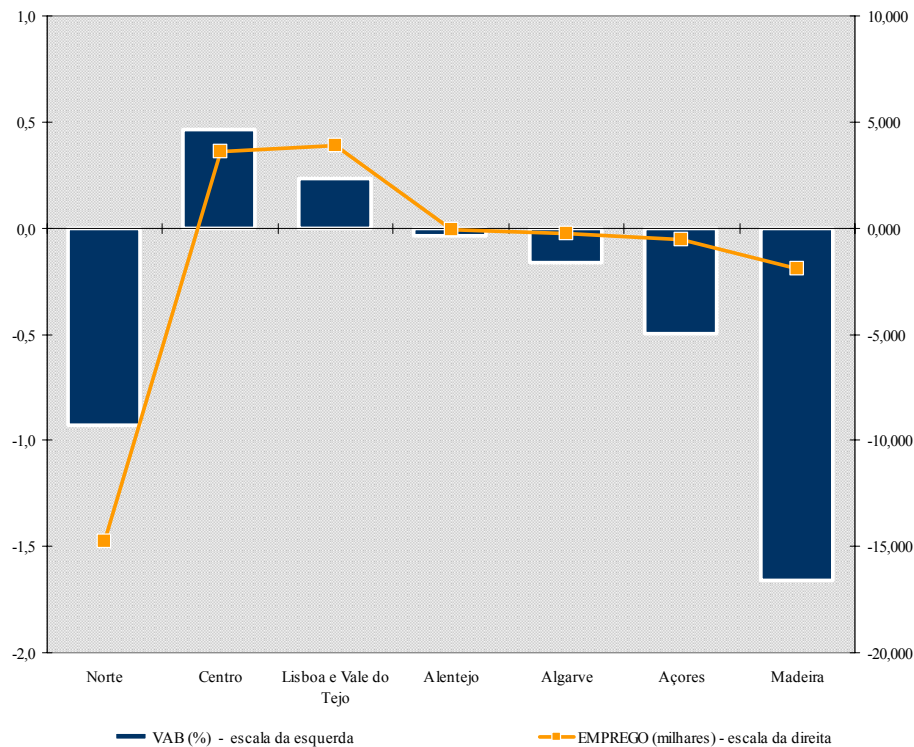
Efeito alargamento	no VAB (%)			no EMPREGO (milhares)		
	C1	C2	efeito produtividade	C1	C2	efeito produtividade
Norte	-2,34	-3,27	-0,93	-37,143	-51,931	-14,788
Centro	-2,25	-1,79	0,46	-17,549	-13,934	3,615
Lisboa e Vale do Tejo	-1,00	-0,77	0,24	-16,465	-12,586	3,879
Alentejo	-0,82	-0,85	-0,04	-1,713	-1,787	-0,074
Algarve	-0,25	-0,41	-0,16	-0,413	-0,678	-0,265
Açores	-0,49	-0,99	-0,50	-0,508	-1,027	-0,519
Madeira	-0,38	-2,04	-1,66	-0,438	-2,344	-1,906
Total	-1,50	-1,83	-0,33	-74,229	-84,287	-10,058

Cenário 1 (C1): Os efeitos sectoriais no VAB são repartidos de acordo com a estrutura sectorial do VAB de cada região

Cenário 2 (C2): Os efeitos sectoriais no VAB são repartidos de acordo com a estrutura sectorial do VAB de cada região, corrigida das diferenças de produtividade

Fonte: Equipa do projecto

GRÁFICO 8-18: A LEITURA REGIONAL DO IMPACTO SECTORIAL DO ALARGAMENTO
(VARIAÇÕES NO VAB EM VOLUME E NO EMPREGO NA REGIÃO)
O EFEITO DA PRODUTIVIDADE NA MODERAÇÃO OU AGRAVAMENTO
DO IMPACTO REGIONAL DO ALARGAMENTO



Fonte: Equipa do projecto

A estimativa do impacto regional do alargamento, a partir da informação fornecida pelos diferentes impactos sectoriais, considerou, também, a determinação de um “efeito produtividade”, isto é, como para uma mesma actividade se registam diferenças apreciáveis de produtividade nas diferentes regiões portuguesas, procedeu-se a uma leitura dos efeitos sectoriais tendo em conta essas diferenças, o que corresponde a considerar a hipótese de que um impacto sectorial negativo será tanto mais forte (fraco) quanto mais baixa (alta) for a produtividade sectorial da região.

A leitura regional permite estabelecer uma hierarquia clara de impactos indirectos potenciais no seio das 7 regiões consideradas. Com efeito, os resultados da leitura regional do impacto sectorial potencial do alargamento permitem as seguintes conclusões:

- A região Norte surge, em função da sua especialização industrial e da sua baixa produtividade, como a grande “região-problema” onde a ameaça pode ser quantificada numa redução de 3,3% no valor acrescentado e de cerca de 52 mil empregos;
- A região Centro, que apresenta uma estrutura de especialização próxima da região Norte, mas com uma produtividade mais elevada nas actividades mais ameaçadas, beneficia desse “efeito produtividade” para minorar o impacto negativo que pode ser estimado numa redução de 1,8% no valor acrescentado e de cerca de 14 mil empregos;
- A região da Madeira surge como um caso inverso da região Centro, isto é, apesar de apresentar uma estrutura de especialização sectorial mais favorável, a produtividade mais baixa nas actividades mais ameaçadas faz com que a ameaça do alargamento seja agravada, podendo ser quantificada numa redução de 2% no valor acrescentado e de cerca de 2300 empregos;
- A região de Lisboa beneficia quer da sua especialização, quer da sua mais elevada produtividade nas actividades mais ameaçadas, para chegar a um impacto negativo potencial bastante pouco expressivo, isto é, uma redução de cerca de 0,8% no valor acrescentado e de cerca de 12 mil empregos;
- As restantes três regiões apresentam efeitos potenciais negativos similares e ainda mais moderados.

IVª Parte

-

Conclusões e Recomendações de Política Económica

9. CONCLUSÕES

9.1. MOTIVAÇÕES, NATUREZA E DESAFIOS DO ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA

— *As Motivações do Processo de Alargamento Central e Oriental da UE* —

O alargamento central e oriental da União Europeia, tal como as anteriores rondas que aglutinaram ao seu núcleo duro continental inicial, sucessivamente, as ilhas britânicas, os países da Europa do Sul e os países nórdicos, pretende reforçar a coesão e a força da União e alargar a respectiva influência no mundo.

O presente alargamento, aos países bálticos, aos países da Europa central e oriental, em busca não só da consolidação das respectivas transições democráticas, mas, também, de um pleno desenvolvimento de economias de mercado, e às ilhas mediterrânicas, visa colocar a União numa melhor posição para responder aos desafios complexos da globalização e para consolidar, na renovação, o modelo social Europeu.

O presente alargamento é, assim, uma continuação lógica do propósito original da UE de “curar” as divisões na Europa com base numa sistemática “fertilização” das condições, políticas, económicas e sociais, de garantia da paz e do desenvolvimento económico criando uma união não só de Estados, mas também de povos. Acolhendo novos membros que respeitam os critérios políticos da adesão, a União confirma os valores fundamentais que a sustentam perspectivando, ao mesmo tempo, não só um reforço da estabilidade política na Europa, mas também, uma maior capacitação da União Europeia para enfrentar os problemas internacionais com mais iniciativa e mais eficácia.

O alargamento central e oriental da União Europeia constitui, com efeito, uma grande oportunidade para a União Europeia no início do século XXI, configurando-se como uma tarefa histórica única para promover a integração do continente de forma pacífica, prolongando uma zona de estabilidade e prosperidade aos novos membros.

A experiência demonstra que os sucessivos alargamentos não se limitaram a acolher novos Estados-Membros, tendo implicado igualmente um aprofundamento da União que produziu novos dinamismos políticos, económicos e sociais. As motivações de ordem económica e política do alargamento servem, portanto, implicitamente, os dois grandes objectivos estratégicos da União Europeia, a saber, a promoção da estabilidade política e o reforço do potencial mundial da Europa enquanto espaço económico aberto e competitivo.

A racionalidade económica do alargamento articula-se estreitamente com a expansão e consolidação do mercado interno europeu, esperando-se que as novas alavancas de eficiência, e as significativas oportunidades económicas, daí resultantes, impulsionem o investimento e a criação de emprego, aumentando os níveis de prosperidade numa União Europeia alargada, nos seus novos e antigos membros.

A melhoria do bem-estar económico e social dos cidadãos constitui um resultado expectável do alargamento, no médio prazo, traduzido, em termos de produção, no crescimento do PIB da UE, tornando-a uma das áreas económicas mais relevantes. No entanto, em termos imediatos, o valor significativamente mais baixo do PIB por habitante nos países candidatos produzirá um efeito estatístico de redução do nível médio do PIB por habitante, no plano comunitário, e de aumento da respectiva dispersão, no plano regional e nacional, o que se traduz em novos desafios para a coesão económica e social na União Europeia.

A racionalidade económica do alargamento postula, igualmente, uma generalização dos efeitos concorrenciais num mercado alargado com benefícios para os consumidores, que poderão retirar proveito de uma escolha mais alargada a preços mais baixos, e para os empresários, que poderão partilhar de um conjunto de regras comuns e beneficiar de uma eficiência acrescida e de uma intensificação do comércio intra-europeu.

A União alargada a 25 membros representa um mercado integrado de cerca 500 milhões de cidadãos e passa a constituir o maior bloco comercial do mundo, oferecendo aos países não membros um único conjunto de regras comerciais e procedimentos administrativos que, aliados a uma redução global das tarifas aduaneiras, tornam o mercado interno europeu extremamente atractivo.

O alargamento proporciona, assim, novas oportunidades para países terceiros reforçando a respectiva procura de um acesso preferencial ao mercado comunitário, o que certamente se traduz num maior poder negocial da UE no seio da Organização Mundial do Comércio.

— *A Natureza do Presente Processo de Alargamento da União Europeia* —

O actual alargamento coloca, no entanto, um grande desafio, provavelmente único, no seu alcance e diversidade. Com efeito, trata-se, de longe, do maior alargamento em termos do número de países candidatos (10 países, em 2004, a Bulgária e Roménia, muito provavelmente em 2007, e a Turquia, com problemas específicos, não muito mais tarde), conduzindo, também, a uma expansão da União, em cerca de 34% e 28% respectivamente em termos geográficos e de população (considerando o alargamento a 12), acolhendo mais 105 milhões de pessoas, face à sua configuração actual (UE15).

A maior dimensão deste alargamento ao nível institucional, territorial e populacional não é acompanhada, no entanto, ao nível da riqueza produzida (o PIB da União regista um aumento de apenas 5,4%, considerando o alargamento a doze), dado que a generalidade dos países candidatos apresentam níveis de desenvolvimento muito inferiores aos níveis médios comunitários.

A União Europeia transforma-se profundamente, no plano qualitativo, com o presente alargamento, tornando-se num espaço muito mais heterogéneo nos planos económico e social comportando muito maior diversidade e desigualdade. A União Europeia alargada a 25 membros é, necessariamente, forçada a rever muitos dos objectivos e das abordagens das suas políticas de convergência, coesão e desenvolvimento regional, construídas e consolidadas num quadro de muito menor diversidade e muito maior homogeneidade.

A integração na União Europeia dos países candidatos deve levar ao desenvolvimento de processos de “catching-up” do nível médio de desenvolvimento dos mesmos relativamente à média comunitária. A natureza do presente processo de alargamento revela toda a sua especificidade quando se verifica, por um lado, que a distância entre os níveis médios de vida dos países candidatos e da União é sensivelmente o dobro da que se registava no alargamento à Europa do Sul, e, por outro lado, que as diferenças salariais são ainda mais expressivas, apesar do elevado nível de educação geral da população nos países candidatos.

A comparação com os processos de convergência anteriores levanta, deste modo, fundadas questões, quer sobre o *tempo* necessário para uma plena efectivação da convergência económica, quer, sobretudo, sobre as condições de harmonização de modelos de crescimento económico que, durante bastante tempo, não deixarão de ser, também, relativamente diferenciados, seja ao nível da combinação dos factores competitivos, seja ao nível da relação entre qualificação do trabalho, salários e produtividade, seja ao nível das condições de especialização produtiva e remuneração dos factores.

O significativo aumento da diversidade e do número de Estados-Membros resultante da concretização do alargamento coloca, também, desafios de grande relevância ao nível institucional obrigando a União Europeia a evoluir rapidamente no plano das condições e regras da respectiva governabilidade, seja em termos do aperfeiçoamento dos modelos de coordenação das políticas comunitárias, seja em termos da compatibilização das realidades europeias harmonizantes com as realidades nacionais e regionais diversificantes, seja em termos da coerência das grandes decisões políticas.

— *Os Grandes Desafios do Alargamento da UE para a Economia Portuguesa* —

O desenvolvimento da globalização, nas suas múltiplas vertentes, a liberalização progressiva do comércio internacional, o aprofundamento da União Europeia e a aceleração e horizontalização do progresso tecnológico, associadas à emergência das novas tecnologias de informação e comunicação e à redução continuada do ciclo de vida das tecnologias, processos, qualificações e produtos, têm vindo a colocar um conjunto muito importante de desafios, difíceis e inadiáveis, à economia e às empresas portuguesas.

Os desafios que se colocam são, sobretudo, *desafios competitivos*, isto é, desafios ao nível da organização e da gestão, dos recursos humanos e das competências, da tecnologia e da inovação, da distribuição e da logística que enquadram e configuram a construção (ou não) de novas vantagens competitivas de médio e longo prazo e o enriquecimento e alargamento das cadeias de valor das actividades económicas desenvolvidas. São estes desafios competitivos que, uma vez enfrentados com êxito, permitem avançar no terreno do crescimento sustentado dos níveis de produtividade e percorrer os caminhos de “retoma” da convergência real e nominal e da estabilidade macroeconómica, diminuídas nos tempos mais recentes.

A afectação dos recursos na economia portuguesa tem vindo a privilegiar os investimentos centrados no *capital físico*, seja ao nível empresarial, onde a renovação e modernização de equipamentos se sobrepôs, com clareza, aos investimentos imateriais, de organização, inovação ou de desenvolvimento do capital humano, seja ao nível das infraestruturas, onde a lógica da mera *construção* se sobrepôs, também com clareza, às lógicas da respectiva utilização colectiva de forma eficiente e sustentável. O modelo de crescimento que tem prevalecido na economia portuguesa, não implicando uma forte progressão qualitativa, nem uma significativa transformação da especialização de actividades, configura-se, portanto, como um *modelo extensivo*, apoiado, muito mais, na criação de empregos num número limitado de actividades do que na obtenção de ganhos significativos e generalizados em matéria de produtividade.

A economia e as empresas portuguesas continuam, nesta medida, no contexto deste novo enquadramento, a evidenciar situações de debilidade organizacional e formas de posicionamento competitivo razoavelmente limitadas, que condicionam, de forma inexorável, o seu necessário processo de *catching-up*, traduzido num progressivo alinhamento estrutural com as sociedades mais modernas da UE e de um mundo cada vez mais global e interdependente, onde as economias surgem cada vez mais moldadas pelo dinamismo da procura e os mercados se tornam mais exigentes e sofisticados pressionados por uma concorrência acrescida.

Os desafios colocados pelo novo quadro competitivo, que o alargamento da União Europeia vem reforçar, exigem mudanças e ajustamentos de natureza “real”, isto é, uma melhoria relativamente radical da eficiência na criação de riqueza, exactamente porque as nossas fraquezas assim o determinam, havendo, não obstante, que reassegurar, em termos “nominais”, as condições de estabilidade macroeconómica e sustentabilidade orçamental propícias à realização de investimentos de médio e longo prazo com vista à construção de novas vantagens competitivas associadas à renovação do padrão de especialização e dos modelos de negócios prevalecentes, actualmente, na economia portuguesa.

A resposta dinâmica e pro-activa a estes desafios, em termos da prossecução renovada dos esforços de convergência nominal e de ajustamento estrutural, revela-se especialmente importante nomeadamente quando levamos em linha de conta o impacto provável da concretização do presente processo de alargamento da União Europeia.

— O Ponto de Partida para o Alargamento: Portugal face aos Países Candidatos —

O posicionamento da economia portuguesa face aos países candidatos, e considerando a evolução do referencial médio na passagem da UE15 para a UE25, revela um sistema complexo de aproximações (semelhanças) e afastamentos (diferenças) que importa explicitar como “ponto de partida” para a análise das consequências previsíveis do alargamento sobre a evolução da própria economia portuguesa.

Os principais elementos de aproximação ou semelhança entre Portugal e os países candidatos são, nomeadamente, os seguintes:

- O *padrão de especialização de actividades* evidenciado pela estrutura sectorial do produto e do emprego, revela, em Portugal e nos países candidatos, algumas semelhanças, nomeadamente no que respeita a um menor aprofundamento qualitativo das indústrias baseadas no conhecimento e a um menor desenvolvimento global das actividades de serviços mais avançadas, face ao referencial médio da UE15, embora as mesmas sejam mais evidentes na estrutura sectorial do emprego.
- A *combinação de factores competitivos* em acção em Portugal e nos países candidatos também apresenta, de certa forma, vários pontos de contacto, pois os seus modelos de crescimento assentam, em grande parte, nas actividades intensivas em trabalho, nas actividades de transformação de recursos naturais e nas actividades intermédias ou de montagem integradas em cadeias mais globais de produção e distribuição de, apoiadas em baixos níveis de produtividade e de salários, tendo em conta os níveis prevalecentes no espaço da UE15.

As comparações relativas à *produtividade* mostram que Portugal se encontra ligeiramente acima dos países candidatos mais dinâmicos (Eslovénia, República Checa e Hungria), sendo a produtividade nos restantes países candidatos claramente inferior à do nosso país. No que se refere aos *salários*, a conclusão é semelhante, com a Eslovénia a registar valores muito próximos de Portugal, embora aqui as diferenças face à generalidade dos países candidatos tendam a ser maiores do que no caso da produtividade, o que traduz uma significativa pressão competitiva sobre as exportações portuguesas.

- *A forte concentração dos fluxos de comércio externo no espaço da União Europeia* aproxima igualmente as posições de Portugal, onde a concentração, que ultrapassa 80% das exportações, é, pelo menos até agora, superior, e dos países candidatos, onde a concentração se tem vindo a reforçar muito rapidamente acompanhando a respectiva transição. Esta aproximação de situações exprime, em articulação com as zonas de aproximação anteriores, um potencial de concorrência e substituição no mercado interno europeu entre as exportações portuguesas e as exportações originárias dos países candidatos que já foram concretizados na evolução das quotas de mercado de certos produtos.

Os principais elementos de afastamento ou diferenciação entre Portugal e os países candidatos são, nomeadamente, os seguintes:

- A posição de Portugal no caminho de *convergência real* no espaço europeu, onde os fundos estruturais e as políticas de coesão contribuíram, desde a plena adesão em 1986, para ganhos significativos do nível relativo do PIB por habitante, que ultrapassou os 70% da média da UE15, só é aproximada pela situação de Malta e Eslovénia e ultrapassada pela situação de Chipre.

A generalidade dos países candidatos encontra-se longe do nível médio de desenvolvimento europeu, rondando os 50% desse nível ou ficando ainda bastante aquém, o que significa que existe ainda um longo e difícil movimento de convergência real a percorrer para todos eles. Com efeito, o PIB per capita português pode representar, segundo cálculos preliminares, 85% e 91% da média comunitária, respectivamente, da UE25 e UE27.

As diferenças entre Portugal e a generalidade dos países candidatos em matéria de convergência não deixarão de ter consequências em matéria de acesso aos fundos estruturais implicando, já a partir do próximo ciclo de programação financeira, uma

progressiva redução das intensidades globais de apoio e uma significativa reorientação dos objectivos que moldam a respectiva utilização.

- A situação no *mercado de trabalho* é mais favorável em Portugal, onde as altas taxas de actividade e emprego e as baixas taxas de desemprego total e de desemprego jovem têm poucas semelhanças com as observadas em alguns dos países candidatos. Esta diferença face à situação nos países candidatos constitui, apesar do agravamento recente do desemprego em Portugal, um elemento de margem de manobra para a adopção de estratégias de ajustamento estrutural perante os desafios competitivos colocados pelo aprofundamento e alargamento da União Europeia que importa não desprezar.
- O domínio do *nível de educação da população activa* permite encontrar as diferenças mais significativas entre Portugal e os países candidatos. Em 2001, em Portugal, 80,2% da população dos 25 aos 64 anos apenas tinha completado o nível mais baixo do ensino secundário, enquanto nos 11 países candidatos o valor médio desse rácio era de 22,6%. O peso da população desse grupo etário que tinha completado o ensino secundário era de 10,7% em Portugal, face a valores da ordem de 74,8%, na República Checa, e de 68,7%, na Polónia. O peso da população dispoñdo de educação superior encontra-se, em Portugal, abaixo da totalidade dos países candidatos.
- A *posição geográfica* de Portugal no espaço europeu é bastante diferente da posição ocupada pela generalidade dos países candidatos, nomeadamente dos países da Europa central e oriental, que se situam num quadro de muito maior proximidade do centro da Europa. Esta diferença, que pode significar uma desvantagem considerável, numa lógica de comércio intra-europeu polarizado pelo núcleo central de países da Europa alargada, e uma vantagem considerável, numa lógica de relacionamento económico externo do espaço europeu alargado, nomeadamente no plano das relações com os continentes americano e africano, exige uma cuidada atenção no quadro dos desafios colocados pelo alargamento.

Em síntese, podemos constatar que a posição de Portugal, no contexto de uma União Europeia alargada, apresenta pontos de aproximação e afastamento da posição assumida pelos países candidatos.

Ao nível dos pontos de aproximação, importa salientar que Portugal e os países candidatos partilham algumas vulnerabilidades quer em matéria de especialização produtiva e comercial (estruturas sectoriais do PIB e do emprego, estrutura das exportações ao nível dos produtos), quer em matéria de características prevaletentes nos modelos de negócios das suas empresas (configuração dos factores competitivos dominantes), num quadro onde a economia portuguesa, com níveis de produtividade próximos de potenciais concorrentes, mas com remunerações mais elevadas e menores níveis de educação escolar da população activa, enfrenta pressões concorrenciais acrescidas que importa não subestimar ou desvalorizar.

Ao nível dos pontos de afastamento, importa salientar que Portugal, face aos países candidatos, transporta uma experiência acumulada em matéria de organização consolidada de uma economia de mercado e em matéria de caminho percorrido numa convergência real efectiva no espaço europeu que não deixa de lhe conferir argumentos relevantes para enfrentar com maior ou menor sucesso a referida pressão concorrencial acrescida, sobretudo se materializar atempadamente reformas estruturais no seu modelo competitivo.

9.2. O CAMINHO JÁ PERCORRIDO E AS PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO

9.2.1. Análise do Posicionamento no Comércio Internacional na UE Alargada

— O Crescimento dos Fluxos Comerciais entre a UE15 e os ACO10 —

A crescente importância dos fluxos de comércio entre os Estados-Membros e os países candidatos reflecte, em grande parte, a sua evolução económica e política, onde os anos de 1995 (altura da introdução de grande parte das reformas económicas desenvolvidas por estes países após a obtenção da sua independência) e de 1998 (altura do amadurecimento de grande parte das principais reformas de promoção de uma economia de mercado aberta e capitalista, bem como do estabelecimento das negociações de adesão à UE pela maior parte dos países candidatos e consequente introdução de várias medidas/instrumentos e do “*aquis communautaire*” essencial para a sua integração na UE) surgem como marcos mais relevantes.

As relações comerciais entre a UE e os países candidatos registaram, neste quadro, um crescimento significativo, tendo, nomeadamente na segunda metade dos anos 90, o valor das importações efectuadas pela UE aos países candidatos mais que duplicado, enquanto que as exportações para os países candidatos aumentado cerca de 77%. A abertura comercial conheceu, assim, no conjunto dos países candidatos, e de forma generalizada, um progresso

assinalável entre 1993 e 2003, tendo o peso das exportações (importações) no Produto Interno Bruto passado de 36% para 51% (de 37% para 54%).

—A Especialização Internacional Global de Portugal e dos Países Candidatos—

A análise dinâmica da evolução da especialização internacional de Portugal e dos países candidatos foi desenvolvida com recurso aos principais indicadores correntemente utilizados procurando situar quer o jogo de ameaças e oportunidades para a economia portuguesa decorrente, respectivamente, das semelhanças e diferenças face aos países candidatos, quer a dimensão da respectiva intensidade no contexto dos 15 actuais membros da União Europeia.

► A especialização internacional e os factores competitivos

A análise da especialização comercial dos países candidatos, no contexto da União Europeia, segundo a valorização dos factores chave de competitividade, revelou que a Hungria, Estónia, Malta, Chipre, República Checa e Eslováquia parecem já apresentar vantagens comparativas globais em alguns sectores e actividades que exploram alguns dos factores mais dinâmicos e exigentes de competitividade e utilizam processos produtivos baseados em níveis tecnológicos já relativamente elevados.

Os países candidatos revelam, também, vantagens potenciais apreciáveis nos sectores e actividades mais intensivos em trabalho em virtude dos baixos custos da mão de obra, associados a níveis mais elevados de educação e qualificação da população activa. A tendência evidenciada por alguns dos países candidatos, nomeadamente os acima mencionados, pode contribuir para incentivar ritmos sustentáveis de crescimento das exportações, perante os desafios prevacentes no espaço europeu e no espaço mundial.

A especialização internacional revelada pela estrutura de comércio dos países candidatos, no quadro de uma significativa diversidade interna, associada, nomeadamente, a diferenças de dimensão e de desenvolvimento económico, comporta um certo “dualismo”, combinando níveis tecnológicos e factores competitivos mais “tradicionais” e mais “modernos”.

A economia portuguesa apresenta, pelo seu lado, um perfil de especialização internacional que, no contexto da União Europeia, surge fortemente polarizado pelas actividades que se organizam em torno do baixo custo do trabalho como factor chave de competitividade e muito insuficientemente inserido nas actividades que se

organizam em torno de factores mais dinâmicos de competitividade como o esforço de I&D e a diferenciação do produto.

O perfil de especialização internacional de Portugal apresentou, no entanto, ao longo da última década, uma tendência, visível, mas não muito expressiva, de redução da sua “sobre-especialização” em actividades intensivas em trabalho aumentado, nomeadamente, a sua inserção nas exportações de produtos originários de actividades baseadas em modelos competitivos mais associados às economias de escala e à crescente valorização da diferenciação de produto.

Estes progressos recentes não se alargaram, no entanto, às actividades mais relevantes da “economia baseada no conhecimento”, mantendo-se, na especialização internacional de Portugal, uma muito fraca expressão da exportação de produtos associados à I&D e ao desenvolvimento tecnológico, o que condiciona significativamente a capacidade de afirmação competitiva de Portugal e de geração de valor acrescentado no contexto dos desafios, colocados na reestruturação do mercado interno, pela interpenetração dos processos de alargamento e aprofundamento da União Europeia.

A comparação dos perfis de especialização internacional de Portugal e dos países candidatos permitiu verificar, também, que a Polónia, a Eslovénia, a Eslováquia, a República Checa e a Hungria são os países que apresentam maiores similitudes, face a Portugal, quer em termos de vantagens comparativas globais, quer em termos de vantagens comparativas reveladas, nomeadamente, nestas últimas, em sectores de grande relevância na estrutura exportadora portuguesa para a UE, constituindo, nessa medida, os nossos principais *challengers* no mercado da Europa alargada.

► ***A especialização sectorial de Portugal na UE alargada***

A análise das estruturas sectoriais intrínsecas às relações comerciais de Portugal face ao espaço comunitário actual e aos países candidatos permitiu aprofundar a caracterização das estruturas de especialização, em articulação com os respectivos níveis de desenvolvimento sectoriais, e detectar desequilíbrios competitivos e identificar segmentos produtivos com riscos potenciais mais elevados.

A análise do comércio entre Portugal e a UE15 permitiu revelar duas situações distintas:

- Os sectores mais dependentes de recursos naturais apresentam um predomínio do *comércio inter-ramo*, nomeadamente nos produtos agrícolas, produção animal e pesca, produtos alimentares e bebidas, papel, couro, outros produtos minerais não metálicos e produtos energéticos e minérios;
- Os sectores com menor dependência da exploração de recursos naturais e com um maior grau de transformação associado apresentam um predomínio de fluxos de *comércio intra-ramo*, nomeadamente nos casos do material de transporte, material eléctrico e electrónico, produtos farmacêuticos, borracha e plásticos.

Os fluxos de comércio inter-ramo entre Portugal e o espaço comunitário são, no essencial, explicados por diferenças nas dotações factoriais fundamentalmente associadas ao comércio de bens primários e de bens manufacturados com forte intensidade de recursos naturais ou intensivos em trabalho, enquanto que o predomínio do comércio intra-ramo é particularmente visível no comércio de bens manufacturados diferenciados ou explorando intensivamente a presença de economias de escala.

A análise da natureza dos fluxos de comércio sectoriais entre Portugal e os países candidatos permitiu, também, revelar duas situações distintas:

- O predomínio de *comércio inter-ramo*, com níveis superiores à média registada nas relações entre Portugal e os países candidatos, tende a ser mais expressivo nos sectores com forte intensidade de recursos naturais (produtos agrícolas, produção animal e pesca, produtos alimentares, papel, madeira, outros produtos minerais não metálicos e minérios);
- O predomínio de comércio inter-ramo, com níveis inferiores à média registada nas relações entre Portugal e os países candidatos, ou de *comércio intra-ramo* tende a manifestar-se em sectores cujos fluxos comerciais são menos fundamentados por diferenças nas dotações factoriais (borracha, artigos de plástico, material de transporte, material eléctrico e electrónico, outros produtos químicos e fibras sintéticas, nomeadamente).

► *As estruturas de exportação de Portugal e dos países candidatos*

A abordagem das semelhanças e diferenças das estruturas de comércio externo dos países candidatos e de Portugal, bem como dos restantes Estados-Membros da União Europeia, através de uma análise das correlações, permitiu delinear, ainda que de

forma necessariamente expedita, as potenciais ameaças para Portugal decorrentes da entrada dos países candidatos no próximo alargamento da União Europeia. Assim:

- a estrutura de exportações de Portugal para a UE15, comparativamente com os vários países candidatos, apenas é menos concentrada, em termos de produtos do que as estruturas de exportações das ilhas (Malta e Chipre), dos países bálticos (Estónia, Letónia e Lituânia) e da Eslováquia. Os restantes países candidatos apresentam estruturas de exportações para a UE mais desconcentradas do que a estrutura de exportações de Portugal, e, igualmente, bastante mais próximas do grau de desconcentração da UE15, no seu conjunto, do que daquele evidenciado por Portugal;
- a Eslováquia, a República Checa, a Eslovénia, a Hungria, a Polónia e a Turquia apresentam, face a Portugal e face à UE15, no seu conjunto, os coeficientes de correlação mais elevados, quando comparados com os restantes países candidatos. Esta situação significa que estes países competem directamente com Portugal ao nível dos produtos exportados para a UE, uma vez que, entre os países candidatos, são aqueles que apresentam estruturas de exportação mais parecidas com a estrutura de exportações portuguesa;
- a República Checa, a Eslováquia e a Eslovénia surgem como os países onde o potencial concorrencial se tem vindo a tornar cada vez maior, não só porque a UE se tem consolidado como o grande mercado de destino das suas exportações, mas, sobretudo, porque já atingiram, nesse referencial, graus de aproximação das respectivas estruturas de exportações semelhantes aos de Portugal.

► ***As oportunidades de exportação de Portugal para os países candidatos***

Os países candidatos, não são apenas potenciais concorrentes de Portugal, podendo os seus mercados constituir oportunidades para as exportações portuguesas. Para identificar essa possibilidade, procedeu-se a uma análise comparativa entre a estrutura das exportações de Portugal e a estrutura de importações dos países candidatos, em relação ao Mundo, surgindo as zonas de contacto entre essas duas estruturas comerciais como possíveis oportunidades de negócios e de alavancagem de fluxos comerciais entre Portugal e os países candidatos.

A análise desenvolvida permitiu verificar que, de entre os principais produtos exportados por Portugal, os automóveis e suas componentes, os aparelhos e

condutores eléctricos, os artigos metálicos e produtos de mecânica em geral, os fios e tecidos (têxteis naturais, artificiais e sintéticos) e os artigos e matérias plásticas se encontram, igualmente, entre os principais produtos importados pelos países candidatos.

A conclusão é, assim, a de que existe um certo potencial de oportunidades de criação de fluxos de exportação de Portugal para os países candidatos. Os resultados obtidos não significam, no entanto, necessariamente, que Portugal consiga aproveitar essas oportunidades sem um investimento significativo de presença activa nestes novos mercados e sem uma melhoria sustentada da sua posição competitiva nos referidos produtos traduzida numa capacidade mais integrada e activa de produção, distribuição e venda.

— *A Especialização de Portugal na UE Alargada: o Comércio Intra-Ramo* —

A avaliação das proximidades e divergências, ameaças e oportunidades, em matéria de evolução do comércio intra-europeu no referencial da UE alargada, foi aprofundada com base na análise do comércio intra-ramo português com os Estados Membros da UE15 e com os países candidatos.

A abordagem do comércio intra-ramo justifica-se plenamente na medida em que, quer a globalização, quer o aprofundamento da construção europeia, alavancam, cada vez mais, formas de investimento e comércio internacional ancoradas ao nível fino dos produtos (comércio intra-ramo) e não ao nível mais ou menos agregado do sector ou ramo de actividade (comércio inter-sectorial ou inter-ramo).

A análise da natureza intrínseca do comércio intra-ramo nas relações de Portugal com o actual espaço comunitário e com os países candidatos, designadamente em termos de diferenciação dominante, permite, neste quadro, situar, sector a sector, ramo a ramo, a qualidade relativa das exportações face às importações.

A análise dos resultados obtidos revelou uma tendência de crescimento dos níveis de comércio intra-ramo (CIR) de Portugal com os respectivos parceiros comerciais, apesar de os níveis detectados entre Portugal e os actuais países membros da UE continuarem a ser bastante mais significativos que os assinalados nas trocas entre Portugal e os países candidatos.

A determinação dos níveis de comércio intra-ramo horizontal e de comércio intra-ramo vertical, tendo por base a análise da qualidade relativa das exportações face às importações,

com o fim de identificar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, permitiu constatar um *claro predomínio do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente* em relação ao diferenciado horizontalmente.

O CIR com diferenciação horizontal dos produtos é, em geral, associado a trocas entre países desenvolvidos e com níveis de competitividade aproximados, enquanto que o CIR com diferenciação vertical dos produtos surge, por vezes, associado ao facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de menor qualidade e a importar as de qualidade superior.

O elevado predomínio do CIR vertical na estrutura comercial de Portugal exigiu, neste quadro, uma análise mais detalhada da natureza deste tipo de comércio.

► ***O comércio intra-ramo de Portugal: o referencial da UE15***

As relações comerciais de Portugal no seio da UE15 apresentam um forte predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical em detrimento do comércio intra-ramo de natureza horizontal, o que aponta para divergências significativas nos níveis de desenvolvimento sectoriais de Portugal face aos seus actuais parceiros comunitários.

A análise da composição do comércio intra-ramo vertical de Portugal com a União Europeia permitiu constatar que o predomínio do segmento vertical inferior, que colocava Portugal numa posição bastante desfavorável, dada a exportação de variedades de qualidade inferior e a importação de variedades de qualidade superior (nomeadamente nas indústrias de especialização tradicional nas fileiras do têxtil, da floresta e dos materiais de construção), indiciando desequilíbrios de competitividade face aos seus parceiros comunitários, num processo de “periferização” da economia portuguesa face à União Europeia, foi sendo atenuado ao longo dos últimos anos, tendo-se mesmo registado, no ano de 2001, uma inversão da situação, com o predomínio a passar para o segmento vertical superior, nas trocas comerciais com a União Europeia enquadráveis em formas de comércio intra-ramo vertical.

A tendência assinalada poderá ser consolidada se as estratégias empresariais se orientarem decisivamente para a valorização de factores dinâmicos de competitividade, como a diferenciação de produto, o aumento das competências dos recursos humanos e a inovação tecnológica, susceptíveis de aumentar a qualidade relativa das exportações portuguesas e de contribuir para uma possível convergência dos níveis de competitividade entre Portugal e os seus parceiros comunitários.

A estrutura de comércio portuguesa parece evidenciar, nas relações com a UE, uma tendência progressiva de “substituição” do comércio inter-ramo por comércio intra-ramo de diferenciação vertical superior. Esta tendência desenvolve-se com base, por um lado, no crescimento do peso do comércio intra-ramo no total do valor de comércio (com o conseqüente declínio do peso do comércio inter-ramo) e, por outro lado, num crescimento consideravelmente mais acentuado do CIR vertical face ao CIR horizontal, que, como vimos, se encontra ligado à tendência de aumento do peso do CIR vertical superior.

► ***O comércio intra-ramo de Portugal: o referencial dos países candidatos***

A análise das relações comerciais de Portugal com os países candidatos revelou que o conjunto de sectores onde se regista um predomínio do comércio intra-ramo de natureza vertical é bastante mais numeroso que o conjunto de sectores onde se regista um predomínio de comércio intra-ramo com diferenciação horizontal, o que permitiu concluir que a troca de variedades de diferente qualidade é bastante mais acentuada face à troca de variedades de qualidade similar, indiciando, portanto, a existência de divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos.

O referencial do comércio intra-ramo nas relações entre Portugal e os países candidatos permite detectar uma posição ligeiramente favorável do nosso país, mas desequilibrada e progressivamente contestada. O número de sectores em que Portugal apresenta um posicionamento favorável, isto é, em que predomina a diferenciação vertical superior, é ligeiramente mais elevado que o número de sectores em que Portugal apresenta um posicionamento desfavorável, isto é, uma diferenciação vertical inferior face aos países candidatos. Neste último grupo, incluem-se sectores diversificados articulando actividades mais “tradicionais” ou mais “modernas” (pasta, papel e outros produtos minerais, produtos farmacêuticos e máquinas, equipamentos e instrumentação).

A Hungria, a República Checa e a Eslovénia são, no conjunto dos países candidatos, os parceiros comerciais face aos quais Portugal revela debilidades competitivas num número mais expressivo de segmentos produtivos. Com efeito, não obstante o facto de Portugal evidenciar um posicionamento desfavorável, em termos de qualidade relativa das suas exportações em certos sectores, relativamente aos restantes países candidatos, é face aos referidos países que o posicionamento ao nível do comércio inferior vertical

é mais sentido em termos de número de sectores envolvidos. Uma análise mais detalhada dos resultados obtidos apontou como segmentos produtivos mais sensíveis:

- nas relações comerciais de Portugal face à Hungria, os sectores têxtil e vestuário, madeira, cortiça e mobiliário, pasta e papel, produtos farmacêuticos, artigos de plástico e outros produtos minerais não metálicos;
- nas relações comerciais estabelecidas com a República Checa, os sectores do calçado, madeira, cortiça e mobiliário, artigos de plástico, máquinas, equipamentos e instrumentação e material de transporte;
- nas relações comerciais desenvolvidas com a Eslovénia, os sectores têxtil e vestuário, produtos farmacêuticos, outros produtos químicos e fibras sintéticas, metais e material eléctrico e electrónico.

Articulando as análises da proximidade das estruturas de especialização comerciais e das divergências nos níveis de desenvolvimento sectoriais entre Portugal e os países candidatos, verificou-se que os sectores que assumem maior relevância no perfil de especialização comercial de Portugal e nos quais Portugal revela um posicionamento competitivo desfavorável face a um número considerável de países candidatos são o têxtil e vestuário, madeira, cortiça e mobiliário, artigos de plástico, máquinas, equipamentos e instrumentação, material eléctrico e electrónico, material de transporte e outros produtos minerais não metálicos.

Com efeito, nestes sectores, Portugal revela debilidades comerciais competitivas consideráveis face aos países candidatos, dado que, por um lado, os mesmos se assumem como sectores de grande relevância na estrutura exportadora quer de Portugal, quer dos países candidatos, assim como sectores detentores de vantagens comparativas expressivas para ambos os países, pelo que as ameaças decorrentes de potenciais desvios de comércio e os impactos daí decorrentes na estrutura exportadora portuguesa assumem contornos potenciais bastante significativos.

9.2.2. *Análise do Posicionamento nos Fluxos de Investimento Directo na UE Alargada*

—O Investimento Estrangeiro nos Países Candidatos precedeu o Alargamento—

A análise efectuada mostrou que a conjugação do processo de abertura política, económica e social e a expectativa da integração na União Europeia transformaram os países candidatos em parceiros relevantes no jogo de localização do investimento internacional. Embora a observação das estatísticas tenha revelado a existência de “ciclos” na capacidade de atracção de investimento internacional por esses países, associados, em larga medida, às opções e ritmos das respectivas políticas de privatizações, é notável que, numa conjuntura internacional de declínio dos fluxos de investimento internacional como a vivida em 2001-02, esses países tenham, em termos gerais, mantido ou mesmo reforçado os níveis de entrada de investimento directo estrangeiro (IDE).

A expectativa do alargamento tem tido um efeito muito positivo sobre a capacidade de captação de investimento internacional por parte desses países. As decisões de investimento internacional nos países candidatos não têm esperado pela concretização do alargamento, elas têm sido concretizadas, em grande medida, num quadro ex-ante, influenciando, de forma muito significativa, o próprio processo de transição pré-adesão, com o objectivo de rapidamente aproveitar oportunidades e tomar posições. No plano do IDE, a “integração” dos países candidatos tem-se vindo a processar rapidamente, não havendo a esperar, deste modo, uma alteração significativa entre o pré e o pós-alargamento.

— O alargamento alterou o Quadro de Rivalidades na Captação de IDE —

O processo de liberalização e eliminação de barreiras técnicas, jurídicas e institucionais, que se completa com a plena integração europeia dos países candidatos, tem, consequentemente, implicações importantes para Portugal na perspectiva dos fluxos de investimento directo estrangeiro em Portugal e de investimento directo de Portugal no exterior.

As transformações produzidas pelo processo de alargamento da União Europeia, da preparação à concretização da adesão dos novos membros, não encerra apenas *ameaças*, isto é, os riscos inerentes à entrada de novos *players* no jogo da captação de investimentos internacionalmente móveis, não determinados basicamente por lógicas de abastecimento de mercados locais. O alargamento abriu, e abre, também *oportunidades* de investimento para as empresas portuguesas, permitindo-lhes explorar e/ou alavancar internacionalmente as suas vantagens específicas, quer directamente nos mercados dos países candidatos, quer

indirectamente potenciando uma presença europeia mais global a partir de operações sedeadas nos países candidatos.

As questões colocadas para o investimento acabam por não ser radicalmente diversas das já observadas para o comércio. Os desafios resultantes da rivalidade na captação de investimentos, tal como no comércio, parecem ser superiores às oportunidades oferecidas pelos países candidatos enquanto localizações potenciais de investimentos portugueses.

A análise da rivalidade potencial existente, na atracção de investimento, entre Portugal e os países candidatos, considerados globalmente, permitiu concluir que, embora as actividades mais vulneráveis tendam a ter intensidade tecnológica mais elevada, existem também actividades bastante vulneráveis em sectores tradicionais de intensidade tecnológica mais baixa. Os desafios colocados pelos países candidatos na atracção de IDE não estão, assim, circunscritos a um tipo específico de actividades, tendo contornos mais amplos.

Os sectores onde a vulnerabilidade de Portugal parece mais acentuada aglomeram-se em dois grandes blocos: a fileira metálica, especialmente maquinaria e equipamento e instrumentação, mas também produtos metálicos, maquinaria eléctrica e veículos automóveis, por um lado, e as fileiras das indústrias tradicionais de bens de consumo mais sensíveis aos custos unitários da produção em trabalho (como o vestuário e o calçado), por outro lado.

— *As Oportunidades e Ameaças específicas no IDE colocadas a Portugal* —

A análise desenvolvida procurou, de seguida, identificar os principais rivais de Portugal na captação de investimento directo estrangeiro, designadamente nas actividades onde a nossa vulnerabilidade parece ser maior.

O resultado obtido sugere que Portugal está sujeito a uma concorrência em tenaz, com um vector constituído pelos *países da Europa Central* (sobretudo República Checa e Hungria) cuja ameaça se faz sentir nas actividades mais intensivas em tecnologia e conhecimento e outro representado pelos *países da zona do Mar Negro* (Bulgária e Roménia), onde os desafios se colocam relativamente a actividades sensíveis aos custos de trabalho. Curiosamente, a Eslováquia posiciona-se como concorrente “universal”, tanto nas actividades de média-alta, como nas de baixa intensidade tecnológica.

Os países candidatos não são apenas rivais na captação de IDE, eles são, também, embora em menor medida, fontes de oportunidades de negócio para as empresas portuguesas.

A análise da potencial projecção externa da economia e das empresas portuguesas no espaço de alargamento da União Europeia, utilizando a lógica do IDE, permitiu identificar três grandes grupos de sectores ou actividades portadores de atractividade:

- sectores onde as vantagens competitivas das empresas são, em larga medida, inerentes à localização em Portugal, pelo que a opção mais realista será a exportação, eventualmente acompanhada da criação de filiais comerciais (pasta e papel, minerais não metálicos e têxteis);
- sectores para os quais se podem antever movimentos de investimento português nos países candidatos (desde o vestuário e o calçado às componentes para automóvel e ao imobiliário) polarizados por quatro tipos de motivações determinantes da decisão de investimento nos países candidatos: a proximidade do mercado, as ligações com clientes, as condições de produção e as exigências de localização, especialmente relevantes no caso dos serviços;
- sectores onde a debilidade da base de competências inviabiliza a competitividade internacional, como os produtos químicos de base ou a metalurgia.

A dimensão de tal investimento não será, no entanto, provavelmente muito grande em função quer do efeito “distância”, geográfica e psicológica, quer da limitada experiência de gestão internacional das empresas portuguesas. As distâncias, geográfica e psicológica, interagem, aliás, no sentido de aumentar a percepção do risco e dissuadir o investimento, embora se admita que a consolidação do processo de alargamento possa contribuir sensivelmente para ir atenuando a percepção de distância psicológica.

O cruzamento destes factores condicionadores das decisões de investimento, em conjunto com as características das actividades onde a probabilidade de investimentos pelas empresas portuguesas é mais elevada, conduziu à identificação de três resultados principais no plano dos destinos prováveis ou interessantes de investimento português nos países candidatos:

- efeito polarizador da Polónia, numa segunda fase eventualmente estendido à Hungria, nas actividades onde os factores de abastecimento do mercado e as exigências de presença local são mais relevantes;
- reduzida atractividade, em termos genéricos, da República Checa, Eslováquia e Eslovénia;
- orientação de actividades sensíveis ao custo do trabalho para a Roménia e a Bulgária.

9.2.3. *Análise do Posicionamento nos Fluxos Migratórios na UE Alargada*

— *O Alargamento da União Europeia potencia Novos Fluxos Migratórios* —

A liberdade de circulação de pessoas é, como se sabe, uma das quatro liberdades fundamentais garantidas pelo Tratado de Roma. O alargamento, redefinindo as fronteiras da União, tem, assim, necessariamente, apesar dos períodos transitórios estabelecidos, consequências ao nível dos recursos humanos e da situação dos mercados de trabalho comunitários.

As análises mais sofisticadas, procurando estimar essas consequências, sugerem que os potenciais fluxos líquidos de trabalho este-oeste, posteriores ao alargamento, não parecem apresentar quaisquer ameaças sérias aos salários e empregos na actual UE15 (os fluxos cumulativos líquidos de entrada de migrantes não atingiriam, em 2010, 1% da população em idade de trabalho). O chamado “Relatório Sapir” situa, mais recentemente, a amplitude desses fluxos, durante a primeira década do alargamento, num intervalo de 0,4% a 1,2% do total da população actual da UE15.

O peso dos naturais da Europa Central e Oriental que reside nos actuais Estados-Membros corresponde, na situação pré-alargamento, a apenas 0,8% do total da população comunitária (16% dos não nacionais), muito embora o seu peso relativo seja bastante mais significativo nos casos da Alemanha (2,4% da população) e da Áustria (3,4% da população e 51% dos não nacionais).

A experiência mostra que, no alargamento anterior aos países do Sul da Europa, a livre circulação do trabalho não resultou num aumento significativo dos fluxos migratórios, na medida em que o crescimento económico tende a desencorajar a emigração. Embora o alargamento central e oriental comporte maiores desigualdades de níveis de desenvolvimento e de salários e, desse modo, um maior potencial de criação de fluxos migratórios dos “novos” para os “velhos” membros da União, o desenvolvimento do processo de convergência económica e social dos países candidatos tenderá a diminuir a intensidade desses fluxos migratórios, a não ser para finalidades de reagrupamento familiar.

As questões centrais colocadas pelo eventual desenvolvimento de novos fluxos migratórios no quadro da concretização do alargamento estão, aliás, bem abordadas pela Comissão (comunicação sobre Imigração, Integração e Emprego de Junho de 2003), isto é, a promoção da *integração dos imigrantes* no interior dos Estados Membros (acesso ao mercado de trabalho, à educação, à formação profissional, à habitação, aos serviços de saúde e aos benefícios sociais e à participação na vida cívica, cultural e política do país) *colmatando*, nos

mercados de trabalho dos Estados-membros, *estrangulamentos e carências de determinadas qualificações* (que se acentuarão, com as perspectivas demográficas actuais, a partir de 2010).

— ***O Alargamento colhe Portugal numa Situação de Viragem nas Migrações*** —

O processo de plena adesão de Portugal à União Europeia, com a melhoria generalizada do nível de vida, contribuiu decisivamente para a passagem progressiva do país de emissor de fluxos de emigração a receptor de fluxos de imigrantes.

Os novos fluxos de imigrantes, acelerados na viragem para o século XXI, com base em duas origens principais, o Brasil e a zona do Mar Negro (Ucrânia e, em menor grau, Moldávia e Roménia, nomeadamente), permitiram atingir valores que se aproximam dos 4% da população residente (que, sendo significativos, estão ainda longe dos valores observados nos países da UE que se configuram como destinos mais procurados).

Os fluxos mais recentes de imigração para Portugal, sendo determinados principalmente por razões económicas, conduzem a um peso dos não nacionais na população activa ligeiramente mais elevado do que o seu peso na população residente, sendo, no entanto, de admitir que, no futuro, os movimentos de agrupamento familiar alterem esta tendência.

A inserção dos imigrantes no mercado de trabalho continua a fazer-se, na generalidade dos casos, nos graus mais baixos da escala de qualificações, independentemente das habilitações e qualificações de que são portadores. A sua entrada no mercado de trabalho verifica-se, também, muitas vezes, na economia informal ou clandestina, gerando questões relevantes de integração (direitos diminuídos em matéria de segurança social, saúde e habitação, formas de precariedade e discriminação).

As consequências da imigração no funcionamento do mercado de trabalho português têm sido mais significativas ao nível dos empregos exigindo baixas qualificações podendo constituir um factor de pressão para uma baixa evolução salarial, sobretudo em situações de baixa conjuntura, com reflexos ao nível do desemprego e da precariedade. Ao nível do aproveitamento dos fluxos de imigração para colmatar carências nas profissões mais qualificadas, embora constitua o terreno mais interessante e positivo da viragem de Portugal para país de imigração, a experiência recente ainda não produziu resultados suficientemente expressivos.

O processo de alargamento da União Europeia, sobretudo na perspectiva da UE a 28 membros, isto é, na perspectiva da “chegada” geográfica à zona do Mar Negro, deve levar os decisores públicos e privados de Portugal a olhar para os actuais fluxos migratórios do Leste

da Europa como uma oportunidade interessante de potenciamento do nosso relacionamento económico, social e político com aquela região, tanto mais significativa quanto for articulada com os próprios ciclos de vida dos processos migratórios (chegada, integração e retorno).

9.2.4. Análise da Confrontação Qualitativa dos Modelos Competitivos na UE Alargada

— As Novas Dimensões da Convergência Real na Europa Alargada —

A economia portuguesa, apesar dos progressos alcançados (medidos pelo PIB per capita), posiciona-se ainda bastante abaixo da média europeia (55% na plena adesão, em 1986, 62% no início do I QCA, em 1989, 65% no início do II QCA, em 1994, e 70% no início do III QCA, em 2000), mas claramente acima da maior parte dos países candidatos, com excepção do Chipre e da Eslovénia, que já regista, em 2003, um valor superior a Portugal, mas mais em resultado das dificuldades recentes da nossa economia em manter a trajectória ascendente anterior de convergência real (as últimas estimativas do Eurostat colocam o PIB por habitante de Portugal, em PPS, ao mesmo nível de 1998, isto é, 68%).

O fosso existente entre os dez países candidatos e os quinze actuais Estados-Membros da União Europeia em matéria de nível de vida é evidenciado, com grande nitidez, pela comparação dos valores do PIB por habitante nos ACO10 face à média da UE15, seja em € correntes (24,3%), seja em PPS (48,7%), no ano de 2003. A situação dos países candidatos apresenta-se, no entanto, bastante heterogénea, com o valor mínimo de 37,1% (Letónia) e um valor máximo de 77,5% (Chipre), em 2003, com cinco países acima do seu valor médio (Chipre, Eslovénia, Malta, República Checa e Hungria, por ordem descendente) e outros cinco abaixo do seu valor médio (Letónia, Lituânia, Estónia, Polónia e Eslováquia, por ordem ascendente).

O ritmo de convergência real dos países candidatos, ao longo do processo de transição, apesar de efectivo, não foi especialmente rápido: o PIB relativo por habitante nos ACO10 era, em 1993, de 14,4%, em €, e de 40,4%, em PPS. A análise desenvolvida revela, por outro lado, que a heterogeneidade acrescida na UE, decorrente do actual processo de alargamento, é ainda mais evidente quando mudamos o enfoque da análise dos países para as regiões que os constituem.

Os desafios da convergência, e as políticas que visam enfrentá-los com sucesso, conhecem, assim, novas e exigentes dimensões na Europa alargada que se concretiza em 2004, parecendo claro que não estamos perante um simples processo de “catching-up”, nem

perante uma simples “passagem de testemunho”, na concentração dos apoios comunitários aos processos nacionais e regionais de convergência, entre os “velhos” países da “coesão” (onde muitas regiões de Portugal, Grécia e Espanha continuam a requerer atenção) e os “novos” países do alargamento (onde importa encontrar alavancas específicas de aceleração dos processos de convergência).

A revisão das políticas europeias de convergência e coesão, com base nas “lições da experiência”, a 15, e com base nos novos desafios, a 25, constitui, neste contexto, uma tarefa de grande relevância económica, social, política e institucional para o relançamento da construção europeia que o próprio processo de alargamento pretende potenciar.

— *As Disparidades de Salários e Produtividades na Europa Alargada* —

A evolução dos níveis de produtividade e dos custos horários do factor trabalho permite avaliar as perspectivas de sustentabilidade do crescimento económico nos países candidatos e em Portugal, no quadro mais global da referência da UE15.

Os custos horários com o factor trabalho, numa perspectiva de estática comparada, surgem, nos países candidatos, como claramente inferiores aos registados na UE15 - os custos salariais horários, no conjunto da economia, nos países candidatos (3,47 €) representavam, em média, em 2000, cerca de 15,3% dos custos médios na zona euro (22,70 €) - e, na maior parte dos casos (com excepção do Chipre e da Eslovénia, que constituem, a este nível, realidades à parte dos restantes países candidatos), eram também claramente inferiores aos registados em Portugal (8,13 €), que alcançavam cerca de 35,8% do valor médio na UE15.

A análise da hierarquia dos custos salariais relativos nos países candidatos face a Portugal permite situar três grandes grupos, isto é, a Polónia, República Checa e Hungria (com custos que representam cerca de 41%-43% do custo salarial horário na indústria em Portugal), que se posicionam acima da Eslováquia, Estónia e dos restantes países Bálticos (27%-33%) e da Roménia e Bulgária, ainda mais distantes (13%-15% dos custos verificados em Portugal).

Os valores dos encargos salariais mínimos mensais regulamentados nos diferentes países da Europa em alargamento são, talvez, ainda mais expressivos das disparidades salariais vigentes, situando-se em torno dos 1150€ no núcleo central mais desenvolvido, dos 520€ nos “países da coesão” na Europa do Sul (415€ em Portugal), dos 200€ nos PECO, dos 125€ nos países Bálticos e dos 60€ nos países da região do Mar Negro.

A produtividade média do trabalho surge, nos países candidatos, com valores claramente inferiores aos registados na UE15 – o PIB corrente, em €, por unidade de emprego a tempo

inteiro, nos países candidatos representava, em média, em 2003, cerca de 25,6% do valor alcançado pela UE15 - e, também, em Portugal que, no mesmo ano, alcançava 45,7% da média da UE15.

A posição de Portugal, surgindo num nível intermédio entre o referencial dos países mais desenvolvidos da zona euro e o referencial dos países candidatos, apresenta uma vulnerabilidade muito relevante que resulta, como vimos, de uma maior aproximação dos países candidatos a Portugal em matéria de produtividade (a média dos ACO10 representa 56,1% do valor da economia portuguesa) do que em matéria de remuneração do trabalho (a média dos ACO10 representa 42,7% do valor da economia portuguesa).

As diferenças relativamente aos países candidatos mais preparados e desenvolvidos e, por isso, eventualmente mais ameaçadores para Portugal no plano competitivo, têm vindo a esbater-se na evolução mais recente. Com efeito, a Eslovénia, Hungria, República Checa e Eslováquia estão já perto da posição de Portugal em matéria de produtividade. Importa, no entanto, referir que a degradação do indicador dos custos em trabalho por unidade produzida, da economia portuguesa face aos países candidatos, apresenta, também, uma componente conjuntural associada à forte desaceleração do crescimento económico conhecida por Portugal desde o III trimestre de 2000.

— *As Estruturas Produtivas de Portugal e dos Países Candidatos* —

A análise da configuração das estruturas produtivas, nos países candidatos, em Portugal e na UE15, foi desenvolvida a um nível mais fino de desagregação das actividades económicas, através de um “zoom-in” ao nível dos sectores da indústria, energia e construção, considerando indicadores de produção e emprego.

As suas grandes conclusões vão no sentido de verificar que a importância relativa das indústrias que baseiam a sua eficiência em estratégias de economias de escala, de diferenciação do produto e de intensificação do esforço I&D, como são os casos do material de transporte, máquinas e equipamentos, equipamento eléctrico e de óptica e produtos químicos, já supera, sobretudo nos países candidatos mais preparados e desenvolvidos (Eslovénia, Hungria, República Checa e Eslováquia, designadamente) aquela que estas mesmas indústrias atingem em Portugal. Com efeito, a economia portuguesa, não obstante os desenvolvimentos mais recentes, ao nível, em especial, do sector automóvel e respectivas componentes, bem como da fileira da electrónica, continua a apresentar uma polarização excessiva, face ao padrão da UE15, nas indústrias cujo factor competitivo principal é o baixo custo do factor trabalho ou o fácil acesso a recursos naturais.

A análise comparativa das estruturas produtivas entre os países do alargamento e os países da coesão, aprofundada com base na referência da “Estratégia de Lisboa”, medindo, para o efeito, o peso no total do VAB das indústrias e serviços intensivos em conhecimento, permitiu confirmar as grandes conclusões da análise comparativa das estruturas produtivas considerando os factores competitivos predominantes em cada economia.

A República Checa, a Eslováquia, a Polónia e, sobretudo, a Hungria, apresentam, com efeito, um peso no VAB das indústrias de alta e média-alta tecnologia, que já se situa num patamar não só superior ao da Grécia e Portugal, como, inclusive, ao de Espanha. Os países candidatos reflectem, ainda, no entanto, uma posição menos favorável ao nível dos serviços avançados às empresas.

O facto de uma boa parte da produção, volume de negócios, VAB, exportações e emprego dos candidatos mais preparados ter origem em filiais de multinacionais com centros de decisão no exterior, nomeadamente na União Europeia, deve conduzir, de alguma forma, a uma certa relativização destas conclusões, na medida em que o ritmo de investimento atingido na fase de preparação da adesão não virá a ser, provavelmente, sustentado no futuro, com o esgotamento das oportunidades abertas pela transição e pelas privatizações.

— *Os Grandes Factores Competitivos em Portugal e nos Países Candidatos* —

Os chamados factores estratégicos da competitividade são cada vez mais relevantes para as economias plenamente integradas no seio dos grandes blocos regionais supranacionais, que moldam a evolução da economia mundial, nomeadamente aqueles que se prendem com a inovação e o desenvolvimento tecnológico e com a educação e qualificação susceptíveis de consolidarem competências distintivas nos recursos humanos. A análise da sua configuração nos países candidatos e em Portugal, no contexto da Europa alargada, permitiu aprofundar a análise comparativa da qualidade e sustentabilidade dos respectivos modelos competitivos.

► *Difusão da utilização das tecnologias de informação e comunicação*

Os ACO10 encontravam-se, em 2003, em matéria de esforço relativo de investimento em tecnologias de informação (investimento em % do PIB), muito próximo da média da UE15 (2,7% e 3%, respectivamente), com a República Checa a situar-se próximo dos dois líderes europeus (Suécia e Reino Unido) e com a Estónia, Hungria e Eslováquia a situarem-se muito próximo da média comunitária. Ao contrário, os “países da coesão” apresentavam valores para o esforço relativo de investimento em

tecnologias de informação, nomeadamente a Grécia (1,2%) e Portugal (1,9%), que os posicionavam abaixo dos países candidatos, com excepção da Roménia e da Turquia.

O indicador das despesas de comunicação em % do PIB revela que todos os países candidatos, com excepção da Turquia, e com destaque para Bulgária, Estónia e Letónia, com valores mais elevados, se posicionam acima do valor médio da UE15, onde as despesas de comunicação representaram, em 2003, 3,2% do PIB (4,4% em Portugal). Este indicador, porque reflecte, simultaneamente, quer o nível de preços, quer o volume de utilização das redes de telecomunicações, deve ser “lido” com bastante cuidado, na medida em que tende a empolar o posicionamento relativo dos países com mercados menos concorrenciais e preços relativos mais elevados (como Portugal e alguns dos países candidatos).

► *Esforço de investigação & desenvolvimento*

A intensidade em I&D em Portugal, apesar de uma evolução favorável na segunda metade dos anos 90, é ainda bastante inferior à média da UE15, situando-se ao nível da média dos ACO10 e abaixo da Eslovénia e da República Checa.

A ventilação do esforço de I&D por sectores de execução permite verificar que o contributo do sector empresarial é, em Portugal, com 32% do total, não só bastante inferior ao esforço médio na UE15, com 56%, como também fica aquém da média verificada nos ACO10, com 41%, o que, tendo presente a relevância crescente das formas de desenvolvimento da “economia baseada no conhecimento”, indicia a necessidade de um claro reforço do investimento em I&D por parte do sector empresarial. O pessoal afecto à I&D encontra-se, em Portugal, sobretudo, no sector público (70% no Estado e no Ensino Superior), ao contrário do que sucede na UE15, onde o sector empresarial emprega 55% do pessoal em I&D.

Portugal situa-se igualmente, em termos de número de patentes registadas por milhão de habitantes, abaixo da média dos países candidatos e manifestamente afastado da média comunitária na configuração UE15, indiciando que, para além de problemas ao nível do esforço de investimento, existem igualmente fortes vulnerabilidades no que respeita à eficácia na produção de resultados da I&D e à utilização da propriedade industrial enquanto factores competitivos.

► ***Os Recursos Humanos: Educação e Qualificações***

- Educação

O nível de educação da população, em geral, e da população activa, em particular, representam a maior fragilidade em termos dos recursos humanos, surgindo Portugal claramente desfavorecido em relação a todos os países candidatos, mesmo em relação àqueles que possuem níveis de desenvolvimento económico bastante inferiores.

A dimensão do défice educacional em Portugal, reforçada no contexto da Europa alargada, configura um problema estrutural complexo, resultante de atrasos e erros acumulados ao longo de décadas e que só podem ser atenuados e superados através de acções, sustentadas num prazo relativamente longo, que representem correcções relativamente radicais dos sistemas e modelos de ensino, formação e aprendizagem e dos respectivos modelos de gestão, bem como uma promoção, também radical, da educação na hierarquia da afectação dos recursos estratégicos disponíveis para as políticas públicas.

Portugal apresenta, assim, face aos países candidatos, um “handicap” importante ao nível da qualidade do capital humano com reflexos negativos na sua competitividade relativa, tanto mais que as diferenças encontradas se apresentam agravadas quando se considera a população empregada. Importa notar que é precisamente com os países que já concorrem mais directamente com Portugal, como a República Checa, Hungria, Eslovénia e Eslováquia, que se registam, aliás, as diferenças mais acentuadas no plano dos níveis de escolaridade e educação.

A evolução recente da qualidade educacional do capital humano, em Portugal, embora apresente aspectos positivos, comporta, ainda, dois factores de risco ou de moderação dos efeitos positivos dos investimentos realizados, que podem contribuir para aprofundar o fosso entre Portugal e os novos Estados-Membros:

- O abandono escolar precoce tem, em Portugal, uma expressão muito significativa, o que limita fortemente o progresso sustentado do nível de educação da sua população e exige quer uma melhoria da qualidade do ensino, quer a sua diversificação, capazes de proporcionarem a aquisição de competências substanciais e efectivas que possam ser uma garantia de empregabilidade na inserção na vida activa;

- As vias de ensino de natureza profissionalizante e tecnológica não se têm revelado, em Portugal, muito atractivas para os jovens, apresentando frequências inferiores às das vias de prosseguimento de estudos, ao contrário do que se passa nos países candidatos, onde o ensino profissional apresenta taxas de escolaridade mais elevadas.
- Formação e qualificação profissional

As diferenças, entre Portugal e os países candidatos, não parecem ser tão acentuadas, ao nível das qualificações, como as observadas ao nível das habilitações. Além disso, a mão de obra portuguesa dispõe de certas competências não certificadas, adquiridas pela experiência, de forma não formal, que “empurram” o seu desempenho para níveis superiores aos que seriam de esperar em função das suas habilitações. O aproveitamento e a optimização dessas competências, quer certificando-as e reconhecendo-as, quer investindo na melhoria dos contextos organizacionais das empresas, é, assim, muito importante na adaptação aos desafios do alargamento.

O panorama das qualificações da população empregada em Portugal revela, no entanto, quer uma posição global desfavorável relativamente aos países do alargamento, quer a existência de significativas carências, quantitativas e qualitativas, em alguns segmentos, nomeadamente em qualificações técnicas, intermédias e avançadas. O baixo nível médio de qualificação da população activa indicia, também, dificuldades potenciais nas indispensáveis reestruturações económicas e reconversões profissionais exigidas pela modernização do sistema produtivo e da administração pública.

O número de empresas que realizaram cursos de Formação Profissional Contínua na UE é bastante superior ao verificado nos ACO, situando-se Portugal, por sua vez, bastante abaixo da média destes últimos países. Se, para além da frequência, considerarmos a taxa de participação dos trabalhadores e a carga horária/trabalhador dos cursos, a posição de Portugal melhora consideravelmente, atingindo e mesmo ultrapassando os níveis da UE15. A situação portuguesa no que respeita à formação de activos poderá ser substancialmente melhorada se for alargada a “base de incidência empresarial” dos cursos ministrados.

► ***Tributação das Sociedades: Política Fiscal como Instrumento de Promoção da Competitividade e do Investimento***

A tributação sobre o rendimento das empresas tem sido, crescentemente, utilizada como forma de aumentar a competitividade das economias. Nos últimos anos, os Estados-Membros e os países candidatos implementaram reformas fiscais significativas, que conduziram à diminuição da tributação sobre o rendimento das empresas. A taxa efectiva média de tributação destes rendimentos na UE15 é actualmente superior à verificada nos ACO12 em 10,7 pontos percentuais (31,3% face a 20,6%), sendo que a grande maioria dos países candidatos apresenta taxas inferiores à praticada em Portugal.

As decisões de localização de investimentos e de rendimentos são sensíveis às diferenças entre os regimes fiscais existentes, e os países candidatos, para além de aplicarem taxas inferiores, beneficiam ainda da utilização de incentivos fiscais transitórios que, associados ao baixo custo da mão-de-obra, não deixarão de constituir um forte incentivo à atracção de investimento estrangeiro para as suas economias.

—***Infraestruturas de Suporte e Localização de Actividades na União Alargada***—

O desenvolvimento das lógicas de “cluster” ou de aglomeração de actividades, crescentemente relevante, no quadro concorrencial e competitivo da Europa alargada, apoia-se no desenvolvimento das lógicas empresariais de especialização e cooperação, que permitem partilhar custos e riscos, e na densificação territorial de infraestruturas diversificadas de suporte à actividade empresarial, que influenciam, cada vez mais, as decisões de localização das actividades económicas de bens e serviços transaccionáveis.

A análise comparativa da dotação de infraestruturas de suporte à actividade empresarial em Portugal e nos países do alargamento permitiu extrair as seguintes conclusões sintéticas:

- A situação portuguesa, nas *infraestruturas de transporte*, particularmente no caso das redes rodoviárias, e exceptuando o caso das redes ferroviárias, compara-se favoravelmente com as dos PECO. Esta vantagem competitiva de Portugal é, no entanto, minorada pela maior proximidade geográfica de boa parte dos PECO aos grandes centros de consumo da UE e será progressivamente eliminada com o desenvolvimento da rede TINA, que, articulando-se com as redes transeuropeias de transportes, permitirá minorar significativamente as actuais deficiências das redes

de transportes dos PECO, num horizonte até 2015, embora exigindo um notável esforço financeiro dos países do alargamento e importantes ajudas da UE.

- O *sistema logístico* português apresenta graves carências, nomeadamente ao nível das infraestruturas nodais de interface intermodal e das plataformas logísticas. Na ausência de intervenção da Administração Pública na promoção de zonas qualificadas, verificou-se uma proliferação de instalações logísticas dispersas no território, produzindo uma situação de “desordenamento logístico” que é fonte de agressões ambientais, de ineficiências e deseconomias, não propiciando o desenvolvimento de serviços logísticos avançados, modernos e competitivos. Comparativamente com os PECO mais desenvolvidos (particularmente, no caso da Hungria e, em menor grau, da República Checa e da Eslovénia), esta é uma área em que a situação portuguesa representa uma debilidade competitiva, tornando urgente e prioritária a real implementação de uma rede nacional de plataformas logísticas.
- A dotação portuguesa em *infraestruturas para a instalação de empresas (Parques Industriais)*, embora com as reservas resultantes da ausência de uma base estatística comum assente em conceitos uniformes (e no facto de se ter provavelmente informação mais abrangente sobre Portugal do que sobre os países do alargamento), também se compara favoravelmente com a maioria dos PECO, do ponto de vista puramente quantitativo.

A oferta de Parques Industriais, que constituam espaços qualificados e atractivos para a instalação de empresas, com uma gestão efectiva e dinâmica, é, no entanto, reduzida em Portugal já que a esmagadora maioria das chamadas zonas industriais não dispõe de equipamentos colectivos e serviços de apoio às entidades instaladas minimamente relevantes. Esta situação contrasta com a de alguns PECO (particularmente, a Hungria e a República Checa) em que existem políticas públicas assumidas de desenvolvimento de Parques Industriais devidamente equipados e qualificados e, inclusivamente, instrumentos reguladores de certificação destas infraestruturas, que constituem um vector relevante na atracção de IDE. Deste modo, a oferta de Parques Industriais em Portugal não constituirá uma vantagem competitiva, particularmente em relação aos PECO mais desenvolvidos que apresentam uma oferta tendencialmente mais qualificada.

- A dotação portuguesa em *Parques de Ciência e Tecnologia, Centros Tecnológicos e de Inovação*, compara-se, em termos puramente quantitativos, de modo favorável com a maioria dos PECO, mas, ainda assim, é suplantada pelas dotações da

República Checa e da Hungria, particularmente no que respeita ao primeiro destes tipos de infraestruturas.

Importa notar, também, que os Parques de Ciência e Tecnologia portugueses funcionam como centros de incubação de empresas, mas nenhum se integra ou articula estreitamente com Parques Industriais. Alguns países candidatos ensaiaram outras abordagens que importa, igualmente salientar, como a orientação adoptada na Hungria de procurar integrar este tipo de infraestruturas ligadas à inovação, investigação e desenvolvimento tecnológico em Parques Industriais que se configuram como Zonas de Actividade multifuncionais (integrando zonas industriais, plataformas logísticas, centros de I&D) que propiciam o desenvolvimento de sinergias e complementaridades e constituem um pilar infraestrutural muito relevante de políticas activas e selectivas de captação de IDE voltadas para atrair a instalação de Centros de I&D das multinacionais, conjuntamente com os respectivos sectores produtivos.

- A dotação portuguesa de *infraestruturas de Ensino Superior*, quer em termos de qualidade, capacidade e cobertura geográfica, quer mesmo de variedade de opções formativas oferecidas, colocam o país numa posição relativamente favorável face aos PECO.

Os sistemas de ensino superior, nos países candidatos, embora apresentem capacidade quantitativa suficiente, revelam sinais de degradação e dificuldades de adaptação às necessidades e desafios mais actuais, requerendo esforços significativos de ajustamento à nova realidade europeia. Deste modo, embora partindo de uma situação desfavorável no que respeita à qualificação de nível superior dos seus recursos humanos, o sistema de ensino superior em Portugal encerra potencial para, a médio prazo, poder vir a corrigir este “handicap”, estando longe de constituir restrição ao esforço de convergência nesta matéria.

- As áreas ligadas ao desenvolvimento das *infraestruturas* e ao *ambiente* são aquelas que, não só tendem a absorver a parte mais significativa dos fundos europeus de apoio à adesão e à convergência dos novos Estados-Membros, como são aquelas em que os planos nacionais colocam mais ênfase.

Uma vez esgotada esta fase de desenvolvimento e superados os “gaps” de dotação infraestrutural, nomeadamente no domínio das redes de transportes e acessibilidades, dos países candidatos relativamente à UE15, as questões da competitividade exigirão novas respostas e acções, para as quais os candidatos mais

desenvolvidos (de que a Hungria e República Checa serão casos paradigmáticos) parecem estar já suficientemente preparados, para além de desfrutarem de uma posição geográfica favorável.

—A Capacidade Concorrencial do Modelo Competitivo dos Países Candidatos—

A análise desenvolvida permitiu confirmar a relativa semelhança dos padrões de especialização produtiva e comercial de Portugal e de muitos dos países candidatos. A análise desenvolvida permitiu, igualmente, confirmar a existência quer de um apreciável défice educacional dos recursos humanos, quer de um diferencial dos custos do trabalho bastante superior ao verificado nas respectivas produtividades, na comparação entre a situação de Portugal e dos países candidatos, suscitando, desse modo, fundados riscos e dificuldades competitivas, nomeadamente ao nível dos custos relativos da produção de bens transaccionáveis.

As conclusões acima sistematizadas, a par do reforço da posição periférica de Portugal no seio de uma UE alargada, alimentam expectativas razoáveis no sentido do alargamento poder vir a representar um “choque” negativo sobre a posição concorrencial da economia portuguesa e sobre a sua capacidade de atracção do investimento estrangeiro, sobretudo num contexto de redistribuição do acesso aos fundos estruturais comunitários, favorável aos novos Estados-Membros, no próximo ciclo de programação financeira da UE (2007-2013).

O processo de adesão dos países candidatos, muito especialmente os países da Europa central e oriental, obriga, no quadro da concretização do alargamento da UE, à conceptualização, no plano europeu e mundial, de uma *nova realidade competitiva*, traduzida na emergência de *economias de elevada educação e baixos salários*.

A conceptualização desta nova realidade, desenvolvida ao longo do presente relatório, para viabilizar uma avaliação rigorosa dos impactos do alargamento, nomeadamente no que respeita à dimensão das ameaças sobre as economias menos competitivas do Sul (onde se integra Portugal) e sobre a reorientação dos fluxos de IDE no espaço europeu, permitiu, também, situar alguns limites qualitativos do potencial concorrencial deste novo modelo competitivo em articulação com a configuração do nível de educação do capital humano dos PECO face aos pólos económicos liderantes numa Europa alargada, isto é, vantagens fortes no conjunto das grandes actividades de produção e distribuição, mas desvantagens visíveis nas actividades mais exigentes e avançadas da “economia baseada no conhecimento”.

Os PECO são, no entanto, portadores de um novo modelo competitivo que tem todas as condições para alimentar, na fase inicial de consolidação do alargamento da UE, um modelo

específico de crescimento económico rápido que, no entanto, desde a segunda metade da década de 90, comporta, também, desequilíbrios importantes que, se não forem oportunamente corrigidos, não deixarão, mais tarde ou mais cedo, de vir a limitar esse mesmo crescimento económico.

Os PECO têm encontrado, com efeito, nesta fase, no IDE “inward” o seu principal catalisador (em termos médios, na região, o IDE representou cerca de 4% do respectivo PIB), seguido de um significativo nível de endividamento externo (cerca de 1/3 do PIB) e de um défice público superior, em vários casos, ao dos países sujeitos ao Pacto de Estabilidade e Crescimento.

O “choque” do poder concorrencial do novo modelo competitivo, configurado pela conjugação de baixos salários e elevadas qualificações nos PECO, sobre os actuais Estados-Membros dotados de economias menos competitivas, não deve ser entendido como um “choque” genérico, mas antes como um “choque” específico relativamente segmentado no plano sectorial e, também, regional. Com efeito, certos sectores e segmentos empresariais surgem como especialmente sensíveis ao “jogo” das oportunidades e ameaças despoletado pelo alargamento, nomeadamente os que correspondem às dicotomias trabalho intensivo vs. capital/qualificação intensivo, material vs. imaterial e serviços convencionais vs. serviços ligados ao conhecimento, por um lado, e os que correspondem a diferentes combinações de factores de produção específicos para chegar a produtos e serviços mais ou menos diferenciados, por outro lado.

O principal risco do alargamento, neste plano, para a economia portuguesa é o de ela se poder vir a situar, na sua especialização competitiva, por ausência de dinamismo das políticas públicas e das estratégias empresariais, numa espécie de “terra de ninguém”, isto, é, não suficientemente próxima das lideranças competitivas, centradas em lógicas não-custo de valorização do conhecimento, nem suficientemente afastada das lógicas competitivas centradas no custo, para poder suportar adequadamente as novas pressões competitivas e concorrenciais dos PECO.

Os PECO, para além das suas vantagens de custos relativos, estão envolvidos em formas de especialização não totalmente centradas nos factores materiais. O poder destrutivo desta realidade em exportações vulneráveis de produtos, como algumas da realidade portuguesa, é relativamente forte. Tal como o é em exportações vulneráveis de serviços convencionais, como os transportes, o turismo, a armazenagem e processamento de informação.

O “campo de batalha” da efectivação dos ganhos e das perdas induzidos pelo alargamento situa-se, deste modo, num conjunto significativo, mas específico, de actividades económicas, mais propriamente em segmentos mais globais ou mais parciais dessas actividades,

identificadas com rigor na avaliação quantitativa esperada dos impactos do alargamento, envolvendo questões como as condições de acesso e a proximidade dos mercados, a dimensão empresarial e o nível da actividade produtiva e a gestão da produtividade e da competitividade em actividades com presença mais relevante do trabalho directo.

9.3. AVALIAÇÃO QUANTITATIVA DOS IMPACTOS DO ALARGAMENTO NA ECONOMIA PORTUGUESA

9.3.1. Análise do Processo de Reorganização do Comércio Intra-Europeu numa União Alargada

O perfil temporal de desenvolvimento dos efeitos do alargamento é bastante complexo e diversificado, verificando-se que alguns desses efeitos já conheceram uma parte significativa da sua produção – nomeadamente os que se referem ao ajustamento dos fluxos de comércio e de investimento internacional – enquanto outros não foram ainda despoletados – nomeadamente os que se referem à redistribuição dos meios orçamentais comunitários afectos aos fundos estruturais prevista para o ciclo de programação financeira de 2007-2013.

— O Impacto do Alargamento no Comércio Bilateral de Portugal na UE Alargada —

O estudo do impacto do alargamento da UE ao nível das relações de comércio bilateral entre os Estados-Membros e os países candidatos foi desenvolvido com base numa dupla estimação de modelos gravitacionais (modelos de exportações, que revelam sobretudo dinâmicas de oferta, e modelos de importações, que revelam sobretudo dinâmicas de procura) quer para a UE27, quer para a UE15, com o intuito de “descontar” aos efeitos globais do alargamento (UE27) os efeitos do processo de aprofundamento (UE15) no âmbito da actual configuração da União Europeia.

A comparação do potencial global de exportação e importação da economia portuguesa no referencial UE27 permite consolidar a visão de uma provável evolução da polarização das suas relações comerciais para uma configuração dominada por uma “rarefacção” da respectiva intensidade no espaço central (Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Alemanha, Polónia, República Checa, Hungria, nomeadamente) compensada pela “densificação” da respectiva intensidade em zonas da coroa periférica desse mesmo espaço central (Irlanda, Reino Unido, Espanha, Itália, Eslovénia, Grécia, Roménia, nomeadamente).

Os resultados obtidos permitem concluir que o efeito agregado nas exportações portuguesas do processo de alargamento, através do modelo das exportações, poderá resultar num forte desvio de comércio de $-19,9\%$, nos “velhos” parceiros da UE15, e numa criação muito reduzida de comércio de $+0,04\%$, nos “novos” parceiros ACO12, isto é, numa perda global agregada de $-19,87\%$. A análise dos valores fornecidos pelo modelo de importações, se conduz a resultados muito semelhantes para o espaço dos ACO12, indicia para os “velhos” parceiros da UE15 a possibilidade, pelo contrário, de uma importante criação de comércio de $+12,04\%$, isto é, um ganho global de $+12,41\%$.

O efeito agregado nas importações portuguesas do processo de alargamento poderá, de acordo com os modelos, traduzir-se num desvio de comércio face aos “velhos” parceiros da UE15, que será provavelmente compensado por uma criação de comércio com os “novos” parceiros ACO12, com o desvio de uma parte da nossa orientação importadora para produtos oriundos dos novos Estados-Membros.

O processo de alargamento parece, assim, comportar um potencial relevante de desvio de comércio face aos nossos parceiros comerciais da UE15 que tendem a favorecer opções de “sourcing” nos novos países membros directamente concorrenciais com segmentos relevantes das exportações portuguesas. De igual forma, este processo parece ainda comportar um potencial significativo, embora globalmente bastante menos relevante, de criação de comércio reflectindo quer o aproveitamento das novas oportunidades nos mercados dos países candidatos – onde uma base de partida muito pouco expressiva pode originar ritmos de crescimento bastante elevados –, quer as vantagens de proximidade, nos mercados dos actuais membros da UE15, nomeadamente na “Europa do Sul” (França, Itália e, muito especialmente, Espanha), geradas pela deslocação do “centro de gravidade” dos fluxos económicos na UE27 para Norte e para Leste.

O processo de alargamento parece comportar, também, em termos de potencial de exportação da economia portuguesa, uma clara diferença de intensidades entre as dinâmicas de “oferta” e as dinâmicas de “procura” na avaliação dos efeitos mais prováveis, o que sugere uma vantagem significativa, nas estratégias de maximização das oportunidades e de minimização das ameaças do processo de alargamento, às abordagens de resposta adaptativa aos estímulos da(s) procura(s) “externa(s)” sobre as abordagens de defesa da inércia da(s) oferta(s) “interna(s)”. A liderança na “produção” dos fluxos de comércio depende, no entanto, do predomínio de comportamentos mais activos (“flow-maker”: a exportação do pólo i corresponde, no essencial, a um “esforço de venda” dos seus produtores e/ou distribuidores no mercado, intermédio ou final, do pólo j) ou mais passivos (“flow-taker”: a exportação do pólo i corresponde, no essencial, a um “esforço de compra” dos produtores

e/ou distribuidores do pólo j dirigido aos produtores do pólo i), sendo que, aos primeiros corresponde uma muito maior capacidade de aproveitamento de oportunidades reveladas pela procura.

A abordagem efectuada através dos modelos aplicados ao referencial da UE15 dos efeitos “aproximados” específicos que resultam do processo de aprofundamento permitiu concluir que:

- os modelos de exportações e importações divergem no sentido global dos fluxos de exportações portuguesas para os actuais Estados-Membros: enquanto o modelo de exportações indicia uma neutralização global dos fenómenos parciais de criação e desvio de comércio (efeito global agregado de +0,98%), o modelo de importações indicia um fenómeno global de desvio de comércio (efeito global agregado de -15,42%);
- as estimativas dos fluxos potenciais das importações portuguesas oriundas dos actuais Estados-Membros indiciam, em ambos os modelos, um efeito global de desvio de comércio potencial, embora com base em intensidades diversas (-13,18% no modelo de exportações e -3,31% no modelo de importações). A evolução das importações oriundas da Espanha (em maior grau) e da Alemanha e França (em menor grau) revela-se decisiva para aquele resultado, não só pelo potencial de variação que apresentam, mas também pelo peso relevante que possuem na estrutura de importações de Portugal.

A articulação entre os efeitos revelados nos dois espaços de referência (UE27 vs UE15), ou seja, a articulação entre “Alargamento” e “Aprofundamento” nas tendências do comércio intra-europeu de Portugal, foi efectuada, numa primeira fase, pela agregação dos efeitos de desvio/criação de comércio para cada um dos modelos (de exportação e de importação).

Verificou-se que a generalidade dos actuais parceiros europeus de Portugal (9 entre 14) revela, em ambos os modelos, estimativas bastante convergentes que indiciam, com o alargamento, a possibilidade de uma ligeira acentuação de fenómenos de desvio de comércio (Áustria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Holanda, Finlândia, Suécia) ou de uma ligeira redução de fenómenos de criação de comércio (Grécia, Irlanda), qualquer deles com pouca expressão no conjunto das exportações portuguesas.

As estimativas obtidas deixam, no entanto, alguma margem de menor convergência para os restantes cinco parceiros europeus actuais de Portugal, sendo de destacar que:

- ao nível da clivagem dos espaços de referência para a avaliação dos fluxos, no modelo de exportações, quatro países tendem a concentrar o essencial (71,6%) dos efeitos de desvio de comércio com o alargamento (UE27 vs UE15), isto é, a Alemanha, com 26,6%, a França, com 18,3%, a Itália, com 14,7% e o Reino Unido, com 12,1%;
- ao nível da clivagem dos espaços de referência para a avaliação dos fluxos, no modelo de importações, um único país, a Espanha, tende a concentrar o essencial (89,4%) dos efeitos de criação de comércio com o alargamento (UE27 vs UE15), surgindo apenas a Itália, com 9%, com um valor significativo;
- ao nível da clivagem das dinâmicas de avaliação, apenas três países tendem a revelar disparidades significativas ao nível das estimativas das exportações potenciais quer no espaço da UE15, quer no espaço da UE27, isto é, Espanha, Reino Unido e Itália.

A principal conclusão retirada, neste quadro, é a de que, embora a tendência mais provável de evolução das exportações portuguesas, sob o impacto da articulação do “novo” processo de alargamento com o “velho” processo de aprofundamento, seja a de um significativo desvio de comércio, existe um “caminho estreito” que pode vir a permitir seja para uma moderação da intensidade desse efeito negativo de desvio de comércio, seja, com menos probabilidade, para uma inversão do próprio sentido negativo dos efeitos do alargamento da UE sobre a economia portuguesa.

A evolução das relações bilaterais Portugal-Espanha e Portugal-Alemanha, e do respectivo *trade-off*, constitui o terreno decisivo onde se determina e decide o sentido e a intensidade dos efeitos do ajustamento da economia portuguesa ao alargamento europeu. Face a uma tendência relevante de desvio de comércio com a Alemanha (oriunda do aprofundamento e agravada pelo alargamento), as estimativas indiciam, com muita clareza, que só a tendência relevante de criação de comércio com a Espanha (oriunda do aprofundamento e potenciada pelo alargamento) apresenta força suficiente para a poder compensar. A polarização Alemanha-Espanha pode ser generalizada, mantendo o protagonismo decisivo destes dois mercados, aos espaços central e sul da actual UE15 onde as exportações portuguesas deverão registar, respectivamente, perdas, mais fortes e prováveis, e ganhos, menos fortes e prováveis.

Os resultados obtidos com os modelos gravitacionais estimados são muito explícitos quanto aos dois grandes desafios do alargamento para a evolução das exportações portuguesas, isto é, importa ser capaz de moderar as perdas potenciais no mercado alemão e catalisar os

ganhos potenciais no mercado espanhol, para poder sair do alargamento sem perdas substanciais.

As mudanças exigidas para vencer estes dois desafios parecem passar, no caso alemão, dado o afastamento geográfico, mais pela consolidação e qualificação do IDE alemão em Portugal enquanto factor indutor de comércio (investimento → comércio) e, no caso espanhol, dada a proximidade geográfica, mais por uma capacidade reforçada de venda e distribuição suportada, forçosamente, também, numa maior qualidade e valor acrescentado dos produtos (comércio → investimento).

A dimensão do “desafio espanhol” poderá ajudar a despoletar um interesse internacional mais vasto pelos produtos portugueses, susceptível de minorar ou inverter os efeitos de situações potencialmente negativas (França e Reino Unido) ou catalisar os efeitos de situações ligeiramente positivas (Itália, sobretudo, e, também Irlanda e Grécia) em fluxos efectivos superiores.

Uma vez aferidos os efeitos do alargamento sobre o aprofundamento, procedeu-se à quantificação do efeito líquido do processo de alargamento sobre cada uma das relações bilaterais entre Portugal e os seus parceiros comerciais, quer por via das exportações, quer por via das importações, completando o estudo do impacto, em termos agregados, do alargamento na economia portuguesa. Posteriormente, foram construídos três cenários – Fraco, Intermédio e Forte – de variação para os referidos fluxos de comércio, com base em medidas de dispersão estatística.

Concluiu-se que ao nível das exportações portuguesas surge como provável um desvio de comércio com a UE e uma criação de comércio com os ACO, confirmados quer pelo cenário fraco, quer pelo cenário intermédio de variação, no caso dos actuais Estados-Membros, e por todos os cenários, no caso dos “novos” Estado-Membros. Apenas no cenário forte aparece a possibilidade potencial de criação de comércio quer com os novos Estados-Membros, quer com a UE15. Mais uma vez se constata que, no primeiro caso (UE), o desafio do mercado espanhol configura um elemento fulcral destes ganhos de comércio, sendo seguido, a alguma distância, pelo mercado italiano e, a longa distância, pelos mercados britânico e irlandês, emergindo, no essencial, a ideia de que a possibilidade de transformar o impacto do alargamento sobre a economia portuguesa num processo indutor de alguns ganhos comerciais e de assumir esse impacto como um móbil indutor de crescimento competitivo e de afirmação internacional dos produtos portugueses depende, tão somente, da capacidade das empresas portuguesas responderem afirmativamente à necessidade de darem um salto qualitativo.

Se esta meta for alcançada, Portugal conseguirá começar por se impor, numa primeira instância, no mercado espanhol, e, numa segunda instância, noutros mercados dos actuais Estados-Membros e dos novos aderentes. Caso contrário, confirmar-se-ão os cenários fraco e intermédio, e, portanto, um desvio de comércio das nossas exportações que serão crescentemente substituídas pelos produtos oriundos de países com baixos salários e elevadas qualificações (Países de Leste).

No que concerne aos resultados obtidos para as importações portuguesas, qualquer dos cenários configura um potencial de desvio de comércio com a UE (muito justificado pela redução das importações oriundas da Alemanha e Itália) e de criação de comércio com os ACO, indiciando que a tendência global passará por uma deslocalização das nossas importações para Leste, numa tentativa de aproveitar o aparecimento de produtos com qualidade idêntica, mas que se apresentam a preços mais baixos.

— O Impacto do Alargamento da UE nos Fluxos de Comércio: Ventilação Sectorial —

O exercício de aferição dos impactos do alargamento sobre a economia portuguesa contemplou ainda uma particularização dos efeitos globais para um nível de análise sectorial por forma a permitir distinguir o comportamento dos fluxos comerciais de um conjunto alargado de sectores e, assim, explorar, prospectivamente, quais os sectores que serão mais ou menos afectados (mais ou menos sensíveis) pelo alargamento da União Europeia a Leste, emitindo indícios sobre os potenciais problemas de ajustamento e sobre as iniciativas com maiores potencialidades de sucesso, sector a sector.

A análise sectorial dos fluxos potenciais de exportações de Portugal para os actuais países da UE15 permite consubstanciar um conjunto de considerações que se apresentam de seguida:

- As relações bilaterais entre Portugal e a Espanha ocupam um lugar de destaque, uma vez que para 88% dos sectores (21 em 24) existe evidência de algum potencial de comércio de médio prazo, o que ganha contornos ainda mais interessantes se atentarmos ao facto de mais de metade daqueles (11 em 21) apresentarem potenciais médios e elevados (5, no primeiro caso, e 6, no segundo caso);
- As relações bilaterais entre Portugal e a Irlanda ocupam igualmente um lugar de destaque, já que em 50% dos sectores (12 em 24) as exportações de produtos portugueses exibem potenciais positivos de médio prazo, sendo que 2/3 daqueles evidenciam potenciais médios e elevados (4 em ambos os casos);
- As relações bilaterais entre Portugal e Itália e entre Portugal e Reino Unido são igualmente merecedoras de destaque já que apresentam potencial positivo para 9

dos 24 sectores estudados. O caso de Itália é um caso paradigmático porque é o país que manifesta o maior número de sectores cujo resultado final (decorrente do cruzamento do modelo das exportações com o modelo das importações), em termos de fluxos potenciais de exportações portuguesas, é incerto (em 5 sectores), demonstrando que o impacto agregado estimado não encontra total correspondência a nível sectorial;

- As relações bilaterais de Portugal com a Alemanha, Dinamarca, Grécia, Holanda e Suécia destacam-se pela negativa uma vez que apenas revelam potencial de comércio positivo para 4 sectores de actividade;
- Os sectores A (Agricultura, Produção Animal e Pesca), M (Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas), Q₁ (Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos) e T (Artigos Diversos) são os sectores onde as exportações portuguesas evidenciam potenciais positivos de comércio para o maior número de países parceiros da UE15 (10, no primeiro caso, e 8 nos restantes);
- O sector das Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos (Q₁) é o que apresenta potenciais de comércio mais intensos, elevados para 3 países (Dinamarca, Finlândia e Irlanda) e médios para 4 países (Áustria, Espanha, Grécia, Reino Unido);
- O sector dos Instrumentos de Precisão (S₂) é o que apresenta a situação mais complicada em termos de potenciais de exportação, uma vez que os fluxos efectivos são superiores aos potenciais para todos os países parceiros da UE15.

A análise sectorial dos fluxos potenciais de exportações de Portugal para os “novos” Estados-Membros permite concluir que:

- As relações bilaterais entre Portugal e a Polónia são as mais relevantes, uma vez que para 42% dos sectores (10 em 24) existe evidência de algum potencial de comércio de médio prazo, o que ganha contornos ainda mais interessantes se levarmos em consideração que 70% daqueles (7 em 10) apresentam potenciais elevados de comércio, seguidas pelas relações bilaterais entre Portugal e a República Checa, que manifestam potencial positivo de comércio para 8 sectores (em que 4 destes correspondem a potenciais elevados de exportação de produtos portugueses);
- O sector D (Têxteis e Vestuário) é o sector onde as exportações portuguesas evidenciam potenciais positivos (todos eles elevados) de comércio para o maior número de países parceiros dos ACO (mais concretamente para 2/3 dos “novos” Estados membros), sendo seguido pelos sectores N (Artigos de Plástico), E (Calçado e Outros Artigos de Couro), R₂ (Computadores, Equipamento Informático

e de Escritório, Semicondutores e Material de Telecomunicações), M (Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas) e P₁ (Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos), que apresentam, respectivamente, potenciais de comércio positivos para quatro países de Leste, nos dois primeiros casos, e 3, nos três últimos casos.

A análise sectorial dos fluxos potenciais de importações de Portugal oriundas dos actuais Estados-Membros permite concluir que:

- As relações bilaterais entre Portugal e a Irlanda destacam-se claramente face às restantes - uma vez que para 50% dos sectores (12 em 24) existe evidência de um potencial positivo de importações, o que adquire maior relevo se repararmos que metade daqueles (6 em 12) apresentam potenciais elevados de comércio –, sendo seguidas pelas relações bilaterais entre Portugal e a Grécia, que manifestam potencial positivo de comércio para 8 sectores (em que apenas 2 destes correspondem a potenciais elevados de importação de produtos gregos);
- As relações bilaterais de importações entre Portugal e Espanha evidenciam potenciais positivos de comércio para 5 sectores mas evidenciam, igualmente, o maior número de sectores cujo resultado final (decorrente do cruzamento do modelo das exportações com o modelo das importações), em termos de fluxos potenciais de importações portuguesas, é incerto (em 5 sectores).

A análise sectorial dos fluxos potenciais de importações de Portugal a partir dos “novos” Estados-Membros permite aferir que:

- O sector D (Têxteis e Vestuário) é o sector onde os produtos dos ACO parecem possuir maior potencial de importação por parte da economia portuguesa, uma vez que para 2/3 (8 em 12) as exportações dos países candidatos evidenciam fluxos potenciais superiores aos fluxos efectivamente observados; segue-se-lhe o sector E (Calçado e Outros Artigos de Couro) que apresenta, igualmente, potenciais de comércio positivos para as relações bilaterais de Portugal com 5 ACO;
- As relações bilaterais de importação entre Portugal e a Polónia destacam-se face às demais, não só pelo número de sectores que evidenciam potencial de comércio de médio prazo (12 em 24), mas também pelo facto da maior parte deles revelar potenciais elevados;
- As relações bilaterais de importação entre Portugal e a República Checa e entre Portugal e a Hungria revelam alguma predominância de potenciais positivos de comércio (para 8 e 7 sectores, respectivamente).

—O Impacto do Alargamento da UE nos Fluxos de Comércio: Factores Competitivos—

A análise do peso relativo dos Factores Chave de Competitividade (FCC) na estrutura de exportações portuguesas permite constatar que os Bens Intensivos em Trabalho Directo, com 33%, e os Bens Intensivos em Economias de Escala, com 25%, são responsáveis por 3/5 do total das exportações portuguesas, valores estes que são, em larga medida, explicados pelo peso dos Têxteis e Vestuário (no primeiro caso) e do Material de Transporte (no segundo caso). Note-se também, no âmbito da estrutura de exportações portuguesas, a reduzida importância relativa de sectores afectos a um maior grau de incorporação de factores produtivos avançados e de sofisticação tecnológica (Bens Intensivos em Diferenciação de Produtos e Bens Intensivos em I&D), que, em conjunto, apresentam o mesmo peso relativo que os bens intensivos em recursos naturais (21%).

A evolução prevista para o comportamento potencial de cada FCC, cruzada com estas evidências, permite depreender facilmente que os Factores Chave de Competitividade que apresentam potenciais de comércio mais negativos com a UE15 são, precisamente, os que pesam mais na estrutura de exportações portuguesas, isto é, os Bens Intensivos em Trabalho Directo e em Economias de Escala, facto este que decorre directamente de uma reorientação das importações dos actuais Estados-Membros para os mercados mais a Leste, que se apresentam à competição nos mercados internacionais com produtos a preços mais baixos (porque assentes em menores custos de produção) e de qualidade não muito inferior (porque concebidos ou intervencionados por recursos humanos com elevadas qualificações). De modo inverso, os FCC que apresentam potenciais de comércio mais positivos são precisamente aqueles que pesam menos na nossa estrutura de exportações, ou seja, os Bens Intensivos em Diferenciação de Produtos e em I&D.

A análise das relações de exportação entre Portugal e os ACO permite verificar que 4 dos 5 FCC apresentam potenciais agregados de evolução caracterizados por um sinal positivo e uma forte intensidade, recaindo o destaque principal nos Bens Intensivos em Trabalho Directo, essencialmente por via do Sector D (Têxteis e Vestuário). Com esta constatação, torna-se possível induzir que, com o alargamento da UE, ocorrerá um fenómeno de substituição dos mercados de destino das nossas exportações, passando a ser dado maior ênfase às potencialidades advindas do Leste.

A análise da composição das exportações portuguesas por Níveis de Intensidade Tecnológica (NIT) permite detectar uma elevada percentagem de sectores que utilizam Baixa Tecnologia (44%), comparativamente a sectores que utilizam níveis tecnológicos mais avançados. Inclusive, os sectores que utilizam a tecnologia mais evoluída (Alta Tecnologia) são

precisamente os sectores com menor importância relativa no contexto das exportações portuguesas (11%).

O cruzamento da análise estática com a evolução dinâmica preconizada para cada sector, pela abordagem gravitacional aplicada ao longo deste capítulo, torna possível perceber que, em termos do relacionamento exportador Portugal-UE15, os níveis de intensidade tecnológica que apresentam potenciais de comércio mais negativos são, efectivamente, aqueles que possuem pesos mais elevados no contexto das exportações portuguesas, ou seja, os sectores de Baixa tecnologia e os sectores de Média-Alta Tecnologia.

Os resultados obtidos em termos das análises dos FCC e dos NIT permitem concluir que, regra geral, as relações de exportação entre Portugal e os actuais Estados-Membros resultarão numa perda de capacidade competitiva, e, de forma simétrica, as relações de exportação entre Portugal e os ACO traduzir-se-ão em ganhos competitivos que, poderão, de alguma forma, compensar as perdas com os Estados da UE15.

Esta é uma conclusão que assenta na composição actual do nosso modelo competitivo (reduzida predominância de factores produtivos indutores de maior valor acrescentado e reduzida incorporação e sofisticação tecnológica dos produtos portugueses) e que, portanto, pode significar o seu esgotamento num contexto competitivo a 27 países.

Isto é, se é verdade que sem mudar o conteúdo intrínseco do nosso padrão de especialização, é provável que, no médio prazo, obtenhamos algum mercado nos “novos Estados-Membros” por via de um menor grau de desenvolvimento deste conjunto de países e de um menor nível de sofisticação da procura ali presente, esta seria uma opção de “fuga para a frente”, já que a prazo também perderíamos estes mercados, à medida que a integração dos ACO for mais plena e os níveis de desenvolvimento intra-UE27 forem menos heterogéneos.

Esta “evolução na continuidade” seria, para além de incauta, impossível de concretizar, uma vez que a nossa posição competitiva no espaço dos países da UE15 continuaria a agravar-se e, muito provavelmente, os custos de recuperação seriam muito mais elevados quer em tempo, quer em dificuldades.

A obtenção de ganhos efectivos a prazo parece poder ser alcançada através de uma estratégia de lançamento das sementes de uma “mudança sustentável”, isto é, de materialização de apostas diferenciadas para mercados diferentes, o que, na prática, passa, desde logo, por um esforço de correcção do peso que os FCC mais evoluídos e os NIT mais avançados possuem na nossa estrutura de exportações no sentido de incrementar o valor efectivo dos produtos portugueses e, por conseguinte, a sua capacidade diferenciadora face aos restantes produtos produzidos no contexto da UE alargada.

No período de tempo em que se lançam as bases desta mudança de atitude competitiva, é possível concretizar ganhos efectivos nos mercados a Leste, mas desta feita sabendo *à priori* que quando os requisitos mudarem, também nesses mercados, Portugal estará preparado para os enfrentar também, uma vez que entretanto já foi construindo uma aposta sólida em factores intangíveis de competitividade e, assim, minorando e até invertendo a situação menos positiva prevista para a evolução das relações comerciais com os actuais Estados-Membros.

— Estrutura de Comércio e Capacidade Competitiva de Portugal na UE Alargada —

A capacidade de Portugal orientar o seu comércio para os restantes Estados Membros da União Europeia alargada depende da sua aptidão em fornecer exportações competitivas que correspondam a necessidades de importação dessas economias, ou seja, da sua capacidade de adaptar os seus produtos (oferta doméstica) de forma a satisfazer a procura europeia.

Num contexto em que se fala de potenciais de desvio e criação de comércio, entre Portugal e os parceiros da UE27, procedeu-se à introdução de um indicador de composição das trocas de produtos (COS_{ij}), que pudesse funcionar como um indicador do grau de adequação entre as exportações portuguesas e as importações europeias, ou seja, que pudesse indiciar em que medida “aquilo que vendemos à Europa” é, ou não, “aquilo que a Europa quer comprar”.

A análise efectuada por cosenos médios torna possível perceber que Portugal, em termos de posição relativa, ocupa a parte inferior da tabela, apresentando o Coseno médio mais baixo (0,57) dos países que têm $COS_{ij} > 0,5$, evidenciando, por um lado, que aproximadamente 3/5 das nossas exportações têm potencialidades para satisfazer procura europeia no contexto da UE alargada e, por outro lado, que mais de 40% das nossas exportações não têm potencial de mercado intra-UE27.

A constatação, adicional, de que existem países da Europa de Leste (República Checa, em maior grau, e Polónia e Eslovénia, em menor grau) cujos vectores de exportações encontram já um grau de adequação, relativamente às importações europeias, superior ao nosso, torna possível aquilatar a necessidade de mudança do nosso modelo competitivo, mais concretamente, a necessidade de mudança dos pesos relativos das várias categorias de produtos do nosso vector de exportações, em direcção a uma aposta, cada vez mais vencedora, em produtos de maior valor acrescentado (mais diferenciados ou mais intensivos em I&D) capazes de “vingar” no mercado europeu.

No cenário actual, o país cujas necessidades de importação mais se identificam com as características das nossas exportações é a Eslovénia, enquanto que, no pólo oposto (os países que menos se identificam), surgem as ilhas de Malta e Chipre. Esta adequação às importações da Eslovénia deve, contudo, ser relativizada, uma vez que a procura eslovena parece ser muito vasta e diversificada, ao ponto de atingir COS_{ij} máximos em 7 países da UE alargada.

Do lado da procura portuguesa (das nossas importações), a Espanha e o Belux apresentam-se como os países que vendem ao mundo produtos mais consentâneos com aqueles que Portugal deseja comprar do mundo, apresentando, por isso, o valor de coseno mais elevado para as suas relações com Portugal.

Olhando para as exportações portuguesas no contexto da UE15, constata-se que Portugal não apresenta nenhum coseno com valor superior ao máximo dos cosenos médios, ou seja, os nossos produtos evidenciam características mais ou menos transversais que têm potencial para servir uma parte das procuras europeias, mas não existe um ou mais países com capacidade acrescida para se constituírem como mercado privilegiado de destino das nossas exportações ($COS_{ij} > 0,8$), o que, em termos práticos, aponta para uma insuficiente diferenciação dos produtos portugueses face a produtos produzidos noutros países europeus e, em termos mais latos, para uma mudança do posicionamento competitivo e do valor incorporado da oferta oriunda de Portugal.

Olhando para as características da procura portuguesa, face ao mundo, no contexto da UE15, salienta-se a elevada capacidade dos produtos exportados pela Espanha, França e Alemanha em satisfazer as preferências dos consumidores portugueses (quando se tratam de bens de consumo final) e as necessidades da indústria (quando se tratam de bens de consumo intermédio), já que mais de 5/6 das exportações daqueles países têm potencial de mercado em Portugal.

No pólo oposto, a Irlanda e a Finlândia, países claramente orientados para a exportação de produtos tecnologicamente avançados e intensivos em I&D, surgem como aqueles países cujas exportações menos se adequam à procura portuguesa, indiciando que as preferências e as necessidades que necessitam de ser satisfeitas no nosso país ainda não atingiram os padrões de exigência exibidos noutros mercados europeus.

Se pensarmos nas relações de Portugal com os novos aderentes, em termos de potenciais de comércio, verifica-se que os produtos portugueses têm maior potencial de mercado na Eslovénia, República Checa, Roménia, Estónia e Polónia. Se, por outro lado, olharmos para o grau de adequação entre as exportações dos ACO e as importações portuguesas, constata-

se que os produtos exportados pela Letónia, Malta e Chipre e Estónia não reúnem características procuradas por Portugal. De modo inverso, a República Checa, a Eslováquia e a Eslovénia revelam um vector de exportações com elevada probabilidade de mercado no nosso país, uma vez que mais de 3/4 dos produtos exportados por aqueles países são, efectivamente, produtos procurados por Portugal no estrangeiro.

Em suma, é possível aferir que Portugal ocupa uma das últimas posições, entre os actuais Estados-Membros, em termos de exportações (fraco vendedor qualitativo e, portanto, fraca capacidade de satisfazer procuras europeias) e uma das primeiras posições em termos de importações (grande comprador).

9.3.2. Análise dos Efeitos Macroeconómicos Produzidos pelo Alargamento

— Avaliação dos Efeitos Macroeconómicos decorrentes do Alargamento —

Os resultados das simulações realizadas com o modelo MACRO-2002 para avaliar o efeito de conjunto dos choques do alargamento considerados permitem retirar um conjunto significativo de conclusões sobre o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa num horizonte de médio prazo (2004-2009), nomeadamente:

- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser considerado, ainda e em grande parte, como um processo em aberto que será seguramente negativo para a produção, para o emprego e para a taxa de desemprego, se as empresas portuguesas não alterarem os seus modelos de negócio (em direcção a uma presença mais completa nas respectivas cadeias de valor e a uma presença mais dinâmica nos mercados de maior proximidade geográfica e económica), mas que poderá vir a ser positivo se, ao contrário, essa alteração dos modelos de negócio for suficientemente rápida e, sobretudo, suficiente para satisfazer em qualidade, preço e especificação as necessidades da procura aberta nos mercados dos nossos parceiros europeus onde o alargamento nos cria melhores oportunidades;
- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser considerado, também, como um processo que deve ser avaliado no quadro da sua articulação e interpenetração com o aprofundamento, isto é, os resultados obtidos através da comparação dos modelos gravitacionais a 15 e a 27 países são

suficientemente expressivos para dar maior credibilidade, não aos cenários “puros” de alargamento, mas aos cenários onde as lições da experiência funcionam como moderadores das piores expectativas (cenário B) ou das melhores expectativas (cenário C);

- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser estimado, neste quadro, como podendo vir a situar-se, em termos acumulados (2009) de Produto Interno Bruto, entre uma perda de 2,1% e um ganho de 0,6%, muito embora os cenários de maior credibilidade apontem para um intervalo situado entre uma perda de 1,5% e um ganho de 0,3%. Os resultados obtidos apontam, com bastante segurança, para uma forte probabilidade do alargamento produzir na economia portuguesa, mesmo num quadro de razoável aproveitamento das suas oportunidades, um impacto negativo no crescimento económico no horizonte do final da década;
- o impacto macroeconómico do alargamento na economia portuguesa pode ser estimado, neste quadro, como podendo vir a situar-se, em termos acumulados (2009) de emprego e desemprego, num agravamento entre 2,3% e 0,1%, muito embora os cenários de maior credibilidade apontem para um agravamento situado entre 1,7% e 0,5%. Os resultados obtidos apontam, com bastante segurança, para uma forte probabilidade do alargamento produzir na economia portuguesa, mesmo num quadro de razoável aproveitamento das suas oportunidades, um impacto negativo no emprego e no desemprego (o ponto médio dos cenários de maior probabilidade aponta para um aumento de cerca de 54 mil desempregados) no horizonte do final da década;
- as simulações das trajectórias de resposta aos choques mais negativos de perda de quotas de exportação (cenários A e B) são suficientemente expressivas para fundamentar a imperiosa necessidade de combater qualquer perspectiva de adaptação passiva, que convertesse esses choques em perdas definitivas, através de processos activos de reajustamento que, para além da suas dificuldades específicas, podem não conduzir a uma plena compensação dos choques negativos iniciais;
- as simulações das trajectórias de resposta ao choque negativo mais provável de perda de quotas de exportação (cenário B) através de processos de reajustamento capazes de conduzir a economia portuguesa ao pleno aproveitamento, em 2009, das oportunidades positivas indicadas pelos modelos de importações dos nossos parceiros, são bastante expressivas, traduzindo-se num ganho potencial acumulado no Produto Interno Bruto situado entre 1,5% e 2,2%. Este resultado fundamenta, em

nosso entender, a importância e relevância da adopção de mudanças relativamente radicais na orientação das políticas públicas de apoio ao desenvolvimento empresarial capazes de incentivar decisivamente a referida mudança dos modelos de negócios prevalentes, nomeadamente no sentido dos objectivos da “Estratégia de Lisboa”, isto é, inovação, desenvolvimento tecnológico e efectiva produção de novas competências nos processos de aprendizagem, e no sentido de uma dinâmica de internacionalização, exportação e distribuição susceptível de dotar as empresas portuguesas de maior iniciativa na “produção” de fluxos comerciais.

— *Avaliação do Impacto Sectorial do Alargamento* —

Os resultados obtidos indicam que o essencial do impacto sectorial potencial negativo do alargamento se concentra nas actividades secundárias, isto é, na construção e, sobretudo, na indústria, onde a ameaça pode ser quantificada numa redução de cerca de 8 % no valor acrescentado e de cerca de 85 mil empregos (na construção, as quebras situam-se, no VAB, um pouco abaixo dos 3% e, no emprego, em cerca de 13 mil). As restantes actividades apresentam impactos tendencialmente positivos mas de fraca ou moderada expansão conduzindo a um efeito global negativo que se pode estimar numa quebra de 1,8% no PIB e de cerca de 84 mil empregos.

— *Uma Leitura Regional dos Impactos Sectoriais* —

Os resultados da leitura regional do impacto sectorial potencial do alargamento permitem extrair as seguintes conclusões:

- A região Norte surge, em função da sua especialização industrial e da sua baixa produtividade, como a grande “região-problema” onde a ameaça pode ser quantificada numa redução de 3,3% no valor acrescentado e de cerca de 52 mil empregos;
- A região Centro, que apresenta uma estrutura de especialização próxima da região Norte, mas com uma produtividade mais elevada nas actividades mais ameaçadas, beneficia desse “efeito produtividade” para minorar o impacto negativo que pode ser estimado numa redução de 1,8% no valor acrescentado e de cerca de 14 mil empregos;
- A região da Madeira surge como um caso inverso da região Centro, isto é, apesar de apresentar uma estrutura de especialização sectorial mais favorável, a produtividade mais baixa nas actividades mais ameaçadas faz com que a ameaça do alargamento

seja agravada, podendo ser quantificada numa redução de 2% no valor acrescentado e de cerca de 2300 empregos;

- A região de Lisboa beneficia quer da sua especialização, quer da sua mais elevada produtividade nas actividades mais ameaçadas, para chegar a um impacto negativo potencial pouco expressivo, isto é, uma redução de cerca de 0,8% no valor acrescentado e de cerca de 12 mil empregos;
- As restantes três regiões apresentam efeitos potenciais negativos similares e ainda mais moderados.

10. RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICA ECONÓMICA

A análise desenvolvida procurou fundamentar, de forma completa, aprofundada e detalhada, a construção de uma visão integrada e global das grandes características dos países candidatos, no quadro dinâmico das respectivas transições para a democracia e a economia de mercado, das transformações seguras, prováveis e previsíveis da União Europeia arrastadas pelo alargamento e dos contornos, qualitativos e quantitativos, dos respectivos impactos, sejam eles globais (ao nível comunitário), sejam eles específicos e diferenciados (ao nível nacional, regional e sectorial).

A especial atenção, exigida pelas motivações do estudo, quer à caracterização qualificada do “jogo” de ameaças e oportunidades que o alargamento pode representar para a economia portuguesa, quer às condições e aos instrumentos de política pública necessários para as minorar e aproveitar, respectivamente, com sucesso, foi, neste quadro, concretizada por referência ao quadro mais global acima identificado.

As recomendações de política pública foram desenvolvidas com base em dois pressupostos relevantes, para além de uma preocupação de exequibilidade, que importa explicitar antes da sua apresentação:

- Os desafios do alargamento obrigam a um esforço adicional de coerência e articulação entre as políticas nacionais e comunitárias que, no caso português, se torna ainda mais relevante, dadas as especiais **dificuldades**, e as exigências de **rigor orçamental** e de **inovação nos instrumentos e objectivos de acção**, que a preparação do próximo ciclo de programação financeira 2007-2013 coloca às autoridades portuguesas (as novas pressões concorrenciais colocadas à economia portuguesa pelo alargamento obrigam a fortes reajustamentos estruturais);
- As modernas políticas públicas devem ser desenvolvidas num quadro renovado da concepção da acção dos poderes públicos onde a **qualidade da regulamentação e da regulação**, apoiada em estratégias transparentes e susceptíveis de “prestação de contas”, se sobrepõe, com forte nitidez, ao intervencionismo discricionário e onde uma nova geração de políticas horizontais e estruturais induz novas formas de **valorização da eficiência e da coesão ao nível mais descentralizado** (a microeconomia, no plano dos mercados, as esferas local e regional, no plano dos territórios).

A abordagem adoptada concebe, neste quadro, as políticas públicas em articulação directa com as estratégias e comportamentos privados, isto é, num contexto de desenvolvimento progressivo de lógicas de parceria e cooperação susceptíveis de articular adequadamente os progressos realizados ao nível político-institucional (qualidade dos sistemas democráticos) e ao nível económico (eficiência e equidade nas economias de mercado).

As recomendações apresentadas, não fazendo, assim, dos poderes públicos os grandes protagonistas da resposta aos desafios do alargamento – esses são e serão, no essencial, os cidadãos e as empresas se, e quando, inseridos plenamente em processos de qualificação e responsabilização – não deixam de situar uma agenda de objectivos e acções de relevância decisiva para superar as dificuldades, bem pesadas no caso português, e aproveitar as oportunidades, só possível, no caso português, com ganhos substanciais nos terrenos da aceitação do **risco**, da tomada de **iniciativa** e da aceleração da **internacionalização**.

10.1. OS DESAFIOS DO ALARGAMENTO NA AGENDA DAS GRANDES ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS DA CONSTRUÇÃO EUROPEIA

O alargamento da União Europeia coloca, como vimos, um conjunto de desafios, abordados de forma tão completa e aprofundada quanto possível ao longo do estudo, de maior ou menor complexidade, uns mais directos e específicos, ligados à sua estrita preparação e concretização, outros mais indirectos e globais, ligados à sua articulação com a prossecução do processo de aprofundamento.

As recomendações relativas à reorientação das políticas públicas formuladas no presente relatório tomaram, assim, como ponto de partida, a sistematização desses dois tipos de desafios, procurando identificar as grandes linhas de resposta estratégica e operacional às transformações exigidas, na concepção e execução das políticas públicas, para enfrentar, com sucesso, os problemas, necessidades e oportunidades suscitados pelo alargamento.

10.1.1. Os Grandes Desafios do Alargamento

Os desafios do alargamento da União Europeia já foram sistematizados nas conclusões do estudo. Importa, agora, proceder ao seu tratamento e apresentação numa perspectiva de organização das políticas públicas, isto é, privilegiando a organização do processo de decisão pública, a natureza dos grandes objectivos e finalidades prosseguidos e, sobretudo, as áreas de intervenção próprias das responsabilidades que podem e devem ser assumidas pelos poderes públicos ao nível comunitário, nacional e regional.

O alargamento da União Europeia representa, em primeiro lugar, uma profunda transformação em termos dimensionais, quer em termos de área geográfica, quer em termos de população (383,6 milhões de habitantes na UE15, 457,6 milhões na UE25 e 559,7 milhões na provável UE28), quer em termos institucionais (a operacionalização de uma governação supra-nacional com 25 ou mais Estados envolvidos representa a principal dificuldade negocial do futuro quadro constitucional), quer em termos, finalmente, das responsabilidades económicas e sociais colocadas aos cidadãos e aos governos (a Europa alargada retrocede no seu nível médio de vida, 8,2%, em PPS, e 12,3%, em € correntes, e aumenta significativamente os seus desequilíbrios e desigualdades internas).

O alargamento da União Europeia representa, em segundo lugar, uma nova forma de inserção global nos processos de concorrência e reestruturação das actividades económicas suscitados pela aceleração da globalização e do desenvolvimento tecnológico, com reflexos muito relevantes na reorganização dos modelos culturais, dos modos de vida e dos ciclos demográficos globais. Os grandes desafios colocados pelo alargamento da União Europeia às políticas públicas são, neste contexto, os seguintes:

- **Diversidade**

O aumento da diversidade dos diferentes espaços económicos regionais e nacionais integrados na Europa alargada, nomeadamente no que respeita à especialização, aos modelos competitivos, aos níveis de vida e modelos de consumo, aos salários, qualificações e níveis de produtividade, será, pelo menos numa primeira fase, ainda alavancado pela necessidade de enfrentar concorrências globais e disputar investimentos internacionais através, nomeadamente, do acesso privilegiado a infraestruturas de promoção pública e de mecanismos de “concorrência fiscal”.

- **Complexidade**

O espaço da UE25 (UE27 ou UE28) será, como vimos, muito mais complexo do que o espaço da UE15, que, pelo seu lado, já o era em relação à CEE6 (ou CEE9). O presente alargamento comporta, muito provavelmente, uma nova “qualidade”, associada ao elevado nível de heterogeneidade alcançado, susceptível de consagrar duradouramente a conjugação de processos de integração a “várias velocidades”, em vez da experiência conhecida de processos de integração referenciados a uma “norma” e a uma “velocidade” razoavelmente comuns. Os novos desafios para as políticas públicas, nacionais e comunitárias, são, assim, fundamentais, nomeadamente no que respeita à respectiva especialização e coordenação, por um lado, e à selectividade e pluridimensionalidade, por outro lado.

- **Governabilidade**

A UE alargada surge com clareza como um espaço económico, social, institucional e político onde a questão das formas e do modelo da governação se torna fundamental para gerir adequadamente os impactos previsíveis do presente alargamento. Com efeito, parece surgir um novo duplo desafio de centralização e coordenação de certas políticas à escala europeia, para fazer face à maior complexidade, e de descentralização e autonomia de outras políticas à escala nacional e regional, para fazer face à maior diversidade.

- **Coesão**

A promoção da coesão no seu triplo significado de coesão económica, social e territorial constitui um pilar explícito da construção europeia ancorado nos princípios e mecanismos dos objectivos e motivações de redistribuição e correcção de desequilíbrios e desigualdades que moldaram o desenvolvimento das modernas políticas públicas de alcance económico e social. O presente alargamento da União Europeia coloca, assim, novos desafios às políticas de coesão, quer no plano comunitário (onde, para além de responder ao significativo aumento dos desfasamentos internos e, portanto, ao significativo aumento do esforço orçamental de redistribuição necessário, deve corresponder progressivamente a processos dinâmicos de viabilização de trajectórias de crescimento económico rápido e sustentável), quer no plano nacional e regional (onde os “choques” do alargamento, nos “velhos” e “novos” Estados-Membros da União, serão bastante assimétricos, obrigando a uma experimentação de novos instrumentos de promoção da coesão).

- **Crescimento Económico**

O alargamento, permitindo a potenciação das condições de crescimento económico da União, através dos ganhos de eficiência derivados do alargamento dimensional do mercado interno europeu, exige, simultaneamente, que essas condições sejam efectivamente concretizadas em resultados. Com efeito, na ausência de um novo ciclo de crescimento económico mais rápido e sustentado e relativamente duradouro, o presente alargamento da União Europeia só muito dificilmente conseguirá responder às motivações e expectativas que o justificaram e alimentam (este é, também, um desafio com uma especial relevância no curto prazo, na medida em que o alargamento, cuja preparação se iniciou numa fase ascendente de “ciclo de negócios”, se concretiza formalmente em plena crise de crescimento económico).

- **Convergência**

Os processos de integração económica e social encontram na produção de processos de convergência económica e social, talvez, a sua principal condição de sucesso. A evidência empírica da experiência da UE15, tendo em conta os diferentes conceitos de convergência, revela desequilíbrios entre os resultados alcançados ao nível dos países (mais favoráveis) e ao nível das regiões (menos favoráveis, com várias velocidades e modelos de desenvolvimento regional intra-nacional). A estes desequilíbrios, vêm somar-se, com o alargamento, novas questões de convergência, nominal e real, na medida em que a dimensão das disparidades não permite perspectivar a convergência económica na UE alargada como um processo de “catching-up” mais ou menos simples e automático.

- **Sustentabilidade**

O alargamento coloca, também, novas questões no plano da “sustentabilidade” acelerando a urgência no abandono definitivo das visões parciais de curto prazo (que tentam reduzir os danos sobre os recursos naturais e manter os níveis de protecção social, sem, no entanto, questionar verdadeiramente os aspectos económicos e institucionais que produzem os fenómenos de “insustentabilidade”) para construir e operacionalizar uma visão estratégica e global (com base em reformas estruturais profundas, quer nos modelos de organização económica, quer em processos de “reengenharia” ou “redesenho” das políticas públicas, susceptíveis de colocar o respeito do ambiente e da natureza e a promoção da coesão social como características endógenas (“built-in”) do desenvolvimento económico apoiadas em informação consistente sobre o médio-longo prazo e em sistemas de preços e de regulamentos adequados).

Os desafios do alargamento são, também, desafios da articulação entre o alargamento e o aprofundamento, isto é, desafios globais da construção europeia. A gestão destes problemas e desafios far-se-á, durante bastante tempo, numa Europa a várias velocidades que comporta, dentro de si, países a várias velocidades, sendo que, alguns deles integram, também, regiões a várias velocidades. A gestão destas várias “velocidades”, se já era importante na UE15, torna-se absolutamente crucial numa UE alargada, quer do ponto de vista da realidade europeia, quer do ponto de vista das realidades nacionais.

O presente alargamento “instala” a complexidade e diversidade como características duradouras da “nova” União Europeia.

O alargamento, mesmo abordado numa dimensão parcial mais centrada nos aspectos económicos e sociais, não permite, por isso, não valorizar os aspectos mais estritamente políticos e institucionais, nomeadamente os que se prendem com a identificação daquilo que é governado à escala europeia e daquilo que é governado à escala nacional: o processo de alargamento arrasta, necessariamente, uma clarificação dos problemas de soberania.

A gestão conjunta da diversidade e da complexidade acrescida exige melhorias dos modelos de governância e legitimação políticos de sentido descendente, isto é, dominados pela descentralização e pela construção de soluções de governabilidade apoiadas na proximidade, e de sentido ascendente, isto é, dominados pelo reforço da coordenação de escolhas e decisões. Ambas as melhorias na governabilidade exigem, no entanto, cidadãos, empresas e organizações mais educados, informados e capazes.

10.1.2. As Orientações Estratégicas da Construção Europeia e os Desafios do Processo de Alargamento: as Grandes Linhas Enquadradoras

As recomendações no terreno das políticas públicas que emergem das grandes conclusões do presente estudo, e que são apresentadas de forma sistematizada neste capítulo, foram elaboradas num quadro que privilegiou deliberadamente a articulação entre os processos de aprofundamento e alargamento, por um lado, e entre as políticas públicas de base nacional e de base comunitária, por outro lado.

O alargamento articula-se, estreitamente, como vimos, com o aprofundamento da União Europeia colocando problemas, desafios e oportunidades de natureza global e estratégica no seio dos quais ganham forma e dimensão os “choques” específicos sobre cada país em particular. Estes problemas, desafios e oportunidades, para além da respectiva caracterização que emerge da “racionalidade” económica, social e política presente no processo de alargamento (cf. análise das motivações no capítulo relativo às conclusões), têm recebido uma crescente atenção por parte das autoridades comunitárias que se reflecte, muito particularmente, nas posições e propostas assumidas pela Comissão Europeia em quase todas as áreas de intervenção da sua responsabilidade.

A sistematização dessas grandes orientações estratégicas produzidas pela Comissão Europeia, em articulação, nomeadamente, com o Conselho, em matéria de incorporação do processo de alargamento na construção europeia, constitui, deste modo, naturalmente, o nosso ponto de partida para o desenvolvimento das recomendações.

*“The gap with the EU average is still wide and in spite of experiencing higher growth rates than EU countries over the past few years **the progress in catching-up with the EU in income levels has been limited in most acceding countries.** Catching-up in income levels is a long-term process, but the challenge is to speed up the narrowing of the productivity gap and the gap in employment rates between the acceding countries and the EU Member States. (...) **The Lisbon strategic goal of “becoming the most competitive and dynamic economy” remains unchanged in an enlarged Union.** Yet the Lisbon targets are likely to be more difficult to achieve, simply because in most cases the average EU starting base is statistically lowered by the fact that most acceding countries are less well placed vis-à-vis the Lisbon targets than the existing Member States. It should also be recognised, though, that at least in some areas a number of acceding countries are already equally or even better placed than (some) present Member States. (...) **The acceding countries** have, in particular relative to their income levels, achieved high levels of educational attainment. However, they **lag substantially behind present Member States in regard of the transition to a knowledge-based economy as reflected by lower investment in R&D.** In regard of education, the lack of high skilled labour could indicate potential long-term difficulties in the light of the Lisbon agenda”.*

in “Key structural challenges in the acceding countries: The integration of the acceding countries into the Community’s economic policy co-ordination processes”,
Economic Policy Committee (EPC), European Economy, Occasional Papers nº4,
Julho 2003

*“Enlargement will contribute to new economic dynamism with mutually reinforcing effects. (...) With income levels of less than half of those of the EU-15 on average, the main challenges for the acceding countries are to secure real convergence in the long-run, whilst at the same time achieving nominal convergence in the short to medium-term. (...) **The structural challenges faced by the new Member States do not differ fundamentally from those of the present ones, even if some challenges are more demanding.** The existing economic policy strategy would thus appear to be broadly appropriate. The scale of the challenges faced by these countries makes it crucial to find an appropriate balance between different policy requirements. For instance, in view of the still incomplete structural shift to a modern service oriented market economy, most acceding countries need to pursue policies favouring real convergence”.*

in “Commission Recommendation on the 2004 update of the Broad Guidelines of the Economic Policies of the Member States and the Community (for the 2003-2005 period)”,
COM (2004) 238,
Abril 2004

“The accession of ten more countries also adds a dimension of complexity and heterogeneity that was not present in the previous round. At that time, enlargement increased the number of members by one third, whereas now the EU faces a cumulative doubling of its membership.

*Because of the gap in income, **convergence** between the new Member States and the current EU members is more than ever the key to successful enlargement. Neither theory nor the experience of earlier enlargement convincingly supports a hypothesis of automatic convergence. Convergence occurs only in the presence of certain key growth factors and supporting policies. (...) On the one hand the new Member States have relatively high levels of human capital. On the other hand, they have a legacy of old industrial investment, environmental damage and poor public administration to remedy.*

The new Member States are not only poorer; they are also structurally different.** Against this background, it may be assumed that their economic priorities can differ, not only from those in the EU15, but also among themselves. **This poses a double challenge** with respect to EU wide macroeconomic policy: first, **how to ensure the necessary degree of fiscal discipline** and co-ordination in a grouping of 25 countries with quite diverse macroeconomic and structural characteristics; and, second, **how eventually to conduct a single monetary policy in a euro area with increased economic heterogeneity”.

in “AN AGENDA FOR A GROWING EUROPE, Making the EU Economic System Deliver”,
Report of an Independent High-Level Study Group established on
the initiative of the President of the European Commission,
Julho 2003

*“The recent lacklustre economic performance confirms the need for our ambitious Lisbon agenda for economic, social and environmental renewal. These reforms must be vigorously pursued, so that their contribution to raising Europe’s growth potential can now be felt. **Reform at a national and European level is essential, but not enough on its own to consolidate progress. It must be backed by action now to rekindle investment.** This action should reinforce the Union’s capacity to grow and contribute to setting it on a sustainable path.*

*(...) The European Council last October therefore called on Member States to maintain **sound macroeconomic policies**, accelerate **structural reforms** and promote **investment in networks and knowledge**. It highlighted the importance of speeding up the roll out of European transport, energy and electronic communication networks and of increasing investment in human capital. These are crucial steps to boost growth, better integrate an enlarged Europe and improve the productivity and competitiveness of European businesses on global markets.*

*(...) This Initiative seeks to mobilise investment in areas that will reinforce ongoing structural reforms, stimulate growth and create jobs. Energy and transport links are needed to bind together an enlarged internal market and to promote greater geographical and social cohesion. Broadband communications can provide a physical backbone for bringing the knowledge economy to every part of the Union. **Boosting our ability to generate and use knowledge – be it through science, skills or people – is the key to ensuring that European businesses can continue to innovate and compete and that our citizens can participate more fully in society”.***

*in “A European Initiative for Growth,
Investing in Networks and Knowledge for Growth and Jobs”,
Communication from the Commission, COM(2003), 690 final,
Novembro 2003*

*“The **enlargement** of the Union to 25 Member States, and subsequently to 27 or more, **will present an unprecedented challenge for the competitiveness and internal cohesion of the Union** ..., enlargement will lead to the widening of the economic development gap, a geographical shift in the problem of disparities towards the east and a more difficult employment situation: socioeconomic disparities will double and the average GDP of the Union will decrease by 12.5%.*

At the same time, the whole of the Union faces challenges arising from a likely acceleration in economic restructuring as a result of globalisation, trade opening, the technological revolution, the development of the knowledge economy and society, an ageing population and a growth in immigration.

(...) Cohesion policy is also necessary in a situation where other Community policies have important benefits combined with limited but localised costs. Cohesion policy helps to spread the benefits. By anticipating change and facilitating adaptation cohesion policy can help to limit the negative impacts.

*For this reason, Cohesion policy in all its dimensions must be seen as an integral part of the Lisbon strategy, even if today, as the Commission pointed out in the financial perspective, the policy design underlying Lisbon needs to be completed and updated. In other words, **cohesion policy needs to incorporate the Lisbon and Gothenburg objectives and to become a key vehicle for their realisation via the national and regional development programmes**”.*

*in “A new partnership for cohesion, convergence competitiveness cooperation”,
Comissão Europeia, Terceiro Relatório sobre a Coesão Económica e Social,
Fevereiro 2004*

“The share of the services sector in EU output has increased from 52% in 1970 to 71% in 2001, while that of manufacturing has decreased from 30% to 18% in the same period. As a result of this “tertiarisation”, policy makers’ attention has not maintained a sufficiently strong focus on manufacturing, comforted by the widespread, but erroneous, assumption that in the knowledge economy and the information and service societies manufacturing industry no longer plays a key role.

(...) Although industry in the future Member States is broadly ready to compete in an enlarged EU, deeper integration will inevitably entail some localised problems. Further restructuring will be necessary, particularly in the steel sector where over-capacity problems remain. In other traditional sectors, large firms that have not yet been privatised are finding it difficult to deal with increased competition. Furthermore, in a number of areas or sectors, the cost of complying with the Community ‘acquis’, especially environment legislation, may in the short term have negative implications for the cost structure of businesses, although transition periods should help alleviate this problem and candidate countries will more easily access sustainable technologies from current Member States.

Entrepreneurship and SMEs have developed slowly in the candidate countries. Amongst the causes of this situation are the lack of managerial, organisational and technological know-how, difficult access to finance, insufficient supporting institutions and difficulties to integrate in production networks. In some countries, the business environment still makes life too difficult for smaller businesses. Support in particular to SMEs in meeting the challenges of contemporary societal and environmental demands would be crucial in ensuring that they too can fully benefit from the advantages of a stable, accepted and predictable business environment”.

in “Industrial Policy in an Enlarged Europe”,
Communication from the Commission to the Council, the European Parliament,
the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions,
COM(2002) 714 final,
Dezembro 2002

*“Since March 2000 the Lisbon strategy has provided the Union with an effective governance tool and an appropriate action framework for achieving its goals. The overall progress already made in four years is proof of this. However, despite these initial positive and encouraging results, **there is still much to do to achieve the aims the Union has set itself for 2010.** An analysis of the progress made highlights the relatively positive developments but also the **major problems which need to be tackled urgently.**”*

*(...)The Commission’s analysis identifies **four factors: the need for public finances to be viable, the unsatisfactory contribution of employment and productivity to growth, the disappointing development of the internal market and, finally, the lack of sustainability of growth.***

*“By way of defined common objectives, the **Lisbon strategy should give powerful impetus to the convergence and integration elements underpinning enlargement.** These objectives thus remain perfectly valid and relevant in terms of the Union’s overall development. A further point to emphasise is that the Lisbon strategy can in some ways be seen as an extension of the structural reforms already accomplished by those countries over a period of ten years and more, and as a catalyst for the work still to be done to attain the current standards and performance of the Union.*

*(...) The analysis of the current situation enables a distinction to be made between Member States with relatively **better overall achievements** to date (**Denmark, Luxembourg, the Netherlands, Austria, Sweden and the United Kingdom**) and those that — according to the latest data available — are **performing relatively poorly** (**Greece, Spain, Italy and Portugal**). After four years of the Lisbon strategy it is also important to compare **progress of Member States since 1999. Belgium, France and Greece have made rather good progress, while progress in Germany, Luxembourg, Austria and Portugal has been rather disappointing.** The detailed analysis indicates more clearly that **there are still problems in all Member States** and that all of them need to make a greater effort to achieve results.*

*(...) **Competitiveness is a key element of the Lisbon strategy and remains a major source of concern for some Member States and businesses.** (...) Along with services, Europe’s **industrial competitiveness is of cardinal importance for our economy.** Sterner competition from our competitors across the globe, the transition now under way towards the knowledge economy, plus enlargement of the Union through the accession of new countries, once again raise the question as to what place industry occupies in our economy. In this context **the phenomenon of de-industrialisation** — highlighted by the European Council last October — **might be an increasingly acute problem**”.*

*in “Delivering Lisbon Reforms for the Enlarged Union”,
Report from the Commission to the Spring European Council, COM (2004) 29 final/2,
Fevereiro 2004*

*“Over the past decade the process of European economic integration has witnessed considerable institutional success, with the establishment of the Single Market in 1993, the launch of the euro in 1999 and the decision to welcome ten new Member States into the European Union (EU) in 2004. The economic performance of the EU, however, is more varied. While macroeconomic stability has considerably improved and a strong emphasis on cohesion has been preserved, **the EU economic system has failed to deliver a satisfactory growth performance.***

*Europe needs to grow, not only in area but also in dynamism. A more dynamic European Union will help the integration of new Member States and strongly growing new members will contribute to more dynamism. A more dynamic EU will also be a better partner for other European and Mediterranean neighbouring countries, and for the global system. **Faster growth is also paramount for the sustainability of the European model,** which puts a high premium on cohesion. Sustainability is under threat from rapid developments in demography, technology and globalisation, all of which increase the demand for social protection. Fortunately, however, technology and globalisation, like enlargement, also hold the potential for faster growth.*

*(...) **The EU system of economic policies is very complex.** It encompasses not only a large number of instruments, but also a wide array of decision-makers, ranging from local to national and supranational actors, which often share responsibilities for the many instruments. Moreover, these instruments and actors often operate with different time horizons. Coherence – across instruments and objectives, across decision-makers and jurisdictions and over time – is therefore difficult to achieve inside the EU system. At the same time, however, **coherence is absolutely necessary in order to ensure that the system delivers.***

*(...) Enlargement will further increase the heterogeneity of the EU. **The model of governance of the EU was initially conceived for a Community, which was small and homogenous as regards level of economic development. Successive rounds of enlargement,** increasing yet uneven market integration and the growing number of policy domains and instruments **have made the task of governance more and more complex.** Challenges are already apparent in a wide range of policy domains, ranging from regulatory policies to the macroeconomic field. They could trigger a hollowing out of the intermediate layers of governance based on commitment and coordination to the benefit of the two “corner solutions” of delegation and Member States autonomy, unless the EU is able to **achieve significant efficiency gains in making coordination and cooperation work**”.*

*in “AN AGENDA FOR A GROWING EUROPE,
Making the EU Economic System Deliver”,*

Report of an Independent High-Level Study Group
established on the initiative of the President of the European Commission,
Julho 2003

10.1.3. O “Fio Condutor” das Recomendações: Estabilidade Macroeconómica, Coesão Económica e Social e Competitividade

A organização adoptada para a formulação das recomendações de política pública no presente estudo seguiu, assim, um caminho de “encontro” entre os desafios identificados e as respostas, mais explícitas ou implícitas, contidas ou esboçadas na agenda do debate sobre as grandes linhas de (re)orientação estratégica na construção europeia.

A agenda estratégica da construção europeia, que registou uma significativa evolução no período mais recente, mantém, no entanto, como vimos (cf. 10.1.2), uma também significativa oscilação entre “visões de continuidade” (onde o alargamento não obriga a mudar quase nada) e “visões de mudança” (onde o alargamento obriga a considerar alterações relativamente relevantes no plano dos objectivos traçados e das acções desenvolvidas).

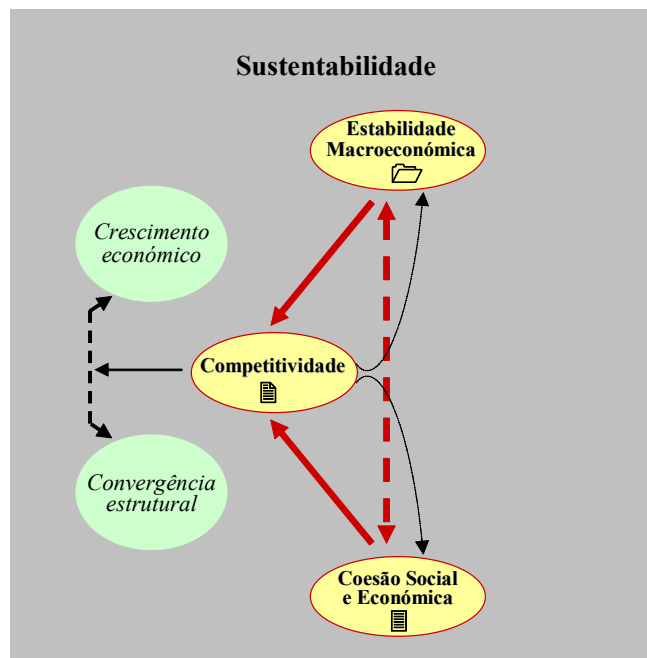
A análise desenvolvida conduziu-nos à selecção de um “tripé” de questões centrais, colocadas pelo alargamento às políticas públicas europeias e nacionais, centrado na articulação entre estabilidade macroeconómica, competitividade e coesão económica e social (cf. Figura 10-1).

A lógica subjacente à adopção deste “tripé” é a de um reconhecimento, ainda mais necessário no quadro do alargamento, quer de um suporte do progresso competitivo da União Europeia na garantia da estabilidade macroeconómica e da coesão (económica, social e territorial), quer da procura de efeitos de retroacção positiva atempada dos ganhos de competitividade sobre a estabilidade (nomeadamente no plano das condições para a consolidação de finanças públicas sustentáveis) e sobre a coesão (nomeadamente no plano das condições para a imprescindível renovação do modelo social europeu).

A lógica subjacente à adopção deste “tripé” é, também, a do reconhecimento que a União Europeia, no seu conjunto, e os países e as regiões que a integram e compõem, enfrentam, no quadro mais geral da globalização, problemas sérios de competitividade (reconhecidos, talvez não em todas as suas dimensões e dificuldades, mas com forte impacto na agenda global da UE), de cuja superação depende quer o relançamento duradouro de um crescimento económico mais sólido (decisivo para o “aprofundamento”), quer a prossecução de uma trajectória efectiva de convergência económica estrutural (decisiva para o processo de “alargamento”).

A lógica subjacente à adopção deste “tripé” é, finalmente, a de que da sua harmoniosa articulação depende, afinal, a possibilidade de alcançar os níveis de sustentabilidade adequados e desejados.

FIGURA 10-1: POLÍTICAS PÚBLICAS E ALARGAMENTO NUMA PERSPECTIVA EUROPEIA
[O “TRIPÉ” DAS QUESTÕES CENTRAIS]



A questão da sustentabilidade tem vindo a ganhar, aliás, uma crescente relevância no processo de concepção, execução e avaliação das políticas públicas, traduzida na adopção de referenciais mais globais, isto é, menos centrados numa problemática limitada às questões ambientais (ainda que em abordagens transversais) e mais ancorados nas relações entre ambiente, economia e sociedade (a cimeira de Gotemburgo, em 2001, constitui um passo importante neste sentido, ligando a protecção do ambiente à sustentabilidade do modelo de desenvolvimento prosseguido).

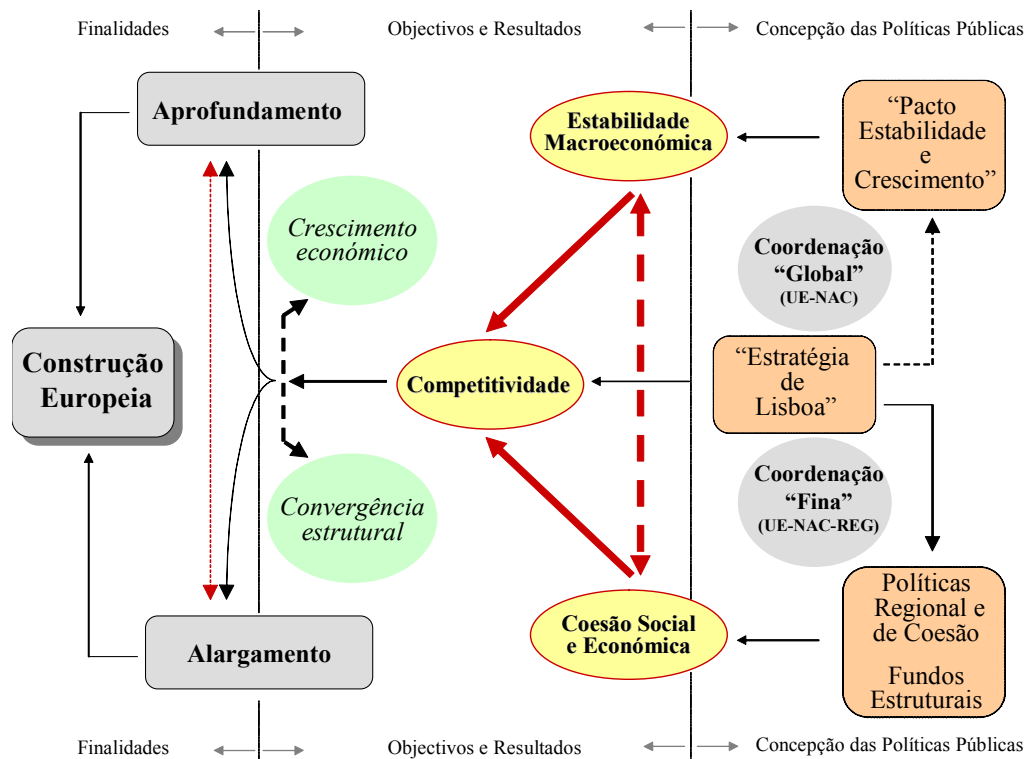
As recentes propostas da Comissão Europeia, no quadro da “iniciativa” ou da “agenda” para o crescimento, vieram, por outro lado, revalorizar a questão da consistência temporal das políticas públicas e dos seus resultados associando a “sustentabilidade” à robustez e à durabilidade dos processos de crescimento económico com reflexos também visíveis nas propostas relativas à reorientação da política de coesão e à gestão dos fundos estruturais no próximo ciclo de programação financeira (2007-2013).

10.2. A AGENDA DAS POLÍTICAS DE BASE COMUNITÁRIA E OS DESAFIOS DO ALARGAMENTO: AS GRANDES QUESTÕES

O alargamento gera novas disparidades e aumenta a diversidade e heterogeneidade no seio da UE, alterando, desse modo, a configuração dos processos de convergência, real e nominal. A chave para a gestão sustentável da articulação entre os processos de alargamento e aprofundamento da União Europeia passará, em grande medida, pela compatibilização entre as imprescindíveis reformas a introduzir nas políticas estruturais de base comunitária e as necessárias adaptações nas políticas de coerência macroeconómica, associadas quer à consolidação da UEM, quer às regras de rigor e disciplina orçamental.

A primeira grande questão que se perfila, neste quadro, na agenda das políticas económicas numa Europa alargada é, assim, a do reforço da coordenação das políticas de base comunitária e destas com as políticas de base nacional, indispensável para catalisar o crescimento económico e viabilizar a convergência estrutural.

FIGURA 10-2: POLÍTICAS PÚBLICAS E ALARGAMENTO – O QUADRO COMUNITÁRIO



10.2.1.A Necessidade de uma Nova Coordenação das Políticas Económicas na Europa Alargada “casando” Estabilidade Macroeconómica e Competitividade

A construção europeia, enquanto resultante e, simultaneamente, factor indutor do processo de globalização das economias e mercados, evoluiu, por imperativos políticos e de competitividade global, para a forma de uma União Europeia, com expressão económica, política e social, suportada por um grande mercado interno, promotor da liberdade progressiva de movimentação de bens, serviços, pessoas e capitais, e, nomeadamente, por um modelo económico caracterizado pela União Económica e Monetária (UEM), pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento (PEC) e pela introdução de uma moeda única embora no quadro de uma relativamente longa fase de transição até atingir dimensões completas de moeda regional e internacional.

A concretização de uma União Económica e Monetária na Europa não deixou de marcar uma importante viragem na própria organização das políticas públicas à escala nacional, representando a primeira grande tentativa de acompanhar o poder dos mercados alargados com instrumentos de política económica (monetária e cambial, neste caso), também eles reforçados no seu poder de intervenção, ainda que à custa de algum sacrifício de soberania nacional.

As condições de definição e condução da política económica nos países da União Europeia tendem, com efeito, a sofrer alterações substanciais na medida em que a União Económica e Monetária na Europa consagra uma coexistência específica, complexa e difícil entre políticas de base europeia (política monetária e cambial), políticas de base nacional, sujeitas a regras estritas (política orçamental) ou a mecanismos de harmonização ou concorrência (política fiscal), e políticas nacionais dotadas de maior autonomia. A União Económica e Monetária na Europa contribui, também, para a aceleração da institucionalização completa do mercado interno europeu.

Os ajustamentos face a choques assimétricos passam a recair, com o desaparecimento do mecanismo de ajustamento das taxas de câmbio, sobre variáveis reais como a produtividade e o emprego, tendendo o mercado de trabalho a surgir como principal espaço de ajustamento, sobretudo nas economias dotadas de menor grau de inovação, flexibilidade e competitividade. Os mercados de trabalho mantêm, no entanto, uma forte dimensão nacional, atendendo a uma ainda reduzida mobilidade dos trabalhadores europeus entre os diferentes Estados-Membros.

A consumação do processo de alargamento da União Europeia produz-se numa conjuntura longa de crescimento económico bastante diminuído, onde aos problemas da **“Europa Monetária”** (sempre ambivalentes como o revelam, com clareza, as tendências de oscilação, por ciclos, do valor do euro face ao dólar e às restantes moedas de referência nas transacções mundiais, que, desafiando a condução da política monetária comum pelo Banco Central Europeu, não deixam de funcionar, em caso de desvalorização, como mecanismo protector dos agentes económicos europeus menos competitivos e, em caso de valorização, como factor de menorização da capacidade competitiva das suas grandes bases exportadoras, ainda que podendo contribuir para alguma desinflação importada) se têm somado os problemas da **“Europa Social”** (como o desemprego, a exclusão social, a pobreza, o envelhecimento da população, a crise do Estado-Providência Europeu, entre outros), dificultando a prossecução de reformas estruturais.

A UEM e a globalização trazem novos e importantes desafios para o espaço da União Europeia, quer para as empresas (concorrência acrescida e globalizada, integração crescente dos mercados, das instituições e dos grupos, dimensão, agressividade e inovação constante, exigências acrescidas de qualidade e de adaptação aos gostos dos clientes, moeda comum com sistemas de preços e custos diferenciados), quer para as políticas públicas (complexidade acrescida, articulação entre políticas nacionais e comunitárias, necessidade de desenvolver novas formas de supervisão e regulação dos mercados, reformas estruturais incontornáveis nos domínios da saúde, educação, protecção social e fiscalidade e concorrência, entre outros).

As conclusões do presente estudo fundamentam a necessidade, na Europa alargada, não só de uma nova coordenação das políticas económicas, simultaneamente mais “equilibrada”, isto é menos hierarquizada e descendente, e mais “precoc”, isto é desenvolvida desde o momento da concepção, nomeadamente no que respeita à articulação entre a prossecução dos objectivos financeiros e os objectivos estruturais, como de uma muito mais estreita articulação entre as políticas dirigidas à estabilidade macroeconómica e as políticas dirigidas à competitividade, isto é, entre as iniciativas associadas à melhoria do quadro de execução do “Pacto de Estabilidade e Crescimento” e as iniciativas associadas ao desenvolvimento da “Estratégia de Lisboa” (veja-se Figura 10-2).

A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, na reorientação da agenda das políticas europeias de estabilidade, crescimento e competitividade, repercute-se, nomeadamente, nos seguintes objectivos:

- Encorajar o empreendedorismo e a **iniciativa empresarial** e promover a “**economia baseada no conhecimento**” numa lógica abrangente e realista susceptível de reforçar o papel das **PME** como fonte de **inovação e emprego**:
 - Reforçando as medidas tendentes a criar ambientes mais favoráveis ao mundo empresarial, a incrementar as competências de gestão, a favorecer o risco e a iniciativa e a eliminar as barreiras administrativas, financeiras e informacionais à entrada das PME na generalidade dos mercados;
 - Estimulando o esforço global, público e privado, em material de I&D, desenvolvimento tecnológico e inovação, combinando prioridades mais selectivas com redes de cooperação mais alargadas (institucional e geograficamente) e garantindo o desempenho, pelas empresas europeias mais inseridas na investigação, de um papel de “charneira” entre os sistemas científicos e tecnológicos e o tecido empresarial de PME, facilitando a transferência e difusão de tecnologia (o realismo das apostas em I&D é decisivo para obter efeitos gerais e transversais de inovação no tecido empresarial);
 - Prosseguindo as iniciativas visando uma utilização intensiva e generalizada das tecnologias de informação e comunicação, pelas empresas, pelas escolas, pelas administrações e pelas famílias, com base em infraestruturas abertas e eficientes sujeitas a formas de regulação capazes de combinar adequadamente preços e serviços concorrenciais e ritmos sustentados de inovação e qualidade.
- Melhorar o funcionamento dos **mercados de trabalho** com base em objectivos de **emprego sustentável** e prosseguir a consolidação do mercado interno europeu com base em reformas que promovam a **eficiência e integração dos mercados de produtos e serviços**:
 - Renovando as políticas activas de emprego com base em lógicas de mais rápida evolução em direcção a níveis mais elevados de utilização de recursos qualificados, criando as condições para a generalização das práticas de “aprendizagem ao longo da vida”, de maior eficiência e flexibilidade interna na organização do trabalho e de melhor compatibilização entre as exigências de segurança e de competitividade, apoiadas em adequadas reformas dos sistemas fiscais e de segurança social;

- Mantendo uma elevada prioridade ao processo de plena concretização do mercado interno europeu, reforçando, no novo quadro gerado pelo alargamento, quer a atenção à garantia de formas equilibradas e rigorosas de concorrência contribuindo para o bem-estar dos consumidores e para a competitividade global da economia europeia, quer a atenção ao desenvolvimento de modelos adequados de regulação das chamadas indústrias de rede e dos serviços de eficiência colectiva.
- Manter políticas macroeconómicas orientadas para a **estabilidade**, mas melhor articuladas com iniciativas de promoção da **competitividade** e do **crescimento económico**, sem abrandar o esforço de consolidação orçamental em direcção a formas de “**finanças sustentáveis**”:
 - Reforçando as formas de enquadramento plurianual das políticas orçamentais e fiscais nacionais, evitando desvios no sentido de orientações pró-cíclicas e melhorando as formas de “policy mix” através de uma mais estreita articulação entre as “grandes orientações da política económica”, definidas pelo Conselho e as grandes orientações da política monetária e cambial prosseguidas pelo Banco Central Europeu;
 - Melhorando a qualidade do investimento público (capital humano, conhecimento, redes eficientes de infraestruturas de eficiência colectiva) em estreita articulação com os objectivos da “Estratégia de Lisboa” e com as novas iniciativas de promoção do crescimento;
 - Procurando sistematicamente formas de sustentabilidade de longo prazo para as finanças públicas garantindo, nomeadamente, trajectórias de redução dos níveis de endividamento público, de reforma dos modelos de financiamento dos sistemas de saúde e segurança social e de adaptação atempada aos novos problemas colocados pelo envelhecimento da população;
 - Travando deliberadamente o desenvolvimento das formas de concorrência fiscal no seio da União Europeia, seja pela via do relançamento de um quadro coerente, realista e concretizável de harmonização fiscal, seja pelo desenvolvimento de novos esforços no terreno da coordenação das iniciativas de reforma dos sistemas fiscais que ganhariam em ser orientadas mais para o terreno da eficiência do que para o terreno da mera redução global da carga.

10.2.2. A Necessidade de uma Redefinição e Revalorização da Política de Coesão para responder a Desafios mais exigentes no Plano da Convergência

O alargamento constitui um processo de natureza estratégica e global (económica, social, institucional) com uma forte motivação política, não sendo determinado, neste contexto, pelos ganhos e perdas que a UE possa alcançar no imediato, muito embora a conquista de dimensão económica permita augurar um futuro mais promissor num espaço mais integrado e, portanto, menos vulnerável na disputa com outros blocos económicos.

Os países candidatos representam uma nova experiência de crescimento económico rápido polarizado, em boa medida, pela actividade industrial, muito diferente, no entanto, quer das restantes experiências europeias, quer das experiências asiáticas dos chamados “novos países em industrialização”. A novidade, como as conclusões do estudo apontam com clareza, corresponde ao facto de os países candidatos se caracterizarem por um nível de salários que não tem qualquer comparação, em termos internacionais, com os padrões de qualificação e educação da respectiva população activa.

A experiência de crescimento dos países candidatos, enquanto países de baixos salários e elevadas qualificações, é relevante, quer em termos da economia europeia, quer em termos da economia mundial, materializando um modelo competitivo específico com duradoura janela de oportunidades, consolidada pela concretização do alargamento da União Europeia, nomeadamente em termos de capacidade concorrencial na inserção dos fluxos de comércio e investimento internacional.

O alargamento central e oriental da União Europeia, embora apresente semelhanças com o alargamento a Sul, nos anos oitenta do século XX, quer em termos económicos (competitividade custo dos candidatos), quer em termos políticos (associação da plena adesão à consolidação de processos de transição democrática), comporta, no entanto, diferenças apreciáveis nos desafios políticos e económicos colocados. O presente alargamento parece comportar, com efeito, para os países candidatos, um maior potencial competitivo mas, também, um mais lento e difícil processo de consolidação de uma verdadeira economia de mercado democraticamente regulada.

O alargamento não pode ser encarado como um processo de dominante extensiva (maior mercado, mais população, mais Estados-Membros) não pressionando grandes mudanças na orientação das políticas de base comunitária.

Com efeito, como as conclusões do estudo fundamentam, o alargamento cria ou potencia novas realidades competitivas e aumenta fortemente o nível de disparidade e diversidade no seio da União Europeia, pressionando, em nosso entender, a necessidade de mudanças significativas das políticas de base comunitária mais directamente envolvidas na prossecução dos objectivos de convergência e de coesão económica, social e territorial tornados mais difíceis, complexos e exigentes pelo processo de alargamento.

A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, na reorientação da agenda das políticas europeias de coesão e convergência repercute-se, nomeadamente, nos seguintes aspectos:

- **A coesão económica, social e territorial deve ganhar peso nas grandes prioridades da União Europeia alargada**, não à custa dos outros grandes objectivos ou desígnios, mas através de uma maior articulação e coordenação com cada um deles:
 - Obtendo uma muito maior integração dos aspectos da coesão nos desenvolvimentos da “Estratégia de Lisboa” e, sobretudo, conseguindo uma muito maior interpenetração dos objectivos específicos de competitividade e crescimento, que caracterizam a “Estratégia de Lisboa”, na configuração dos objectivos e da afectação de recursos do próximo ciclo de programação financeira da UE (2007-2013). Esta articulação, se pode contribuir para conferir maior dinamismo à promoção, na Europa alargada, de uma “economia baseada no conhecimento”, será ainda mais importante para garantir, com base nas motivações da coesão, que a “Estratégia de Lisboa” não conheça uma espécie de deriva elitista, deixando “à sua porta” uma parte substancial das PME e das regiões europeias;
 - Adaptando os objectivos e a natureza das acções enquadradas na motivação da coesão aos impactos do alargamento através, nomeadamente, da viabilização de exercícios de limitação dos choques específicos do alargamento, da condução de experiências de maior intensidade redistributiva dirigidas às áreas pior posicionadas no balanço das disparidades e, sobretudo, da “fuga” a uma formulação dos programas e políticas com base num corte simplista entre os “blocos” UE15 e ACO10, isto é, valorizando as diferenças de desenvolvimento existentes, quer nos actuais Estados-Membros, quer nos países candidatos;

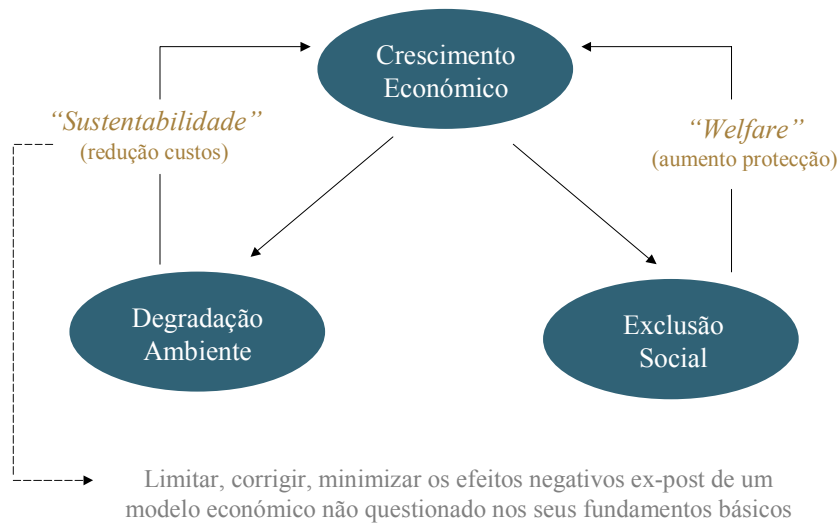
- Garantindo o desenvolvimento de esforços continuados num horizonte de longo prazo para fazer face ao aumento das disparidade de rendimento, produtividade e bem-estar no seio da Europa alargada.
- A **convergência económica**, nas novas condições da Europa alargada, deve ser prosseguida, não com base em modelos genéricos de “catching-up” alimentados por operações de redistribuição, mas através de **estratégias diferenciadas de competitividade regional** susceptíveis da alavancar a criação de riqueza:
 - Reforçando a atenção dirigida à concepção e execução de estratégias diferenciadas de competitividade regional capazes de corrigir os desequilíbrios mais relevantes nas combinações de factores e determinantes da competitividade (nomeadamente em matéria de competências, mobilização do conhecimento, infraestruturas colectivas avançadas, mobilidade e redes de governância e instituições) e, desse modo, reduzir as disparidades em matéria de produtividade, emprego, salários e remunerações dos restantes factores produtivos;
 - Criando um quadro mais global e estrutural para o referencial da convergência, articulando mais estreitamente os conceitos de convergência real e nominal (importa considerar, nomeadamente, que a avaliação das disparidades, em matéria de nível de vida, através de paridades de poder de compra, conduz à sua subestimação e pressupõe uma imobilidade relativamente contraditória com os grandes objectivos da União), que permita desenhar programas e políticas de convergência indutores de trajectórias de progresso mais equilibradas quer no plano das condições de produção e de consumo, quer no plano das condições de produção de bens e serviços transaccionáveis e não transaccionáveis;
 - Valorizando as ligações qualitativas entre competitividade, emprego e crescimento enquanto factor chave de uma melhor articulação entre as políticas de coesão e promoção do desenvolvimento regional, por um lado, e as políticas, mais globais, dirigidas à competitividade e ao crescimento económico, por outro lado, admitindo, ao menos parcialmente, que o desafio enfrentado pela Europa alargada não é, apenas o do relançamento do crescimento, mas, também, o da renovação das suas bases qualitativas e o da criação de novas condições de sustentabilidade.

10.2.3. A Necessidade de uma Visão Estratégica e Global da Sustentabilidade

O conceito de sustentabilidade, enquanto guia para a acção no campo das políticas públicas, tem vindo, neste quadro, a ganhar, para além de uma maior espessura, combinando factores e determinantes habitualmente separados ou opostos, um conjunto de novas dimensões relativas quer à configuração do ritmo dos ciclos de crescimento, quer à qualidade dos modelos de desenvolvimento económico prosseguidos.

A sustentabilidade não deve remeter, neste quadro, para a simples moderação dos efeitos e dos impactos conhecidos, resultantes da preservação de modelos económicos com consequências negativas de longo prazo sobre a natureza, o clima e as pessoas, agindo através de ajustamentos parciais impostos por respostas reactivas a situações de crise, escassez ou necessidade, numa abordagem de curto prazo (cf. Figura 10-3).

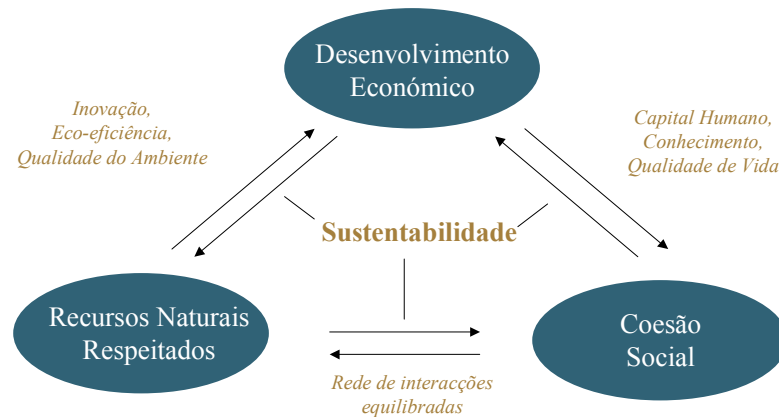
FIGURA 10-3: A “SUSTENTABILIDADE” COMO VISÃO PARCIAL DE CURTO PRAZO



A sustentabilidade deve, antes, remeter para a concretização das mudanças necessárias nos modelos económicos e sociais vigentes para poder controlar e gerir os efeitos e impactos de longo prazo na natureza, no clima e nas pessoas, agindo através de reformas estruturais nos mercados, nas instituições e nos Estados, em processos pró-activos de mobilização da inteligência, para prevenir as situações de escassez ou crise, ou de utilização eficiente da ciência e da tecnologia, para enfrentar a crescente exigência da procura expressa com base nas necessidades humanas e sociais, numa abordagem estratégica (cf. Figura 10-4).

FIGURA 10-4: A SUSTENTABILIDADE COMO VISÃO ESTRATÉGICA GLOBAL

Sustentabilidade no centro do “motor” do progresso humano e social, suportada, mas não dirigida, pela competitividade das economias, cuja qualidade é muito mais importante que o seu ritmo quantitativo



Sustentabilidade como equidade inter e intra-geracional
“Governar para os nossos netos”

A sustentabilidade, como abordagem global e estratégica, comporta, nomeadamente, os seguintes terrenos de acção ou intervenção:

- Preservação do núcleo-duro dos recursos das economias e das sociedades, isto é, os recursos naturais, físicos, patrimoniais, humanos (saúde, educação, conhecimento) e sociais (instituições, redes);
- Melhoria da utilização da tecnologia e da qualidade das organizações para poder responder mais adequadamente às exigentes necessidades colocadas pelas dinâmicas populacionais e tendências demográficas (crescimento, concentração, envelhecimento);
- Adopção de uma lógica efectiva e sistemática de custo-benefício, apoiada em formas de cálculo económico de longo prazo, nas decisões envolvendo as questões relativas à energia, ao ambiente e à protecção social, como forma de encontrar modelos de harmonização e compatibilização da “competitividade” com a “solidariedade”;
- Concepção e desenho de novas políticas para gerir as externalidades, positivas e negativas, mais relevantes melhorando a interacção entre “mercado” e “democracia” num sentido de promoção das formas de eficiência colectiva.

10.3. AGENDA DAS POLÍTICAS DE BASE NACIONAL E OS DESAFIOS DO ALARGAMENTO EM PORTUGAL: AS GRANDES RECOMENDAÇÕES

A concretização do alargamento da União Europeia veio encontrar a economia portuguesa numa situação difícil de encruzilhada, quer ao nível da consolidação do seu processo de convergência nominal e estrutural no seio da UE, quer ao nível do ajustamento do seu modelo competitivo.

A dimensão e complexidade dos desafios competitivos que lhe são colocados, seja pela globalização das economias, pela densificação e complexificação das cadeias de valor das actividades económicas, pela mutação tecnológica e organizacional e pela liberalização do comércio internacional sob a égide da OMC, seja pelos impactos específico da própria dinâmica dos processos de aprofundamento e alargamento na construção europeia, analisados detalhadamente no presente estudo, não devem ser, portanto, subestimados.

A sistematização dos estudos desenvolvidos acerca dos impactos globais e específicos do alargamento por país, bem como os resultados particulares do presente estudo, permitem concluir que, se Portugal parece constituir um dos países mais ameaçados, no seio da UE15, pelo alargamento, não obstante os países candidatos representarem, também, oportunidades de negócio para as empresas portuguesas, por um lado, uma parte relevante dos efeitos do alargamento já se tem vindo a produzir, nos anos mais recentes, nomeadamente, em termos dos fluxos intra-comunitários de bens, serviços, pessoas e capitais, por outro lado.

O alargamento representa, com efeito, para a economia portuguesa, em função da sua estrutura de especialização e dos factores competitivos prevalecentes no seu tecido empresarial, o desenvolvimento de uma espécie de “tenaz” concorrencial, com os países da Europa Central (República Checa, Hungria e Eslováquia) a exercerem uma maior pressão concorrencial nas actividades mais intensivas em tecnologia e conhecimento e mais baseadas em factores competitivos não custo, por um lado, e a Eslováquia e, sobretudo, os países do Mar Negro (Roménia e Bulgária) a exercerem uma maior pressão concorrencial nas actividades mais intensivas em trabalho e mais baseadas em factores de competitividade centrados no custo, por outro lado.

O que está, por isso, em causa é uma concorrência acrescida e alargada, a todos os níveis, em praticamente todos os sectores de especialização relevantes da economia portuguesa, embora com diferentes *challengers* nacionais envolvidos.

O estudo desenvolvido sobre o impacto na economia portuguesa do alargamento da União Europeia aponta, de modo cumulativo, para a possibilidade de agravamento das suas fragilidades competitivas, bem como da sua periferização, na ausência de respostas substanciais ao progressivo esgotamento do modelo competitivo, excessivamente alicerçado em dinâmicas extensivas e factores demasiado básicos e genéricos, evidenciado não só pelo quadro comparativo da UE15, como, também, pelos ACO mais desenvolvidos.

Os cenários de maior verosimilhança, que o estudo fundamenta, não deixam grande margem de dúvida sobre o elevado grau de dificuldade e de exigência dos desafios colocados à economia portuguesa pelo alargamento da UE, suscitando, por isso, a necessidade de uma reflexão não convencional sobre a concepção e formulação das estratégias e políticas mais adequadas para enfrentar os desafios competitivos que se colocam aos portugueses, às empresas portuguesas e ao Estado Português, num horizonte de curto e médio prazo.

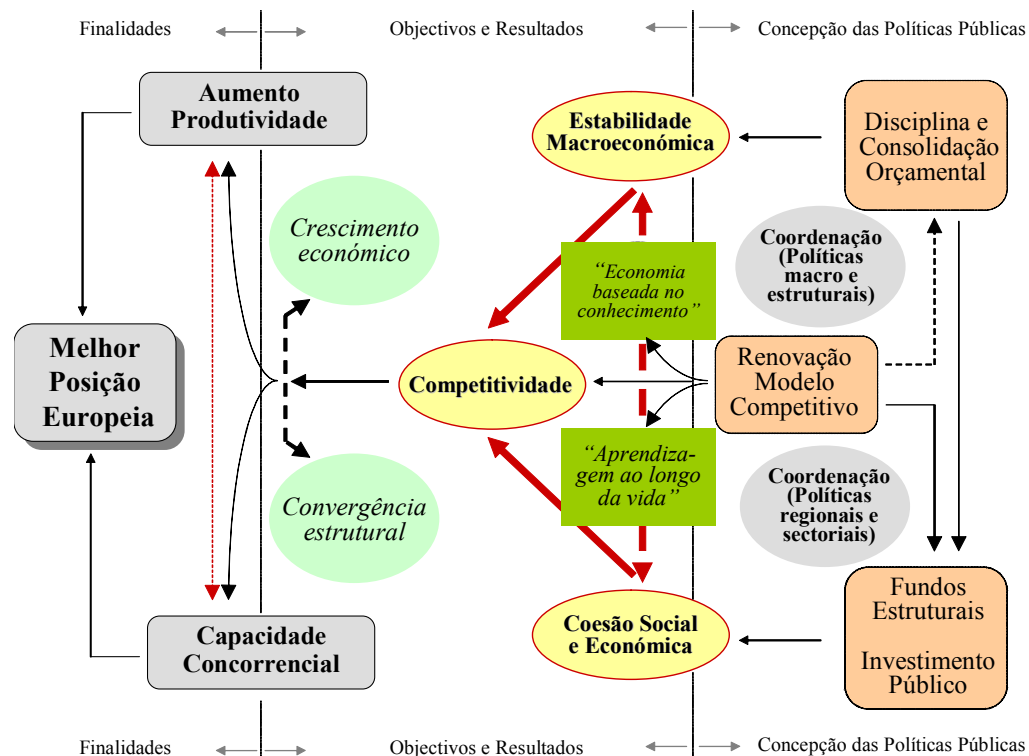
A agenda das políticas públicas em Portugal não pode deixar de contemplar, no horizonte da conclusão do actual ciclo de programação financeira dos fundos estruturais (2006) e de execução do próximo (2007-2013), um conjunto de iniciativas e acções, coerentes, concentradas e selectivas, que permitam realizar as reformas e os ajustamentos estruturais necessários para uma renovação muito profunda do modelo competitivo da economia portuguesa abrangendo, não só a qualificação, inovação e diferenciação nas actividades tradicionais de especialização, como a entrada em novas actividades mais intensivas em tecnologias avançadas, pessoas qualificadas, conhecimento e investigação.

A passagem de um modelo competitivo predominantemente extensivo, caracterizado pela produção indiferenciada, utilizando recursos genéricos pouco qualificados em dinâmicas de oferta, com fraco poder de venda e reduzidas, em muitos casos, a formas de subcontratação dependente com reduzida incorporação de valor acrescentado, para um novo modelo competitivo predominantemente intensivo, caracterizado pela produção qualificada e diferenciada, utilizando recursos mais avançados e específicos em dinâmicas de resposta a procuras globais (internacionais e domésticas) crescentemente sofisticadas, com capacidades de venda acrescidas, exprime a dimensão da tarefa a cumprir para enfrentar com sucesso os desafios colocados à economia portuguesa pela articulação entre aprofundamento e alargamento na Europa alargada.

Os grandes desafios colocados pela articulação entre o alargamento e o aprofundamento à economia portuguesa são particularmente expressivos na medida em que, sendo uma economia situada no coração do segundo processo (membro da zona euro sujeito à disciplina do Pacto de Estabilidade e Crescimento), não deixa de ser, como vimos, uma das economias da UE15 potencialmente mais atingidas, no seu nível de emprego e crescimento, pelo forte aumento da pressão concorrencial dos países candidatos na disputa dos fluxos de comércio e investimento internacional, em função do seu nível de desenvolvimento e do seu modelo competitivo (mais próximo, no contexto da UE15, da situação das economias dos novos Estados-Membros).

As políticas públicas se enfrentam, em Portugal, o mesmo “tripé” de objectivos centrais que foram identificados para o quadro europeu, necessitam, no entanto, de ser fortemente focalizadas de forma a contribuírem com eficácia para os ajustamentos estruturais indutores dos aumentos de produtividade e dos ganhos de capacidade concorrencial para melhorar significativamente o seu posicionamento internacional, indispensável para superar os “choques” negativos e aproveitar as oportunidades do alargamento.

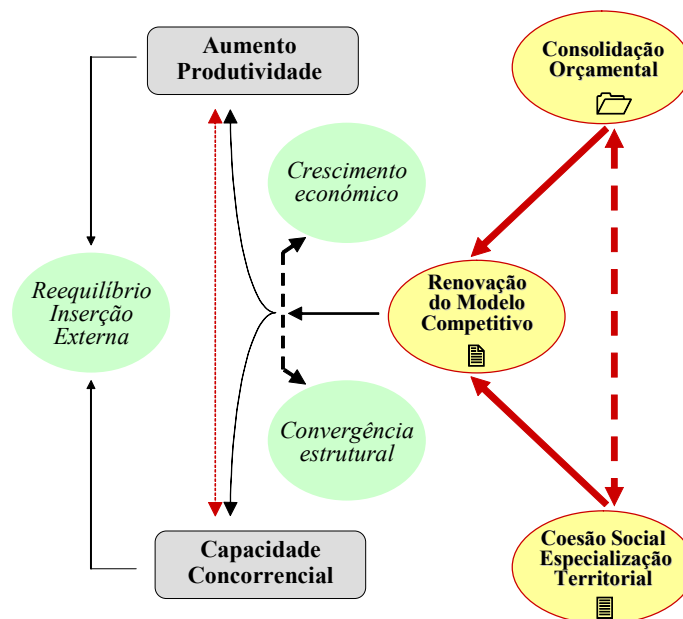
FIGURA 10-5: POLÍTICAS PÚBLICAS E ALARGAMENTO – O QUADRO NACIONAL



A grande questão que se perfila, neste quadro, na agenda portuguesa das políticas económicas numa Europa alargada é, assim, a do reforço da coordenação das políticas macroeconómicas e estruturais, por um lado, e das políticas regionais e sectoriais, por outro lado, por forma da prosseguir rigorosamente os esforços de consolidação orçamental e de melhoria da eficácia e selectividade da gestão dos fundos estruturais e do investimento público sob o comando estratégico de uma plena e realista inserção na “Estratégia de Lisboa”, isto é, de uma profunda renovação do modelo competitivo da economia portuguesa (cf. Figura 10-5).

O “tripé” das questões centrais colocadas, pelo alargamento da União Europeia, às políticas públicas em Portugal, se segue, neste quadro, as grandes linhas identificadas para as políticas de base comunitária, não pode deixar de ser especificado e focalizado, como já foi referido atrás, na medida em que os desafios específicos identificados pelo estudo necessitam, também, de respostas particulares. Com efeito, a consolidação orçamental surge em Portugal como uma condição necessária da estabilidade macroeconómica, tal como a especialização territorial, isto é, a “montagem” de dinâmicas diversificadas de descentralização e “clusterização” de base regional surge como uma condição necessária para a obtenção de níveis mais avançados de coesão económica e social.

FIGURA 10-6: POLÍTICAS PÚBLICAS E ALARGAMENTO NUMA PERSPECTIVA NACIONAL
[O “TRIPÉ” DAS QUESTÕES CENTRAIS]



O mero estímulo à melhoria da competitividade e ao relançamento do crescimento não se revelaria, em Portugal, dadas a vulnerabilidade da sua situação e a dimensão dos “choques” identificados pelo estudo, suficiente sendo absolutamente indispensável concentrar duradouramente esforços e recursos numa profunda renovação dos factores competitivos e do próprio modelo de crescimento da economia portuguesa visando um reequilíbrio muito importante da sua inserção externa suportado pela produtividade e pela capacidade concorrencial em mercados globalizados (cf. Figura 10-6).

As recomendações de política pública formuladas seguem, deste modo, o esforço de focalização e especificação enunciado, num quadro mais geral de valorização da sintonização e complementaridade entre as políticas económicas e as estratégias empresariais.

10.3.1. A Necessidade de prosseguir e aprofundar a Consolidação Orçamental para gerar um Quadro Macroeconómico Favorável aos Ajustamentos Estruturais

A política económica de regulação macroeconómica deve poder assegurar, num horizonte de médio prazo, um quadro macroeconómico estável, alicerçado na disciplina das contas públicas e em inflação e taxas de juro baixas e estáveis, facilitando, desse modo, a realização de investimentos de médio e longo prazo, valorizadores da promoção de factores dinâmicos e avançados de competitividade. A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, na orientação deste esforço global de prosseguimento da consolidação orçamental e de reformas estruturais nos mercados de bens e serviços, repercute-se, nomeadamente, nos seguintes aspectos:

- O esforço de **consolidação orçamental**, apesar da urgência da mobilização de recursos públicos e privados para melhoria da posição competitiva da economia portuguesa, não deve ser abrandado, sendo decisivo **continuar e aprofundar** qualitativamente quer o controlo da despesa pública, quer a reforma da fiscalidade, garantindo a sustentabilidade das finanças públicas. No quadro da resposta aos desafios específicos do alargamento, importa:
 - Utilizar uma organização plurianual da política orçamental para viabilizar, com flexibilidade controlada, formas selectivas e estruturantes de investimento público em infraestruturas avançadas de suporte às actividades económicas, privilegiando uma lógica de eficácia associada a uma utilização generalizada, em detrimento da lógica, até aqui predominante, de simples acumulação de capital físico;

- Utilizar a política fiscal como instrumento selectivo de estímulo à criação de riqueza, premiando os investimentos privados na renovação do potencial competitivo das empresas, nomeadamente, na inovação e diferenciação dos seus processos e produtos, na qualificação contínua dos seus recursos humanos e na internacionalização progressiva das suas operações;
- Materializar uma aposta clara, através da articulação entre investimento público e privado, num novo tipo de abordagem da eficiência colectiva, crescentemente associada a uma partilha de responsabilidades entre os sectores privado e público, no sentido da cooperação e convergência de esforços.
- A promoção da **concorrência nos mercados de bens e serviços** num quadro de formas de regulamentação e regulação eficientes, que permitam, não só superar falhas de mercado e abusos de posição dominante, como criar condições de efectiva equidade no acesso aos mercados e às actividades empresariais, no respeito pelos direitos dos consumidores e dos trabalhadores e pela preservação do ambiente. No quadro da resposta aos desafios específicos do alargamento, onde a atractividade das economias depende, acrescidamente, da eficiência e transparência dos respectivos mercados, importa:
 - Assegurar as condições para a afirmação da economia portuguesa como uma economia de mercado dinâmica e eficiente, isto é, onde seja fácil investir, trabalhar e exportar, dotando a organização da política de concorrência de maior eficácia e capacidade de actuação, numa adaptação mais rápida a exigências crescentes, eliminando as regras e as práticas de uma regulamentação administrativa excessiva e ineficaz e procurando garantir uma concorrência efectiva e leal susceptível de apoiar as empresas portuguesas a enfrentar novas pressões competitivas numa coexistência equilibrada e profícua dos diferentes segmentos empresariais (micro, pequenas, médias e grandes empresas);
 - Assegurar uma intervenção activa na elaboração e execução das políticas de concorrência no quadro da União Europeia acompanhando com especial atenção a monitorização dos auxílios de Estado, dentro ou fora do quadro da gestão dos fundos estruturais, por forma a garantir um quadro não distorcido de concorrência no seio da Europa alargada, nomeadamente no que respeita aos processos de (re)localização associados ao investimento estrangeiro e aos processos de internacionalização empresarial, no seio da União ou fora dela.

10.3.2. A Necessidade de uma Profunda Renovação dos Factores Competitivos e do Modelo de Crescimento para superar os “Choques” do Alargamento

Os desafios do desenvolvimento económico português numa Europa alargada têm, como vimos, o seu grande “terreno de batalha” na materialização atempada de uma profunda renovação do modelo competitivo capaz de permitir enfrentar os “choques” do alargamento, identificados no presente estudo, produzindo um balanço global positivo.

O essencial dessa renovação reside na materialização paciente e continuada de um novo posicionamento competitivo da economia portuguesa, apoiado em factores mais sustentáveis e dinâmicos de criação de riqueza e em reformas estruturais que permitam entrar em formas intensivas de crescimento (lógica de criação de valor alavancada por ganhos de eficiência e de produtividade, isto é, “melhor e diferente”), abandonando progressivamente as formas extensivas de crescimento ainda prevalentes (centradas em já não tão baixos custos salariais e não incorporando níveis de educação e formação suficientemente elevados, isto é, “mais do mesmo”).

Os “choques” negativos potenciais do alargamento, embora sejam transmitidos principalmente pelos mecanismos do comércio e investimento intra-europeu, por um lado, e pela reformulação dos instrumentos estruturais europeus de promoção da coesão e da convergência, por outro lado, produzem-se, essencialmente, no nível do emprego e rendimento da população e no ritmo de crescimento da economia portuguesa.

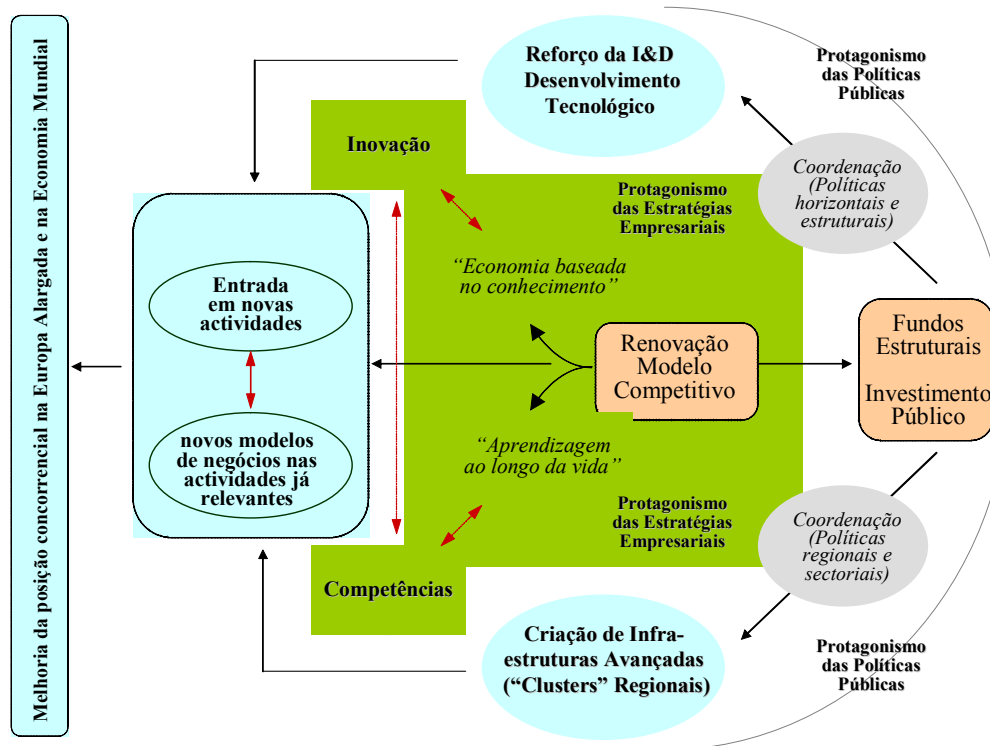
O alargamento comporta, neste terreno, uma combinação específica de **desafios “internos”** e **“externos”** que importa enfrentar de forma global e coerente.

A estratégia global de resposta aos desafios do alargamento (cf. Figura 10-7) passa, neste quadro, pela adopção de medidas, iniciativas e acções articuladas, quer entre as políticas públicas e as estratégias empresariais, quer entre a organização interna da economia e a sua projecção externa na Europa alargada e na economia mundial, de forma a desenvolver:

- Uma estratégia “interna” de **renovação e requalificação competitiva** visando uma melhoria do padrão de especialização da economia portuguesa (entrando em novas actividades e desenvolvendo novos modelos de negócios para as actividades já relevantes), apoiada num esforço efectivo de inovação e criação de competências, susceptível de alimentar a correcção, tão rápida quanto possível, das principais fraquezas e debilidades competitivas identificadas;

- Uma estratégia “externa” de **diferenciação sustentável** visando a obtenção de uma posição concorrencial mais favorável na Europa alargada e na economia mundial, da economia portuguesa no seu conjunto, mas também das suas regiões (com base em especializações diferenciadas de produção e distribuição de bens e serviços), apoiada numa aceleração da internacionalização, susceptível de enfrentar com êxito o balanço de perdas e ganhos de fluxos de comércio e investimento, induzidos pela reorganização do espaço interno europeu, bem como de aproveitar as novas oportunidades criadas nos países candidatos e fora do mercado europeu.

FIGURA 10-7: POLÍTICAS PÚBLICAS E ALARGAMENTO - O QUADRO NACIONAL



As políticas públicas portuguesas têm pela frente, neste quadro, um desafio fundamental quer de coordenação aprofundada, quer de eficiência e eficácia acrescidas, no seu ciclo completo de concepção, execução e avaliação, centrado na articulação entre as políticas horizontais e estruturais, por um lado, e entre as políticas sectoriais e regionais, por outro lado.

10.3.2.1. As Recomendações para enfrentar os Desafios “Internos”

Os grandes desafios “internos”, suscitados pelo alargamento, da renovação do modelo competitivo dizem respeito, como vimos, no essencial, à viabilização e catalisação de um vasto conjunto de ajustamentos de natureza estrutural onde a qualificação, diferenciação, diversificação e inovação da produção de bens e serviços, no quadro de fileiras produtivas e de cadeias de valor mais alargadas e geradoras de maior valor acrescentado, assumem um papel privilegiado.

Os ajustamentos competitivos referidos envolvem, também, necessariamente, uma valorização do empreendedorismo e da iniciativa e cooperação empresarial, estimulando-se o surgimento de novas iniciativas e de novos empresários, uma melhoria das condições de acesso das empresas, das PME em particular, aos resultados da investigação e desenvolvimento e às externalidades positivas geradas pelas infraestruturas de suporte e um relacionamento mais favorável com o ambiente e energia, encarados enquanto factores estratégicos de competitividade.

A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, na orientação deste esforço global de renovação dos modelos competitivos e de crescimento repercute-se, nomeadamente, nos seguintes aspectos:

- Conceber e implementar **políticas horizontais e estruturais** orientadas para a sustentação da base da renovação do modelo competitivo e para a criação de condições infraestruturais melhoradas para o crescimento económico, o que pressupõe um “**melhor Estado**” quer no plano das suas competências internas (reforma da administração pública, agilização da “máquina estatal”, diminuição da burocracia), quer no plano da sua eficácia externa (maior capacidade de resposta às necessidades dos cidadãos e das empresas). No quadro da resposta aos desafios específicos do alargamento, destacam-se as seguintes grandes prioridades nas políticas de natureza estrutural e horizontal:
 - **Fomento da produção sustentada de novas competências**, no quadro mais geral das políticas de educação e formação profissional, garantindo uma progressiva sustentação das necessidades do mercado de trabalho em recursos humanos crescentemente qualificados, dando especial atenção aos níveis IV e VI, isto é, às carreiras profissionais e tecnológicas não baseadas em licenciaturas ou baseadas nos ciclos pós-licenciatura;

- **Intensificação do esforço de I&D e desenvolvimento tecnológico**, no quadro mais geral do reforço da prioridade e dos recursos atribuídos ao conjunto das políticas de conhecimento (I&D, Inovação, Ciência&Tecnologia, Ensino Superior) em articulação com o reforço dos incentivos financeiros e fiscais às empresas que realizem sustentadamente investimentos em factores intangíveis de competitividade, nomeadamente em matéria de **projectos empresariais de I&D**;
- **Fomento da cooperação entre as empresas e os centros de saber** (centros tecnológicos, centros de investigação e Universidades), capaz de acelerar a difusão, transferência e utilização de tecnologias avançadas (incluindo as tecnologias de informação e comunicação, sem descurar as restantes), num quadro realista e adequado à dimensão e potencial do país, procurando gerar uma muito maior integração de conhecimento e resultados de I&D na actividade empresarial corrente;
- **Fomento de uma cultura global de empreendedorismo**, baseada numa maior convivência com os desafios da iniciativa empresarial e do risco dos negócios, facilitando cada vez mais o processo de criação de empresas, o acesso a financiamento de projectos de mérito nos montantes e momentos apropriados (nem mais nem menos, nem cedo nem tarde) fora da lógica das garantias reais, isto é, no quadro de verdadeiras formas de capital de risco e a renovação e sucessão das estruturas de propriedade e gestão das empresas e grupos de base familiar;
- **Reorientação dos instrumentos de apoio ao desenvolvimento da competitividade empresarial**, onde os incentivos financeiros e fiscais devem sofrer uma radical alteração no sentido da sua concentração (muito menor número de projectos apoiados), selectividade (muito maior qualidade, traduzida em compromissos mais realistas e ambiciosos, nomeadamente em matéria de organização, inovação e inserção directa no esforço de venda, dos projectos apoiados) e lógica de funcionamento (substituição da “muleta” ex-ante (opaca e complicada) do subsídio pela partilha “on-going” e “ex-post” (simplificada e transparente) dos riscos e dos benefícios) gerando condições para o surgimento de projectos estruturantes dotados de massa crítica e sustentabilidade suficientes para alterar o padrão de especialização;

- Garantir uma **forte participação das PME no ajustamento competitivo** suscitado pelos “choques” do alargamento que, se exige uma atenção particular ao reforço e diversificação das suas estruturas financeiras (onde a utilização selectiva da política fiscal pode ter um papel ainda não explorado, nomeadamente no que respeita ao autofinanciamento, à capitalização e às operações de fusão, aquisição, integração, MBO e MBI, e o desenvolvimento efectivo do caucionamento mútuo pode propiciar o acesso das PME e microempresas a melhores condições de crédito em prazo e taxas de juro), encontra o seu principal terreno de acção no favorecimento dos investimentos valorizadores de vantagens competitivas associadas à diferenciação, à especialização, à gama e à escala (nomeadamente em formas mais exigentes de internacionalização, comercialização ou inovação);
- Organizar uma resposta rápida e transitória, em articulação com os ajustamentos estruturais de efeitos mais relevantes, mas mais lentos, de **moderação das principais vulnerabilidades**, face aos países candidatos, **em matéria de emprego** (educação, qualificações e custos) e **mercado de trabalho** (desemprego, imigração), promovendo, nomeadamente, um esforço acrescido de formação específica, destinada a trabalhadores qualificados e semi-qualificados, em especial nas actividades de maior vocação exportadora, a quadros intermédios para as indústrias transformadoras e a trabalhadores que, com baixas ou limitadas habilitações, são, no entanto, portadores de competências e qualificações adquiridas através da experiência profissional, por um lado, e um esforço, também acrescido, de melhor e mais completa integração dos imigrantes qualificados no mercado de trabalho, de acordo com as suas habilitações e competências, suprimindo as carências encontradas pelas empresas, por outro lado.

10.3.2.2. *As Recomendações para enfrentar os Desafios “Externos”*

Os grandes desafios “externos”, suscitados pelo alargamento, de uma posição concorrencial melhorada e de uma presença mais directa e activa nos mercados europeu e mundial dizem respeito, como vimos, no essencial, a uma aceleração das iniciativas de internacionalização, no quadro mais geral de reforço dos esforços de comercialização e distribuição, apoiada no recurso a modelos organizacionais mais avançados e a serviços mais intensivos nas áreas de design, engenharia, gestão, estudos de mercado e logística e distribuição, indutores de níveis mais elevados de flexibilidade e produtividade e de uma maior capacidade de conhecer e satisfazer mais rapidamente as necessidades de clientes cada vez mais diversificados, sofisticados e exigentes.

A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, em termos de **comércio internacional** repercute-se, nomeadamente, nas seguintes recomendações:

- Os resultados obtidos com os modelos gravitacionais estimados foram muito explícitos quanto aos **dois grandes desafios do alargamento** para a evolução das exportações portuguesas, isto é, importa ser capaz de **moderar as perdas potenciais no mercado alemão** e **catalisar os ganhos potenciais no mercado espanhol**, para poder sair do alargamento sem perdas substanciais. As prioridades de acção em termos de mercados das exportações portuguesas devem atender, nomeadamente, aos seguintes aspectos:
 - As mudanças exigidas para vencer estes dois desafios parecem passar, no caso alemão, dado o afastamento geográfico, mais pela **consolidação e qualificação do IDE alemão em Portugal**, enquanto factor indutor de comércio (investimento → comércio) e, dada a proximidade geográfica, mais por uma **capacidade reforçada de venda e distribuição em Espanha**, suportada, forçosamente, também, numa maior qualidade e valor acrescentado dos produtos (comércio → investimento).
 - A dimensão do “desafio espanhol” poderá ajudar a despoletar um interesse internacional mais vasto pelos produtos portugueses, susceptível de minorar ou inverter os efeitos de situações potencialmente negativas (França e Reino Unido) ou catalisar os efeitos de situações ligeiramente positivas (Itália, sobretudo, e, também Irlanda e Grécia) em fluxos efectivos superiores. **A capacidade de penetrar no mercado espanhol ditará, na prática, em grande medida, a extensão dos benefícios que a economia portuguesa conseguirá retirar do processo de alargamento da União Europeia.**
- Os resultados obtidos, conciliando a análise dos factores competitivos e dos níveis tecnológicos, indicaram que, regra geral, com o alargamento, as exportações de Portugal para os actuais Estados-Membros perderão competitividade, perda que só parcialmente poderá ser compensada pelas novas oportunidades de exportação para os mercados dos ACO. **O mais que provável esgotamento definitivo, no contexto concorrencial da Europa alargada, do actual modelo competitivo e de especialização da economia portuguesa**, indiciado por aqueles resultados, obriga a considerar que:

- Uma “**evolução na continuidade**”, sem mudanças substanciais no padrão de especialização, seria, para além de incauta, impossível de concretizar, uma vez que a posição competitiva da economia portuguesa no espaço central da União Europeia alargada continuaria a agravar-se (muito embora seja provável que, no curto prazo, seja possível obter novas oportunidades de exportação nos “novos Estados-Membros”), representando uma “fuga para a frente” que importa rejeitar, não só pelos elevados custos sociais que comporta, mas pelas dificuldades estratégicas em que o país seria colocado no processo de construção europeia.
- O lançamento das sementes de uma “**mudança sustentável**” do padrão de especialização parece ser, ao contrário, o caminho difícil, mas necessário, a percorrer, através de apostas diferenciadas para os vários mercados integrados na Europa alargada, susceptíveis de incrementar o valor efectivo das exportações portuguesas e, por conseguinte, a sua competitividade no espaço central da UE, e de preparar a consolidação dos ganhos efectivos nos mercados centrais e orientais, antecipando, pelo desenvolvimento de novos factores competitivos e modelos de negócio, o aumento da pressão concorrencial prevista para a evolução das relações comerciais intra-europeias.
- O desenvolvimento de uma nova abordagem, coerente e integrada, dos desafios do alargamento traduzida numa reorientação das prioridades e das acções das **políticas de promoção do comércio externo** parece ser, neste quadro, indispensável, nomeadamente nas seguintes direcções:
 - **Valorização estratégica sustentada do mercado espanhol** como principal eixo potencial de afirmação das exportações portuguesas no contexto da Europa alargada e **atenção rigorosa à defesa das posições alcançadas no mercado alemão** onde, ao contrário, se parecem concentrar os efeitos potenciais mais desfavoráveis, através, nomeadamente, de iniciativas que minorem, de um modo mais geral, os efeitos de deslocalização das exportações no espaço da UE15.
 - Prossecução de uma **estratégia selectiva de aproximação às oportunidades de exportação para os mercados dos novos Estados-Membros**, nomeadamente em produtos das indústrias têxteis, metálicas (artigos metálicos, mecânica, automóvel e componentes), eléctricas (aparelhos e condutores eléctricos) e de artigos e matérias plásticas.

- Desenvolvimento de iniciativas que garantam um **melhor acompanhamento das potencialidades do alargamento do mercado interno europeu**, nomeadamente no caso dos novos mercados aderentes da **zona do Mar Negro** (Roménia, Bulgária e Turquia).
- Reforço das iniciativas de **projecção internacional para além do espaço da Europa alargada**, procurando reduzir a excessiva concentração do comércio externo português, estimulando, nomeadamente, o desenvolvimento de fluxos de comércio e de investimento internacional em mercados “fora” da Europa, mas relativamente “perto” (pela língua, história ou cultura), como a América Latina e África.

A tradução dos impactos prováveis do alargamento, identificados no presente estudo, em termos de **investimento internacional** repercute-se, nomeadamente, nas seguintes recomendações:

- Os resultados da análise desenvolvida indicam, com grande nitidez, que o alargamento já produziu, e continuará a produzir, um **quadro muito mais exigente e difícil para a captação de investimento directo estrangeiro para a economia portuguesa**, em função da existência de uma concorrência muito mais forte onde, os novos Estados-Membros apresentam, para além das vantagens dos custos relativos, da tradição industrial e do nível de educação e qualificação dos trabalhadores, um activo adicional associado à possibilidade de atribuição de incentivos ao investimento numa escala que se torna difícil Portugal igualar, face à redistribuição dos fundos comunitários, obrigando a considerar:
 - Uma **crescente adequação** da legislação laboral e, sobretudo, **das práticas de gestão de recursos humanos às novas necessidades de adaptabilidade e flexibilidade na organização do trabalho** (maior relação entre horários de trabalho e ciclos produtivos, formas de laboração contínua ou semi-contínua em diversas actividades industriais, trabalho a tempo parcial), de aprendizagem ao longo da vida, de aumento da mobilidade dos trabalhadores, com vista a facilitar a adaptação dos recursos humanos aos desafios da globalização, reforçando a competitividade da economia e das empresas.

- Uma **valorização sustentada da rede de infraestruturas de suporte às actividades económicas**, passando por centros tecnológicos e de inovação, de qualidade e de formação profissional, e pelas próprias associações empresariais, integradas, de forma crescente, em movimentos de reorganização associativa regeneradores do seu papel e dinamizadores da eficiência e eficácia dos serviços prestados.
- Uma resposta às dificuldades acrescidas para Portugal fazer parte das *long lists* e, por maioria da razão, das *short lists* de localizações alternativas para o estabelecimento de investimentos internacionalmente móveis através, nomeadamente, de uma **maior focalização e estruturação das iniciativas de captação de IDE**, de uma capacidade de benchmarking e de **detecção atempada de oportunidades** e de **instrumentos de acompanhamento e apoio às subsidiárias já instaladas** e de estímulo à afirmação intra-grupo dos respectivos projectos e iniciativas.
- O desenvolvimento de uma nova abordagem, coerente e integrada, dos desafios do alargamento traduzida numa reorientação das prioridades e das acções das **políticas de incentivo à internacionalização e de captação de investimento directo** parece ser, neste quadro, indispensável, nomeadamente nas seguintes direcções:
 - Criação de **incentivos a empresas que promovam iniciativas de internacionalização**, premiando a **dimensão crítica** e a **sustentabilidade** dos investimentos numa gama de apostas tanto mais completa quanto maior for a ambição das iniciativas (da simples exportação, passando pelas alianças estratégicas e chegando à abertura de filiais comerciais e/ou produtivas).
 - Desenvolvimento de iniciativas que minorem os **efeitos de deslocalização dos investimentos** para os países candidatos, **combatendo** com vigor **as formas agressivas de concorrência fiscal**.
 - Criação de mecanismos de **apoio a iniciativas de internacionalização** (guias de investimento, agentes de contacto, partilha de risco) em articulação com campanhas de promoção dos produtos, das competências e dos objectivos estratégicos portugueses e com as iniciativas que visem o aproveitamento das oportunidades de investimento e comércio (complementaridade em vez de substituíbilidade), em especial, nos países candidatos.

10.3.3. A Necessidade de dotar a Utilização dos Fundos Estruturais de muito maior Eficácia e Selectividade articulando efectivamente as Políticas Regionais e Sectoriais

Os desafios do alargamento para a economia portuguesa, identificados no presente estudo, requerem, como vimos, para a sua superação positiva, uma estreita articulação entre políticas públicas mais coordenadas e selectivas e estratégias empresariais renovadas, umas e outras ancoradas numa nova relação entre os objectivos de competitividade, estabilidade macroeconómica e coesão social e territorial, onde os grandes desígnios da “Estratégia de Lisboa” tenham um papel central quer na definição das prioridades, quer na afectação dos recursos.

O ritmo e orientação do investimento público em Portugal têm estado, e continuará a estar num horizonte de médio prazo, em função, nomeadamente, das exigências do processo de consolidação orçamental, fortemente dependentes da orientação imprimida à gestão dos fundos estruturais europeus, no quadro mais geral das estratégias acolhidas nos sucessivos Quadros Comunitários de Apoio a Portugal. Os desafios do alargamento começam, assim, a ser ganhos ou perdidos em função da qualidade das reprogramações intercalares do presente QCA e, sobretudo, da qualidade da preparação do próximo QCA (2007-2013).

A estratégia de aproximação aos desafios e “choques” do alargamento preconizada no presente estudo aponta (cf. Figura 10-5 a Figura 10-7) para uma aposta muito mais forte na indução de **processos de “clusterização” ou aglomeração regional de actividades alimentadas por estratégias de especialização territorial**, suportada por novos modelos de coordenação das políticas regionais e sectoriais e traduzida numa **redução drástica da tradicional complexidade dos instrumentos de programação** (número de programas, eixos, medidas e acções) e numa, ainda mais drástica, redução do número de projectos financiados, procurando alcançar uma muito **maior capacidade de induzir, viabilizar e acompanhar projectos de elevada qualidade, dimensão e sustentabilidade**

O alargamento obriga a economia portuguesa a um ajustamento estrutural tão exigente que importa valorizar muito mais os efeitos de arrastamento e sustentabilidade de projectos com efectiva massa crítica (**reforço da coordenação e da selectividade**) em ambientes de garantia de uma efectiva difusão generalizada e transversal desses mesmos efeitos (**reforço da descentralização das decisões e iniciativas e do valor da competitividade de base regional**). A concretização desta reorientação do modelo de investimento público e de utilização dos fundos estruturais repercute-se, assim, nomeadamente, nos seguintes aspectos:

- Conceber os **instrumentos de apoio ao desenvolvimento empresarial, ao crescimento económico e ao emprego** com base em estratégias mais ancoradas em projectos inovadores e estruturantes centrados nos factores avançados da competitividade com efeitos demonstráveis de arrastamento sobre outras organizações e actividades, de forma a enraizar o crescimento e convergência económica em factores duradouros e estruturais (e não em factores voláteis e conjunturais). Esta orientação pode materializar-se com base, nomeadamente, nas seguintes recomendações:
 - O aumento da selectividade deve ser prosseguido através da **deslocação progressiva dos referenciais de eficiência e eficácia do quadro nacional (menos exigente) para o quadro europeu e internacional (mais exigente)**, o que só será possível com uma muito maior atenção às fases a montante e jusante do ciclo de vida dos projectos, isto é, alongando o tempo de acompanhamento dos projectos no quadro da execução das intervenções estruturais.
 - Os sistemas de incentivos e as parcerias público-privado, no actual QCA e, sobretudo, no próximo QCA (2007-2013), deverão contemplar e cruzar lógicas horizontais de gestão da procura, baseadas em **critérios transparentes de “política industrial” associados às prioridades da “Estratégia de Lisboa”**, com lógicas mais verticais dirigidas mais especificamente à renovação do padrão de especialização, envolvendo não só o investimento empresarial, mas também as infraestruturas de eficiência colectiva, para **assegurar, num quadro de coesão e especialização territorial, condições** (tecnologia, mão de obra especializada, redes qualificadas de fornecedores) **de atractividade de investimentos estruturantes** (nacionais ou estrangeiros) fortemente dinamizadores da competitividade empresarial.
 - A negociação do IV Quadro Comunitário de Apoio, correspondente ao período 2007-2013, deve prestar uma atenção muito especial à **defesa do interesse, para Portugal, de um reforço da projecção internacional da sua economia, nomeadamente no quadro do seu relacionamento atlântico**, acolhendo formas de estímulo à promoção da internacionalização e do investimento internacional nesses mercados exteriores ao mercado interno europeu, o que não foi conseguido de forma satisfatória no actual QCA.

- Conceber os instrumentos estruturais das **políticas de educação e formação profissional** valorizando decisivamente a lógica das **competências** “embutidas” nos recursos humanos mobilizáveis pelas empresas e pelas administrações, o que obriga a uma maior articulação entre os sistemas de ensino e de formação profissional, prosseguida com base numa avaliação rigorosa e prospectiva das necessidades de formação e qualificações do mercado de trabalho envolvendo a participação das empresas, das associações empresariais e sindicais, da administração pública e das entidades responsáveis pela oferta formativa (escolas, centros de formação, Institutos Politécnicos e Universidades, nomeadamente). A agenda das recomendações, neste terreno, inclui todo um conjunto de referências sucessivamente enunciadas, mas insuficientemente concretizadas, onde se incluem:
 - A **flexibilidade da oferta formativa** de forma a adaptar-se em tempo útil às alterações na procura de competências. Os centros de formação profissional que, neste domínio, revelam vantagens sobre o sistema de ensino, poderão vir a desempenhar um papel relevante na correcta identificação das necessidades de formação sentidas pelas empresas e pelo tecido económico, em geral, através, nomeadamente, da criação de dispositivos sistemáticos de detecção dessas necessidades.
 - O reforço da aposta na **aprendizagem ao longo da vida** valorizando, nomeadamente, a formação em alternância, o desenvolvimento de ofertas formativas, diversificadas e flexíveis, orientadas para colmatar as carências de qualificações existentes (quadros médios e intermédios), a estruturação e incremento da formação contínua, procurando preparar os activos empregados para a modernização indispensável dos aparelhos organizacional e produtivo.
 - Um efectivo **planeamento estratégico das actividades de formação profissional**, em estreita ligação com o desenvolvimento da educação e com base numa **plataforma** consensualizada **para a qualificação da população activa** em Portugal, que, a partir da identificação das carências de qualificações nas empresas, e nas respectivas actividades económicas, e dos referenciais de competências chave necessárias, permita concretizar acções sistemáticas de melhoria das mesmas, nomeadamente nos sectores e empresas mais expostos à concorrência internacional.

- Uma muito **maior articulação entre os sistemas de ensino e formação profissional e de inovação e desenvolvimento tecnológico**, com vista a permitir a modernização e actualização dos sistemas organizacional e produtivo e a especialização em sectores mais exigentes em conhecimento e a criação de referenciais de competências-chave nos domínios em que são previsíveis as mutações tecnológicas mais aceleradas.
- Potenciar um mais rápido **desenvolvimento das infraestruturas avançadas de suporte às actividades económicas**, procurando reforçar as vantagens competitivas e superar os “handicaps” identificados no estudo, tendo em conta, nomeadamente, que, no que respeita às infraestruturas de transporte, a superioridade actual da dotação portuguesa, particularmente face às melhorias expectáveis a médio prazo nas redes dos PECO associadas ao processo TINA, tenderá a desaparecer, e que, portanto, o desenvolvimento das Redes Transeuropeias de Transportes, dotando o país de ligações rápidas, fiáveis e económicas ao centro da Europa, assume um papel fundamental na moderação dos efeitos da nossa situação geográfica periférica. As recomendações suscitadas pelo estudo envolvem ainda os seguintes aspectos:
 - O **desenvolvimento de soluções intermodais de transporte**, com reforço do papel do caminho de ferro e do transporte marítimo de curta distância, na linha do previsto no Livro Branco dos Transportes, nomeadamente como forma de combater o crescente congestionamento rodoviário e os impactes ambientais nocivos que lhe estão associados, **deveria constituir uma prioridade nacional**.
 - O desenvolvimento e efectiva implantação de uma **rede nacional de plataformas logísticas que permita ultrapassar as actuais carências do sistema logístico português**, que também serve propósitos de potenciação do transporte intermodal, **é absolutamente prioritário**. No quadro actual de deslocalização industrial e especialização produtiva, a logística constitui um sector de importância estratégica e peso crescente na actividade económica, sendo enorme o atraso português comparativamente com os seus parceiros da UE15 e mesmo em relação aos PECO mais avançados. No domínio infraestrutural, considera-se prioritário o desenvolvimento de plataformas devidamente qualificadas que:

- promovam a **integração dos portos portugueses**, particularmente os de águas profundas, **nas cadeias logísticas de abastecimento**, tirando partido da nossa “centralidade atlântica” e alargando os seus “hinterlands” através de adequadas ofertas de transportes terrestres de ligação a Espanha e ao resto da Europa, preferencialmente por ferrovia;
- permitam o **combate ao actual “desordenamento logístico”**, particularmente nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, que é fonte de deseconomias, ineficiências e agressões ambientais, e propiciem a elevação da oferta logística e a externalização desta função;
- suportem actuações, no quadro da envolvente institucional e empresarial, que promovam a elevação da oferta logística e a **criação de um “cluster” logístico forte e competitivo**, desenvolvendo políticas sectoriais que visem nomeadamente o fortalecimento empresarial, o incremento da externalização, a formação e a modernização tecnológica.
- O **desenvolvimento de Parques Empresariais qualificados**, com uma adequada oferta de equipamento e serviços, promovendo mecanismos de actuação concertada e a criação de condições vantajosas numa óptica de aproveitamento de sinergias e complementaridades, que constituam espaços atraentes para a instalação de empresas e atracção de IDE, surge como outro vector prioritário de actuação. Estes desenvolvimentos devem ultrapassar as lógicas estritamente locais (de âmbito municipal) em favor de lógicas de âmbito claramente regional (supra-municipal) e servindo objectivos de fomento e ordenamento empresarial e industrial.
- A implantação de “**Complexos de Actividades Económicas**” multi-funcionais, integrando, nomeadamente, áreas industriais de cariz diversificado, parques e plataformas logísticas, centros de transportes, áreas de serviços, parques tecnológicos, com dimensões apreciáveis e elevados níveis de qualificação, quer no que respeita a infraestruturas básicas, quer de qualidade ambiental e de oferta abrangente de serviços de suporte, deverá ter expressão relevante na preparação do próximo QCA, promovendo, também, a integração de centros de I&D, em estreita ligação com Universidades e os centros de investigação, potenciando a transferência de tecnologia e o desenvolvimento de competências.

- O desenvolvimento destas infraestruturas avançadas de suporte às actividades empresariais (Parques Industriais, Plataformas Logísticas, Parques de Ciência e Tecnologia, Centros Tecnológicos e de Inovação) não deve ser encarado como uma tarefa exclusiva da Administração Pública, como foi encarada no passado, julgando-se esgotados os modelos de iniciativa puramente pública (como foi o caso das iniciativas autárquicas de implantação e disseminação de Zonas/Parques Industriais nas duas últimas décadas). A **estratégia de promoção destas infraestruturas** deverá antes ser encarada como **uma responsabilidade partilhada**, que envolve uma multiplicidade de agentes e entidades, onde as **parcerias com o sector privado** devem ser encorajadas e privilegiadas.

Anexos

ANEXO 4-1: CHAVE DE AGREGAÇÃO SECTORIAL COM BASE NOS PRODUTOS DA NOMENCLATURA COMBINADA (NC)

Designação	Tipologia de Sectores	Produtos da NC
A	Agricultura, Produção Animal e Pesca	Animais vivos; Carnes e miudezas, comestíveis; Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos; Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos; Plantas vivas e produtos de floricultura; Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis; Frutas; cascas de citrinos e de melões; Cereais; Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens; Gomas, resinas e outros sucos e extractos vegetais; Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos noutros capítulos
B	Produtos Energéticos e Minérios	Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento; Minérios, escórias e cinzas; Hulhas; briquetes, bolas e combustíveis sólidos semelhantes, obtidos a partir da hulha; Linhites, mesmo aglomeradas, excepto azeviche; Turfa (incluída a turfa para cama de animais), mesmo aglomerada; Gás de hulha, gás de água, gás pobre (gás de ar) e gases semelhantes, excepto gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos; Alcatrões de hulha, de linhite ou de turfa e outros alcatrões minerais, mesmo desidratados ou parcialmente destilados, incluídos os alcatrões reconstituídos; Óleos e outros produtos provenientes da destilação dos alcatrões de hulha a alta temperatura; produtos análogos em que os constituintes aromáticos predominem em peso relativamente aos constituintes não aromáticos; Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos; Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos; Betumes e asfaltos, naturais; xistos e areias betuminosas; asfaltites e rochas asfálticas
C	Alimentação e Bebidas	Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos; Café, chá, mate e especiarias; Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo; Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal; Preparações de carnes, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos; Açúcares e produtos de confeitaria; Cacau e suas preparações; Preparações à base de cereais, de farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria; Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas; Preparações alimentícias diversas; Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais
D	Têxtil e Vestuário	Vestuário, seus acessórios e outros artefactos de peles com pêlo; Seda; Lã, pêlos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina; Algodão; Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecidos de fios de papel; Filamentos sintéticos ou artificiais; Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas; Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria; Tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de matérias têxteis; Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias; bordados; Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos para usos técnicos de matérias têxteis; Tecidos de malha; Vestuário e seus acessórios, de malha; Vestuário e seus acessórios, excepto de malha; Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; artefactos de matérias têxteis, calçado, chapéus e artefactos de uso semelhante, usados; trapos; Chapéus e artefactos de uso semelhante, e suas partes
E	Calçado e Outros Artigos de Couro	Calçado, polainas e artefactos semelhantes, e suas partes; Obras de couro; artigos de correio ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefactos semelhantes; obras de tripa; Peles, excepto as peles com pêlo, e couros; Peles com pêlo em bruto; Peles com pêlo curtidas ou acabadas
F	Madeira, Cortiça e Mobiliário	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; Cortiça e suas obras; Obras de espartaria ou de cestaria; Assentos; Mobiliário para medicina, cirurgia, odontologia ou veterinária; cadeiras para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, com dispositivos de orientação e de elevação; suas partes; Outros móveis e suas partes
G	Pasta e Papel	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão
H	Edição	Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias gráficas; textos manuscritos ou dactilografados, planos e plantas
I	Coque e Produtos Petrolíferos Refinados	Coques e semicoques, de hulha, de linhite ou de turfa, mesmo aglomerados; carvão de retorta; Breu e coque de breu obtidos a partir do alcatrão de hulha ou de outros alcatrões minerais; Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, excepto óleos brutos; preparações não especificadas nem compreendidas em outras posições, contendo, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, os quais devem constituir o seu elemento de base; Vaselina; parafina, cera de petróleo microcristalina, slack wax, ozocerite, cera de linhite, cera de turfa, outras ceras minerais e produtos semelhantes obtidos por síntese ou por outros processos, mesmo corados; Coque de petróleo, betume de petróleo e outros resíduos dos óleos de petróleo ou de minerais betuminosos; Misturas betuminosas à base de asfalto ou betume naturais, de betume de petróleo, de alcatrão mineral ou de breu de alcatrão mineral (por exemplo: mástiques betuminosos e cutbacks)
J	Produtos Farmacêuticos	Produtos farmacêuticos
L	Borracha	Borracha e suas obras

Designação	Tipologia de Sectores	Produtos da NC
M	Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas	Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou orgânicos de metais preciosos, de elementos radioactivos, de metais das terras raras ou de isótopos; Prods químicos orgânicos; Adubos (fertilizantes); Extractos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; pigmentos e outras matérias corantes; tintas e vernizes; mástiques; tintas de escrever; Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas; Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para lavagem, preparações lubrificantes, ceras artificiais, ceras preparadas, produtos de conservação e limpeza, velas e artigos semelhantes, massas ou pastas para modelar, "ceras" e composições para dentistas à base de gesso; Matérias albuminóides; Prods. à base de amidos ou de fêculas modificados; colas; enzimas; Pólvoras e explosivos; artigos de pirotecnia; fósforos; ligas pirofóricas; matérias inflamáveis; Prods. p/ fotografia e cinematografia; Prods. diversos das inds. químicas
N	Artigos de Plástico	Plástico e suas obras
O	Outs. Produtos Minerais não Metálicos	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes; Produtos cerâmicos; Vidro e suas obras
P	Metais	Ferro fundido, ferro e aço; Obras de ferro fundido, ferro ou aço; Cobre e suas obras; Níquel e suas obras; Alumínio e suas obras; Chumbo e suas obras; Zinco e suas obras; Estanho e suas obras; Outs. metais comuns; ceramais (cermets); obras dessas matérias; Ferramentas, artefactos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns; Obras diversas de metais comuns
Q	Máquinas, Equipamentos e Instrumentação	Reactores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes; Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios; Artigos de relojoaria; Armas e munições; suas partes e acessórios
R	Eléctrico e Electrónica	Máquinas, aparelhos e materiais eléctricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios; Aparelhos de iluminação (incluídos os projectores) e suas partes, não especificados nem compreendidos em outras posições; anúncios, tabuletas ou cartazes e placas indicadoras luminosas, e artigos semelhantes, que contenham uma fonte luminosa fixa permanente, e suas partes não especificadas nem compreendidas em outras posições
S	Material de Transporte	Veículos e material para vias férreas ou semelhantes, e suas partes; aparelhos mecânicos (incluídos os electromecânicos) de sinalização para vias de comunicação; Veículos automóveis, tractores, ciclos e outros veíc. terrestres, suas partes e acessórios; Aeronaves e outros apar. aéreos ou espaciais, e suas partes; Embarcações e estruturas flutuantes
T	Diversos	Tabaco e seus sucedâneos manufacturados; Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis, bengalas, bengalas-assentos, chicotes e suas partes; Penas e penugem preparadas e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo; Pérolas naturais ou cultivadas; pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijutaria; moedas; Instrumentos musicais, suas partes e acessórios; Brinquedos, jogos, artigos para divertimentos ou para desporto; suas partes e acessórios; Obras diversas; Objectos de arte, de colecção ou antiguidades; Suportes elásticos para camas; colchões, edredões, almofadas, pufes, travesseiros e artigos semelhantes, equipados com molas ou guarnecidos interiormente de quaisquer matérias, compreendendo esses artigos de borracha ou de plástico alveolares, mesmo recobertos; Construções pré-fabricadas

**ANEXO 5-1: OS PAÍSES CANDIDATOS COMO RIVAIS NA ATRACÇÃO DE IDE - ANÁLISE
SECTORIAL**

15 – INDÚSTRIAS ALIMENTARES E DAS BEBIDAS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*****	****	*	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado doméstico Exploração de activos empresariais (tecnologia, marcas, competências de <i>marketing</i>) Acesso a recursos naturais (nomeadamente nas bebidas)				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	• Características do mercado • IDE anterior • Possibilidade de abastecimento do mercado ibérico • Recursos naturais (especialmente nas bebidas e produtos mediterrânicos)		• Mercado de dimensão reduzida • A Espanha como magnete de investimento • Recursos naturais limitados • Produção agrícola insuficiente		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo</u> (A mobilidade do investimento é limitada, não sendo de antever grandes desvios de investimento, pois se trata sobretudo de IDE para abastecimento de mercado)				
Principais Rivals	Polónia (pela dimensão do mercado) (No entanto, o grau de rivalidade, pelo que se indicou acima, é reduzido)				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades de transformação para exportação (sobretudo de produtos não específicos de Portugal)				

17 – TÊXTEIS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	**	*	***	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Condições de utilização intensiva de equipamento Proximidade do mercado Níveis salariais Proximidade e fontes de <i>inputs</i>				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	• Tradição industrial • Tecido industrial • Especialização da mão-de-obra • Investimento anterior • Grupos locais com capacidade para estabelecimento de <i>joint-ventures</i>		• Custos de trabalho comparativamente elevados • Debilidade da integração produtiva a montante (matérias primas naturais, artificiais e sintéticas) • Debilidade da indústria fornecedora de equipamento • Distância face aos mercados do centro da Europa		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u> (Boa parte da reestruturação industrial está feita, embora se possa admitir um ou outro caso adicional de desinvestimento estrangeiro)				
Principais Rivals	República Checa Eslováquia Polónia				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades onde a integração produtiva com os fornecedores de matérias-primas seja muito relevante				

18 – VESTUÁRIO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	**	-	****	*	-
Determinantes Principais do Investimento	Níveis salariais Organização da cadeia de fornecimento Disponibilidade de mão-de-obra Proximidade face aos mercados finais dos produtos				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	• Tradição industrial • IDE anterior • Tecido industrial • Especialização/Adaptabilidade da mão-de-obra			• Custos de trabalho comparativamente elevados • Maior distância face aos mercados do Centro e Norte da Europa (especialmente o alemão) • Dinâmica de desinvestimento nesta indústria • Menor capacidade de atribuição de subsídios ao investimento • Incapacidade de resposta aos processos de esmagamento de custos inerentes às cadeias internacionais de fornecimento	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Elevado</u> (A tendência para o <i>global sourcing</i> , baseado nos custos, parece inelutável. O desvio de investimento não se faz só para a Europa de Leste, mas também para a Ásia)				
Principais Rivais	Roménia Eslováquia (especialmente para empresas alemãs) Bulgária				
Actividades Especialmente Sensíveis	Vestuário em série				

19 – CALÇADO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*	-	*****	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Níveis salariais Organização da cadeia de fornecimento Disponibilidade de mão-de-obra Proximidade face aos mercados finais dos produtos				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	• Tradição industrial • IDE anterior • Tecido industrial • Especialização/Adaptabilidade da mão-de-obra • Fornecedores locais de equipamento • Actividade do Centro Tecnológico		• Custos de trabalho comparativamente elevados • Maior distância face aos mercados do Centro e Norte da Europa (especialmente o alemão) • Menor capacidade de atribuição de subsídios ao investimento • Incapacidade de resposta aos processos de esmagamento de custos inerentes às cadeias internacionais de fornecimento		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Elevado</u> , apesar de diversas empresas estrangeiras já terem desinvestido (Boa parte da reestruturação industrial está feita, embora se possa admitir um ou outro caso adicional de desinvestimento estrangeiro)				
Principais Rivais	Roménia Eslováquia (especialmente para empresas alemãs) Bulgária				
Actividades Especialmente Sensíveis	• Séries grandes com pouca sofisticação • Fabrico de gáspeas (onde Índia e China são porventura localizações mais relevantes que a Europa de Leste) ▶ Montagem de produtos de menor qualidade				

*Da classe 19 da CAE (Rev. 2.1.), considerou-se apenas o calçado

20 – MADEIRA E CORTIÇA					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	**	****	**	*	*
Determinantes Principais do Investimento	Acesso a recursos naturais Abastecimento do mercado (menos relevante) [NOTA: O IDE neste sector é, tanto internacionalmente, como em Portugal, muito reduzido (apenas representava 0.3% do stock de IDE em Portugal, no fim de 1996)]				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Recursos naturais (nomeadamente cortiça) - Tradição industrial - Mercado local associado à actividade vinícola - Posição relevante da Amorim no mercado da cortiça - Alguma capacidade tecnológica na cortiça		- Redução gradual do montado de sobro e da área florestal portuguesa em geral - A posição relevante da Amorim dissuade o investimento em Portugal		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo</u> (O IDE em Portugal neste sector é baixíssimo, pelo que não haverá desvio de investimento)				
Principais Rivals	Não relevante, tendo em conta a reduzida expressão deste sector no investimento internacional				
Actividades Especialmente Sensíveis	Nada a assinalar				

21 – FABRICAÇÃO DE PASTA, DE PAPEL E DE CARTÃO E SEUS ARTIGOS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	****	**	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Acesso a recursos naturais (pasta para papel) Abastecimento do mercado doméstico (artigos de papel e cartão) Aproveitamento de custos de produção mais baixos				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	• Condições edafo-climáticas para espécies de crescimento rápido (em comparação com a maioria dos países candidatos) • Tradição industrial • Custos de produção (tendo em conta a produtividade) competitivos • Oportunidade de privatização da Portucel			• Menor ritmo de crescimento de espécies face a países do Sul • Dimensão reduzida do mercado doméstico • Incertezas sobre as soluções de privatização da Portucel • Elevados custos da energia • Menor capacidade de atribuição de apoios ao investimento	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u> (Será expectável uma maior tendência para o investimento em países com boas condições edafo-climáticas, tradição papelreira, menor consciência ecológica, custos de energia baixos e mercados de alguma dimensão. Não se esperam, porém, operações de desinvestimento)				
Principais Rivais	Países Bálticos (tradição papelreira; proximidade de centros emissores de investimento) Eslováquia (condições florestais; mercados próximos) Eslovénia (tem actualmente um IEIDES elevado) Bulgária (pouca consciência ecológica, energia barata, razoáveis condições edafo-climáticas)				
Actividades Especialmente Sensíveis	Pasta de papel Fabrico de papel e cartão				

22 – EDIÇÃO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	****	-	*	***	-
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado Disponibilidade de trabalho qualificado Custos do trabalho qualificado				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	Disponibilidade de matéria-prima e de (algum) trabalho qualificado		- Dimensão do mercado - Custos pouco competitivos - Problemas linguísticos		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo a Médio</u> (Em todo o caso, o nível de IDE nesta área é muito reduzido. Também aqui não se espera o encerramento de unidades para deslocalização para a Europa de Leste. Trata-se, sobretudo, da dificuldade de captação de novo investimento)				
Principais Rivals	República Checa Eslováquia				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades de impressão para exportação				

24+25 – PRODUTOS QUÍMICOS DE BASE E CONEXAS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	**	*	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado Aproveitamento de recursos e de infra-estruturas existentes Aproveitamento da localização geográfica do País Condições de utilização intensiva do equipamento				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Localização geográfica - Infra-estruturas existentes (Sines)			- Ausência de <i>players</i> locais na indústria - Falta de recursos naturais significativos - Reduzida dimensão do mercado doméstico	
Nível de Vulnerabilidade	Médio (A maioria dos efeitos de desvio de investimento já se terão dado com os processos de privatização das empresas públicas dos países mais desenvolvidos da Europa de Leste)				
Principais Rivals	Eslovénia Hungria República Checa Eslováquia				
	onde, porém, a maioria das privatizações já se realizou				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades intensivas em energia				

26 – PRODUTOS MINERAIS NÃO METÁLICOS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	****	*	***	-
Determinantes Principais do Investimento	Disponibilidade de recursos naturais Abastecimento do mercado doméstico Aproveitamento tradição industrial e trabalho qualificado (em alguns casos)				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Recursos naturais (por exemplo, rochas ornamentais) - Tradição industrial		- Distância do Centro da Europa - Dimensão do mercado - Abrandamento da actividade da indústria de construção		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u> (Embora não se prevejam processos de deslocalização industrial)				
Principais Rivais	República Checa (tradição industrial e índice IEIDES relativamente elevado)				
Actividades Especialmente Sensíveis	Vidro				

27 – INDÚSTRIAS METALÚRGICAS DE BASE					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	**	***	*	**	**
Determinantes Principais do Investimento	Acesso a recursos naturais (para transformação) Aproveitamento bolsas de <i>know-how</i> e tradição industrial Acesso a activos estratégicos (aquisições)				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	Porta de entrada na Europa de matérias-primas provenientes de outros países		- Debilidade da indústria nacional - Tradição industrial relativamente limitada neste tipo de indústrias - Custos de energia relativamente elevados - Distância face ao centro da Europa - Base de IDE no sector em declínio (apenas representava 0.7% do IDE total em 1996)		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> (A análise da vulnerabilidade tem de ser matizada pelo facto de este sector pesar muito pouco no stock de IDE e no VAB da indústria transformadora)				
Principais Rivais	República Checa Eslováquia				
Actividades Especialmente Sensíveis	—				

28 – FABRICAÇÃO DE PRODUTOS METÁLICOS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	*	**	***	*
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado local/regional Aproveitamento de competências específicas locais Custos relativos do trabalho qualificado				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	Alguma tradição de construção metálica		- Insuficiências de pessoal qualificado jovem - Tradição industrial inferior a países como a República Checa ou a Hungria - Distância face aos principais mercados europeus, nomeadamente a Alemanha		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> (No entanto, grande parte do desvio de investimento já se terá verificado)				
Principais Rivals	República Checa Eslováquia Hungria				
Actividades Especialmente Sensíveis	Fabricação de ferramentas Fabricação de embalagens metálicas				

29 – FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS, N.E.					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	*	*	****	***
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado local/regional Aproveitamento de competências específicas locais Custos elevados do trabalho qualificado Acesso a activos estratégicos (no caso de aquisições)				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Tradição e competências em áreas específicas (por exemplo, moldes) - Dinâmicas específicas de acumulação de competências - Casos exemplares de IDE: Vulcano			- Insuficiências de pessoal qualificado jovem - Tradição e base industrial inferiores a países candidatos - Distância face aos principais mercados europeus, especialmente Alemanha - Mercado doméstico limitado - Menor capacidade de atribuição de incentivos ao investimento	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Elevado</u> (No entanto, grande parte do desvio de investimento já se terá verificado)				
Principais Rivals	República Checa Eslováquia Eslovénia				
Actividades Especialmente Sensíveis	Máquinas ferramentas Equipamento industrial				

30 – FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS DE ESCRITÓRIO E EQUIPAMENTOS PARA O TRATAMENTO AUTOMÁTICO DE INFORMAÇÃO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	-	**	****	***
Determinantes Principais do Investimento	Aproveitamento de sinergias competências/mercado Abastecimento do mercado local/regional Aproveitamento de diferenciais custos/qualificação do trabalho				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Capacidade de aprendizagem da força de trabalho - Nível de adopção de tecnologias de informação, comparativamente com a maior parte dos países candidatos		- Insuficiências de pessoal qualificado - Debilidade do tecido industrial existente - Inexistência de uma base de IDE capaz de atrair novas iniciativas - Menor capacidade de atribuição de incentivos ao investimento		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo a Médio</u> (A base de IDE é tão baixa que praticamente não se colocam problemas de desvio de unidades existentes. Em todo o caso, Portugal é vulnerável na competição entre localizações potenciais de novas unidades)				
Principais Rivals	República Checa Hungria Eslovénia				
Actividades Especialmente Sensíveis	—				

31 – FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E APARELHOS ELÉCTRICOS, N.E.					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	-	**	***	***
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado local/regional Aproveitamento de competências específicas locais Custos relativos do trabalho (qualificado e não qualificado) Acesso a activos estratégicos (no caso de aquisições)				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Alguma base industrial (embora modesta) - Comércio externo positivo com os países candidatos - Alguma tradição de IDE			- Insuficiências a nível de pessoal qualificado - Tradição industrial inferior à de alguns países candidatos (nomeadamente os do Centro da Europa) - Distância face aos principais mercados europeus, especialmente Alemanha - Menor capacidade de atribuição de incentivos	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> (No entanto, grande parte do desvio de investimento já se terá verificado)				
Principais Rivais	República Checa Eslováquia Eslovénia Hungria				
Actividades Especialmente Sensíveis	Fabricação de motores, geradores e transformadores eléctricos				

32 – FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS E APARELHOS DE RÁDIO, TELEVISÃO E COMUNICAÇÃO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	-	** (**** em certas actividades)	***	**
Determinantes Principais do Investimento	Custos relativos do trabalho qualificado Aproveitamento de competências específicas locais Articulação entre integração regional e integração empresarial Abastecimento de mercados regionais				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Recursos humanos com experiência - Base de IDE (embora em declínio) - Reforço dos investimentos da Infineon (Vila do Conde)		- Redução do IDE no sector (v.g. saída da Grundig) - Insuficiências de pessoal qualificado jovem - Relação pessoal qualificado/custo do trabalho desvantajosa - Menor capacidade futura de atribuição de incentivos ao investimento		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> (Parte do efeito do alargamento já se exerceu, com desinvestimento no sector. Os saldos da entrada de IDE foram negativos em 1996 e 2000)				
Principais Rivals	República Checa Hungria Eslovénia Eslováquia Roménia (para aparelhos com maior intensidade de trabalho não qualificado)				
Actividades Especialmente Sensíveis	Componentes Electrónicos				

33 – FABRICAÇÃO DE APARELHOS E INSTRUMENTOS MÉDICOS, ORTOPÉDICOS, DE PRECISÃO, DE ÓPTICA E RELOJOARIA					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	-	**	****	***
Determinantes Principais do Investimento	Custos e disponibilidade relativa do trabalho qualificado Abastecimento do mercado local/regional Acesso a competências específicas locais				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Alguna base industrial e de IDE - Flexibilidade e empenhamento dos trabalhadores		- Reduzida tradição industrial face a vários países do Centro da Europa - Insuficiente disponibilidade de trabalho qualificado - Tecido local de apoio relativamente débil - Menor capacidade futura de atribuição de incentivos ao investimento - Distância face aos principais mercados europeus		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Elevado</u> (A tradição dos países do Centro da Europa na óptica e instrumentação é muito forte)				
Principais Rivals	República Checa Hungria Eslováquia				
Actividades Especialmente Sensíveis	Fabricação de equipamento de controlo de processos industriais Fabricação de material óptico, fotográfico e cinematográfico				

34 – FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	****	-	**	****	**
Determinantes Principais do Investimento	Acesso aos mercados nacionais (especialmente relevante em países não membros de processos de integração económica e regional) Aproveitamento de competências específicas locais Aproveitamento de custos de trabalho inferiores (em função do tipo de actividade) Acesso a activos estratégicos (bolsas de competências), designadamente por aquisições Articulação entre integração regional e integração empresarial				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Base de IDE no sector (de que a AutoEuropa constitui o expoente) - Tradição de IDE no sector (6% do stock total de IDE) - Rede de fornecedores locais (portugueses e estrangeiros) - Recursos humanos com experiência - Proximidade face a Espanha (integração ibérica)			- Base de fornecedores locais relativamente débil - Dependência face à manutenção da AutoEuropa (assegurada, no entanto, no médio prazo) - Distância face ao centro da Europa - Custos de trabalho mais elevados que nos países do alargamento para qualificações idênticas - Insuficiência de mão de obra especializada - Menor dinâmica prospectiva do mercado doméstico - Menor capacidade futura de atribuição de subsídios ao investimento	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> (O desafio fundamental é o de conseguir novas âncoras de sustentação do sector, para além da AutoEuropa, reforçando também a articulação com Espanha e França. Não se prevêem encerramentos significativos, excepto em actividades mais sensíveis aos custos, como as cablagens. Mas Portugal perde – já tem vindo a perder, aliás – capacidade de atracção de novos projectos)				
Principais Rivais	República Checa Eslováquia Polónia Hungria Roménia – cablagens e fundição actividades de componentes mecânicos e electrónicos				
Actividades Especialmente Sensíveis	Cablagens Componentes electrónicos Componentes mecânicos, onde a tradição industrial portuguesa seja menor que em países como a República Checa, Hungria ou Eslováquia				

40 – PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELECTRICIDADE E GÁS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	****	***	*	**	**
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado doméstico Controlo de fontes de recursos (não relevante em Portugal) Utilização de posições em empresas portuguesas como activos estratégicos para entrada/ganho de quota em outros mercados				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	• Liberalização do mercado e criação do mercado ibérico da energia • Expansão do mercado doméstico de gás natural • Atractivos da EDP e da GALP como parceiros • Atractivo da EDP como veículo de entrada no mercado brasileiro		• Fontes primárias de energia muito limitadas • Instabilidade da estrutura societária da GALP (o que poderá, no entanto atrair empresas concorrentes*) • Indefinição quanto ao <i>commitment</i> da EDP nos seus investimentos no Brasil <i>*Será isso desejável?</i>		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo</u> (A mobilidade do investimento neste sector é muito influenciada pelas condições de mercado interno e pelas lógicas de aliança dos grandes <i>players</i> locais. Não será plausível a ocorrência de situações de desvio de investimento, tanto mais que o stock de IDE em Portugal é reduzido: apenas 3% do stock total de IDE)				
Principais Rivals	A atractividade potencial dos países candidatos é muito influenciada pelo grau de avanço do processo de privatizações. Esta parece-nos ser a razão principal pela qual a Hungria e a República Checa têm níveis de IEIDES muito elevados, enquanto eles são próximos do zero na Eslováquia ou na Bulgária. Pensamos que a rivalidade não será muito forte, embora o interesse em aproveitar eventuais oportunidades de entrada na Eslováquia, Bulgária, Roménia ou Eslovénia possa reduzir o volume de recursos disponíveis para eventuais investimentos em Portugal				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades de distribuição (embora, repete-se, não haja uma concorrência directa na captação de investimentos)				

45 – CONSTRUÇÃO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*****	-	**	**	-
Determinantes Principais do Investimento	Oportunidades no mercado doméstico (e eventualmente regional) e, secundariamente, perspectiva de uma carteira de obras no futuro Possibilidades de entrada indirecta em terceiros mercados Possibilidades de recrutamento de trabalhadores				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Investimento em obras públicas (especialmente no passado) - Política europeia de liberalização das compras públicas - Existência de algumas empresas estrangeiras (embora o peso do sector no stock de IDE seja reduzido) - Oportunidades de aquisição de empresas portuguesas (o que, por si mesmo, é basicamente uma fraqueza)		- Redução significativa do investimento em obras públicas após 2003 (indecisão relativamente ao investimento no novo Aeroporto) - Dificuldade crescente de captação de fundos estruturais, especialmente pós-alargamento		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u> Devido sobretudo à deslocação do centro de gravidade do investimento infraestrutural (logo, do mercado de construção) para a Europa de Leste. Tal deslocação corresponderá, por outro lado, mais a novos investimentos pelas empresas europeias de construção que a um abandono das actividades em Portugal, embora se anteveja uma redução dessas actividades (Num outro registo, não parece que a construção seja um sector onde o papel do IDE como dinamizador do <i>upgrading</i> das actividades possa ser considerado como muito relevante)				
Principais Rivals	Sob reserva das observações acima, os principais rivais serão os da primeira ronda do alargamento (Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Polónia e República Checa), destacando-se especialmente, pela sua dimensão, a Polónia*				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades ligadas à realização de obras públicas de carácter infraestrutural				

*Obviamente, os elementos apontados abrem algumas oportunidades à internacionalização das empresas portuguesas de construção

51 – COMÉRCIO POR GROSSO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*****	-	-	-	-
Determinantes Principais do Investimento	Abastecimento do mercado Redefinição dos modos de comercialização à escala europeia				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	• Base de IDE existente • Relações já estabelecidas			• Ritmo de crescimento do mercado tendencialmente baixo • Centralização de actividades em Espanha	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo</u>				
Principais Rivais	Embora o potencial de desvio de investimento seja baixo, os principais rivais são países com mercados de alguma dimensão, como a Polónia				
Actividades Especialmente Sensíveis	—				

55 – ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	****	***	*	*	**
Determinantes Principais do Investimento	Aproveitamento das oportunidades de negócio Fidelização de executivos internacionais Integração da oferta de opções de turismo de lazer Controlo de espaço de alojamento topo de gama Apoio ao desenvolvimento e consolidação de formas contratuais de actuação				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Imagem de Portugal como destino turístico - Atractividade do Algarve (turismo de lazer), Lisboa (lazer/negócios) e Porto (negócios) - Condições naturais para turismo de lazer - Esforço de diversificação das zonas de atracção turística		- Insuficiente qualificação dos recursos humanos - Menor poder atractivo de turismo de negócios em resultado do alargamento - Maturidade enquanto destino de lazer (face aos novos pólos de atracção no Leste da Europa) - Custos de terreno, construção e trabalho (custos médios do trabalho na hotelaria/restauração em torno de 1€/hora na Roménia e Bulgária face a 5.7€/hora em Portugal)		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo</u> (Não se esperam desvios de investimento significativos, embora o poder atractivo das estâncias balneares do Mar Negro, após reabilitadas, poderá levar a desvios de turismo do Algarve)				
Principais Rivals	Roménia Bulgária				
Actividades Especialmente Sensíveis	Turismo de lazer, assente em baixos custos de alojamento e níveis limitados de serviço				

*Reportamo-nos basicamente às actividades hoteleiras

64 – TELECOMUNICAÇÕES					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*****	-	**	****	***
Determinantes Principais do Investimento	Prestação de serviços no mercado local Acesso a recursos altamente qualificados (para centros de investigação e <i>software</i>) Acesso a recursos humanos com custos baixos (para serviços de apoio) Acesso a activos estratégicos (aquisições e alianças locais)				
Posição de Portugal	Forças		Fraquezas		
	- Dinamismo do mercado (nível elevado de adopção de telemóveis, por exemplo) - Disponibilidade de recursos humanos com conhecimentos de inglês - Unidades de investigação na área de telecomunicações - Exemplos interessantes de cooperação com ECCEs nas telecomunicações		- Dimensão reduzida e saturação crescente do mercado doméstico - Insuficiente <i>pool</i> de profissionais muito qualificados - Menor capacidade futura de atribuição de subsídios ao investimento - Distância face à sede de alguns dos principais <i>players</i> europeus - Paradoxalmente, maior avanço na liberalização do mercado		
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo a Médio</u> (os vectores de abastecimento do mercado dominam, pelo que a dimensão do desvio de investimento não será muito significativa. É possível admitir, no entanto, uma selecção por parte de <i>players</i> de segunda linha face aos mercados onde apostar, o que pode colocar indirectamente em concorrência com Portugal alguns países do alargamento)				
Principais Rivais	Polónia Hungria				
Actividades Especialmente Sensíveis	Actividades de apoio aos serviços internacionais de telecomunicações				

*Embora a classe 64 da CAE se refira a ‘Correios e Telecomunicações’, considera-se aqui apenas a parte relativa a Serviços de Telecomunicações

65+66+67 – ACTIVIDADES FINANCEIRAS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	*****	-	-	***	***
Determinantes Principais do Investimento	Prestação de serviços no mercado doméstico Aplicação local de operações de intermediação mais sofisticadas Captação de activos estrangeiros (a nível de profissionais altamente qualificados, dinamismo dos mercados financeiros ou, no caso de aquisições, competências de concorrentes)				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Bons níveis de eficiência do sistema financeiro em Portugal - Presença dos principais bancos internacionais (não na banca de retalho)			- Reduzido dinamismo do mercado financeiro - Insuficientes activos estratégicos	
	NOTA: a análise de forças e fraquezas é aqui algo enganadora, pois uma ‘força’, no sentido de atrair IDE, pode ser a consequência de uma ‘fraqueza’ dos <i>players</i> nacionais. Por exemplo, a reduzida dimensão, em termos europeus, da maioria dos bancos nacionais torna-os alvos possíveis e porventura interessantes para aquisições. Por outro lado, a desejabilidade do investimento estrangeiro na banca de retalho não será líquida, após ultrapassado determinado patamar de quota de mercado]				
Nível de Vulnerabilidade	<u>Baixo a Médio</u> O alargamento vai certamente reforçar o interesse da banca internacional em investir na Europa de Leste (muitos já o fizeram, aliás, no âmbito dos processos de privatização). Nesse sentido, torna-se mais provável a realização de novos investimentos – não financeiros apenas por lucros acumulados de exercícios anteriores – nos países da adesão do que em Portugal. Haverá uma ‘arbitragem’ do fluxo de fundos mais favorável àqueles países. Mas isso não determina, por si só, um desvio de investimento no sentido de redução da actividade em Portugal				
Principais Rivals	Países com economias (e mercados de capitais mais dinâmicos e/ou mais atrasados no processo de privatização) Mais especificamente: Hungria, República Checa, Polónia e Eslováquia				
Actividades Especialmente Sensíveis	Banca de investimento (A banca de retalho tem uma maior ‘fixação’ ao mercado)				

*Curiosamente, admitimos que satisfaçam simultaneamente as duas condições, pois há alguma dose de contradição entre elas

70 – ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS						
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos	
	***	***	-	-	**	
Determinantes Principais do Investimento	Dinâmica do mercado doméstico Oportunidades futuras de negócio Exploração de novos conceitos de negócio Controlo de espaços fortemente valorizados					
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas		
	- Mercado conhecido - Presença de diversas multinacionais no sector - Mercado imobiliário insuficientemente regulado			- Mercado já muito explorado, em que as oportunidades se foram reduzindo - Principais <i>spots</i> já transaccionados		
	NOTA: O IDE no imobiliário não é certamente o tipo de IDE mais interessante na perspectiva de desenvolvimento da economia portuguesa, dada a sua limitada contribuição nos planos da produtividade, da sofisticação tecnológica ou do emprego]					
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio a Elevado</u> É possível, de facto, haver uma transferência de interesse de Portugal para mercados considerados emergentes, onde existam oportunidades de negócio interessantes					
Principais Rivals	Polónia Hungria República Checa	{	imobiliário citadino	República Checa Hungria Roménia Bulgária	{	imobiliário citadino
Actividades Especialmente Sensíveis	Imobiliário citadino, sobretudo para escritórios Imobiliário turístico (onde a costa do Mar Negro e Malta podem ser alternativas ao investimento em Portugal)					

*No entanto, pensamos que as oportunidades existentes em Malta serão limitadas

72 – ACTIVIDADES INFORMÁTICAS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	***	-	-	*****	***
Determinantes Principais do Investimento	Aproveitamento de competências locais, designadamente no domínio do <i>software</i> Extensão do mercado com o lançamento de produtos novos para o mercado em causa Aproveitamento do dinamismo do mercado local Ganho de quota de mercado pela presença local através de aquisições				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	- Consolidação do sector em Portugal (cfr. por exemplo iniciativas da Siemens) - Iniciativas no domínio da Sociedade de Informação - Procura interna para novas soluções e serviços na área das tecnologias de informação - Existência de profissionais qualificados (mas a oferta é limitada) - Domínio da língua inglesa por profissionais qualificados			- Oferta insuficiente de profissionais altamente qualificados - Dinamismo do mercado inferior ao dos países da adesão - Menor disponibilidade de fundos para atribuição de incentivos - Custos de trabalho mais elevados	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u> (Especialmente para o estabelecimento de <i>software houses</i> internacionalmente móveis. O desvio de investimento na área da consultoria informática será limitado)				
Principais Rivals	República Checa Polónia Hungria				
Actividades Especialmente Sensíveis	<i>Software Houses</i> Actividades sensíveis à proximidade face aos centros de decisão e aos custos médios do trabalho qualificado (software engineers)				

74 – OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS					
Tipo de Investimento	Mercado	Recursos Naturais	Trabalho não Qualificado	Trabalho Qualificado	Activos Estratégicos
	****	-	-	***	**
Determinantes Principais do Investimento	Resposta a oportunidades de mercado Seguimento de clientes Facilidades de instalação de sociedades <i>holding</i>				
Posição de Portugal	Forças			Fraquezas	
	• <i>Stock</i> de IDE existente • Relações já estabelecidas			• Menor ritmo de crescimento dos negócios	
Nível de Vulnerabilidade	<u>Médio</u>				
Principais Rivals	República Checa Polónia Hungria				
Actividades Especialmente Sensíveis	—				

ANEXO 6-1: ESTUDOS DE REFERÊNCIA COM ESTIMATIVAS DOS FLUXOS MIGRATÓRIOS DOS PECO PARA A UE DURANTE O PROCESSO DE ALARGAMENTO

Comissão Europeia (DG Assuntos económicos e Financeiros)	2001
Cobertura geográfica: Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Eslovénia, Lituânia, Letónia, Estónia Horizonte temporal: 5 anos	
Método de análise	
- Estimação das taxas anuais líquidas de emigração dos PECO, baseada nos diferenciais de rendimento e desemprego relativamente à UE - Aplicação destas taxas à população futura destes países, por forma a quantificar o n.º de emigrantes	
Pressupostos iniciais	
- Liberdade de circulação após a adesão dos 8 PECO em 2005 - Taxa líquida de emigração acumulada de 2,5% da população dos PECO num período de 15 anos após a integração - Taxas anuais de emigração que aumentam gradualmente nos primeiros 3-4 anos e posteriormente diminuem.	
Resultados	
120.000 imigrantes por ano, após o período de adesão, aumentando para 215.000 por ano passados 2/3 anos caindo depois - Em 5 anos 900.000 (1,2% da população projectada dos PECO)	
Boeri e Brucker (DIW)	2000
Cobertura geográfica: Todos os PECO Horizonte temporal: 30 anos	
Método de análise	
- Previsão da emigração dos PECO para a Alemanha, baseada numa estimativa que toma em conta o rendimento per capita e diferenciais na taxa de emprego, o stock de migrantes nos PECO, variáveis institucionais (ex. acordos bilaterais) e especificidades de cada país, como cultura, língua e distância geográfica - Extrapolação destes resultados para todos os membros, com base no n.º de imigrantes efectivamente recebidos (1998) dos PECO, na proporção da população nacional	
Pressupostos iniciais	
- Acesso de todos os PECO no ano de 2002 - Rendimentos per capita na UE e PECO convergem a uma taxa anual de 2% - Taxas de desemprego na Alemanha e nos PECO mantêm-se constantes - A proporção dos imigrantes dos PECO nos países membros mantêm-se constante ao longo do tempo	
Resultados	
335.000 imigrantes por ano após a adesão, diminuindo em 10 anos até 150.000 por ano - Em 5 anos 1.000.000 (1,93% da população projectada dos PECO)	
Hille e Straubhaar	2001
Cobertura geográfica: Todos os PECO Horizonte temporal: Não considerado	
Método de análise	
- Estimação das determinantes da migração (diferenciais de rendimento per capita e taxas de desemprego, stock de emigrantes, distância) de Espanha, Grécia e Portugal para a UE após a sua integração - Extrapolação destes resultados para os Pecos para simular as taxas de emigração potencial	
Pressupostos iniciais	
10,5% de taxa de desemprego para a UE e 15% para os PECO - Stock de imigrantes dos PECO na UE de 1.000.000 - Diferenciais de rendimento per capita entre os PECO e a UE de 50% a 60% - Distância média geográfica entre os PECO e a UE de 1.500 km - Livre circulação após a adesão	
Resultados	
Entre 270.000 e 340.000 emigrantes anualmente	

Bauer e Zimmerman (IZA)	1999
Cobertura geográfica: Polónia, República Checa, Eslovénia, Roménia e Bulgária Horizonte temporal: Não considerado	
Método de análise	
- Estimação das determinantes da migração (diferenciais de rendimento per capita e taxas de desemprego) de Espanha, Grécia e Portugal para a UE após a sua integração - Extrapolação destes resultados para os PECO para simular as taxas de emigração potencial	
Pressupostos iniciais	
Diferenciais de rendimento e desemprego entre a UE e os PECO de 1985 a 1997	
Resultados	
200.000 migrantes anualmente - Em 15 anos, entre 2% a 3% da população dos PECO	
Franzmeyer e Brucker	1997
Cobertura geográfica: Polónia, República Checa, Hungria, Eslováquia e Eslovénia Horizonte temporal: 30 anos	
Método de análise	
Aplicação aos PECO dos coeficientes estimados por Barro e Sala-i-Martin (1995) para os emigrantes no passado entre as regiões da UE como função dos diferenciais de rendimento	
Pressupostos iniciais	
- Crescimento constante da taxa do PIB (em PPC) de 2% - Diferencial de rendimento de 10% entre os PECO e a UE	
Resultados	
Entre 340.000 e 680.000 migrantes por ano	
Fassman e Hintermann	1997
Cobertura geográfica: Polónia, República Checa, Hungria e Eslováquia Horizonte temporal:	
Método de análise	
Análise dos agregados familiares dos PECO no que respeita às intenções de emigração	
Pressupostos iniciais	
Diferenciação entre fluxos migratórios gerais (aqueles que tencionam emigrar) e fluxos migratórios prováveis (aqueles que têm informação do país de destino) e fluxos migratório reais (aqueles que já tomaram o 1º passo em direcção à emigração)	
Resultados	
- Gerais: 9.500.000 emigrantes (30% da população dos PECO) - Prováveis: 4.000.000 emigrantes (18% da população dos PECO) - Reais: 700.000 emigrantes (entre 1% e 2% da população dos PECO)	

Fonte: Martin et al., 2002

ANEXO 7-1: DESPESA EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO (2000)

	Em % do PIB (%)	Per capita (EUR)	Taxa média de crescimento anual 1998-2000 (%)
UE15	4,2	623	11,4
Bélgica	4,5	648	10,5
Dinamarca	5,4	1093	10,8
Alemanha	4,3	673	10,0
Grécia	1,2	118	16,4
Espanha	2,0	280	14,3
França	4,7	728	11,6
Irlanda	2,4	431	10,3
Itália	2,4	358	11,6
Holanda	5,3	794	10,8
Áustria	3,8	621	9,4%
Portugal	2,0	178	12,9
Finlândia	4,5	723	11,7
Suécia	6,9	1338	7,3
R. Unido	5,6	892	13,7
Bulgária	1,6	26	12,1
Rep. Checa	3,1	168	9,0
Estónia	3,1	117	n.d.
Hungria	2,7	135	10,5
Lituânia	1,4	45	n.d.
Letónia	2	64	n.d.
Polónia	1,7	75	12,5
Roménia	0,9	16	13,3
Eslovénia	1,8	176	8,2
Eslováquia	2,2	85	9,2
Turquia	1,7	56	22,0

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat – Statistics in Focus (ACO) e da NewCronos (UE)

ANEXO 7-2: CURSOS DE FPC

(% , taxa de participação e intensidade), 1999

	Empresas que desenvolveram cursos de FPC (% do total de empresas)	Taxa de participação*	Intensidade dos cursos de FPC (horas por participante)
UE15	0,54	0,47	31
Grécia	0,09	0,34	39
Espanha	0,28	0,63	42
Irlanda	0,56	0,52	40
Portugal	0,11	0,45	38
Bulgária	0,17	0,28	35
Rep. Checa	0,61	0,49	25
Estónia	0,47	0,28	31
Hungria	0,24	0,26	38
Lituânia	0,21	0,20	41
Letónia	0,26	0,25	34
Polónia	0,26	0,33	28
Roménia	0,07	0,20	42
Eslovénia	0,33	0,46	24

Fonte: Equipa de Projecto, com base em dados do Eurostat – Statistics in Focus e da NewCronos
 N° de trabalhadores que participaram em cursos FPC em % do n° total de trabalhadores das empresas que os realizaram

ANEXO 7-3: COMPETITIVIDADE, ALGUMAS COMPARAÇÕES ENTRE PORTUGAL E OS PECO

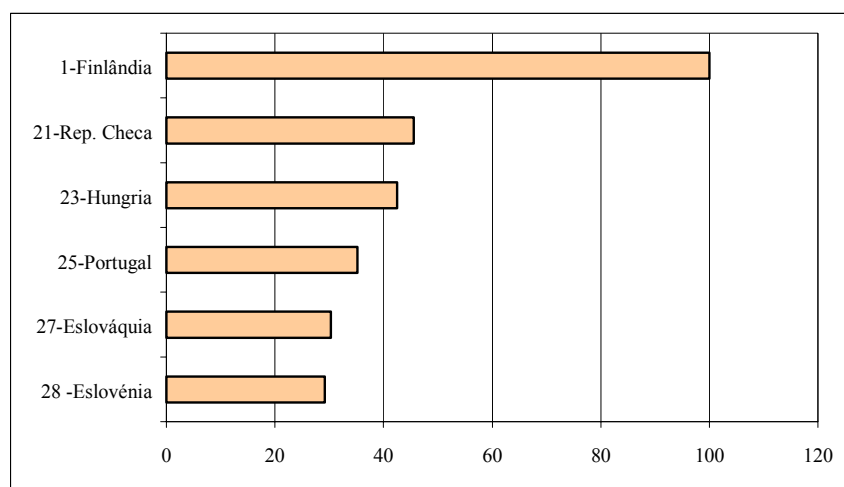
O “World Competitiveness Report 2003” do IMD permite fazer várias comparações que, de forma directa ou indirecta, são úteis para avaliar os factores de atracção do IDE nos vários países.

Deve notar-se que o relatório de 2003 introduzia uma separação entre a listagem (e a ordenação e cálculo de indicadores) para os países com mais de 20 milhões de habitantes (30 países e regiões) e os países com população inferior a esse número (29 países e regiões). Por esse facto, não é possível fazer comparações com a Polónia. Em cada gráfico, inclui-se também a Finlândia, país que, em 2003, liderou o índice global de competitividade dos países com menos de 20 milhões de habitantes.

O gráfico seguinte mostra que a Finlândia apresenta um índice global que é cerca do dobro dos respeitantes aos outros países incluídos no gráfico.

Portugal situa-se a meio termo relativamente a 4 PECOS relevantes, apresentando um índice inferior aos da República Checa e da Hungria, mas superior aos da Eslováquia e da Eslovénia.

GRÁFICO 19: ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDADE



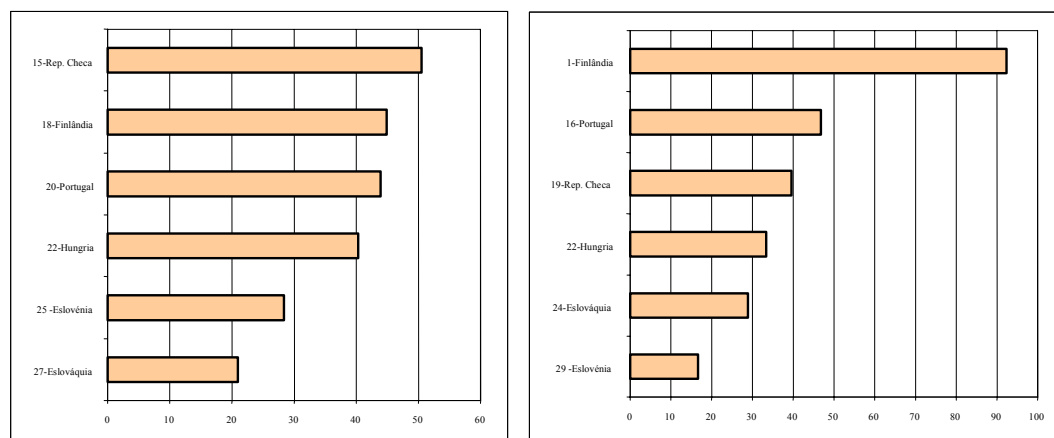
Os quatro gráficos seguintes referem-se aos quatro subcritérios de competitividade para os quais o IMD compilou indicadores concretos: desempenho económico, eficiência do Governo, eficiência das empresas e infraestruturas.

Quanto ao Desempenho Económico, o qual resume o ambiente macroeconómico, a República Checa vem na 15ª posição, à frente dos restantes países incluídos no gráfico. Seguem-se a Finlândia, Portugal e a Hungria, com indicadores um pouco mais baixos. Com indicadores sensivelmente ainda mais baixos, estão a Eslováquia e a Eslovénia.

A Eficiência do Governo pretende medir a forma como as práticas usuais e a legislação em vigor favorecem ou não o desenvolvimento dos negócios das empresas. É nesta rubrica que surgem indicadores directamente associados ao IDE, tais como o proteccionismo, a ausência de discriminações contra as empresas estrangeiras e a atractividade dos incentivos ao investimento.

A Finlândia ocupa o 1º lugar do ranking, com um indicador muito superior aos de Portugal e dos PECOS. Portugal, em 16ª posição, apresenta um valor superior aos dos restantes países, mas sem um grande afastamento, excepto em relação à Eslovénia, que surge na última posição.

GRÁFICO 20: DESEMPENHO ECONÓMICO E EFICIÊNCIA DO GOVERNO

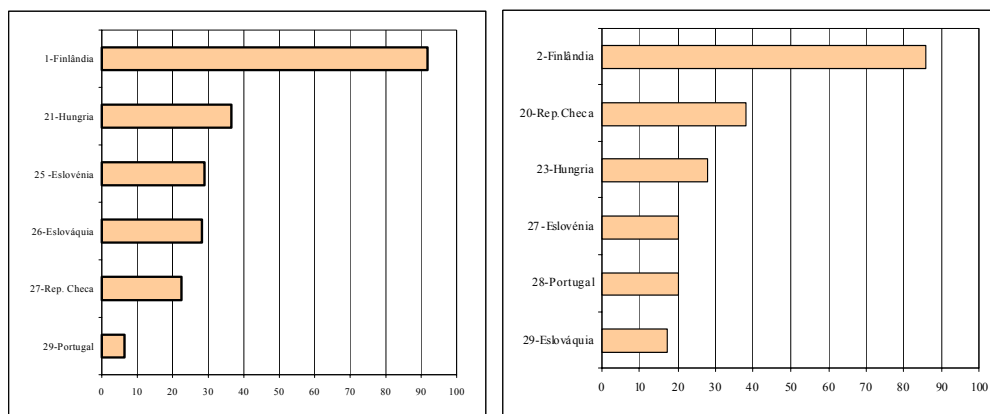


A Eficiência das Empresas pretende avaliar não só factores como a produtividade das empresas ou o nível salarial que praticam, como também as atitudes e opiniões em relação à globalização (se é ameaçadora para a economia, se as atitudes são favoráveis à internacionalização e se a deslocalização é uma ameaça para a economia).

A Finlândia surge em 1º lugar, com um indicador notoriamente superior aos dos restantes 5 países. Com alguma surpresa, verifica-se que Portugal surge na última posição (29ª posição, a pior de todos os países com menos de 20 milhões de habitantes considerados pelo IMD). Esta situação deve ficar a dever-se aos baixos scores de Portugal no que se refere a opiniões

e atitudes face à globalização, provavelmente influenciados pelo ambiente recessivo associado à necessidade de consolidação orçamental. Os PECOS estão em posição intermédia, provavelmente porque esperam benefícios imediatos da próxima entrada na UE e, assim, expressam opiniões e atitudes mais favoráveis à globalização.

GRÁFICO 21: EFICIÊNCIA DAS EMPRESAS E INFRAESTRUTURAS



Relativamente às infraestruturas, novamente se verifica que a Finlândia está em 1ª posição com um indicador notoriamente superior, e Portugal está em penúltimo lugar, com um indicador idêntico ao da Eslovénia e apenas ligeiramente superior ao da Eslováquia. O mau *score* de Portugal parece ficar a dever-se ao facto de ocupar as últimas posições em indicadores de infraestruturas científicas e em indicadores de educação, sectores em que a intervenção estatal pode contribuir para colmatar lacunas e aumentar a produtividade por forma a melhorar a posição competitiva de Portugal em domínios que são factores de atracção de IDE tecnologicamente mais avançado e estruturante.

ANEXO 8-1: A ESTRUTURA E AS VARIÁVEIS DO MODELO GRAVITACIONAL ADOPTADO

O objectivo fundamental da utilização de um modelo gravitacional neste ponto do estudo consiste no estudo das relações de comércio bilateral entre os Estados-Membros e os países candidatos (ACO), tirando igualmente partido da sua capacidade para prever ajustamentos de comércio associados à remoção de barreiras comerciais.

A Estrutura e as Variáveis do Modelo Gravitacional Adoptado

Os modelos gravitacionais aplicados nos estudos relativos ao alargamento da União Europeia, que ao longo dos últimos anos se foram multiplicando, apresentam uma estrutura comum, no que respeita às variáveis explicativas dos fluxos de comércio, que habitualmente contempla:

- Variáveis de base **económica**, como o PIB do país exportador e o PIB do país importador, representando uma racionalidade económica óbvia e simples: o PIB do país exportador evidencia a capacidade económica produtiva do país exportador (quanto mais um país produz mais pode exportar, pelo que a maior dimensão do PIB implica um nível de exportações mais elevado), enquanto o PIB do país importador evidencia a dimensão económica do mercado do país importador (quanto mais um país consome mais pode importar, pelo que a maior dimensão do PIB implica um nível de importações mais elevado);
- Variáveis de base **demográfica**, como a população dos países que trocam entre si, representando mecanismos menos óbvios e directos que as variáveis de base económica, na medida em que a dimensão populacional de um país tanto pode indiciar um maior desenvolvimento do mercado interno e uma menor abertura externa, como uma maior disponibilidade de força de trabalho, sendo compatível com níveis de abertura externa mais elevados e/ou especializações menos centradas em actividades intensivas em trabalho⁹⁴;
- Uma combinação das variáveis económicas e demográficas, presente num grande parte da literatura económica sobre estes temas, através, nomeadamente, da utilização do rácio entre PIB e população (PIB per capita) que, representando uma

⁹⁴ O efeito da população do país exportador sobre o comércio será negativo se indiciar uma orientação preferencial para produção doméstica e, portanto, um menor grau de abertura externa, enquanto o efeito da população do país importador sobre o comércio comporta ainda maior ambiguidade, na medida em que, se alguns investigadores demonstram que a população do país importador tem um efeito positivo sobre o comércio já que evidencia capacidade de mercado do país importador, outros investigadores são da opinião que aquele conjunto de variáveis possui um efeito negativo no comércio devido ao excedente de força de trabalho que, de acordo com as teorias de Heckscher-Ohlin, diminui as importações de bens intensivos em trabalho.

aproximação ao nível de desenvolvimento económico e social de cada país, constitui, também, uma medida de eficiência relacionando as dotações de capital e trabalho e as condições da respectiva utilização: a melhoria do nível do PIB per capita, quer do país exportador, quer do país importador, tende a originar um efeito positivo nos fluxos de comércio.

- Uma variável de **distância** entre os países que trocam entre si, representando uma medida indirecta dos custos de transacção entre países, uma vez que quanto maior for a distância entre dois países, maiores serão os custos reduzindo-se, potencialmente, o volume de comércio entre eles (a utilização de um indicador de distância física embora objectivo e expedito pode, no entanto, não reproduzir com total fidelidade as condições concretas de mobilidade que são, também, influenciadas pela eficiência custo-tempo dos sistemas de transporte);
- Variáveis **dummy**, utilizadas de forma complementar, com o objectivo de representar relações específicas entre os países envolvidos, nomeadamente geográficas ou institucionais, que variam de acordo com os objectivos dos estudos realizados, mas que se centram na verificação da existência (ou não) de uma proximidade ou vizinhança facilitadora do comércio (existência de fronteira comum) ou da pertença (ou não) a um espaço liberalizado de comércio (participação plena no mercado interno europeu).

A principal preocupação no processo de construção do modelo gravitacional, para o presente estudo, tendo em conta as tipologias mais ou menos convencionais em termos internacionais, residiu, assim, na tentativa de chegar a opções metodológicas e a procedimentos de estimação que constituíssem melhorias efectivas relativamente a análises já efectuadas, principalmente no plano do rigor estatístico e econométrico e no plano da robustez das análises e extrapolações, procurando, também, avançar pistas de inovação na utilização dos modelos gravitacionais em processos económicos relativamente complexos.

O modelo gravitacional construído para cumprir estes objectivos genéricos, no quadro do presente estudo, assume a seguinte forma geral:

$$Y_{ijt} = \beta_0 + \delta_{ij} + \gamma_t + \beta_1 * X_{1ijt} + \beta_2 * X_{2ijt} + \dots + \beta_k * D_{kijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Em que:

- Y_{ijt} representa o logaritmo das exportações bilaterais (importações) do país i para (oriundas do) o país j no período t ;
- X_{kijt} representa as diferentes variáveis explicativas incluídas no modelo (expressas em logaritmos), com excepção das variáveis *dummy*, que relacionam o país i com o país j no período t ;
- D_{kijt} representa as variáveis explicativas *dummy* a serem incluídas no modelo;
- δ_{ij} representa o efeito individual (não observável);
- γ_t representa o efeito do tempo (não observável);
- ε_{ijt} representa o termo de distúrbio estocástico.

A construção deste modelo, que visa aferir o impacto do processo de alargamento da UE em termos de fluxos comerciais, envolveu a procura dos melhores ajustamentos econométricos feita a partir do seguinte conjunto de 9 variáveis independentes, seleccionadas como possíveis variáveis explicativas do comportamento dos fluxos de comércio bilateral para o conjunto de países considerados:

(1) Dimensão do Espaço Económico [DIM_Eco]:

$$DIM\_Eco = \ln (PIB_i + PIB_j)$$

Constitui uma variável, aproximada pelo somatório do Produto Interno Bruto (PIB) do país i e do país j , período a período, que funciona como um indicador da dimensão de mercado, pelo que é expectável que tenha um impacto positivo nos fluxos de comércio internacional, uma vez que a dimensão conjunta das economias gera uma influência positiva nas relações de comércio bilateral;

(2) Distância Geográfica [DIST_Geo]:

$$DIST\_Geo = (CAP\ Pa\acute{i}s_i \leftrightarrow CAP\ Pa\acute{i}s_j)_{Km}$$

Constitui uma variável, aproximada pela distância entre as capitais do país i e do país j , expressa em quilómetros, que funciona como um indicador global dos custos de transacção, pelo que é expectável que a distância tenha um impacto claramente

negativo nos fluxos de comércio internacional (o que se traduz num sinal negativo para o respectivo coeficiente). Importa notar que, embora não se altere a distância absoluta entre os actuais países-membros da União Europeia, o efeito do alargamento altera a respectiva distância relativa, aproximando-os ou afastando-os;

(3) Divergência Económica [DIVERG_Eco]:

$$DIVERG\_Eco = \left| \ln PIB_{p/H_i} - \ln PIB_{p/H_j} \right|$$

Constitui uma variável, aproximada pelo valor absoluto da diferença de logaritmos entre o PIB por habitante do país i e PIB por habitante do país j, período a período, que funciona como um indicador do grau de divergência (convergência) de eficiências económicas, isto é, do grau de afastamento (aproximação) dos níveis de produtividade e de vida das economias consideradas. O sinal expectável constitui, à partida, questão em aberto na medida em que é possível encontrar fundamento teórico genérico, quer para um estímulo ao comércio (sinal positivo) baseado em diferenças de eficiência produtiva e nível de vida, nomeadamente nas formas de comércio envolvendo produtos mais diferenciados, quer para um desincentivo (sinal negativo), nomeadamente à luz das novas teorias de comércio internacional, menos “ancoradas” nas diferenças de dotações de factores;

(4) Similitude Dimensional [SIMIL_Dim]:

$$SIMIL\_Dim = \ln \left(1 - \left(\frac{PIB_i}{PIB_i + PIB_j} \right)^2 - \left(\frac{PIB_j}{PIB_i + PIB_j} \right)^2 \right)$$

Constitui uma variável, aproximada por um índice assume valores que se aproximam de $-\infty$, no caso de máxima dissemelhança nas dimensões económicas globais (logaritmo de um número próximo de zero), e de $-0,68$, no caso de uma perfeita semelhança nas dimensões económicas globais (logaritmo de 0,5), dos países i e j, que funciona como um indicador da proximidade da dotação absoluta de factores, sendo expectável que a uma similitude na dimensão económica dos países possa ter um efeito positivo nas exportações (confirmando-se que países com dimensões económicas aproximadas tendem a registar uma maior intensidade de trocas comerciais entre si, tal como é enunciado, por exemplo, pela teoria de Helpman e Krugman dos rendimentos crescentes);

(5) Partilha (ou não) de uma fronteira comum [FRONTEIRA]:

$$FRONTEIRA = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$$

Constitui uma variável dummy, assumindo o valor 1, se os dois parceiros comerciais partilharem uma fronteira comum, e o valor 0, no caso contrário, que funciona quer como um indicador de baixos custos de transacção, quer, também, como um indicador de proximidade cultural, psicológica, histórica e política, sendo expectável que o coeficiente desta variável apresente um sinal positivo, na medida em que uma fronteira comum facilita normalmente o comércio;

(6) Integração (ou não) numa zona de preferência de comércio [UE]:

$$UE = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$$

Constitui uma variável dummy, assumindo o valor 1, se os países forem Estados-Membros actuais da UE, e o valor 0, no caso contrário, que funciona como indicador de áreas preferenciais de comércio, medindo, também, a importância da consolidação do mercado interno europeu na remoção de barreiras regulamentares que, de outra forma, impediriam ou restringiriam o comércio;

(7) Poder de compra relativo [P_Compra]:

$$P\_Compra_i = PIB_{p/H}^{PPCpc\$}_i$$

Constitui uma variável, aproximada pelo valor do PIB por habitante, medido em paridades de poder de compra expressas em dólares a preços internacionais constantes, que pode funcionar como uma medida do poder de compra médio relativo, isto é, considerando as diferenças de preços e as taxas de câmbio, sendo expectável que, quanto maior for o poder de compra mais benéficos serão os efeitos sobre o comércio internacional, induzidos pelos efeitos positivos, quer de uma eficiência económica, quer um nível de vida, mais elevados, sobre a capacidade de exportar e de importar. O poder de compra relativo pode aproximar, ainda, alguns dos principais factores evidenciados pela abordagem do crescimento endógeno, potenciando, desse modo, a componente valor nos fluxos de comércio internacional. O sinal expectável para o coeficiente desta variável é, portanto, positivo;

(8) Taxa de câmbio real [$r^{(UE)}$]:

$$r^{(UE)}_i = (100 * (PIB^{pcr\$}_i / PIB^{PPCpc\$}_i) * (PIB^{PPCpc\$}_{UE} / PIB^{pcr\$}_{UE}))$$

Constitui uma variável, calculada no referencial da UE15, que exprime dois sinais relevantes em matéria de enquadramento dos fluxos de comércio internacional, isto é, enquanto indicador de competitividade (uma apreciação (desvalorização) real implica uma perda (ganho) da capacidade competitiva de uma economia), por um lado, e enquanto indicador de maior ou menor estabilidade da própria taxa de câmbio (a teoria estabelecida encontra na estabilidade das taxas de câmbio um ambiente favorável para o comércio internacional). A definição da variável conduz a que o sinal expectável do respectivo coeficiente seja positivo no caso do pólo exportador e negativo no caso do pólo importador, nos modelos de análise dos fluxos de exportações (nos modelos de análise dos fluxos de importações é expectável, obviamente, uma troca dos sinais esperados dos coeficientes);

(9) Custo relativo do trabalho [C_{Trab}]:

$$C_{Trab}^t_i = \ln \left((PIBp/h^t_i * Wp/e^{2000}_i / PIBp/h^{2000}_i) * PIBp/h^t_{UE} / PIBp/h^t_i \right)$$

Constitui uma variável, aproximada pelo salário médio expresso em dólares correntes corrigido por uma “proxy” da produtividade relativa no espaço da UE15 (a relação entre o PIB por habitante do país i e o PIB por habitante médio da UE), que funciona como um indicador composto do custo relativo do trabalho. Os processos económicos associados às formas de comércio suportadas por custos relativos do trabalho mais favoráveis originam sempre fluxos cruzados de exportações e importações podendo a respectiva liderança ser construída tanto pelo pólo exportador como, mais correntemente, pelo pólo importador, sobretudo, nos casos de OPT⁹⁵. O sinal expectável para o coeficiente desta variável, embora tendencialmente positivo, nos modelos de exportações e importações, constitui uma questão em aberto que depende, em definitivo, da especialização comercial dos pólos importadores e exportadores e do peso relativo dos bens intermédios e finais, de consumo e de investimento, que alimentam as lógicas de comércio induzidas por diferenças significativas nos custos relativos do trabalho.

⁹⁵ A designação “Outward Processing Trade” cobre as realidades de comércio internacional despoletadas pela deslocalização de segmentos intermédios de transformação mais intensivos em mão-de-obra, para países de baixos custos do trabalho, organizada pelos grupos empresariais de países com custos do trabalho mais elevados, seja através de lógicas de subcontratação, seja através de lógicas de investimento directo.

As primeiras seis variáveis correspondem a uma espécie de “**dispositivo básico**”, que tem constituído o suporte mais convencional da utilização dos modelos gravitacionais para o estudo dos impactos do presente alargamento da União Europeia, enquanto as últimas três variáveis correspondem a uma espécie de “**dispositivo complementar**”, que procura incorporar elementos explicativos associados às tendências mais recentes de evolução do comércio internacional valorizando, nomeadamente, factores competitivos de natureza macroeconómica mais global, aproximados pela evolução da taxa de câmbio real, ou de natureza mais parcelar, aproximados pelo custo relativo do trabalho, ou factores associados à lógica do valor, aproximados pelo poder de compra das economias em causa.

As variáveis do “dispositivo complementar” podem, ainda, ser utilizadas para identificar o pólo liderante, no aproveitamento das oportunidades de comércio que indiciam, através da comparação do valor explicativo da mesma variável definida para o pólo exportador e para o pólo importador.

O Processo de Especificação e Estimação do Modelo Gravitacional

O processo de especificação e construção do modelo gravitacional utilizado no presente estudo conduziu a adoptar as seguintes opções metodológicas e a operacionalizar os seguintes procedimentos:

- Proceder a uma estimação Panel Data, em detrimento do que é efectuado em muitos estudos, isto é, uma estimação Cross-Section. Esta opção metodológica justifica-se, não só em termos do acolhimento das conclusões de muitos *papers* mais recentes, que fundamentam que a estimação Cross-Section conduz, por vezes, a estimativas enviesadas, como, também, porque a estimação Panel Data permite tratar muito mais informação em simultâneo e distinguir entre efeitos temporais e efeitos individuais;
- Considerar dados não só relativos aos Estados-Membros da União Europeia (UE15), mas também aos países candidatos. Embora muitos estudos utilizem apenas dados referentes aos países ocidentais e depois extrapolem conclusões para os países candidatos (ACO) a partir dessa amostra, optou-se por utilizar a informação que caracterize a situação efectiva dessas economias, para evitar as incongruências e as conclusões menos correctas resultantes daquela extrapolação (tanto mais evidentes quanto menos rápido for o processo de transição e plena convergência das economias dos países candidatos);

- Considerar não apenas efeitos específicos de um país mas também efeitos bilaterais comuns, como forma de tomar em consideração todos os efeitos específicos não observáveis entre pares de países, os quais, embora não variem muito ao longo do tempo, podem, de facto, afectar os fluxos de comércio entre eles (efeitos geográficos, históricos, políticos e culturais, entre outros);
- Organizar os testes estatísticos para chegar à forma final do modelo gravitacional concreto a utilizar, isto é, seleccionar as variáveis independentes com efectivo valor explicativo a partir de um leque de variáveis potenciais escolhidas através da adopção de vários ângulos de formulação e de diversas perspectivas de abordagem, no plano da análise do comércio internacional, procurando, nomeadamente, articular as dinâmicas de oferta e de procura, por um lado, e as dinâmicas de custo e de mercado, por outro lado, para além dos efeitos mais “clássicos” da dimensão dos pólos económicos e da distância entre eles;
- Considerar o período temporal mais alargado possível, entre os estudos que utilizam estimações Panel Data, o que correspondeu ao período 1993-2000, que também representa uma parte substancial da trajectória de transição já percorrida pelas economias dos países candidatos, como forma de garantir um número também mais alargado de observações e, desse modo, aumentar a robustez das estimações e a solidez das conclusões.

O modelo gravitacional adoptado, no presente estudo, para avaliar quantitativamente o impacto previsível do processo de alargamento da UE em termos de fluxos comerciais envolveu, finalmente, a prossecução de três grandes objectivos explícitos.

Em primeiro lugar, importou, com efeito, avaliar as condições precisas em que os fluxos de comércio bilateral na União Europeia (na configuração actual, a 15 países, e na configuração pós-alargamento, a 27 países) são influenciados pela dimensão das economias, pelo nível de desenvolvimento económico dos países que trocam entre si, pela distância que os separa e pelas possíveis vantagens (desvantagens) de pertencer (ou não) à União ou de partilhar (ou não) uma fronteira comum.

Em segundo lugar, procurou-se explorar o valor explicativo de um conjunto adicional de variáveis que permitissem articular a lógica do alargamento com a lógica do aprofundamento, testando o alcance, na explicação dos fluxos de comércio bilateral, da maior heterogeneidade da União Europeia, depois do alargamento, em matéria de poder de compra e de custos relativos do trabalho.

Em terceiro lugar, importa estimar os fluxos de comércio bilateral no seio da UE correspondentes ao melhor modelo explicativo alcançado para identificar o potencial de comércio bilateral de cada país, antes (UE15) e depois (UE27) do alargamento, como principal instrumento de análise na quantificação das consequências previsíveis do alargamento sobre a economia portuguesa, fornecendo, ao mesmo tempo, um referencial de comparação com os restantes países da UE na sua configuração actual.

A opção metodológica de estudar a relação entre comércio efectivo e comércio potencial no duplo referencial da UE15 e da UE27, que representa um dos contributos inovadores do presente estudo, permite, também, não só não sobrestimar o “choque do alargamento” como, sobretudo, identificar as consequências, para as relações bilaterais actuais de Portugal na UE15, das mudanças no “jogo” das atracções económicas induzidas pelo reposicionamento do “centro de gravidade” da UE.

As estimações realizadas exploram o facto dos actuais Estados-membros já operarem no “Mercado Único” desde 1992. O pleno acesso ao mercado interno implica, no entanto, (i) custos de comércio mais baixos, (ii) redução do risco associado ao comércio, (iii) reconhecimento mútuo de padrões de produtos e (iv) diminuição dos obstáculos administrativos. A concretização do alargamento, com a plena adesão à União Europeia dos países candidatos, produzirá os seus ganhos mais importantes naqueles quatro domínios, uma vez que os Acordos Europeus já tiveram sucesso na liberalização de comércio entre a UE e os Estados candidatos nos produtos manufacturados.

A quantificação deste tipo de fenómeno não é fácil de obter no quadro de um modelo de equilíbrio geral, o que conduziu diversos autores a utilizar, para modelizar o acesso ao mercado interno europeu, uma redução do custo real do comércio, traduzida, por exemplo, numa percentagem de redução nos custos reais de comércio entre os países da UE e os países candidatos. Esta abordagem surge, no entanto, duplamente limitada, já que o valor escolhido é, não só, sempre arbitrário como idêntico para todos os países.

O presente estudo, à semelhança de alguns outros estudos que têm vindo a ser desenvolvidos, utiliza, por essa razão, uma abordagem alternativa para estimar o impacto do acesso dos países candidatos ao mercado interno que tende a produzir, nomeadamente, dois resultados sobre a dimensão e natureza do impacto do alargamento:

- O choque do acesso ao mercado interno tende a ser maior do que aquele normalmente postulado nas “modelizações” em termos de equilíbrio geral;

- O impacto do acesso ao mercado interno tende a ser marcadamente diferente país a país. Com efeito, o acesso ao mercado interno tem um impacto significativo ao nível do comércio, quer por via da eliminação (ou, pelo menos, redução das mesmas para níveis comparáveis aos verificados nos Estados-Membros) de barreiras administrativas, quer por via da redução das barreiras técnicas ao comércio, quer, finalmente, por via da diminuição do risco e da incerteza.

O processo de especificação e estimação do modelo gravitacional tem como objectivo encontrar o melhor modelo, isto é, a melhor “explicação”, no plano estatístico e econométrico, dos movimentos de **exportações e importações bilaterais** que ocorrem entre todos os Estados Membros e todos os países candidatos, no período analisado. A sua operacionalização fez-se estudando, sistematicamente, diversas combinações das diferentes variáveis explicativas consideradas como contribuindo para a dimensão e orientação dos fluxos bilaterais de comércio.

O estudo das variáveis do “dispositivo complementar” foi feito articulando, sucessivamente, a óptica do pólo exportador, a óptica do pólo importador e a óptica conjunta dos dois pólos, seja para confirmar, através do sinal do respectivo coeficiente na estimação, a base teórica utilizada, seja para identificar a liderança explicativa nos fluxos bilaterais.

A escolha da melhor estimação, isto é, a escolha da regressão dotada de maior robustez e capacidade explicativa foi feita com base num duplo critério. Com efeito, escolheu-se a estimação ou “modelo” que apresentava, por um lado, uma maior aproximação à trajectória de evolução dos fluxos de comércio, ou seja, uma minimização dos erros na descrição do fenómeno, indiciada por um R^2 superior, e, por outro lado, cuja combinação de variáveis explicativas revelava os melhores níveis de significância estatística individual e colectiva (cf. Caixa de Texto 1-1).

O processo de especificação e estimação do modelo gravitacional foi, neste quadro, desenvolvido primeiro ao nível UE27 e, posteriormente, ao nível do espaço da actual UE15. A lógica subjacente a este passo metodológico visa produzir um referencial adequado para “ler” com sensatez as diferenças entre **fluxos potenciais** de comércio, revelados pelos modelos, e **fluxos efectivos** de comércio, revelados pelas estatísticas, por um lado, e permitir, na análise do estudo do **impacto do alargamento**, a sua articulação com o **impacto do processo de aprofundamento** da própria União Europeia, por outro lado.

A análise dos fluxos comerciais que se estabelecem entre os actuais 15 Estados Membros da UE, que conhecem processos mais longos e avançados de articulação entre fenómenos de

“alargamento” (abertura dos mercados) e de “aprofundamento” (convergência de estruturas e comportamentos), permite identificar trajectórias de evolução que, para este conjunto de países, onde se encontra Portugal, ajudam a avaliar com maior rigor o impacto específico do presente alargamento aos países da Europa central e oriental, permitindo obter estimativas mais fiáveis das suas consequências expectáveis na criação e desvio de fluxos comerciais.

A utilização da comparação dos resultados obtidos com modelos para a UE27 e para a UE15 ajuda, finalmente, a tratar os ritmos diferenciados de transição e integração dos países candidatos, na medida em que, se uma parte dos efeitos do alargamento, nomeadamente nos produtos manufacturados transaccionáveis já teve lugar, os efeitos serão ainda substanciais após Maio de 2004, quer em termos globais, quer em sectores até agora menos abertos ou expostos à concorrência internacional (cujos efeitos podem, ainda, ser aproximados, através da alteração do valor da variável “dummy” [UE] nos países candidatos, reflectindo um acesso completo aos benefícios aos mecanismos da preferência comunitária após a adesão).

CAIXA DE TEXTO 0-1: “BONDADE” DO AJUSTAMENTO (COEFICIENTE DE DETERMINAÇÃO) E SIGNIFICÂNCIA INDIVIDUAL E CONJUNTA DOS REGRESSORES (TESTES DE HIPÓTESES)

A escolha de um melhor modelo, a partir de um conjunto vasto de regressões, deve ter como base analítica o estudo e a observação de três pilares fundamentais de **inferência estatística**, tais como:

- A “**bondade**” do ajustamento;
- A **significância individual** de cada um dos regressores;
- A **significância conjunta** de todos os regressores.

A **Qualidade do Ajustamento** é dada pelo **Coefficiente de Determinação (R^2)**, que funciona como uma medida da proporção da variação da variável dependente que é explicada pelo conjunto das variáveis independentes incorporadas no modelo. O Coeficiente de Determinação é dado por:

$$R^2 = \frac{SSR}{SST} = \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 1 - \frac{SSE}{SST} = 1 - \frac{\sum \hat{e}_i^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}$$

onde:

- SSR – corresponde à variação da variável dependente que é explicada pelo modelo;
- SST - corresponde à variação efectiva da variável dependente;
- SSE – Soma dos quadrados dos resíduos e corresponde à parte da variação da variável dependente que não é explicada pelo modelo.

Se, por exemplo, $R^2=0,867$, isso significa que 86,7% da variação da variável dependente é explicada pelo conjunto de regressores desse modelo. Ou seja, de acordo com a amostra, apenas 13,3% da variação da variável dependente não é explicada, quer devido à variação do termo dos erros quer devido à variação ocorrida noutras variáveis que implicitamente constituem o termo dos erros.

O Coeficiente de Determinação também pode ser encarado como uma medida da capacidade preditiva do modelo ou como uma medida do modo como a regressão estimada se ajusta aos dados utilizados. Assim se o valor do R^2 for elevado, tal significa que existe uma clara associação entre os valores observados (y_i) e os valores estimados para a variável dependente ($\hat{y}_i$). Nestes casos, diz-se que o modelo ajusta “bem” os dados.

Quando estimamos um modelo econométrico de regressão múltipla fazêmo-lo porque acreditamos que todas as variáveis explicativas escolhidas têm influência sobre a variável dependente. Para confirmar este pressuposto, torna-se necessário examinar em que medida ele é, ou não, confirmado pelos dados, isto é, torna-se fundamental perceber em que medida os dados fornecem alguma evidência estatística que sugira que a variável dependente está relacionada com cada uma das variáveis explicativas. Em suma, é imperioso aferir a **Significância Individual de cada um dos regressores**, o que, na prática, é feito através da utilização de **testes de hipóteses** e, mais concretamente através dos “**rácios t**”.

Por exemplo, se uma determinada variável explicativa (x_k) não revelar qualquer poder de influência sobre a variável dependente (y), isso significa que o respectivo coeficiente é nulo ($\beta_k = 0$). Assim, testar a **significância individual da variável explicativa x_k** corresponde a testar a hipótese do seu coeficiente ser nulo. Deste modo, para indagar se os dados contêm alguma evidência que sugira que y está relacionado com x_k , procede-se ao seguinte teste de hipóteses, em que se testa:

- a hipótese nula ($H_0 : \beta_k = 0$)
- contra
- a hipótese alternativa ($H_1 : \beta_k \neq 0$)

A decisão para a rejeição, ou não, da hipótese nula assenta na utilização da seguinte estatística de teste: $t = \frac{b_k - \beta_k}{se(b_k)} \square t_{(T-K)}$, que, no caso hipótese nula ser verdadeira, assume a forma de $t = \frac{b_k}{se(b_k)} \square t_{(T-K)}$, ou seja, o “**rácio t**” entre o coeficiente estimado para a variável x_k e o respectivo desvio padrão segue uma distribuição **t de Student**, com (T-K) graus de liberdade.

A **região de rejeição** corresponde ao conjunto de valores da estatística de teste que conduzem à rejeição da hipótese nula. É possível construir uma região de rejeição apenas se dispusermos de uma estatística de teste cuja distribuição seja conhecida quando a hipótese nula for verdadeira. Na prática, a região de rejeição diz respeito ao conjunto de valores que, quando a hipótese nula é verdadeira, são improváveis ou têm uma baixa probabilidade de ocorrerem. Assim, se, ao utilizar uma amostra de dados, for obtido um valor para a estatística de teste que “caia” na região de baixa probabilidade, é improvável que a estatística de teste tenha a distribuição assumida e, deste modo, é improvável que a hipótese nula seja verdadeira.

Se a hipótese alternativa for verdadeira, os valores da estatística de teste t tenderão a ser anormalmente “grandes” ou anormalmente “pequenos”, sendo que os termos *grande* e *pequeno* são determinados pela escolha da probabilidade “ α ”, denominada **nível de significância do teste**, que confere significado ao “evento improvável”. O nível de significância do teste “ α ” é frequentemente escolhido entre 1%, 5% ou 10%. Assim, a região de rejeição é determinada pelo apuramento dos valores críticos t_c , tais que:

$$P(t \geq t_c) = P(t \leq -t_c) = \alpha / 2.$$

Ou seja, na prática, a região de rejeição consiste em duas “abas” da distribuição ***t de Student***, pelo que se rejeita a hipótese nula se o valor apurado para a estatística de teste for maior ou igual a t_c (o valor crítico do lado direito da distribuição) ou menor ou igual que $-t_c$ (o valor crítico do lado esquerdo da distribuição).

Se a hipótese nula for verdadeira, a probabilidade de obter, a partir da amostra de dados, um valor para a estatística de teste t que “caia” em qualquer uma das “abas” é pequena e igual a “ α ”, logo, a probabilidade de obter um valor na região central “de não rejeição” é igual a:

$$P(-t_c \leq t \leq t_c) = 1 - \alpha.$$

Sintetizando, temos que quando o valor da estatística cai entre os valores críticos $-t_c$ e t_c , na região de não rejeição, não rejeitamos a hipótese nula (da nulidade do coeficiente de uma determinada variável explicativa), pelo que não parece existir evidência estatística de que essa variável contribua para a explicação do comportamento da variável dependente. Quando, o valor da estatística de teste cai na região de rejeição, em qualquer das abas da distribuição ***t de Student***, rejeitamos a hipótese nula e aceitamos a hipótese alternativa (da não nulidade do coeficiente de uma determinada variável explicativa), ou seja, parece existir evidência estatística de que o comportamento da variável dependente está relacionado (e é explicado, em parte), pelo comportamento dessa variável explicativa.

Depois de testar em que medida a variável dependente está relacionada com uma determinada variável explicativa, torna-se necessário estender esta ideia a um teste conjunto da relevância de todas as variáveis explicativas incluídas no modelo, ou seja, testar a **Significância global de todos os regressores**.

Para examinar se estamos perante um modelo explicativo viável, ou não, é necessário novamente incorrer num teste de hipótese em que se cruzam as seguintes hipóteses nula e alternativa:

$$H_0 : \beta_2 = \beta_3 = \dots = \beta_k = 0$$

vs

$$H_1 : \text{pelo menos um } \beta_k \neq 0$$

A hipótese nula tem (K-1) partes e é denominada de hipótese conjunta já que afirma que todos e cada um dos coeficientes β_k , sem considerar o coeficiente β_1 da constante, é igual a zero. Se a hipótese nula for verdadeira, nenhuma das variáveis explicativas influencia a variável dependente e, assim, o nosso modelo tem um valor muito reduzido ou nulo. Se a hipótese alternativa for verdadeira, então, pelo menos um dos coeficientes não é igual a zero e, deste modo, uma ou mais variáveis explicativas devem ser incluídas no modelo. A hipótese alternativa não indica, contudo, quais são essas variáveis. Uma vez que estamos a testar se o modelo estimado é, ou não, um modelo explicativo viável, este teste é, muitas vezes, denominado **teste da significância global do modelo**.

Neste caso, a estatística de teste já não segue uma distribuição ***t de Student***, e passa a seguir uma distribuição ***F de Snedecor***, uma vez que se trata, não de testar uma única hipótese nula, mas sim, de testar um conjunto de hipóteses nulas de forma conjunta.

O procedimento de teste, para qualquer conjunto de hipóteses, pode ser baseado na comparação da soma do quadrado dos resíduos do modelo de regressão múltipla original (sem restrições) com a soma do quadrado dos resíduos de um modelo em que a hipótese nula é assumida como verdadeira. Quando a hipótese nula é assumida como verdadeira, isso significa, em termos práticos, que impomos condições, ou restrições, aos valores que os coeficientes podem assumir, fazendo aumentar a soma do quadrado dos resíduos.

A ideia do teste é a de que se estas somas dos quadrados dos resíduos forem substancialmente diferentes, então, a assunção que a hipótese nula conjunta é verdadeira reduziu significativamente a capacidade do modelo em ajustar os dados e, deste modo, os dados não suportam a hipótese nula. Se a hipótese nula for verdadeira, espera-se que os dados sejam compatíveis com as condições impostas aos coeficientes e, deste modo, verificar-se apenas uma ligeira alteração na soma do quadrado dos resíduos quando a hipótese nula é assumida como verdadeira.

Se chamarmos à soma do quadrado dos resíduos, no modelo que assume a hipótese nula como verdadeira, *soma do quadrado dos resíduos restringida*, ou SSE_R , em que “R” indica que os coeficientes foram restringidos ou condicionados e à soma do quadrado dos resíduos do modelo original, sem restrições, SSE_U , então, é sempre verdade que $SSE_R - SSE_U \geq 0$. Assim, se “J” corresponder ao número de hipóteses, então a estatística de teste F será dada pela expressão:

$$F = \frac{(SSE_R - SSE_U) / J}{SSE_U / (T - K)}$$

Se a hipótese nula for verdadeira, a estatística F segue uma distribuição F de *Snedecor*, com J graus de liberdade no numerador e $(T-K)$ graus de liberdade no denominador. Se a hipótese nula não for verdadeira, então, a diferença entre SSE_R e SSE_U aumenta, implicando que as restrições impostas no modelo pela hipótese nula possuem um efeito elevado na capacidade do modelo em ajustar os dados, pelo que o valor de F tende a ser grande. Por conseguinte, rejeitamos a hipótese nula se o valor da estatística de teste F se torna muito elevado.

Como habitualmente, o juízo de valor sobre o que é um valor elevado é feito através da comparação do valor de F com o valor crítico F_c , que deixa a probabilidade “ α ” na aba direita da distribuição F de *Snedecor*, com J e $(T-K)$ graus de liberdade. Assim, a hipótese nula é rejeitada se $F \geq F_c$, indiciando que pelo menos uma das variáveis explicativas ajuda a explicar o comportamento da variável dependente.

Estas duas técnicas de inferência estatística – a **significância individual e conjunta dos regressores** – devem sempre ser vistas como **complementares** e não como alternativas. Com efeito, poderá perguntar-se para quê utilizar a distribuição F para efectuar testes de hipóteses nulas em simultâneo, por exemplo, entre os coeficientes das variáveis x_2 e x_3 , tal que $H_0: \beta_2 = \beta_3 = 0$. Por que não utilizar, separadamente, testes t , para cada uma das hipóteses nulas ($H_0: \beta_2 = 0$ e $H_0: \beta_3 = 0$)? A resposta está relacionada com a correlação entre os coeficientes estimados, já que o teste F testa ambas as hipóteses em simultâneo, fazendo alusão ao facto dos estimadores estarem correlacionados.

Como consequência, o teste F conjunto, a um nível de significância de 5%, não é equivalente a testes t , individuais, que usem níveis de significância de 5%, podendo inclusive, surgir **resultados contraditórios**. Por exemplo, é possível que os testes t individuais não permitam concluir que os coeficientes são significativamente diferentes de zero, enquanto o teste F indique que os coeficientes são significativos conjuntamente. Esta é uma situação típica que indicia **problemas de multicolinearidade** entre os regressores do modelo estimado, ou seja, denuncia a existência de duas ou mais variáveis explicativas que se encontram a explicar o mesmo efeito sobre a variável dependente.

Quando os valores do desvio padrão do estimador são elevados, é provável que os rácios t conduzam à conclusão que as estimativas do coeficiente não são significativamente diferentes de zero. Este resultado pode ser obtido, pese embora o facto de se verificarem valores elevados para o R^2 e dos valores do teste F indicarem um poder explicativo “significativo” do modelo no seu conjunto. O problema, nestes casos, é que as variáveis colineares não fornecem, informação suficiente para estimar os seus efeitos separados, apesar da teoria económica indicar a sua importância na relação. No fundo, o problema da multicolinearidade dos regressores advém do facto dos dados não conterem informação suficiente sobre os efeitos individuais das variáveis explicativas, que nos permita estimar todos os coeficientes do modelo estatístico-econométrico de forma precisa.

ANEXO 8-2: O COMÉRCIO INTRA-COMUNITÁRIO DE PORTUGAL E O ALARGAMENTO A LESTE: UMA ANÁLISE POR SECTORES

A – Agricultura, Produção Animal e Pesca						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 2,49%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	53,89	304,30		1,34	7,57	4,45
Áustria	404,37	848,30		10,06	21,09	15,58
Belg.-Luxemb.	-42,66	54,14		-1,06	1,35	0,14
Dinamarca	-79,36	-20,06		-1,97	-0,50	-1,24
Espanha	-46,90	69,94		-1,17	1,74	0,29
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-26,31	55,59		-0,65	1,38	0,36
Grécia	32,83	566,82		0,82	14,10	7,46
Holanda	-62,20	73,04		-1,55	1,82	0,13
Irlanda	-6,48	118,52		-0,16	2,95	1,39
Itália	-39,53	220,41		-0,98	5,48	2,25
R. Unido	-28,54	76,63		-0,71	1,91	0,60
Suécia	-33,96	91,12		-0,84	2,27	0,71
Total UE15				3,11	61,14	32,13
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-66,37	-43,09		-1,65	-1,07	-1,36
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,65	-1,07	-1,36
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	56,70	144,41		1,41	3,59	2,50
Total ACO ("dummy UE=1")				1,41	3,59	2,50
Total UE27 ("dummy UE=0")				1,46	60,07	30,77
Total UE27 ("dummy UE=1")				4,52	64,73	34,63

A – Agricultura, Produção Animal e Pesca						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 8,17%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-47,99	92,08		-3,92	7,53	1,80
Áustria	71,95	853,71		5,88	69,77	37,83
Belg.-Luxemb.	-48,75	-58,87		-3,98	-4,81	-4,40
Dinamarca	-60,47	-65,33		-4,94	-5,34	-5,14
Espanha	20,73	-47,93		1,69	-3,92	-1,11
Finlândia	190,23	340,76		15,55	27,85	21,70
França	-82,93	-66,90		-6,78	-5,47	-6,12
Grécia	10,55	4,21		0,86	0,34	0,60
Holanda	-32,59	-77,07		-2,66	-6,30	-4,48
Irlanda	-12,74	-13,96		-1,04	-1,14	-1,09
Itália	21,74	56,55		1,78	4,62	3,20
R. Unido	-60,22	33,07		-4,92	2,70	-1,11
Suécia	-41,43	26,57		-3,39	2,17	-0,61
Total UE15				-5,88	88,01	41,07
Dummy UE=0						
Bulgária	-94,46	-90,74		-7,72	-7,42	-7,57
Eslovénia	-94,52	-58,55		-7,73	-4,78	-6,26
Estónia	-92,89	-92,32		-7,59	-7,55	-7,57
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-85,87	-93,27		-7,02	-7,62	-7,32
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	119,47	358,32		9,76	29,28	19,52
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-95,69	-87,57		-7,82	-7,16	-7,49
Total ACO ("dummy UE=0")				-28,11	-5,24	-16,68
Dummy UE=1						
Bulgária	-74,20	-60,21		-6,06	-4,92	-5,49
Eslovénia	-74,49	78,01		-6,09	6,38	0,14
Estónia	-66,87	-67,03		-5,47	-5,48	-5,47
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-34,18	-71,09		-2,79	-5,81	-4,30
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	922,53	1868,23		75,40	152,68	114,04
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-79,93	-46,64		-6,53	-3,81	-5,17
Total ACO ("dummy UE=1")				48,45	139,04	93,75
Total UE27 ("dummy UE=0")				-33,99	82,77	24,39
Total UE27 ("dummy UE=1")				42,58	227,05	134,81

B – Produtos Energéticos e Minérios						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 1,12%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-72,92	-64,84		-0,82	-0,73	-0,77
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-19,41	113,00		-0,22	1,27	0,52
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	25,65	203,71		0,29	2,28	1,29
Finlândia	-98,90	-97,25		-1,11	-1,09	-1,10
França	96,29	25,82		1,08	0,29	0,68
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	18,43	140,31		0,21	1,57	0,89
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-39,22	18,77		-0,44	0,21	-0,11
R. Unido	75,56	69,29		0,85	0,78	0,81
Suécia	-	-		-	-	-
Total UE15				-0,16	4,58	2,21
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-0,16	4,58	2,21
Total UE27 ("dummy UE=1")				-0,16	4,58	2,21

B – Produtos Energéticos e Minérios						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 5,02%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-52,82	5,58		-2,65	0,28	-1,19
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-80,08	-83,48		-4,02	-4,19	-4,10
Dinamarca	-97,71	-95,47		-4,90	-4,79	-4,85
Espanha	-26,00	61,22		-1,30	3,07	0,88
Finlândia	-75,64	-56,89		-3,80	-2,86	-3,33
França	-82,80	-36,59		-4,16	-1,84	-3,00
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-53,47	-61,34		-2,68	-3,08	-2,88
Irlanda	-34,84	-56,92		-1,75	-2,86	-2,30
Itália	12,97	146,60		0,65	7,36	4,00
R. Unido	-95,54	-95,20		-4,80	-4,78	-4,79
Suécia	-51,58	-26,81		-2,59	-1,35	-1,97
Total UE15				-32,00	-15,02	-23,51
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-90,73	-96,14		-4,55	-4,83	-4,69
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	78,00	-13,18		3,91	-0,66	1,63
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,64	-5,49	-3,06
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-73,17	-75,01		-3,67	-3,76	-3,72
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	415,09	462,49		20,83	23,21	22,02
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				17,16	19,45	18,30
Total UE27 ("dummy UE=0")				-32,64	-20,51	-26,57
Total UE27 ("dummy UE=1")				-14,84	4,43	-5,21

C – Alimentação e Bebidas						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 5,49%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-26,35	87,75		-1,45	4,81	1,68
Áustria	92,10	78,42		5,05	4,30	4,68
Belg.-Luxemb.	-79,99	-64,38		-4,39	-3,53	-3,96
Dinamarca	-75,97	-42,71		-4,17	-2,34	-3,26
Espanha	11,70	56,14		0,64	3,08	1,86
Finlândia	-31,33	15,43		-1,72	0,85	-0,44
França	-73,24	-64,86		-4,02	-3,56	-3,79
Grécia	23,74	67,86		1,30	3,72	2,51
Holanda	-73,16	-3,33		-4,01	-0,18	-2,10
Irlanda	19,66	12,63		1,08	0,69	0,89
Itália	-33,89	-16,05		-1,86	-0,88	-1,37
R. Unido	-54,97	-38,22		-3,02	-2,10	-2,56
Suécia	-53,78	-3,65		-2,95	-0,20	-1,58
Total UE15				-19,50	4,67	-7,42
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-61,04	-39,09		-3,35	-2,14	-2,75
Polónia	152,43	308,91		8,36	16,95	12,66
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				5,01	14,80	9,91
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	201,36	445,11		11,05	24,42	17,73
Polónia	1852,51	3559,27		101,64	195,28	148,46
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				112,68	219,70	166,19
Total UE27 ("dummy UE=0")				-14,49	19,47	2,49
Total UE27 ("dummy UE=1")				93,18	224,36	158,77

C – Alimentação e Bebidas						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 5,81%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-46,32	-47,34		-2,69	-2,75	-2,72
Áustria	-3,60	114,69		-0,21	6,66	3,23
Belg.-Luxemb.	-28,43	-64,62		-1,65	-3,75	-2,70
Dinamarca	-67,43	-83,54		-3,92	-4,85	-4,38
Espanha	12,57	-59,06		0,73	-3,43	-1,35
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-43,60	-62,97		-2,53	-3,66	-3,09
Grécia	-0,82	-51,97		-0,05	-3,02	-1,53
Holanda	21,89	-61,87		1,27	-3,59	-1,16
Irlanda	5,72	-74,85		0,33	-4,35	-2,01
Itália	-35,11	-53,46		-2,04	-3,10	-2,57
R. Unido	-47,48	-65,05		-2,76	-3,78	-3,27
Suécia	-60,78	-22,07		-3,53	-1,28	-2,41
Total UE15				-17,04	-30,90	-23,97
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	150,96	16,40		8,77	0,95	4,86
Rep. Checa	0,91	-38,64		0,05	-2,24	-1,10
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				8,82	-1,29	3,76
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	1841,13	941,64		106,92	54,68	80,80
Rep. Checa	680,51	449,13		39,52	26,08	32,80
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				146,44	80,76	113,60
Total UE27 ("dummy UE=0")				-8,22	-32,19	-20,20
Total UE27 ("dummy UE=1")				129,40	49,86	89,63

D – Têxteis e Vestuário						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 19,01%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-22,45	-72,18		-4,27	-13,72	-9,00
Áustria	-4,43	-79,38		-0,84	-15,09	-7,97
Belg.-Luxemb.	-6,55	-60,22		-1,25	-11,45	-6,35
Dinamarca	-67,75	-89,76		-12,88	-17,07	-14,98
Espanha	150,39	-2,55		28,60	-0,48	14,06
Finlândia	-62,17	-84,02		-11,82	-15,98	-13,90
França	-4,86	-75,78		-0,92	-14,41	-7,67
Grécia	-20,05	-77,43		-3,81	-14,72	-9,27
Holanda	-22,30	-65,37		-4,24	-12,43	-8,33
Irlanda	-18,72	-75,24		-3,56	-14,31	-8,93
Itália	41,20	-42,83		7,83	-8,14	-0,16
R. Unido	-32,56	-64,02		-6,19	-12,17	-9,18
Suécia	-73,78	-88,04		-14,03	-16,74	-15,39
Total UE15				-27,39	-166,73	-97,06
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-42,16	-81,49		-8,02	-15,49	-11,76
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-46,95	-83,45		-8,93	-15,87	-12,40
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-41,89	-82,65		-7,96	-15,72	-11,84
Letónia	3,29	-77,82		0,63	-14,80	-7,09
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-60,74	-69,44		-11,55	-13,20	-12,38
Polónia	4,68	-59,61		0,89	-11,34	-5,22
Rep. Checa	-17,41	-76,32		-3,31	-14,51	-8,91
Roménia	-7,05	-73,15		-1,34	-13,91	-7,63
Total ACO ("dummy UE=0")				-39,60	-114,84	-77,22
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	150,72	82,25		28,66	15,64	22,15
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	129,99	62,89		24,72	11,96	18,34
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	151,93	70,81		28,89	13,46	21,18
Letónia	347,79	118,41		66,13	22,51	44,32
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	70,18	200,86		13,34	38,19	25,77
Polónia	353,81	297,62		67,28	56,59	61,94
Rep. Checa	258,02	133,16		49,06	25,32	37,19
Roménia	302,96	164,29		57,61	31,24	44,42
Total ACO ("dummy UE=1")				335,69	214,92	275,31
Total UE27 ("dummy UE=0")				-66,98	-281,56	-174,27
Total UE27 ("dummy UE=1")				308,30	48,20	178,25

D – Têxteis e Vestuário						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 7,21%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-59,81	-28,55		-4,31	-2,06	-3,19
Áustria	-70,55	-12,42		-5,09	-0,90	-2,99
Belg.-Luxemb.	-56,85	-52,36		-4,10	-3,78	-3,94
Dinamarca	-50,53	-55,25		-3,65	-3,99	-3,82
Espanha	-55,85	61,10		-4,03	4,41	0,19
Finlândia	-33,48	216,91		-2,42	15,65	6,62
França	-69,62	-14,30		-5,02	-1,03	-3,03
Grécia	-68,56	-47,42		-4,95	-3,42	-4,18
Holanda	-32,68	-8,48		-2,36	-0,61	-1,48
Irlanda	13,64	189,18		0,98	13,65	7,32
Itália	-59,65	-54,89		-4,30	-3,96	-4,13
R. Unido	-38,79	7,81		-2,80	0,56	-1,12
Suécia	-67,02	-40,47		-4,83	-2,92	-3,88
Total UE15				-46,87	11,61	-17,63
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-72,93	-60,50		-5,26	-4,36	-4,81
Eslováquia	-8,37	45,78		-0,60	3,30	1,35
Hungria	135,40	131,08		9,77	9,46	9,61
Letónia	-66,47	-68,50		-4,79	-4,94	-4,87
Lituânia	45,76	-14,89		3,30	-1,07	1,11
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	7,53	23,29		0,54	1,68	1,11
Rep. Checa	-37,35	-38,71		-2,69	-2,79	-2,74
Roménia	-8,86	44,38		-0,64	3,20	1,28
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,38	4,47	2,04
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	17,37	288,90		1,25	20,84	11,05
Eslováquia	297,22	1335,17		21,44	96,32	58,88
Hungria	920,51	2174,94		66,40	156,90	111,65
Letónia	45,37	210,15		3,27	15,16	9,22
Lituânia	531,88	737,88		38,37	53,23	45,80
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	366,17	1113,81		26,41	80,35	53,38
Rep. Checa	171,62	503,42		12,38	36,32	24,35
Roménia	295,11	1321,37		21,29	95,32	58,30
Total ACO ("dummy UE=1")				190,82	554,43	372,63
Total UE27 ("dummy UE=0")				-47,25	16,07	-15,59
Total UE27 ("dummy UE=1")				143,95	566,03	354,99

E – Calçado e Outros Artigos de Couro						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 7,23%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-75,78	-90,57		-5,48	-6,55	-6,01
Áustria	-62,44	-89,59		-4,51	-6,48	-5,49
Belg.-Luxemb.	-6,18	-81,41		-0,45	-5,88	-3,17
Dinamarca	-90,66	-96,50		-6,55	-6,97	-6,76
Espanha	536,25	51,93		38,76	3,75	21,26
Finlândia	-46,67	-79,67		-3,37	-5,76	-4,57
França	-57,21	-90,97		-4,13	-6,57	-5,35
Grécia	1,31	-63,39		0,09	-4,58	-2,24
Holanda	-76,04	-92,27		-5,50	-6,67	-6,08
Irlanda	-26,83	-86,35		-1,94	-6,24	-4,09
Itália	211,02	104,25		15,25	7,53	11,39
R. Unido	-69,22	-93,96		-5,00	-6,79	-5,90
Suécia	-77,49	-92,65		-5,60	-6,70	-6,15
Total UE15				11,57	-57,90	-23,17
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-50,10	-89,28		-3,62	-6,45	-5,04
Hungria	27,63	-51,63		2,00	-3,73	-0,87
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	4,15	-66,96		0,30	-4,84	-2,27
Polónia	15,38	-74,59		1,11	-5,39	-2,14
Rep. Checa	187,60	14,39		13,56	1,04	7,30
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				13,35	-19,37	-3,01
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	10,09	-76,40		0,73	-5,52	-2,40
Hungria	181,58	6,47		13,12	0,47	6,80
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	129,79	-27,27		9,38	-1,97	3,70
Polónia	154,55	-44,06		11,17	-3,18	3,99
Rep. Checa	534,50	151,80		38,63	10,97	24,80
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				73,04	0,76	36,90
Total UE27 ("dummy UE=0")				24,92	-77,28	-26,18
Total UE27 ("dummy UE=1")				84,60	-57,14	13,73

E – Calçado e Outros Artigos de Couro						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 2,06%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-81,17	-40,96		-1,67	-0,84	-1,26
Áustria	-66,62	5,93		-1,37	0,12	-0,63
Belg.-Luxemb.	-86,43	-67,45		-1,78	-1,39	-1,59
Dinamarca	-80,28	-74,27		-1,66	-1,53	-1,59
Espanha	-30,37	0,90		-0,63	0,02	-0,30
Finlândia	-29,17	261,78		-0,60	5,40	2,40
França	-73,67	8,99		-1,52	0,19	-0,67
Grécia	234,49	947,48		4,84	19,54	12,19
Holanda	-79,72	-68,79		-1,64	-1,42	-1,53
Irlanda	25,95	315,51		0,54	6,51	3,52
Itália	-42,78	-69,03		-0,88	-1,42	-1,15
R. Unido	-65,71	-28,20		-1,35	-0,58	-0,97
Suécia	-50,69	10,47		-1,05	0,22	-0,41
Total UE15				-8,79	24,79	8,00
Dummy UE=0						
Bulgária	-15,70	28,45		-0,32	0,59	0,13
Eslovénia	-50,20	-11,53		-1,04	-0,24	-0,64
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	47,81	293,98		0,99	6,06	3,52
Hungria	-1,11	246,81		-0,02	5,09	2,53
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-91,46	-89,01		-1,89	-1,84	-1,86
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-86,14	-60,45		-1,78	-1,25	-1,51
Rep. Checa	154,97	469,61		3,20	9,68	6,44
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,86	18,10	8,62
Dummy UE=1						
Bulgária	85,98	182,75		1,77	3,77	2,77
Eslovénia	9,86	94,75		0,20	1,95	1,08
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	226,10	767,25		4,66	15,82	10,24
Hungria	118,17	663,41		2,44	13,68	8,06
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-81,16	-75,81		-1,67	-1,56	-1,62
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-69,41	-12,95		-1,43	-0,27	-0,85
Rep. Checa	462,51	1153,87		9,54	23,79	16,66
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				15,51	57,18	36,35
Total UE27 ("dummy UE=0")				-9,65	42,89	16,62
Total UE27 ("dummy UE=1")				6,72	81,98	44,35

F – Madeira, Cortiça e Mobiliário						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 5,33%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-33,02	-75,55		-1,76	-4,03	-2,89
Áustria	-43,87	-88,96		-2,34	-4,74	-3,54
Belg.-Luxemb.	121,77	-18,92		6,49	-1,01	2,74
Dinamarca	4,07	-57,99		0,22	-3,09	-1,44
Espanha	134,10	-45,00		7,15	-2,40	2,37
Finlândia	190,17	-52,05		10,13	-2,77	3,68
França	-46,02	-87,62		-2,45	-4,67	-3,56
Grécia	-53,44	-87,10		-2,85	-4,64	-3,74
Holanda	94,60	-7,49		5,04	-0,40	2,32
Irlanda	774,45	79,60		41,27	4,24	22,76
Itália	55,76	-76,40		2,97	-4,07	-0,55
R. Unido	148,83	-19,07		7,93	-1,02	3,46
Suécia	-25,93	-73,09		-1,38	-3,89	-2,64
Total UE15				70,42	-32,49	18,97
Dummy UE=0						
Bulgária	-91,07	-96,99		-4,85	-5,17	-5,01
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-59,08	-84,34		-3,15	-4,49	-3,82
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-45,67	-83,21		-2,43	-4,43	-3,43
Polónia	26,60	-63,00		1,42	-3,36	-0,97
Rep. Checa	36,90	-35,59		1,97	-1,90	0,04
Roménia	-34,78	-86,80		-1,85	-4,63	-3,24
Total ACO ("dummy UE=0")				-8,90	-23,98	-16,44
Dummy UE=1						
Bulgária	-82,23	-93,35		-4,38	-4,97	-4,68
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-18,55	-65,33		-0,99	-3,48	-2,24
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	8,14	-62,83		0,43	-3,35	-1,46
Polónia	151,99	-18,10		8,10	-0,96	3,57
Rep. Checa	172,51	42,58		9,19	2,27	5,73
Roménia	29,82	-70,77		1,59	-3,77	-1,09
Total ACO ("dummy UE=1")				13,94	-14,27	-0,16
Total UE27 ("dummy UE=0")				61,51	-56,46	2,53
Total UE27 ("dummy UE=1")				84,36	-46,76	18,80

F – Madeira, Cortiça e Mobiliário						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,54%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-72,36	-61,46		-1,12	-0,95	-1,03
Áustria	-84,17	-62,63		-1,30	-0,97	-1,13
Belg.-Luxemb.	-72,44	-63,07		-1,12	-0,97	-1,04
Dinamarca	-79,96	-82,56		-1,23	-1,27	-1,25
Espanha	-50,85	-57,08		-0,78	-0,88	-0,83
Finlândia	-68,15	-80,61		-1,05	-1,24	-1,15
França	-79,31	-55,70		-1,22	-0,86	-1,04
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-76,92	-40,80		-1,19	-0,63	-0,91
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-48,69	-81,60		-0,75	-1,26	-1,00
R. Unido	-71,76	-45,29		-1,11	-0,70	-0,90
Suécia	-38,58	-69,41		-0,59	-1,07	-0,83
Total UE15				-11,45	-10,79	-11,12
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-76,70	-62,81		-1,18	-0,97	-1,08
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-58,87	-76,18		-0,91	-1,17	-1,04
Rep. Checa	-46,75	-35,19		-0,72	-0,54	-0,63
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-2,81	-2,68	-2,75
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-53,62	-17,68		-0,83	-0,27	-0,55
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-18,12	-47,27		-0,28	-0,73	-0,50
Rep. Checa	5,98	43,45		0,09	0,67	0,38
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-1,01	-0,33	-0,67
Total UE27 ("dummy UE=0")				-14,26	-13,48	-13,87
Total UE27 ("dummy UE=1")				-12,47	-11,12	-11,80

G – Pasta e Papel						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 4,81%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-83,75	-91,50		-4,03	-4,40	-4,22
Áustria	-59,81	-90,49		-2,88	-4,35	-3,62
Belg.-Luxemb.	-67,09	-87,01		-3,23	-4,19	-3,71
Dinamarca	-62,36	-86,03		-3,00	-4,14	-3,57
Espanha	-14,10	-24,33		-0,68	-1,17	-0,92
Finlândia	-86,31	-95,44		-4,15	-4,59	-4,37
França	-74,45	-87,29		-3,58	-4,20	-3,89
Grécia	-64,55	-65,65		-3,11	-3,16	-3,13
Holanda	-90,82	-94,17		-4,37	-4,53	-4,45
Irlanda	112,62	-26,51		5,42	-1,28	2,07
Itália	-60,35	-74,82		-2,90	-3,60	-3,25
R. Unido	-44,10	-65,69		-2,12	-3,16	-2,64
Suécia	-41,65	-85,33		-2,00	-4,11	-3,05
Total UE15				-30,64	-46,88	-38,76
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-47,13	-64,89		-2,27	-3,12	-2,69
Polónia	-44,21	-64,99		-2,13	-3,13	-2,63
Rep. Checa	-47,10	-57,68		-2,27	-2,78	-2,52
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-6,66	-9,02	-7,84
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	13,47	-72,56		0,65	-3,49	-1,42
Polónia	19,73	-72,64		0,95	-3,50	-1,27
Rep. Checa	13,53	-66,94		0,65	-3,22	-1,28
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				2,25	-10,21	-3,98
Total UE27 ("dummy UE=0")				-37,30	-55,90	-46,60
Total UE27 ("dummy UE=1")				-28,39	-57,08	-42,74

G – Pasta e Papel						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 2,07%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-40,70	-47,77		-0,84	-0,99	-0,92
Áustria	-58,42	-42,90		-1,21	-0,89	-1,05
Belg.-Luxemb.	-60,32	-2,27		-1,25	-0,05	-0,65
Dinamarca	-18,85	267,88		-0,39	5,54	2,58
Espanha	-56,52	-25,25		-1,17	-0,52	-0,85
Finlândia	-64,89	-96,79		-1,34	-2,00	-1,67
França	-58,91	-23,78		-1,22	-0,49	-0,86
Grécia	-22,15	297,08		-0,46	6,15	2,85
Holanda	-83,55	-79,18		-1,73	-1,64	-1,68
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-43,98	-17,18		-0,91	-0,36	-0,63
R. Unido	-10,68	72,86		-0,22	1,51	0,64
Suécia	-42,33	-89,07		-0,88	-1,84	-1,36
Total UE15				-11,62	4,42	-3,60
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-96,99	-96,48		-2,01	-2,00	-2,00
Eslováquia	-44,56	-53,96		-0,92	-1,12	-1,02
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-50,09	-34,38		-1,04	-0,71	-0,87
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-3,97	-3,83	-3,90
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-93,54	-97,25		-1,94	-2,01	-1,97
Eslováquia	18,99	-64,03		0,39	-1,33	-0,47
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	7,11	-48,73		0,15	-1,01	-0,43
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-1,40	-4,35	-2,87
Total UE27 ("dummy UE=0")				-15,58	0,60	-7,49
Total UE27 ("dummy UE=1")				-13,01	0,08	-6,47

H – Edição						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,17%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-18,40	72,85		-0,03	0,12	0,05
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-85,72	-68,43		-0,14	-0,11	-0,13
Dinamarca	-83,98	-58,96		-0,14	-0,10	-0,12
Espanha	142,79	444,36		0,24	0,74	0,49
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-71,22	-43,38		-0,12	-0,07	-0,10
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-	-		-	-	-
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-37,57	-32,34		-0,06	-0,05	-0,06
R. Unido	-60,54	70,67		-0,10	0,12	0,01
Suécia	-	-		-	-	-
Total UE15				-0,36	0,64	0,14
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-0,36	0,64	0,14
Total UE27 ("dummy UE=1")				-0,36	0,64	0,14

H – Edição						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 0,58%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-60,11	-77,49		-0,35	-0,45	-0,40
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-70,78	-71,24		-0,41	-0,42	-0,41
Dinamarca	-21,00	-38,91		-0,12	-0,23	-0,17
Espanha	-24,81	-49,89		-0,14	-0,29	-0,22
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-79,78	-73,84		-0,47	-0,43	-0,45
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-37,93	-50,09		-0,22	-0,29	-0,26
Irlanda	172,80	84,18		1,01	0,49	0,75
Itália	-26,85	-46,73		-0,16	-0,27	-0,21
R. Unido	2,03	-63,96		0,01	-0,37	-0,18
Suécia	-8,48	26,65		-0,05	0,16	0,05
Total UE15				-0,90	-2,11	-1,51
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-0,90	-2,11	-1,51
Total UE27 ("dummy UE=1")				-0,90	-2,11	-1,51

I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 1,65%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-39,01	-62,56		-0,64	-1,03	-0,84
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-28,47	15,04		-0,47	0,25	-0,11
Dinamarca	-45,58	-53,94		-0,75	-0,89	-0,82
Espanha	133,02	325,39		2,20	5,37	3,79
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-51,30	-36,01		-0,85	-0,59	-0,72
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-90,75	-80,99		-1,50	-1,34	-1,42
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-58,71	-66,77		-0,97	-1,10	-1,04
R. Unido	-21,39	-48,23		-0,35	-0,80	-0,58
Suécia	-	-		-	-	-
Total UE15				-3,34	-0,13	-1,74
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-3,34	-0,13	-1,74
Total UE27 ("dummy UE=1")				-3,34	-0,13	-1,74

I – Coque e Produtos Petrolíferos Refinados						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,46%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-95,78	-86,30		-1,40	-1,26	-1,33
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-73,31	-84,71		-1,07	-1,24	-1,16
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	-52,62	4,94		-0,77	0,07	-0,35
Finlândia	-96,09	-93,00		-1,41	-1,36	-1,38
França	-88,49	-66,73		-1,29	-0,98	-1,14
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-92,86	-95,85		-1,36	-1,40	-1,38
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-91,91	-66,49		-1,34	-0,97	-1,16
R. Unido	-83,80	-73,62		-1,23	-1,08	-1,15
Suécia	-95,30	-94,62		-1,39	-1,38	-1,39
Total UE15				-11,27	-9,60	-10,43
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-98,12	-98,52		-1,44	-1,44	-1,44
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,44	-1,44	-1,44
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-93,41	-95,87		-1,37	-1,40	-1,38
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-1,37	-1,40	-1,38
Total UE27 ("dummy UE=0")				-12,70	-11,04	-11,87
Total UE27 ("dummy UE=1")				-12,63	-11,01	-11,82

J – Produtos Farmacêuticos						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,96%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-87,91	-20,30		-0,85	-0,20	-0,52
Áustria	-48,48	15,94		-0,47	0,15	-0,16
Belg.-Luxemb.	-36,15	158,39		-0,35	1,52	0,59
Dinamarca	-92,39	-36,97		-0,89	-0,36	-0,62
Espanha	32,66	416,50		0,31	4,01	2,16
Finlândia	-61,75	-3,78		-0,59	-0,04	-0,32
França	-71,36	26,28		-0,69	0,25	-0,22
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-80,89	35,47		-0,78	0,34	-0,22
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-21,53	146,31		-0,21	1,41	0,60
R. Unido	-73,90	5,00		-0,71	0,05	-0,33
Suécia	-77,71	-40,28		-0,75	-0,39	-0,57
Total UE15				-5,96	6,76	0,40
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-77,07	46,27		-0,74	0,45	-0,15
Rep. Checa	-85,71	-4,14		-0,82	-0,04	-0,43
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,57	0,41	-0,58
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	194,78	1115,84		1,87	10,74	6,31
Rep. Checa	83,71	696,78		0,81	6,71	3,76
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				2,68	17,44	10,06
Total UE27 ("dummy UE=0")				-7,53	7,17	-0,18
Total UE27 ("dummy UE=1")				-3,28	24,20	10,46

J – Produtos Farmacêuticos						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 2,37%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-39,38	-74,85		-0,93	-1,78	-1,36
Áustria	-53,33	-55,11		-1,27	-1,31	-1,29
Belg.-Luxemb.	-13,06	-79,18		-0,31	-1,88	-1,09
Dinamarca	216,98	2,88		5,15	0,07	2,61
Espanha	141,96	23,09		3,37	0,55	1,96
Finlândia	179,25	569,97		4,25	13,53	8,89
França	4,95	-50,59		0,12	-1,20	-0,54
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-39,52	-75,43		-0,94	-1,79	-1,36
Irlanda	-44,33	-87,83		-1,05	-2,08	-1,57
Itália	-29,60	-52,90		-0,70	-1,26	-0,98
R. Unido	65,59	-52,61		1,56	-1,25	0,15
Suécia	-22,48	-67,69		-0,53	-1,61	-1,07
Total UE15				8,71	-0,01	4,35
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				8,71	-0,01	4,35
Total UE27 ("dummy UE=1")				8,71	-0,01	4,35

L – Borracha						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,94%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-86,40	-85,33		-0,81	-0,80	-0,81
Áustria	-40,13	-65,90		-0,38	-0,62	-0,50
Belg.-Luxemb.	-78,14	-71,86		-0,73	-0,68	-0,71
Dinamarca	-35,28	-60,82		-0,33	-0,57	-0,45
Espanha	-16,12	3,87		-0,15	0,04	-0,06
Finlândia	16,80	5,68		0,16	0,05	0,11
França	-62,97	-74,25		-0,59	-0,70	-0,65
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-30,15	-25,59		-0,28	-0,24	-0,26
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-53,09	-36,76		-0,50	-0,35	-0,42
R. Unido	-66,50	-41,35		-0,63	-0,39	-0,51
Suécia	-5,50	30,59		-0,05	0,29	0,12
Total UE15				-4,30	-3,96	-4,13
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-82,64	-81,00		-0,78	-0,76	-0,77
Hungria	-61,49	-1,15		-0,58	-0,01	-0,29
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-78,42	-44,18		-0,74	-0,42	-0,58
Polónia	-0,32	20,53		0,00	0,19	0,10
Rep. Checa	-85,35	-65,86		-0,80	-0,62	-0,71
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-2,90	-1,61	-2,26
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-67,93	-93,79		-0,64	-0,88	-0,76
Hungria	-28,86	-67,71		-0,27	-0,64	-0,45
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-60,13	-81,76		-0,57	-0,77	-0,67
Polónia	84,15	-60,62		0,79	-0,57	0,11
Rep. Checa	-72,93	-88,85		-0,69	-0,84	-0,76
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-1,37	-3,69	-2,53
Total UE27 ("dummy UE=0")				-7,20	-5,58	-6,39
Total UE27 ("dummy UE=1")				-5,67	-7,66	-6,66

L – Borracha						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,02%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-54,82	-67,67		-0,56	-0,69	-0,62
Áustria	-54,12	-20,57		-0,55	-0,21	-0,38
Belg.-Luxemb.	-59,74	-54,36		-0,61	-0,55	-0,58
Dinamarca	-35,21	35,92		-0,36	0,37	0,00
Espanha	-58,10	-39,38		-0,59	-0,40	-0,50
Finlândia	-87,43	-82,14		-0,89	-0,84	-0,86
França	-38,74	-16,89		-0,39	-0,17	-0,28
Grécia	-	-		0,00	0,00	0,00
Holanda	-54,14	-41,21		-0,55	-0,42	-0,48
Irlanda	-	-		0,00	0,00	0,00
Itália	-20,78	32,97		-0,21	0,34	0,06
R. Unido	-22,55	-4,42		-0,23	-0,04	-0,14
Suécia	-5,68	-34,30		-0,06	-0,35	-0,20
Total UE15				-5,00	-2,97	-3,98
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-30,67	41,36		-0,31	0,42	0,05
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-9,85	9,58		-0,10	0,10	0,00
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	7,24	275,31		0,07	2,80	1,44
Rep. Checa	-70,66	-40,19		-0,72	-0,41	-0,56
Roménia	-90,23	-73,87		-0,92	-0,75	-0,83
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,97	2,16	0,09
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	28,07	-53,82		0,29	-0,55	-0,13
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	66,54	-64,20		0,68	-0,65	0,01
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	98,10	22,61		1,00	0,23	0,61
Rep. Checa	-45,79	-80,46		-0,47	-0,82	-0,64
Roménia	-81,96	-91,46		-0,83	-0,93	-0,88
Total ACO ("dummy UE=1")				0,66	-2,72	-1,03
Total UE27 ("dummy UE=0")				-6,97	-0,81	-3,89
Total UE27 ("dummy UE=1")				-4,34	-5,69	-5,01

M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 2,76%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-7,48	94,75		-0,21	2,61	1,20
Áustria	412,88	562,84		11,38	15,51	13,44
Belg.-Luxemb.	-84,17	-25,57		-2,32	-0,70	-1,51
Dinamarca	-23,50	148,00		-0,65	4,08	1,72
Espanha	-11,26	469,77		-0,31	12,94	6,32
Finlândia	-87,60	-73,42		-2,41	-2,02	-2,22
França	-13,42	206,89		-0,37	5,70	2,67
Grécia	-74,51	-30,47		-2,05	-0,84	-1,45
Holanda	-92,30	-58,21		-2,54	-1,60	-2,07
Irlanda	216,44	874,45		5,96	24,10	15,03
Itália	-8,03	152,03		-0,22	4,19	1,98
R. Unido	-2,18	151,62		-0,06	4,18	2,06
Suécia	-61,91	-16,70		-1,71	-0,46	-1,08
Total UE15				4,49	67,67	36,08
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-72,34	-17,66		-1,99	-0,49	-1,24
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-55,10	42,71		-1,52	1,18	-0,17
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-27,15	58,13		-0,75	1,60	0,43
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-4,26	2,29	-0,98
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	19,36	296,81		0,53	8,18	4,36
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	93,73	587,77		2,58	16,20	9,39
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	214,32	662,07		5,91	18,24	12,07
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				9,02	42,62	25,82
Total UE27 ("dummy UE=0")				0,23	69,97	35,10
Total UE27 ("dummy UE=1")				13,51	110,29	61,90

M – Outros Produtos Químicos e Fibras Sintéticas						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 4,83%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-52,94	-42,60		-2,56	-2,06	-2,31
Áustria	49,66	289,19		2,40	13,96	8,18
Belg.-Luxemb.	-46,02	-67,34		-2,22	-3,25	-2,74
Dinamarca	-26,39	-1,25		-1,27	-0,06	-0,67
Espanha	-11,51	80,90		-0,56	3,91	1,68
Finlândia	-63,39	-55,02		-3,06	-2,66	-2,86
França	-20,29	1,91		-0,98	0,09	-0,44
Grécia	7,12	211,37		0,34	10,21	5,28
Holanda	-30,17	-53,71		-1,46	-2,59	-2,03
Irlanda	12,38	-68,81		0,60	-3,32	-1,36
Itália	-42,43	1,21		-2,05	0,06	-1,00
R. Unido	24,20	3,34		1,17	0,16	0,66
Suécia	-39,78	-29,62		-1,92	-1,43	-1,68
Total UE15				-11,57	13,02	0,72
Dummy UE=0						
Bulgária	-13,56	-46,98		-0,65	-2,27	-1,46
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	5,08	-17,34		0,25	-0,84	-0,30
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-40,70	-53,58		-1,97	-2,59	-2,28
Rep. Checa	-10,61	-52,26		-0,51	-2,52	-1,52
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-2,89	-8,22	-5,55
Dummy UE=1						
Bulgária	272,96	155,51		13,18	7,51	10,35
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	353,40	298,35		17,07	14,41	15,74
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	155,88	123,71		7,53	5,97	6,75
Rep. Checa	285,68	130,07		13,80	6,28	10,04
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				51,57	34,17	42,87
Total UE27 ("dummy UE=0")				-14,45	4,80	-4,83
Total UE27 ("dummy UE=1")				40,00	47,19	43,60

N – Artigos de Plástico						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 2,36%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-61,94	-58,78		-1,46	-1,39	-1,43
Áustria	29,77	-43,47		0,70	-1,03	-0,16
Belg.-Luxemb.	-62,62	-65,87		-1,48	-1,56	-1,52
Dinamarca	-39,68	-29,83		-0,94	-0,71	-0,82
Espanha	4,81	10,12		0,11	0,24	0,18
Finlândia	67,17	62,74		1,59	1,48	1,54
França	-47,70	-63,58		-1,13	-1,50	-1,32
Grécia	-24,59	-12,87		-0,58	-0,30	-0,44
Holanda	-10,62	4,28		-0,25	0,10	-0,07
Irlanda	118,43	137,80		2,80	3,26	3,03
Itália	-28,87	-31,30		-0,68	-0,74	-0,71
R. Unido	23,05	31,04		0,54	0,73	0,64
Suécia	-24,58	-31,00		-0,58	-0,73	-0,66
Total UE15				-1,36	-2,14	-1,75
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-21,21	29,10		-0,50	0,69	0,09
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-88,71	-80,36		-2,10	-1,90	-2,00
Malta e Chipre	-40,30	-8,53		-0,95	-0,20	-0,58
Polónia	-11,30	57,27		-0,27	1,35	0,54
Rep. Checa	-45,73	-14,47		-1,08	-0,34	-0,71
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-4,90	-0,40	-2,65
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	202,67	79,83		4,79	1,89	3,34
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-56,61	-72,65		-1,34	-1,72	-1,53
Malta e Chipre	129,35	27,42		3,06	0,65	1,85
Polónia	240,73	119,07		5,69	2,81	4,25
Rep. Checa	108,46	19,14		2,56	0,45	1,51
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				14,77	4,09	9,43
Total UE27 ("dummy UE=0")				-6,26	-2,55	-4,40
Total UE27 ("dummy UE=1")				13,41	1,94	7,68

N – Artigos de Plástico						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 2,99%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-62,76	-69,77		-1,88	-2,09	-1,98
Áustria	-31,26	10,34		-0,94	0,31	-0,31
Belg.-Luxemb.	-45,73	-81,43		-1,37	-2,44	-1,90
Dinamarca	-35,04	0,23		-1,05	0,01	-0,52
Espanha	-28,17	-12,34		-0,84	-0,37	-0,61
Finlândia	-18,92	-35,48		-0,57	-1,06	-0,81
França	-52,01	-25,81		-1,56	-0,77	-1,16
Grécia	-54,84	-21,19		-1,64	-0,63	-1,14
Holanda	-19,52	-57,90		-0,58	-1,73	-1,16
Irlanda	212,15	430,83		6,35	12,89	9,62
Itália	-40,79	-61,33		-1,22	-1,84	-1,53
R. Unido	0,57	19,89		0,02	0,60	0,31
Suécia	-13,46	-31,19		-0,40	-0,93	-0,67
Total UE15				-5,68	1,94	-1,87
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	2,09	-49,12		0,06	-1,47	-0,70
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-15,04	-22,89		-0,45	-0,68	-0,57
Roménia	-94,88	-88,79		-2,84	-2,66	-2,75
Total ACO ("dummy UE=0")				-3,23	-4,81	-4,02
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	292,17	-29,13		8,74	-0,87	3,94
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	226,37	7,41		6,77	0,22	3,50
Roménia	-80,35	-84,38		-2,40	-2,53	-2,46
Total ACO ("dummy UE=1")				13,11	-3,18	4,97
Total UE27 ("dummy UE=0")				-8,91	-2,87	-5,89
Total UE27 ("dummy UE=1")				7,43	-1,23	3,10

O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,66%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-81,30	-74,92		-0,54	-0,49	-0,52
Áustria	-1,36	-49,39		-0,01	-0,33	-0,17
Belg.-Luxemb.	-76,39	-83,72		-0,50	-0,55	-0,53
Dinamarca	-88,13	-92,73		-0,58	-0,61	-0,60
Espanha	332,30	108,29		2,19	0,71	1,45
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-56,54	-90,78		-0,37	-0,60	-0,49
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-30,29	-59,39		-0,20	-0,39	-0,30
Irlanda	-31,89	-65,34		-0,21	-0,43	-0,32
Itália	-18,78	-82,17		-0,12	-0,54	-0,33
R. Unido	-65,96	-84,82		-0,44	-0,56	-0,50
Suécia	-83,23	-91,06		-0,55	-0,60	-0,58
Total UE15				-1,33	-4,40	-2,86
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-1,33	-4,40	-2,86
Total UE27 ("dummy UE=1")				-1,33	-4,40	-2,86

O ₁ – Cimento e Outros Materiais de Construção						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 0,22%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-	-		-	-	-
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-49,18	-67,01		-0,11	-0,15	-0,13
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	-15,55	-59,83		-0,03	-0,13	-0,08
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-31,69	-27,28		-0,07	-0,06	-0,07
Grécia	-94,18	-96,59		-0,21	-0,22	-0,21
Holanda	-45,67	-21,85		-0,10	-0,05	-0,08
Irlanda	4,79	117,75		0,01	0,26	0,14
Itália	-36,33	-77,47		-0,08	-0,17	-0,13
R. Unido	-81,14	-64,29		-0,18	-0,14	-0,16
Suécia	-	-		-	-	-
Total UE15				-0,78	-0,66	-0,72
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-0,78	-0,66	-0,72
Total UE27 ("dummy UE=1")				-0,78	-0,66	-0,72

O ₂ – Vidros e Cerâmica						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 2,61%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-48,88	-55,82		-1,28	-1,46	-1,37
Áustria	60,24	-44,94		1,57	-1,17	0,20
Belg.-Luxemb.	-47,54	-59,67		-1,24	-1,56	-1,40
Dinamarca	-81,64	-85,86		-2,13	-2,24	-2,19
Espanha	20,93	12,20		0,55	0,32	0,43
Finlândia	-78,58	-82,50		-2,05	-2,16	-2,10
França	-65,70	-81,32		-1,72	-2,13	-1,92
Grécia	-55,97	-48,75		-1,46	-1,27	-1,37
Holanda	-48,58	-53,27		-1,27	-1,39	-1,33
Irlanda	93,84	18,20		2,45	0,48	1,46
Itália	145,25	36,98		3,80	0,97	2,38
R. Unido	-33,28	-59,68		-0,87	-1,56	-1,21
Suécia	-66,94	-76,43		-1,75	-2,00	-1,87
Total UE15				-5,41	-15,18	-10,29
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-56,52	-60,60		-1,48	-1,58	-1,53
Polónia	21,72	1,28		0,57	0,03	0,30
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,91	-1,55	-1,23
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	26,84	-28,80		0,70	-0,75	-0,03
Polónia	255,10	83,01		6,67	2,17	4,42
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				7,37	1,42	4,39
Total UE27 ("dummy UE=0")				-6,32	-16,73	-11,52
Total UE27 ("dummy UE=1")				1,96	-13,76	-5,90

O ₂ – Vidros e Cerâmica						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,18%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-45,66	-17,13		-0,54	-0,20	-0,37
Áustria	13,23	118,69		0,16	1,40	0,78
Belg.-Luxemb.	-54,46	-43,29		-0,64	-0,51	-0,58
Dinamarca	-69,26	-57,57		-0,82	-0,68	-0,75
Espanha	-14,23	-22,67		-0,17	-0,27	-0,22
Finlândia	-37,06	-22,97		-0,44	-0,27	-0,36
França	-52,72	-15,62		-0,62	-0,18	-0,40
Grécia	-88,22	-40,33		-1,04	-0,48	-0,76
Holanda	-62,21	-19,88		-0,74	-0,24	-0,49
Irlanda	72,77	283,23		0,86	3,35	2,11
Itália	-18,87	-28,49		-0,22	-0,34	-0,28
R. Unido	1,63	27,54		0,02	0,33	0,17
Suécia	-9,22	-40,79		-0,11	-0,48	-0,30
Total UE15				-4,31	1,43	-1,44
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	56,77	155,99		0,67	1,85	1,26
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	13,82	82,47		0,16	0,98	0,57
Hungria	-5,52	95,17		-0,07	1,13	0,53
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-40,83	-18,19		-0,48	-0,22	-0,35
Rep. Checa	-38,24	-57,11		-0,45	-0,68	-0,56
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,17	3,06	1,45
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	357,34	362,57		4,23	4,29	4,26
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	232,05	229,72		2,75	2,72	2,73
Hungria	175,62	252,65		2,08	2,99	2,53
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	72,61	47,83		0,86	0,57	0,71
Rep. Checa	80,17	-22,49		0,95	-0,27	0,34
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				10,86	10,30	10,58
Total UE27 ("dummy UE=0")				-4,48	4,49	0,00
Total UE27 ("dummy UE=1")				6,55	11,73	9,14

P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 5,68%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-54,67	-48,95		-3,10	-2,78	-2,94
Áustria	89,67	10,58		5,09	0,60	2,85
Belg.-Luxemb.	-44,53	-38,05		-2,53	-2,16	-2,34
Dinamarca	-54,73	-51,13		-3,11	-2,90	-3,01
Espanha	22,58	34,94		1,28	1,98	1,63
Finlândia	-19,28	-7,44		-1,10	-0,42	-0,76
França	-19,13	-41,02		-1,09	-2,33	-1,71
Grécia	-25,86	-22,92		-1,47	-1,30	-1,39
Holanda	-28,30	-1,78		-1,61	-0,10	-0,85
Irlanda	53,30	34,68		3,03	1,97	2,50
Itália	273,50	296,07		15,53	16,81	16,17
R. Unido	22,25	28,20		1,26	1,60	1,43
Suécia	-61,76	-58,21		-3,51	-3,31	-3,41
Total UE15				8,69	7,67	8,18
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-76,85	-56,35		-4,36	-3,20	-3,78
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-39,90	-16,01		-2,27	-0,91	-1,59
Polónia	-72,06	-68,85		-4,09	-3,91	-4,00
Rep. Checa	-51,74	-15,39		-2,94	-0,87	-1,91
Roménia	46,18	26,28		2,62	1,49	2,06
Total ACO ("dummy UE=0")				-11,04	-7,40	-9,22
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária				-	-	-
Eslovénia				-	-	-
Estónia				-	-	-
Eslováquia				-	-	-
Hungria	-43,05	-36,56		-2,45	-2,08	-2,26
Letónia				-	-	-
Lituânia				-	-	-
Malta e Chipre	47,84	22,08		2,72	1,25	1,99
Polónia	-31,26	-54,73		-1,78	-3,11	-2,44
Rep. Checa	18,72	22,99		1,06	1,31	1,18
Roménia	259,62	83,56		14,74	4,75	9,74
Total ACO ("dummy UE=1")				14,30	2,12	8,21
Total UE27 ("dummy UE=0")				-2,35	0,27	-1,04
Total UE27 ("dummy UE=1")				23,00	9,79	16,39

P ₁ – Metais Não Ferrosos e Produtos Metálicos						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 5,43%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-66,08	-57,81		-3,59	-3,14	-3,36
Áustria	-56,15	-25,41		-3,05	-1,38	-2,21
Belg.-Luxemb.	-62,18	-48,90		-3,37	-2,65	-3,01
Dinamarca	-49,31	-50,09		-2,68	-2,72	-2,70
Espanha	-33,88	5,71		-1,84	0,31	-0,76
Finlândia	-7,16	-24,06		-0,39	-1,31	-0,85
França	-66,22	-14,16		-3,59	-0,77	-2,18
Grécia	-41,89	22,72		-2,27	1,23	-0,52
Holanda	-56,64	-34,82		-3,07	-1,89	-2,48
Irlanda	125,19	495,82		6,79	26,91	16,85
Itália	-53,11	-58,22		-2,88	-3,16	-3,02
R. Unido	-20,61	30,26		-1,12	1,64	0,26
Suécia	-36,82	-66,79		-2,00	-3,62	-2,81
Total UE15				-23,06	9,46	-6,80
Dummy UE=0						
Bulgária	-76,37	-87,85		-4,14	-4,77	-4,46
Eslovénia	-9,60	38,64		-0,52	2,10	0,79
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-7,29	74,81		-0,40	4,06	1,83
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	139,07	247,53		7,55	13,43	10,49
Rep. Checa	-51,91	-47,29		-2,82	-2,57	-2,69
Roménia	-92,57	-91,49		-5,02	-4,97	-5,00
Total ACO ("dummy UE=0")				-5,36	7,29	0,97
Dummy UE=1						
Bulgária	-41,86	-82,34		-2,27	-4,47	-3,37
Eslovénia	122,38	101,52		6,64	5,51	6,08
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	128,08	154,09		6,95	8,36	7,66
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	488,12	405,15		26,49	21,99	24,24
Rep. Checa	18,29	-23,38		0,99	-1,27	-0,14
Roménia	-81,73	-87,64		-4,44	-4,76	-4,60
Total ACO ("dummy UE=1")				34,37	25,37	29,87
Total UE27 ("dummy UE=0")				-28,41	16,75	-5,83
Total UE27 ("dummy UE=1")				11,31	34,82	23,07

P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 1,06%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-90,17	-38,23		-0,96	-0,41	-0,68
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-32,39	451,62		-0,34	4,80	2,23
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	-87,58	198,02		-0,93	2,11	0,59
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-1,66	327,51		-0,02	3,48	1,73
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	90,68	1801,97		0,96	19,17	10,07
Irlanda	-87,69	-38,05		-0,93	-0,40	-0,67
Itália	-79,80	114,11		-0,85	1,21	0,18
R. Unido	82,98	1829,33		0,88	19,46	10,17
Suécia	-84,85	7,73		-0,90	0,08	-0,41
Total UE15				-3,09	49,50	23,21
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-3,09	49,50	23,21
Total UE27 ("dummy UE=1")				-3,09	49,50	23,21

P ₂ – Siderurgia (Ferro e Aço)						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 2,44%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-69,72	-42,52		-1,70	-1,04	-1,37
Áustria	-10,79	157,92		-0,26	3,85	1,80
Belg.-Luxemb.	-82,86	-64,46		-2,02	-1,57	-1,80
Dinamarca	-82,91	6,10		-2,02	0,15	-0,94
Espanha	-55,24	251,85		-1,35	6,15	2,40
Finlândia	-62,66	-71,71		-1,53	-1,75	-1,64
França	-75,40	-2,43		-1,84	-0,06	-0,95
Grécia	5,66	400,20		0,14	9,77	4,95
Holanda	-76,86	-3,00		-1,88	-0,07	-0,97
Irlanda	-94,24	2,56		-2,30	0,06	-1,12
Itália	-72,63	-5,10		-1,77	-0,12	-0,95
R. Unido	-49,07	11,60		-1,20	0,28	-0,46
Suécia	7,60	-38,43		0,19	-0,94	-0,38
Total UE15				-17,55	14,71	-1,42
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-97,49	-95,52		-2,38	-2,33	-2,36
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-65,52	-81,82		-1,60	-2,00	-1,80
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-53,13	75,83		-1,30	1,85	0,28
Rep. Checa	-95,63	-90,18		-2,33	-2,20	-2,27
Roménia	-76,56	-50,48		-1,87	-1,23	-1,55
Total ACO ("dummy UE=0")				-9,48	-5,91	-7,69
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-91,46	-89,08		-2,23	-2,17	-2,20
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	17,44	-55,65		0,43	-1,36	-0,47
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	59,65	329,03		1,46	8,03	4,74
Rep. Checa	-85,10	-76,05		-2,08	-1,86	-1,97
Roménia	-20,15	20,83		-0,49	0,51	0,01
Total ACO ("dummy UE=1")				-2,92	3,15	0,12
Total UE27 ("dummy UE=0")				-27,03	8,80	-9,12
Total UE27 ("dummy UE=1")				-20,47	17,86	-1,31

Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 3,26%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-78,02	-54,01		-2,54	-1,76	-2,15
Áustria	53,41	32,18		1,74	1,05	1,39
Belg.-Luxemb.	-77,91	-64,33		-2,54	-2,09	-2,32
Dinamarca	61,71	166,43		2,01	5,42	3,71
Espanha	1,35	224,64		0,04	7,32	3,68
Finlândia	131,09	267,92		4,27	8,73	6,50
França	-51,02	-38,21		-1,66	-1,24	-1,45
Grécia	26,71	97,46		0,87	3,17	2,02
Holanda	-2,48	50,08		-0,08	1,63	0,78
Irlanda	50,57	137,44		1,65	4,48	3,06
Itália	-23,91	17,52		-0,78	0,57	-0,10
R. Unido	45,35	100,14		1,48	3,26	2,37
Suécia	-26,74	42,93		-0,87	1,40	0,26
Total UE15				3,59	31,92	17,75
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-65,42	-11,88		-2,13	-0,39	-1,26
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-27,10	81,52		-0,88	2,65	0,89
Polónia	-20,82	35,72		-0,68	1,16	0,24
Rep. Checa	-52,20	8,54		-1,70	0,28	-0,71
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-5,39	3,71	-0,84
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-33,07	-27,33		-1,08	-0,89	-0,98
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	41,10	49,69		1,34	1,62	1,48
Polónia	53,27	11,92		1,73	0,39	1,06
Rep. Checa	-7,48	-10,50		-0,24	-0,34	-0,29
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				1,75	0,77	1,26
Total UE27 ("dummy UE=0")				-1,81	35,63	16,91
Total UE27 ("dummy UE=1")				5,34	32,70	19,02

Q ₁ – Máquinas Não Eléctricas e Equipamentos						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 8,26%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-67,11	-69,32		-5,55	-5,73	-5,64
Áustria	-54,93	-43,55		-4,54	-3,60	-4,07
Belg.-Luxemb.	-79,36	-69,05		-6,56	-5,71	-6,13
Dinamarca	-32,06	-31,98		-2,65	-2,64	-2,65
Espanha	-26,58	34,36		-2,20	2,84	0,32
Finlândia	-30,88	-62,57		-2,55	-5,17	-3,86
França	-53,53	-0,03		-4,42	0,00	-2,21
Grécia	35,94	663,38		2,97	54,82	28,89
Holanda	-47,07	-15,44		-3,89	-1,28	-2,58
Irlanda	119,19	234,93		9,85	19,41	14,63
Itália	-63,97	-78,43		-5,29	-6,48	-5,88
R. Unido	-27,39	-2,67		-2,26	-0,22	-1,24
Suécia	-40,25	-70,85		-3,33	-5,85	-4,59
Total UE15				-30,41	40,39	4,99
Dummy UE=0						
Bulgária	-12,20	-68,71		-1,01	-5,68	-3,34
Eslovénia	48,60	169,30		4,02	13,99	9,00
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-83,00	-81,22		-6,86	-6,71	-6,79
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	46,18	140,64		3,82	11,62	7,72
Rep. Checa	-47,40	-58,89		-3,92	-4,87	-4,39
Roménia	-51,74	-5,47		-4,28	-0,45	-2,36
Total ACO ("dummy UE=0")				-8,23	7,90	-0,16
Dummy UE=1						
Bulgária	69,95	-74,20		5,78	-6,13	-0,18
Eslovénia	187,63	122,07		15,50	10,09	12,80
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-67,10	-84,52		-5,54	-6,98	-6,26
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	182,94	98,44		15,12	8,13	11,63
Rep. Checa	1,81	-66,10		0,15	-5,46	-2,66
Roménia	-6,60	-22,04		-0,55	-1,82	-1,18
Total ACO ("dummy UE=1")				30,46	-2,18	14,14
Total UE27 ("dummy UE=0")				-38,64	48,29	4,83
Total UE27 ("dummy UE=1")				0,05	38,21	19,13

Q ₂ – Instrumentos de Precisão						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,59%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-68,55	-45,49		-0,40	-0,27	-0,33
Áustria	11,66	1,76		0,07	0,01	0,04
Belg.-Luxemb.	-79,20	-62,22		-0,46	-0,36	-0,41
Dinamarca	-73,85	-75,18		-0,43	-0,44	-0,44
Espanha	217,68	276,90		1,27	1,62	1,45
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-40,80	-48,54		-0,24	-0,28	-0,26
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-82,02	-68,87		-0,48	-0,40	-0,44
Irlanda	-	-		-	-	-
Itália	-72,10	-55,88		-0,42	-0,33	-0,37
R. Unido	15,03	100,68		0,09	0,59	0,34
Suécia	-50,82	-16,62		-0,30	-0,10	-0,20
Total UE15				-1,30	0,04	-0,63
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-96,42	-92,13		-0,56	-0,54	-0,55
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,56	-0,54	-0,55
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-92,27	-95,20		-0,54	-0,56	-0,55
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-0,54	-0,56	-0,55
Total UE27 ("dummy UE=0")				-1,87	-0,50	-1,18
Total UE27 ("dummy UE=1")				-1,84	-0,52	-1,18

Q ₂ – Instrumentos de Precisão						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,68%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-66,03	-76,87		-1,11	-1,29	-1,20
Áustria	-44,52	11,89		-0,75	0,20	-0,27
Belg.-Luxemb.	-63,96	-60,41		-1,07	-1,01	-1,04
Dinamarca	-47,19	-35,36		-0,79	-0,59	-0,69
Espanha	-48,65	-27,71		-0,82	-0,47	-0,64
Finlândia	-44,36	-60,20		-0,75	-1,01	-0,88
França	-62,34	-45,22		-1,05	-0,76	-0,90
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-60,73	-71,21		-1,02	-1,20	-1,11
Irlanda	109,10	61,45		1,83	1,03	1,43
Itália	-60,08	-62,23		-1,01	-1,05	-1,03
R. Unido	-7,53	-3,60		-0,13	-0,06	-0,09
Suécia	-44,55	-55,14		-0,75	-0,93	-0,84
Total UE15				-7,41	-7,13	-7,27
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-80,29	-77,20		-1,35	-1,30	-1,32
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,35	-1,30	-1,32
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-57,40	-86,08		-0,96	-1,45	-1,21
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-0,96	-1,45	-1,21
Total UE27 ("dummy UE=0")				-8,75	-8,43	-8,59
Total UE27 ("dummy UE=1")				-8,37	-8,58	-8,48

R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 7,01%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-91,51	-93,40		-6,42	-6,55	-6,48
Áustria	-42,05	-73,97		-2,95	-5,19	-4,07
Belg.-Luxemb.	-89,01	-95,38		-6,24	-6,69	-6,46
Dinamarca	-6,92	-50,42		-0,49	-3,54	-2,01
Espanha	35,91	27,51		2,52	1,93	2,22
Finlândia	17,53	0,49		1,23	0,03	0,63
França	-41,06	-60,32		-2,88	-4,23	-3,55
Grécia	146,66	81,61		10,28	5,72	8,00
Holanda	2,92	-17,01		0,20	-1,19	-0,49
Irlanda	85,18	34,90		5,97	2,45	4,21
Itália	21,04	-12,81		1,48	-0,90	0,29
R. Unido	-59,92	-80,54		-4,20	-5,65	-4,92
Suécia	65,00	44,27		4,56	3,10	3,83
Total UE15				3,07	-20,69	-8,81
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-95,12	-92,99		-6,67	-6,52	-6,59
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-74,35	-85,22		-5,21	-5,98	-5,59
Rep. Checa	-4,71	2,10		-0,33	0,15	-0,09
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-12,21	-12,35	-12,28
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-89,92	-94,84		-6,31	-6,65	-6,48
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-47,09	-89,12		-3,30	-6,25	-4,78
Rep. Checa	96,58	-24,89		6,77	-1,75	2,51
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-2,83	-14,65	-8,74
Total UE27 ("dummy UE=0")				-9,14	-33,04	-21,09
Total UE27 ("dummy UE=1")				0,23	-35,34	-17,55

R ₁ – Máquinas e Aparelhos Eléctricos						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 4,89%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-78,46	-76,98		-3,83	-3,76	-3,80
Áustria	14,16	117,62		0,69	5,75	3,22
Belg.-Luxemb.	-71,82	-33,68		-3,51	-1,65	-2,58
Dinamarca	-47,40	-14,03		-2,32	-0,69	-1,50
Espanha	-40,95	-23,00		-2,00	-1,12	-1,56
Finlândia	30,70	29,24		1,50	1,43	1,46
França	-47,67	-15,33		-2,33	-0,75	-1,54
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-64,29	-66,10		-3,14	-3,23	-3,19
Irlanda	41,52	35,18		2,03	1,72	1,87
Itália	-36,71	-52,18		-1,79	-2,55	-2,17
R. Unido	10,93	53,18		0,53	2,60	1,57
Suécia	69,23	152,99		3,38	7,48	5,43
Total UE15				-10,79	5,22	-2,78
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-65,25	-70,33		-3,19	-3,44	-3,31
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-39,29	-4,89		-1,92	-0,24	-1,08
Hungria	-87,90	-91,49		-4,29	-4,47	-4,38
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	136,63	250,98		6,68	12,26	9,47
Rep. Checa	-55,20	-17,58		-2,70	-0,86	-1,78
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-5,42	3,26	-1,08
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-28,31	-78,18		-1,38	-3,82	-2,60
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	25,24	-30,03		1,23	-1,47	-0,12
Hungria	-75,04	-93,74		-3,67	-4,58	-4,12
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	388,16	158,19		18,97	7,73	13,35
Rep. Checa	-7,59	-39,37		-0,37	-1,92	-1,15
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				14,78	-4,06	5,36
Total UE27 ("dummy UE=0")				-16,21	8,48	-3,86
Total UE27 ("dummy UE=1")				3,99	1,16	2,58

R ₂ – Computadores, equipamento informático e de escritório, semicondutores e material de telecomunicações						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 8,00%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-84,26	-75,34		-6,74	-6,03	-6,38
Áustria	35,31	-20,81		2,83	-1,66	0,58
Belg.-Luxemb.	-77,85	-82,52		-6,23	-6,60	-6,42
Dinamarca	330,13	153,14		26,41	12,25	19,33
Espanha	43,11	52,99		3,45	4,24	3,84
Finlândia	-49,76	-41,32		-3,98	-3,31	-3,64
França	-62,39	-67,94		-4,99	-5,44	-5,21
Grécia	19,64	-12,44		1,57	-1,00	0,29
Holanda	-27,40	-9,61		-2,19	-0,77	-1,48
Irlanda	5,47	26,58		0,44	2,13	1,28
Itália	178,50	88,37		14,28	7,07	10,68
R. Unido	-44,94	-33,95		-3,60	-2,72	-3,16
Suécia	17,92	90,64		1,43	7,25	4,34
Total UE15				22,68	5,42	14,05
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	43,81	3,65		3,51	0,29	1,90
Hungria	-94,01	-88,95		-7,52	-7,12	-7,32
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	94,26	92,85		7,54	7,43	7,48
Polónia	-42,19	-50,07		-3,38	-4,01	-3,69
Rep. Checa	52,05	94,07		4,16	7,53	5,85
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				4,31	4,12	4,22
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	178,28	103,52		14,26	8,28	11,27
Hungria	-88,42	-78,29		-7,07	-6,26	-6,67
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	275,91	278,67		22,07	22,29	22,18
Polónia	11,86	-1,95		0,95	-0,16	0,40
Rep. Checa	194,22	281,06		15,54	22,49	19,01
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				45,75	46,64	46,20
Total UE27 ("dummy UE=0")				26,99	9,55	18,27
Total UE27 ("dummy UE=1")				68,43	52,07	60,25

R ₂ – Computadores, equipamento informático e de escritório, semicondutores e material de telecomunicações						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 9,52%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-76,01	-61,71		-7,24	-5,88	-6,56
Áustria	-29,78	17,35		-2,84	1,65	-0,59
Belg.-Luxemb.	-73,36	-70,93		-6,99	-6,76	-6,87
Dinamarca	-35,65	-7,51		-3,40	-0,72	-2,06
Espanha	-28,58	-15,00		-2,72	-1,43	-2,07
Finlândia	-66,06	-93,57		-6,29	-8,91	-7,60
França	-50,98	-17,62		-4,85	-1,68	-3,27
Grécia	-3,95	414,09		-0,38	39,43	19,53
Holanda	-69,30	-80,49		-6,60	-7,66	-7,13
Irlanda	134,15	-79,87		12,77	-7,61	2,58
Itália	-22,95	25,77		-2,19	2,45	0,13
R. Unido	-0,75	-23,38		-0,07	-2,23	-1,15
Suécia	-70,67	-89,29		-6,73	-8,50	-7,62
Total UE15				-37,51	-7,82	-22,67
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	33,23	-61,94		3,16	-5,90	-1,37
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-78,63	-76,00		-7,49	-7,24	-7,36
Polónia	375,20	482,02		35,73	45,90	40,82
Rep. Checa	290,96	199,48		27,71	19,00	23,35
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				59,12	51,76	55,44
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	157,81	-25,27		15,03	-2,41	6,31
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-58,65	-52,87		-5,59	-5,04	-5,31
Polónia	819,53	1042,83		78,05	99,31	88,68
Rep. Checa	656,52	488,04		62,52	46,48	54,50
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				150,01	138,35	144,18
Total UE27 ("dummy UE=0")				21,61	43,94	32,77
Total UE27 ("dummy UE=1")				112,50	130,52	121,51

S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 14,90%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-92,37	-94,60		-13,76	-14,09	-13,92
Áustria	-90,36	-96,58		-13,46	-14,39	-13,92
Belg.-Luxemb.	-96,98	-97,43		-14,45	-14,51	-14,48
Dinamarca	-52,24	-81,62		-7,78	-12,16	-9,97
Espanha	1,73	16,80		0,26	2,50	1,38
Finlândia	-39,48	-74,84		-5,88	-11,15	-8,51
França	-67,08	-85,33		-9,99	-12,71	-11,35
Grécia	-43,37	-66,51		-6,46	-9,91	-8,18
Holanda	-67,69	-78,51		-10,08	-11,69	-10,89
Irlanda	-64,69	-85,10		-9,64	-12,68	-11,16
Itália	-74,75	-88,06		-11,13	-13,12	-12,13
R. Unido	-82,43	-91,58		-12,28	-13,64	-12,96
Suécia	-80,32	-88,93		-11,96	-13,25	-12,61
Total UE15				-126,62	-150,78	-138,70
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	91,30	-26,32		13,60	-3,92	4,84
Hungria	-72,37	-79,93		-10,78	-11,91	-11,34
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	26,21	420,54		3,90	62,64	33,27
Polónia	-38,87	-70,78		-5,79	-10,54	-8,17
Rep. Checa	-14,98	-51,20		-2,23	-7,63	-4,93
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-1,30	28,64	13,67
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	180,92	-45,94		26,95	-6,84	10,05
Hungria	-59,43	-85,27		-8,85	-12,70	-10,78
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	85,33	281,95		12,71	42,00	27,35
Polónia	-10,23	-78,56		-1,52	-11,70	-6,61
Rep. Checa	24,85	-64,19		3,70	-9,56	-2,93
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				32,98	1,19	17,09
Total UE27 ("dummy UE=0")				-127,91	-122,14	-125,03
Total UE27 ("dummy UE=1")				-93,63	-149,59	-121,61

S ₁ – Material de Transporte (excluindo a aeronáutica)						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 14,67%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-72,87	-79,33		-10,69	-11,64	-11,16
Áustria	-76,23	-65,92		-11,18	-9,67	-10,43
Belg.-Luxemb.	-67,07	-86,62		-9,84	-12,71	-11,27
Dinamarca	26,98	163,66		3,96	24,01	13,98
Espanha	-18,53	-35,15		-2,72	-5,16	-3,94
Finlândia	-10,83	20,24		-1,59	2,97	0,69
França	-71,92	-58,95		-10,55	-8,65	-9,60
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-74,17	-75,54		-10,88	-11,08	-10,98
Irlanda	3,07	820,36		0,45	120,35	60,40
Itália	-65,59	-64,11		-9,62	-9,41	-9,51
R. Unido	-71,06	-52,35		-10,42	-7,68	-9,05
Suécia	-63,48	-83,04		-9,31	-12,18	-10,75
Total UE15				-82,41	59,16	-11,62
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-26,35	-14,73		-3,87	-2,16	-3,01
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-73,53	-70,21		-10,79	-10,30	-10,54
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-45,44	-70,69		-6,67	-10,37	-8,52
Polónia	-60,17	-29,39		-8,83	-4,31	-6,57
Rep. Checa	-77,63	-93,53		-11,39	-13,72	-12,56
Roménia	-59,91	-2,51		-8,79	-0,37	-4,58
Total ACO ("dummy UE=0")				-50,32	-41,23	-45,78
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	8,16	-37,43		1,20	-5,49	-2,15
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-61,13	-78,14		-8,97	-11,46	-10,22
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-19,88	-78,49		-2,92	-11,52	-7,22
Polónia	-41,51	-48,19		-6,09	-7,07	-6,58
Rep. Checa	-67,15	-95,25		-9,85	-13,97	-11,91
Roménia	-41,12	-28,46		-6,03	-4,18	-5,10
Total ACO ("dummy UE=1")				-32,66	-53,69	-43,18
Total UE27 ("dummy UE=0")				-132,73	17,93	-57,40
Total UE27 ("dummy UE=1")				-115,07	5,47	-54,80

S ₂ – Aeronáutica						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 0,55%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-71,66	-44,12		-0,39	-0,24	-0,32
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-	-		-	-	-
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	-81,66	-78,37		-0,45	-0,43	-0,44
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-79,63	-71,47		-0,44	-0,39	-0,41
Grécia	-59,36	-52,19		-0,33	-0,29	-0,31
Holanda	-88,08	-69,10		-0,48	-0,38	-0,43
Irlanda	-83,73	-49,32		-0,46	-0,27	-0,36
Itália	-70,55	-75,68		-0,39	-0,42	-0,40
R. Unido	-80,32	11,59		-0,44	0,06	-0,19
Suécia	-85,39	-64,07		-0,47	-0,35	-0,41
Total UE15				-3,84	-2,70	-3,27
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	-
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				-3,84	-2,70	-3,27
Total UE27 ("dummy UE=1")				-3,84	-2,70	-3,27

S ₂ – Aeronáutica						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 1,20%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-81,31	-86,26		-0,97	-1,03	-1,00
Áustria	-	-		-	-	-
Belg.-Luxemb.	-	-		-	-	-
Dinamarca	-	-		-	-	-
Espanha	778,85	753,80		9,32	9,02	9,17
Finlândia	-	-		-	-	-
França	-94,32	-98,05		-1,13	-1,17	-1,15
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-66,30	-83,13		-0,79	-0,99	-0,89
Irlanda	-81,96	-94,23		-0,98	-1,13	-1,05
Itália	-10,22	56,26		-0,12	0,67	0,28
R. Unido	46,03	-64,99		0,55	-0,78	-0,11
Suécia	943,21	487,37		11,28	5,83	8,55
Total UE15				17,15	10,41	13,78
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-	-	--
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				-	-	-
Total UE27 ("dummy UE=0")				17,15	10,41	13,78
Total UE27 ("dummy UE=1")				17,15	10,41	13,78

T – Artigos Diversos						
Exportações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Exportações Portuguesas = 1,32%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-84,72	-19,71		-1,12	-0,26	-0,69
Áustria	105,06	284,05		1,39	3,75	2,57
Belg.-Luxemb.	-85,95	-49,98		-1,14	-0,66	-0,90
Dinamarca	-56,57	126,33		-0,75	1,67	0,46
Espanha	55,45	496,00		0,73	6,55	3,64
Finlândia	-26,14	94,14		-0,35	1,24	0,45
França	-22,47	98,07		-0,30	1,30	0,50
Grécia	-	-		-	-	-
Holanda	-79,33	-28,59		-1,05	-0,38	-0,71
Irlanda	6,40	225,91		0,08	2,99	1,53
Itália	-40,44	67,83		-0,53	0,90	0,18
R. Unido	-39,75	38,17		-0,53	0,50	-0,01
Suécia	-13,36	193,06		-0,18	2,55	1,19
Total UE15				-3,72	20,16	8,22
<i>Dummy UE=0</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-52,06	27,03		-0,69	0,36	-0,17
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				-0,69	0,36	-0,17
<i>Dummy UE=1</i>						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	87,89	370,49		1,16	4,90	3,03
Rep. Checa	-	-		-	-	-
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				1,16	4,90	3,03
Total UE27 ("dummy UE=0")				-4,41	20,51	8,05
Total UE27 ("dummy UE=1")				-2,56	25,05	11,24

T – Artigos Diversos						
Importações Portuguesas (Fluxos Efectivos > \$500 USD)						
Peso do Sector na Estrutura de Importações Portuguesas = 5,32%						
	Potencial vs Efectivo (em %)			Potencial vs Efectivo Ponderado pelo Peso do Sector (em %)		
	Modelo de Exportações	Modelo de Importações		Modelo de Exportações	Modelo de Importações	Média de Desvio/Criação de Comércio (em %)
Alemanha	-87,11	-92,53		-4,63	-4,92	-4,78
Áustria	-72,43	-56,02		-3,85	-2,98	-3,42
Belg.-Luxemb.	-73,46	-84,30		-3,91	-4,48	-4,19
Dinamarca	-54,26	-41,94		-2,89	-2,23	-2,56
Espanha	-48,91	-40,17		-2,60	-2,14	-2,37
Finlândia	-56,92	9,17		-3,03	0,49	-1,27
França	-51,64	-21,13		-2,75	-1,12	-1,93
Grécia	161,90	266,39		8,61	14,17	11,39
Holanda	-63,25	-74,68		-3,36	-3,97	-3,67
Irlanda	41,43	-78,39		2,20	-4,17	-0,98
Itália	-64,66	-62,03		-3,44	-3,30	-3,37
R. Unido	24,01	36,02		1,28	1,92	1,60
Suécia	-67,85	-83,41		-3,61	-4,44	-4,02
Total UE15				-21,97	-17,18	-19,57
Dummy UE=0						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	23,19	-38,64		1,23	-2,05	-0,41
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=0")				1,23	-2,05	-0,41
Dummy UE=1						
Bulgária	-	-		-	-	-
Eslovénia	-	-		-	-	-
Estónia	-	-		-	-	-
Eslováquia	-	-		-	-	-
Hungria	-	-		-	-	-
Letónia	-	-		-	-	-
Lituânia	-	-		-	-	-
Malta e Chipre	-	-		-	-	-
Polónia	-	-		-	-	-
Rep. Checa	382,83	127,24		20,36	6,77	13,56
Roménia	-	-		-	-	-
Total ACO ("dummy UE=1")				20,36	6,77	13,56
Total UE27 ("dummy UE=0")				-20,74	-19,23	-19,98
Total UE27 ("dummy UE=1")				-1,61	-10,41	-6,01

Bibliografia

- Abraham, F. and Konings, J., (1999) “Does the opening of CEE threaten employment in the West”, in *TheWorld Economy*
- Abraham, F., (2001) “Global and European Labour costs”, Licos Discussion Paper
- Abraham, F., Konings, J. and Veugelers, R, Van Hove, J., Vansteenkiste, I., (2002) “De nieuwe EU: de doodsteek voor de Vlaamse economie?”, Leuven, Acco, 118 p.
- Abraham, F., Konings, J., Veugelers, R., (2001) “East-European Enlargement of the EU: The Numerical and Expected Trade Effects on the Socio-Economic Reality in Flanders (Executive Summary)” K.U. Leuven
- Abraham, F., Konings, J., Veugelers, R., (2001) “Uitbreiding van de EU naar Oost-Europa: becijfering en prognose van de handelsgebonden effecten op de sociaal-economische realiteit in Vlaanderen”, K.U. Leuven
- Aghion, P., Howitt, P., (1998), “Endogenous Growth Theory”, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 875 p.
- Aglietta, M., Baulant, C., Coudert, V., (1998) “Compétitivité et régime de change en Europe Centrale”, CEPII, Document de Travail No. 98-10
- Aglietta, M., Baulant, C., Moatti, S., (2002) “Exchange Rate Regimes, Monetary Policies and Competitiveness in Central Europe”, Paper for the international conference: Towards regional currency areas Santiago, Chile, March 26 & 27, 2002
- Alexandre, M., (2002) “O Alargamento da União Europeia e a Competitividade Empresarial”, ICEP Portugal, Documento apresentado na Semana do Leste Europeu
- Altomonte, C. and Guagliano, C., (2001) “Competing Locations? Market potential and FDI in Central and Eastern Europe vs the Mediterranean”, Licos Discussion Paper
- Antalovsky, E., Lutter, J., (2001) “Ready to Enlarge – Main results of Preparity”, Europaforum Wien – The City of Vienna
- Ardy, B., Begg, I., Schelkle, W., Torres, F., (2001) “Policy Challenges”, in “Economic and Monetary Union and, its Impact on Cohesion”, European Commission
- Arnaud, J.-L. and M. Zaborowska, (2002) “Enlargement of the European Union: towards a large area of solidarity and cooperation”, Notre Europe (Groupement d'études et de recherches Notre Europe)
- Åslund, A., Warner, A., (2002) “The EU Enlargement: Consequences for the CIS Countries”
- Aturupane, C., Djankov, S. and Hoekman, B., (1997) “Determinants of intra-industry trade between East and West Europe”, Worldbank Policy Research Working Paper N° 1850.

- Aturupane, C., Djankov, S. and Hoekman, B., “Horizontal and vertical intra-industry trade between Eastern Europe and the EU”, *Weltwirtschaftliches Archiv*
- Bachtler, J., Josserand, F. and Michie, R. “EU Enlargement and the Reform of the Structural Funds: the Implications for Scotland”, *Scotecon – Scottish Economic Policy Network*, University of Stirling
- Baldwin, R., (1994) “Towards an integrated Europe”, CEPR
- Baldwin, R., Forslid, R., Haaland, J. and Knarvik, K., (2000) “EU integration and outsiders: A simulation study of industrial location”, CEPR Discussion Paper
- Baldwin, R., Francois, J. and Portes, R., (1997) “The costs and benefits of enlargement: the impact on the EU and Central Europe”, *in Economic Policy*, Issue 24, Great Britain, April 1997, pp. 125 – 176
- Barro, R., (1991) “Economic growth in a cross-section of countries”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, pp. 407 – 443
- Barro, R., Sala-I-Martin, X., (1992) “Convergence”, *Journal of Political Economy*, vol 100, pp. 223 – 251
- Barry, F., Crespo, N., Fontoura, M. P., (2001) “EU Enlargement and the Portuguese Economy”
- Barry, F., Hannan, A., Hudson, E., (2002) “Competitiveness implications for Ireland of EU Enlargement”, Working Paper Series (WP02/24) Centre for Economic Research, University College Dublin
- Bauer, T. and Zimmermann, K., (1995) “Integrating the east: the labour market effects of immigration”, CEPR Discussion Paper
- Bchir, M. H., Maurel, M., (2002) “Impacts Économiques et Sociaux de l’Élargissement pour l’Union Européenne et la France”, CEPII, Document de Travail No.2002-03
- Beck, R., (2002) “Further progress on convergence”, *EU Enlargement Monitor Central and Eastern Europe*, Deutsche Bank Research, No. 9, October 15, pp. 12 – 17
- Bergs, R., (2001) “EU regional and cohesion policy and economic integration of the Accession Countries”, Paper presented at the international conference on Regional Transitions: European Regions and the Challenges of Development, Integration and Enlargement, University of Gdansk, 15-18 September 2001, 19 p.
- Bertolini, P. and Montanari, M. “The different effects of the Europe Agreements on EU-CEECs trade: a sector analysis”
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006”, Final Report to the Directorate-General for Regional Policies, European Commission

- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for East Germany”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Germany”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Greece”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Ireland”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Italy”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Mezzogiorno”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Beutel, J., (2002) “The Economic impact of Objective 1 interventions for the period 2000-2006 - Results for Portugal”, Report to the Directorate-General for Regional Policy, European Commission
- Bilsen, V. and Van Maldegem, P., (1999) “Foreign Direct Investment and Enterprise Performance in Transition Countries: Evidence from Russia and Ukraine”, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper No. 144, 44 p.
- Bilsen, V., Lagae, W., (1997) “Foreign Capital Inflow and Private Enterprise Development in Poland: A Survey”, in “Communist Economies & Economic Transformation”, vol. 9, No. 4, pp. 449 – 467
- Boeri, T. and Brücker, H., (2000) “L’impact de l’élargissement vers l’est sur l’emploi dans l’Union Européenne”, Directorate General of Employment and Social Affairs, European Commission (DOC 00/11)
- Boeri, T. and Brücker, H., (2001) “Eastern Enlargement and EU-Labour Markets: Perceptions, Challenges and Opportunities”, Discussion Paper No.256, IZA
- Boeri, T., Brücker, H., (2000) “The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States”, Final Report, European Integration Consortium: DIW, CEPR, FIEF, IAS, IGIER, Berlin and Milano

- Boeri, T., *et al.*, (2002) “Who’s afraid of the big enlargement? Economic and social implications of the European Union’s prospective Eastern Expansion”, CEPR Policy Paper No. 7, London, 76 p.
- Boeri, T., Oliveira Martins, J., (2000) “Varieties, Jobs and EU Enlargement”, Working Paper No.301, William Davidson Institute
- Bogdanowicz, M., Burgelman, J.-C., Centeno, C., Gourova, E., Carat, G., (Eds), (2003) “Building the Information Society in Candidate Countries? A prospective analysis on potential trajectories to realise the Lisbon goals.” JRC – IPTS, Report EUR 20754 EN, European Commission
- Boillot, J., (2002) “The Challenge of Enlargement for the current decade”, Beyond Transition, DREE
- Boldrin, M., Canova, F., (2002), “Regional Policies and EU Enlargement”, in “Regional Policy, Growth and Use of EU Structural Funds”, The World Bank, Washington D.C, forthcoming
- Bolkestein, F.,(2003) “The Internal Market – Ten years without Frontiers”, Press Conference Brussels, 7 January 2003
- Borowski, J., Brzoza-Brzezina, M., Szpunar, P., (2002) “Exchange rate regimes and Poland’s participation in ERM II”, paper prepared for the workshop Exchange rate issues in accession countries held at the ECB on 21.10.2002, National Bank of Poland
- Böttcher, B., (2002) “On the home stretch, EU Enlargement Monitor Central and Eastern Europe”, Deutsche Bank Research, No. 9, October 15, pp. 2 – 11
- Braga de Macedo, J., (2000) “Portugal’s European Integration: Lessons for Future Enlargements”, in Tang, H. *et al.*, 2000, “Winners and Losers of EU Integration. Policy Issues for Central and Eastern Europe”, The World Bank, Washington D.C., pp. 290 –310
- Brenton, P. & Di Mauro, F., “Is there any potential in trade in sensitive industrial goods between the CEECs and the EU?”, in *The World Economy*
- Brenton, P., (2002) “The economic impact of enlargement of the European economy: problems and perspectives”, CEPS Working document, Brussels, 17 p.
- Breuss, F., (2001) “Macroeconomic Effects of EU Enlargement for Old and New Members”, WIFO Working Papers No.143, Austrian Institute of Economic Research – Wifo, University of Economics and Business Administration, Vienna, 22 p.
- Breuss, F., Egger, P. and Pfaffermayr, M., (2002) “Structural policy reform and the distribution of FDI in Europe”, WIFO Working Papers No. 174, 16 p.

- Brücker, H. and Weise, C., (2001) “EU Eastern Enlargement: Sealing Off or Regulated Opening Up? Transition Periods for Free Movement of Workers”, *Economic Bulletin* 9/2001.
- Brühlhart, M. and Kelly, M. J., “Ireland’s trading potential with central and Eastern European countries: a gravity study”, Technical paper No. 98/15, Trinity Economic Papers Series
- Brühlhart, M., (1998) “Economic Geography, Industry Location and Trade: The Evidence”, in *The World Economy*, Vol 21
- Bruncko, M., (2002) “Regional Convergence in Slovakia and EU Regional Funds”, in “Regional Policy, Growth and Use of EU Structural Funds”, The World Bank, Washington D.C, forthcoming
- Buch, C. M. and Piazzolo, D., (2000) “Capital and Trade Flows in Europe and the Impact of Enlargement”, Kiel Working Paper No.1001, Kiel Institute of World Economics, Germany
- Buch, C. M., Kokta, R. M., Piazzolo, D., (2001) “Does the East get what would otherwise flow to the South? FDI Diversion in Europe”, Kiel Working Paper No. 1061, Kiel Institute of World Economics, Germany
- Bulgarian Foreign Investment Agency (BFIA), (2002) “Legal, Tax and Accounting Aspects”, in *Bulgaria Business Guide*
- Cadot, O. and De Melo, J., (1996) “The Europe Agreements and EU-LDC Relations: the case of France”, in Kuyvenhove, A. *et al.* (Eds) “Transition in Central and Eastern Europe: Implications for EU-LDC relations”, Kluwer Academic Dordrecht
- Caetano, J. and Galego, A., (2003) “An analysis of actual and potential trade between the EU Countries and the Eastern European Countries”, Documento de trabalho 03-03, Universidade de Évora – Departamento de Economia, Évora
- Caetano, J., Galego, A., Vaz, E., Vieira, C., Vieira, I., (2002) “The Eastward Enlargement of the Eurozone: Trade and FDI”, Ezonplus Working Paper N° 7, Fifth Framework Programme
- Canova, F., (2001) “Are EU policies fostering growth and reducing regional inequalities?”, CREI discussion paper, No. 8, May 2001, 55 pp.
- Castro, F. B. and Buckley, P. J., (2001) “Foreign Direct Investment and the competitiveness of Portugal”, Porto, 186 p.
- CEGIST/CISED, (2000) “Levantamento e Caracterização de Zonas Empresariais em Portugal Continental”
- CESO CI/ICEP Portugal, (2001) “Como Investir na Hungria” in *Como investir em... (ICEP Portugal)*

- CESO CI/ICEP Portugal, (2001) “Como Investir na Polónia” in Como investir em... (ICEP Portugal)
- CESO CI/ICEP Portugal, (2002) “Investir na República Checa”, in Informação de Negócios - Investir em.../Guia prático (ICEP Portugal)
- Christidis, P., Hernandez, H., and Lievonon, J., (Eds), (2002) “Impact of Technological and Structural Change on Employment: Prospective Analysis 2020”, Background Report, IPTS – ESTO, Report EUR 20258 EN, European Commission
- Christie, E. (2002) “Potential trade in Southeast Europe: a gravity model approach”, Working paper No. 21, WIIW Working Papers
- Ciešlik, A., (2002) “EU Enlargement and Japanese Direct Investment in Central and Eastern Europe”
- Cleaver, K., (2002) “A Preliminary Strategy to develop a Knowledge Economy in European Union Accession Countries” Working Paper, World Bank, Europe and Central Asia Region Environmentally and Socially Sustainable Development
- Comissão Europeia, (2002) “Assegurar o êxito do alargamento”, Documento de Estratégia e Relatório da Comissão Europeia sobre os progressos realizados por cada um dos países candidatos na via da adesão
- Comissão Europeia, (2002) “Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu: Reforçar a coordenação das políticas orçamentais”, COM(2002)668 Final, Bruxelas
- Comissão Europeia, (2002) “Primeiro relatório intercalar sobre a Coesão Económica e Social”, COM(2002)46, Bruxelas
- Comissão Europeia, (2003) “Orientações Indicativas Complementares para os Países Candidatos”, Comunicação da Comissão, COM(2003)110 Final, Bruxelas
- Comissão Europeia, (2003) “Proposta de Decisão do Parlamento Europeu e do Conselho relativa ao ajustamento das Perspectivas Financeiras para o alargamento” (apresentada pela Comissão, nos termos do ponto 25 do Acordo Interinstitucional de 6 de Maio de 1999 sobre a disciplina orçamental e a melhoria do processo orçamental), COM(2003)70 Final, Bruxelas
- Comissão Europeia, (2004) “Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu: Construir o nosso futuro em comum. Desafios políticos e recursos orçamentais da União alargada, 2007-2013”, COM(2004)101 Final, Bruxelas
- Conseil National des Transport (2001) “Les charges fiscales et sociales dans le transport routier de marchandise en Europe”, Les Dossiers de l’Observatoire Transports/Europe, No.3 (Décembre 2001)

- Corado, C., (1994), “Textiles and Clothing trade with Central and Eastern Europe: Impact on Members of the EC”, CEPR Discussion Paper 1004
- Corcoran, T., (2001) “Labour market trends, policies and institutions in the candidate countries” for the Seminar on the Impact of Enlargement on the EU Labour Market (Thursday 15 March 2001, Albert Borchette Conference Centre, Brussels), DG EMPL, European Commission
- Corkill, D., (1999) “The development of the Portuguese economy. A case of Europeanization”, Routledge, London, 259 p.
- Cornelius, P. K., (2002) “The Global Competitiveness Report 2002-2003”, World Economic Forum
- Crujisen, H., Eding, H., Gjaltema, T., (2002) “Demographic consequences of enlargement of the European Union with the 12 Candidate Countries” Statistics Netherlands (Division of Social and Spatial Statistics Projectgroup European Demography)
- Dalsgaard, J., (2001) “Trade data including 1st quarter of 2001”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Dalsgaard, J., (2001) “Trade data including 2nd quarter of 2001”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Dalsgaard, J., (2001) “Trade data including the year 2000”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Dalsgaard, J., (2002) “Basic statistics and trade: Trade data including the year 2001”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Dalsgaard, J., (2002) “Basic statistics and trade: Trade data including January-June 2002”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Dalsgaard, J., (2002) “Trade data including 3rd quarter of 2001”, Task Force Enlargement - Statistical Annex, Parliamentary Documentation Centre, European Parliament
- Damijan, J. and C. Kostevc, (1999) “The impact of European integration on Adjustment pattern of regional wages in transition countries: testing competitive economic geography models”
- Damijan, J. P., (2002), “The role of FDI, absorptive capacity and trade in transferring technology to transition countries”, University of Ljubljana and Institute for Economic Research, Ljubljana, 15 p.
- De la Fuente, A., (2002) “On the Sources of Convergence: A Close Look at the Spanish Regions”, Forthcoming in the European Economic Review.

- De Mooij, R, (2000) “Economic consequences of EU enlargement”, CPB Report, Quarterly Review of CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, No. 2000/4
- De Mooij, R. & Liefertink, B., (2000) “The economic impact of EU-enlargement”, OCFEB Workshop, Erasmus University Rotterdam
- Deger, C., (2003) “The possible trade effects of the third enlargement: the case of Turkish exports to EU”, European Trade Study Group 2003 Madrid Conference, Madrid
- Dehousse F., Coussens, W., (2002) “The enlargement of the European Union - Opportunities and threats”, The Royal Institute for International Relations, 15 p.
- Delhey, J., (2001) “The Prospects of Catching Up for New EU Members. Lessons for the Accession Countries to the European Union from Previous Enlargements”, (FS III 01 – 403) Research Unit “Social Structure and Social Reporting“, Social Science Research Center Berlin (WZB), Berlin
- Deutsche Bank Research, (2002) “EU Enlargement Monitor – Central and Eastern Europe”, n° 9, 35 p.
- DGREI, (2002) “O Alargamento da UE – Reflexão no Ministério da Economia”, DGREI – Direcção-Geral das Relações Económicas Internacionais, Ministério da Economia, Lisboa, Junho de 2002, 102p.
- DiMauro, F., (2001) “Economic integration between the EU and the CEECs: a sectoral study” CEPS Working Document No.165, Centre for European Policy Studies
- Dimelis, S. and Gatsios, K. (1995), “Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece”, *in* Faini, R. and R. Portes (Eds), “European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities”, CEPR London
- Direcção de Informação - ICEP Portugal, (2002) “Fichas de Mercado - Países do Leste Europeu”, Semana do Leste Europeu, ICEP Portugal
- Direcção de Mercados e Articulação Estratégica, (2002) “Alargamento da UE - Portugal num mercado de 500 milhões de consumidores - Ameaças e Oportunidades”, *in* Revista Informar Portugal, ICEP Portugal
- Direcção Geral da Informação e das Relações Públicas, (2001) “O Quinto Alargamento”, *in* A Caminho da Unidade da Europa, Parlamento Europeu
- Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, (2000) “Lithuania: Foreign Direct Investment Impact and Policy Analysis”, Working Papers on International Investment No.2000/3, OECD
- Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, (2000) “Recent Trends, policies and Challenges in See Countries”, Working Papers on International Investment No.2000/5, OECD

Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, (2002) “Foreign Direct Investment in Slovenia Trends and Prospects”, *in* “OECD Investment Policy Reviews: Slovenia”

Directorate General Economic and Financial Affairs, (2001) “Real Convergence in Candidate Countries – past Performance and Scenarios in the Pre-Accession Economic Programmes”, International Questions (ECFIN/708/01-EN), European Commission, Brussels

Directorate General Enlargement Information Unit, (2002) “Explaining Enlargement”, A Progress Report on the Communication Strategy for Enlargement, European Commission

Directorate General Enlargement, (2002) “Enlargement of the European Union - Guide to the Negotiations - Chapter by chapter” in Information & Interinstitutional Relations, European Commission, 84 p.

Directorate General Enterprise, (2000) “Impact of the enlargement of the EU on SMEs”, RWI

Directorate General External Relations, (2000) “European Union enlargement: A historic opportunity”, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2000) “Economic developments in the candidate countries 2000”, *in* European Economy, No.3/Nov 00, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2000) “Recent Fiscal Developments in the Candidate Countries”, Enlargement Papers No. 2, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2001) “Economic Forecasts for the Candidate Countries – Autumn 2001”, Enlargement Papers No. 12, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2001) “Exchange rates aspects of the enlargement”, *in* European Economy, No.1/Fev 01, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2001) “Enlargement argumentaire”, Enlargement Papers No. 5, European Commission, Brussels, 57 p.

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2001) “The economic impact of enlargement”, Enlargement Papers No. 4, European Commission, Brussels, 77 p.

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Evaluation of the 2001 pre-accession economic programmes of candidates countries”, Enlargement Papers No. 7, European Commission

Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Economic Forecasts for the candidate countries Spring 2002”, Enlargement Papers No. 9, European Commission

- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Evaluation of the 2002 pre-accession economic programmes of candidate countries”, Enlargement Papers No. 14, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Economic Forecasts for the candidate countries”, *in* European Economy – Enlargement Papers, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Main results of the April 2002 fiscal notifications presented by the candidate countries”, Enlargement Papers No. 13, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Progress towards meeting economic criteria for accession: The assessment from the 2002 regular report”, Enlargement Papers No. 10, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Report on macroeconomic and financial sector stability developments in candidate countries”, Enlargement Papers No. 8, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Structural Reforms in Candidate Countries Trends, Challenges and the Lisbon Strategy” (Note by the Commission Services for the Ministerial meeting between Ministers of economy and finance of Member States and candidate countries), International Questions (ECFIN/180/02-EN), European Commission, Barcelona
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2002) “Update of the Report on Macroeconomic and Financial Sector Stability Developments in Candidate Countries”, Enlargement Papers No. 11, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “2003 pre-accession economic programmes of acceding and other candidate countries: overview and assessment”, Enlargement Papers No. 20, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “2003 Pre-accession Economic Programmes of Acceding and other Candidate Countries: Overview and Assessment”, *in* European Economy – Enlargement Papers, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “Economic Forecasts for the candidate countries Spring 2003”, Enlargement Papers No. 15, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “Main results of the April 2003 fiscal notifications presented by the candidate countries”, Enlargement Papers No. 17, European Commission
- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “Projected trends in candidate countries’ debt ratios in the light of the 2003 fiscal notifications”, Enlargement Papers No. 16, European Commission

- Directorate General for Economic and Financial Affairs, (2003) “Progress towards meeting economic criteria for accession: the assessment from the 2003 comprehensive monitoring reports and regular report”, Enlargement Papers No. 19, European Commission
- Directorate-General for Research, (2000) “Note on Poland's Political and Economic Situation and its Relations with the European Union with a View to Accession” IV/WIP/2000/09/0152, European Commission, Luxembourg
- Döhrn, R., *et al.*, (2001) “Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union”, Final Report to the European Commission DG Enterprise, Essen and Glasgow, November 2000
- Dohrn, R., Milton, A., and Radmacher-Nottelmann, N., (2001) “The impact of trade and FDI on cohesion”, Final report to the EC, DG Regional Policy, RWI Essen, 46 p.
- Drinkwater, S., Levine, P., Lotti and, E., Pearlman, J., (2002) “The economic impact of migration: a survey”, Paper for the CESPRI-HWWA Workshop on East-West Migration (Milan, 31 May - 1 June 2002)
- Dunning, J. H., (1974) “Economic Analysis and the Multinational Enterprise”, Allen & Unwin. – (1980) “Toward an Eclectic Theory of International Production, Some Empirical Test”, *in* “Journal of International Business Studies”, vol. 11.1, spring-summer, p. 9-31. – (1993) “Multinational Enterprises and the Global Economy”, Addison Wesley, Reading, Massachusetts.
- Dunning, J., (1993) “Globalisation and Multinational Entreprises”, Harmondsworth: Allison-Wesley
- ECMT, (2000) “Trends in the Transport Sector 1970-1998”, European Conference of Ministers of Transport (ECMT), Paris, France
- Economic and Social Committee, (2001) “Opinion of the Economic and Social Committee on: EU enlargement: the challenge faced by candidate countries of fulfilling the economic criteria for accession”, CES 528/2001, Brussels
- Economist Corporate Network; Ernst & Young, (2002) “European Union Accession - Practical Implications for Business in Central Europe” *in* Economist Corporate Network, Economist Conferences, a division of the Economist Intelligence Unit
- Eden, H., Groot, A., Ledrut, E., Romijn, G., Souza, L. V., (1999) “EMU and Enlargement: a review of policy issues”, European Parliament, Economic Affairs Series (ECCON 117 EN), Luxembourg
- Ederveen, S., de Groot, H., Nahuis, R., (2002) “Fertile soil for Structural Funds? A panel data analysis of the conditional effectiveness of European cohesion policy”, CPB Discussion Paper, No. 10, 28 p.

- Ederveen, S., Gorter, J., (2002) “Does European cohesion policy reduce regional disparities? An empirical analysis”, CPB Discussion Paper, No. 15, 22 p.
- Ederveen, S., Gorter, J., de Mooij, R., Nahujs, R., (2002) “Funds and Games, The Economics of European Cohesion Policy”, CPB, The Hague, 103 p.
- Egger, P. (2002) “An econometric view on the estimation of gravity models and the calculation of trade potentials”, Blackwell Publishers
- Egger, P., (2001) “Proper Estimation Cross-Section Gravity Models: A Note”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., (2001) “Time-invariant Variables in Panel Data: A Comment”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., Kratena, K., (2001) “A Tale of Competition between Eastern and Southern Europe (Rerum Concordia Discors)”, WIFO Working Papers, No.170, Austrian Institute of Economic Research
- Egger, P., Pfaffermayr, M., (2000) “The Proper Econometric Specification of the Gravity Equation: A Three-Way Model With Bilateral Interaction Effects”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., Pfaffermayr, M., (2001) “Distance, Trade and FDI: A Houseman-Taylor SUR Approach”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., Pfaffermayr, M., (2001) “On the Problem of Endogenous Unobserved Effects in the Estimation of Gravity Models”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., Pfaffermayr, M., (2001) “Trade, Multinational Sales, and FDI in a Three-Factors Model”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Egger, P., Pfaffermayr, M., (2001) “Transport Costs in a Multilateral World: Assessing the Poolability of Gravity Data”, Austrian Institute of Economic Research, Vienna
- Emerson, M., Tocci, N., (2002) “Cyprus as Lighthouse of the East Mediterranean – Shaping EU Accession and Re-unification Together”, Centre for European Policy Studies, Brussels
- European Business Summit, (2002) “Entrepreneurship and Sustainable Development in an Enlarged Europe”, Report - 2002 Edition, Congress and Networking, Brussels, 6-8 June 2002
- European Commission – Info regio website,
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm
- European Commission, (2000) “The Phare Programme” (COM (2000) 183 final)

- European Commission, (2001) “Community Action for Border Regions” Communication from the Commission on the Impact of Enlargement on Regions Bordering Candidate Countries (COM (2001) 437 final)
- European Commission, (2001) “White Paper-European transport policy for 2010: time to decide” (COM (2001) 370)
- European Commission, (2001) “Working for the regions, Europe on the move”, KN-28-00-220-EN-C.
- European Commission, (2002) “First progress report on economic and social cohesion”, Brussels, COM(2002) 46 final
- European Commission, (2002) “General Report on Pre-Accession Assistance (PHARE – ISPA – SAPARD) in 2000” [SEC(2002) 1418], Report from the Commission, COM(2002) 781 final
- European Commission, (2002) “Towards the Enlarged Union: Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by each of the candidate countries”, COM(2002) 700 final [SEC(2002) 1400 – 1412], Brussels
- European Commission, (2003) “VAT rates applied in the member and accession states of the European Community”, Brussels
- European Commission, (2004) “Third report on economic and social cohesion: A new partnership for cohesion, convergence competitiveness cooperation”, Brussels
- European Commission, “Comprehensive monitoring report of the European Commission on the state of preparedness for EU membership of the Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovenia and Slovakia”
- European Commission, “Continuing Enlargement”, Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by Bulgaria, Romania and Turkey
- European Commission, (2001) “Report on the Candidate Countries’ Measures to Promote Entrepreneurship and Competitiveness”, Commission Staff Working Paper, Sec (2001) 2054, Volume II, Brussels
- European Commission, (2001) “Report on the Candidate Countries’ Measures to Promote Entrepreneurship and Competitiveness”, Commission Staff Working Paper, Sec (2001) 2054, Volume I, Brussels
- European Council, (2002) “Presidency Conclusions – Copenhagen European Council”, 12 and 13 December 2002 (SN 400/02)
- European Enlargement website, http://europa.eu.int/comm/enlargement/index_en.html (29-11-2002)

- European Environment Agency, (2002) “Paving the way for EU enlargement: Indicators of transport and environment integration”, Environmental Issue Report No. 32
- European Parliament, (1998) “Agriculture and Enlargement”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 27, PE 167.741, Luxembourg
- European Parliament, (1998) “Budgetary Aspects of Enlargement”, Briefing No. 19, PE 167.581, Luxembourg
- European Parliament, (1998) “Enlargement and Economic and Social Cohesion”, Briefing No. 21, PE 167.584, Luxembourg
- European Parliament, (1998) “Environmental Policy and Enlargement”, Briefing No. 17, PE 167.402
- European Parliament, (1998) “The European Economic Area (EEA) and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 32, PE 167.887, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “Economic and Monetary Union (EMU) and Enlargement”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 34, PE 167.962/1, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “Energy Policy and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 43, PE 168.394, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “Enlargement and External Economic Relations”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 37, PE 168.062/rev.1, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “Industrial Policy and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 35, PE 167.963/rev.1, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “The Social Aspects of Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 39, PE 168.115/rev.1, Luxembourg
- European Parliament, (1999) “Transport Policy and EU Enlargement”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 44, PE 168.459, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Bulgaria and the Enlargement of the European Union”, Briefing No. 6, PE 295.651, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Cyprus and the Enlargement of the European Union”, Briefing No. 1

- European Parliament, (2000) “Enlargement Issues on Telecommunications and Information Technologies”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 46, PE 289.624, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Estonia and Relations with the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 8, PE 167.409/rév.3, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Hungary and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 2, PE 167.296/rév.3, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Latvia and the Enlargement of the European Union”, Briefing No 10
- European Parliament, (2000) “Lithuania and the Enlargement of the European Union”, Briefing No 11
- European Parliament, (2000) “Malta and Relations with the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 5, PE 167.350/rev.4, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Romania and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 3, PE 167.297/rév.3, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Slovakia and the Enlargement of the European Union”, Briefing No. 13
- European Parliament, (2000) “Slovakia and the Enlargement of the European Union”, Briefing No. 13
- European Parliament, (2000) “Slovenia and Relations with the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 9, PE 291.075, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “The Czech Republic and the Enlargement of the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 4, PE 167.335/rev.4, Luxembourg
- European Parliament, (2000) “Turkey and Relations with the European Union”, Secretariat Working Party Task-Force “Enlargement”, Briefing No. 7, PE 167.407/rév.3, Luxembourg
- European Union, (1997) “Treaty on European Union”, Official Journal, C340, 10-11, pp. 145-172
- Eurostat (2002) “Labour force survey principal results 2001- EU and EFTA countries” Statistics in focus No. 19/2002

- Eurostat, (1999) “Road freight transport in PHARE countries in 1997”, Statistics in focus – Theme 7 No. 1/1999
- Eurostat, (1999) “Road freight transport: EU and central European countries compared”, Statistics in focus – Theme 7 No. 2/1999
- Eurostat, (2000) “European Union FDI with candidate countries: an overview” Statistics in focus No.26/2000
- Eurostat, (2001) “Air transport passenger traffic 1993-1998”, Statistics in focus – Theme 7 No. 1/2001
- Eurostat, (2001) “Candidate countries: Labour productivity and remuneration levels just over 40% of EU average”, News release No.55/2001
- Eurostat, (2001) “Demographic consequences for the EU of the accession of twelve candidate countries”, Statistics in focus No.12/2001
- Eurostat, (2001) “Information society statistics - Rapid growth of Internet and mobile phone usage in candidate countries in 2000 “, Statistics in focus No.37/2001
- Eurostat, (2001) “International air transport passenger traffic 1998-1999”, Statistics in focus – Theme 7 No. 6/2001
- Eurostat, (2001) “Pays d' Europe centrale candidats à l' adhésion - Le PIB par tête de 41 régions sur 53 inférieur à 50% de la moyenne UE en 1998”, Eurostat Communiqué de presse
- Eurostat, (2001) “PIB régional par habitant en 1998 dans l' UE - Un écart de un à six entre le niveau le plus bas et celui le plus haut”, Eurostat Communiqué de presse
- Eurostat, (2001) “R & D expenditure and personnel in Europe in 1999 and 2000”, Statistics in focus No. 6/2001
- Eurostat, (2001) “Regional population change in candidate and EU countries”, Statistics in focus No.6/2001
- Eurostat, (2001) “Specialisation of candidate countries in relation to EU”, Statistics in focus No.6/2001
- Eurostat, (2001) “The 13 candidate countries trade with the EU in 2000”, Statistics in focus – Theme 6 No. 8/2001
- Eurostat, (2001) “The automotive industry and candidate countries”, Statistics in focus No. 1/2001
- Eurostat, (2001) “The GDP of the candidate countries - Annual GDP, growth rates and main aggregates”, Statistics in focus No. 28/2001

- Eurostat, (2001) “Value added, employment, remuneration and labour productivity in the candidate countries”, Statistics in focus No. 13/2001
- Eurostat, (2001) “The GDP of the candidate countries”, Statistics in focus No. 42/2001
- Eurostat, (2002) “Air transport in the Candidate Countries 1995-2000”, Statistics in focus – Theme 7 No. 6/2002
- Eurostat, (2002) “Air transport in the MED Countries 1998-2000”, Statistics in focus – Theme 7 No. 10/2002
- Eurostat, (2002) “Candidate countries' national accounts by industry”, Statistics in focus No. 17/2002
- Eurostat, (2002) “Estatísticas Demográficas – 2002”
- Eurostat, (2002) “EU Intermodal Freight Transport-Key Statistical Data 1992-1999”, Working Papers and Studies, Theme 7-Transport, 2002 edition
- Eurostat, (2002) “GDP of the Candidate Countries – 2001”, Statistics in focus No. 41/2002
- Eurostat, (2002) “Gross Domestic Product 2001”, Statistics in focus No. 26/2002
- Eurostat, (2002) “Highlights of the Panorama of transport 1970-1999”, Statistics in focus – Theme 7 No. 3/2002
- Eurostat, (2002) “Industry and construction in candidate countries”, Statistics in focus No. 31/2002
- Eurostat, (2002) “Information society statistics – 4.5 million persons employed in the ICT sector in the EU” Statistics in focus No. 32/2002
- Eurostat, (2002) “Information society statistics - data for candidate countries”, Statistics in focus No. 17/2002
- Eurostat, (2002) “Inland Waterways Freight Transport in 1995-2000 in the European Union”, Statistics in focus – Theme 7 No. 8/2002
- Eurostat, (2002) “International services transactions of candidate countries”, Statistics in focus No. 46/2002
- Eurostat, (2002) “Labour costs survey 2000 - candidate countries”, Statistics in focus No. 23/2002
- Eurostat, (2002) “Labour force survey principal results 2001- candidate countries” Statistics in focus No. 20/2002
- Eurostat, (2002) “Maritime transport in the candidate countries, 1995-2000”, Statistics in focus No. 7/2002

- Eurostat, (2002) “Maritime Transport of goods and passengers 1997-2000”, Statistics in focus – Theme 7 No. 5/2002
- Eurostat, (2002) “Maritime Transport of goods and passengers 1997-1999”, Statistics in focus – Theme 7 No. 1/2002
- Eurostat, (2002) “National and regional employment in high tech and knowledge intensive sectors in the EU - 1995-2000”, Statistics in focus No. 3/2002
- Eurostat, (2002) “Purchasing power parities and related economic indicators for EU, EFTA and candidate countries”, Statistics in focus No. 32/2002
- Eurostat, (2002) “Quarterly accounts - first quarter 2002, The GDP of the candidate countries”, Statistics in focus No. 45/2002
- Eurostat, (2002) “Regional unemployment rates in the Central European candidate countries 2001”, Statistics in focus No. 6/2002
- Eurostat, (2002) “Statistical Yearbook 2002“
- Eurostat, (2002) “Statistical Yearbook on Candidate and South-East European Countries 2002” – Transport and Telecommunications
- Eurostat, (2002) “The evolution of FDI in candidate countries: data 1995-2000”, Statistics in focus No.3/2002
- Eurostat, (2002) “Transport infrastructure in the European Union and Central European Countries 1990-1999”, Statistics in focus – Theme 7 No. 4/2002
- Eurostat, (2002) “Trends in road freight transport 1990-1999”, Statistics in focus – Theme 7 No. 2/2002
- Eurostat, (2002) “Unemployment in the regions of the European Union 2001), Statistics in focus No.7/2002
- Fahrenkrog, G., Polt, W., Rojo, J., Tübke, A. L., Zinöcker, K., (2002) “RTD Evaluation Toolbox - Assessing the Socio-Economic Impact of RTD-Policies”, IPTS Technical Report Series, EUR 20382 EN, European Commission
- Fertig, M., Schmidt, C. M. (2000) “Aggregate-Level Migration Studies as a Tool for Forecasting Future Migration Streams”, IZA Discussion Papers 183, Institute for the Study of Labor (IZA)
- Fertig, M., Schmidt, C. M. (2001) “Forecasting Migration Flows – Identification Assumptions and Demographics”, for the Seminar on the Impact of Enlargement on the EU Labour Market, Brussels, 15 March 2001, based on the paper “Aggregate-Level Migration Studies as a Tool for Forecasting Future Migration Streams”
- Festoc, F., (1997) “Le potentiel de croissance du commerce des pays d’Europe Centrale et Orientale avec la France et ses principaux partenaires”, Economie et Prévision N° 128

- Fontagné, L., Freudenberg, M. and Pajot, M., (1999) “Le potentiel d’échanges entre l’Union Européenne et les PECO: un réexamen”, *in* *Revue économique* 50 (6): 1139-1168
- Francois, J. F., Rombout, M., (2001) “Trade Effects From The Integration of The Central And East European Countries Into The European Union”, SEI Working paper No.41, Sussex European Institute
- Frankel, F., (2004) “Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe: Trade and Business Cycle Correlations as Endogenous Criteria for Joining EMU”, Paper for Conference on Euro Adoption in the Accession Countries – Opportunities and Challenges, Czech National Bank, Prague, Feb. 2-3, 2004
- Funck, B., Pizzati, L., (2002) “Changing Perspectives and Policy Options”, *in* *Labour, Employment, and Social Policies in the EU Enlargement Process* (The World Bank)
- Garnier, C., (2002) “Discussion of the papers of Boldrin and Canova – Regional Policy and EU Enlargement and of Martin – Public Policies and Economic Geography”, *in* “Regional Policy, Growth and Use of EU Structural Funds”, The World Bank, Washington D.C, forthcoming
- Giannetti, M., (2002) “The Effects of Integration on Regional Disparities. Convergence, Divergence of Both?”, forthcoming in *European Economic Review.*, vol. 46 pp. 539-567
- Gilbert e Parlier, (1992) “Conjunto de conhecimentos, capacidades de acção e comportamentos estruturados em função de um objectivo numa determinada situação”, *in* “Estratégias Empresariais e Competências – Chave”, OEFP, Estudos e Análises, n.º 21
- Gorton, M., (1997) “The importance of the Food Industry in central and Eastern Europe and Its Significance for Accession”, Working Paper, Wye College, University of London
- Grabbe, H., (2002) “Briefing Note – The Copenhagen Deal for Enlargement”, Centre for European Reform (CER)
- Grabbe, H., (2002) “Coppie aperte nell’Unione allargata”, Aspenia
- Grabbe, H., (2002) “Preparing the EU For 2004”, Centre for European Reform (CER)
- Grassini, M., *et al.*, (2001) “Eastern enlargement of the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States? The Italian Case”, Study BUDG/B1/0001, Comissão Europeia, Firenze, 127 p.
- Gros, D. and Gonciarz, A., (1996) “A note on the trade potential of Central and Eastern Europe”, *European Journal of Political Economy* No. 12
- Grosman, G., Helpman, E., (1991) “Innovation and Growth in the Global Economy”, Cambridge Massachusetts, MIT Press

- Groupe d'Etudes Politiques Européennes, (2002) "Adaptation of economic decisions structures following the European union enlargement: summary report", Brussels, 8 p.
- Hamilton, C. and Winter, A., (1992) "Trade with Eastern Europe", Economic Policy
- Hanzl, D., Brenton, P., Januskaite, R., (2000) "Competitiveness of Industry in Candidate Countries – Leather and Footwear Sector", Final Report, The Vienna Institute for International Economic Studies – WIIW
- Hanzl, D., Urban, W., (2000) "Competitiveness of Industry in Candidate Countries – Forest-based Industries", Final Report, The Vienna Institute for International Economic Studies – WIIW
- Havlik, P., (2000) "Trade and Cost Competitiveness in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovenia", World Bank Technical Paper No.482 (WTP 482), Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Management Series
- Havlik, P., Landesmann, M., Römisch, R., Stehrer, R. and Gillsäter, B., (2001) "Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries ", Composite Paper, The Vienna Institute for International Economic Studies – WIIW
- Heijdra, B. J., Keuschnigg, C. and Kohler, W., (2002) "Eastern Enlargement of the EU: Jobs, Investment and Welfare in Present Member Countries", CESifo
- Heitmueller, A., (2002) "Unemployment benefits, risk aversion and migration incentives", Discussion Paper No. 610, CERT Edinburgh and IZA Bonn, 34 p.
- Henriot, A., (2002) "Prospects for the Location of Industrial Activities after EU Enlargement", (This Paper was presented at the Working Group on Longer-term Prospects and Structural Change – Association d'Instituts Européens de Conjoncture Economique, 23rd October 2002, Brussels) Documents de Travail No. 61, Centre d'Observation Economique, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Janvier 2003
- Holmes, P., Young, A., (2001) "Emerging Regulatory Challenges to the EU's External Economic Relations", SEI Working Paper No.42, Sussex European Institute
- Huber, P., (1999) "Labour market adjustment in Central and Eastern Europe: how different?", WIFO
- Hudson, R., (1998) "What Makes Economically Successful Regions in Europe Successful? Implications for Transferring Success from West to East", SEI Working Paper No.27, Sussex European Institute
- Hughes, J., Sasse, G., Gordon, C., (2003) "EU Enlargement and Power Asymmetries: Conditionality and the Commission's Role in Regionalisation in Central and Eastern Europe" Working Papers 49/03, ESRC "One Europe or Several?" Programme, Sussex European Institute

ICEP Portugal, (2002) “Países Candidatos à União Europeia e Rússia”, *in* Informação de Negócios/Portugal - Relações Económicas com..., ICEP

ICEP Portugal, <http://www.icep.pt/>

IEFP, “Evolução das Qualificações e das Estruturas de Formação em Portugal”, Estudo n.º 19

Institute of European Affairs, <http://www.iiea.com/nice.html>, (02/12/2002)

Jakab, Z., Kovacs, M. and Oszlay, A., (2001) “How far has trade integration advanced? An analysis of the actual and potential trade of three central and eastern European countries”, *Journal of Comparative Economics* No. 29

Jaklic, A., Svetlicic, M., (Eds), (2003) “Enhanced Transition through Internationalization – Outward FDI by Slovenian firms”, Ashgate, Aldershot

Jehlicka, P., (2002) “Environmental Implications of Eastern Enlargement of the EU: the End of Progressive Environmental Policy?”, *EUI Working Papers* (RSC, No 2002/23), Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, Italy

Johnson, M. and Rollo, J., (2001) “EU Enlargement and Commercial Policy: Enlargement and the Making of Commercial Policy”, *SEI Working Paper* No.43, Sussex European Institute, 29 p.

Kaitila, V., (2001) “Accession Countries’ comparative advantage in the internal market: a trade and factor analysis”, *BOFIT discussion papers* No. 3

Keaty, G., (2003) “The Impact of EU Enlargement”, *PricewaterhouseCoopers and Opinion Window Research Internationals*

Keuschnigg, C. and Kohler, W., (1998) “Eastern enlargement of the EU: How much is it worth for Austria?”, *CEPR Discussion Paper* No. 1786

Keuschnigg, C., Keuschnigg, M. and Kohler, W., (1999) “Eastern enlargement to the EU: economic costs and benefits for the EU Present Member States? Germany” *Final Report on Study XIX/B1/9801*, European Commission, 45 p.

Keuschnigg, C., Kohler, W., (1999), “Eastern enlargement to the EU: economic costs and benefits for the EU Present Member States? The case of Austria” *Final Report of study XIX/B1/9801*, European Commission, 36 p.

Kibritçioğlu, A., (2000) “EMU, Euro and EU-Membership: An Evaluation from the Turkish Macroeconomic Perspective”, *Faculty of Political Sciences, Ankara University, Turkey*

Kohler, W., (1999) “Eastern enlargement to the EU: economic costs and benefits for the EU Present Member States? The Cases of Denmark and Italy” *General Overview, Study BUDG/B1/0001*, European Commission

- Kohler, W., (2000) “Eastern enlargement to the EU: A Modeling Perspective” Annual Meeting of the Austrian Economic Association, Vienna, May 25-26, 2000
- Kok, W., (2003) “Enlarging the European Union, Achievements and Challenges”, Report to the European Commission, Robert Schuman Centre for Advances Studies, European University Institute
- Konings, J. and Murphy, A., (2001) “Do multinational enterprises substitute parent jobs for foreign ones ? Evidence from firm level panel data”, Licos Discussion Paper
- KPMG, (2004) “KPMG’s Corporate Tax Rates Survey”
- Kristensen, T., Jensen, P. R., (2001), “Eastern enlargement to the EU: economic costs and benefits for the EU Present Member States? The case of Denmark” Final Report of Study BUDG/B1/0001, European Commission
- Krkoska, L., (2001) “Foreign direct investment financing of capital formation in Central and Eastern Europe”, European Bank of Reconstruction and Development, Working Paper n° 67, 20 p.
- Kunz, J., (2002) “Labour mobility and enlargement: a review of current trends and debates”
- Lamotte, O., (2002) “Trade potential between Yugoslavia and EU”, Globalisation and Economic Governance – 7th EACES Conference
- Landesmann, M. and Burgstaller, J., (1997), “Vertical Product Differentiation in EU Markets: the Relative Position of East European Producers; Ch.4” in “Structural Developments in Central and Eastern Europe”, WIIW Report
- Lejour, A. M., de Mooij, R. A. and Nahuis, R., (2001) “EU enlargement: economic implications for countries and industries”, CESifo Working Paper No. 585, CPB – Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Netherlands
- Lejour, A., De Mooij, R. and Nahuis, R., (2001) “Enlarging the internal market: implications for countries and industries”, CPB Report
- Lemoine, F., (2001) “The effects of Eastern Enlargement on the Economy of the Fifteen”, in report on seminar organised by the Lucchini Foundation and Notre Europe: Enlargement of the European Union: towards a large area of solidarity and cooperation, Warsaw, 59 p.
- Leppänen, S., (2001) “EU Enlargement and Finland”, Report, Prime Minister's Office: Publications 2001/3
- Levine, P., Lotti, E., Pearlman, J. and Pierse, R., (2002) “Growth, Migration and Trade in an Enlarged European Union”, Paper for the CESPRI-HWWA Workshop on East-West Migration (Milan, 31 May - 1 June 2002)

- Lipietz, A., (2002) “Les conditions d’un *bon* élargissement de l’Union européenne à l’Est”, intervention au Festival Est-Ouest, Die, 4 Octobre 2002.
- Lommatzsch, K., Tober, S., (2002) “Monetary Policy Aspects of the Enlargement of the Euro Area, Research Notes”, Working Paper Series, Deutsche Bank Research, August 7, No. 4, pp. 1 – 8
- Long, D., (1997) “The Why and How of EU Enlargement”, Working Paper n° 16, Institute of International relations, The University of British Colombia, 22 p.
- Lovino, I., (2002) “EU member states largest foreign direct investors in candidate countries”, Statistics in focus No.24/2002, Theme 2, European Commission
- Lucas, R., (1988) “On the Mechanics of Economic Development”, Journal of Monetary Economics, vol. 22, No. 1, pp. 3 –42
- Mankiw, G., Romer, D., Weil, D., (1992) “A contribution to the empirics of economic growth”, Quarterly Journal of Economics, vol. 107, pp. 407 – 437
- Manzocchi, S., Pierluigi, B., (2001) “Allargamento a est dell’Unione Europea: gli effetti sul Mercato dei Beni”, CSC Working Paper No.27
- Manzocchi, S., Pierluigi, B., (2001) “Allargamento a est dell’Unione Europea: l’impatto sugli investimenti diretti esteri”, CSC Working Paper No.28
- Marques, H., (2001) “Trade similarity between Eastern and Southern Europe: Mutual opportunities or competition?”, University of Newcastle upon Tyne
- Martín, C., Herce, J., Rivero, S., Velazquez, F., (2002) “European Union Enlargement: Effects on the Spanish Economy”, Economic Studies Series No. 27, “La Caixa” Research Department, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Barcelona
- Martín, C., Velázquez, F. J., Funck, B., (2001) “European Integration and Income Convergence – Lessons for Central and Eastern European Countries”, World Bank Technical Papers (WTP No.514) Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Management Series
- Martin, P., (2002) “Public Policies and Economic Geography”, in “Regional Policy, Growth and Use of EU Structural Funds”, The World Bank, Washington D.C, forthcoming
- Mayhew, A., (2000) “Enlargement of the European Union: an Analysis of the Negotiations with the Central and Eastern European Candidate Countries”, SEI Working Paper No.39, Sussex European Institute
- Mayhew, A., (2001) “Financial and Budgetary Implications of the Accession of Central and East European Countries to the European Union”, SEI Working Paper No.33, Sussex European Institute

- Mayhew, A., (2002) “Enlargement of the EU: an analysis of the negotiations with the CEEC”, SEI Working paper No.39, Sussex European Institute, 74 p.
- Mele, G., (2001) “Allargamento a est dell’Unione Europea: il quadro di riferimento per le politiche comunitarie di sviluppo regionale e coesione”, CSC Working Paper No.29
- Ministère de l’économie, des finances et de l’industrie, (2001) “L’Élargissement de l’Union Européenne”, *in* Les Enjeux Économiques Internationaux, DREE Dossiers
- Molle, W., (2001) “The economics of European integration. Theory, Practice, Policy”, Ashgate, Publishing Limited, 548 p.
- Molle, W., (2002) “Globalisation, regionalism and labour markets: should we recast the foundations of the EU regime in matters of regional development?”, *in* Regional Studies
- Mooij, R. A. and Liefertink, B., (2000) “The economic impact of EU enlargement”, Paper and proceeding 0002, OCFEB – Erasmus University Rotterdam, Netherlands
- Mundell, R. A., (1957) “International Trade and Factor Mobility”, *in* “American Economic Review”, vol. 47, p. 321-335
- Nabli, M., (1999) “Financial Integration, Vulnerabilities to Crisis, and EU Accession in Five Central European Countries”, World Bank Technical Paper (WTP No.439), Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Management Series
- Nahuis, R., (2002) “One size fits all? Accession to the Internal Market; an Industry Level Assessment of EU Enlargement”, CPB Discussion Paper No.14, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, October 2002, Netherlands
- NEI, (1999) “EMU and Enlargement: a review of policy issues”, Directorate-General for Research Working Paper, Parlamento Europeu
- Neto, L., (2002) “Portugal face ao Alargamento da UE”, *in* Alargamento da UE: Uma oportunidade para Portugal – Semana do Leste Europeu, ICEP Portugal
- Nilsson, L., (2000) “Trade integration and the EU Membership criteria”, European Journal of Political Economy No. 16
- NOBE, (1999) “The Shipbuilding and Ship Repair Sectors in the Candidate Countries: Poland, Estonia, the Czech Republic, Hungary and Slovenia”, Final Report
- OCDE, Relatórios Anuais sobre “Políticas Industriais nos Países da OCDE”
- OECD, (1997) “Revision of the High-Technology sector and Product Classification”
- OECD (2001), “Trends in Migration Flows in Central and Eastern Europe”, *in* OECD (ed.) “Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Eastern Europe”

- OECD, (2002) “Enhancing Market Openness Through Regulatory Reform”, OECD Reviews of Regulatory Reform - Regulatory Reform in Poland from Transition to new Regulatory Challenges
- OECD, (2002) “Maximising Benefits, Minimising Costs”, *in* Foreign Direct Investment for Development
- Ojala, L., Queiroz, C. (Eds), (2001) “Transport Sector Restructuring in the Baltic States”, published for The World Bank by Logistic Studies, The Turku School of Economics and Business Administration, Finland
- OPTEM S.A.R.L., (2001) “Perceptions of the European Union”, *in* “A Qualitative Study of the Public's Attitudes to and Expectations of the European Union in the 15 Member States and in 9 Candidate Countries”, European Commission
- Ortowski, W., Mayhew, A., (2001) “The Impact of EU Accession on Enterprise Adaptation and Institutional Development in the Countries of Central and Eastern Europe”, SEI Working Paper No.44, Sussex European Institute
- Ottaviano, G, Puga, D., (1997) “Agglomeration in the global economy: a survey of the ‘new’ economic geography”, CEPR Discussion Paper No. 356
- Ottitsch, M., (Eds), (2000) “Education, Training and Skills in the Pre-accession Countries”, (ORA/PRO 60855) Background papers presented at the Workshop in Vienna, 11-12 November 1999, IPTS – Institute for Prospective Technological Studies
- Owen, D., (2002) “European Economics for Investors: Winners and losers from enlargement”, Europe Economics, Dresdner Kleinwort Wasserstein Research (DRKW), 10 p.
- Paas, T., (2002) “Gravity Approach for Exploring Baltic Sea Regional Integration in the Field of International Trade”, HWWA Discussion Paper No.180, Hamburg Institute of International Economics
- Paas, T., (2002) “Regional Integration and EU Eastward Enlargement Processes: Modeling Bilateral Trade Flows of the Baltic Sea Region”, The 7th Nordic-Baltic Conference in Regional Science Association, October 2-5, 2002, Ystad, Sweden
- Packauskaite, J., Lazauskas, V. and Grigas, S., (2002) “Potential trade flows between Lithuania and countries of the EU. The application of the gravity model”, Vilnius University
- Porojan, A., (2000) “Trade Flows and Spatial Effects: the Gravity Model Revisited”
- Portugal Offer website, http://www.portugaloffer.com/about_us/portugal.html#direct_invest (03/12/2002)
- PricewaterhouseCoopers, (2004) “Corporate News”, February

- Puga, D, Venables, T., (1997) “The spread of industry: spatial agglomeration in economic development”, *Journal of Japanese and International Economies*, vol. 10, pp. 440 – 464
- Puga, D., (2001) “European regional policies in light of recent location theories”, *Journal of Economic Geography*, forthcoming.
- Quah, D., (1993) “Galton’s fallacy and tests of the convergence hypotheses”, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 4, pp. 427 – 443
- Quah, D., (1996) “Empirics for economic growth and convergence”, *European Economic Review*, vol. 40, pp. 1353 – 1376
- Quah, D., (1997a), “Regional cohesion from local isolated actions, I. Historical outcomes”, CEPR Discussion Paper No 378
- Quah, D., (1997b), “Regional cohesion from local isolated actions. II. Conditioning”, CEPR Discussion Paper No 379
- Raimond, J. M., (2001) “Le Nouvel Élan du Processus d’Élargissement après Nice”, Rapport d’Information (No.3103) déposé par la Délégation de l’Assemblée Nationale pour l’Union Européenne, Assemblée Nationale
- Rangelova, R., (2002) “Economic Assessment and Catching-Up the EU Standards: the case of CEECs”, Paper presented at the 7th EACES Conference “Globalisation and Economic Governance”, Forli, Bologna, Italy, 6-8 June 2002
- Razin, A., Sadka, E., and Yuen, C., (1999) “Excessive FDI Flows under Asymmetric Information”, Working Paper No.27-99, 27 p.
- Regeneis Consulting and IRDP, (2002) “The Enlargement of the European Union: Impacts and Opportunities for the Yorkshire and Humber economy”, Yorkshire Forward, UK
- Riboud, M., Sánchez-Páramo, C., Silva-Jáuregui, C., (2002) “Labour Policy Dilemmas Preceding EU Enlargement”, in *Transition Newsletter - The newsletter about reforming economies*, The World Bank
- Romer, P., (1990), “Endogenous technological change”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, p. S71 – S102.
- Rose, A. K., Spiegel, M. M., (2002) “A Gravity Model of Sovereign Lending: Trade, Default and Credit”, FRBSF Economic Research Working Paper
- RWI (2001), “The impact of trade and FDI on cohesion”, Report to the European Commission, DG Regional Policy (preparation of the second cohesion report)
- Sala-i-Martin, X., (1996) “Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence”, *European Economic Review*, vol. 40, pp. 1325 – 1352

- Salt, J. *et al.*, (1999) “Assessment of possible migration pressure and its labour market impact following EU enlargement to CEE”, Research Report, Department for Education and Employment
- Sapir, A. *et al.*, (2003) “An Agenda for a Growing Europe – Making the EU Economic System Deliver”, Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission
- Scapolo, F., Geyer, A., Boden, M., Döry, T., Ducatel, K., (Eds), (2003) “The Future of Manufacturing in Europe 2015-2020, The Challenge for Sustainability” IPTS, EUR 20705 EN, European Commission
- Schimmelfennig, F., (1999) “The Double Puzzle of EU Enlargement – Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Decision to Expand to the East”, ARENA Working Papers (WP 99/15)
- Schumacher, D. and Trübswetter, P., (2000) “Volume and comparative advantage in East-West trade”, Discussion Paper No. 223, DIW – German Institute for Economic Research, Berlin
- Schumacher, D., (1997), “Impact on German Trade of increased division of labour with Eastern Europe” in Black, S.W. (Ed), “Europe’s Economy Looks East”, Cambridge University Press
- Schumacher, D., (2003) “Home market and traditional effects on comparative advantage in a gravity approach”, Discussion Paper No.344, DIW – German Institute for Economic Research, Berlin
- Schweickert, R., (2001) “Assessing the advantages of EMU-Enlargement for the EU and the Accession Countries: A Comparative Indicator Approach”, Kiel Working Paper, Kiel Institute of World Economics
- Sgard, J., (2001) “Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992-1999”, CEPII, Document de Travail No. 01-19
- Simões, V. C., (2003) “Outward foreign investment by Portuguese companies: relevance and lessons for transition”, in Marjan Svetlicic e Matija Rojec (Eds), “Facilitating Transition by Internationalization – Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition”, Ashgate, Aldershot
- Simões, V. C., “Portugal, Inovação e Internacionalização”, in Maria João Rodrigues, Arminda Neves e Manuel Mira Godinho, “Para uma Política de Inovação em Portugal”, op.cit
- Simões, V. C., Castro A., Rodrigues, V., (2001) “A Internacionalização das Empresas Portuguesas: Uma Perspectiva Genérica”, Lisboa, Seminário Económico/GEPE

- Simonis, D. and Lambrecht, M., (2001) “Some Economic Implications of Eastern EU Enlargement for Belgium”, Working Paper 7-01, Federal Planning Bureau, Belgium, 78 p.
- Sjaastad, L. A., (1962) “The Costs and Returns of Human Migration”, *The Journal of Political Economy* 70, pp. 80-93
- Slaughter, M. J., (2001) “Skill Upgrading in Developing Countries: Has Inward Foreign Direct Investment Played a Role?”, OECD, Dartmouth College and NBER, 21 p.
- Smid, S., *et al.*, (2002) “Study on the situation of enterprises, the industry and the service sectors in Turkey, Cyprus and Malta” PricewaterhouseCoopers Consulting
- Smith, A., Holmes, P., Sedelmeier, U., Smith, E., Wallace, H., Young, A., (1996) “The European Union and Central and Eastern Europe: Pre-accession Strategies”, SEI Working Paper No.15, Sussex European Institute
- Solow, R., (1956) “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol.109, No. 1, pp. 1 – 25
- Spiekermann, K., Neubauer, J., (2002) “European Accessibility and Peripherality: Concepts, Models and Indicators”, Nordregio Working Paper 2002:9, Nordic Centre for Spatial Development, Stockholm, Sweden
- Steinherr, A., (2002) “Discussant Notes”, in “Regional Policy, Growth and Use of EU Structural Funds”, The World Bank, Washington D.C, forthcoming
- Svetlicic, M., Rojec, M., (Eds), (2003) “Facilitating Transition by Internationalization – Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition”, Ashgate, Aldershot
- Tabellini, G., (2002) “Principles of Policymaking in the European Union: an Economic Perspective”, mimeo, IGIER Università Bocconi, June 2002
- The DG Enlargement Information Team, (2002) “The Communication Strategy for Enlargement”, Progress Report #10, European Commission
- Thimann, C. (Eds), (2002) “Financial Sectors in EU Accession Countries”, European Central Bank
- TINA Secretariat (1999) “TINA-Transport Infrastructure Needs Assessment-Final Report, TINA Secretariat, Vienna, October 1999
- Tokarski, S., Mayhew, A., (2000) “Impact Assessment and European Integration Policy”, SEI Working Paper No.38, Sussex European Institute
- UNCTAD, (2002) “World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness”, United Nations

- UNCTAD, (2003) “World Investment Report 2003 – FDI Policies for Development: National and International Perspectives”, United Nations
- United Nations, (2000), “Replacement Migration, Is it a Solution to Declining and Ageing Populations?”, Population Division, Department of Economics and Social Affairs, New York, 142 p.
- United Nations, (2003) “Transnational Corporations and Export Competitiveness”, World Investment Report 2003
- Vamvakidis, A., Zanforlin, L. (2002) “The Determinants of Growth: The Experience in the Southern European Economies of Greece and Portugal”, Selected Euro-Area Countries, International Monetary Fund
- Van Aarle, B. and Skuratowicz, A., (2000) “Trade and FDI flows between the EU and Central and Eastern Europe: Possible effects of EU enlargement”, Working Paper Licos, 32 p.
- Van Dijk, J., Ten Huurne, D., Plaisier, N., Wijmenga, P., van der Zee, F., (2001), “Een driedelig literatuuronderzoek: Handelsstromen en toetreders, Internationale dienstenhandel, Kosten van het gemeenschappelijk landbouwbeleid”, Report for the Ministry of Economic Affairs, NEI, Netherlands
- Van Ginderachter, J., Crombrughe, A., Plasschaert, S., *et al.*, (2002) “Aanpassing van de economische beslissingsstructuren aan de gevolgen van de uitbreiding van de Europese Unie, Ministerie van Buitenlandse Zaken, 10 p.
- Vanhoudt, P., Buyst, E., Bilsen, V., (2000) “Regionale verschillen en convergentie in een federale monetaire unie”, (Regional differences and convergence in a federal monetary union), *Bedrijfskunde*, vol.72, No. 3, pp.6-22
- ViennaMartin, C. and Gual, J., (1994) “Trade and FDI with Central and Eastern Europe: its impact on Spain”, CEPR discussion paper No. 1006
- Vittas, H. and Mauro, P., (1997) “Potential Trade with core and periphery: industry differences”, in Black, S.W. (Ed), “Europe’s Economy Looks East”, Cambridge University Press.
- Wagner, M. and Hlouskova, J., s.d., (2001) “The CEEC10’s Real Convergence Prospects”, Working Paper, Reihe Transformationsökonomie, Transition Economics Series, Institute for advanced Studies, University of Bern, 47 p.
- Wall, H. J., (1999) “Using the Gravity Model to Estimate the Costs of Protection”, Review, Federal Reserv Bank of St. Louis
- Wallace, H., (1998) “Coming to Terms with a Larger Europe: Options for Economic Integration”, SEI Working Paper No.23, Sussex European Institute

- Wallace, W., (2003) “Looking after the neighbourhood: responsibilities for the EU-25”, Policy Papers No. 4, Groupement d’Études et de Recherches, Notre Europe
- Weber, R. and Straubhaar, T., (1994) “Budget Incidence of Immigration into Switzerland, A Cross Section Analysis of the Public Transfer System”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper, No. 934
- Weise, C., (2002) “How to finance Eastern Enlargement of the EU”, Discussion Papers, DIW
- Weise, C., Bachtler, J., Downes, R., McMaster, I., Toepel, K., (2001) “The Impact of EU Enlargement on Cohesion“, Final Report (DIW German Institute for Economic Research and EPRC - European Policies Research Centre), Berlin and Glasgow
- Williamson, J., (1965) “Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns”, Economics and Cultural Change, vol 13, pp. 1 – 84
- Yilmaz, B., (2003) “Turkey's Competitiveness in the European Union: a comparison with five candidate countries - Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania - and the EU15”, Ezoneplus Working Paper No. 12, Fifth Framework Programme
- Zloch, I., (2000) “Problems and Challenges of the EU eastern European enlargement”, Working Papers, University of Vienna
- Zukrowska, K., Gracik, M., Pochylczuk, A., Sobczak, D., Zombirt, J., (2002) “FDI and Trade. Exemplification of Poland and other Post-communist States“, Ezoneplus Working Paper No. 7A, Fifth Framework Programme

