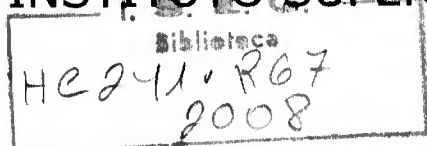


RESERVADO



UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



MESTRADO EM GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

DESAFIOS PARA A COMPETITIVIDADE EUROPEIA
NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO E DO
ALARGAMENTO

Mário Miguel Cordeiro Rosa

Orientação

Prof. Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

Júri

Prof. Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

Prof. Dr. Alfredo Rodrigues Marques

Prof. Dr. Manuel Duarte Mendes Monteiro Laranja

Fevereiro de 2008

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	12
1. BASE TEÓRICA	15
1.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	15
1.1.1 A ABORDAGEM TRADICIONAL.....	15
1.1.2 A NOVA TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	18
1.2 INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO	24
1.2.1 DETERMINANTES DO IDE.....	24
1.3 RELACIONAMENTO ENTRE O IDE E O COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	30
1.3.1 ABORDAGEM AO NÍVEL DO SECTOR DE ACTIVIDADE	33
1.3.2 ABORDAGEM AO NÍVEL DA EMPRESA	34
1.3.3 ABORDAGEM AO NÍVEL DO PRODUTO.....	36
1.3.4 A INTRODUÇÃO DA TEORIA DA PROCURA	36
1.4 COMPETITIVIDADE.....	38
1.4.1 CONCEITO E DEFINIÇÕES	38
1.4.2 TEORIA ECONÓMICA E COMPETITIVIDADE.....	45
1.4.3 FENÓMENOS DINÂMICOS DE COMPETITIVIDADE	53
1.4.4 LIBERALIZAÇÃO DOS MERCADOS E SALDOS COMERCIAIS.....	63
2. BASE EMPÍRICA - A DINÂMICA COMPETITIVA MUNDIAL.....	68
2.1 A GLOBALIZAÇÃO	68
2.1.1 A TRÍADE: RELAÇÕES BILATERAIS EUA - UE - JAPÃO	71
2.1.2 AS VAGAS NIC'S (NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES).....	782.
2.1.3 A CHINA, ÍNDIA, RÚSSIA: AS NOVAS VANTAGENS COMPETITIVAS	87
2.1.4 O MERCOSUL.....	101
2.2 ALARGAMENTO EUROPEU.....	109
2.2.1 FLUXOS COMERCIAIS - AJUSTAMENTOS.....	114
2.2.2 I.D.E. - AJUSTAMENTOS.....	121
2.2.3 FACTORES DE ATRACÇÃO DO I.D.E.	129
3. DESAFIOS , ESTRATÉGIAS E POLÍTICAS PÚBLICAS NA UE	135
3.1 DESAFIOS ACTUAIS	135
3.2 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS	141
3.2.1 POSICIONAMENTO DA UE	141
3.2.2 POSICIONAMENTO DE PORTUGAL	144
3.2.3 A IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA DE LISBOA ENQUANTO FOMENTADORA DA COMPETITIVIDADE EUROPEIA	149
3.3 POLITICAS PÚBLICAS E COMPETITIVIDADE.....	153
3.3.1 A SITUAÇÃO ACTUAL DA UE	157
3.3.1.1 RELAÇÕES DE CONCORRÊNCIA COM A GLOBALIZAÇÃO	161
3.3.1.2 RELAÇÕES DE CONCORRÊNCIA COM O ALARGAMENTO.....	165
3.3.2 A ECONOMIA PORTUGUESA - RISCOS E OPORTUNIDADES.....	167
CONCLUSÃO.....	181

ANEXO I	189
BIBLIOGRAFIA.....	216

AGRADECIMENTOS



Gostaria de agradecer aos meus pais, sem eles nunca teria sido possível empreender em mais esta etapa. Sempre recordarei o seu constante apoio e estímulo, durante esta e outras alturas da minha vida. Obrigada.

Agradeço também à Patrícia, pela compreensão e apoio que também soube dar. De forma especial, refiro a pequena Margarida, que pela sua enorme serenidade e ternura, se tornou um exemplo para o pai.

Não poderia também de deixar de expressar a minha gratidão ao meu colega e bom amigo, João Mateus, que bastante me incentivou e apoiou nas diversas fases do meu mestrado.

Ao Professor Dr. Augusto Mateus, pelo seu valioso apoio, observações e sugestões e muita compreensão, tendo sido de importância fundamental para o bom termo desta dissertação.

GLOSSÁRIO DE TERMOS E ABREVIATURAS

ACP	Países da África, Caraíbas e Pacífico
BP	Banco de Portugal
CEI	Comunidade de Estados Independentes
CEM	Contract Engineering Manufacturing
CEPII	Centre d'Études Prospectives et d'Informations. Internationales
CHELEM	Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Économie Mondiale do CEPII
DPP	Departamento de Prospectiva e Planeamento
EAAP	Economias Asiáticas Altamente "Performantes"
EUA	Estados Unidos da América
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FMI	Fundo Monetário Internacioanl
HO	Heckscher-Ohlin
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IMD	Institute for Management Development
IMF	International Monetary Fund
IOE	Industrialização Orientada para a Exportação
ISI	Indústria de Substituição de Importações
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MNE's	Multinacionais
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NEI	Novas Economias Industrializadas
NIC's	New Industrialized Countries
OCDE	Organisation for Economic Co-operation and Development
OEM	Original Equipment Manufacturing
OMC	Organização Mundial do Comércio
OPEP	Organização Países Exportadores de Petróleo
PECO	Países da Europa Central e Oriental
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
SPG	Sistema de Preferências Generalizadas
TIC	Tecnologias da Informação e Comunicação
UE	União Europeia
UE15	União Europeia – 15 Membros
UE25	União Europeia – 25 Membros
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

URSS	União das Republicas Soviéticas Socialistas
USD	Dólar dos Estados Unidos da América
WTO	World Trade Organization

LISTA DE QUADROS, FIGURAS e TABELAS



Quadro I.1	Matriz de Padrões de Exportação
Quadro I.3	Utilização de Indicadores de Competitividade
Quadro II.1	Dinâmicas na Economia Global

Figura I.1	Actividades / Produtos, Investidores Estratégicos e Novos Espaços de Atracção
Figura I.2	Eixos Estruturantes do Conceito de Competitividade
Figura I.3	Principais Parceiros Comerciais da UE
Figura II.1	Dinâmicas Chave na Economia Mundial
Figura II.2	Fluxos Comerciais entre a UE25 e os EUA
Figura II.3	Fluxos Comerciais entre a UE25 e os EUA, <i>por produto, 2003</i>
Figura II.4	Fluxos Comerciais entre os EUA e o Resto do Mundo
Figura II.5	Fluxos de IDE da UE15 com EUA, <i>em fluxo</i>
Figura II.6	Fluxos de IDE da UE15 com EUA, <i>em stock</i>
Figura II.7	Evolução do Saldo Comercial Japão - UE - EUA
Figura II.8	Evolução do Saldo Comercial Japão - UE - EUA
Figura II.9	Fluxos de IDE da UE15 com o Japão, <i>em fluxo</i>
Figura II.10	Fluxos de IDE da UE15 com o Japão, <i>em stock</i>
Figura II.11	Evolução das Exportações Chinesas
Figura II.12	Evolução das Trocas Comerciais Entre a UE25 e a China
Figura II.13	Trocas Comerciais Entre a UE25 e a China, <i>por produto, 2003</i>
Figura II.14	Fluxos de IDE entre a UE25 e a China
Figura II.15	Fluxos de IDE entre a UE25 e a China, <i>em stock</i>
Figura II.16	Trocas Comerciais entre a UE25 e o Mercosul
Figura II.17	Trocas Comerciais entre a UE25 e o Mercosul, <i>por produto</i>
Figura II.18	Fluxos de IDE entre a UE25 e o Mercosul
Figura II.19	Fluxos de IDE entre a UE25 e o Mercosul, <i>em stock</i>
Figura II.20	Evolução das Trocas Comerciais entre a UE15 e os Novos Membros
Figura II.21	Fluxos de IDE entre a UE15 e os Novos Membros
Figura II.22	Fluxos de IDE entre a UE15 e os Novos Membros, <i>em stock</i>
Figura II.23	Peso da UE nas Exportações Totais
Figura II.24	Exportações para os Novos Membros (<i>%total da UE</i>)
Figura II.25	Grau de Abertura (<i>% PIB</i>)
Figura II.26	Saldo Comercial (<i>% PIB</i>)
Figura II.27	Decomposição Tecnológica das Exportações
Figura II.28	Fluxos de IDE nos Novos membros, <i>detalhe</i>
Figura II.29	Fluxos de IDE nos Novos membros

Figura II.30	Fluxos IDE / Valor stocks, 95/2001
Figura III.1	Crescimento Económico em Portugal
Figura III.2	IDE (<i>saldo entrado – saldo exterior</i>)
Figura III.3	IDE em Portugal (<i>saldo recebido – saldo efectuado</i>)
Figura III.4	Trocas Comerciais com a UE, 1990 (<i>% do comércio mundial</i>)
Figura III.5	Trocas Comerciais com a UE, 1999 (<i>% do comércio mundial</i>)
Figura III.6	Novos Actores na Divisão Internacional do Trabalho
Figura III.7	Concorrentes no Espaço de Especialização de Portugal
Figura III.8	Portugal e o <i>Cerco</i>
Figura III.9	Exportações Portuguesas por Factor de Competitividade, 2002
Figura A.1	IDE Eslovaco de acordo com o país de origem
Figura A.2	Evolução dos termos de troca 93/2003
Figura A.3	Parceiros Comerciais – Exportações
Figura A.4	Parceiros Comerciais – Importações
Figura A.5	Exportações + Importações relativamente ao PIB, 2000
Figura A.6	Exportações por Parceiro Comercial, 2000
Figura A.7	Principais Investidores na Eslovénia
Figura A.8	IDE Entrado, <i>por sector</i> , 2003 (%)
Figura A.9	Comércio externo, 97-2004 (<i>€Mil</i>)
Figura A.10	Exportações, por Parceiros Comerciais 96-2003 (%)
Figura A.11	Fluxos de IDE, <i>€bil</i>
Figura A.12	Estrutura da Exportações, 2001
Figura A.13	IDE <i>por sectores</i> , 2001
Figura A.14	IDE <i>por países</i> , 2001
Figura A.15	Balança de Pagamentos, 98-2001
Figura A.16	Exportações Polacas – Principais Mercados, 2003
Figura A.17	Fluxos de IDE na Polónia

TABELAS

Tabela I.1	Variação das Quotas de Mercado dos Diversos Parceiros da UE
Tabela II.1	Taxa de Crescimento do PIB, <i>per capita</i>
Tabela II.2	Penetração das Exportações, 1965-2001
Tabela II.3	Investimento Directo Estrangeiro
Tabela II.4	Comércio Externo Chinês - 1990/2003
Tabela II.5	China - Principais Parceiros Comerciais , 2002
Tabela II.6	Indicadores Básicos do MERCOSUL
Tabela II.7	Crescimento Médio Anual das Exportações do Mercosul (%)
Tabela II.8	Exportações Para Países do Mercosul (%)
Tabela II.9	Caracterização dos Novos Membros da UE

Tabela II.10	Índice de Performance em IDE
Tabela II.17	Comércio entre Portugal e os Novos Membros da UE
Tabela II.18	Stocks de IDE nos Novos Membros
Tabela II.19	Fluxos de IDE nos Novos Membros
Tabela III.1	Principais Produtos de Importação
Tabela III.2	Principais Produtos de Exportação
Tabela III.3	Ranking dos Países Mais Globalizados em 2003
Tabela III.4	Principais Produtos Exportados por Portugal e Respetivo Factor Central de Competitividade Associado
Tabela A.1	Principais Parceiros Comerciais da Eslovénia
Tabela A.2	Principais Produtos Transaccionados
Tabela A.3	Estrutura de Exportações da Eslovénia
Tabela A.4	Balança de Pagamentos Lituana
Tabela A.5	Principais Importadores de Produtos Polacos, 2003
Tabela A.6	Principais Países Investidores

RESUMO

As economias mundiais, são hoje em dia cada vez mais confrontadas com uma elevada dinâmica de globalização, acompanhada pelo aprofundamento da competitividade entre empresas, sectores industriais e países. O comércio mundial de mercadorias assinalou importantes modificações, os fluxos de IDE sofreram alterações e a competição internacional tem registado uma tendência para a sua intensificação, gerando desta forma evoluções constantes nos padrões de especialização das empresas, sectores industriais e países. Novos países participam cada vez mais na economia internacional de mercado.

É neste contexto que a União Europeia finalizou o seu mais recente alargamento sendo este uma fonte importante de oportunidades para a sua indústria, tanto nos actuais como nos novos Estados-Membros. Tal abre, por um lado, novos mercados aos seus produtos e serviços, estando as empresas comunitárias a escoar uma parte cada vez maior dos seus produtos para mercados estrangeiros. Por outro lado e simultaneamente, aumenta a concorrência das importações, podendo conduzir a uma deslocalização das actividades produtivas para países com factores de custos menos elevados.

É perante esta situação que, quer a Europa de uma forma genérica, quer Portugal especificamente, não podem competir apoiando-se exclusivamente nas estruturas tradicionais de custos, desempenhando os factores competitivos de índole dinâmica um papel crucial, permitindo assim que a economias se ajustem à pressão da globalização. Estes apenas serão totalmente conseguidos se suportados em estratégias competitivas correcta e adequadamente definidas, sendo essencial uma transposição destas para as respectivas políticas públicas.

Palavras Chave: Globalização; Comércio Internacional; IDE; Competitividade; Estratégias Competitivas; Políticas Públicas

ABSTRACT

World economies are nowadays, and each time more, confronted with the dynamics of globalization. This situation will conduct to the increasing in competitiveness between companies, industrial sectors, and countries. The world trade demonstrated quite important changes, the FDI flows also suffered changes, and international competition has registered intensification tendencies, generating constant evolutions regarding specialization patterns at companies, industrial sectors, and countries. Also new countries started participating in the international market economy.

It is in the described above context, that the European Union just finished its recent enlargement, being this an important font of opportunities regarding its industry, not only at the existent countries but as well as in the new members. This, will in one side, open new markets to the existing products and services, leading to the increase in exports to foreign markets. But, in the other side, and simultaneously, will increase the competition in imports, even leading to dislocation of productive activities to countries with lower productive cost factors.

It is within this situation, that not only Europe, in a generic way, but also Portugal, cannot being competitive supporting themselves exclusively in traditional cost structures, given the dynamic competitive factors a crucial role, allowing those economies to adjust them to the pressure induced by globalization. But those objectives will only be achieved if supported in well defined competitive strategies, being essential a strong connection between those and the public policies.

Key Words: Globalisation; International Trade; FDI; Competitiveness; Competitive Strategies; Public Policies

INTRODUÇÃO

Fenómeno já antigo, a globalização conheceu uma aceleração a seguir à 2ª Guerra Mundial, em três fases sucessivas: Internacionalização do comércio (*que tem vindo a crescer mais rapidamente desde os anos 50*); internacionalização dos fluxos de capitais (*que aumentaram muito mais rapidamente do que o comércio desde os anos 80*); e mais recentemente, globalização dos fluxos de informação (*que, por sua vez, crescem muito mais rapidamente do que o comércio ou os fluxos de capitais*).

Sob a pressão da globalização, estão a surgir novas formas de concorrência, orientadas para o controlo das tecnologias, para o acesso aos mercados mundiais, para a rapidez de actuação, a inovação e os investimentos incorpóreos. A globalização tornou-se desta forma, um elemento fundamental de desenvolvimento para o conjunto das economias industrializadas e emergentes, bem como para a maioria das empresas dos sectores produtivos ou dos serviços. A abertura dos mercados mundiais à concorrência é uma realidade diária para as empresas europeias, uma tendência histórica para a evolução da sociedade e das mentalidades, um factor de reflexão e um incentivo aos poderes públicos para que adaptem a regulamentação governamental.

Caracterizada pela intensificação dos fluxos internacionais, implica ainda uma profunda transformação das estruturas, da organização e da natureza do comércio internacional, sendo particularmente marcante em sectores industriais que utilizam, cada vez mais, as tecnologias de ponta: a indústria automóvel, farmacêutica e as telecomunicações. O impacto da mundialização toca igualmente os sectores produtivos mais tradicionais, como a indústria têxtil, sendo também objecto de tensões recorrentes a nível internacional.

O desenvolvimento das multinacionais consolidou a mundialização das trocas comerciais. Para aumentar a sua competitividade, as empresas integraram a dimensão internacional na sua organização e estratégia, externalizando algumas das suas actividades, descentralizando a sua produção e promovendo a difusão dos seus produtos em numerosos mercados para obter economias de escala. Prova disso é a segmentação das operações em actividades distintas, realizadas em diferentes locais e países, e o grande número de associações, sob a forma de fusões, aquisições ou alianças estratégicas, que se observam hoje em dia.

Nos sectores comerciais e nas indústrias de alta tecnologia, nomeadamente, estão a surgir novas formas de colaboração entre empresas, dando lugar por exemplo, a

acordos de licenças e de investigação ou à prestação de serviços destinados a garantir uma melhor transferência das tecnologias.

Com o seu volume e liquidez, os mercados financeiros internacionais contribuem igualmente para a mundialização, facilitando a multiplicação de fusões e aquisições internacionais. O carácter instantâneo e a volatilidade dos fluxos de investimento afectam directamente a gestão das empresas e das economias nacionais, como se pode verificar pelas turbulências monetárias e financeiras na Ásia, na Rússia e noutros países de economia emergente.

A aceleração da globalização, a rápida emergência de novas formas de concorrência e o desaparecimento das tradicionais fronteiras entre sectores industriais impuseram uma revisão do conceito de competitividade. Uma vez que as empresas segmentam a "cadeia de valor" dos seus produtos e serviços por diversos mercados completamente distintos, deixam de ser pertinentes os critérios tradicionais de separação em função dos diferentes sectores industriais: a competitividade já não se mede para cada sector, mas antes para cada actividade e para cada mercado.

E inserido neste cenário de globalização, que surge este trabalho, tendo como objectivo fundamental o analisar do impacto da dinâmica da globalização na estrutura competitiva da UE, bem como da economia portuguesa. Pretende-se abordar as diversas estratégias competitivas seguidas e a sua adequação, bem como a interligação destas com as diversas políticas públicas que as suportam.

No primeiro capítulo efectuo uma abordagem de índole teórica à dinâmica das diversas teorias económicas de suporte quer à problemática e ao desenvolvimento do comércio internacional, como também ao desenvolvimento das actividades associadas ao IDE e suas determinantes, integrando-as no tema da globalização.

Ainda no referido capítulo abordo a problemática da competitividade, os seus conceitos e definições, bem como a teoria económica de suporte e sua evolução, evidenciando as dinâmicas que se lhe encontram associadas, nomeadamente enquanto agente diferenciador nos mercados globalizados.

No segundo capítulo da minha dissertação, e numa base já empírica, princípio com uma abordagem à dinâmica competitiva mundial, inicialmente abordando a globalização e num segundo momento o alargamento europeu.

Enquanto que relativamente à globalização irei abordar por um lado, os relacionamentos já existentes e que se poderão considerar tradicionais, como sendo

o caso da Tríade, e por outro, abordarei também a entrada na cena mundial dos mais recentes actores: os NIC's, as Economias Emergentes, e o MERCOSUL.

Relativamente ao alargamento europeu, será feita essencialmente uma caracterização dos novos membros, sendo que a análise rodará em torno dos ajustamentos que a sua entrada na UE trará, quer ao nível dos fluxos comerciais, quer de IDE, bem como dos factores associados aos referidos ajustamentos.

No terceiro capítulo, destacarei quer as estratégias competitivas que têm sido definidas e seguidas, quer pela UE, quer por Portugal, relativamente aos contextos descritos nos capítulos anteriores, farei ainda uma resenha daqueles que serão os desafios a enfrentar, de acordo com a realidade competitiva mundial actual e as suas perspectivas. Para finalizar o referido capítulo, efectuari uma abordagem a aquele que deverá ser o papel das políticas públicas de sustentação às estratégias competitivas delineadas.

Terminarei com uma resenha à alteração das relações concorrenciais com a globalização e com o alargamento europeu, utilizando-a para abordar riscos e oportunidades para a economia portuguesa.

1. BASE TEÓRICA

1.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1.1 A ABORDAGEM TRADICIONAL

As teorias tradicionais sobre comércio internacional tem sua primeira vertente na teoria mercantilista, desenvolvida na Europa no século XVII. Muito sucintamente, esta teoria afirmava que a riqueza de uma nação se mediria pela manutenção sistemática de excedentes comerciais face ao resto do globo e pelo consequente aumento de reservas¹ do país. O comércio externo era, portanto, concebido como um jogo cuja soma seria zero.

Entretanto, as primeiras formalizações mais rigorosas de uma Teoria do Comércio Internacional são devidas aos dois grandes economistas clássicos dos séculos XVIII e XIX, Adam Smith e David Ricardo.

O primeiro, desenvolveu uma teoria segundo a qual os fluxos de comércio entre os países seriam determinados pela existência de diferenças absolutas de produtividade no fornecimento de bens entre estes mesmos países, e estes fluxos possibilitariam elevar o bem-estar nacional, mediante a especialização na produção daqueles bens nos quais tivessem um diferencial positivo de produtividade e o abastecimento mútuo de suas necessidades de consumo: era o nascimento da teoria das vantagens absolutas.

David Ricardo, tendo por base as afirmações de Adam Smith, expande e dá maior rigor à teoria deste, para situações nas quais uma das nações tem vantagens absolutas na produção de todo o leque de bens comercializáveis, demonstrando que, ainda assim, o comércio internacional não apenas é possível, mas continua gerando ganhos *potenciais* para todos aqueles nele envolvidos: é a teoria das vantagens comparativas.

Os ganhos em termos de bem-estar nacional proporcionados pelo comércio internacional dão-se porque este permite às nações consumirem para além das fronteiras determinadas pela suas curvas de possibilidades técnicas de produção. A utilização do comércio internacional permite desta forma, aos países em desenvolvimento importar bens de capital e intermédios² a preços inferiores aos dos similares produzidos internamente.

¹ Naquela época quase que exclusivamente denominadas em metais preciosos

² Cruciais para o crescimento de longo prazo

Ou seja, o caso tradicional de mais valias retiradas do comércio internacional é baseado em vantagens comparativas, a partir das quais e considerando um modelo estático, o país que abre a sua economia apropria-se de ganhos líquidos de bem estar.

O modelo ricardiano explica este tipo de bem estar quando qualquer país se especializa na produção de bens nos quais detém uma vantagem comparativa, considerando dois países e duas mercadorias, reduzindo todos os factores de produção a um único, qual seja, o trabalho. Além do mais, supõe que a produção de cada mercadoria é realizada a partir de coeficientes técnicos fixos.

Assumindo a hipótese de ausência de custos de transportes, o modelo estabelece como condição de existência de comércio internacional a presença de diferenças entre os custos de oportunidade de se produzir as duas mercadorias nos dois países.

Satisfeitas as condições de comércio, quando cada país se especializa na produção da mercadoria na qual apresenta menor custo de oportunidade e adere ao comércio internacional, o bem estar das duas economias, assim como do economia mundial, aumenta.

De referir também neste ponto, o modelo básico Heckscher-Ohlin (H-O), que identifica a diferença nas dotações de factores como a causa do comércio. Mais especificamente, e seguindo o teorema de H-O, num modelo de dois países, cada país exporta a mercadoria que utiliza mais intensivamente o factor produtivo mais abundante internamente.

Contudo, a sustentação da validade do modelo H-O requer algumas hipóteses essenciais muito restritivas, cuja utilização explica a pequena capacidade de verificação empírica do modelo, na sua versão estática:

- A primeira hipótese supõe que as funções de produção apresentem produtividade dos factores positiva, apesar de decrescente, e retornos constantes de escala. Os dois bens devem possuir diferentes funções de produção, sem o que não seriam bens distintos;
- A segunda hipótese considera que a estrutura da procura é idêntica nos dois países, significando que, dado qualquer preço relativo, a proporção na qual os dois bens são consumidos independente do nível de renda, é a mesma;
- A terceira hipótese exclui a possibilidade de reversão na intensidade do uso dos factores.

O teorema de Stolper-Samuelson generaliza o modelo H-O (o modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson). O modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) analisa os efeitos do comércio internacional sobre o emprego e sobre a distribuição do rendimento. De acordo com este modelo, o comércio internacional leva a um equilíbrio *Pareto-eficiente* com maior bem-estar mediante a realocação intersectorial dos recursos, sendo que movimentos nos preços relativos criam diferenças intersectoriais de remuneração dos factores que estimulam o seu movimento até ao ponto em que estes sejam eliminados.

Supondo um país no qual o sector importador é intensivo em capital e o exportador intensivo em mão-de-obra, uma reorientação da estratégia da substituição de importações para uma estratégia voltada para exportações reduz os preços internos relativos dos bens importados. Consequentemente, se a economia se encontrar na sua fronteira de possibilidades de produção, o produto do sector exportador aumentará concomitantemente a uma redução do produto do sector importador.

Dado que o segmento exportador é menos intensivo em capital que o sector importador, a mudança na composição do produto aumenta a procura agregada por trabalho e diminui por capital. O resultado será um novo equilíbrio, no qual os salários reais aumentam e a rentabilidade do capital cai, promovendo a redistribuição de rendimentos.

Assim, de acordo com o modelo H-O-S, a liberalização comercial é uma importante política para os países em desenvolvimento aumentarem em simultâneo sua taxa de crescimento e os salários reais.

Outro importante modelo neoclássico, que acolhe a relação entre comércio e crescimento, é o modelo de Bagwhati, no qual o bem-estar de uma nação se reduz como resultado de um processo de crescimento económico estimulado pelo progresso tecnológico. Este resultado é consequência da deterioração dos termos de troca que se segue ao crescimento. A ideia básica deste modelo está no facto de o bem-estar declinar em seguida a um processo de incorporação de progresso tecnológico.

Este efeito resulta de uma deterioração dos termos de troca numa medida suficiente para compensar os impactos positivos do crescimento sobre o bem-estar a preços relativos constantes. Portanto, a mudança nos termos de troca produz um efeito sobre o consumo capaz de contribuir para uma redução do bem-estar global. Em outras palavras, isto significa que, na presença de distorções, a abertura

comercial pode ter efeitos empobrecedores e, em consequência, reduzir o bem-estar da economia.

Uma síntese da teoria do comércio internacional tradicional está na tese de que o comércio internacional, excluindo-se o caso de distorções ou falhas de mercado, conduz a uma situação de maior bem-estar, comparativamente a uma situação de autarquia. Por isso, prescrições de política sugerem que a abertura é sempre a melhor alternativa, visto que políticas de liberalização comercial e de capitais são capazes de aumentar o bem-estar, num modelo estático de eficiência, ou estimular o crescimento económico, num modelo dinâmico.

A título de súmula, as limitações e as hipóteses restritivas, que verificámos existirem na maioria destes modelos, como o H-O-S, têm como resultado sua fraca validação empírica.

1.1.2 A NOVA TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A teoria convencional sobre o comércio internacional, como podemos verificar, dedica muito pouca atenção ao desfasamento tecnológico entre os países, privilegiando antes o princípio das vantagens comparativas. Este é baseado na dotação relativa dos factores de produção (Ohlin, 1931) (Samuelson 1946). Já a recente literatura, que aborda a diferenciação tecnológica e as mudanças técnicas, tem defendido a ideia de um comércio internacional motivado pela possibilidade de obtenção de lucros extras no mercado internacional, conferidos pelo monopólio de certas inovações.

Desta forma, as vantagens absolutas no comércio internacional obtidas através de atributos como inovação (Dosi,G.;1984), produtividade (Porter,M.; 1991) e eficiência produtiva (Chesnais; 1981) ganharam destaque explicativo para os padrões das trocas internacionais, em detrimento das variáveis convencionais de comércio exterior: preços dos produtos e taxa de câmbio. Vantagens comparativas e absolutas não são, contudo, conceitos essencialmente excludentes. O rigor analítico para o entendimento do padrão de trocas internacionais parece sugerir a busca pelas empresas/países de vantagens absolutas no mercado internacional, motivada pela obtenção de rendas extras derivadas do monopólio das inovações. Já o processo de difusão internacional de novas técnicas e novos produtos, ao utilizar as vantagens absolutas ajustando preços e custos, cria sustentabilidade às trocas internacionais, baseando-as em vantagens comparativas.

A explicação do padrão de trocas internacionais depende, então, da rapidez com que novos produtos e processos de produção são introduzidos no mercado

(revelando as vantagens absolutas) versus a rapidez com que as empresas ajustam os respectivos preços e custos (revelando as vantagens comparativas).

Países, como os Estados Unidos, que advogam a necessidade de um tratado internacional de propriedade intelectual e industrial que assegure as patentes e, com elas, rendas decorrentes do processo de inovações para o país/empresa inovador, desenvolvem uma estratégia de comércio internacional pautado em vantagens absolutas. Outros países, como o Japão até o início dos anos 80, entenderam que o comércio internacional estava assentado em vantagens comparativas, a julgar pelas vantagens que obtém em termos de custo e qualidade na produção dos muitos produtos originalmente desenvolvidos em outros países.

Quais os elementos teóricos que realmente determinam o padrão de trocas internacionais é uma questão que está, portanto, para ser totalmente determinada empiricamente. A dificuldade reside em se integrar os aspectos macroeconómicos que a teoria de comércio internacional evoca com o destaque microeconómico próprio das teorias de inovação e progresso técnico. Soete L. & Dosi, G. (1981) procuraram dirimir a questão, estudando países e sectores produtivos europeus. Recorreram, para isso, a um modelo econométrico, onde a variável dependente era a exportação e as independentes os custos fabris e uma constante para a tecnologia.

Como assinalou Dosi (1984), retrospectivamente, com respeito ao estudo referido:

"We suggest the complementary use of evolutionary models (Nelson-Winter) on international scale, and cross-country tests on determinants of relative trade performance industry level, one directly test on international level - the role technology, labour cost and some structure of supply variables in shaping international competitiveness. The set of functions relations and interactions of an international evolutionary model (in the spirit of the Nelson-Winter approach) represent the micro foundation of a competitive dynamic (..). the microbiology of international competitiveness must be coupled with synthetic model, capable of capturing the overall results of process of innovation, imitation, oligopolies, rivalry concentration, international investment, etc" (pg 244).

Na verificação dos resultados de alguns estudos, a discussão empírica da introdução de novos processos e produtos *versus* ajustamento de preços e custos depende essencialmente:

- do modo como se verifica a transferência tecnológica (Teece, 1972 e Contractor, 1981);
- da assimilação e desenvolvimento tecnológico nos países seguidores da inovação original (Frasnman, 1984 e Dahlman & Westphal, 1981); e
- de características tecnológicas sublinhadas pela competição entre empresas nos mercados (Dunning, 1987 e Casson 1986) internacionais imperfeitos (Helpman & Krugman, 1988).

Os aspectos comuns entre estes aspectos acabaram por fazer ressaltar a sugestão de Dosi: privilegiar as focalizações sectoriais nas análises de comércio internacional. Diversos estudos continuaram esta abordagem, comparando sectores industriais localizados em países diferentes, destacando, assim, o conteúdo tecnológico dos produtos exportados e importados.

A investigação do facto de determinados segmentos produtivos serem mais eficientes ou terem melhor desempenho tecnológico em um país do que em outros, privilegiou as características de mercado interno como determinantes daquela questão original.

A taxinomia que inclui sectores intensivos em tecnologia e em recursos naturais (Kelly, 1978 e Pavitt, 1984) serviu para Pavitt & Patel (1988) porem em evidência um conjunto de factores, como as características do mercado, as oportunidades tecnológicas e a estrutura industrial como explicativos da competitividade internacional, entendida pela participação do país no mercado externo.

No âmbito das teorias sobre subdesenvolvimento/desenvolvimento económico, a inovação como factor explicativo dos diferentes graus de desenvolvimento entre países foi orientada pela ideia de acesso à tecnologia concebida nos países desenvolvidos, com soluções decorrentes para as implicações ao nível do emprego e capacidade tecnológica nos países para os quais a tecnologia original se transfere.

As teorias centradas nos aspectos tecnológicos para explicar o padrão de trocas internacionais se por um lado avançavam, por outro não impediram que a teoria das vantagens comparativas, continuasse a ser ampliada.

A dotação relativa dos factores de produção (Olhin, 1931 e Samuelson, 1946), a actuação das empresas multinacionais (Vernon, 1966), as semelhanças entre estruturas produtivas e de consumo (Linder, 1961) e os processos de integração entre os países (Krugman, 1991), já eram considerados elementos teóricos para explicar os padrões de trocas internacionais. Do ponto de vista formal, certos conceitos passaram a fazer parte das teorias de comércio: as curvas de indiferença

(Guillochon, 1976), a paridade do poder de compra (Frenkel, 1970) e os rendimentos de escala diferenciados (Helpman & Krugman, 1988).

Contudo, os novos elementos e conceitos utilizados para explicar as trocas internacionais não resistiram, *stricto sensu*, a uma análise que nos leva a ficar com a percepção de que o desenvolvimento tecnológico aplicado à empresa contribui para explicar muitos dos fluxos comerciais externos. Esta situação permitiu a Michalet (1981) reanalisar o conceito de nação (objecto), próprio das teorias de comércio internacional, já que o comércio exterior requer um actor central, neste caso, a empresa:

"La notion de compétitivité est indissociable de l'existence d'un acteur qui fait des choix, définit une stratégie, controle des variables, est animé par une volonté de vainere... Elle permet de renouer ave la notion d'"entrepreneur dynamique"à la Schumpeter. Elle rompt avec la notion de concurrence où les firmes ne jouent qu'un rôle passif (adaptation des coûts au prix donné du marché)".

Concordante com Michalet, neste caso particular, Porter, M. (1993) reforçou a ideia de se concentrarem esforços na criação de um novo paradigma de comércio internacional:

"Uma teoria que não atribui um papel à estratégia das empresas, como a melhoria da tecnologia ou a diferenciação de produtos, deixa (a empresa) quase que sem outro recurso que não seja a tentativa de influenciar a política governamental" (pg.13).

Apesar do notável desenvolvimento teórico observado nas vertentes apresentadas, explicativas do padrão de comércio internacional, ainda não se comprovaram na totalidade os seus determinantes.

PADRÕES DE ESPECIALIZAÇÃO

A literatura *keynesiana* refere que as diferenças de elasticidade-rendimento e elasticidade-preço das exportações e importações são específicas de cada país e condicionam o crescimento económico relativo do mesmo, conforme pode ser verificado em Thirlwall (1979) e McCombie & Thirlwall (1994).

De acordo com a referida interpretação, e dada uma situação de estabilidade na taxa de câmbio real e um funcionamento da economia abaixo da sua plena capacidade, o crescimento do rendimento interno em relação ao do rendimento do

resto do mundo é condicionado pela elasticidade-rendimento da procura por exportações sobre a elasticidade-rendimento da procura de importações³.

Por outro lado, Krugman (1989, p. 47) critica e desvaloriza a validade da anterior relação de elasticidades-rendimento das exportações e importações sobre as taxas de crescimento da economia, argumentando que é a diferenciação nas taxas de crescimento económico que determina os fluxos comerciais e as diferenças nas elasticidades-rendimento.

Segundo Krugman, as taxas de crescimento da produtividade explicariam tanto as taxas de crescimento económico como as taxas de crescimento das quotas de mercado dos diversos países no mercado mundial, não sendo plausível que as restrições das Balanças de Pagamentos possam impedir o crescimento no longo prazo.

Uma maior variedade e disponibilidade da oferta garantem automaticamente um nível de procura compatível com o equilíbrio de longo prazo, ou seja, a longo prazo a diferenciação nas taxas de crescimento ocorreria apenas em função dos factores que condicionam a oferta, com as elasticidades-rendimento adequando-se até o nível de equilíbrio da Balança de Pagamentos.

No entanto, McCombie & Thirlwall (1994, p.389) referem que também existem razões *a priori* para se justificar algum grau de exogeneidade das elasticidades-rendimento, relativamente à sua total incorporação pelo próprio processo de crescimento económico: a dotação de recursos naturais assim como o grau de especialização tecnológico, de entre outros.

Desta forma, os aumentos de produtividade seriam determinados pelas taxas de crescimento e não o inverso, resultando estes em restrições na Balança de Pagamentos, ocasionados pelo crescimento da procura e rendimento internos. No entanto, a efectiva endogeneização das especificidades sectoriais e, portanto, dos padrões de especialização na determinação das taxas de crescimento económico, também parece estar ausente nesta visão *keynesiana*, a qual apenas se restringe à incorporação das diferentes elasticidades-rendimento da procura entre os países, não considerando a composição sectorial dos padrões de especialização (Laursen, 1998 a, p.3).

³ Esta relação é conhecida como a lei de Thirlwall: a taxa de crescimento de longo prazo de uma economia é dada pela taxa de crescimento de longo prazo de suas exportações dividida pela elasticidade de longo prazo da procura de importações (Thirlwall, 1979).

Ou seja, consideram-se apenas as diferenças nas elasticidades-rendimento das exportações e importações agregadas entre um determinado país e o resto do mundo, sem a incorporação das assimetrias sectoriais das exportações e importações dentro do mesmo país. Tais assimetrias permitem a configuração dos padrões de especialização, juntamente com as assimetrias entre países.

Fagerberg (1988) introduziu elementos de oferta (*competitividade tecnológica*) nas explicações *pós-keynesianas* do crescimento com restrição de divisas baseadas exclusivamente nas funções da procura: as funções agregadas de elasticidades-rendimento de exportações e importações são modificadas com a incorporação da especialização tecnológica, com implicações nas trajectórias do crescimento económico: países com elevadas taxas de produtividade possuem elasticidades-rendimento das exportações e importações favoráveis ao crescimento sem restrições de divisas.

Todavia, tal incorporação da especialização tecnológica enquanto determinante das trajectórias de crescimento não nega a possibilidade da ocorrência de restrições impostas pela função de procura ao crescimento económico: não são todas as variáveis que possibilitam o rápido crescimento económico de um país que necessariamente resultam em melhoria na sua Balança de Pagamentos, obrigando a recorrer a políticas de carácter fiscal e monetário

Mais uma vez e de acordo com Krugman (1994), o nível de bem-estar social de um país está relacionada com o crescimento da sua produtividade interna e não com os diferenciais de produtividade entre o país e o resto do mundo. Todavia, e segundo Laursen (1998a, p.1), as vantagens comparativas obtidas a partir das economias de escala e das dotações dos factores impõem a especialização em determinados sectores e estes diferem em termos de assimilação tecnológica e/ou assimetrias de procura, tornando a competitividade relativa, uma variável significativa no crescimento económico.

Assim do ponto de vista indicado, os diversos sectores de actividade económica são classificados segundo quatro padrões de especialização, representados na seguinte matriz:

Quadro I.1

Matriz de Padrões de Exportação

Taxa de Dependência	Taxa de Exportação	
	< Média	> Média
> Média	Dominados	Extrovertidos
< Média	Domésticos	Exportadores

Características dos padrões de exportação:

- Dominados: Actividades com taxa de exportação inferior à média nacional, e em contrapartida com taxa de dependência superior à média;
- Extrovertidos: Actividades com taxa de exportação e, simultaneamente com taxa de dependência superior à média nacional;
- Domésticos: Actividades com taxa de exportação e, simultaneamente, com taxa de dependência inferior à média nacional;
- Exportadores: Actividades com taxa de exportação superior à média nacional e, em contrapartida, com taxa de dependência inferior à média nacional.

1.2 INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

1.2.1 DETERMINANTES DO IDE

O IDE é um importante, talvez o mais importante canal através do qual a tecnologia mais avançada é transferida para os países em desenvolvimento. A tecnologia transferida através do IDE é influenciada pela indústria do país e pelas características do país de origem, levando a um aumento da produtividade das empresas. De notar ainda que condições mais competitivas, níveis mais elevados de investimento local em capital fixo e formação fazem com que aumente a transferência de tecnologia e de IDE.

O IDE refere-se a entradas líquidas de investimento para adquirir interesses de gestão duradouros (10% ou mais dos votos) em empresas que operam numa economia que não aquela do investidor. Este tem três componentes: investimento de capital, e investimentos dos lucros obtidos e os empréstimos de curto e longo prazo, entre empresas associadas ou filiais externas (Hawkins e Lockwood, 2001).

Segundo a OCDE, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é aquele efectuado com vista a estabelecer elos económicos duráveis, com uma empresa, tais como, os

investimentos que dão possibilidade de exercer uma influência real sobre a gestão daquela empresa através da criação ou extensão de uma empresa, filial ou sucursal pertencente exclusivamente ao empregador de fundos, ou da aquisição integral de uma empresa já existente (de uma participação numa nova empresa ou de uma empresa já existente ou através de um empréstimo de longo prazo.

Por uma empresa de investimento directo, entende-se aquela que o investimento estrangeiro controla 10% ou mais, das acções ou do direito de voto, e que, efectivamente, o investidor tenha o poder de decisão na gestão da empresa, ou não tendo 10%, ele mantenha o poder de decisão na gestão.

Já para o FMI, o IDE, define-se como sendo "os investimentos efectuados com o fim de adquirir um interesse duradouro numa empresa que exerce as suas actividades no território de uma economia diferente da do investidor, com o objectivo deste ter um poder de decisão efectivo na gestão daquela empresa⁴."

Podemos então definir como sendo as principais determinantes do IDE, as seguintes situações:

- A empresa dispõe, à partida, de uma vantagem monopolística (*p.e.: é a única produtora de um novo bem*), encontrando barreiras em relação à entrada nos mercados externos, quando a concorrência aparece. Decide então implantar-se no estrangeiro para salvaguardar uma parte do seu mercado;
- Prefere "internalizar" certas operações (produção de matérias-primas, produção de peças soltas, comercialização do produto final), em vez de passar pelo mercado que lhe parece mais arriscado; ou
- Procura tirar partido das vantagens comparativas dos países de acolhimento, criando por exemplo filiais de "montagem", onde a mão-de-obra não qualificada é mais barata. Neste caso, são as diferenças de preço dos factores (dotação factorial) que estão na origem da deslocação. Neste caso, e se o país de implantação é aquele para o qual a empresa exportava inicialmente, o IDE substitui-se ao fluxo de mercadorias.

A multinacionalização faz com que haja algumas discordâncias entre as vantagens específicas de que dispõe a empresa e as vantagens comparativas do país de origem. Assim, uma empresa que descobriu um novo produto e sabe fabricá-lo a um custo suficientemente baixo, mas se encontra um país onde os factores

⁴ As chamadas empresas multinacionais, que de acordo com Gilles Bertin são "grupos de empresas cujas actividades se estendem a numerosos países e são concebidas e organizadas à escala mundial"

necessários não existem e onde a procura desse bem é fraca, vai produzi-lo e vendê-lo no estrangeiro.

São ainda apresentadas como principais teorias do IDE, as seguintes:

1. A teoria da internalização: parte da ideia central de que a empresa, como estrutura organizativa, nasce para integrar, sob o mesmo princípio hierárquico, aquelas transacções que o mercado realiza de uma maneira ineficiente ou mais dispendiosa para a empresa. Estão neste caso "uma boa parte das transacções de bens intermédios de carácter intangível - conhecimentos, tecnologia, capacidade gestora e de marketing. Quando essa internalização se processa através das fronteiras estamos em presença de um processo de internacionalização.

Segundo esta teoria, à qual estão ligados nomes como Buckley e Casson (1976) e Rugman (1980), apresenta dois axiomas:

- A empresa internalizará essas transacções até ao ponto e ao momento em que "os custos de transacção dessas operações sejam mais elevados que os que derivam da sua integração organizativa";
- O segundo diz que "a empresa cresce internalizando mercados, até ao ponto em que os benefícios da internalização compensem os seus custos".

Para esta teoria, que "nasceu com a pretensão de se converter numa teoria geral do investimento estrangeiro", não há aspecto da internacionalização que não possa ser avaliado na perspectiva dos custos de localização e/ou dos custos de transacção.

Por exemplo, as multinacionais existem porque se tornou mais lucrativo desenvolver certas transacções dentro da empresa (entre as suas filiais localizadas em cada país) que entre empresas diferentes.

2. A teoria eclética ou paradigma OLI: desenvolvida por Dunning (1981, 1988), que tem também por objectivo principal explicar o investimento estrangeiro, baseando-se nas três vantagens da multinacionalização e que são:
 - 2.1. A vantagem específica da firma (O - de *Ownership Advantage*), e que deriva da empresa possuir activos, geralmente activos intangíveis como tecnologia, economias de escala, diferenciação, recursos humanos, etc. não acessíveis, pelo menos por algum tempo, aos seus concorrentes;
 - 2.2. A vantagem em deslocalizar (L) alguma parte da sua actividade produtiva para o exterior por encontrar aí vantagens superiores às encontradas no seu próprio país; e

2.3. Uma vantagem de internalização (I), que se traduz na capacidade e interesse da empresa rentabilizar, ela própria, as vantagens específicas que possui em vez de as ceder a outras empresas através de contrato ou licença.

Quadro I.2
Modelo OLI

Vantagem específica (O)	Vantagem à localização (L)	Vantagem à internalização (I)
<ul style="list-style-type: none"> • Propriedade tecnológica • Dimensão, economias de escala • Diferenciação • Dotações específicas: homens, capitais, organização • Acesso aos mercados, factores e produtos • Multinacionalização anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenças de preços nos inputs • Qualidade dos inputs • Custos de transporte e comunicação • Distância física, língua, cultura... • Distribuição espacial de inputs e de mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Diminuição dos custos de câmbio • Diminuição do volume do direito de propriedade • Redução da incerteza • Controle da oferta, em quantidade e qualidade • Controle dos mercados • Possibilidades de acordos • Internalização das externalidades. • Inexistência de mercados a prazo.

Fonte: Dunning, 1981, citado por Mucchielli, in Problèmes Économiques, nº2234, Juillet, 1991x.

Uma empresa pode, por exemplo, possuir uma vantagem específica e uma vantagem em internalizar a actividade onde possui essa vantagem específica mas não ter vantagem em deslocalizar a sua produção. Nesse caso, o mais provável é que opte pela exportação ou estabeleça mesmo uma rede de vendas no mercado de destino.

Se a empresa apenas dispõe de uma vantagem específica e não as duas restantes, o mais provável é que ceda essa vantagem específica, mediante licença, a outra empresa, abandonando de todo a ideia de explorar, ela própria, o mercado exterior em causa.

Na situação actual qua as economias atravessam, com a desaceleração das principais economias mundiais e em particular a incerteza quanto à evolução futura da economia americana, principal organizadora das mais inovadoras cadeias de produção globais e força motriz das actividades que revelam o maior potencial de crescimento futuro, bem como os excessos cometidos nos últimos anos, em torno da experimentação de múltiplos produtos, serviços e soluções tecnológicas (*alguns concorrenciais e complementares entre si*) tornam possível assumir que os próximos anos serão marcados por um conjunto de características distintivas, sempre determinados pelas imposições da procura.

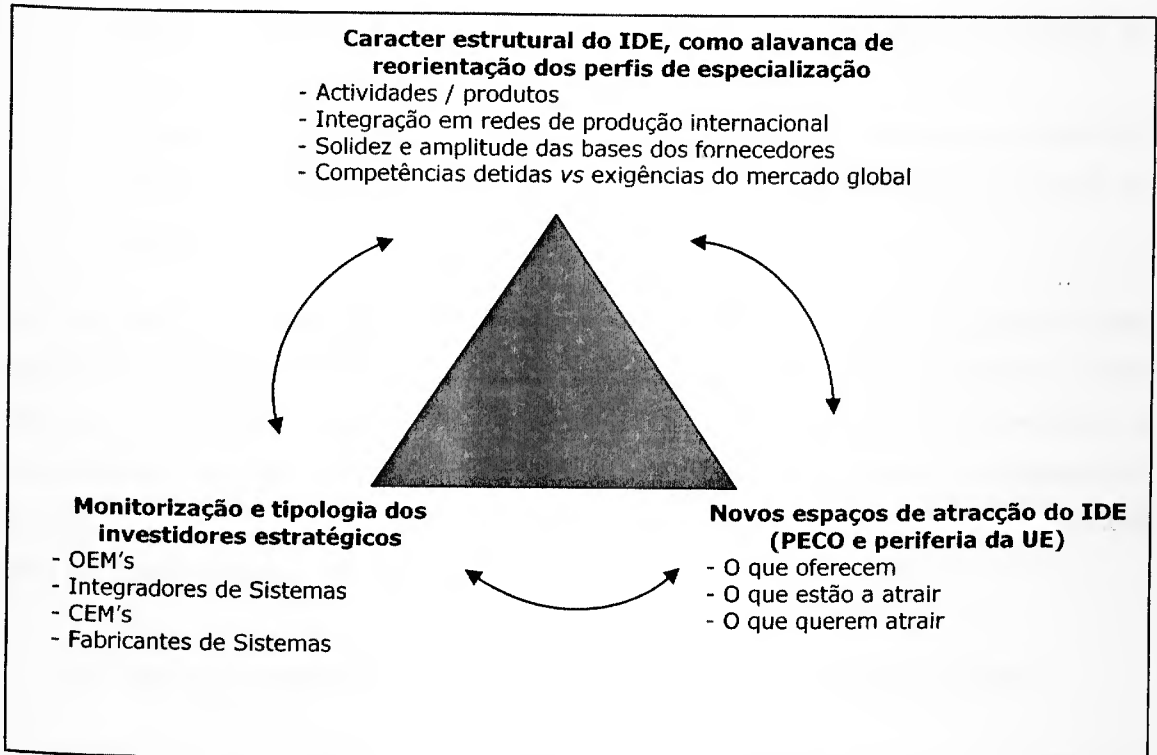
Esta situação descreve-se através de menores volumes de IDE à escala global, acompanhados por uma maior selectividade na localização de investimentos de raiz considerados estratégicos; e um número crescente de países e regiões inseridos na competição global, procurando atrair IDE considerado estratégico e indispensável à aceleração do processo de alteração do perfil de especialização internacional das respectivas economias.

Objectivamente, isto significa que os próximos anos serão marcados por uma forte competição internacional pelo IDE, implicando que qualquer economia tenha que deter uma *intelligence* estratégica, a qual, e de entre outros aspectos, contemple a análise e monitorização contínua de três vértices⁵, conforme a figura seguinte:

⁵ Ribeiro, J.Felix (2004)

Figura I.1

Actividades/ produtos, investidores estratégicos e novos espaços de atracção



Fonte: DPP, Ribeiro, J.Felix, 2004

1. A identificação das actividades e produtos mais dinâmicos e a compreensão do modo como se organizam as respectivas cadeias de valor e redes de produção internacionais;
2. A compreensão do papel que diferentes tipos de empresas assumem nas respectivas cadeias de valor globais (ex. os factores de atracção, os recursos necessários e o papel de uma CEM são muito distintos dos de uma, e do modo como estas estão a evoluir; e
3. A identificação do que oferecem, do que estão a atrair e do que querem atrair no futuro as economias e regiões consideradas concorrentes directas na atracção de IDE estratégico.

A experiência recente dos países mais activos nesta captação de IDE parece apontar para a necessidade de ter uma estratégia de atracção proactiva baseada num conjunto de critérios que permitam definir o que se entende por "Investimento Estratégico" para uma economia em processo de diversificação. De entre esses critérios é possível destacar os seguintes:

1. Sintonização com o que mais cresce no comércio internacional;

2. Permitir, por parte de empresas situadas na economia nacional, uma evolução nas actividades realizadas no seio da cadeia de valor global e rede de produção internacional;
3. Permitir o desenvolvimento de uma base de fornecedores locais cada vez mais sofisticada e centrada em actividades de maior valor acrescentado; deverá potenciar a constituição de start-ups centradas em nichos de mercado e com uma forte orientação exportadora;
4. Centrar-se em actores que se possam constituir como "empresas pilares" de clusters de actividades com um elevado potencial de crescimento futuro no mercado global.

Uma estratégia de atracção de IDE implica não só saber o que se quer atrair, mas também identificar e criar as condições indispensáveis para essa atracção. Neste sentido, é possível afirmar que os países se apresentam aos mercados e investidores internacionais evidenciando um conjunto de atributos ou factores de atracção capazes de lhes conferirem vantagens comparativas e competitivas na luta pela atracção de IDE considerado estratégico.

1.3 RELACIONAMENTO ENTRE O IDE E O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Tradicionalmente, as teorias de IDE e as teorias do comércio internacional foram desenvolvidas de forma separada. Durante algum tempo, as teorias do comércio internacional foram dominadas pelo modelo de HO, que considerava que a base para as relações comerciais se baseava nos factores relativos de entre os diversos países. Entretanto, nos anos 80, este modelo começou a ser questionado devido ao facto de não conseguir explicar os grandes volumes de comércio de produtos similares entre países com factores semelhantes. Assim, a aproximação da organização industrial ao comércio internacional, com a nova teoria do comércio, começou a incorporar os modelos baseados em rendimentos crescentes, concorrência imperfeita e diferenciação do produto, gerando padrões comerciais relativos a intra-indústria e a inter-indústria, variado estes com as diferenças relativamente às dotações relativas dos factores.

A nova teoria do comércio modelou as empresas de duas formas:

- Empresas nacionais, isto é, as empresas que têm uma única infra-estrutura produtiva, abrangendo actividades de exportação .
- As indústrias com fortes economias de escala e estruturas oligopólisticas do mercado são dominadas geralmente por MNE's, estas escolhem de forma endógena o número e a posição de suas infra-estruturas produtivas,

tomando decisões de investimento, de forma vertical e horizontal em mercados externos.

Neste tipo de modelos, as actividades das empresas são subdivididas em duas categorias: actividades específicas (da firma), tais como a investigação e o desenvolvimento, o marketing, a distribuição, os serviços administrativos, etc., e actividades específicas da infra-estrutura da empresa (actividades relacionadas com o processo produtivo), gerando custos fixos específicos da firma e custos fixos específicos da infra-estrutura, respectivamente.

Markusen (1984) enfatiza o facto de que actividades específicas da sede, têm, em muitos casos, a característica de bens públicos, pois podem ser usados em estruturas múltiplas com um único nível de investimento⁶. Este tipo de modelos supõe a existência de economias de escala sob a forma de multi-estrutura produtiva, associadas a um input específico da empresa.

Nas primeiras tentativas de introduzir MNE's em modelos de equilíbrio geral do comércio, apenas um tipo de IDE era admitido: vertical ou horizontal. Enquanto que os modelos com IDE vertical parecerem mais importantes para explicar os fluxos de investimento de sentido único entre países com diferenças significativas da dotação dos factores produtivos (normalmente, investimentos por empresas de países desenvolvidos em países em vias de desenvolvimento), os modelos com MNE's horizontal são particularmente importantes em explicar fluxos de investimento de intra-indústria entre países desenvolvidos.

Como aparentemente os últimos parecem ser o tipo prevalentes, a literatura focalizou-se essencialmente no IDE horizontal. Modelos que integram ambos os tipos de investimentos, designados o conhecimento modelos importantes, apenas apareceram muito recentemente.

Grubert e Mutti (1991) analisaram o relacionamento entre o IDE e o comércio internacional (exportações e importações), usando dados de 1982 para 33 países que têm relações comerciais com os EUA. A fim evitar problemas de endogeneização, os autores sustentaram que o relacionamento entre o IDE e comércio seria analisado mais correctamente utilizando indicadores exógenos da atractividade relativa de se operar no exterior, como sendo a taxa de imposto efectiva média. Detalhando, se o comércio e IDE forem complementares, então como o custo de operar num determinado país diminui (medido pelo imposto que

⁶Por exemplo, uma inovação resultante de um investimento específico em I&D, pode ser incorporada por um número adicional de estruturas autónomas, sem redução marginal dos produtos produzidos.

as empresas pagam ao país), o nível das exportações para esse país aumenta⁷. Os autores obtiveram resultados que suportam a existência e complementaridade numa perspectiva bilateral: os EUA parecem importar mais dos países onde IDE é mais acentuado (países com impostos mais baixos); e também exportam mais para aqueles países.

Entretanto, consideram que uma análise mais completa do relacionamento entre IDE e o comércio requer uma perspectiva multilateral e não apenas bilateral. De facto, e de acordo com esta perspectiva, complementaridade pode ocorrer se as exportações americanas para um determinado país estrangeiro aumentarem quando operações produtivas estiverem estabelecidas nesse país. No entanto, se estas exportações tiverem sido feitas a partir de um outro país estrangeiro, as exportações totais não podem aumentar (podem mesmo diminuir se as exportações para terceiros países diminuírem).

De acordo com Grubert e Mutti (cit., pp.286 op):

"The separate analysis of local sales and sales to other countries indicates that the potential displacement of exports to third country markets can be significant".

Clausing (2000) verifica o referido relacionamento baseado em dois grupos de dados do data panel utilizado para o período 1977-1994. O primeiro contém dados relativos às operações de MNE's americanas em 29 países e dados sobre as exportações americanas (intra-empresas), procurando estudar o relacionamento entre as exportações americanas e o IDE americano. O segundo inclui operações relativas a operações realizadas pelas filiais de MNE's com os dados de 29 países e importações americanas (intra-firmas), visando analisar o relacionamento entre as importações e o IDE nos EUA. Clausing estima as especificações que relacionam os fluxos de comércio com variáveis que reflectem o IDE, bem como com variáveis típicas, tais como os termos de troca, o rendimento dos países envolvidos na troca, a distância entre eles e as barreiras ao comércio existentes⁸.

Como forma de mensurar o IDE, Clausing isolou nos EUA o valor das vendas locais da rede das filiais, isto é, exclui as vendas das filiais a outros países, adoptando desta forma uma perspectiva bilateral, e também as exclui as importações da empresa mãe. Os resultados encontrados demonstram que o IDE influencia de forma positiva o comércio. Existe uma complementaridade elevada existe entre o comércio intra-empresas e o IDE (a actividade multinacional da empresa pode

⁷ Este método é baseado na hipótese dos referidos rácios influenciarem o investimento, mas não influenciam de forma directa os fluxos comerciais.

⁸ As equações que incluem estas variáveis são conhecidas como "equações gravitacionais"

estimular exportações dos produtos produzidos ou de produtos relacionados), e uma complementaridade mais fraca existirá entre o comércio inter-empresas e o IDE, desde que algumas exportações podem ser deslocadas. Isto ocorre também para o relacionamento entre importações e o IDE.

1.3.1 ABORDAGEM AO NÍVEL DO SECTOR DE ACTIVIDADE

Os estudos efectuados por Lipsey e Weiss ao nível da firma (1981) verificaram o relacionamento existente, usando dados transversais, relativamente às exportações americanas (e outros de 13 países com volumes elevados de exportações), efectuadas em 1970, pelo sector industrial para 44 países diferentes.

Os autores relacionam estas exportações com as características dos países de destino (tamanho, se são membros da então CEE ou não, distância dos EUA e da Alemanha) com a produção naqueles países por filiais das empresas com sede nos EUA e em outros 13 países. Em 14 indústrias que representam a maioria do investimento produtivo americano no exterior, e de acordo com Lipsey e Weiss (cit., pp.494) :

"(...) find quite consistently that the level of activity of U.S. manufacturing affiliates is positively related to U.S. exports and, in less developed country markets, negatively related to exports by 13 other countries. The number of foreign-owned manufacturing affiliates is positively related to exports by foreign countries (...)"

Em consequência, os autores concluíram que a actividade das filiais estrangeiras tende a promover as exportações dos países onde a empresa mãe se encontra, existindo conseqüentemente um relacionamento de complementaridade (numa perspectiva bilateral).

Simultaneamente, os resultados obtidos parecem indicar que a produção das filiais das empresas analisadas substituem as exportações de outros tantos países e a que produções das filiais de MNE's sedeadas nestes 13 países substituem as exportações americanas. Desta forma e numa perspectiva multilateral, o relacionamento pode ser negativo.

Da mesma forma, Pfaffermayr (1996) também analisa o relacionamento usando dados relativos a sete indústrias austríacas durante o período 1980-1994, usando o valor dos stocks de IDE como uma medida da actividade multinacional. O referido autor defende que o IDE e as exportações devem ser consideradas variáveis endógenas, mas com determinantes comuns, tais como: a intensidade dos factores capital e trabalho, as qualificações, abrangendo também as actividades de I&D (de

notar que apesar da interdependência reconhecida entre IDE e as exportações, poucos trabalhos empíricos analisam ambos simultaneamente).

Baseada nesta estrutura endógena, a metodologia seguida pelo autor consistiu na estimativa de um sistema simultâneo de equações, encontrando desta forma um relacionamento significativo e estável da complementaridade entre o IDE e as exportações. Um aumento do IDE influencia significativamente (de forma positiva) as exportações, enquanto que o inverso também acontece, apesar de acontecer com níveis de significância inferiores.

Brainard (1997) testa o relacionamento entre o comércio e o IDE utilizando dados transversais, relativos a 1989, utilizando 63 indústrias de 27 países. A análise do autor é confinada aos relacionamentos bilaterais dos parceiros dos EUA: IDE externo (vendas das filiais estrangeiras de MNE's sedeadas nos EUA e das suas exportações) e fluxos de IDE interno (vendas efectuadas pelas filiais americanas de MNE's sedeadas noutros países e importações americanas). Similarmente aos estudos precedentes, Brainard utiliza variáveis instrumentais, a fim evitar os problemas da simultaneidade entre as vendas das filiais e os fluxos de comércio gerados. Assim, e como indicador de IDE, foi utilizado o nível de emprego nas filiais e seus recursos líquidos disponíveis, tendo obtido resultados que apontam para existência de um relacionamento positivo entre os fluxos de IDE e o comércio internacional.

1.3.2 ABORDAGEM AO NÍVEL DA EMPRESA

Abordagens efectuadas por Lipsey e Weiss (1984) tentaram melhorar os seus estudos anteriores, conseguindo uma desagregação superior dos dados disponíveis. Como referem, (Lipsey e Weiss, cit. op., pp.304):

"(...) by comparing U.S.-owned production and trade across countries within industries we avoided some of the bias that might result from the operation of industry comparative advantages that promoted both direct investment and export (...)".

Também utilizando dados transversais (e também para 1970) de empresas individuais, os autores relacionaram as exportações de cada uma delas para cinco áreas (compostas apenas por países desenvolvidos) com as características da empresa mãe (sendo a dimensão desta medida através do seu volume de vendas nos EUA) e com os outputs das suas filiais estrangeiras (vendas das referidas filiais retirando as importações dos EUA) bem como a dimensão do mercado disponível em cada área (medido pela rendimento dessa área específica – neste caso o PIB).

Os resultados obtidos indicam a existência de complementaridade entre a produção das filiais e as exportações da empresa mãe para a área em que a produção ocorre: quanto maior for a produção de uma filial de uma empresa americana no estrangeiro, geralmente maiores são as exportações da empresa mãe para essa área geográfica.

Mucchielli et. al. (2000), utilizando dados relativos a 421 empresas francesas para o ano de 1993 e usando o número dos empregados da filial como proxy/indicador de IDE, obteve os resultados que suportam a existência de complementaridade entre as exportações globais e os fluxos de IDE, bem como entre importações e IDE, embora de forma menos significativa. Entretanto, e analisando o volume e fluxos de comércio das empresas francesas que investiram no exterior, ou com suas próprias filiais (comércio intra-empresa) ou com outras empresas de países estrangeiros (comércio inter-empresa), a conclusão aponta no sentido de uma forte complementaridade entre o IDE e o comércio intra-empresa e uma substituição entre os fluxos de IDE e o comércio inter-empresa, quer para exportações, quer para importações.

Em termos de comércio global, o IDE parece influenciar relativamente mais as exportações do que as importações, sendo que o saldo do comércio das empresas francesas que investiram no exterior é globalmente positivo.

Head e Ries (2001) utilizam um grupo de dados do tipo panel data, que contém 932 empresas japonesas durante um período de 25 anos (1966-90), com o objectivo de investigarem os efeitos de IDE nas exportações. Distinguem filiais produtivas de filiais apenas assentes na distribuição, aumentando desta forma as possibilidades de obter um efeito negativo do investimento produtivo nas exportações. Como indicador de IDE, distinguem entre o valor dos investimentos efectuados na produção e dos efectuados na distribuição, retardando-se estas variáveis um ano com o fim de remover a influência dos choques que afectam de forma contemporânea o IDE e as exportações. Os resultados obtidos permitiram que concluíssem que as empresas que aumentam seus investimentos no exterior também aumentam as suas exportações, ou seja, na amostra das empresas analisadas, estes autores encontraram indícios de complementaridade.

No entanto, o relacionamento varia de acordo com o tipo de empresas. Para um grupo das empresas que não estão integradas verticalmente, as infra estruturas produtivas exteriores, parecem substituir suas as próprias exportações. Desta forma, os autores acima referidos concluem que uma das fontes da referida complementaridade é o aumento das vendas através de bens de carácter intermédio.

1.3.3 ABORDAGEM AO NÍVEL DO PRODUTO

Ao nível do produto, e de acordo com Blonigen (2001), existem diversas vantagens na utilização deste nível de desagregação. Por um lado, permite que o efeito do complementaridade, resultado dos relacionamentos verticais da produção e do efeito da substituição das exportações pela produção nas diversas filiais estejam modelados e testados de forma separada na mesma equação. Por outro lado, enquanto a procura se encontra centrada num único produto, as complementaridades da referida procura entre produtos não são camufladas pela análise dos dados.

A análise do autor acima referida, baseia-se na produção japonesa efectuada nos EUA e nas exportações para este país de dois tipos de produtos: componentes de automóvel (que têm um relacionamento vertical elevado com produção do automóvel) e produtos de consumo final, utilizando dados relativos aos níveis do emprego como o proxy para o cálculo da produção das filiais.

Como esperado, os resultados encontrados por Blonigen (op cit.) demonstram um forte relacionamento entre a produção japonesa dos referidos automóveis nos EUA (inputs) e as exportações japonesas de componentes de automóvel para os EUA (os relacionamentos verticais existentes na produção são associados com a complementaridade elevada entre as exportações e a produção estrangeira).

Em termos da produção japonesa de componentes para automóveis nos EUA, esperava-se que as exportações japonesas dos componentes diminuíssem. Os resultados obtidos para dez componentes específicos confirmam a existência de efeitos elevados de substituição (mesmo sem controlar qualquer aumento extraordinário na procura para estes produtos motivado pelo aumento da produção japonesa de automóveis nos EUA). A análise para os 11 produtos de consumo final sugere igualmente a substituição das exportações para a produção local para a maioria dos produtos. Os dados mostram um forte efeito de substituição, ao contrário dos estudos precedentes num nível mais agregado.

1.3.4 A INTRODUÇÃO DA TEORIA DA PROCURA

Lipsey e Weiss (1984) desenvolveram algumas abordagens teóricas que demonstram uma influência positiva sobre a procura externa das empresas, permitindo desta forma verificar a existência de um relacionamento com alguma evidência entre IDE e o comércio internacional, neste caso específico, exportações.

Se a empresa produzir um único produto, efectua uma escolha entre exportar ou produzir apenas para o seu mercado alvo, baseando-se essencialmente nos custos.

Como consequência, as exportações e produções para mercados externos funcionam apenas como substituição. A única forma das vendas totais no referido mercado poderem ser relacionadas de uma forma positiva com a produção que o mercado teria, seria se a produção permitisse que a empresa movesse a sua curva da procura para a direita.

De acordo com Lipsey e Weiss (cit. op.), a procura externa pode ser estimulada através de fluxos elevados de serviços pós-venda. Head e Ries (2001, p.111) também subscrevem a referida afirmação:

"A sales office may provide valuable services to foreign consumers that cannot be delivered efficiently through contracting with local agents"

Por outro lado, a evidência de um compromisso permanente com o mercado (como é o exemplo do IDE, de forma específica) representa um motivo de forte atracção para com os clientes (particularmente em alguns produtos, como a maquinaria). Se a empresa produzir bens finais, componentes ou matérias-primas intermédias usadas nos referidos bens, é possível que a sua produção estrangeira se encontre directamente associada a níveis mais elevados de exportações de bens ou matérias-primas intermédias, intervenientes de alguma forma no processo produtivo, e que substituem as exportações de bens finais.

Adicionalmente, se a empresa produzir diversos bens de consumo final, o estabelecimento de uma unidade produtiva específica, para um dos produtos que produz, num mercado estrangeiro pode aumentar a procura, e conseqüentemente, as exportações de outros bens com as mesmas características, (consumo final), para o referido mercado.

Citando Aharoni, Lipsey e Weiss (cit., pp.305 op):

"(...) It is also a reaction. We make [product x] in India. People see our name, they know us, and so they buy our [products y and z] that are imported from the United States".

De notar, que Blonigen (2001) refere ainda que a presença, de uma forma produtiva, da empresa num mercado estrangeiro, oferecendo um produto específico, pode aumentar a procura total para todos os seus produtos, através de esquemas de distribuição e entrega, rápidos, fluidos e eficientes.

1.4 COMPETITIVIDADE

1.4.1 CONCEITO E DEFINIÇÕES

O conceito de competitividade aparece como resultado de inúmeras abordagens ao longo dos tempos, tendo todas elas contribuído para o conceito actual:

- Adam Smith, assim como os restantes economistas clássicos, identificavam a terra, o trabalho, o capital e os recursos naturais como os factores de competitividade⁹;
- David Ricardo, em 1817, no seu livro "Principles of political economy and taxation", já fazia também referência à forma como os países competiam;
- No período marxista, onde era feita especial referência à importância do ambiente socio-económico no desenvolvimento económico, era defendida a ideia de que uma mudança no contexto político induziria a alterações na performance económica¹⁰;
- No início do século XX, Max Weber, um sociólogo alemão estabelecia uma relação entre os valores da pessoa, as suas crenças religiosas e a performance económica das nações¹¹;
- Joseph Shumpeter, colocava a ênfase no espírito empreendedor, enquanto factor de competitividade, sublinhando que o progresso era o resultado de um desequilíbrio, que levaria ao desenvolvimento da inovação e das melhorias técnicas¹²;
- A. Sloan e P. Druker, indicavam as capacidades de gestão e liderança como factores primordiais de competitividade¹³;
- Mais recentemente, Robert Solow, identificou os factores de crescimento da economia americana, entre 1948 e 1982, concluindo que os responsáveis pelo crescimento da referida economia teriam sido a formação e educação das pessoas, a inovação e tecnologia associada e o aumento do nível de know-how¹⁴;
- Cada vez mais o conhecimento aparece como factor indutor de competitividade, tendo sido isso que N. Negroponte, em 1995, no seu livro "Being digital" pretendeu demonstrar;
- Por último, Michael Porter, tenta agregar todos os conceitos de competitividade existentes até então, num modelo sistémico, denominado "Competitiveness Diamond"¹⁵

⁹ Adam Smith, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, 1776

¹⁰ Karl Marx, *Capital*, 1867

¹¹ Max Weber, *A ética do protestantismo e o espírito do capitalismo*, 1905

¹² J. Shumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, 1942

¹³ Alfred Sloan, *My years at General Motors*, 1963; Peter Druker, *The age of discontinuity*, 1969

¹⁴ Robert Solow, *Technical change and aggregate production function*, 1957

¹⁵ M. Porter, *The competitive advantage of nations*, 1990

Nos dias de hoje, são utilizados diversos conceitos de competitividade, uns desenvolvidos por instituições, com base na sua experiência operacional, outros desenvolvidos por universidades e institutos, baseados na sua constante investigação. A listagem que apresento de seguida foi efectuada com base em diversas definições, permitindo-nos verificar a natureza multifacetada do conceito:

1. Word Competitiveness Yearbook – 2003, IMD

"Um campo do conhecimento económico que visa analisar os factos e políticas que permitiram a uma nação a criação e manutenção de um ambiente que sustente a criação de valor para as unidades empresariais e o aumento de prosperidade para a sua população"

2. Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 1996

"A forma de um determinado país conseguir de forma sustentada, elevados índices de crescimento do seu produto interno per capita"

3. European Management Produce and Market, 1991

"A capacidade imediata e futura de, e havendo a oportunidade, empreendedores desenvolverem bens cujas qualidades, quer considerando os seus preço ou não, formem um conjunto mais atractivo do que o oferecido pelos seus competidores internos ou externos"

4. Scott, B.R.;Lodge, G.C. – US Competitiveness in the World Economy, 1985

"A competitividade nacional refere-se à capacidade de um país para criar, produzir, distribuir produtos e serviços no comércio internacional, obtendo desta forma rendimentos crescentes dos seus recursos"

5. OCDE

"A competitividade é o grau, ao qual uma nação pode, e através de condições de livre comércio e sobre condições de mercado justas, produzir bens e serviços que consigam servir os mercados internacionais, simultaneamente mantendo e expandindo o rendimento da sua população no longo prazo."

6. US Department of Energy

"A competitividade industrial é a capacidade de uma empresa ou industria enfrentar os desafios lançados pelos seus competidores internos ou externos"

7. Department of Enterprise, Trade and Employment – Reino Unido

"A vantagem competitiva de uma empresa é a capacidade, de uma forma consistente e lucrativa fazer chegar os seus produtos e serviços a consumidores que estão dispostos a pagar por eles, preterindo os concorrentes"

Todas as definições e conceitos que são apresentados acima têm diferenças, no entanto convergem para o essencial, a competitividade enquanto conceito nacional, é sustentado na implementação e desenvolvimento de diverso tipo de políticas, e genericamente submete os agentes económicos aos seguintes postulados:

- a) Conseguir vender mais do que as empresas produtoras de produtos similares;
- b) Adquirir posições monopolistas tentando através da diferenciação dos seus produtos; e
- c) Obter uma constante optimização da sua estrutura de custos, independente das quantidades vendidas.

O reconhecimento de que o segundo postulado é mais abrangente que o primeiro (aplicável essencialmente a produtos homogéneos) contribuiu para colocar em causa, nos anos 50, a teoria microeconómica convencional, fazendo com que esta desse lugar ao desenvolvimento de modelos pautados pela concorrência imperfeita. Ao mesmo tempo, o aumento da mecanização, substituindo tarefas até então efectuadas de forma manual e do predomínio do trabalho intelectual sobre o manual, historicamente decorrente da passagem da empresa a unidade multisectorial, levando à empresa multinacional, que conduziria à formação de uma nova teoria: A Organização Industrial¹⁶.

Foi justamente através dos argumentos da teoria da Organização Industrial que a noção de competitividade internacional ganhou expressividade, nos anos 70/80. Guimarães, E. (1984), registrou a ideia central desta teoria: A possibilidade de expansão da oferta das empresas a taxas superiores ao crescimento da respectiva procura interna conduziria à diversificação produtiva e/ou ao mercado externo, como alternativas estratégicas de crescimento pela empresa. De uma forma geral, tanto numa como noutra opção (mercado externo ou diversificação produtiva), as estratégias empresariais devem considerar o desenvolvimento tecnológico como elemento essencial para manter e desenvolverem as melhores posições competitivas.

¹⁶ A despeito dessa nova linha de pesquisa denominada Organização Industrial continuar dando contornos teóricos definidos para as múltiplas condições de concorrência, adequando-as à diversidade existente entre empresas/sectores industriais, ela ainda está por se diferenciar da abordagem tradicional. Ver, no entanto, Guimarães, E. A (1988) e Possas (1987); este último chega a sugerir elementos para um corpo teórico alternativo (capítulo 4, secção 2), uma vez que aqueles estudos não caracterizam elementos que conduzam por si só a uma nova matriz teórica.

Para Dosi, G. (1984) a tecnologia é consubstanciada por uma trajetória técnico-científica determinada pelos próprios processos de concorrência. Porter, M. (1991) reforçou este argumento, elegendo o surgimento de novos bens substitutos como um dos principais dentre as forças competitivas à empresa. Por esses motivos, a competitividade internacional foi interpretada menos pelas definições das teorias de comércio internacionais -*clássicas ou neoclássicas*, e mais pelos argumentos que advogaram o conteúdo tecnológico das empresas/produtos submetidos ao segundo postulado. Perseguiu-se, assim, os aspectos seminais propostos por Posner (1961).

No mercado internacional, a partir dos anos 50, as características de mercado, como diferenciação do produto, inovação/difusão do conhecimento, nível técnico-científico e distribuição de recursos a uma escala mundial, passaram a ter mais relevância tanto para a definição das estratégias empresariais como para as políticas governamentais.

O choque petrolífero e as mudanças no sistema monetário internacional nos anos 70/80, redireccionaram os fluxos de bens e serviços e de capital e investimentos, levando a profundas alterações nas condições de concorrência internacional. Tavares, C. (1991) sugeriu que essas circunstâncias introduziram um alto grau de imprevisibilidade relativamente às regras que regiam o comércio internacional, cujos reflexos mais imediatos foram as alterações nos preços relativos internacionais e a extrema ampliação das variações nos termos de troca.

A partir destas constatações Zysman (1988) sublinhou que a conquista de mercados externos dependia menos dos ajustamentos de custos e preços requeridos pela teoria das vantagens comparativas e mais da capacidade dos países/sectores/empresas em fabricarem bens (*competitividade estática*) para os quais a procura internacional crescia, retirando ou transferindo para outros países aqueles sectores cuja procura internacional se encontrava em retrocesso (*competitividade dinâmica*). Desta forma, a exportação de capital para os países menos desenvolvidos suavizava o custo de reordenamento dos investimentos requeridos internamente, libertando recursos para fornecer as lógicas de concentração esforços em I&D para o desenvolvimento de novos produtos e aperfeiçoamento dos existentes. Esse tipo de políticas tinha um duplo papel:

1. Garantia de um crescimento económico elevado; e
2. Manutenção ou diminuição de preços para os produtos tradicionais no mercado internacional.

No plano interno, Coriat (1990) desenvolveu um estudo demonstrando que as reacções dos países desenvolvidos às novas condições resultaram numa

organização industrial descentralizada, com novos processos produtivos, cujo limite foi determinado pelo avanço da ciência e da tecnologia. No plano externo, esses eventos conduziram ao fortalecimento das propostas de formação de blocos económicos como sendo a melhor alternativa face à imprevisibilidade dos rumos da concorrência externa e a eminência de uma Terceira Revolução Industrial. A principal consequência desta última, como também alertava Coriat. B. (1988), seria a de colocar a capacidade produtiva das empresas desajustada face aos requisitos da economia de escala adquiridas pelo avanço tecnológicos.

Desse modo, a flexibilidade produtiva, a adopção de estruturas produtivas descentralizadas, a subcontratação e novos processos de trabalho seriam privilegiados em detrimento da estrutura industrial original. A UE, os Estados Unidos – Canadá e a incorporação do México (NAFTA), MERCOSUL (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai), a Iniciativa das Américas, os NIC's, nomeadamente os asiáticos são exemplos de uma lógica voltada para a reorganização dos sectores produtivos sob esta óptica e em escala supra nacional.

De facto, todos os processos de integração económica negociados entre países, iniciam-se pela formação de:

1. Zona de livre comércio; e posteriormente estabelecem uma
2. União aduaneira que se define pela adição à zona de livre comércio de uma tarifa externa comum. Nesta primeira fase, o acordo de livre comércio entre países contém a ideia principal de que a revelação das vantagens comparativas dos sectores nacionais aumentará, através das suas diferenças, o comércio internacional;
3. Mercado comum; e
4. Bloco geo-económico

A extensão/trajectória dos processos de integração referidos em 2. e 3. baseia-se, contudo, em princípios substancialmente diferentes daqueles determinados pelas vantagens comparativas: a ideia de mercado comum diminui a imobilidade dos factores de produção e a formação de um bloco geo-económico requer a convergência entre países, nomeadamente das suas políticas; monetária, fiscal, cambial, ecológica, de entre outras.

Ainda nas fases 2. e 3. a natureza do comércio, antes justificada pela presença de diferenças entre os países, é deslocada em favor do ordenamento produtivo espacial mais conveniente e de controlos supra nacionais. A homogeneização dos factores de produção decorrentes do livre-trânsito de entre os países e a convergência de políticas podem mostrar, agora com novos custos, algumas

deficiências das vantagens comparativas obtidas pelos sectores produtivos resultantes da implementação das primeiras fases (1 e 2). Este parece não só ser um dos principais motivos da longevidade dos processos de negociação para a integração entre países, como referiu Krugman (1992), levando-o a sugerir/antever a aproximação das teorias de comércio à teoria da Geografia Activa.

Por esta razão, e em contraposição ao facto de que as forças de livre mercado, nos processos de integração, garantiriam a obtenção de cálculos maximizadores reflectidos pelas vantagens comparativas existentes, estão presentes em diversos estudos (Hirsch, M.; 1991) os argumentos que advogam a necessidade de uma estratégia propiciadora de maiores benefícios advindos dos esforços conjuntos dos investimentos em I&D e da obtenção de economias de escala.

Em resumo, os anos 80 e inícios dos anos 90, reflectiram condições de instabilidade e transição no mercado internacional que a obtenção de maior competitividade não dependia somente de capacidade da firma perseguir aqueles postulados evocados anteriormente (custo-preço/qualidade-diferenciação). Conquistar mercados de elevado rendimento como os da OPEP, através de preços e diferenciação de produtos, por exemplo, no meio de uma Terceira Revolução Industrial, não nos leva aos mesmos resultados e nem aos mesmos mercados que conferem a capacidade de apreender de forma rápida e competente as variações múltiplas das condições internacionais.

A literatura internacional especializada sobre competitividade internacional nos anos 80 e 90, passou, assim, a dedicar uma atenção crescente ao tema sobre reestruturação produtiva e incorporação do progresso técnico e tecnológico, não somente referindo a integração das economias nacionais no mercado externo, mas fundamentalmente criar suportes teóricos que explicassem/justificassem a formação de blocos económicos, como a melhor alternativa política face a imprevisibilidade do mercado internacional. Os estudos que versaram sobre integração entre países e a construção de indicadores de competitividade internacional, tiveram como eixo norteador o alargamento da base de produtos comercializados internacionalmente¹⁷. Todavia, os estímulos que moveram esses estudos são de natureza diversa.

¹⁷ O rigor a complexidade da abordagem reside em afastar a ideia, que para a sustentação e incremento da competitividade externa é necessário que os bens do país diminuam os seus preços no mercado internacional para financiar as importações. Um declínio em termos de comércio afecta adversamente o padrão de vida da população do país, porque são necessários mais recursos para obter a mesma quantidade anterior de importações. Se os termos de comércio se tornam desfavoráveis para manter constante a balança comercial, então o país sofreu uma perda na competitividade internacional. Ver Menerghaen (1971).

Nos países desenvolvidos a motivação parece ser diferente. Como referiu Fajnzylber, F. (1991), a manutenção ou aumento do nível de vida da população, a partir da maior capacidade de expor as indústrias nacionais ao mercado internacional parece ser o principal motivo para se enfatizar a competitividade internacional. Com base nestas motivações a noção de competitividade internacional recuperou argumentos derivados das teorias de comércio internacional e novas tecnologias. Um declínio em termos de comércio afecta o padrão de vida da população porque são necessários mais recursos para obter a mesma quantidade anterior de importações. Se os termos de comércio se tornam desfavoráveis para manter constante a balança comercial, o país sofreu uma perda na sua competitividade internacional - ver Menerghaen (1971).

Com efeito, do ponto de vista das teorias de comércio externo, ora são evocados argumentos que procuram explicar as trocas internacionais a partir das vantagens absolutas (convergência/divergência tecnológica) no comércio externo, ora o são aqueles derivados do princípio das vantagens comparativas.

Por um lado, defendem a abordagem *schumpeteriana* de progresso técnico para validar a importância do conteúdo tecnológico dos países para as relações comerciais, Fajnzylber, F. (1988) e Chudnovsky, D. (1990) e Michalet (1991), por outro lado, utilizaram o paradigma neoclássico de mudança técnica para sugerirem a necessidade de avanços no processo de inovação e difusão tecnológica, como elemento tácito para a não deterioração dos termos de troca, Debonneuill & Dellare (1987), Braga e Vilmore (1989), Aho & Rosen (1980), Porte (1991) e Alic (1987).

Apesar da diversidade de bases teóricas para determinar a competitividade internacional, ela não é objecto de controvérsia em dois aspectos:

1. A sua aproximação às vantagens comparativas tradicionais, no tocante aos níveis de produtividade como de comércio em vez da dotação relativa dos seus factores; e
2. A intencionalidade presente em todos os estudos sobre competitividade.

Evoca-se a obtenção dos benefícios do comércio internacional para o país, empresa ou sector industrial, através da produtividade que seria o elemento mais próximo a integrar o progresso técnico e as teorias de comércio internacional. De facto, houve um avanço na teoria de organização industrial cujo resultado foi abastecer a teoria económica com um menu de modelos de concorrência imperfeita no mercado internacional, cujo expoente é a colectânea de estudos elaborada por Helpman &

Krugman (1988) que pela sua natureza desenvolveram-se sob o pressuposto de retornos crescente de escala. O reflexo desse avanço para a economia internacional foi a emergência do aspecto que muitos fluxos comerciais representavam uma especialização arbitrária com destaque para os retornos crescentes em vez da abordagem tradicional relacionada ao esforço para guardar vantagens através das dotações de factores.

1.4.2 TEORIA ECONÓMICA E COMPETITIVIDADE

A própria concepção dos elementos da teoria da competitividade internacional, expressos através de indicadores, não consegue libertar-se de posições que por vezes entram em conflito (entre as teorias precedentes que procuram explicar as trocas internacionais), facto que se reflecte na aplicação de políticas económicas com referências teóricas ambivalentes (vantagens comparativas *versus* vantagens absolutas, relação taxas de câmbio/salários *versus* qualidade/eficiência produtiva, protecção *versus* livre comércio e algumas vezes a combinação de ambos).

Durand & Giorno (1987) redesenham a construção de alguns indicadores de competitividade internacional sob a óptica da competitividade dos países. Nessa abordagem, os indicadores macroeconómicos são privilegiados. Como alertou Krugman (1993), as concepções de competitividade internacional e da empresa são essencialmente distintas: uma empresa com perdas de competitividade pode fechar as portas, desfazendo-se do seu capital e libertando mão-de-obra. Um país não, o que reafirma a adequação de se conjugar nos estudos sobre competitividade internacional, centrados estes nas empresas/sectores industriais, as teorias de economia internacional disponíveis.

Idealmente, a medição dos níveis de competitividade internacional deve satisfazer, pelo menos, três critérios básicos:

1. Cobrir todos os bens que são objecto de concorrência internacional;
2. Considerar todos os mercados concorrentes; e
3. Serem construídas com dados plenamente comparáveis internacionalmente.

Não se conhece nenhum indicador que satisfaça aos três requisitos de modo eficiente, até o momento. O primeiro deriva da noção de vantagem comparativa estática e traz consigo, aspectos referentes ao desempenho importador/exportador. Desta forma, a mensuração da competitividade internacional expressa geralmente resultados observáveis pelas diferenças entre preços internos e internacionais. Neste caso, prevalece a ideia de ordenamento dos sectores exportadores como medida da competitividade internacional, uma vez que é relativa a disponibilidade

dos recursos económicos bem como sua utilização pelas empresas. Com efeito a capacidade de enfrentar a concorrência internacional depende das vendas de produtos contabilizados - como exportação ou importação - na balança comercial.

No entanto convém fazer uma análise às mesmas, pelos seguintes motivos:

1. As políticas industriais e comerciais utilizadas em diversos países distorcem os preços relativos, o que impede a representação do real grau de competitividade internacional dos seus produtos¹⁸;
2. A mensuração da competitividade resultante dos saldos comerciais negligência os movimentos de capitais internacionais que influenciam o comportamento dos preços relativos domésticos afectando substancialmente os saldos comerciais externos; e
3. Alguns produtos podem ter aumentos de preços associados a ganhos de mercado externo, simplesmente pela existência de procuras diferenciadas, que requerem para mercadorias semelhantes conteúdos tecnológicos distintos. Os indicadores são construídos pela óptica da procura internacional em detrimento aos aspectos relativos a oferta, ganhando relevância a hierarquia sectorial baseada na relação entre o crescimento das exportações e o da procura internacional e na diferença entre exportações e importações, ponderadas por diversas medidas.

Esta abordagem reforça a ideia de analisar graus de competitividade internacional a partir das alterações nos termos de troca. Sugere normativamente a taxa de câmbio como o instrumento principal da política comercial externa.

Todavia, como argumentou Chesnais (1981), a utilização do mecanismo cambial como elemento correctivo dos termos de troca ao mesmo tempo que compensa divergências entre os preços relativos do país em relação aos preços cotados internacionalmente, mas não considera os aspectos qualitativos da produção e da procura que são cada vez mais relevantes.

A literatura que versa sobre os aspectos teóricos e os estudos empíricos na área da competitividade é abundante. No entanto, os estudos não apresentam uma opinião consensual relativamente à validade dos indicadores utilizados, pois são formulados *ex-ante* e podem corresponder ou não ao previamente desejável.

¹⁸ Ver sobre este ponto Fajnzylber (1989) que desenvolveu a possibilidade de os resultados obtidos sobre competitividade internacional para um país retratarem muito mais uma competitividade derivada da política comercial com o objectivo da formação de preços no mercado internacional do que uma competitividade autêntica, definida a partir das circunstâncias e das condições internas do país.

Uma avaliação baseada em participações de mercado pode sugerir uma certa competitividade internacional, porém não a explica. Por outro lado, as teorias sobre progresso técnico podem referendar os motivos da busca de maior competitividade, a partir dos elementos que a compõem, mas nem sempre são objecto de verificação empírica no mercado internacional.

Apesar da situação referida, a medida-padrão de competitividade internacional que tem sido privilegiada, em vários estudos, é a variável preço, não obstante as várias críticas com relação a sua utilização. Um levantamento feito por Durand & Giorno (1987) das instituições que procuram avaliar a competitividade internacional realça essa questão.

O quadro seguinte, descreve as variáveis utilizadas para a construção dos indicadores de competitividade, por diversas instituições, bem como o número de países envolvidos.

Quadro I.3
Utilização de Indicadores de Competitividade

INSTITUIÇÕES	VARIÁVEL UTILIZADA	SISTEMA DE PONDERAÇÃO	Nº. DE PAÍSES	MATRIZ DE COMÉRCIO
OCDE	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva • preço de exportação • custo relativo do trabalho • preço ao consumidor • preço de exportação do modelo INTERLINK 	<ul style="list-style-type: none"> • baseados na oferta • baseado na oferta de exportações 	23	70/84
			15	
			15	
			23	
			23	85
IMF	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva 	<ul style="list-style-type: none"> • MERM 	17	
GUARANTY TRUST	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva 1 • taxa de câmbio efectiva 2 	<ul style="list-style-type: none"> • import.e export. bilaterais • import.e export 	16	80/87
			41	idem
FEDERAL RESERVE - EUA	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva 	<ul style="list-style-type: none"> • import.e export. bilaterais 	10	72/76
TESOURO DO REINO UNIDO	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva 	<ul style="list-style-type: none"> • MERM 	17	
BANCO DA FRANÇA	<ul style="list-style-type: none"> • taxa de câmbio efectiva • preço de export. relativo 	<ul style="list-style-type: none"> • export. multilat. • export. bilaterais 	13	70/78
			16	

Fonte: Durand & Giorno (1987)

Em contraposição ao argumento da taxa de câmbio como indicador de competitividade, apresenta-se a ideia de que a competitividade tem origem nas empresas, Chudnosvsky & Porta, F (1991) e Michalet, (1991). Factores como a técnica e flexibilidade do trabalho, a novos investimentos e a aceitação pelo mercado de novos produtos determinam o grau com que o país pode competir internacionalmente (Cohen & Zysnman, 1988).

O argumento de que esses factores, convenientemente agregados, corresponderiam a uma média lógica que representa a "taxa de câmbio real de equilíbrio" operada a partir de uma taxa de câmbio básica, tem pouca sustentação teórica e empírica. Chesnais (1981) alertou que os *"factores políticos fazem a taxa de câmbio corrente variar no curto prazo em direcções que não correspondem necessariamente a mudanças no grau de competitividade"*(pg 15).

Aho & Rosen (1980), partindo da mesma premissa, sugeriram que a noção de competitividade internacional não deveria orientar-se nos Estados Unidos pela relação entre salários e taxa de câmbio:

"...a depreciação do dólar fará os produtos americanos mais atractivos no mercado mundial, mas reduzirá o salário real do país. Isso, no entanto, não é suficiente para rebaixar custos e desenvolver novos produtos e (nesse caso) pode-se gerar um declínio estrutural de longo prazo na composição competitiva americana"

O raciocínio de Turow (1985) a este respeito também é lógico:

"se países competem nos mercados mundiais com uma baixa gradual no valor das suas moedas é porque aceitam baixos salários e baixos níveis de vida, enquanto as taxas de crescimento da produtividade desses países serão inferiores ao do resto do mundo" .

Essas ideias serão aprofundadas, a seguir, a partir da resenha crítica de algumas pesquisas e dos estudos efectuados pela OCDE, sobre o tema.

Na década de 80, a OCDE passou a incentivar os estudos que se propusessem mensurar os impactos da inovação tecnológica no comércio internacional.

No início de 1980, foram organizados dois seminários e promovidas conferências com a participação de autores expressivos, sob a agenda de um número representativo de artigos relativos à mensuração dos impactos da ciência e tecnologia na economia e em especial, no comércio internacional.

A maioria desses estudos apoiou-se no esforço teórico iniciado nos anos 50 para suprir o vazio explicativo deixado pela fragilidade do modelo de Heckscher-Ohlin, como apontado pela evidência empírica do "*paradoxo de Leontief*¹⁹". Os desenvolvimentos para resolver o paradoxo examinaram inicialmente o impacto das diferenças tecnológicas no comércio, contrariando os pressupostos do modelo de Heckscher-Ohlin. Nesta linha de pesquisa, distinguiram-se quatro abordagens que destacaram a inclusão das diferenças tecnológicas entre países como factor explicativo dos fluxos comerciais e que deram origem à síntese dos estudos da OCDE nos anos 80:

- A primeira, considerou o modelo de Heckscher-Ohlin simplesmente considerando a hipótese da tecnologia idêntica entre países. Como observou Chesnais (1984), uma limitação do modelo Heckscher-Ohlin é que a tecnologia aparece como exógena ao sistema económico, o que impede explicar não só a ocorrência de mudanças técnicas, mas também de determinar as fontes do desenvolvimento tecnológico.

As tentativas para suprir a referida deficiência basearam-se nos estudos de Klain (1973) e Teubal (1975). Estes autores procuraram explicitar a função I&D directamente ou como uma *proxie* de algum tipo de desenvolvimento tecnológico, com o qual se tentava tornar endógeno o progresso técnico. Algumas das críticas que se pode fazer a essa linha de pesquisa, contudo, devem-se ao facto de: (a) considerar a mudança tecnológica como desvinculada dos processos de concorrência, (b) com variáveis estatisticamente fixadas no tempo e (c) supondo os retornos em I&D completamente determinados.

- Kessinger (1966) e Kleiner (1970) foram os expoentes da segunda abordagem, que tratou de explicar o *paradoxo de Leontief*²⁰ através da adição ou decomposição dos factores de produção, nomeadamente o capital humano. Como havia alertado anteriormente Posner (1961), este desdobramento não é somente difícil, por determinar coeficientes de capital humano ou mão-de-obra qualificada diferenciada, mas é também logicamente inconsistente, por explicar o comércio através de um número

²⁰ Durante os anos 60 e 70 diversos estudos foram desenvolvidos com o objectivo de testar as hipóteses do modelo H-O-S (Helpman, 1998). O *paradoxo de Leontieff*, foi o resultado mais ilustre desses estudos, demonstrou que o comércio nos EUA não seguia o modelo original de dotação de factores, pois o referido país, rico em capital, apresentava uma relação capital/produto nas suas importações superior ao que apresentava nas suas exportações.

razoavelmente grande de variáveis. Também a respeito disto, alguns estudos da própria OCDE mostraram que a elevada intensidade em I&D requerem mão-de-obra extremamente qualificada relacionando-se positivamente com ganhos de comércio, para sectores industriais específicos (Kelly (1978), Pavitt & Sete, L. (1980) e Bergstro-Balke Stahl (1980).

- A terceira abordagem desenvolveu-se examinando o impacto da tecnologia no comércio sob os pressupostos do modelo de ciclo de vida do produto, originalmente concebido por Vernon (1966). Os estudos elaborados posteriormente exploraram apenas o produto inovador como causa de comércio, negligenciando o processo de inovação/difusão a que se submetem as empresas, dispensando, assim, a notoriedade do modelo de Vernon.
- Finalmente, a quarta abordagem teve como objectivo inicial o explicitar os motivos pelos quais se desenvolve o comércio e, conseqüentemente, como e porque se distribuem internacionalmente os frutos do processo inovativo originado num país [Rothwell (1980), Aho & Rosen (1980) e Soete, L. (1980)]. A inclusão do desenvolvimento tecnológico como elemento motivador de fluxos de comércio internacional seguiu a ideia de que a consequência principal de um novo produto ou processo produtivo é gerar rendimento, ampliando as opções de consumo e, portanto, o mercado. Partiu do suposto lógico, segundo o qual a criação de um novo processo ou produto corresponde ao fluxo de comércio exterior independente da existência prévia de algum custo diferencial entre países.

O eixo norteador desenvolvido pelo grupo de estudos da OCDE foi o de que o desempenho exportador permite avaliar *ex-post* a competitividade derivada dos efeitos da ciência e tecnologia por que passam os países. Todavia, esta forma de abordar a competitividade internacional não permitia estudar detalhadamente os determinantes deste resultado. Deixava de fora, por exemplo, as condições de produção, os factores que inibem ou ampliam as exportações, os sistemas financeiros e a eficiência dos canais de comercialização.

A apreciação prévia destas restrições metodológicas fez com que as argumentações do grupo da OCDE elessem o grau de inovação/difusão tecnológica e os diferentes estágios de vida do produto como atributos principais para avaliar a posição competitiva do país/indústria/empresa. Seguindo esta linha de investigação, Kelly (1977) sugeriu uma taxinomia para a indústria de transformação composta por sectores com pequena, média e alta intensidade tecnológica. A sugestão foi

amplamente utilizada, principalmente na avaliação da relação entre desempenho do comércio exterior e desenvolvimento tecnológico, mas tem sido questionada, pois muitas das inovações tecnológicas menores ou incrementais resultam de uma I&D informal gerada no âmbito da produção.

Chudnovsky, D. & Porta (1993), por exemplo, sugeriram que:

"...a taxinomia proposta por Pavitt (1988)... classificando os sectores industriais nos grupos intensivos em investigação, intensivos em escalas, fornecedores de tecnologia especializada e sectores tradicionais, parece ser mais adequada para lidar com o aspecto informal da I&D e das incertezas que rodeiam a actividade inovativa, do que aquela proposta por Kelly".

Aho & Roseen (1985), apoiando-se na taxinomia elaborada por Kelly, inferiram que os produtos norte-americanos de alta tecnologia (aparelhos de telecomunicações, produtos farmacêuticos e químicos, de entre outros) são elaborados numa estrutura produtiva muito pouco flexível. Todavia, realçaram que apesar da elevada competitividade internacional desses produtos, os Estados Unidos perdem espaço comercial para a maior flexibilidade produtiva do Japão:

"A perdurar essa tendência, a competição entre ambos (Japão e Estados Unidos) pode aumentar, e no futuro ambos especializar-se-ão na exportação de produtos similares"

Contraria-se, assim, o princípio das vantagens comparativas aplicadas ao comércio internacional. Luc Soete (1985) mostrou, com base em estudos de países da própria OCDE, que o desempenho exportador está associado o esforço tecnológico. A performance tecnológica foi a variável que mais se destacou do conjunto que estudou. Sobre a competitividade internacional, concluiu que as indústrias mais intensivas em I&D estariam melhor capacitadas a atender as exigências de qualidade e de adaptação do produto às preferências dos consumidores, tanto no mercado interno como nos mercados externos.

Dosi, G.(1981) repensando alguns estudos da OCDE e estendendo os resultados de Soete, conclui que o comércio exterior é resultado dos hiatos tecnológicos existentes entre países. Esses hiatos explicariam com mais propriedade os fluxos comerciais, uma vez que:

"...assimetrias tecnológicas internacionais, em termos de técnicas produtivas e tecnologias dos produtos disponíveis (...), constituem o

aspecto primordial do sistema económico internacional, no qual o desenvolvimento tecnológico, a inovação e a imitação (...) levam ao uso mais eficiente tanto do trabalho quanto do capital, acrescentando novos e melhores produtos à cesta de consumo”.

Esta abordagem, definiu o objecto de análise da competitividade internacional ampliando a sua natureza ao revelar que o desempenho exportador não é único atributo capaz de reflectir a competitividade internacional. A capacidade de investir e criar produtos é tão ou mais importante para a definir quanto o são o nível e a composição do comércio exterior. Os investimentos e produções internacionais são reflexos da actuação estratégica de empresas que podem alterar a capacidade de um país competir no mercado externo.

Para Krugman (1991), essa argumentação é extremamente importante pois de acordo com as circunstâncias, os investimentos externos podem criar ou destruir comércio, atenuando a validade do conceito de competitividade internacional como expressão exclusiva de desempenho comercial. Nesta linha de pensamento, os diferentes objectos de análise da natureza da competitividade internacional (país, indústria, empresa) não constituem um problema particularmente sério. De facto, a adversidade é mais acentuada quando é abordado o aspecto normativo da questão que, a princípio, envolve atribuição de graus às variáveis responsáveis pela competitividade internacional.

A confluência destes estudos criou um novo conceito de competitividade internacional denominado "Competitividade Estrutural". Chudnovsky, D. (1991) alerta que para sua constituição, foram evocados dois conjuntos de factores-chave:

1. Os elementos microeconómicos, que levam a empresa a competir com sucesso tanto no mercado interno quanto no externo; e
2. A variedade de factores macroeconómicos e institucionais que fazem o país, sector industrial ou as condições locais, serem propícios para o desenvolvimento da sua competitividade internacional. Apesar da relevância desta ideia, por enquanto, ela somente foi capaz de classificar *ex-post* os elementos que compõem a competitividade internacional.

A síntese das argumentações do grupo da OCDE nos anos 80 e 90 foi capturada pelas propostas neo-liberais que sugeriram, a combinação entre competitividade internacional e liberalização dos termos de troca.

1.4.3 FENÓMENOS DINÂMICOS DE COMPETITIVIDADE

Segundo Mateus (2003), os factores dinâmicos de competitividade, afirmam-se sobre os factores estáticos da competitividade (*factores tradicionais*), no quadro mais vasto da valorização da construção das vantagens competitivas duradouras, de médio e longo prazo, sobre as simples vantagens comparativas reveladas, no curto prazo, no comércio internacional.

Assim como, os factores avançados²¹ afirmam-se sobre os factores básicos da competitividade, no quadro mais vasto da progressiva afirmação dos aspectos mais qualitativos associados à criação de valor e à satisfação de dinâmicas de procura progressivamente diferenciadas e crescentemente exigentes no tempo de resposta, sobre os aspectos mais quantitativos associados à produção física e à mera mobilidade de bens e serviços.

Mateus refere ainda como exemplo, que numa região o acesso aos factores básicos de produção, em quantidade e qualidade, é importante na sustentação de vantagens competitivas mas são os factores avançados que, ao converterem-se em recursos específicos, especializados e escassos, são determinantes na criação sustentada de riqueza, isto é, o "factor humano" quando convertido em organização e em competências, é decisivo na inovação.

Podemos verificar na representação abaixo aquilo que Mateus denomina como sendo os eixos estruturantes da competitividade:

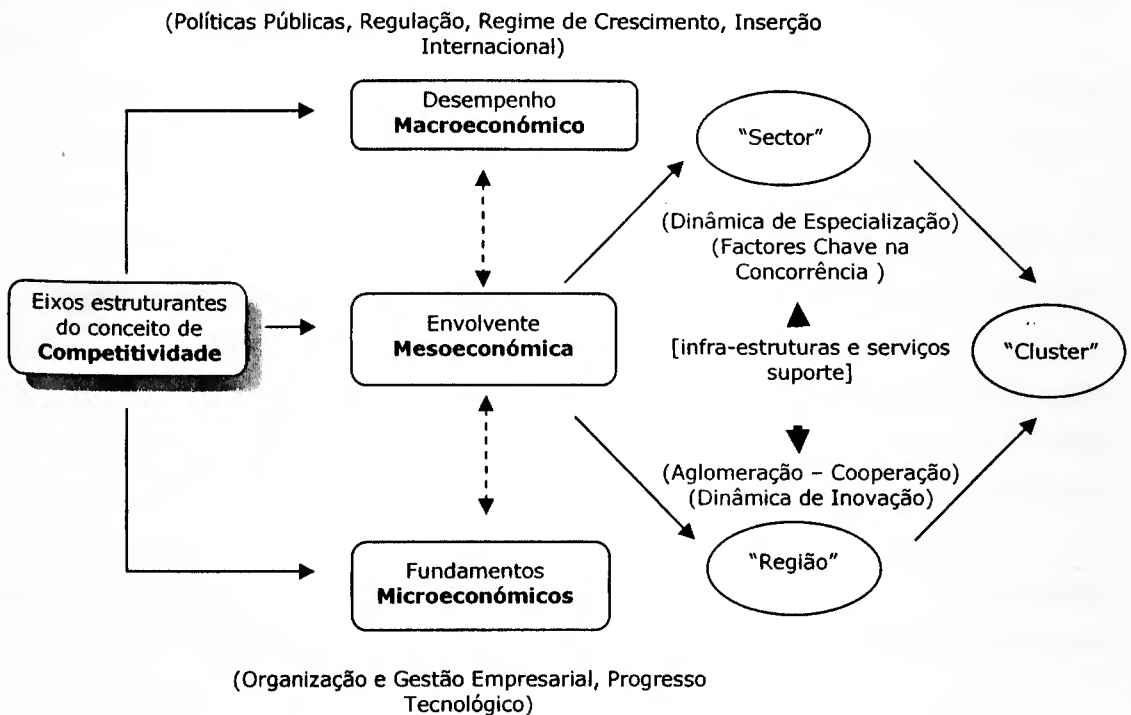
Estes estão ligados a três componentes específicas, o desempenho macroeconómico, os fundamentos micro económicos e a envolvente mesoeconómica de todo o processo competitivo. Esta última congrega o sector de actividade, a "clusterização" e a região onde a empresa se insere.

De notar, a importância dos factores avançados de competitividade, ao nível da envolvente mesoeconómica, enquanto agregadores desta.

²¹ Recursos humanos educados e qualificados, componentes do sistema de inovação, ciência & tecnologia e infra-estruturas sofisticadas de prestação de serviços de apoio.

Figura I.2

Eixos Estruturantes do Conceito de Competitividade



Fonte: Inovação, Conhecimento e Competitividade: os Desafios , Augusto Mateus (2003)

Neste modelo, (...) as visões mais modernas de base horizontal e microeconómica, centradas nas determinantes não custo da competitividade, mais associadas aos ganhos de eficiência, afirmam-se sobre as visões mais tradicionais de base vertical e sectorial, centradas nas determinantes custo da competitividade, mais associadas à combinação "virtuosa" de ganhos de eficiência nas operações internas e/ou de preço nos aprovisionamentos, e de eficácia, traduzidos, nomeadamente, em ganhos de quota de mercado e de margens operacionais (...). assim como (...) os fundamentos microeconómicos afirmam-se sobre as condições macroeconómicas da competitividade, no quadro de uma relação onde as segundas surgem como condição necessária, mas não suficiente, enquanto os primeiros se vão relevando crescentemente decisivos para atingir níveis elevados e sustentados de produtividade, isto é, para concretizar em resultados o potencial aberto por um ambiente económico, social, institucional e regulamentar favorável à iniciativa empresarial (...)

Em Mandeng (1991) e Fajnzylberg (1991), as mudanças na competitividade são também analisadas a partir da avaliação das dinâmicas relativas das quotas de mercado de um grupo sectorial de um país no total das exportações de uma determinada zona de referência. A partir daí, os resultados são descritos numa matriz competitiva, relacionando duas variáveis: a evolução dos grupos sectoriais

no mercado internacional e a posição competitiva de cada um destes grupos sectoriais no total das exportações de cada país.

Dentro desta matriz competitiva, os grupos sectoriais são agregados em quatro classes:

1. Sectores em retrocesso, representando o grupo de sectores, no qual ocorre uma taxa de crescimento abaixo da média do mercado mundial seguida de uma diminuição de quotas de mercado do país nestes sectores;
2. Sectores em declínio, indicando o grupo de sectores com taxa de crescimento abaixo da média do mercado mundial nos quais ocorre um crescimento dos quotas de mercados das exportações nacionais;
3. Sectores em situação óptima, representando o grupo de sectores que apresentam, simultaneamente, uma taxa de crescimento acima da média do mercado mundial e um aumento dos quotas de mercados do país nestes sectores; e
4. Oportunidades perdidas, representam sectores dinâmicos no mercado mundial no qual as exportações nacionais apresentam perdas de quotas de mercados.

Em termos gerais, a matriz competitiva indicará a relação existente entre o padrão de especialização²², a partir das mudanças no padrão do mercado mundial. A interpretação desta tipologia é directa, excepto no caso dos sectores em declínio.

Mais especificamente, Fajnzylber tomou como ponto de partida a análise da reestruturação produtiva de diversas economias de países ditos desenvolvidos, mas que se encontravam perante situações de crise económica, com o objectivo de compreender os mecanismos utilizados para revitalizar o seu dinamismo no mercado mundial. Desta forma, poderia encontrar alternativas de política industrial para outros países, em particular da América Latina. Inicialmente, ele observou como ocorreu o processo de reestruturação nos seguintes três países: Estados Unidos, Japão e a então Alemanha Federal.

Estes eram países que compartilhavam a preocupação de reestruturar a sua produção, com o objectivo de recuperar ou consolidar sua posição internacional, mas que apresentavam trajectórias distintas de inserção internacional desde o início dos anos setenta: Enquanto que o Japão e a Alemanha vinham aumentando sistematicamente a sua participação no mercado internacional, através dos seus sectores industriais, os Estados Unidos perdiam algum do seu dinamismo, tendo sido superados em produção industrial em quase 20% pelos dois países em conjunto.

²² Neste caso entendida como a dinâmica relativa dos diferentes sectores.

Fajnzylber observou, em primeiro lugar, que o dinamismo do Japão e da Alemanha explicava-se pela forma de inserção internacional adoptada por esses países, que estaria directamente condicionada por um factor estrutural muito importante que seria a escassez de recursos naturais. Segundo ele, isto significa que:

"Japón e Alemania occidental no tenían alternativa como fuente de ingreso para comprar los recursos naturales de que carecen que lograr una sólida posición en el comercio de manufacturas. En los Estados Unidos, en cambio, su riqueza natural e su tamaño continental le instan a enfocar el comercio internacional como elemento complementario y marginal" (Fajnzylber, 1990:83-83).

Nestes países, assim como na Coreia do Sul e Taiwan, tinham carências elevadas ao nível dos seus recursos naturais, não tendo desta forma outra opção além da industrialização como via de inserção no comércio internacional. Desde cedo, as suas estratégias de inserção internacional tiveram como focalização a modernização competitiva do sector industrial, alcançada, numa perspectiva de médio e longo prazo, através de uma política sistemática de incorporação de progresso técnico, aumento da produtividade, com um aumento paralelo dos níveis de vida da população, e que lhes garantia uma capacidade de participação crescente nos mercados internacionais.

Segundo Fajnzylber a competitividade obtida por esses países, através do aumento da produtividade e da incorporação de progresso técnico, caracteriza-se como uma competitividade de carácter "autêntico", que se contrapõe à competitividade "falseada", que é conseguida através da desvalorização cambial, acompanhada de restrições à procura interna e de factores que podem ser eventualmente válidos do ponto de vista de uma empresa, mas não do país, tais como mão-de-obra barata, recursos financeiros artificialmente subsidiados, margens de lucros reduzidas (ou negativas) no mercado externo, sendo compensadas por lucros elevados no mercado interno, subsídios fiscais, etc.

Fajnzylber verificou que o êxito em termos de inserção internacional obtido pelo Japão, Alemanha e também por alguns NIC's asiáticos era resultante, em grande medida, de factores de carácter estrutural e do uso que cada país fez dos seus instrumentos específicos de política económica e industrial. Os mais importantes factores condicionantes da competitividade internacional desses países, segundo Fajnzylber (1988:14-20), seriam:

1. A manutenção de níveis elevados de investimento: O coeficiente de investimento é um factor determinante do ritmo de crescimento da produtividade e, por conseguinte, de competitividade. Segundo Fajnzylber, o exemplo do *"Japon y nuevos países industrializados del Asia comprueban que el incremento de la tasa de inversión se traduce en mejoras apreciables de la competitividad"*.
2. A alocação de recursos para investimento em sectores estratégicos: Segundo Fajnzylber no Japão, assim como na Alemanha e na França, predomina uma melhor distribuição dos investimentos para sectores prioritários, pois, *"un determinado porcentaje de los recursos de inversión (grandes proyectos) se canaliza en función de prioridades sectoriales definidas institucionalmente por la banca o el sector público, es decir en forma autónoma de quienes han generado la contrapartida de ahorros"*. Enquanto nos EUA, ao contrário, é o mercado de capitais que determina o destino da poupança.
3. Mudanças na legislação laboral, de forma a tornar o mercado de trabalho menos rígido e melhorar as relações entre empresas e trabalhadores, paulatinamente à redução do "Estado de bem-estar", mas sem diminuir o peso do sector público nos sistemas de segurança social, no sistema educacional e na qualificação da mão-de-obra.
4. Desenvolvimento de relações laborais harmoniosas (ou menos conflituosas) e cooperação construtiva entre os diversos actores económicos, sociais e políticos como estratégias de aumento da produtividade.

Fajnzylber observou que *"no obstante las diferencias en las modalidades institucionales, se verifica sistemáticamente que la menor conflictibilidad en las relaciones favorece los aumentos de productividad"*, especialmente em processos de reestruturação produtiva em que se está gerando um novo padrão tecnológico que implica custos económicos e sociais.

5. Crescente substituição das formas hierárquicas de relações verticais entre empresas por relações de cooperação horizontal, tanto no interior das estruturas empresariais quanto nas relações entre empresas.

Este tipo de inovações organizacionais constitui uma importante fonte de ganhos de produtividade. Permitem mais agilidade e flexibilidade na incorporação de inovações tecnológicas e na adaptação a novas condições de procura no contexto da intensa competição internacional. Permitem também a formação de redes de

empresas, a cooperação entre empresas e governos em actividades de I&D, esforços cooperativos de I&D entre empresas em áreas estratégicas (novas tecnologias), estratégias de cooperação/competição em sectores influenciados por tendências de moda, e outras formas de cooperação.

6. Reforma do sistema educacional de modo a torná-lo mais adequado às novas necessidades de qualificação de recursos humanos para a reestruturação produtiva com incorporação de progresso técnico, e aumento exponencial do volume de recursos destinados a actividades de I & D.

Estas actividades são fundamentais para acompanhar as tendências do comércio internacional e, em resposta a elas, desenvolver novos produtos ou criar padrões de diferenciação de produtos existentes.

7. Os países que têm carências ao nível dos recursos naturais, tais como Japão, Alemanha, estabeleceram estratégias de construção de vantagens comparativas em torno do seu sector industrial, com rápida absorção de progresso técnico. Outros, com maior abundância de recursos naturais como os países nórdicos, procuraram a especialização em indústrias específicas. Outros ainda, como a França ou a Itália, procuraram combinar estratégias de liderança em sectores de bens de capital e a reestruturação das indústrias tradicionais.

De referir que as políticas influem na estrutura sectorial, especialmente tendo em vista a absorção de progresso técnico e a construção de vantagens comparativas.

8. O uso de instrumentos através de políticas públicas e de dimensão institucional. O uso que os governos fazem dos instrumentos disponíveis através das políticas públicas, definem o perfil industrial de cada país.

No caso do Japão, Fajnzylber (1988:20-22) observa que alguns instrumentos de política económica influíram decisivamente para o sucesso de sua inserção internacional. Entre estas políticas destacam-se: a aplicação de políticas destinadas a diminuir sistematicamente o consumo e estimular a poupança; mecanismos destinados a garantirem que a poupança existente se canalize para o investimento; a fixação de parcelas de investimento para áreas prioritárias; regulações no sistema financeiro; controle da saída de capitais; incentivos a programas de índole sectorial; um conjunto de disposições orientadas a favorecer a aquisição de tecnologia no exterior; concessão de privilégios fiscais para áreas de maior conteúdo técnico e tecnológico e taxas mais altas para o sector financeiro; políticas

restritivas quanto ao investimento estrangeiro na indústria; controle das importações.

Observando as medidas tomadas pelos países analisados para melhorar a sua competitividade internacional, Fajnzylber percebeu que elas iam muito além da utilização de mecanismos destinados a melhorar a competitividade das empresas nacionais.

Tratavam-se de um conjunto de medidas muito mais amplo, que buscava modificar o sistema económico como um todo, de modo a garantir uma base sustentável para a inserção competitiva no mercado internacional. O sucesso destas estratégias veio comprovar que para a evolução da competitividade influem *"no sólo las políticas macroeconómicas, sino las sectoriales, los aspectos microeconómicos de gestión, los factores institucionales, como el sistema educativo, la disponibilidad de recursos naturales, el tamaño del mercado interno y muchos otros factores"* (Fajnzylber, 1990:92).

Foi com base nessas observações que Fajnzylber (1988:22-23), concluindo a sua análise dos factores determinantes da competitividade dos países líderes industriais, praticamente definiu aquilo a que chamou competitividade sistémica numa frase lapidar:

"en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera".

Assim, Fajnzylber esclarece que o desafio da competitividade deixa de ser apenas um problema macroeconómico e passa a ser um desafio para todos os protagonistas sociais. O seu fortalecimento depende do desenvolvimento de uma competitividade "autêntica", que envolve mudanças institucionais, na distribuição do rendimento (coesão social), nos padrões de consumo e na capacidade de absorção e desenvolvimento do conhecimento tecnológico. Neste sentido, os governos dos países industrializados, com o objectivo de aumentar a competitividade, levam a cabo políticas de carácter integrado:

"impulsan programas de apoyo a los sectores de alto contenido tecnológico, readecuan y vigorizan el sistema educativo e de

investigación e desarrollo, llevan a cabo programas preferenciales de apoyo a la pequeña e mediana industria, crean condiciones favorables a la cooperación entre empresas y de éstas con el sector público, promueven la reforma del sistema de relaciones industriales y estudian programas públicos de inversión para el mejoramiento de la infraestructura, con énfasis en las telecomunicaciones. Las empresas, por su parte, exploran nuevas formas de organización y de vinculación con el sector académico y con capitales de riesgo, y ponen a prueba diversas modalidades de relaciones industriales, con el propósito de estimular la cooperación y motivación de los trabajadores; y desarrollad las más variadas modalidades de cooperación entre ellas con los gobiernos y agrupaciones regionales, especialmente en el ámbito de la investigación y el desarrollo.
(Fajnzylber, 1988:23)

As análises realizadas por Fajnzylber sobre a competitividade contribuíram de forma decisiva para questionar a eficácia das análises baseadas nas visões tradicionais que definem a competitividade como uma questão de preços, custos e taxa de câmbio, ao mesmo tempo em que propiciaram significativas contribuições para a disseminação do conceito de competitividade sistémica.

Segundo Fajnzylber, as teorias tradicionais indicam diferentes formas de se alcançar uma melhora na competitividade internacional das empresas, mas nem todas as formas garantem uma sólida e duradoura posição do país no mercado internacional.

Muitas vezes é possível conseguir uma posição relativa mais confortável no comércio internacional, ganhos na balança comercial e no coeficiente de exportações, através da utilização de alguns mecanismos, sem, no entanto, que isso signifique, de facto, um melhoramento sólido da competitividade de um país. O aumento da competitividade quando é resultado de desvalorizações cambiais, do aproveitamento da mão-de-obra barata e de linhas de crédito subsidiadas, etc., permitem apenas a obtenção de vantagens comparativas estáticas, nunca se conseguindo vantagens comparativas dinâmicas, não sendo suficiente para possibilitar um melhoramento sólido da competitividade de um país, pois não possibilita o aumento da produtividade nem estimula a incorporação do progresso tecnológico. Pelo contrário, tende a deteriorar a condição social, o que inviabiliza ainda mais uma inserção internacional mais eficiente.

Os avanços em termos de competitividade internacional alcançados por diversos países²³ durante os anos oitenta (e, também nos anos noventa), representam resultados que poderão conduzir a conclusões dúbias, pois estão alicerçados sobre baixos níveis de salários, diminuição dos nível de investimento, nos baixos gastos com investigação e desenvolvimento tecnológico e sistema educativo, muito embora reconheça que alguns países ou sectores tenham alcançado incrementos que se poderão considerar com alguma sustentação, em termos de competitividade.

A explicação para este fenómeno estaria no propósito básico que nortearia a busca da competitividade internacional, ou seja, "enquanto os países industrializados perseguem a melhoria da competitividade, entendida como a capacidade de um país para se expor aos mercados externos e manter ou elevar o nível de vida de sua população, na América Latina [na década de 80], ao contrário, a ideia básica está centrada, com algumas excepções, na geração de superávies comerciais suficientes para fazer frente aos desequilíbrios das Balanças de Pagamentos e aos serviços da dívida externa" (Fajnzylber, 1990b:16).

Sendo assim, muitos dos requisitos indispensáveis para uma modernização autêntica são deixados de lado, comprometendo, desta forma, o que poderia ser um processo de sustentada e sólida elevação da competitividade dos aparelhos produtivos. Segundo Fajnzylber, a experiência dos países analisados torna-se, pois, esclarecedora para os países que almejam uma melhor inserção internacional, na medida em que revela os caminhos e as políticas que poderiam influir na conquista de uma competitividade dita autêntica e sustentada.

De acordo com Baumann & Neves (1998, p.9), ganhar competitividade em "sectores em declínio" não significa necessariamente um resultado negativo para o padrão de especialização do país, à medida que a perda de dinamismo destes sectores no comércio internacional pode ser apenas temporária e de curto prazo.

Um padrão de especialização com uma proporção elevada destes "sectores em declínio" somente será negativo para o país exportador se ocorrer um desvio de recursos de sectores dinâmicos no comércio exterior para este sector, resultando, provavelmente, em um proporção menor de sectores em "situação óptima" e maior de sectores em "oportunidades perdidas". Da mesma forma, uma redução na proporção de "sectores em declínio" não é necessariamente positiva, pois pode significar um aumento em "sectores em retrocesso".

Todavia, a persistência no longo prazo dessa forte concentração em "sectores em declínio" pode estar indicando a existência de restrições estruturais-sectoriais ao

²³ Destaque para a América Latina

crescimento das exportações. Ou seja, um padrão de especialização concentrado nestes sectores pode apresentar uma baixa elasticidade-crescimento das exportações relativamente àqueles sectores dinâmicos no mercado internacional.

As limitações e obtenções metodológicas presentes na utilização da matriz de competitividade foram enumeradas por Fajnzylber (1991, p.164). Destacam-se os seguintes aspectos: em primeiro lugar, o posicionamento dos sectores de um país no mercado mundial está directamente associado ao crescimento desse mercado. Dessa forma, nos sectores de rápida transformação tecnológica e de produtividade elevada, os preços relativos diminuiriam provocando uma sub estimação da expansão física dos referidos sectores. O contrário ocorreria com os sectores cujos preços relativos tivessem aumentado (idem).

Em segundo lugar, a eficiência de um país nos respectivos sectores é avaliada através da variação da participação deste sector no mercado mundial, sem diferenciação dos determinantes desta eficiência entre progresso técnico, produtividade, diminuição dos salários reais ou depredação de recursos naturais (ibidem).

Em terceiro lugar, a competitividade é avaliada exclusivamente através das exportações, abstraindo o conteúdo importado dessas mesmas exportações, bem como a influência sobre a produção interna. Desta forma, países que são utilizados na triangulação de produtos ou sectores inseridos em zonas económicas especiais, destacam-se com posição competitiva similar aos sectores de países com elevados conteúdo nacional.

Finalmente, a matriz de competitividade possui uma elevada sensibilidade às características do período seleccionado e ao nível de agregação sectorial utilizado, principalmente quando mudanças nos padrões produtivos e tecnológicos provocam o surgimento e/ou o desaparecimento de determinadas actividades produtivas.

Porque é que uma estratégia de competitividade e desenvolvimento baseada na expansão das exportações terá um impacto maior sobre a produtividade total? As razões podem agrupar-se em seis factores:

- (i) a inserção das empresas no mercado internacional é um poderoso factor de incentivo para adoptar a prática mais avançada do ponto de vista internacional;
- (ii) o contacto com os compradores de exportações é muitas vezes uma importante fonte de aperfeiçoamento da qualidade e design dos produtos;

- (iii) o ambiente de concorrência dos mercados internacionais são um factor de constante busca da melhor produtividade;
- (iv) as distorções provocadas pela intervenção nos mercados dos *outputs* e *inputs* pelos impostos ou outros instrumentos têm de ser mantidos ao mínimo para não reduzirem a capacidade concorrencial das empresas no mercado internacional;
- (v) o acesso a mercados mais vastos permitem às empresas desfrutar das economias de escala; e
- (vi) os sectores exportadores em economias de desenvolvimento intermédio são geralmente intensivas em mão-de-obra o que permite aliar a estratégia de desenvolvimento à promoção de emprego e a um crescimento mais equitativo.

1.4.4. LIBERALIZAÇÃO DOS MERCADOS E SALDOS COMERCIAIS

Nos anos 60, as análises empíricas efectuadas revelaram que os países importam e exportam produtos similares, sugerindo que os testes padrões de comércio não estariam de acordo com as teorias tradicionais de padronização dos factores. Este facto gerou alguma controvérsia na literatura, o que levou a que novos conceitos emergissem: comércio intra-indústria, comércio sobreposição ou comércio bilateral - *bens verticalmente ou horizontalmente diferenciados*.

As explicações do comércio intra-indústria eram o ponto de partida para o começo da renovação da teoria do comércio internacional. Helpman e Krugman (1985) reconhecem que os produtos podem horizontalmente ser diferenciados (*na sua variedade*), originando a relação entre o comércio inter-indústria e a vantagem comparativa dos países, originando diversos tipos de concorrência, no entanto os produtos não diferem somente horizontalmente, mas também em termos de preço e da qualidade, conduzindo a uma diferenciação vertical - Falvey (1981). Esta distinção altera o contexto teórico tradicional, sendo que as diferenças dos factores entre países transformam as bases utilizadas para explicar os testes padrões da especialização inter-industrial.

Consequentemente, foi introduzido o conceito na literatura económica entre o comércio intra empresa de bens horizontalmente diferenciados e de bens verticalmente diferenciados (Abd-EL-Rahaman, 1986). O primeiro é definido como se tratando de bens similares que são diferenciados por características dirigidas essencialmente a economias da escala e por parâmetros de competição imperfeita. O segundo compreende a troca de bens similares, de qualidade diferente, sendo determinado por diferenças nos factores.

As determinantes e as consequências dos tipos de comércio dependem da natureza da diferenciação do produto. O comércio intra empresa de bens horizontalmente diferenciados, tornou-se importante na avaliação dos custos de oportunidade dos países sempre que os padrões de comércio mudam. Podemos tomar como exemplo a situação de abolição das barreiras de comércio entre países, neste caso específico, o que sucedeu na UE e nos novos Estados membros.

Consequentemente, supõe-se que quando a liberalização de comércio é acompanhada por comércio intra empresa, os custos do ajuste à referida situação são menores do que com os do comércio inter-indústria. Isto acontece porque o aumento grau de especialização implica o abandono de todas as indústrias com desvantagens comparativas, e o desemprego dos recursos ou da sua deslocalização para um número limitado de indústrias orientadas essencialmente para a exportação.

Podemos de seguida, verificar as alterações existentes ao nível do crescimento do comércio intra-UE tiveram como contrapartida a diminuição do intercâmbio com países terceiros. O gráfico seguinte mostra os principais exportadores para o mercado europeu em 2000:

A NAFTA é de longe o mais importante parceiro, sendo o fornecedor de 21,4% das importações extra-UE. Este valor é devido, em grande parte, ao comércio com os EUA, responsável por 19% das importações totais.

O segundo grupo de países mais importante são os NIC's asiáticos (12,6%), que vêm ocupando uma posição progressivamente mais importante nas importações europeias.

Em terceiro lugar, encontram-se os países vizinhos da Europa Ocidental — (10,6%) e que não aderiram à UE ²⁴. Na quarta posição encontra-se o Japão, cujo valor actual de 9,1% representa um decréscimo relativamente a anos anteriores.

Tomando em consideração esses países, vê-se que os principais parceiros europeus encontram-se entre os países desenvolvidos. Este grupo é responsável actualmente por cerca de 60% das importações europeias. Algumas mudanças têm, porém, ocorrido na distribuição geográfica das importações europeias e dois outros grupos de países têm mostrado uma participação crescente no comércio exterior europeu.

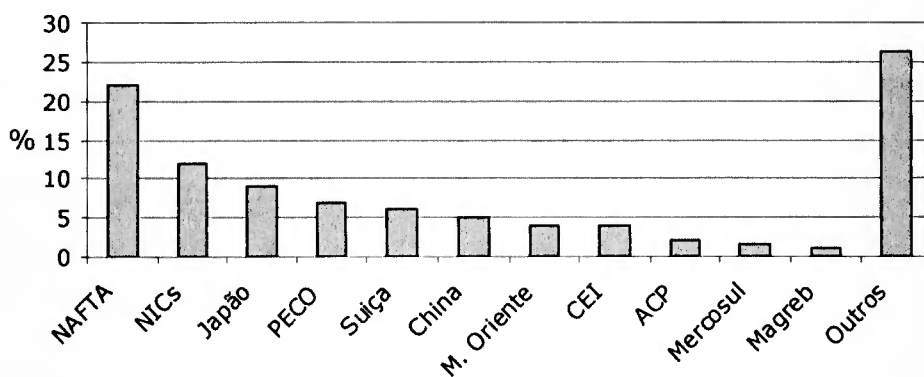
²⁴ São eles: Suíça, Islândia, Liechtenstein e Noruega

Em primeiro lugar, encontram-se os PECO. Esses países, desde a queda do muro de Berlim, em 1989 e a consequente aproximação com a UE, passaram a ser responsáveis por 7,4% das importações europeias, ante um valor de 2,8% em meados dos anos 80.

Em segundo lugar, encontra-se a China. As importações provenientes deste país passaram a representar 4,8% do total extra-UE ante 0,7% em 1980. Este foi o país cujo comércio cresceu mais rapidamente nesse período.

Figura I.3

Principais parceiros comerciais da UE
2000



Fonte: UNCTAD, 2001

As principais mudanças ocorridas na distribuição geográfica das importações europeias podem ser resumidas no seguinte quadro:

Tabela I. 1

Varição das quotas de mercado dos diversos parceiros da UE 1980/2000	
Perdedores	Ganhadores
Médio Oriente	Mercosul
ACP	NAFTA
Africa do Sul	Israel
Comunidade Andina	Japão
Oceânia	Índia
Magreb	NIC'S Asiáticos
Chile	PECO
	China
	Turquia

Fonte: UNCTAD, 2001

Do lado dos perdedores, os países do Médio Oriente foram os mais penalizados devido à redução do valor das importações de petróleo relativamente a 1980. Em seguida, os países ACP, embora continuem a receber um tratamento preferencial por parte da UE, viram sua parte de mercado cair de 7% para 3% entre 1980 e 1997. A África do Sul também teve sua parte de mercado bastante diminuída nesse período. Entre os demais países perdedores figuram outros parceiros "privilegiados" tais como o Magreb.

Porém, todos estes apresentam uma característica comum: são exportadores de produtos de origem agrícola ou mineral, o que atesta que a perda de dinamismo das exportações desses países está ligada à perda de dinamismo desses produtos no comércio internacional.

Do lado dos ganhadores, três grupos de países destacam-se: os NIC'S asiáticos, a China e os PECO. O crescimento dos países asiáticos (NIC'S e China) foi acompanhado de uma mudança substancial na composição da quota de exportações para a UE — actualmente esses países são importantes exportadores de bens de maior incorporação tecnológica.

Já o crescimento das exportações dos PECO é bastante diversificado. Como já mencionado, a aproximação da UE a esses países por razões diversas — de cunho não somente económico — e englobando acordos que abrangem sectores muito variados como têxteis e alguns produtos de origem agrícola e mineral.

As exportações dos países da América do Norte apresentaram um crescimento bastante elevado, reforçando o seu peso no mercado europeu²⁵. O Mercosul, assim como os países da América Latina, cujas exportações concentram-se em produtos de origem agrícola, tiveram um desempenho exportador medíocre nesse período. No caso do Mercosul, a sua parte no mercado europeu em 2000 (2,4%) é virtualmente a mesma de 1980, sendo que chegou a crescer razoavelmente nos anos 80.

Relativamente à estrutura de importações, esta difere bastante segundo os parceiros comerciais. Podemos agrupá-los em três categorias distintas:

1. Países em desenvolvimento exportadores quase que unicamente de produtos de origem agrícola e mineral;
2. Países em desenvolvimento exportadores de produtos têxteis; e

²⁵ O crescimento das exportações do México foi superior ao das exportações totais da NAFTA — 56% contra 40% entre 1993 e 1997.

3. Países cujas exportações se concentram em produtos de maior conteúdo tecnológico, ou seja, químicos, material de transporte, máquinas e equipamentos.

O primeiro é formado pelos seguintes grupos de países: ACP, Médio Oriente, Comunidade Andina, Chile, Mercosul, África do Sul e CEI. Entre 72% e 92% das exportações desses países são de produtos de origem agrícola e mineral.

O segundo grupo reúne os seguintes países: Magreb, alguns países asiáticos e Índia. Nem todos são exportadores unicamente de produtos têxteis, como é o caso dos países asiáticos cujas exportações destes bens representam pelo menos 78% do total. No caso dos países mediterrâneos — Magreb — eles exportam um volume considerável de produtos minerais (principalmente petróleo) e um volume um pouco menor de produtos de origem agrícola.

De referir o caso da Índia, que de entre os países do segundo grupo, é a mais diversificada, exportando também alguns produtos químicos, bens de capital e de transporte. Este é o caso também de alguns países em desenvolvimento que foram incluídos no primeiro grupo: Mercosul e África do Sul têm parcelas não negligenciáveis de bens de capital e de transporte (cerca de 8%).

A Austrália e Nova Zelândia deveriam também figurar nesse grupo, devido ao peso das exportações de peles e couros. Além disso, a estrutura de exportações desses países para a UE se assemelha bastante à dos países da CEI, devido ao peso desses produtos e também da importância dos produtos de origem agrícola e mineral.

O último grupo reúne países desenvolvidos — NAFTA, Japão e Israel — e outros não considerados como tal — os PECO, os NIC'S asiáticos e a China. Destes, os maiores exportadores de bens de capital e de transporte são o Japão e os NIC'S asiáticos.

No segundo capítulo iremos detalhar o relacionamento com alguns destes países, de forma a verificarmos o grau e importância de relacionamento destes com a UE e Portugal, tentando identificar as dinâmicas de relacionamento comercial e de IDE entre eles.

2. BASE EMPÍRICA - A DINÂMICA COMPETITIVA MUNDIAL

2.1 A GLOBALIZAÇÃO

A dinâmica de globalização que caracterizou a década de 90 ocorreu em simultâneo com uma vaga de inovações tecnológicas que deram particular dinamismo a um conjunto de actividades intensivas em conhecimento. Assim aconteceu com a micro e optoelectrónica e os materiais funcionais que as suportam; os sistemas de informação - equipamentos e software; os equipamentos e serviços telecomunicações móveis e fixos; o surgimento de um novo meio de comunicação - a Internet; as indústrias farmacêutica e biotecnológica; o equipamento médico e a instrumentação.

Estas actividades dinâmicas tiveram o seu foco de desenvolvimento centrado nos EUA e num número reduzido de países da Ásia/Pacífico e da Europa e organizaram-se rapidamente à escala mundial, através de redes que permitiram localizar os centros de produção de conhecimentos e de competências de produção nos locais que melhores condições de acolhimento foram revelando. Os bens e serviços associados a essas actividades não só se posicionaram entre os que tiveram maiores crescimentos no comércio internacional como lideraram a vaga de investimento directo internacional sem precedentes que caracterizou a década de 90.

A globalização foi acompanhada por uma profunda transformação na organização das cadeias de valor, com um crescimento exponencial das operações de *outsourcing*, por parte das empresas multinacionais, quer de actividades baseadas na intensidade do trabalho ou na escala de produção, quer das actividades baseadas no conhecimento. Este processo também atingiu quer o sector industrial, nomeadamente em todas as actividades ligadas à electrónica e ao automóvel, quer o sector terciário - serviços às empresas.

Simultaneamente, emergiu um vasto conjunto de actores no comércio internacional, que se podem organizar em cinco grupos, em função da respectiva posição na divisão internacional do trabalho:

- *Países que estão claramente especializados nas produções baseadas na intensidade do trabalho ou nos recursos naturais* - são exemplos, o Paquistão; a Turquia, o Norte de África (Marrocos, Tunísia, etc.) e a Europa Oriental, (Bulgária e Roménia);
- *Países que estão claramente especializados na fabricação e exportação de produtos baseados no conhecimento - electrónica - embora não estejam*

envolvidos na sua concepção; são os casos dos países asiáticos como Singapura, Malásia, Filipinas ou Tailândia;

- *Países que estão claramente especializados em produtos baseados na intensidade de utilização de recursos naturais e em produtos com competitividade baseada na escala de produção e também na intensidade de recursos naturais – como são os casos do Brasil, Argentina e Chile; embora neste grupo se destaque o Brasil que tem vindo a diversificar as suas exportações em direcção a outro tipo de produtos;*
- *Países que, como a China e a Índia, têm ainda uma forte expressão de produtos baseados na intensidade de trabalho, mas que estão a diversificar para a electrónica – caso da China – ou para os serviços intensivos em tecnologia – caso da Índia;*
- *Países que se estão a posicionar entre os produtos baseados na escala de produção e os baseados no conhecimento, como os países da Europa Central – República Checa, Polónia, Eslováquia, Hungria e Rússia.*

Falar-se de globalização e como referi acima, implica logicamente abordar temas como comércio e IDE, concorrência e competitividade. De facto, o factor globalização arrasta consigo uma interdependência global²⁶, o que implica a consideração de alguns dilemas. Entre eles o facto de criar choques regionais e globais, de flexibilizar os mercados de trabalho e de beneficiar só os melhores preparado²⁷.

Será que os mercados em desenvolvimento serão mais marginalizados pelos processos de globalização, assegurando o acesso dos produtos e serviços de países mais poderosos aos países em desenvolvimento?

A resposta está na educação e na maior formação, procurando, se assim se pode dizer uma melhor globalização, geradora de menores desigualdades²⁸. Por outro lado, globalização significa maior concorrência, o que significa maior necessidade competitiva. Estamos perante um ciclo virtuoso em que se formos competitivos²⁹, ganhamos aos concorrentes, aumentando a nossa presença em mercados com todas as consequências a isso inerentes.

A economia mundial foi marcada durante a década de 90 por quatro grandes Forças Motrizes, fortemente inter-relacionadas (Ribeiro et al), 2003: Emergência de

²⁶ Financeira e tecnológica.

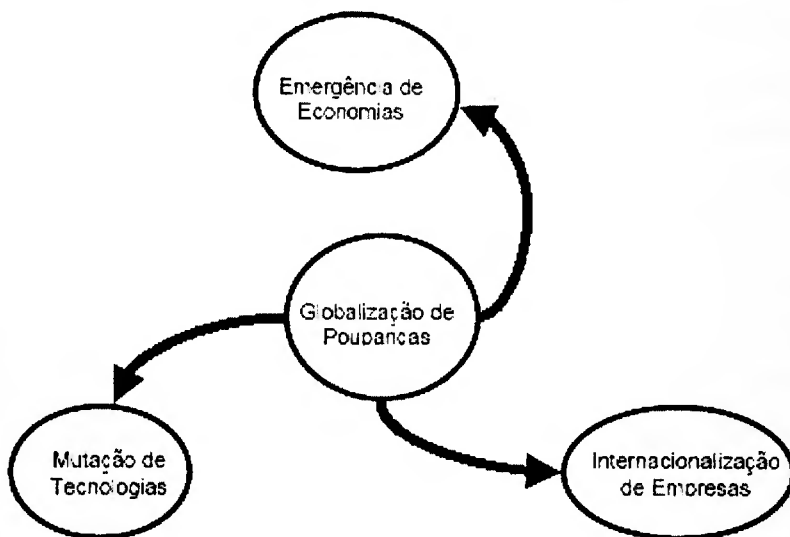
²⁷ O que agudiza ainda mais o dilema Norte/Sul.

²⁸ Sobre este tema ver Krugman e Lawrence (1994), Cline (1997) e Collins (1997).

²⁹ Para tal são necessários recursos humanos mais qualificados, maior eficiência da administração pública e mecanismos de informação mais desenvolvidos.

Figura II.1

DINÂMICAS NA ECONOMIA GLOBAL



- O aspecto principal da *Emergência de Economias* foi a ascensão das economias da Ásia-Pacífico e das "Economias Chinesas" (República Popular da China, Hong Kong, Taiwan e Singapura) como força motora do crescimento na Ásia-Pacífico. Estas economias caracterizam-se por elevados níveis de poupança e por uma orientação para a exportação de bens. Em fase mais atrasada de emergência encontra-se a Índia, embora tenha vindo a acumular um potencial tecnológico significativo, o que a tornou, já hoje, num parceiro das empresas americanas da área das Tecnologias da Informação. Uma das consequências chave da emergência destas economias é a pressão sobre a oferta de petróleo e gás natural e respectivos preços o que faz com que, entre outras coisas, a economia da Rússia encontre novas condições para se tornar também numa economia emergente;
- Os aspectos principais da *Mutação Tecnológica* são a convergência das Telecomunicações/Informática e Audiovisual em torno da nova fronteira aberta pela Internet e pela criação do ciberespaço (exigindo um investimento maciço na constituição das respectivas infra-estruturas – equipamentos e "software" – e no estabelecimento das conexões de um número crescente de utilizadores a esse espaço) e a exploração do código genético;
- O aspecto principal da *Internacionalização das Empresas* consiste no facto de, na indústria e nos serviços, a posição das empresas não se jogar no seu "mercado único" de base, mas sim na presença em pelo menos dois dos

principais mercados desenvolvidos (América do Norte, Europa Ocidental e Ásia do Nordeste (Japão e Coreia do Sul)) e, de uma forma selectiva, numa das macro-regiões em que se concentram as Economias Emergentes (Ásia Pacífico e América Latina). Esta experiência foi há muito feita pelas maiores empresas dos EUA, tendo sido ensaiada pelas japonesas a partir da segunda metade da década de 80 e, por último, pelas empresas europeias a partir da segunda metade da década de 90; A exploração do mercado global depende da capacidade de competir e produzir, da melhor utilização de factores e do aumento de produtividade. Os factores de produção são normalmente descritos como sendo constituídos pela terra, pelo capital e pelo trabalho. Esta divisão é, segundo Porter (1990), demasiado genérica para identificar as vantagens competitivas das empresas. Assim, os factores podem ser decompostos em determinadas categorias que incluem os recursos humanos, os recursos físicos, os recursos de conhecimento, os recursos de capital e as infra-estruturas. Naturalmente, os diferentes tipos de factores têm um papel distinto em cada indústria;

- O aspecto principal da *Globalização* é a constituição de um "pool" mundial de poupanças, disponível para investimento em qualquer parte do mundo através dos mercados de capitais (crescentemente integrados) e do papel central dos investidores institucionais e dos bancos de investimento no sistema financeiro internacional. No centro deste processo está o modo como as economias da Ásia-Pacífico (com destaque para o Japão) transferem o seu excesso de poupanças.

De acordo com o autor acima referido (1990: 76), "*competitive advantage from factors depends on how efficiently and effectively they are deployed*". Como sublinha Tavares *et al* (1996: 76), para suportarem efectivamente uma vantagem competitiva, os factores devem ser altamente especializados e direccionados para as necessidades particulares de uma dada indústria.

2.1.1 A TRÍADE: RELAÇÕES BILATERAIS EUA – UE – JAPÃO

A última década caracteriza-se por uma maior diversificação dos mercados de destino dos produtos europeus, com perdas das suas quotas nos EUA e Japão e ganhos nos países do ex-bloco de Leste, América latina, NIC's asiáticos e China.

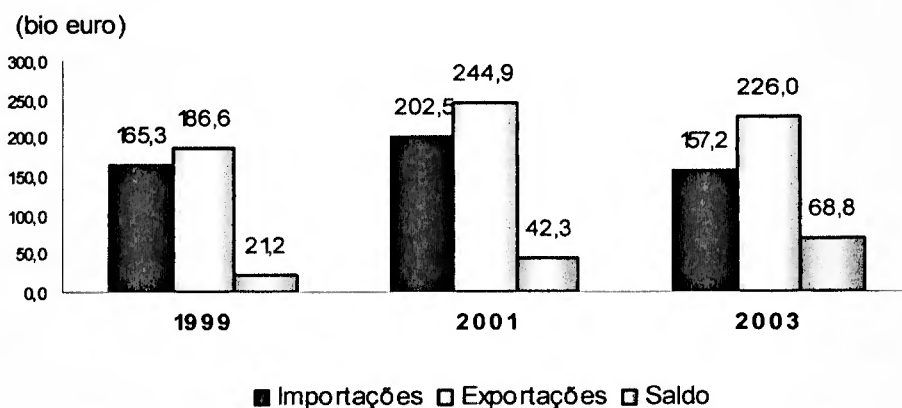
No entanto, os EUA continuam a deter a maior quota como fornecedor do mercado europeu, sendo esta a única situação que permanece estável nos últimos dez anos pois, para além disso, as posições relativas das outras áreas geográficas alteraram-se substancialmente. De notar as suas ligações à América Latina que passa a segundo mercado retirando este lugar ao Japão. O mercado japonês, por seu lado,

assiste à invasão dos produtos chineses à custa de um ligeiro decréscimo da UE e uma forte queda dos EUA. Nos últimos 15 anos, o Japão, ainda viu deslocar cerca de 8% da sua quota de mercado para a zona asiática de onde, em 2000, já eram originárias cerca de um terço das suas importações.

A UE e os EUA são o maior parceiro comercial e de IDE um do outro, o valor total dos fluxos bilaterais atinge valores de € 1,5 triliões / ano, com cada uma das partes envolvendo cerca de 6 milhões de pessoas de forma directa e indirecta nas actividades associadas aos referidos movimentos. A UE contribuiu com 52% do IDE total efectuado nos EUA, durante o período de 1998 - 2001, com cerca de €162.663 milhões de média anual, enquanto que a situação oposta representou cerca de 61% do IDE total na EU, com um valor médio anual de € 72.041 milhões, em igual período.

As duas economias demonstram um grau de dependência elevado, representando um quarto desse relacionamento, investimentos de empresas com interesses num ou noutro lado do atlântico. Esta relação transatlântica apresenta-se como sendo também o maior parceiro comercial do resto do mundo, quer em termos comerciais, quer de IDE, moldando a restante economia global de uma forma bastante acentuada. Podemos verificar de seguida a intensidade do referido relacionamento:

Figura II.2
FLUXOS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E OS EUA



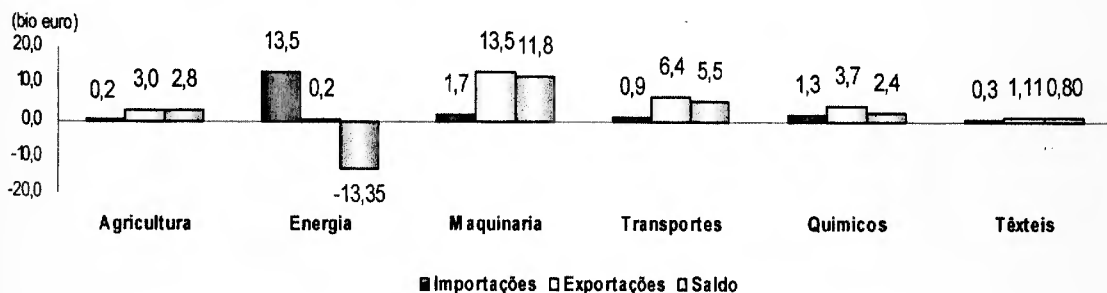
Fonte, DG Trade, 2004

São o maior parceiro comercial um do outro (bens e serviços), com montantes totais transaccionados de cerca de €650 biliões³⁰, em 2002. Estes representam cerca de 21% dos totais de mercadorias transaccionados por cada um. O valor estimado para o comércio de produtos de alta tecnologia entre as duas economias é

de 20%³¹ do total transaccionado. Em termos de serviços, o comércio transatlântico representa 39% e 35% do comércio externo total de serviços da UE e EUA, respectivamente e no mesmo período³².

Figura II.3

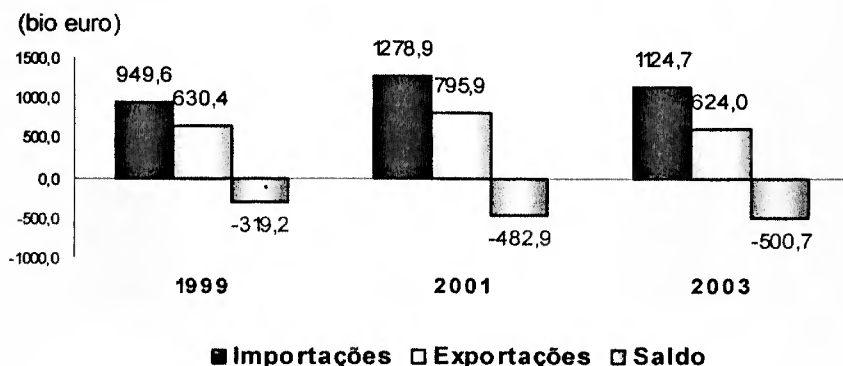
FLUXOS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E OS EUA, POR PRODUTO, 2003



Fonte, DG Trade, 2004

Figura II.4

FLUXOS COMERCIAIS ENTRE OS EUA E O RESTO DO MUNDO



Fonte, DG Trade, 2004

Representam o maior destino e origem de IDE comum, com cerca de 54% dos *inflows* e 67% dos *outflows* mundiais, durante o ano de 2000. De notar que estes valores são suportados por uma incorporação tecnológica bastante elevada, por ambas as partes;

O montante de IDE americano investido no Reino Unido representa o mesmo valor do total investido na Ásia, Africa e Médio Oriente, juntos, perfazendo um total de USD 175 bilhões. De notar, que durante os anos 90, este representou cerca de mais 50% do que o que foi investido na região da Ásia-Pacífico, durante o mesmo

^{24, 31, 26} Eurostat

período de tempo. Durante os anos 90 também os fluxos de IDE americano para os países baixos, USD 65,7 biliões foram duas vezes superiores aos efectuados pelos EUA no México.

Figura II.5
FLUXOS DE IDE DA UE15 COM EUA, EM FLUXO

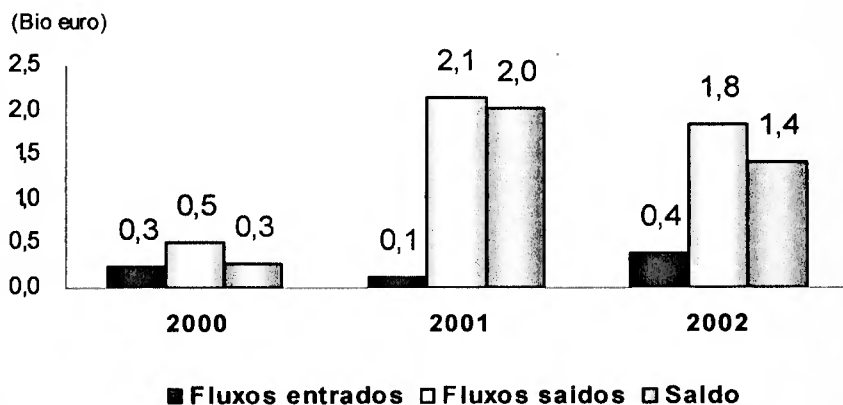
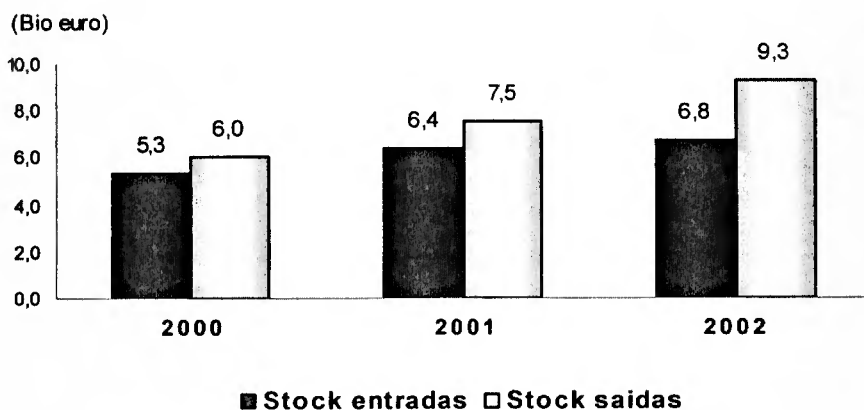


Figura II.6
FLUXOS DE IDE DA UE15 COM EUA, EM STOCK



Fonte, DG Trade, 2004

A produção total das empresas americanas na UE, USD 333 biliões é superior ao PIB de grande parte dos países desenvolvidos. Com vendas nas suas filiais nos EUA, de USD 1,4 mil biliões, a Europa representou o dobro relativamente às empresas da região Ásia-Pacífico. Em comparação com a China, o valor foi de USD 32 biliões, o mesmo da Suécia, cerca de 10% da Alemanha – USD 236 milhões, e 25% da França – USD137,5 biliões.

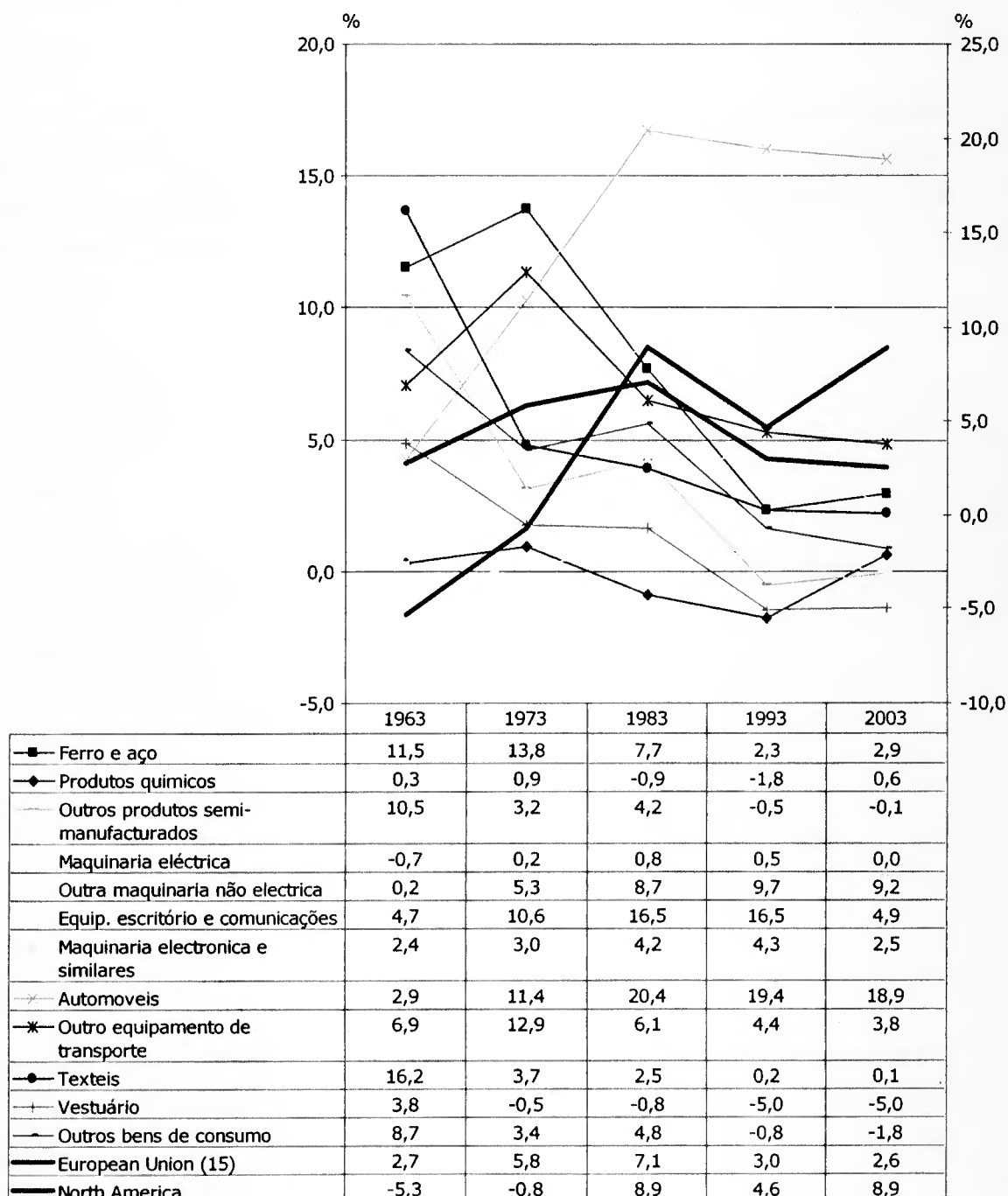
As filiais americanas representam 4,1 milhões de postos de trabalho na Europa, dos quais 1,9 industriais. A adicionar ainda e de forma indirecta, mais 6 milhões de postos de trabalho, que são suportados por investimentos americanos. Da mesma

forma, as filiais europeias nos EUA, representam 4,4 postos de trabalho, adicionando ainda 7 milhões, criados de forma indirecta por IDE europeu.

Relativamente ao Japão, desceu de segundo para quarto lugar como fornecedor da Europa, cedendo o segundo e terceiro lugar respectivamente aos NIC's asiáticos e ao grupo constituído pelos países do ex-bloco de Leste.

Figura II.7

Evolução do saldo comercial
Japão - UE - USA
(por produtos)



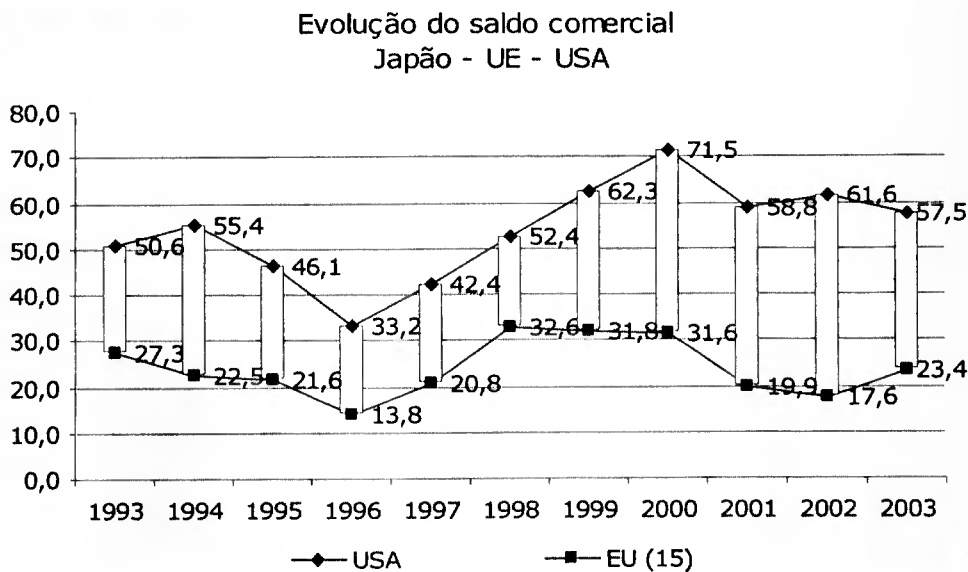
Entre 1963 e 2003, assistiu-se a duas fases distintas no relacionamento comercial com o Japão. A um acréscimo do saldo comercial até meados dos anos 80, com uma inversão do sentido dos mesmo a partir do mesmo período. Esta situação foi mais relevante nos países da EU do que com os EUA, com o qual o saldo comercial voltou a ter uma evolução positiva, como se poderá verificar no gráfico acima.

Em termos de análise por produto, destaca-se o sector automóvel, seguido pela maquinaria não eléctrica (electrónica).

Com 8,2% do mercado das importações da UE, 2003, o Japão é a terceira fonte de importações, logo após a os EUA e a China. Estas são essencialmente compostas por materiais de transporte, com 23,7%, maquinaria, 13,4% e produtos químicos, com 6,7%.

Em sentido inverso, a UE é também um mercado muito importante para o Japão, ocupando o terceiro lugar das exportações japonesas e o segundo nas importações. Em 2002 as exportações de serviços de e para o Japão eram 8,9 biliões e 17,4 biliões de euros, respectivamente.

Figura II.8



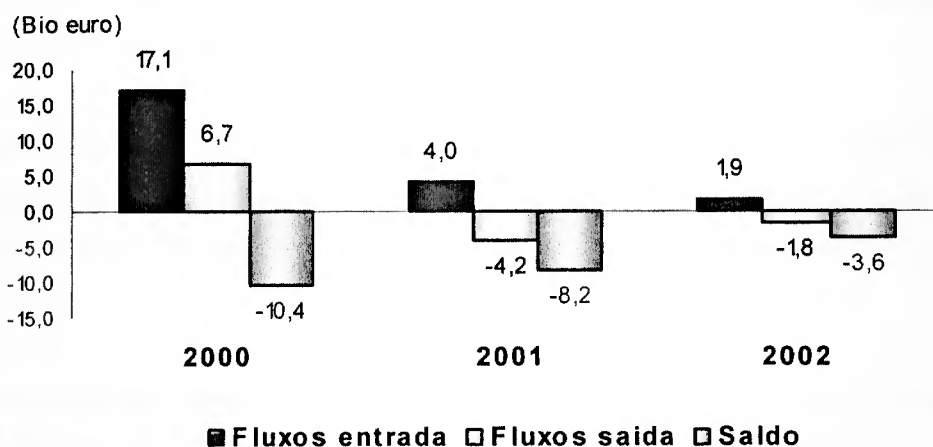
Fonte, WTO, 2004

Representado cerca de 4,3% das exportações totais da UE, em 2003, o Japão é o quarto maior mercado da UE, depois dos EUA, Suíça e China. O Japão contribui com 8,6% das exportações da UE, no sector agrícola, 6% nos têxteis, 5,4% nos produtos químicos e 4,6% nos materiais de transporte,

De notar que existe um grande potencial em termos comerciais, o que se encontra bastante explícito no período de 1999 – 2003, em que as exportações da UE para o Japão cresceram a uma média de 3.5% anual.

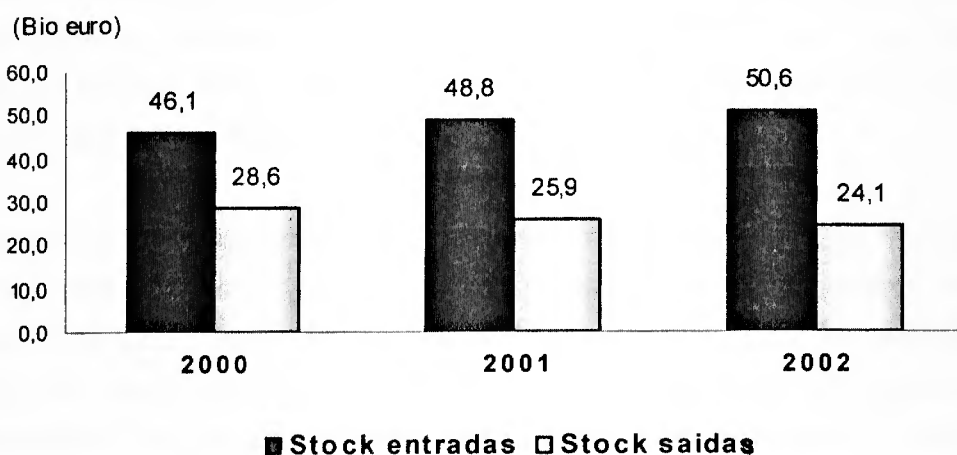
Em termos de fluxos de IDE, houve um aumento considerável nos últimos 5 anos dos fluxos bilaterais de IDE, apesar de uma diminuição da sua dinâmica desde 2000.

Figura II.9
FLUXOS DE IDE DA UE15 COM O JAPÃO, EM FLUXO



Fonte, DG Trade, 2004

Figura II.10
FLUXOS DE IDE DA UE15 COM O JAPÃO, EM STOCK



Fonte, DG Trade, 2004

O Japão é um dos maiores investidores na UE. No ano 2002, 2.2% dos fluxos entrados de IDE na UE vieram do Japão, sendo que no final desse ano os stocks de IDE entrado eram compostos por 4.6% de capitais japoneses, enquanto que no Japão a mesma situação era composta por 1,3% de IDE da UE.

2.1.2 AS VAGAS NIC'S (NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES)

A partir dos anos 50, passou a ocorrer uma intensificação no processo de expansão das multinacionais em direcção a diversas regiões do mundo. Com esse processo, a produção industrial, até então concentrada na Europa, no Japão, nos Estados Unidos e no Canadá, passou a encontrar-se disseminada por vários países.

Numa primeira vaga, os países que mais receberam filiais das multinacionais foram o Brasil, a Argentina, o México e a África do Sul, todos com um grande mercado consumidor e com capacidade de fornecimento de algumas matérias-primas necessárias às multinacionais.

Posteriormente, a partir de meados da década de 60, tal processo de expansão das multinacionais e disseminação da actividade industrial atingiu o oriente, mais especificamente, países como a Coreia do Sul, Taiwan, Singapura e a região de Hong Kong.

Mais recentemente ainda, assistimos a uma outra nova vaga, a partir dos anos 80, outros países do sudeste asiático começaram a ter, gradualmente, o sector industrial com cada vez maior importância nas suas economias. É o caso da Malásia, da Tailândia e da Indonésia.

No entanto e se observarmos num mapa, as áreas de maior concentração industrial não se restringem apenas aos países desenvolvidos do hemisfério Norte. Fora das regiões tradicionalmente industrializadas da UE, da América do Norte e do Japão, surgiram outras: no sudeste do Brasil; nas regiões em torno de Buenos Aires e da Cidade do México; em Pretória e em Joanesburgo, na África do Sul; no leste da China; no sudeste da Ásia e nos chamados tigres asiáticos.

As trajectórias da industrialização dos NIC's, nas diversas vagas não foram as mesmas, mas tiveram em comum o facto de se apoiarem em políticas industriais nas quais a participação do Estado foi decisiva. No caso dos países latino-americanos, como Brasil, México e Argentina, a industrialização baseou-se na substituição de importações e posteriormente na internacionalização do mercado.

Nas principais crises económicas mundiais do século XX, particularmente na de 1929, os países da América Latina viram-se impossibilitados de importar as mercadorias fabricadas no mundo dito industrializado. Além disso, perante uma conjuntura desfavorável à exportação de produtos agrícolas considerados não-essenciais, os investimentos passaram a se destinarem à produção local de produtos de elevados índices de incorporação de mão-de-obra. Os bens de consumo

que antes eram importados passaram a ser produzidos pelos antigos países importadores. Daí o nome dado ao processo de industrialização desses países: **ISI (Indústria de Substituição de Importações)**.

Após a década de 50, as referidas práticas de substituição, apoiaram-se na internacionalização do mercado. Brasil, Argentina e México atraíram os investimentos internacionais como forma de acelerar o desenvolvimento industrial.

As políticas industriais de atracção dos investimentos estrangeiros baseavam-se essencialmente em mão-de-obra barata, investimentos públicos em infra-estruturas de transporte, energia e produção de matérias-primas essenciais às novas empresas industriais. Os incentivos fiscais, a participação nos mercados internos sem a necessidade de transpor barreiras alfandegárias, e a facilidade de remessa de divisas eram atractivos tentadores a todas as empresas estrangeiras.

O caminho seguido pelos NIC's asiáticos foi diferente. A estratégia industrial traçada por Taiwan, Singapura, Coreia do Sul e Hong Kong apoiou-se na **IOE (Industrialização Orientada para a Exportação)**. As multinacionais que se estabeleceram nesses países, e mesmo as empresas nacionais, tinham como objectivo principal o comércio externo. Daí a expressão plataformas de exportação para designar os tigres asiáticos.

Enquanto que na **ISI** foi preponderante a participação do capital norte-americano e do europeu, no caso da **IOE**, a principal fonte de investimentos foi o capital de origem japonesa. O crescimento económico dos tigres foi alicerçado na associação entre as empresas privadas e o governo, que garantiu protecção às empresas nacionais através de instrumentos como as barreiras alfandegárias e criou os mecanismos legais de incentivo às exportações e aos investimentos estrangeiros. Além disso, foram efectuados investimentos elevados na educação e formação dos recursos, consequentemente, na qualificação da mão-de-obra.

De notar que, todo este processo de evolução económica e industrial foi traçado sob um regime ditatorial, com excepção da região de Hong Kong. A liberdade de imprensa e de expressão e as eleições livres não faziam parte do dia-a-dia da população desses países.

Durante a década de 70, os tigres asiáticos apresentaram taxas de crescimento económico próximas dos 10% ao ano e, na década de 80, próximas de 7,5%. Nos primeiros anos da década de 90, passou a ocorrer uma desaceleração do crescimento económico. Mesmo assim, as taxas desses países são superiores às apresentadas pelas nações mais industrializadas do globo.

A passagem de economias predominantemente agrícolas para países industrializados e com parques industriais diversificados, no curto período de duas décadas, evidentemente acontece em ritmo de crescimento económico bastante acelerado, quando atingindo determinado grau de industrialização, é natural que o ritmo de crescimento passe a ser menor.

Como referi acima, devemos ainda juntar ainda aos países acima referidos, a mais recente vaga de NIC's - Malásia, Indonésia e Tailândia. Este grupo de países, é conhecido pelas Economias Asiáticas Altamente "Performantes" - de acordo com um estudo recente do Banco Mundial.

Como verificamos pelo quadro seguinte, são economias que mantiveram em três décadas taxas de crescimento do PIB geralmente superiores a 6%, embora com alguns episódios de recessão, com elevadas taxas de investimento em capital físico e humano, e uma grande abertura ao exterior. Em todas elas, o comércio externo e a sua integração no processo de trocas comerciais, de transferência de tecnologias e de fluxos internacionais de capitais, contribuiu de uma forma fundamental para o seu crescimento.

Tabela II. 1

TAXA DE CRESCIMENTO DO PIB, PER CAPITA

País	1960-70	1970-80	1980-92	1960-92
Japão	9.5	3.9	3.3	5.4
Singapura	6.2	9.1	5.1	6.6
Hong-Kong	7.0	6.7	5.8	6.4
Taiwan	5.4	7.5	6.0	6.3
Coreia	5.7	7.2	6.8	6.8
Malásia	4.6	7.1	4.1	4.7
Tailândia	5.4	4.2	4.8	4.8
Portugal	5.9	4.8	4.1	4.8

Fonte: Summers e Heston, PWT5 (1999).

Em termos de paridades de poder de compra, (Summers e Heston, 1988) os países referidos, multiplicaram o seu nível de rendimento *per capita* entre 1960 e 1985 por um factor superior a quatro, tendo atingido um aumento extraordinário - superior a dez vezes - entre 1960 e 1990.

No início da década de 60 o Japão e os referidos países eram considerados países subdesenvolvidos. Com rendimentos *per capita* entre 600 e 1670 dólares *per capita*, estes países tinham um nível equivalente à Argélia e Gana em África, Sri-Lanka, Irão, Iraque e Malásia na Ásia, e ao Brasil e Peru na América Latina.

Já no início da década de 80, quando economistas estudavam os NIC's, consideravam neste grupo além dos Tigres Asiáticos, Portugal, México, Brasil, Turquia, e Peru. Entretanto, os países da América Latina foram ficando para trás devido aos problemas estruturais postos a nu pela crise do petróleo e pela crise da dívida pública, e a Turquia sofreu com políticas macroeconómicas e estruturais erradas.

Apenas os países asiáticos referidos e Portugal conseguiriam ascender ao grupo dos países desenvolvidos no início da década de 90. As principais causas tradicionalmente apontadas para o sucesso destas economias foram essencialmente

- a aceleração do ritmo de aquisição de capital humano bastante acima do nível alcançado em economias similares; e
- a elevada taxa de investimento e acumulação do capital físico.

Porém, este ritmo de crescimento dos factores não teria sido possível caso não existissem outras condições:

- a manutenção de uma política de estabilidade macroeconómica estável;
- elevado ritmo de transferência de tecnologia e busca constante pela classe empresarial da "*melhor técnica e prática a nível mundial*", combinada com uma política vigorosa de abertura e integração na economia internacional; e
- manutenção de um elevado incentivo para o investimento, trabalho e educação, combinadas com baixas distorções nos mercados dos factores.

A nova teoria de crescimento iniciada por Romer (1985, 1988) e Lucas (1988), entre outros, veio descobrir que não há convergência real entre as economias a nível mundial, mas o que existe é convergência³³ para "*steady states*" alternativos caracterizados por diferentes parâmetros económicos (p.ex. taxa de investimento).

Apesar destes resultados algo desencorajadores, um grupo de economias constitui um caso excepcional e à parte na moderna história económica. Em cerca de 30 anos o Japão e depois os chamados Tigres Asiáticos passam de países

³³ Esta convergência, chamada *beta-convergência*, verifica-se a um ritmo extremamente lento - a lei dos 2% ao ano - mesmo entre os Estados que constituem os EUA. (Sala-i-Martin - 1994). Seriam, assim, necessários 35 anos para reduzir metade do *gap* que separa uma economia e o seu "*steady state*".

subdesenvolvidos a países industrializados. Este feito só é partilhado com Portugal na Europa e alguns outros casos de pequenos países.

Enquanto Hong-Kong tinha sempre seguido uma política liberal, a Coreia, Singapura e Taiwan alteraram radicalmente no início da década de 60 o regime de política económica. Enquanto que antes a sua estratégia de desenvolvimento se baseava em grande parte num regime proteccionista e de substituição das importações, à semelhança das economias da América Latina, foi a partir daquela data que os Tigres Asiáticos se viraram decididamente para a promoção das exportações e para a integração internacional das economias. Os exportadores podiam, desde então, optar livremente entre *inputs* internos ou importados, estavam isentos de impostos indirectos sobre os *inputs* e produção e não pagavam direitos aduaneiros nos *inputs* importados.

Os mesmos privilégios foram estendidos aos produtores nacionais de *inputs* para os sectores de exportação, os chamados exportadores indirectos. Ao mesmo tempo, adoptaram regimes de política macroeconómica estáveis com os fundamentos de base correctos, com uma taxa de câmbio que raramente se afastou do equilíbrio. Foi esta orientação para o exterior, acoplada ao desenvolvimento acelerado do capital humano que constitui o segredo do sucesso das economias asiáticas.

Como a "nova teoria do crescimento", que refiro acima, tem sublinhado, para além destes fluxos, têm sido importantes as externalidades regionais positivas criadas pelo Japão. Através do seu comércio com o Japão, os ocidentais começaram a familiarizar-se com os produtos asiáticos, estabelecendo redes para fornecimento de produtos na Ásia do Leste, ganhando depois apreciação pela qualidade dos produtos e respeito pelo espírito de disciplina e trabalho da suas gentes. Mais tarde, quando os EUA impuseram restrições quantitativas às exportações do Japão, os empresários de vestuário, calçado, televisões, automóveis e electrodomésticos da Coreia e Taiwan penetraram rapidamente nos mercados deixados em aberto, contornando restrições sobre as importações impostas pelos americanos.

É, de facto fascinante a leitura das táticas comerciais utilizadas pelos NIC's na sua penetração comercial dos EUA, enquanto o resto dos países subdesenvolvidos protestava - e não tirava partido - das restrições levantadas por este país.

É evidente que cultura e geografia não explicam tudo, como alguns pretendem. De facto, também Myanmar e as Filipinas estão no Leste Asiático. Contudo, não tiveram o mesmo sucesso no crescimento económico

Dos quatro NIC's a Coreia foi o país que teve o impacto mais profundo com crise asiática, mas é correntemente apontado como o país que maior sucesso teve a sair dela. Os restantes países só sofreram com a desaceleração do PIB na zona.

De notar que os NIC's asiáticos se inserem num bloco económico extremamente dinâmico. As externalidades criadas por se inserirem num bloco em que o crescimento económico e a expansão das trocas é extremamente rápida reforçam o processo de crescimento entre si. Cerca de 30% do comércio externo entre estas economias é realizado entre elas, e que os fluxos de capitais (investimento directo e de carteira) são fundamentais. Veja-se o papel do investimento directo do Japão em Taiwan ou, por sua vez, dos investidores de Taiwan na China continental.

A composição das exportações de bens manufacturados destas economias sofreu profundas alterações estruturais, com a diminuição dos sectores tradicionais, nomeadamente têxteis, e a emergência das exportações de máquinas, equipamentos, electrónica e material de transporte como o subsector dominante entre estes países.

Por exemplo, em Singapura, este último subsector passou de 23% para 61% do total das exportações de bens manufacturados entre 1970 e 2001. No caso de Taiwan passou de 23 para 49% e na Coreia de 13 para 48%. Contudo, o sector dos têxteis, vestuário e calçado continuou a apresentar um peso importante no caso de Hong-Kong: de 50 para 43%, devido ao desenvolvimento específico desta economia, já várias vezes afluído, e na Coreia, onde passou de 55 para 27%.

A política comercial seguida em relação às exportações baseou-se em manter tanto os preços dos *outputs* como dos *inputs* necessários para os produtos exportados, ao nível internacional, isto é, isentos de impostos ou de distorções. O enorme sucesso destas economias na penetração dos mercados mundiais é dado pelo quadro seguinte. Como se pode observar, a percentagem das exportações de bens das EAAP's em relação ao total das exportações dos países subdesenvolvidos subiu de 12,2 para 56,3 % entre 1965 e 1990. Para Portugal esta quota de mercado subiu de 1,2 para 2,4% na última década.

Tabela II. 2

PENETRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES, 1965-2001			
	1965	1980	1990
Exportações totais			
Japão	5	7	9
Quatro NIC's	6	13,3	33,9
NEI do SE Asia	6,2	7,8	12,4
EAAPs	12,2	21,1	56,3
Exportações bens manufacturados			
Japão	7,8	11,6	11,8
Quatro NIC's	13,2	44,9	61,5
NEI do SE Asia	1,1	3,8	12
EAAPs	14,2	48,6	73,5

Fonte: UNCTAD.

Nota: Os números são percentagens em relação ao total mundial para o Japão e em relação ao total dos restantes países para as EAAP's.

Um factor importante no processo de "catching-up" baseado no aumento da produtividade foi a abertura a ideias e tecnologias dos países mais desenvolvidos. Os governos mantiveram políticas activas para encorajar a transferência de tecnologia. A Malásia, Singapura e Tailândia encorajaram fortemente o IDE. O Japão, Coreia e Taiwan procuraram activamente a utilização de licenças e patentes estrangeiras, na busca da melhor tecnologia disponível a nível mundial, e naquele último país estabeleceram-se importantes "joint-ventures".

Por exemplo, na Malásia, o IDE cresceu de 300 milhões de dólares ao ano no inícios dos anos 80, atingindo 2 biliões de dólares no final da década. O maior investidor foi o Japão, seguido por Taiwan e dos EUA. Os principais investimentos têm-se encaminhado para os produtos eléctricos e electrónicos, químicos, borracha, metais básicos e petróleo. De notar que, a maioria dos investimentos está orientada para as exportações.

O IDE tem contribuído de uma forma importante para o emprego e desenvolvimento do capital humano locais. Só nos anos 80 criaram-se mais de 80.000 empregos na indústria electrónica. Este país tornou-se no terceiro produtor mundial de semi-condutores. No final dos anos 80 a Siemens construiu aqui a sua

quarta maior fábrica do mundo para produzir mega-chips. A National Semiconductor, Motorola, Hitachi, Seagate, Intel e Nixdorf estão todas presentes com importantes fábricas. A Sharp e Sony constroem televisores e monitores e a Matsushita exporta grande parte da sua produção de ar condicionado a partir deste país, operação que foi crescendo com a apreciação do iene e em detrimento das suas fábricas no Japão. A Mattel e outros grandes fabricantes de brinquedos também têm fábricas no país, assim como algumas das empresas produtoras de calçado desportivo.

O processo de integração na economia internacional dos NIC's tem-se manifestado nos últimos anos por um intenso fluxo de capitais para IDE noutras economias asiáticas, num esforço de globalização semelhante às outras economias desenvolvidas. Só Hong-Kong estima-se que tenha investido cerca de 19 mil milhões de dólares na China entre 1986 e 2001, constituindo-se como líder deste processo, num montante bastante superior ao que recebeu de IDE do estrangeiro. No mesmo período Singapura investiu 5,2 mil milhões em IDE no estrangeiro, seguida por Taiwan e Coreia com cerca de 4 mil milhões.

Se analisarmos de uma forma mais detalhada, descendo a um nível microeconómico, o processo de desenvolvimento das EAAP's, chegamos à conclusão que as empresas nos países subdesenvolvidos têm várias alternativas para obter tecnologias que, se incorporadas com sucesso, resultam num nível mais elevado de produtividade total para um dado rácio capital/trabalho. Estes incluem:

- a. Importação de equipamento de países tecnologicamente mais avançados,
- b. Investimento directo estrangeiro;
- c. Licenciamento para produção interna de novos produtos ou processos;
- d. Utilização de tecnologia externa;
- e. Obtenção de informação fornecida pelos compradores das exportações;
- f. Retorno ao país de origem de nacionais que estudaram ou trabalharam em países tecnologicamente mais avançados;
- g. Desenvolver e empreender as suas próprias actividades de investigação e desenvolvimento.

Todas estes métodos, excepto o último, representam um esforço para aproximar o país da melhor prática internacionalmente disponível, assimilando tecnologias disponíveis no exterior, enquanto que em (g) pode existir um elemento que

corresponde a identificar, modificar e absorver a tecnologia estrangeira em vez de gerar tecnologia nacional³⁴.

Outro factor importante foi o incentivo constante dado pela orientação para as exportações à busca pela melhor prática disponível a nível internacional. Na Coreia, o total das despesas com I&D era equivalente a 1,9% do PIB já em 1987, com 80% de origem privada, havendo 1,27 investigadores por 1000 habitantes e 455 laboratórios privados de investigação.

De notar, que ao contrário de Singapura, o IDE teve uma importância reduzida no processo de inovação, representando cerca de 6% dos empréstimos externos, em comparação com 90% para Singapura, e cerca de metade do stock de IDE de Taiwan, e um terço de Hong-Kong.

Tabela II. 3

INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO				
	1981-86	%	1986-99	%
	<i>Milhões USD</i>	FBCF	<i>Milhões USD</i>	FBCF
Coreia	168	0,7	5.046	0,9
Taiwan	212	1,7	5.300	2,7
Hong-Kong	614	7,1	7.100	4,5
Singapura	1.054	13,6	26.267	19,9

Fonte: FMI, Balance of Payments Statistics, 2000.

Mais recentemente, foi sobretudo a inovação desenvolvida nos grandes grupos económicos (*chaebols*) que está na origem do recente salto tecnológico dado pelo país. Vários *chaebols* estabeleceram postos avançados para a aquisição de tecnologia no Silicon Valley na Califórnia, ou recrutaram para os seus laboratórios técnicos coreanos que trabalhavam neste local.

A Samsung e a Goldstar conseguiram iniciar a produção de semicondutores poucos meses depois dos japoneses adquirindo pequenas empresas americanas que tinham desenvolvido tecnologias nesta área. À semelhança do que acontecera nos automóveis e nos produtos electrónicos domésticos, os coreanos souberam

³⁴ No estudo dos sistemas nacionais de inovação temos que considerar dois tipos de elementos: os factores de ordem geral ou macro e os factores micro. No caso da Coreia, quanto aos factores macro devem referir-se a importância dada pelo governo da Coreia à educação na sua estratégia de modernização, já amplamente referida noutras secções. Refira-se ainda, que continuando a influência dos americanos no período de reconstrução após a guerra dos anos 50, um grande número de estudantes universitários deslocou-se para os EUA afim de prosseguir estudos de carácter universitário e pós-universitário (M. Porter - 1990).

aproveitar bem nos semicondutores as restrições às importações impostas pelos EUA ao Japão.

Por outro lado, os referidos grupos desenvolveram com sucesso as suas relações com multinacionais, estabelecendo parcerias com a IBM, Hewlett-Packard, Honeywell, ATT, Monsanto, Hitachi, Toshiba e outras multinacionais. A título de exemplo, para a produção de fibra óptica a Samsung utilizou uma licença da ITT, a Goldstar da ATT, a Daewoo da Northern Telecom e a Thaian da Sumitomo. Na produção de robots industriais, quatro grandes grupos (Samsung, Hyundai, Goldstar e Daewoo) utilizaram "*reverse engineering*" para entrar na produção, tendo começado a exportar em 1984. O mesmo método foi utilizado na produção dos primeiros clones PC. Na indústria aeronáutica os associaram-se com empresas americanas para a produção de fuselagem e componentes.

No caso da Coreia - e também no do Japão - parecem confirmar a teoria de Grossman e Hart (1986), aplicada à inovação, e que pretende desenvolver a teoria do *desenvolvimento schumpeteriano*, segundo a qual se afirma que os incentivos de uma empresa para as actividades de I&D serão tanto mais altos quanto maior for a sua escala, a sua focalização, o seu poder em termos de entrada enquanto monopólio inicial e claro, os recursos financeiros.

2.1.3. A CHINA, ÍNDIA, RÚSSIA: AS NOVAS VANTAGENS COMPETITIVAS

A CHINA

O aparecimento nos últimos 20 anos de novos pólos de concorrência tem alterado profundamente o panorama económico mundial. Simultaneamente tem-se verificado um crescimento muito mais rápido do comércio do que o da produção mundial: segundo a Organização Mundial do Comércio em 2003 o comércio mundial cresceu 4,5% e a produção mundial teve um aumento de 2,5% e para 2004 prevê um crescimento do comércio em 7,5% e do PIB mundial em 3,7%.

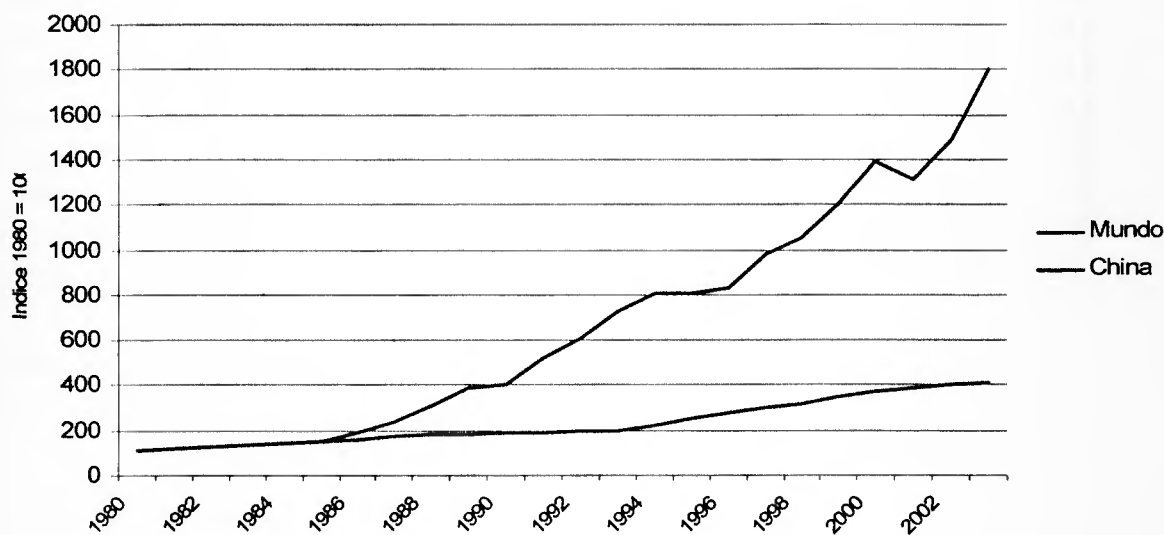
A confirmação de tal perspectiva para 2004 estará dependente de vários factores como, o défice das contas correntes americanas, o preço do petróleo, a valorização do euro, entre outros, e por isso a OMC recorda que existem obstáculos importantes ao comércio internacional que poderão retardar o seu crescimento.

O impacto destes novos parceiros a nível global tem-se feito sentir em particular nas indústrias da UE. Para a China, a que já por vezes se diz que é a fábrica do mundo, deslocalizaram-se inúmeras indústrias, fenómeno por vezes de difícil quantificação, mas de impacto apreciável tanto em termos sectoriais como regionais. Inicialmente ocorreram nas indústrias tradicionais, mas actualmente

também nas de alta tecnologia, tirando partido duma mão-de-obra abundante, barata, disciplinada e cada vez mais qualificada, da melhoria das infra-estruturas, da *expertise* ganha entretanto em sectores *high tech*, de universidades que se vão prestigiando com bons académicos formados em universidades estrangeiras e, custos de investigação mais baixos do que os europeus.

Figura II.11

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS



Fonte: Direction of trade statistics – IMF

No ranking das exportações mundiais de mercadorias, em 2003, a UE estava em 1º lugar, com uma quota de mercado de 19,3%, seguida dos EUA em 2ª posição com uma quota de 12,7%, aparecendo a China, com 6%, em 4ª posição a seguir ao Japão (6,5%). Nas importações, a China registou o 3º lugar, após a UE e os EUA, com um aumento fulgurante em termos percentuais (40%). A importância deste crescimento é tal que é responsável por cerca de dois terços do crescimento mundial do comércio em 2003.

No quadro abaixo elaborado com valores para os principais parceiros comerciais mundiais destaca-se o ritmo avassalador do crescimento das trocas comerciais da China com o resto do Mundo.

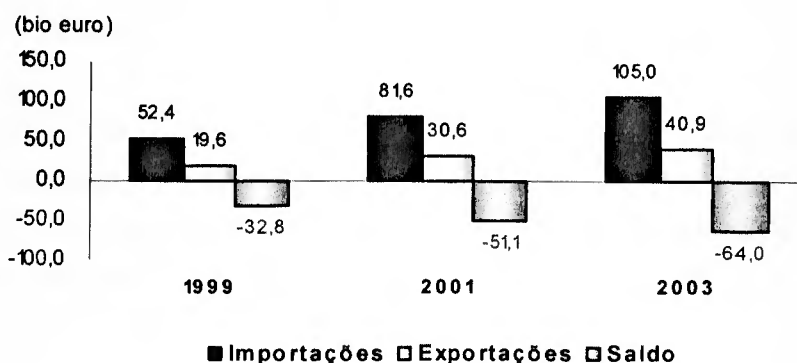
Tabela II.4
COMÉRCIO EXTERNO CHINÊS - 1990/2003

	Exportações				Importações				Saldo
	Mil Milhões USD	Δ anual %			Mil Milhões USD	Δ anual %			Mil Milhões USD
	2003	90-2000	2002	2003	2003	90-2000	2002	2003	2003
Mundo	7274	6	4	16	7557	6	4	16	-283
UE15	2894	4	6	17	2914	4	4	18	-20
EUA	724	7	-5	4	1306	9	2	9	-582
Japão	472	5	3	13	383	5	-3	14	89
China	438	15	22	35	413	15	21	40	25
Índia	56	9	14	11	70	8	12	23	-14
Ásia	1897	8	8	17	1734	8	6	19	163
Mercosul	106	6	1	19	69	12	-26	10	37
Africa	173	3	2	22	165	3	4	17	8

Fonte: OMC

Figura II.12

EVOLUÇÃO DAS TROCAS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E A CHINA

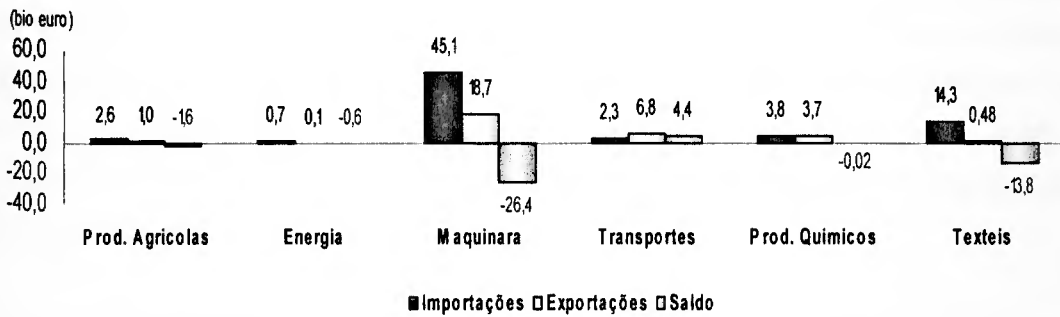


Fonte: DG Trade 2004

O ritmo de crescimento das exportações, a 2 dígitos, dos últimos 2 anos deve-se essencialmente à produção de empresas de capital estrangeiro que em dez anos (de 1992 a 2002) passou de 20% para 52% do total das exportações, representando os produtos da indústria transformadora mais de 90 % do total.

Figura II.13

TROCAS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E A CHINA, POR PRODUTO, 2003



Fonte: DG Trade 2004

As exportações têxteis passaram de 23% em 1996 para cerca de 18% em 2002 enquanto as de máquinas e material eléctrico aumentaram de 21% para 36%.

Tal mudança deve-se uma vez mais ao investimento estrangeiro principalmente de empresas de Taiwan, Japão e da Coreia do Sul. O maior mercado de destino das exportações chinesas é o do EUA que em 2002 representou 21,5% do total aparecendo a UE com 18,2%.

O crescimento das importações tem sido igualmente galopante. Apesar da proporção crescente de bens de consumo, o seu padrão é fundamentalmente determinado pelas importações de componentes para exportações. Os parceiros mais importantes nas importações são a UE e o Japão com 18%.

Tabela II.5

CHINA - PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS , 2002

Exportações	%	Importações	%
EUA	21,5	UE	18,1
UE	18,2	Japão	18,0
Hong Kong	17,8	Taiwan	12,9
Japão	14,7	Coreia do Sul	9,8
Coreia do Sul	4,9	EUA	9,2
Alemanha	3,4	Alemanha	5,4
Holanda	2,8	Hong Kong	3,7
Reino Unido	2,5	França	1,4

Fonte: China Statistical Yearbook, 2003

A admissão da China na OMC em Dezembro de 2001 implicou a assunção de 82 compromissos, dos quais vários terão de estar cumpridos em final de 2005. Ora dentro destes há, pelo menos, 2 que muito dificilmente serão cumpridos: o 1º é o relativo à contrafacção e pirataria, que obriga a respeitar os direitos de propriedade intelectual; o 2º é a abertura da China aos bancos estrangeiros, abertura esta que permitirá a possibilidade de dar créditos e aceitar depósitos dos particulares, o que por si só poderia levar ao afundamento financeiro do país dada a dimensão dos créditos de cobrança duvidosa (1/4 dos seus compromissos) que os grandes bancos de Estado detêm.

O contínuo aumento da quota parte chinesa no comércio mundial, muito ligada ao crescimento exponencial de IDE, é a realidade com cada vez mais peso que o mundo industrializado, em particular o europeu (a UE na 1ª metade de 2004 transformou-se no principal destino das exportações chinesas) , tem assistido nos últimos 20 anos face à concorrência chinesa e de outros países do sudeste asiático.

Há boas perspectivas do crescimento económico chinês continuar ao ritmo actual, o que, perante o risco de sobreaquecimento da economia chinesa levou o governo chinês a adoptar várias medidas draconianas, como as relativas:

- 1) Ao controlo do crédito, tendo em especial atenção sectores como a siderurgia, o cimento e o imobiliário;
- 2) Ao controlo de preços, apertado no sentido de conter as pressões inflacionistas.

Mas, que factores contribuem para o sucesso da China como exportador de produtos da indústria transformadora? Na génese do crescimento económico da China está sem dúvida a alteração do sistema económico que passou de uma economia fechada, de direcção central, ineficiente, para uma economia aberta progressivamente baseada no mercado, ainda que com uma forte intervenção estatal.

O governo chinês adoptou com sucesso numerosas medidas para atrair os investimentos estrangeiros e desenvolveu uma estratégia que visa tirar partido do multilateralismo (nomeadamente com a adesão à OMC) em benefício da rápida penetração nos mercados externos.

Em segundo lugar, a competitividade da economia deve-se aos baixos custos laborais. Segundo os dados mais recentes disponíveis, os salários horários variarão

entre 0,19€ (operário têxtil indiferenciado) e 2,70€ (engenheiro)³⁵. Outras fontes apontam para custos laborais médios na indústria de 0,77€ por hora, cerca de um terço dos praticados nos novos Estados-membros da UE.

Poder-se-ia esperar que o elevado crescimento económico conduzisse a um rápido aumento dos custos laborais que fizesse atenuar esta enorme vantagem comparativa.

Contudo, verifica-se um profundo desequilíbrio entre as zonas costeiras e do leste, industrializadas, e o interior rural. Este facto levou à migração de dezenas de milhões de trabalhadores para aquelas regiões, fornecendo um vasto contingente de mão-de-obra disponível. Além disso, a política de racionalização do ineficiente sector estatal da economia tem levado ao fecho ou à redução de pessoal das empresas estatais. É estimado que, entre 1998 e 2002, mais de 26 milhões de trabalhadores tenham sido despedidos.

Por outro lado, mercê de estruturas sociais e políticas muito próprias, as capacidades reivindicativas por estatutos mais elevados não existem, o que permite às classes dirigentes uma liberdade de acção quase absoluta. Estes fenómenos têm assim permitido que os custos na indústria se mantenham a um nível muito baixo. Há, ainda, a ter em conta as condições de produção praticadas na China, que não têm de se conformar com as exigências legais prevalecentes na UE. Mesmo as condições mínimas prescritas pela lei não são cumpridas. Por exemplo, o limite de 40 horas de trabalho semanal e dois dias de repouso não é cumprido, verificando-se práticas de 12 horas por dia e seis ou mesmo sete dias de trabalho por semana.

A maior parte da população, especialmente a que está envolvida nos sistemas de produção emergentes, acredita que o que conta é o sucesso económico, quer seja individual ou colectivamente, e que este sucesso arrastará a melhoria dos direitos individuais e sociais. Esta crença parece-nos conter algumas fragilidades: em 1º lugar a de só se olhar para os casos de sucesso, por vezes sem grandes considerações à forma como é obtido, e em 2º a de esquecer o sistema das empresas do Estado e o conjunto do sistema político, regidos antes de tudo pelas regras do sistema controlado pelo Estado e pelo partido.

A história do crescimento rápido chinês pode-se caracterizar por 3 vagas de investimento, distintas e sucessivas, fruto não duma estratégia pensada do governo ou das autoridades económicas, mas antes consequência de factores ocasionais de que as autoridades têm sabido tirar partido.

³⁵ Dados de Janeiro de 2004 da US China Investment and Trade Development Associates

1. A 1ª fase de crescimento, que compreende o período até ao final dos anos 80, resulta da industrialização do interior rural e advém da possibilidade dada aos agricultores de produzir e vender fora do sistema de planificação do Estado, o que permitiu o aparecimento duma economia exterior à do plano.
2. No começo dos anos 90 intervêm uma nova fonte de investimentos ditos estrangeiros, que na sua esmagadora maioria provinham de Taiwan, Hong Kong e dos chineses expatriados, e que deu origem a um novo sistema de produção envolvendo as indústrias têxteis e de confecção, a electrónica e equipamentos eléctricos deslocalizada, a produção para o delta do rio das Pérolas, e que perdurou até à crise asiática de 97.
3. A 3ª e actual fase, começou com a vinda do IDE proveniente dos países industrializados (EUA, Japão, UE), donde 400 das maiores empresas mundiais dos sectores das telecomunicações, da indústria petrolífera, do automóvel e máquinas utensílios já instalaram as suas redes de produção na China. O governo chinês adoptou numerosas medidas para atrair os investimentos estrangeiros e desenvolveu uma estratégia em que a entrada para a OMC, os jogos olímpicos de 2008 ou a exposição universal de 2010, são peças essenciais à sedução dos investidores estrangeiros.

Desde 1978 a China conheceu um crescimento médio anual de 8% em termos reais. Em 2002 o objectivo que os dirigentes chineses fixaram até 2020 é o de quadruplicar o PIB. Tal implicaria um crescimento anual de pelo menos 7% durante esse período o que virá certamente agudizar as necessidades crescentes de energia e as, já dramáticas, agressões ao meio ambiente com as consequentes repercussões a nível planetário.

Mesmo pondo em causa a fiabilidade das estatísticas chinesas não há dúvidas, para qualquer observador visitante do país nos últimos anos, sobre o ritmo de crescimento económico que entretanto se verificou. As taxas de crescimento dos últimos anos poderão eventualmente, atestar da capacidade de prossecução deste andamento que tem sido, desde 1998, apoiado por um pesado programa de investimento público elaborado com o objectivo de atenuar o efeito negativo do ciclo de 1998.

Este crescimento tem sido muito mais rápido nas zonas costeiras e do leste, que concentram cerca de 60% da população. Em particular as províncias de Guangdong, nas décadas de 80 e 90, e a de Fujian ao norte daquela, têm

beneficiado de grandes investimentos de empresas de Hong-Kong e de Taiwan. Mais recentemente as autoridades nacionais têm apoiado o crescimento no delta do Yangtze cuja cabeça é a cidade de Xangai.

A expectativa, que se revelou infundada, de que este crescimento das zonas costeiras arrastasse o das regiões do interior, provocou a migração de dezenas de milhões de trabalhadores para as províncias do leste e a elaboração de planos de desenvolvimento do interior com o objectivo de diminuir os enormes desequilíbrios regionais e sociais. Em Xangai o PIB *per capita* em 2002 rondou os USD 5000 enquanto que a grande maioria da população do país não ultrapassa os, USD 750.

Os fluxos de IDE líquido de Portugal com a China, no período de 1997-2003, foram incipientes, sendo mesmo, no sentido de Portugal para a China, o desinvestimento superior ao investimento.

De acordo com os números oficiais, as entradas de IDE andaram à volta de USD 40 mil milhões anuais nos finais da década de 90 e em 2003 atingiram 53 mil milhões, sendo este o 2º ano consecutivo em que a China foi o 1º receptor mundial de IDE, ultrapassando os EUA.

Figura II.14

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE25 E A CHINA

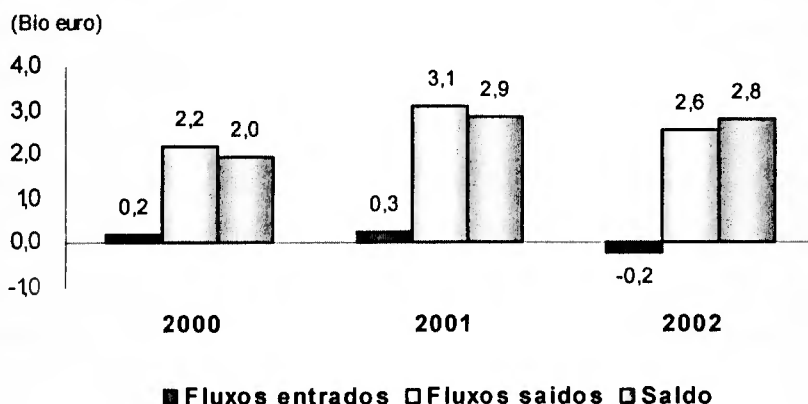
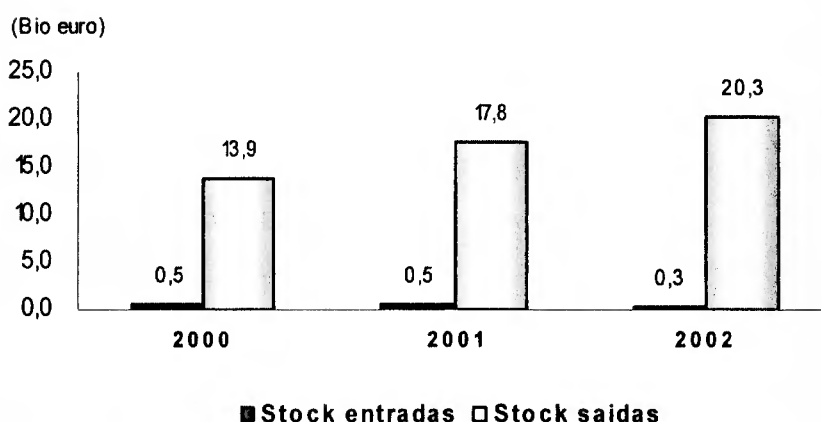


Figura II.15

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE25 E A CHINA, EM STOCK



Fonte: DG Trade, 2004

Em Outubro de 2003, o montante de reservas cambiais, incluindo ouro, atingiram USD 406 biliões, o que relativamente ao ano anterior representa um acréscimo de 38%, reflectindo as entradas de capitais provenientes, dos excedentes da balança de transacções correntes e de IDE.

A UE está consciente da gravidade da situação actual, mas mostra-se relutante em accionar mecanismos de defesa comercial contra a China e particularmente sensível aos interesses das empresas europeias que deslocalizaram ou pretendem deslocalizar a sua produção para aquele país ou que exploram ou pretendem explorar aquele mercado.

A OMC decidiu em Agosto de 2004 investigar as exportações de têxteis e vestuário provenientes da China e de outros países acusados de não cumprir as regras estabelecidas por esta Organização, mas não recuou na questão do adiamento da eliminação das quotas, pedido por 71 associações da indústria têxtil e do vestuário de 38 países, na Declaração de Istambul.

Em 1 de Janeiro deste ano, todas as quotas aplicáveis às importações dos produtos têxteis e do vestuário foram efectivamente eliminadas (excepto as provenientes de países não membros da OMC). Simultaneamente, a Comissão Europeia implementou um sistema de controlo para as importações provenientes da China e admitiu "a possibilidade de adopção de medidas especiais de salvaguarda", "em particular se, perante uma perturbação do mercado se verificar que as importações na Comunidade de produtos têxteis e de vestuário (...) ameçarem impedir a boa evolução das trocas comerciais desses produtos." ³⁶

³⁶ Press Release CE IP/04/1307.

Recorde-se que a China começou a cobrar taxas à exportação de categorias têxteis cujas quotas foram eliminadas como forma de moderar o impacto da sua liberalização.

No plano interno, foi anunciado em meados de 2004 um plano de acção para o apoio à indústria têxtil e do vestuário europeia de sete pontos (um dos quais é o reforço da cooperação com a China) que, além da criação de uma Plataforma Tecnológica Europeia, não traz praticamente novidades, relativamente à anterior estratégia.

ÍNDIA

A Índia constitui um interessante caso sobre a integração na economia mundial. As condições iniciais incluíam uma pequena relação entre o comércio internacional e o seu peso no PIB. Porém, ao mesmo tempo, o país possuía vários pontos fortes que o qualificavam como um potencial participante dos mercados globais, tais como uma forte tradição e longa prática de investimentos e bem como um nível razoável de liberalização económica.

Após uma grave crise na sua balança de pagamentos, em 1991, o governo indiano alterou radicalmente sua política externa. De 1992 até 2004, foram adoptadas várias medidas de liberalização das suas transacções correntes, de promoção de investimento directo, quer para empresas internas, quer estrangeiras, de abertura a capitais estrangeiros de investimento, conjuntamente com a introdução de diversas restrições ao endividamento externo.

As metas das reformas do início da década de 90 compreendiam três elementos principais:

- Evitar os fluxos de dívida, em particular, as dívidas de curto prazo.
- Aumentar a integração comercial da Índia com o resto do mundo.
- Fortalecer o crescimento indiano mediante a ampliação dos fluxos globais de IDE e de investimento em *portfólio*, de forma a garantir um mecanismo sustentável de financiamento do défice em transacções correntes.

A Índia não iniciou, porém um processo de rápida liberalização, como fizeram outros países emergentes, como aliás já verificámos. Ao contrário, o controlo sobre os fluxos externos foram diminuídos lentamente e no decorrer de vários anos.

A liberalização dos investimentos estrangeiros, tanto na modalidade de IDE como na modalidade de *portfólio*, tem vindo a ser realizada gradualmente, mediante inúmeras mudanças parciais e incrementais, e embora algumas das principais

decisões tenham sido tomadas em 1992, o processo de abertura, implementado passo a passo, ainda estava em curso em 2004.

Tomando-se, como comparação, dois anos fiscais, 1992-93 e 2003-04, a experiência indiana com fluxos de capitais externo tem sido fundamentalmente marcada pelo:

- Rápido crescimento dos investimentos estrangeiros, em particular dos investimentos de portfólio, acompanhado da redução dos fluxos de dívida;
- Substancial acumulação de reservas internacionais.

Choques tecnológicos positivos e a queda nos preços das telecomunicações viabilizaram a elevação das taxas de crescimento das exportações de serviços da Índia. A eliminação de restrições quantitativas e a redução de tarifas serviram para impulsionar tanto as importações como as exportações. Deste modo, os fluxos brutos de transacções correntes subiram de 25% do PIB em 1992-93 para 35% em 2003-04. Já os fluxos de capitais cresceram a uma taxa anual próxima de 12%. O ritmo de expansão de ambos foi mais elevado do que o do crescimento do PIB, aumentando cerca de 9,4% ao ano.

Como verificámos anteriormente, em alguns países em desenvolvimento, nomeadamente os NIC's tem havido uma estreita interligação entre fluxos de investimento estrangeiro e crescimento do comércio internacional. No entanto, na Índia, a ampliação da participação no comércio mundial não foi acompanhada pelo crescimento dos fluxos de IDE, que permaneceram baixos tanto em comparação com o PIB indiano tanto em relação aos fluxos globais de IDE. Isto deve-se em parte, ao facto da produção indiana especificamente orientada para as exportações ser pouco intensiva em capital.

Em comparação com a China, apenas uma parcela muito reduzida dos fluxos de IDE dirigidos à Índia se destinou à implementação de empresas que integram cadeias globais de produção de empresas multinacionais. Os fluxos de IDE canalizados destinaram-se, sobretudo, à produção de serviços, sector menos intensivo em capital do que a indústria e que induz também menos fluxos de capital. De salientar também um importante pormenor, que é o facto de as deficiências nas infra-estruturas de transporte do país serem menos relevantes para a produção de serviços do que para a actividade industrial.

Entre 1991 e 2004, a Índia recebeu cerca de USD 31 biliões sob a forma de IDE. Mesmo com uma considerável flexibilização do controlo sobre o IDE, persistem certas restrições para a propriedade estrangeira. Por exemplo, no sector dos seguros, existe um limite de 26% para a participação estrangeira no capital de

companhias indianas. Em sectores como o retalho, o imobiliário e a agricultura, a presença estrangeira é absolutamente vedada.

Diversamente de muitos dos emergentes ou das economias em transição, a economia indiana possuía já no início dos anos 90 um forte segmento de empresas privadas a nível interno. Isto também explicaria o volume reduzido de fluxos de IDE destinado à Índia, uma vez que as empresas internas estavam aptas para se ajustarem em actividades orientadas para a exportação, em contraste com a alta dependência, observada noutros países, em relação às empresas estrangeiras que inicialmente investem capital sob a forma de IDE e depois o exportam.

De notar também o facto do sector empresarial indiano ter sido alimentado por um sustentado fluxo de *start-ups* e de oferta pública de capitais.

Mais uma vez, e ao contrário do que se observa na maioria dos países emergentes, a experiência indiana actual é de baixa volatilidade dos fluxos de capital, tanto os fluxos líquidos de IDE como de investimentos de *portfólio* têm sido estáveis. Não há na experiência indiana nenhum episódio significativo de saída de investidores estrangeiros. Já os fluxos de dívida têm sido altamente voláteis, refletindo as numerosas alterações nos controles de capital aplicados a essa modalidade de fluxos e as alterações nas expectativas em relação ao comportamento da taxa de câmbio.

As principais exportações do país são as pedras preciosas e a joalheria, o pronto-vestir, os fios e tecidos de algodão, artesanato, cereais, produtos marinhos e equipamento de transporte. Os principais parceiros comerciais da Índia são os EUA, Japão, países da UE. (sobretudo Reino Unido, Alemanha e Bélgica) e países da OPEP, os grandes fornecedores de energia.

Mas a maior revolução na economia indiana foi a reforma de mentalidades a que se tem assistido nos últimos anos. Jovens executivos, a maioria com licenciaturas em gestão tiradas no estrangeiro, encaram a liberalização como uma oportunidade de transformar empresas familiares conservadoras em firmas competitivas e orientadas para o exterior.

A abertura ao investimento estrangeiro alterou a forma como os investidores internacionais encaram uma ligação com a Índia, já hoje, apesar dos seu baixo rendimento *per capita*, a quinta maior economia do mundo devido aos seus cerca de 950 milhões de consumidores.

De notar algumas das suas vantagens competitivas : uma força de trabalho que, nomeadamente em determinados sectores (é internacionalmente reconhecida a

qualidade da engenharia e, em particular, do software indiano), é altamente qualificada e flexível; taxas salariais competitivas; recursos agrícolas e minerais abundantes; uma das maiores e mais diversificadas indústrias transformadoras do mundo; um sector privado dinâmico e um sector financeiro maduro; incentivos fiscais e estabilidade política; um sistema legal e contabilístico sofisticado (e com forte presença da herança inglesa) e um ambiente empresarial de liberdade de entrada, investimento, localização e escolha de tecnologias.

Por outro lado, algumas das mais evidentes desvantagens são: insuficiência de infra estruturas (falhas de energia, congestionamento dos portos, inadequação das estradas e caminhos de ferro), complicações burocráticas na aprovação de novos negócios, barreiras à saída dos mercados e controle à importação de bens de consumo.

Apesar disto, o saldo é bastante positivo e a Índia está a tornar-se num ambiente de negócios cada vez mais atraente, com a maioria dos países industrializados a expandir rapidamente a sua presença comercial no país.

RÚSSIA

O alargamento da UE a leste fez da Rússia um seu vizinho imediato, com um potencial de desenvolvimento ímpar pelas suas capacidades de criação de riqueza, recursos naturais e dimensão geográfica.

A sua credibilidade também como potência económica vai-se afirmando e a Rússia constitui hoje uma enorme esperança para as suas populações e o maior mercado de aposta de todas as economias

A economia russa teve um óptimo desempenho no ano 2000, sem dúvida o melhor desde o desmantelamento das estruturas económicas da União Soviética. Beneficiou-se tanto dos altos preços internacionais do petróleo, maior produto de exportação russo, como dos efeitos da desvalorização do rublo, que desvalorizou as exportações russas e protegeu a indústria interna.

De acordo com dados divulgados pelo Comité Estatal Alfandegário da Federação da Rússia, as exportações do país em 2000 ultrapassaram a marca dos USD 100 biliões pela primeira vez desde a implantação das reformas de mercado. Para tanto, contribuíram os seguintes factores: O aumento dos preços internacionais do petróleo; o aumento considerável dos preços de outros produtos comercializados pela Rússia no sector de combustíveis e energia e de metais ferrosos e não ferrosos; bem como a desvalorização do rublo, que emprestou um adicional de competitividade aos produtos exportados pelo país.

A pauta russa de exportação é encabeçada por produtos originados do sector de combustível e energia. A elevada média dos preços contratuais de petróleo e derivados, que apresentou tendência crescente desde fins de 1999, fez aumentar o valor total dos produtos gerados pelo sector em aproximadamente 80%. Como resultado, a participação dessas mercadorias no total das exportações russas passou a ser de 53,5%³⁷, com crescimento de cerca de 20% em relação ao ano anterior.

O presente nível de participação da Federação da Rússia na economia mundial, que atinge menos de 1% do PIB total, contrasta com a relevância estratégica desse país no cenário global. Ainda detentora de vasto arsenal nuclear, a Federação da Rússia, no plano de sua actuação externa, defronta-se com a ambivalência gerada entre sua reduzida expressão económica, agudizada pela dependência de recursos financeiros internacionais, e a magnitude de seu poderio militar, não obstante o estado de relativa precariedade de determinadas forças convencionais.

O PIB da Rússia, em 1999, foi dez vezes menor do que o dos EUA e 5 vezes menor do que o da China. Após a crise de 1998, o PIB per capita era de aproximadamente USD 3500 (5 vezes menor do que a média para os países do G-7). A estrutura da economia russa, baseada na indústria energética (gás e petróleo) e na indústria metalúrgica ferrosa e não-ferrosa, sectores responsáveis por 15% do PIB, 50% do produto industrial total e 70% das exportações, tornaram o país pouco competitivo no altamente sofisticado mercado internacional e extremamente vulnerável à oscilação do preço das "commodities" que produz.

Constata-se igualmente que a Rússia não é competitiva em áreas estratégicas de produtos de alta tecnologia nos ramos da informática, da micro electrónica e das comunicações. Tal realidade reflectiria o longo período de redução continuada dos investimentos no sector produtivo da economia. Segundo as estimativas russas, o volume total de investimentos estrangeiros na Rússia em 2003, seria de USD 11,5 biliões, enquanto a China teria recebido aproximadamente USD 43 biliões de IDE.

No plano específico das suas iniciativas externas bilaterais, cumpre salientar que a Rússia tem procurado, nesse sentido, desenvolver parcerias especiais com a China e com a Índia, de forma fim de fazer frente ao cenário da actual coesão hegemónica do ocidente industrializado.

Tem sido ainda registado um nível de crescente interesse por parte da Rússia pela América Latina, principalmente com relação ao Brasil, maior país e economia do hemisfério, e também como forma de ligação ao Mercosul. A atracção por estes mercados, somada à importância do Brasil como agente activo no cenário

³⁷ Dados de 2003

internacional e à circunstância de terem experimentado os dois países os efeitos perversos de crises financeiras de contornos semelhantes, bem como o estabelecimento recente de uma série de iniciativas bilaterais de alto nível, constituem factores que colocam o Brasil no raio da acção diplomática russa, com possibilidades para a expansão da cooperação bilateral em diversos domínios.

2.1.4 O MERCOSUL

O espaço do Mercosul é caracterizado por uma grande assimetria entre os países membros.

Tabela II.6
INDICADORES BÁSICOS DO MERCOSUL

País	PIB (USD Mil)	PIB per capita (USD)	População (Milhões)
Argentina	325.012	8.950	36
Brasil	820.381	4.790	164
Paraguai	10.180	2.000	5
Uruguai	19.971	6.130	3
Mercosul	1.175.544	5.938	206

Fonte: Word Bank, 2001

Podemos tomar como exemplo, o caso do Brasil, no qual o PIB representa cerca de 70% do PIB Mercosul e o da Argentina, 27,6% e, logo, todas as estatísticas do espaço regional são determinadas em grande medida pelo desempenho da economia brasileira.

A dimensão da economia brasileira também sugeriu, num primeiro momento, para alguns analistas, que o país ganharia pouco em termos de fluxos de exportação com o Mercosul. No entanto, como os quadros abaixo mostram há um grande incremento do comércio, desde o início do processo de integração.

De certa forma, o baixo grau de trocas entre países vizinhos é que era peculiar no espaço regional. Nota-se que, no caso brasileiro, a participação das exportações para o Mercosul no total das exportações brasileiras aumenta de 7% para 17%, entre 1991 e 1997. Regista-se ainda, que o crescimento médio anual das exportações para os parceiros do Mercosul supera, nos períodos analisados, a média de crescimento das exportações globais

O quadro seguinte, mostra a percentagem de exportações intra-regionais, onde predominam as vendas de produtos manufacturados. Mesmo excluindo o Brasil, cuja percentagem global é também composta em cerca de 60% de manufacturados, os outros países membros tendem a exportar relativamente mais manufacturas no espaço Mercosul do que para o resto do mundo.

Tabela II.7

CRESCIMENTO MÉDIO ANUAL DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL
(%)

País	1991/94		1994/99	
	MERCOSUL	GLOBAL	MERCOSUL	GLOBAL
Argentina	34,4	9,8	25,5	18,4
Brasil	36,9	11,3	15,2	6,7
Paraguai	17,9	3,5	11,2	11,8
Uruguai	17,2	6,7	14,7	12,5

Fonte: Aladi, 1999 Estructura y evolucion del comércio regional

Embora este resultado sugira algum desvio de comércio, entende-se que, do ponto de vista dinâmico, poderá propiciar ganhos de economias de escala que permitam o fortalecimento de alguns sectores industriais.

O eixo do processo das trocas intra-regionais está centrado nas relações Brasil e Argentina. As exportações brasileiras e argentinas explicam respectivamente 44% e 46% do total das exportações no espaço regional. Para o Brasil, o mercado argentino, responde por 75% das vendas externas brasileiras no Mercosul, e, o mercado brasileiro é o destino de 85% das exportações argentinas na região. Ressalta-se, porém, que a Argentina, embora seja a segunda parceira comercial do Brasil, explica apenas 13% do total das exportações brasileiras. Já o mercado brasileiro responde por 31% do total das vendas externas argentinas. Configurando-se, portanto, uma relativa assimetria de dependência entre os mercados dos dois principais membros do Mercosul.

Tabela II.8

EXPORTAÇÕES PARA PAÍSES DO MERCOSUL (%)

País	1991	1994	1999
Argentina	17	30	36
Brasil	7	14	17
Paraguai	35	52	51
Uruguai	35	47	50

Fonte: Aladi, 1999 Estructura y evolucion del comércio regional

Destacando ainda a evolução do comércio entre o Brasil e a Argentina, este pode ser dividido em dois períodos. O primeiro que engloba os anos de 1991 a 1994, quando os saldos comerciais são favoráveis ao Brasil, e o segundo, de 1995 a 1998, quando os saldos revertem a favor da Argentina. Estes resultados explicam-se pela assincronia das condições económicas entre os países, em especial, até 1996.

No seu conjunto, o MERCOSUL e o Chile são os principais parceiros comerciais da UE na América Latina. Em 1999, representaram 59% do valor total do intercâmbio comercial entre a América Latina e a UE (64% das exportações desta região para a UE e 55% das importações da América Latina procedentes da Europa) e 3,2% do comércio extra-comunitário da UE³⁸.

O MERCOSUL e o Chile representam um mercado de cerca de 220 milhões de habitantes com um PIB superior à média mundial. Não obstante a incerteza causada pela crise fiscal argentina, as previsões apontam para a continuação da recuperação económica da região iniciada em 2000, após a estagnação que sobreveio à crise financeira internacional de 1998-1999. Se estas previsões se realizarem, as perspectivas de investimento para os próximos anos também são favoráveis, devido, entre outros factores, às grandes necessidades de investimento em infra-estruturas. Estima-se que a área que limita estes países necessitará de um investimento médio anual de aproximadamente 20.000 milhões de dólares para o desenvolvimento das suas redes de infra-estruturas, um sector em que as empresas europeias detêm vasta experiência.

Os acordos de associação da UE com o MERCOSUL e com o Chile, que prevêm a liberalização do comércio, servirão para consolidar a presença europeia nos mercados mais dinâmicos e promissores da América Latina. A eliminação de direitos

³⁸ Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (*"Periodic Note on Integration and Trade in the Americas"*, Dez. 2000) e EUROSTAT.

aduaneiros e outras barreiras ao comércio beneficiará especialmente as exportações de produtos de investimento, maquinaria, equipamento e material de transporte, bem como produtos químicos e farmacêuticos, sectores para os quais o MERCOSUL aplica actualmente tarifas elevadas e as empresas europeias são particularmente competitivas. Os serviços, nos quais se incluem, nomeadamente, os sectores bancário e segurador, de transporte marítimo e de telecomunicações, também são susceptíveis de beneficiar de uma liberalização do comércio com o MERCOSUL e o Chile.

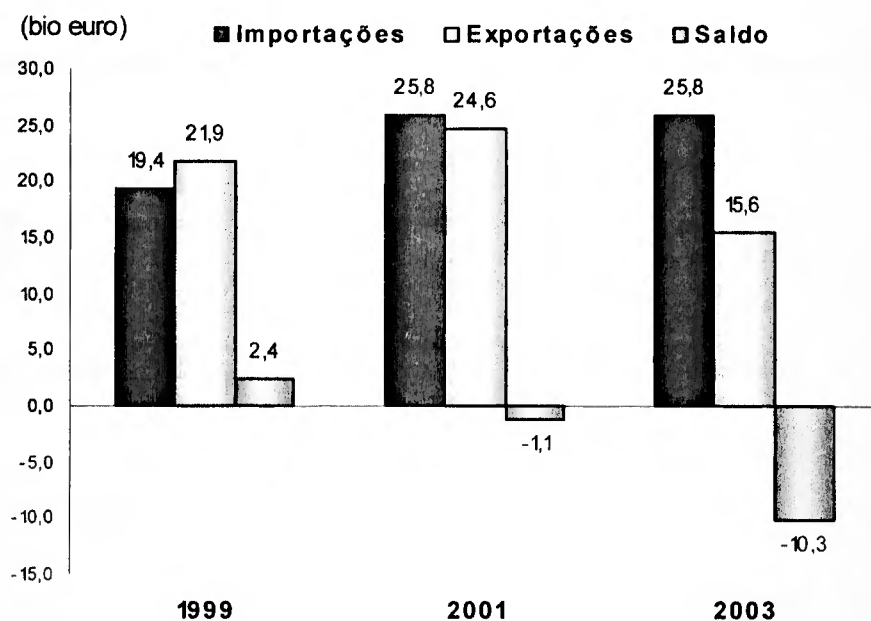
Por outro lado, ficará facilitada a implantação de empresas europeias neste países com o objectivo de produzir para os mercados da região, as quais, por seu turno, também beneficiarão da possibilidade de importar, isentos de direitos aduaneiros, os componentes que necessitam para a sua produção.

Para o MERCOSUL e o Chile, a liberalização do comércio com a UE não pressupõe apenas a melhoria do acesso ao mercado – aproximadamente 60% das importações da UE provenientes do MERCOSUL já não são sujeitas a direitos aduaneiros ou beneficiam de condições referenciais nos termos da cláusula da nação mais favorecida ou do SPG, mas também uma oportunidade de dotar as suas relações comerciais com a UE de maior previsibilidade e estabilidade através de um acordo vinculativo para ambas partes. Para estes países, seria ainda muito importante a possibilidade de eliminar alguns direitos de importação elevados que impendem sobre certos produtos, particularmente nos sectores agrícola e das pescas, que representam a maior parte das exportações para a UE e nos quais possuem vantagens comparativas. De um modo geral, a diminuição dos preços dos bens de capital importados da UE e a facilitação do investimento europeu favoreceriam a competitividade das empresas do MERCOSUL e do Chile.

O MERCOSUL, enquanto bloco, é um dos principais parceiros comerciais extra comunitários da UE, constitui o primeiro mercado da UE na América Latina e é o primeiro fornecedor da UE na região. As trocas UE-MERCOSUL aumentaram significativamente nos anos noventa, com um crescimento total de quase 100% entre 1990 e 1999. Em 1999, o MERCOSUL representou 50,7% de todo o comércio da América Latina com a UE, tendo sido de apenas 44% em 1990. Contudo, este crescimento deveu-se, em primeiro lugar, ao aumento das importações do MERCOSUL provenientes da UE, que cresceram 246%, enquanto que as exportações do MERCOSUL para a Europa apenas aumentaram 30,3%.

Figura II.16

TROCAS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E O MERCOSUL



Fonte: DG Trade, 2004

Desde 1995, o volume de exportações para a UE têm-se mantido praticamente inalteradas, com um crescimento de apenas 5%; entre 1998 e 1999, baixaram quase 10%. Consequentemente, desde 1995, a balança comercial do MERCOSUL com a UE tem sido deficitária.

A fraca evolução das exportações para a Europa, juntamente com a expansão muito significativa do comércio dentro do MERCOSUL, leva a crer que a importância relativa da UE como mercado para as economias do MERCOSUL tenha diminuído. Em simultâneo, as exportações para os EUA e o Canadá cresceram a um ritmo superior ao verificado para a UE, particularmente nos últimos anos.

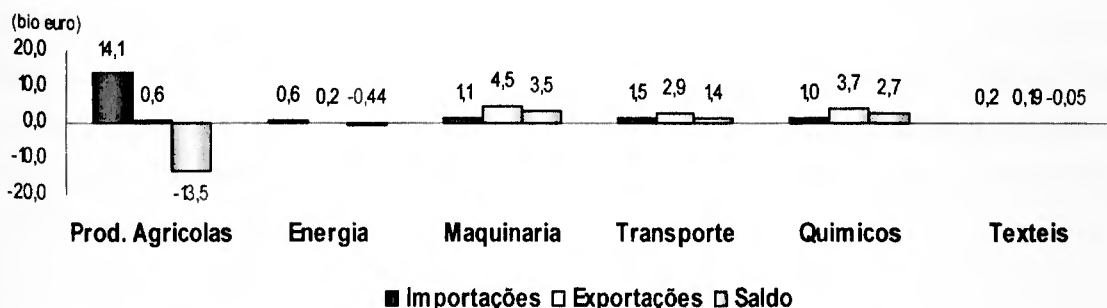
Segundo o ponto de vista dominante no MERCOSUL, manifestado, nomeadamente, por algumas organizações de exportadores, a evolução insatisfatória das exportações para a UE deve-se em larga medida aos elevados direitos aduaneiros aplicáveis em sectores como o agrícola e o das pescas – que representam mais de 50% das exportações deste grupo de países para a UE – nos quais os produtos exportados pelo MERCOSUL são mais competitivos.

Outro aspecto da política comercial da UE que tradicionalmente tem sido objecto de críticas por parte do MERCOSUL é a existência de várias barreiras não pautais que afectam negativamente as exportações de certos produtos manufacturados, razão pela qual os produtos alimentares, os produtos agrícolas primários e os metais, que

em 1999 representaram 72% das exportações do MERCOSUL para a UE, constituam apenas 53% das exportações totais do grupo.

Figura II.17

TROCAS COMERCIAIS ENTRE A UE25 E O MERCOSUL, POR PRODUTO, 2003



Fonte: DG Trade, 2004

O decréscimo de importância do mercado europeu para os países do MERCOSUL contrasta com a crescente importância da sub-região como mercado para as empresas europeias. O substancial aumento das exportações da UE para o MERCOSUL nos anos noventa fez com que este grupo constituísse a única sub-região da América Latina em que a UE aumentou as suas quotas de mercado, o que indica que a consolidação do MERCOSUL como bloco económico beneficiou relativamente mais as empresas exportadoras europeias do que as suas concorrentes de outras partes do mundo.

O desenvolvimento dos intercâmbios UE-MERCOSUL em 2000 aponta para um possível agravamento dos desequilíbrios desta relação comercial, produzindo-se tanto uma redução adicional relativa nas exportações do MERCOSUL para a UE como uma diminuição considerável das importações do bloco sul-americano provenientes da UE, ainda que o total das suas compras no exterior tenha aumentado 7%. Estas tendências mostram a importância de adaptar instrumentos adequados que respondam ao interesse mútuo e estimulem o intercâmbio comercial entre ambas as regiões.

Contrastando com a persistência de alguns problemas no terreno comercial, os investimentos europeus têm desempenhado nos últimos anos um papel cada vez mais relevante no MERCOSUL. A maior parte — aproximadamente 60% no período 1990-1997 — do IDE europeu na América Latina foi realizado no MERCOSUL, nomeadamente na Argentina e no Brasil.

Nos últimos anos assistiu-se a uma concentração suplementar do IDE europeu nestes países, que em 1999, juntamente com o Chile, foram destinatários de cerca

de 90% do investimento directo europeu realizado na América Latina. Estima-se que, nesse mesmo ano, a Argentina e o Brasil tenham recebido IDE de valor total superior a 50.000 milhões de dólares, mais do quántuplo do valor alcançado em 1995, do qual uma parte muito considerável é proveniente de empresas europeias.

As relações económicas da UE com o Chile revelam algumas semelhanças com as já referidas relações da UE com o MERCOSUL. A evolução das exportações chilenas para a UE durante os anos noventa foi irregular, sendo a estagnação a tónica geral desde 1996, como demonstram as flutuações dos preços internacionais do número relativamente reduzido de produtos – em especial, o cobre – que constituem a maioria das exportações chilenas para a UE.

As exportações da UE para o Chile registaram um aumento sustentado até 1997, reflectindo o forte crescimento da economia chilena, mas estão a diminuir desde 1998, devido à recessão em que o país entrou no final desse ano. Estas tendências poderão ter-se agravado em 2000, ano em que o aumento das exportações para a Europa foi inferior ao aumento das exportações totais chilenas e em que as importações da UE se mantiveram paradas, embora se tivesse registado um aumento das compras no exterior de cerca de 20%.

Em consequência, as relações comerciais tradicionalmente sólidas com o Chile enfraqueceram e, em certa medida, foram prejudicadas pelo desenvolvimento dinâmico do comércio chileno com os EUA e com os novos parceiros comerciais da Ásia e mesmo da América Latina. Entre 1990 e 1999, a participação da UE no total das exportações chilenas baixou de 38,5% para 26,2%, enquanto que as quotas dos EUA e, sobretudo, do resto da América Latina, aumentaram. A UE, que foi o primeiro parceiro comercial do Chile até 1993, é hoje o segundo mercado para as exportações chilenas e a terceira fonte de origem das importações do país. As empresas exportadoras europeias também perderam posições no mercado chileno, ainda que em menor escala. Em contrapartida, os investimentos europeus no Chile constituíram uma parte importante dos crescentes fluxos de IDE dirigidos para o Chile nos últimos anos.

Os investimentos das empresas europeias no MERCOSUL e no Chile conferem-lhes não somente uma possibilidade de beneficiar do crescimento dos mercados regionais e de integrar o capital humano e os recursos da região nos seus processos produtivos, como também um papel importante no fomento do desenvolvimento produtivo, na criação de emprego, na inovação tecnológica e na formação dos recursos humanos.

Desta forma, o investimento europeu deverá constituir um factor positivo também ao nível da consolidação das características básicas da economia social de mercado, como o diálogo social, a atenção à qualificação e à formação profissional, uma protecção social adequada e o respeito pelos direitos laborais e sociais fundamentais, sendo ainda necessário considerar os efeitos sociais e ambientais dos intercâmbios comerciais e de investimento entre as duas regiões.

De uma forma diferente do resto da região, estes cinco países da América do Sul, possuem tradições comerciais mais intensas com a Europa do que com os Estados Unidos (EUA) e, em 1999, a UE foi o primeiro parceiro comercial, fora da América Latina, para todos eles. Além desta situação, o grosso do IDE dos países da UE na América Latina é dirigido ao MERCOSUL e ao Chile, tendo-se a UE tornado na primeira fonte de investimento estrangeiro na Argentina e no Brasil.

Figura II.18

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE25 E O MERCOSUL

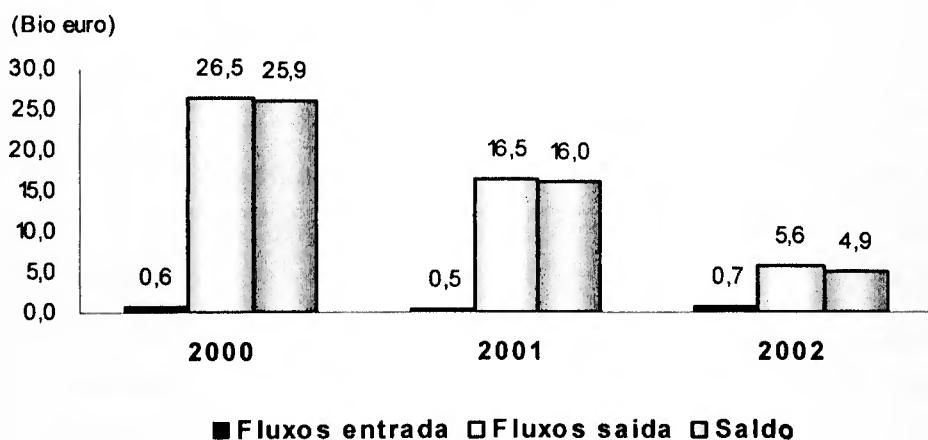
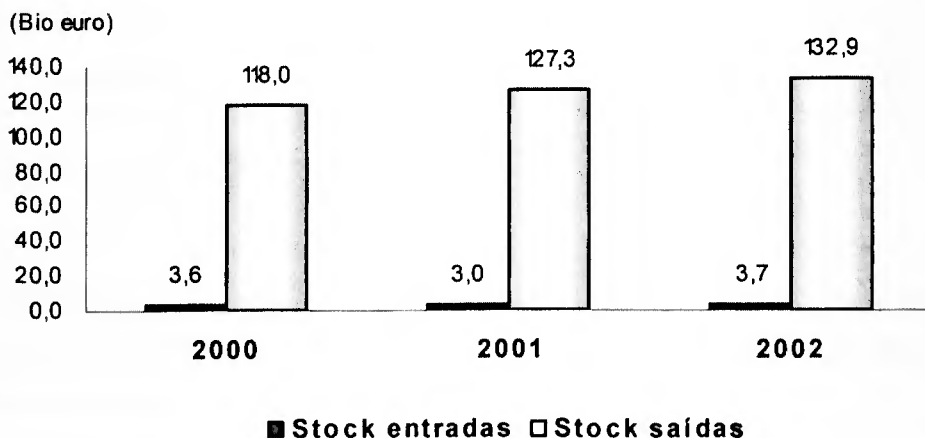


Figura II.19

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE25 E O MERCOSUL, EM STOCK



Fonte: DG Trade, 2004

2.2 ALARGAMENTO EUROPEU

O Alargamento constitui um das mais importantes oportunidades que se abre à UE no séc. XXI. Trata-se de um projecto de integração por meios pacíficos histórico no Continente Europeu, estendendo aos novos Estados-membros uma zona de estabilidade e prosperidade. Subjacente a este alargamento encontra-se a filosofia de construção da Europa assente nos princípios de unificação e reunião dos povos, preservação da paz no Continente e aumento do 'peso' da Europa no mundo.

Estamos, perante o quinto processo de alargamento empreendido pela UE, o qual assume contornos únicos, tratando-se de um desafio sem precedentes. Há a considerar, por um lado, o número de países candidatos; o território envolvido (aumento de 34%); a população (aumento de 105 milhões) e a diversidade histórica e cultural.

Tabela II.9

CARACTERIZAÇÃO DOS NOVOS MEMBROS DA UE

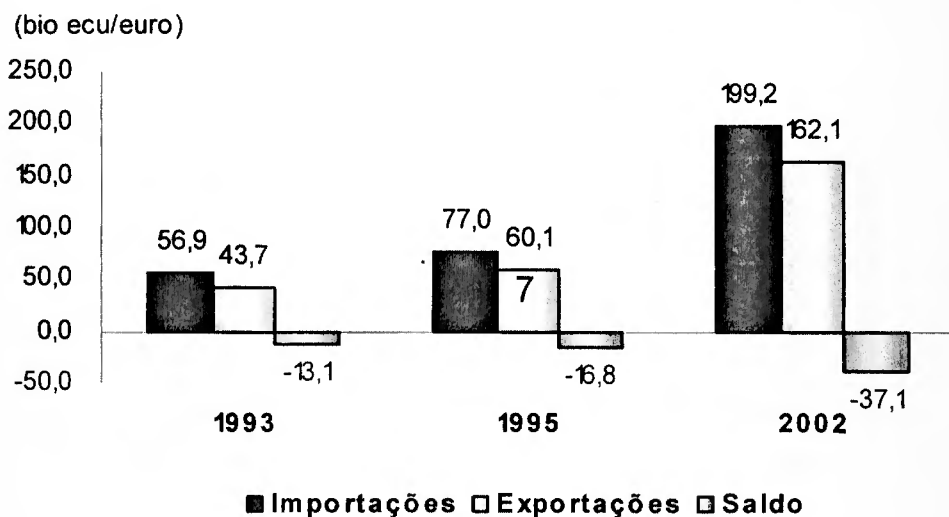
	População	Área	PIB	PIB per capita	Inflação
	<i>milhões</i>	<i>000Km2</i>	<i>€ bill</i>	<i>€ mil</i>	<i>%</i>
Chipre	0,8	9	12,4	18,5	4,9
R. Checa	10,3	79	135,1	13,5	3,9
Estónia	1,4	45	12,1	8,5	3,9
Hungria	10	93	117	11,7	10
Letónia	2,4	65	15,6	6,6	2,6
Lituânia	3,7	65	24,3	6,6	0,9
Malta	0,4	0,3	4,6	11,9	2,4
Polónia	38,6	313	337,9	8,7	10,1
Eslováquia	5,4	49	58,3	10,8	12,1
Eslovénia	2	20	32	16,1	8,9

Fonte: Eurostat, a partir de fontes nacionais, 2000

Como resultado, a UE regista um aumento das trocas comerciais com estes países (*acréscimo de 17 biliões de euros em 2000*) e isto gera emprego e crescimento nos Estados-membros.

Figura II.20

EVOLUÇÃO DAS TROCAS COMERCIAIS ENTRE A UE15 E OS NOVOS MEMBROS



Fonte: DG Trade

Figura II.21

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE15 E OS NOVOS MEMBROS

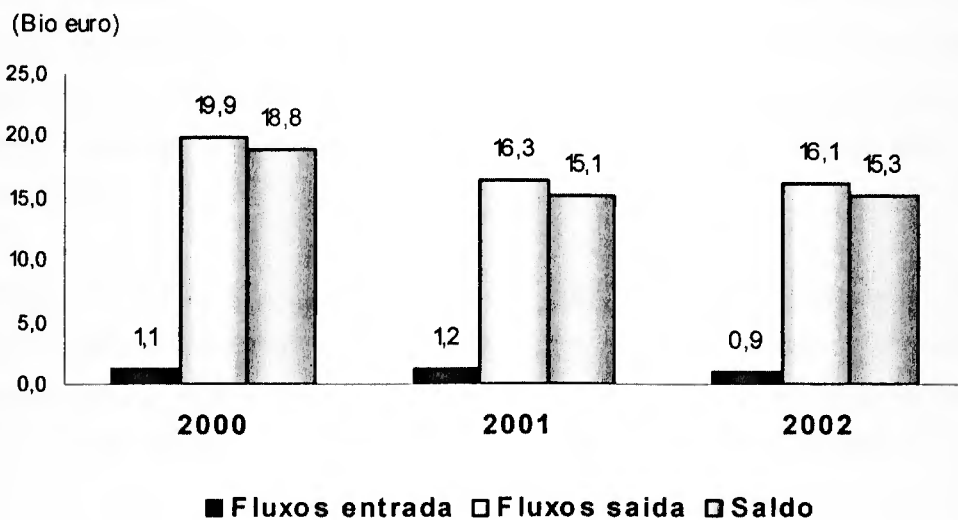
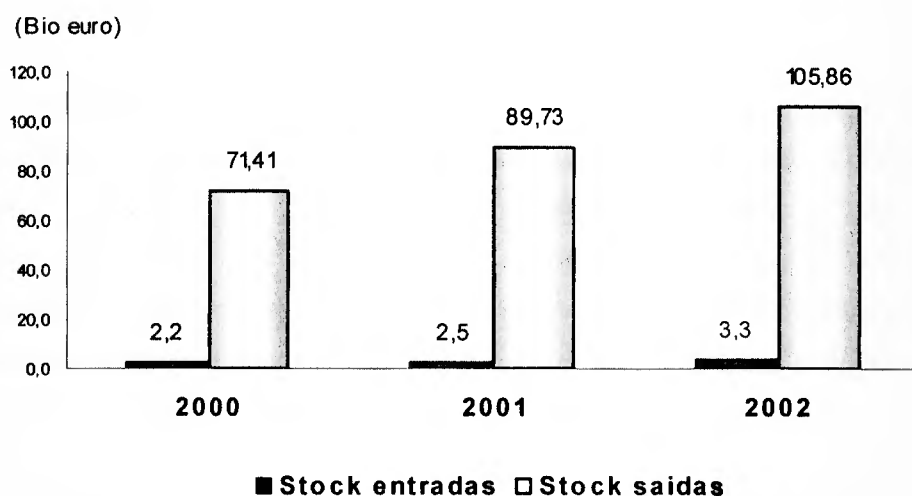


Figura II.22

FLUXOS DE IDE ENTRE A UE15 E OS NOVOS MEMBROS, EM STOCK



Fonte: DG Trade, 2004

Inúmeros estudos económicos concluíam que os benefícios do alargamento superam largamente os custos. Pese embora os benefícios sejam superiores para os novos estados membros, dado que as suas economias estão ainda num nível básico de desenvolvimento (*estas economias representam apenas cerca de 6% do PIB da UE-15*) há vantagens para ambas as partes. Mais, os futuros Estados-membros expostos aos desafios da globalização, contribuirão para que a UE os supere também.

A década de 1990 foi caracterizada por uma crescente integração entre as economias dos novos Estados-Membros e as dos restantes países da UE, através da intensificação das trocas comerciais entre os dois grupos e do aumento dos fluxos de investimento directo estrangeiro da UE nos novos Estados-Membros.

A UE tem vindo a ganhar uma relevância crescente no comércio externo dos novos Estados Membros, tendo-se tornado no principal parceiro comercial daquele grupo de países. Entre 1993 e 2003, o peso da UE15 nas trocas comerciais de mercadorias dos novos Estados-Membros aumentou em aproximadamente 7% para cerca de 63%. Em termos individuais, de acordo com os dados disponíveis para 2003, a importância da UE15 no comércio externo dos novos Estados-Membros oscilava entre 37 por cento das trocas totais de mercadorias no Chipre e 68% na Eslovénia e Polónia.

Por outro lado, durante o mesmo período, os novos Estados-Membros conseguiram também aumentar a sua proporção no comércio externo da UE15. A quota dos novos Estados-Membros nas importações extra-comunitárias dos países da UE15

subiu de 5,6% para 11,6%, entre 1993 e 2003. Em termos do comércio total de mercadorias (importações e exportações) da UE15, excluindo as trocas intra-comunitárias, o peso dos novos Estados-Membros aumentou de 6.4% do total em 1993 para 12,4% em 2003.

A intensificação das trocas comerciais entre os novos Estados-Membros e a UE-15 foi impulsionada pela própria perspectiva de adesão à UE e também pela progressiva redução das barreiras ao comércio entre os dois grupos de países durante a década de 1990, através da realização de acordos de comércio³⁹. A liberalização concentrou-se inicialmente ao nível dos bens manufacturados e envolveu uma mais rápida abertura do mercado por parte da própria UE do que pelos novos Membros.

Ao nível dos produtos agrícolas, a liberalização das trocas comerciais foi mais tardia e processou-se de uma forma mais gradual, só tendo havido uma completa eliminação das barreiras ao comércio destes produtos na data de adesão dos novos Estados-Membros. No caso das antigas economias de direcção central, o aumento das trocas comerciais com a UE foi especialmente significativo durante os primeiros anos do processo de transição, dado que a adopção das regras da economia de mercado e a alteração do regime político conduziram a uma maior abertura destes países ao comércio internacional e levaram à reorientação das trocas comerciais a favor dos países da UE15, em detrimento das trocas com a antiga União Soviética.

Tomando em consideração as exportações e importações totais de bens e serviços, nos oito novos Estados Membros classificados como economias em transição o grau médio de abertura ao exterior duplicou, entre 1993 e 2003, para aproximadamente 64% do PIB.

Nos anos que antecederam o alargamento da UE, os novos Estados-Membros efectuaram também uma progressiva liberalização dos movimentos de capitais, que à data de adesão se encontrava já praticamente concluída. O processo de liberalização dos movimentos de capitais nos novos Estados-Membros foi acompanhado por um forte aumento dos fluxos de investimento directo entre estes países e o resto do mundo, em especial a partir da segunda metade da década de 1990.

Em 2002, os fluxos totais de investimento directo tinham praticamente triplicado face ao valor registado em 1995, ascendendo a cerca de 25,8 biliões de euros. Em

³⁹ Os chamados Acordos da Europa - que previam uma gradual liberalização do comércio entre a UE e os então países candidatos

termos de composição, apesar do aumento dos fluxos de investimento entre os novos Estados-Membros e o exterior ter sido significativo em ambos os sentidos, mais de 90% dos fluxos totais correspondem a investimento directo estrangeiro nas economias dos novos Estados-Membros.

Com efeito, os novos Estados-Membros revelaram-se países bastante atractivos para o investimento directo estrangeiro. Os dados disponíveis⁴⁰ mostram que estes países conseguiram captar fluxos de investimento directo estrangeiro relativamente elevados face à sua dimensão económica, durante a segunda metade da década de 1990, apresentando um desempenho em média superior ao dos países da UE15 e de outras economias em desenvolvimento.

O acentuado aumento do volume dos fluxos de investimento directo nos novos Estados-Membros, no decorrer do processo de liberalização das transacções de capitais, resultou da existência de importantes oportunidades de investimento não exploradas naqueles países. Por comparação com outros países em desenvolvimento e mercados emergentes, os novos Estados-Membros, com excepção do Chipre e Malta, apresentavam stocks de investimento directo estrangeiro reduzidos no início da década de 1990, que rapidamente se aproximaram dos níveis registados nos outros países.

Tabela II.10

Índice de Performance em IDE⁴¹			
Países	1993-95	1998-00	2001-03
Polónia	2,2	1,4	1,2
Republica Checa	3,1	2,7	3,9
Hungria	6,8	1,2	2,3
Eslováquia	1,5	1,4	4,0
Eslovénia	0,8	0,2	1,6
Lituânia	1,0	1,6	1,5
Chipre	1,0	1,9	3,2
Letónia	4,2	1,6	1,8
Estónia	5,0	2,4	4,1
Malta	4,1	4,6	1,0
UE15	1,1	1,6	1,9

⁴⁰ Banco de Portugal, 2003

⁴¹ Este índice é calculado como sendo o quociente entre a proporção dos fluxos mundiais de IDE e o contributo do país em causa para o PIB mundial. Portanto, um valor superior a 1 indica que o país em causa recebe uma proporção dos fluxos de IDE superior à sua dimensão económica.

2.2.2 FLUXOS COMERCIAIS – AJUSTAMENTOS

O processo da ampliação da UE, originou uma literatura vasta relativamente aos seus efeitos, quer a nível de impactos nos países membros, quer nos novos países, particularmente nos novos relacionamentos comerciais. A abertura a leste representa, uma oportunidade para a expansão do comércio para toda a EU e podemos verificar essa situação, através do crescimento das trocas comerciais existente durante os anos 90, entre a UE e o aqueles que seriam os seu futuros membros.

No entanto, os ganhos e as perdas da expansão dos fluxos comerciais, não serão distribuídos uniformemente no interior da UE. Alguns autores anteciparam que os países e as regiões menos desenvolvidos, bem como os sectores industriais mais problemáticos serão os menores beneficiados com o alargamento. Muitos estudos relatam mudanças, quer em termos de volume, composição e natureza do comércio entre países da UE e os novos membros durante o processo da transição.

As diferentes aproximações teóricas e empíricas analisaram os diversos níveis de "comércio potencial". Foram utilizados intensivamente modelos de análise gravitacional, como forma de tentar modelar o processo da integração entre os novos membros e a UE, de forma a conseguir avaliar o impacto da ampliação nos fluxos potenciais de comércio.

Diversos estudos sobre os efeitos da ampliação no comércio apresentaram resultados contraditórios sobre os efeitos totais no comércio internacional da integração gradual dos novos membros nos mercados internacionais. Enquanto que alguns autores⁴² concluíram que o comércio entre a UE e novos membros estaria bem abaixo do seu nível potencial, outros⁴³ estudos concluíram que o comércio real entre a UE e os novos estados membros se encontrava já perto do seu nível potencial ou mesmo acima do seu potencial.

Os resultados distintos são provavelmente devido a duas razões principais: a rapidez do processo de integração dos novos membros nos mercados internacionais, com a consequente rápida expansão dos fluxos comerciais; e os procedimentos econométricos empregados nas análises empíricas que levantam dúvidas nas estimativas de alguns destes estudos.

⁴² Exemplos de Hamilton e Winter (1992), Baldwin (1994), Buch e Piazzolo (2000) e Jakab *et al.* (2001)

⁴³ Gros e Gonciarz (1996), Festoc (1997) e Nielson (2000)

Destaco a análise efectuada por Fontoura e Crespo (2003), segundo a qual os efeitos associados a um movimento de liberalização desta dimensão são essencialmente dois:

1. O efeito de criação bilateral de comércio

O processo de liberalização comercial inerente à participação do novo conjunto de países no projecto europeu cria, para Portugal (e, naturalmente, para os restantes actuais membros da UE), a possibilidade de expandir o seu comércio com estes países. Por um lado, a ampla dimensão do novo mercado abre em princípio novas oportunidades para as exportações nacionais, por outro, a redução de preços de bens provenientes destes países como resultado da liberalização favorece a entrada de exportações dos novos membros no mercado português. A tabela seguinte indica o peso dos novos membros da UE nas exportações e importações totais de Portugal.

Tabela II.11

COMÉRCIO ENTRE PORTUGAL E OS NOVOS MEMBROS DA UE

	% das exportações totais			% das importações totais		
	1995	1998	2001	1995	1998	2001
R. Checa	0,05	0,09	0,28	0,08	0,19	0,33
Hungria	0,13	0,30	0,46	0,04	0,17	0,15
Polónia	0,08	0,28	0,54	0,12	0,11	0,70
N.Membros (10)	0,65	0,85	1,69	0,50	0,68	1,60

Fonte: INE

Entre 1995 e 2001, os novos membros aumentaram, o seu peso no comércio português tanto no plano das exportações como no das importações. Todavia, é indiscutível que, em 2001, o peso relativo desses países no comércio nacional permanece muito limitado, cifrando-se em apenas 1,69% das exportações e 1,60% das importações. Entre estes, a Polónia, República Checa e Hungria destacam-se por serem os principais parceiros de Portugal, concentrando, em 2001, 75,7 % do total das exportações nacionais para os novos membros e 73,8 % do total das importações dos referidos países.

Figura II.23

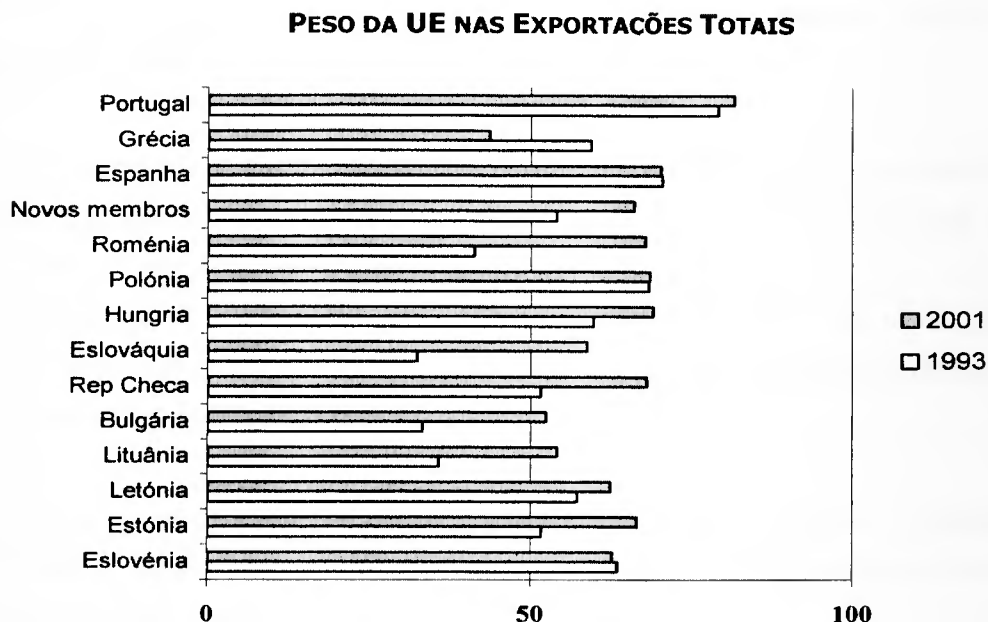
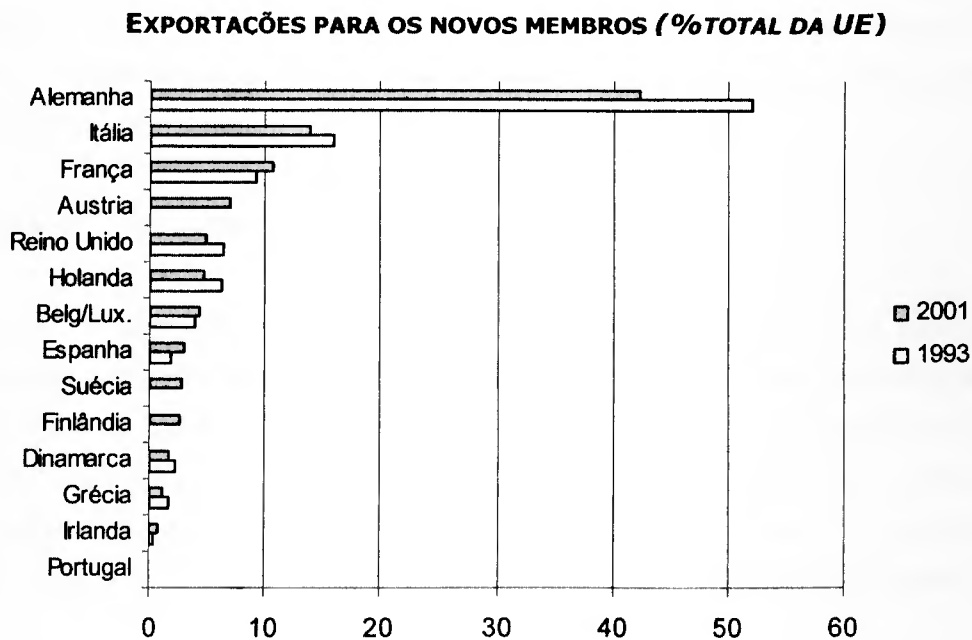


Figura II.24



Fonte: INE, 2003

Verifica-se uma reorientação geral das exportações dos novos membros para a UE, sendo que em 2001 atingem valores muito semelhantes aos dos países da Coesão.

Países como a Alemanha, Áustria e Itália representam cerca de 64% do total do comércio, sendo que se verifica que Portugal, Irlanda e Grécia representam apenas 2% do total.

Visando enquadrar a posição portuguesa no contexto dos restantes países da UE, podemos efectuar a análise da evolução das exportações e das importações dos novos membros. Segundo Fontoura e Crespo (2003), podemos retirar duas conclusões da referida análise:

- Em primeiro lugar, a Alemanha é claramente o maior parceiro comercial dos três países avaliados. Áustria, Itália, França e R. Unido são outros países como acentuada representação neste domínio.
- Em segundo lugar, Portugal, surge, sistematicamente, no contexto dos actuais membros da UE, entre os parceiros comerciais de menor importância para os novos membros.

É importante salientar, todavia, que a análise em termos de taxas de crescimento, entre 1996 e 2001, coloca Portugal nas posições cimeiras tanto ao nível das importações como das exportações.

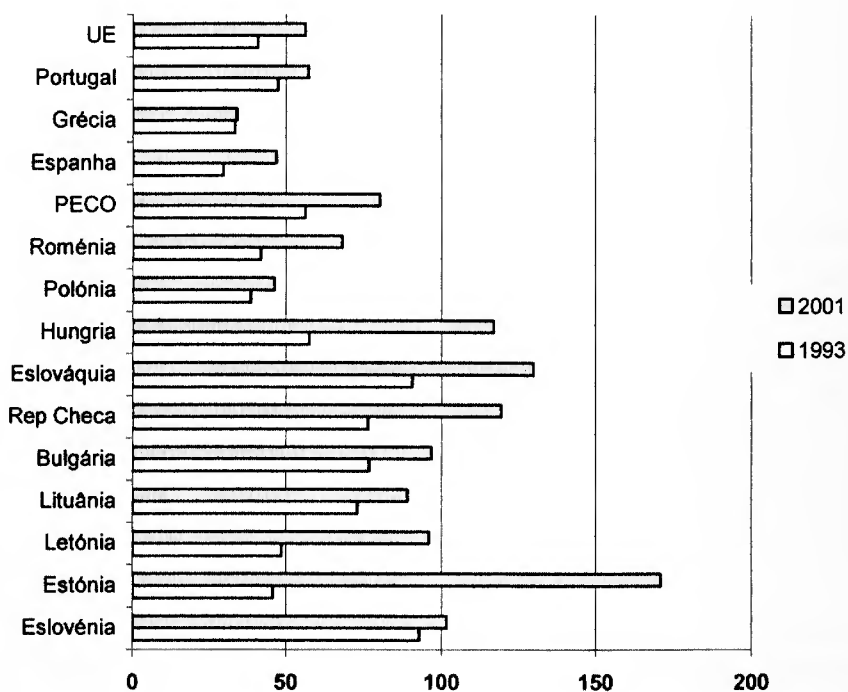
Da avaliação anterior, afigura-se legítimo concluir que o efeito de criação bilateral de comércio permanece, no caso de Portugal, em larga medida, por explorar. Para tal não é indiferente a distância geográfica e uma elevada sobreposição da estrutura de exportações de Portugal e dos novos membros.

2. O efeito de substituição de comércio

O efeito de substituição de comércio refere-se à possibilidade de as exportações portuguesas para o mercado europeu serem substituídas por exportações dos novos membros. De forma a se verificar o grau deste efeito poderemos verificar o grau de abertura e de dependência do mercado europeu em termos das exportações - quanto mais elevados, tanto mais provável será a ocorrência de ajustamentos a nível produtivo face ao agravamento da concorrência externa.

Figura II.25

GRAU DE ABERTURA (% PIB)



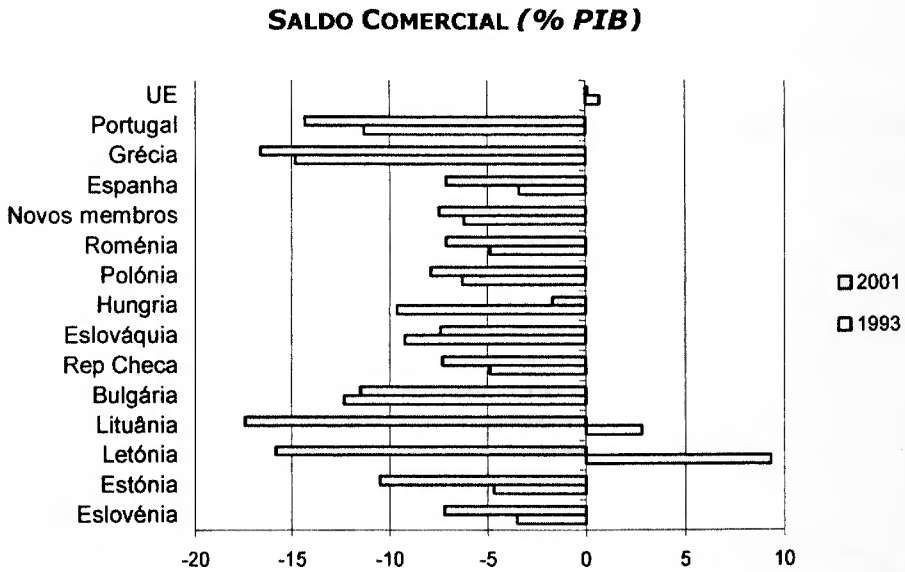
Fonte: Eurostat, 2002

Relativamente aos novos membros, Portugal apresenta, um grau de abertura inferior (como acontece com os restantes países da Coesão⁴⁴ com excepção da Irlanda), só superior, em 2001, ao da Polónia. Em 2001, as economias mais abertas (com a soma das exportações e importações totais do país a superar o PIB) são as da Estónia, Irlanda, Eslováquia, República Checa, Hungria e Eslovénia.

No que se refere ao grau de dependência do mercado europeu (ao nível das exportações) Portugal é, em qualquer um dos períodos, a economia cujas exportações se dirigem numa proporção mais elevada para o mercado europeu. Em 2001, 81,8% das exportações portuguesas tinham os restantes países da UE como destino. A situação portuguesa surge ainda agravada, em termos do impacto potencial do efeito de substituição a que atrás aludimos, pelo facto de, no período considerado, ter sido o único dos países da Coesão que acentuou o seu nível de dependência face ao mercado europeu.

⁴⁴ Irlanda, Grécia, Espanha e Portugal

Figura II.26



Fonte: Eurostat, 2002

De notar um défice estrutural em todos os países, no entanto verifica-se uma evolução positiva na Hungria, Eslováquia e Bulgária, acontecendo o inverso nos países bálticos.

Podemos ainda aferir uma reorientação geral das exportações dos novos membros para os países da UE. De referir também que comparativamente a 1993, em 2001 verifica-se que os valores das exportações são muito semelhantes aos dos países da Coesão.

Utilizando uma metodologia baseada em Viner (1950), que identifica os efeitos de criação e desvio de comércio como medidas de avaliação dos impactos económicos da integração, e utilizando dados para os anos acima indicados, Caetano (2004), chega à seguinte matriz:

EFEITOS DA CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO

2001		Desvio de Comércio			
		Acima da Média		Abaixo da Média	
		UE	Novos Membros	UE	Novos Membros
Criação de Comércio	Acima da Média	França Alemanha Itália Espanha Bélgica / Lux Áustria Suécia	Polónia República Checa Eslováquia Hungria Eslovénia	Reino Unido	
	Abaixo da Média	Dinamarca Portugal		Holanda Grécia Finlândia Irlanda	Estónia Lituânia Letónia Bulgária

Fonte: www.ezoneplus.org, 2004 e CHELEM

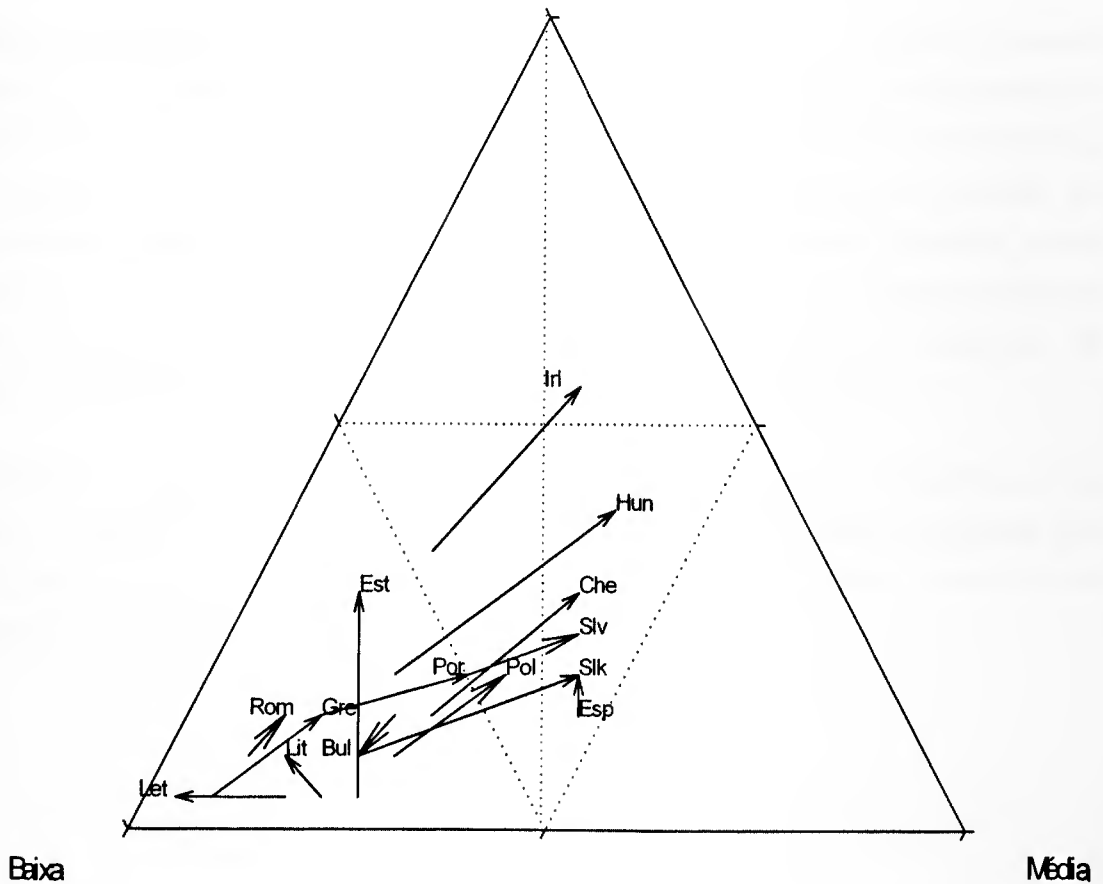
Como podemos verificar, os países que mais irão notar os efeitos do desvio de comércio são exactamente os mesmo que também irão sentir os efeitos da criação de novos fluxos comerciais, ou seja, Portugal e a Dinamarca.

De referir o bom desempenho da Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria e Eslovénia, que conseguem valores acima da média em termos de desvios de comércio, sendo estes reorientados através de um efeito criação de comércio acima da média.

Em termos de decomposição tecnológica das exportações, como complemento da análise anterior, podemos ver na figura abaixo, o bom desempenho entre 1991 e 2002 das economias do leste da Europa:

Figura II.27

DECOMPOSIÇÃO TECNOLÓGICA DAS EXPORTAÇÕES



Fonte: www.ezoneplus.org, 2004 e CHELEM

Podemos verificar uma tendência generalizada de movimento para níveis tecnológicos médios e altos, sendo os países com melhores performances a Hungria, Estónia, Rep. Checa, Eslováquia e Eslovénia.

De referir o fraco desempenho das economias dos países da Coesão, que como se pode verificar, já se encontram ultrapassadas pelos países aderentes da UE.

2.2.3 I.D.E. – AJUSTAMENTOS

A internacionalização de uma economia, que outrora se caracterizava fundamentalmente pelos fluxos de comércio externo e movimento de pessoas, traduz-se actualmente numa intensificação dos movimentos de investimento directo no exterior, constituindo estes últimos, um instrumento prioritário dessa internacionalização.

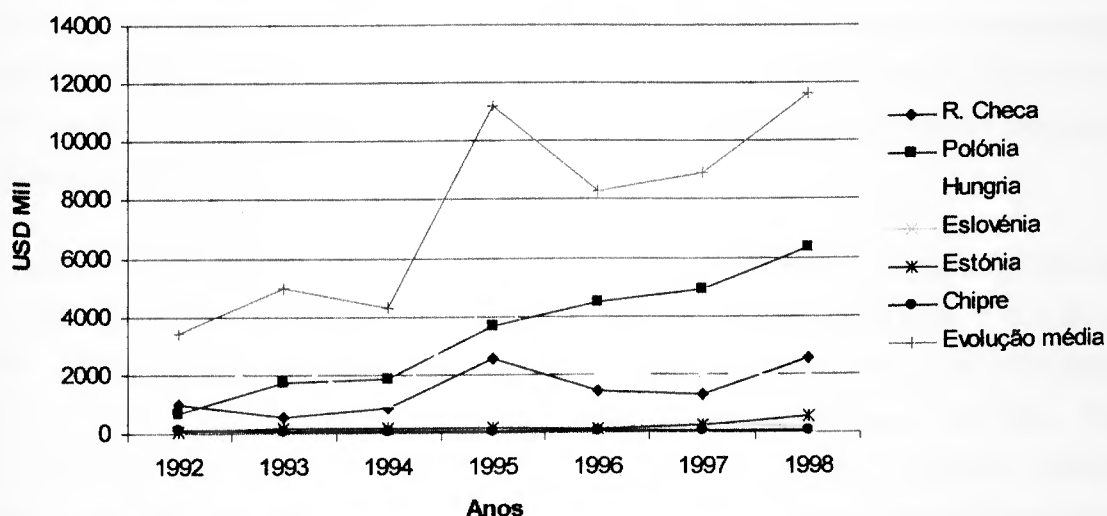
Na segunda metade da década de 90, o total de fluxos de investimento directo estrangeiro quase que quadruplicou, registando um crescimento médio anual de 30,9%, face a uma variação média das trocas comerciais e do produto mundial, respectivamente, de 8,3 e 3,1%, em termos reais.

Estes fluxos concentraram-se nos países desenvolvidos, os quais captaram, naquele período, 71,2% dos fluxos de investimento mundial face a 26,1% nos países em desenvolvimento e 0,5% nos países menos desenvolvidos. Os países da UE foram, no período, os principais receptores das poupanças internacionais através do investimento directo, com 40,1% do total, seguidos, a grande distância, pelos Estados Unidos que absorveram 23,6%. Por seu turno, na UE, seis países membros (Reino Unido, Alemanha, Bélgica e Luxemburgo, França e Holanda) captaram, só por si, aproximadamente 75% dos fluxos de investimento recebidos.

Entre 1995 e 2001 o stock mundial de investimento no exterior progrediu a um ritmo acentuado, o qual se traduziu num crescimento médio anual na ordem dos 15%. Em 2001 o respectivo valor ultrapassava US\$ 6500 mil milhões, mais do que duplicando o nível de 1995.

Figura II.28

FLUXOS DE IDE NOS NOVOS MEMBROS, DETALHE

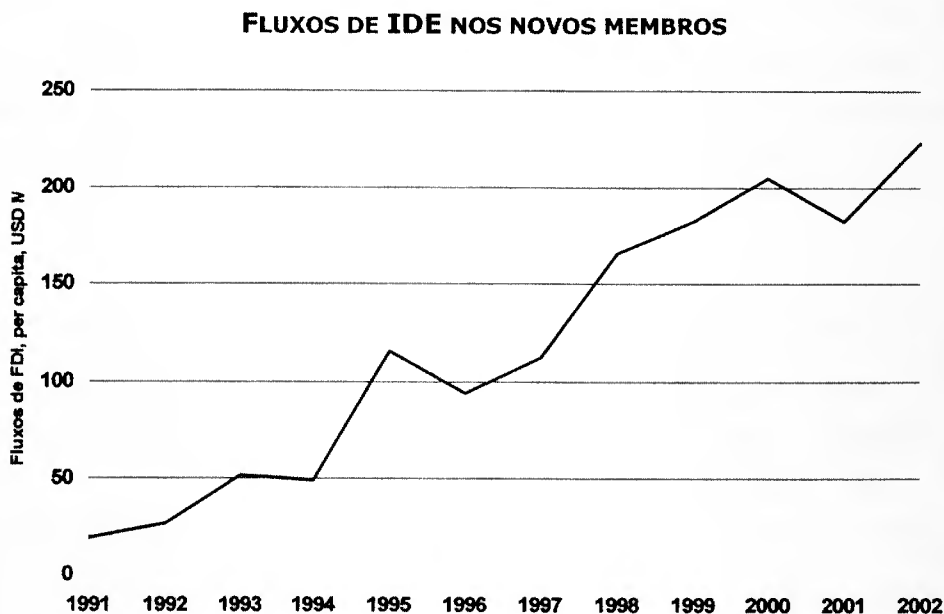


Fonte: IMF, 2002, e fontes nacionais

Antes de 1990, o investimento dos países da UE na Europa Oriental era quase inexistente, excepto no caso da então Jugoslávia que aparecia como sendo um país com um grau de abertura mais elevado, relativamente aos investidores estrangeiros. No caso da Alemanha, p.e., que era e é ainda o investidor mais importante, os stocks de IDE na Polónia eram já em 1989 de cerca de € 5 milhões

na Polónia e €36 milhões na Hungria, isto apesar de representarem apenas 0,05% do IDE total da Alemanha no exterior. Desde então, o IDE na Europa Oriental, aumento de uma forma generalizada, sendo os futuros novos membros os países com os maiores aumentos.

Figura II.29



Fonte: www.ezoneplus.org, 2004

Fazendo um exame dos fluxos de IDE relatados pelos cinco países considerados como um todo, a maioria do aumento em IDE ocorreu antes de 1995. Desde então, assistiu-se a uma estagnação do mesmo, apesar da Polónia ter tomado a dianteira em termos de destino principal, em detrimento da Hungria.

A maioria deste investimento teve origem nos países da UE, tendo sido distribuído da seguinte forma: Hungria, cerca de 30%, República Checa com 63% e a Polónia com cerca de 70%. Relativamente à sua estrutura sectorial, existiram diferenças significativas, devidas essencialmente a diferentes estratégias seguidas nas privatizações em cada país. Na Hungria, República Checa e na Eslovénia, grande parte dos fluxos de investimento foram canalizados para os sectores eléctrico, gás e água, sendo outra parte considerável sido canalizada para as comunicações. Na Polónia, o sector industrial e de manufactura, é o dominante com 45% do total investido.

Interessantemente, cerca de um quinto do investimento no sector industrial, com excepção da Eslovénia, foi feito em indústrias alimentares, indicando que um dos objectivos principais dos investidores é o desenvolvimento de novos mercados. De

notar o caso da Eslovénia, no qual grande parte do investimento foi canalizado para o sector financeiro.

De um ponto de vista meramente teórico, os impactos da integração económica e a abolição das barreiras alfandegárias estão longe de estar explicados: p.e., em alguns sectores, as economias de escala produzidas podem ser encontradas dentro da empresa, sendo que nestes casos, as empresas tendem a concentrar a sua produção num número limitado de infra-estruturas (filiais) produtivas, após a remoção das barreiras alfandegárias. Consequentemente, nestes casos podem inclusivamente ocorrer desinvestimentos, se se der o caso das próprias barreiras ao comércio tiverem sido o motivo do investimento externo da empresa.

Tabela II.12

Stocks de IDE nos novos membros comparativamente a alguns dos antigos membros, 1999					
	Stocks IDE	Pop	IDE per capita	PIB	IDE/PIB
	<i>EUR bn</i>	<i>Mil</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR bn</i>	<i>%</i>
R. Checa	6,0	10,3	579,0	47,2	12,6
Estónia	1,0	1,5	675,0	4,2	23,9
Hungria	14,0	10,1	1.387,0	39,7	35,3
Polónia	12,9	38,6	333,0	122,5	10,5
Eslovénia	1,9	2,0	935,0	17,0	11,0
Chipre	1,8	0,7	2.432,0	3,8	47,4
Áustria	19,0	7,6	2.505,0	199,2	9,6
França	153,6	58,6	2.621,0	1.345,7	11,4
Alemanha	121,5	82,0	1.481,0	2.045,4	5,9
Irlanda	69,2	3,6	19.232,0	58,6	118,2
Espanha	97,5	39,3	2.481,0	502,7	19,4

Fonte: IMF, Word Bank, 1999

Noutros sectores existem economias de escala multi-empresa, ou seja, a empresa aumenta os seus fluxos de IDE, quando o quadro legal assim o favorece, p.e., no caso da produção exigir proximidade ao consumidor, ou quando os produtos produzidos têm que ser adequados às peculiaridades nacionais (gostos, preferências, etc.), ou a legislações específicas.

As análises específicas das determinantes do IDE internacional, sugerem que os factores que contribuem para a criação do mesmo dominem essas mesmas determinantes. Utilizando um modelo gravitacional, Dohn (2000), estima que o stock de IDE de um membro da UE tem noutro país da UE corresponde a cerca

mais 50% do que aquele que tem num país fora da EU, mantendo todos os outros factores inalterados.

Apesar de ser claro o sinal de influência relativamente do IDE na integração da UE, o peso do seu efeito depende em grande parte da especificação do modelo acima referido, ou seja, da forma como são incluídos no modelo as suas diferentes determinantes, como sendo os custos do trabalho, ou ainda factores de índole cultural.

Contudo, um aumento do IDE após a integração não significa necessariamente que os níveis relativos a esse aumento se mantenham após a total integração dos novos membros na UE. O desenvolvimento dos níveis de IDE após os anos 90 foi despoletado sobretudo por uma situação de arrasto criada pelo próprio processo de integração que se iniciou na mesma altura. De notar, que de acordo com os números relativos ao IDE per capita dos novos membros, com excepção de Chipre, estão ainda abaixo do observado para os restantes países da UE. No entanto se medirmos esse valor relativamente ao PIB, os novos membros já apresentam valores bastante comparáveis os dos restantes membros da UE. Relativamente à situação económica nos novos membros, os stocks de IDE já atingiram níveis considerados normais, pelo menos naqueles onde a transição para uma economia de mercado se iniciou à mais tempo.

Contudo, e similarmente ao que aconteceu com os fluxos comerciais, espera-se que os aumentos que se vão verificando estejam ligados essencialmente ao desenvolvimento económico dos países, e não como resultado de um processo de arrasto iniciado pelo próprio processo de integração, como referi acima. No entanto alguns factores adicionais também devem ser tomados em consideração:

- Da mesma forma que, o aumento dos fluxos de comércio, o aumento dos fluxos de IDE para os novos membros pode também ser associado a efeitos bastante diversos. Breton et al (1998) refere a expressão "*IDE dominó*", não encontrando motivos concretos e estruturados para os aumentos verificados (ver tb. Gual/Martin - 1995);
- Para se conseguir uma análise aprofundada dos referidos fluxos, será importante verificar qual o tipo de estruturas que são construídas com o referido IDE, ou seja, qual o objectivo da filial que foi implantada. Até ao momento apenas "fábricas de segunda linha" parecem dominar, pelo menos nos sectores mais vocacionados para a exportação. O que acontece é o facto de nas referidas unidades apenas serem produzidas unidades para incorporação no processo produtivo nos países de origem das empresas mãe. Quando as características do IDE se alterarem, de forma a

incorporarem intensivamente tecnologia, assistiremos também a uma alteração das características dos fluxos de comércio associados.

No entanto, podemos observar algumas particularidades, quer a nível sectorial, quer a nível geográfico. Em termos de sectores económicos e de acordo com o Eurostat, o IDE nos novos membros é canalizado essencialmente para actividades industriais, seguido pelas de "comércio e reparações" e pela intermediação financeira.

De referir ainda o caso da Polónia, republica Checa e Hungria (Grupo de Visegrado), que foram os que mais contribuíram para a entrada de IDE: 77,6% em 2001 do total da região leste, como se pode verificar pelo quadro seguinte:

Tabela II.13

Fluxos de IDE nos novos membros e nos países do sul da UE				
Países	Fluxos IDE (% PIB)			Stock per capita
	1990-94	1995-01	2001	2001
Republica Checa	2	22,4	8,3	2601
Estónia	9,2	2,2	10	2289,8
Hungria	4,5	15,2	4,6	2276,6
Letónia	3,9	2,1	2,7	939
Lituânia	0,9	2,3	1,5	763,8
Polónia	1,3	39,9	4,9	1098,2
Eslováquia	1,8	4,6	7,2	1131,3
Eslovénia	0,7	1,6	2,4	1612,6
Portugal	2,4	2,9	5,5	3260,6
Espanha	2,3	2,7	3,8	3933,6

Fonte: IMF, 2003

A Polónia é de longe o mais importante receptor, desde 1996, com uma taxa de crescimento continua durante bastante tempo. Destro deste grupo, a Hungria registou um crescimento negativo desde 1995, ano em que atingiu o seu máximo, e no qual era o principal país receptor de IDE. Foi ultrapassada pela Polónia em 1996 e pela Republica Checa em 1998, contudo, continua o terceiro maior país receptor. Esta tendência negativa pode ser explicada pelo processo de privatizações, que terminou no fim da década de 90. De notar ainda que, estes

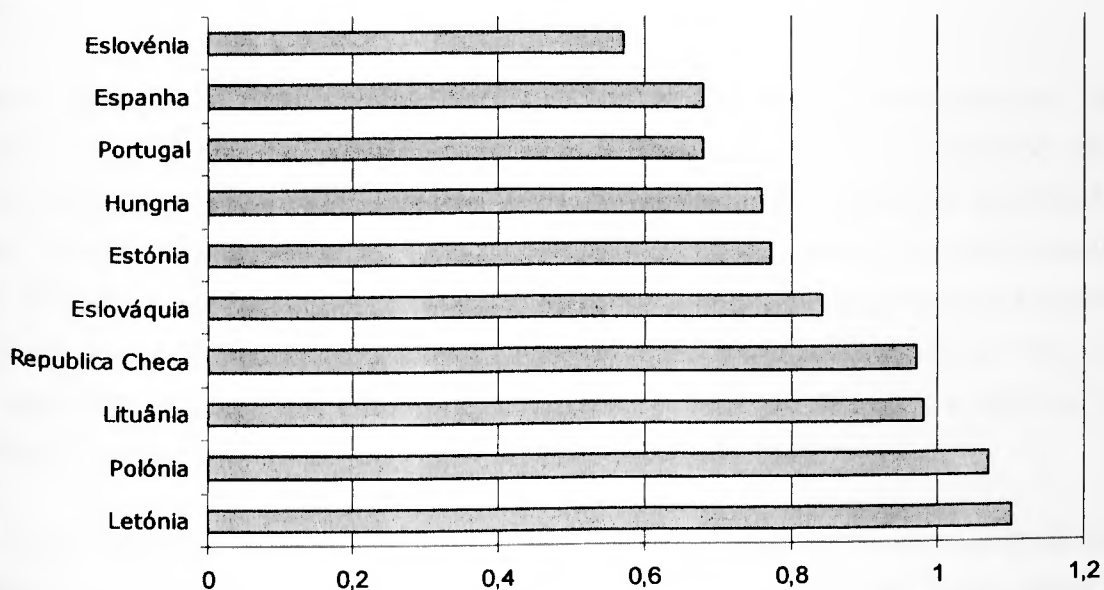
países se encontram listados entre os dezasseis países mais apetecíveis para o investimento, de acordo com o Índice de Confiança do IDE.⁴⁵

Se verificarmos a relação entre o stock de IDE entrado e a população em 2001, e como refiro acima, torna-se claro que ainda não foram antiácidos os níveis médios da UE, sugerindo a continuação do crescimento dos referidos fluxos de IDE, acima da média de crescimento da UE.

Se combinarmos os fluxos e os stocks de IDE, percebemos rapidamente a dinâmica dos fluxos de IDE para os novos membros, como se pode verificar na figura abaixo, que compara essa combinação para os períodos para os períodos de 1995-2001 com o stock de IDE em 2001. Valores elevados indicam que proporções elevadas de stocks de IDE foram verificadas durante os anos em causa. Este foi o caso da Lituânia, Polónia e também a Bulgária, com o rácio a exceder os 95%, enquanto que no outro extremo se encontra Portugal e a Espanha, o que indica que os stocks que sustentam o crescimento foram construídos essencialmente em anos anteriores, com um declínio relativamente aos anos mais recentes.

Figura II.30

FLUXOS IDE / VALOR STOCKS, 95/2001



Fonte: IMF, 2003

Em termos relativos, contudo, os países mais proeminentes enquanto receptores de IDE foram a Republica Checa, Estónia, Hungria e Lituânia. O peso do IDE nestas economias representa uma média, para o período 1995-2001, de cerca de 5% do

⁴⁵ Global Business Policy Council (2002), através de um inquérito às 1000 maiores empresas do mundo, representado 70% dos fluxos de IDE mundiais.

PIB, bem acima dos outros novos membros. Podemos também observar que para todos os novos membros, os referidos valores foram sempre elevados, com apenas uma excepção, o caso da Eslovénia. De notar ainda os lugares de Portugal e da Espanha que se encontram em níveis francamente baixos, o que denota bastante bem a perda de importância desses países enquanto atractivos para a recepção de IDE.

Se compararmos os valores relativos dos fluxos de IDE nos períodos de pré-adesão relativos a Portugal e Espanha, nos anos de 1986, patentes no gráfico seguinte, verifica-se que os fluxos de IDE cresceram consideravelmente na segunda metade dos anos 80, no período seguinte à adesão, tendo após o mesmo registado um decréscimo, possivelmente após a finalização dos processos de privatização que então estavam em curso nos referidos países, bem como o início da reorientação para aqueles que se entretanto se iniciavam no leste da Europa.

Um fenómeno semelhante foi observado para os outros dois alargamentos desde 1980. A Grécia, que entrou para a UE em 1981, teve um acréscimo na recepção dos fluxos de IDE nos anos seguintes, atingindo o dobro da média da UE na altura. O mesmo aconteceu em 1995 com a Áustria, Suécia e Finlândia, que com a sua entrada para a UE se tornaram mais países mais atractivos para o IDE. De referir que estes últimos países ainda são um importante destino para os fluxos de IDE na UE.

Com excepção da Grécia, todos os países da UE denotaram um decréscimo dos seus fluxos de IDE em 2001, esta situação aconteceu como reflexo do ciclo económico que então se atravessava, com um abrandamento bastante significativo da actividade económica de uma forma generalizada, cerca 51% em termos mundiais⁴⁶. Apesar da situação referida, os novos membros registaram uma quebra menos acentuada, possivelmente através dos efeitos em termos concorrenciais que a depressão originou nas empresas, levando à optimização das suas estruturas de custos, nomeadamente ao nível dos custos com mão-de-obra.

A maior parte dos fluxos de investimento canalizados para os novos membros são originários da EU, nomeadamente da Alemanha, Holanda e Áustria. Como referi, a Alemanha encontra-se no lugar cimeiro, dando preferência à Polónia, República Checa e Hungria.

Em termos globais, cerca de metade dos fluxos de IDE no mundo, envolvem a UE, com os fluxos entre a UE e os novos membros a representarem ainda uma pequena parte do total. De notar, que se compararmos os fluxos que existem com a América do Sul ou mesmo com a América Central, estes são substancialmente maiores, bem

⁴⁶ UNCTAD

como crescem a uma taxa bastante superior do que aquela que tem existido para os novos membros.

A recente atractividade dos novos membros poderá residir essencialmente em duas determinantes: a liberalização da economia e as privatizações que tiveram e estão a ter lugar nos novos membros. De referir, que em termos relativos, os fluxos de IDE para os novos membros já se encontram numa fase de diminuição: de 19% do total da UE em 1995 para 13% em 2000 (Passerini, 2001). A Polónia, a Republica Checa e a Hungria foram os destinos privilegiados durante os anos 90, no entanto, com o inicio do novo século também perderam alguma da sua atractividade, o que se revelou nos montantes de IDE canalizados para esses países.

2.2.4 FACTORES DE ATRACÇÃO DO I.D.E.

Como verificado por Lankes e por Venables (1996), os projectos de IDE nos novos membros são muito heterogéneos, diferindo em termos de valor, objectivos, tecnologia, da posição geográfica e da estrutura de capitais envolvidos.

Este carácter distintivo reflecte uma variedade de motivações por parte dos principais fornecedores de IDE. Como referi, um número diverso de razões podem influenciar a decisão de um empreendedor para investir no exterior, mas todas partilham da característica comum de estarem em harmonia com as melhores estratégias de gestão multinacional. No caso específico do alargamento, o IDE pode ser classificado de acordo com dois tipos: *IDE - mercado* visando explorar as vantagens de estar perto do mercado dos potenciais consumidores, e *IDE - eficiência*, sendo executado com o objectivo de explorar vantagens relativas aos custos de diversas situações diferentes.

No referente aos fluxos de IDE para os novos membros, Lankes e Venables (1996), através de estudos quantitativos demonstram que o IDE é afectado positivamente por variáveis como sendo o PIB do país, a dimensão dos mercados, considerando neste caso como *proxy* a população, não parecem afectar significativamente os fluxos de IDE. O coeficiente na distância é significativo e negativo. *A priori*, a distância pode esperar-se, por um lado, afectar positivamente e por outro lado, negativamente o IDE.

A integração dos novos membros na economia internacional determinará necessariamente uma reorientação das relações económicas dos países da Europa Central em direcção ao leste. Quer por razões de ordem económica quer por razões de ordem política, a Alemanha assumirá um papel primordial nesta "recentragem". As perspectivas de crescimento dos mercados internos (o conjunto dos dez novos

membros totaliza um mercado que ultrapassa os 100 milhões de consumidores) e as oportunidades decorrentes de uma reestruturação de grande amplitude do tecido económico, determinaram uma forte expansão dos fluxos de IDE para os novos membros desde 1990: passaram de um nível na ordem dos 500 milhões de dólares, em 1990, para 9,4 biliões em 1995.

Como já vimos, o IDE pode substituir exportações em mercados distantes, conduzindo a uma ligação positiva entre as duas variáveis. No entanto, uma relação negativa pode também emergir, desde que os custos de operar filiais em posições estrangeiras aumentem com distância

O mesmo modelo aplicou-se a uma amostra maior de dados, incluindo mais destinos e IDE nos países, bem como um horizonte temporal mais largo (1982 a 1995), é usado por Brenton, por Di Mauro e por Lücke (1999). Os resultados do modelo, entretanto, são idênticos àqueles da análise que referi anteriormente. Outros resultados sugerem que o comércio e IDE são complementares, e que os fluxos de IDE para os novos membros parecem não ter sido desviados de outras posições europeias. Este último resultado, da não alteração de fluxos de IDE é confirmado por Buch, por Kokta e por Piazzolo (2001) para os casos de Portugal e da Espanha, mas não para a Grécia.

A sua avaliação é baseada num modelo gravitacional que inclui as três variáveis explicativas acima mencionadas, acrescidas da relação entre as importações do país anfitrião (ou do comércio) ao PIB, como um *proxy* da abertura ao comércio externo, e a relação do agregado M2 ao PIB, como um *proxy* da dimensão dos sistemas financeiros dos países de origem. O modelo é estimado usando dados de 1990 a 1997 e sugere que o declínio que pode ser verificado no IDE, e que flui para os países europeus do sul, reflecte o caminho para um processo de ajuste de equilíbrio no longo prazo.

A avaliação empírica dos determinantes do IDE, que é executada com os dados de oito países de origem (cinco da UE, Japão e os EUA), fornece resultados diversos. Os coeficientes relativos ao PIB são principalmente significativos e positivos e os coeficientes da distância são praticamente sempre negativos e significativos. Como em estudos precedentes, a população parece não contribuir para a explicação dos fluxos de IDE. Relativamente às variáveis que incluíram uma *proxy*, para a abertura do comércio ao exterior e à dimensão do sistema financeiro, os resultados são de que apenas a abertura ao exterior parece influenciar positivamente o IDE, aliás como *à priori* foi antecipado pelos referidos investigadores.

A dificuldade em conseguir dados relativos aos fluxos de IDE nos novos membros, cria constrangimentos importantes às análises econométricas efectuadas. Uma das estratégias é a utilização de painéis de dados nos processos de estimação. Exemplos de estudos que seguiram esta aproximação podem ser encontrados em Lansbury, em Dor e em Smidkova (1996), e em Holland e em Dor (1998).

Dada a proximidade geográfica da Alemanha e da Áustria relativamente aos novos membros, estes dois países são os dois principais investidores europeus. Estes investimentos têm-se dirigido preferencialmente para pequenas e médias empresas. Os capitais oriundos dos EUA, presentes, sobretudo, através de multinacionais, intensificaram-se também nos últimos cinco anos.

A integração dos novos membros da UE na economia internacional determinará necessariamente uma reorientação das relações económicas dos países da Europa Central em direcção ao leste. Quer por razões de ordem económica quer por razões de ordem política, a Alemanha assumirá um papel primordial nesta "recentragem".

As perspectivas de crescimento dos mercados internos (o conjunto dos dez novos membros totaliza um mercado que ultrapassa os 100 milhões de consumidores) e as oportunidades decorrentes de uma reestruturação de grande amplitude do tecido económico, determinaram uma forte expansão dos fluxos de IDE para os referidos países desde 1990: passaram de um nível na ordem dos 500 milhões de dólares, em 1990, para 9,4 biliões em 1995⁴⁷.

Em termos relativos, os montantes de IDE canalizado para os PECO podem, à escala internacional, considerar-se ainda reduzidos. No entanto, avaliando a importância do IDE para aquelas economias, constata-se que é na Hungria que o IDE assume papel mais expressivo, cerca de 4% do PIB no período compreendido entre 1990 e 1994 (2,8%, no mesmo período, para Portugal). O facto de os investimentos oriundos da Alemanha, principal investidor externo, não ultrapassarem 1% do IDE do respectivo, será um indicador da prudência com que ainda são encaradas as aplicações na generalidade destas economias.

No entanto, à medida que se vá consolidando a transição, a capacidade de absorver investimentos externos aumentará. Cerca de 50% do investimento estrangeiro realizado nos PECO destina-se à indústria transformadora. Mesmo na Hungria, país que mais cedo iniciou o processo de transição, a indústria absorve a maior parcela dos investimentos (cerca de 60% do IDE), enquanto para os serviços apenas se destinaram cerca de 25% dos investimentos. Em Portugal, pese embora terem sido realizados importantes investimentos na indústria, os sectores não transaccionáveis

⁴⁷ Eurostat, 2002

têm-se revelado como os mais atractivos para os investidores externos (imobiliário, bancos e seguros).

Os países mais avançados no processo de transição para a economia de mercado, Hungria, República Checa e Polónia são, naturalmente, os que têm atraído mais investimento estrangeiro. Em termos relativos, os montantes de IDE canalizado para os novos membros podem, à escala internacional, considerar-se ainda reduzidos⁴⁸. No entanto, avaliando a importância do IDE para aquelas economias, constata-se que é na Hungria que o IDE assume papel mais expressivo, cerca de 4% do PIB no período compreendido entre 1990 e 1994 (2,8%, no mesmo período, para Portugal). O facto de os investimentos oriundos da Alemanha, principal investidor externo, não ultrapassarem 1% do IDE do respectivo, será um indicador da prudência com que ainda são encaradas as aplicações na generalidade destas economias. No entanto, à medida que se vá consolidando a transição, a capacidade de absorver investimentos externos aumentará.

Cerca de 50% do investimento estrangeiro realizado nos novos membros destina-se à indústria transformadora. Mesmo na Hungria, país que mais cedo iniciou o processo de transição, a indústria absorve a maior parcela dos investimentos (cerca de 60% do IDE), enquanto para os serviços apenas se destinaram cerca de 25% dos investimentos⁴⁹.

Como exemplo, podemos observar o tipo de empresas que têm sido atraídas por países como a Irlanda e a Hungria, que se encontram em fases distintas dos respectivos processos de desenvolvimento económico e social, mas que têm vindo a sustentar as respectivas estratégias de desenvolvimento económico numa política agressiva e proactiva de atracção de IDE.

Uma das formas de o fazer é analisar quais os maiores exportadores estrangeiros destes países. Assim, no que respeita à estrutura dos maiores exportadores estrangeiros localizados na Irlanda, é possível agrupá-los em torno de cinco grandes grupos:

- **Electrónica** – peso esmagador de empresas de electrónica, destacando-se claramente duas “empresas pilares”: a Intel na micro electrónica e a Dell no equipamento informático, sendo de referir igualmente a relevância

⁴⁸ Segundo dados da Comissão Europeia, o stock de investimento estrangeiro nos novos membros não ultrapassaria 16 milhões de dólares, em 1994 (3% do stock de IDE das economias em desenvolvimento). Segundo o Banco Mundial os fluxos acumulados de IDE para a Europa Central e de Leste e para os Novos Estados Independentes da ex-URSS, entre 1990 e 1995, representavam apenas 13% do IDE realizado no conjunto dos países em desenvolvimento e das economias em transição.

⁴⁹ Eurostat, 1998

da Apple Computers (equipamento informático), da 3Com (equipamento de telecomunicações), da Motorola (electrónica e equipamento de telecomunicações), da Gateway (equipamento informático) e da EMC;

- **Software e Serviços Informáticos** – destacando-se na produção de software a Microsoft e a Lotus (IBM);
- **Farmácia** – onde é possível identificar mais de uma dezena de grandes empresas farmacêuticas com uma produção fortemente orientada para a exportação; Equipamento e Instrumentação Médica – encontram-se na Irlanda algumas das maiores empresas especializadas na produção de equipamento e instrumentação médica, destacando-se a Baxter International, a Baush&Lomb e a Howmedica International;
- **Aeronáutica** – cluster de actividades onde se destacam duas empresas em termos de volume de exportação, a Deutsche Lufthansa e a Honeywell.

A estrutura dos maiores exportadores estrangeiros localizados na Hungria é bastante distinta da verificada na Irlanda. De facto, o perfil de exportações é mais diversificado, com um peso ainda relevante de indústrias pesadas e/ou infraestruturais (Siderurgia/Metalurgia, Cimento, Energia) e de actividades e produtos mais dependentes da existência e/ou processamento dos recursos naturais (Pasta/Papel e Agro-alimentar).

No entanto, o núcleo central da estrutura de exportações de empresas estrangeiras situadas na Hungria encontra-se ancorado em dois grandes clusters de actividades: Automóvel e Equipamento Eléctrico e Electrónica.

- **Automóvel:** salienta-se a existência de cinco OEM's, destacando-se em termos de dimensão, as fabricas da VW (Audi), maior exportador estrangeiro na Hungria (3,2 mil milhões de dólares em 2000), e da GM (Opel). Estas OEM's servem de âncora de fixação a uma base de fornecedores de componentes e partes, alguns dos quais fornecem igualmente outros mercados europeus (destacam-se, pelo volume de exportações, a Michelin, a Delphi e a Visteon);
- **Equipamento Eléctrico e Electrónica:** o processo de transformação do perfil de especialização e de exportações da economia húngara baseou-se fortemente na capacidade de atrair um conjunto de investidores estratégicos centrados em actividades fortemente sintonizados com a dinâmica da procura e comércio internacional.

Destes destacam-se os seguintes: IBM, o segundo maior exportador estrangeiro na Hungria (2,24 mil milhões de dólares em 2000), a Philips, a GE e a Flextronics.

Refira-se ainda a capacidade que a Hungria tem revelado no sentido de construir um cluster ou uma *hub* de I&D nas áreas de software-design, em particular no sector das telecomunicações.

Este cluster inclui a presença da Nokia (a empresa finlandesa detém na Hungria três centros de I&D: Nokia Wireless Software Solutions, dedicada ao desenvolvimento e validação de produtos e aplicações da tecnologia WAP; Nokia Networks Mobile Switching, centrada no desenvolvimento da tecnologia GSM e 3G, a qual funciona em parceria com as unidades de I&D da Nokia situadas na Finlândia e no Texas; e um Corporate Research Center, situado em Budapeste, e focalizado no desenvolvimento de ferramentas de planeamento de redes de telecomunicações e soluções de software para novos serviços), e da Ericsson que com uma força de trabalho total na Hungria de 600 pessoas, emprega 250 em actividades de I&D no segmento de redes de voz e dados.

3. DESAFIOS , ESTRATÉGIAS E POLÍTICAS PÚBLICAS NA UE

3.1 DESAFIOS ACTUAIS

De acordo com Mateus (2002), " (...) uma resposta dinâmica e proactiva aos desafios propostos pela globalização⁵⁰, quer para as empresas, quer para as políticas públicas, em termos da prossecução renovada dos esforços de convergência nominal e de ajustamento estrutural, é especialmente importante para a economia e empresas portuguesas, nomeadamente quando levamos em linha de conta os desafios específicos impostos pelo processo de alargamento (...)" em que a UE passou a ter mais 10 membros⁵¹.

- **Convergência:** Tendo em conta os diferentes conceitos de convergência, a evidência empírica aponta no sentido de convergência lenta, ao nível dos países, e de divergência, ao nível das regiões (várias e cada vez mais velocidades e modelos de desenvolvimento regional intra-nacional), o qual aconselha, nomeadamente no caso português, a valorizar decisivamente os impactos diferenciados do alargamento nas regiões portuguesas.
- **Diversidade:** A restrição da competitividade vai reforçar, pela necessidade de enfrentar concorrências globais, a diversidade dos diferentes espaços económicos regionais e nacionais, nomeadamente no que respeita à especialização, aos modelos competitivos, aos níveis de vida e modelos de consumo, aos salários e qualificações e, também, ao papel das políticas de promoção de infra-estruturas e fiscais (os mecanismos de "concorrência fiscal" podem ganhar uma nova dimensão).
- **Complexidade:** O espaço da UE 25 será, muito mais complexo do que o espaço da UE 15, que, pelo seu lado, já o era em relação à CEE 6. 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.(...)"

⁵⁰ Nomeadamente o aumento da concorrência comercial, o desvio de fluxos de investimento, a redução da intensidade dos apoios comunitários, bem como o aumento do carácter periférico.

⁵¹ Notas e questões sobre o alargamento, Augusto Mateus, 2002

Para serem eficazes e devidamente orientadas, as políticas da UE em matéria de competitividade têm de se basear numa análise económica rigorosa, tanto nos seus aspectos horizontais como sectoriais. Tem sido desenvolvidos diversos documentos analíticos abordando diferentes domínios político ⁵², mas sempre sobre a problemática da competitividade na UE. As análises efectuadas têm sido simultaneamente, de carácter geral e específico, mobilizando instrumentos directa e unicamente vocacionados para questões de competitividade e outros com uma relação menos imediata⁵³ - como as políticas de educação e as políticas regionais.

Em 2003, um novo estudo⁵⁴ facultou-nos um quadro mais claro do desempenho em termos da produtividade de cada sector industrial, bem como fornecer uma base estatística coerente, que será actualizada anualmente e na qual se poderá assentar uma análise rigorosa.

Embora sendo de carácter horizontal, a política industrial e de competitividade, terá de levar em consideração a situação competitiva de cada sector⁵⁵. Exemplos deste tipo de abordagem são as iniciativas G10 Medicamentos, para a indústria farmacêutica, o projecto STAR 21 para a indústria aeroespacial ou ainda o projecto LeaderShip 2015 para a indústria da construção naval.

A criação de um ambiente empresarial favorável à investigação, à inovação e ao espírito empresarial é crucial. Embora seja essencial proporcionar um quadro regulador a nível da UE favorável às empresas, a Europa precisa de fazer ainda mais para promover a competitividade, por forma a tornar a Europa mais atractiva para o investimento privado na investigação, alcançando desse modo as metas fixadas pelo Conselho Europeu de Barcelona⁵⁶, realizado em Março de 2002.

O plano de acção deverá contemplar um conjunto coerente de medidas legislativas, de coordenação e de fomento em vários domínios políticos, como a investigação, a inovação, os direitos de propriedade intelectual, os mercados financeiros, os recursos humanos, a regulação do mercado de produtos, os incentivos fiscais e a política de concorrência.

⁵² Entre eles contam-se o Relatório de Cardiff sobre o funcionamento do mercado interno de bens e serviços, o Relatório sobre Competitividade, o Painel do Mercado Interno e painéis sobre a política empresarial e a inovação.

⁵³ Os instrumentos analíticos específicos são o Relatório sobre a Competitividade, apresentado anualmente pela Comissão Europeia, e estudos *ad hoc* diversos, em matéria de competitividade que acompanham as análises do desempenho económico por sectores.

⁵⁴ Consulte-se M. O'Mahony e B. van Ark (ed., 2003), *op. cit.*,

⁵⁵ Esta abordagem foi confirmada pelo Conselho Europeu de Outubro de 2003.

⁵⁶ Um nível de investimento total de 3% do PIB, devendo 2/3 desse investimento ser constituído por capitais privados.

No entanto, o reforço da investigação, o fomento da inovação e a promoção do espírito empresarial são áreas em que os progressos dependem, sobretudo, dos diversos Estados-Membros da UE e do seu empenhamento em tomar as decisões necessárias a nível nacional. Também neste caso os Estados-Membros devem atentar na forma como as políticas nacionais interagem com a competitividade e a influenciam.

Confrontados com a crescente concorrência global, a maior parte dos sectores industriais europeus envidou esforços substanciais para aperfeiçoar as suas infra-estruturas de produção e integrar novas formas de organização. Através de investimentos em equipamento indispensável, de actividades de investigação interna ou de contactos com a comunidade científica, o conhecimento de ponta foi já integrado pelas indústrias têxtil, de alimentação, do mobiliário, agrícola e das pescas, da distribuição, da engenharia e química.

Todos os sectores mencionados, considerados como sendo de média ou baixa tecnologia utilizam na sua produção, actualmente, processos inovadores de base tecnológica. Esta evolução originou uma subida do nível de especialização dos postos de trabalho que, mais do que a quota crescente dos sectores de alta tecnologia na produção total, explica o aumento da procura de trabalho altamente especializado.

A alteração verificada na indústria, no sentido de exigir níveis de escolaridade mais elevados, o que significa que a competitividade da indústria dependerá cada vez mais do nível qualitativo do capital humano, foi acompanhada a par e passo por uma subida contínua na escolaridade média da população trabalhadora na UE.

Contudo, com respectivamente 87% e 90% dos valores registados nos EUA e no Japão, a UE está ainda muito aquém dos seus concorrentes. A despesa pública em ensino e formação, em percentagem do PIB, embora a um nível relativamente elevado, tem vindo igualmente a diminuir constantemente de 5,7%, em 1990, para 5%, em 2001. Como veremos mais adiante, tal está em contradição com os objectivos estabelecidos na estratégia de Lisboa, nomeadamente, um aumento substancial do investimento per capita em recursos humanos. O nível de investimento privado em ensino, aprendizagem ao longo da vida e em investigação científica é também bastante mais baixo do que o atingido pelos nossos principais parceiros comerciais. Além disso, a eficácia dos investimentos em ensino e formação suscita igualmente algumas preocupações.

A indústria europeia continua ainda a ser uma força dominante no comércio internacional. Como verificámos os capítulos anteriores, a forte presença de novos

parceiros comerciais nos mercados mundiais causou uma diminuição na quota da UE nas exportações mundiais. Contudo, trata-se de uma tendência que é menos acentuada na UE do que nos EUA e no Japão.

A quota da UE desceu de uma média de 19,3%, durante o período entre 1990 e 1995 para 18,4%, em 2002. No mesmo período, a quota dos EUA decresceu de 15,1% para 12,1% e a do Japão de 12,2% para 8,2%⁵⁷. Além disso, em alguns sectores importantes como o dos veículos a motor, da aeronáutica e em algumas categorias de equipamento de telecomunicações, as empresas da União atingiram a liderança global.

A balança comercial - que registou um saldo positivo de entre 1 e 2% do PIB em nove dos últimos dez anos - e a tendência no sentido da alta em termos de exportações de mercadorias no PIB da UE confirmam a posição competitiva sólida da indústria comunitária no comércio global.

A competitividade da indústria transformadora é uma pedra angular da estratégia de desenvolvimento da UE. Esta possui três pilares: económico, social e ambiental. Os progressos necessários à prossecução do objectivo da competitividade implicam que a UE avance de uma forma equilibrada, tendo em atenção cada um dos pilares. Negligenciar um dos pilares implicaria, seguramente, falhar o objectivo geral⁵⁸.

Assim, a competitividade é um ingrediente necessário para o êxito de uma estratégia de sustentabilidade. Os princípios gerais da actual política industrial da UE foram definidos numa comunicação adoptada em 1990⁵⁹. A referida abordagem pretendia criar condições de enquadramento para as empresas, de modo a melhorar a sua competitividade e a compensá-las, quando necessário, no caso de uma deficiência de mercado, aproveitando para tal os instrumentos fornecidos por outras políticas comunitárias.

Desde então, verificaram-se alterações no contexto político. A Comunidade Europeia transformou-se na UE, constituída por vinte e cinco Estados-Membros. Um mercado interno eficaz foi consolidado pela moeda única, tendo-se expandido ao Espaço Económico Europeu e aos países candidatos e o "Uruguay Round" veio alargar consideravelmente as regras do sistema comercial mundial.

⁵⁷ Eurostat, 2003

^{54, 59} "A Política Industrial num Ambiente Aberto e Concorrencial - Linhas Directrizes para uma Abordagem Comunitária" [COM(90) 556 final].

É nestas alturas que as empresas e os agentes económicos enfrentam novos desafios. Estes deverão ser analisados no novo contexto de competitividade, de concorrência e de definição de vantagens competitivas. No contexto actual da nossa economia, as estratégias competitivas das nossas empresas terão que ser desenvolvidas com base nas seguintes premissas⁶⁰:

1. Inovação e capacidade de criação de valor;

No mundo futuro essa inovação constante tem que estar assente em processos de reengenharia tecnológica e de gestão, e sobretudo na criação de cadeias de valor em nichos específicos que exploram ou criam novas vantagens competitivas. É por demais evidente que estes processos não podem existir no vácuo, mas terão que explorar reservas de capital humano e de investigação e desenvolvimento (I&D) que permitam criar novos produtos, diferenciá-los, ou aperfeiçoar a sua qualidade.

Em particular, é necessário intensificar o esforço de I&D das empresas privadas, estabelecendo alianças com as Universidades e laboratórios de investigação pública. Embora a maioria das empresas portuguesas sejam PME's, não resta dúvida que no contexto da intensa concorrência global, tem que haver formas associativas que envolvam as PME's viradas para o marketing e a I&D. E as grandes empresas têm que assumir o seu papel e a sua responsabilidade social, que terá enormes taxas de rendibilidade privada, no sistema de inovação e de criação de valor do país. Outro canal fundamental tem a ver com a constante interacção com os países mais desenvolvidos e a transferência directa ou indirecta de novas tecnologias.

2. No crescimento sustentado da produtividade e na recomposição das actividades de forma a tirar partido do custo relativo dos factores num mercado global;

Com a entrada no euro, desapareceram as taxas de câmbio nominal e real entre as economias que fazem parte da zona monetária. Mas os países ou as regiões continuam a competir entre si em termos de custos. No entanto, esses custos – taxa de câmbio real – têm que ser medidos pelos custos dos factores em relação à produtividade. Se tomarmos apenas os custos do trabalho ponderados pela produtividade no sector da indústria transformadora⁶¹ Portugal foi o país da UE que maior subida teve nesse índice de custos, com um aumento de cerca de 83% na década de 1990.

⁶⁰ As empresas portuguesas: A crise e o novo desafio da competitividade, Abel M. Mateus, 2004

⁶¹ De acordo com dados da Comissão Europeia, 2003

Os países que mais reduziram os custos foram a Irlanda, Itália e França, denotando uma forte desaceleração do crescimento da produtividade, qualquer que seja o indicador que se use: produtividade do trabalho ou produtividade total dos factores, sendo este factor que está por trás da deterioração da nossa competitividade real e da fraca subida dos salários e rendimentos dos trabalhadores.

3. Na competitividade fiscal, definida enquanto carga fiscal líquida dos benefícios que derivam do acesso às infra-estruturas e aos serviços públicos;

Os países com os quais Portugal concorre mais directamente são os países menos desenvolvidos e periféricos, que têm taxas de imposto em geral mais baixas do que nós. No entanto, para avaliar a carga fiscal não podemos apenas utilizar uma taxa, mas é necessário fazer simulações com todo o conjunto de parâmetros e bases usadas para o cálculo do imposto. E, nesta área, a evidência teórica e empírica aponta toda no sentido de aumento da carga fiscal sobre as empresas nos últimos 3 a 4 anos.

As empresas pagam impostos e recebem, em contrapartida, benefícios sob a forma de acesso a infra-estruturas, capital humano e serviços públicos prestados pelo Estado. No entanto, os custos na prestação desses benefícios são pelo menos o dobro da eficiência média da OCDE.

4. Acesso a uma reserva de capital humano e de cadeias de I&D;

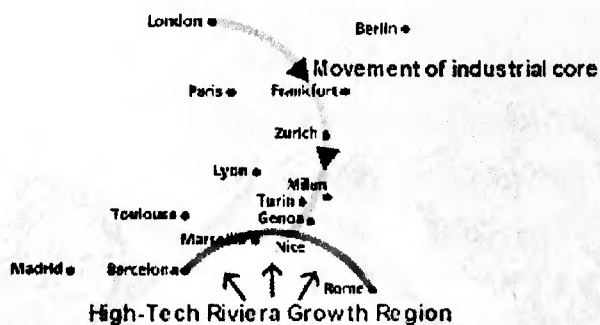
À medida que os estudos sobre os factores de crescimento vão avançando, que o capital humano - e a educação, em termos quantitativos e qualitativos - são o principal factor que explica o desenvolvimento dos países. De acordo com a OCDE, cerca de 80% da diferença entre os rendimentos per capita dos diferentes países é explicada pelo capital humano. Nesta área, Portugal continua a registar um grande atraso em relação não só aos países mais desenvolvidos, como mesmo em relação à Europa de Leste, países com os quais Portugal, como já verificámos anteriormente, irá cada vez mais competir. Este é o principal factor que afecta a estrutura produtiva das nossas empresas, bem assim como a nossa vantagem comparativa, estando intimamente relacionado com o factor seguinte.

5. Exploração dos factores estratégicos territoriais e de internacionalização;

Quando se analisa a distribuição da actividade produtiva na Europa, o principal factor que explica a concentração na chamada "*hot banana*" é, por um lado, o acesso ao mercado com maior concentração de poder de compra na UE, mas por

outro lado, o acesso a uma enorme reserva de capital humano e cadeias de I&D – veja-se a concentração de laboratórios e universidades em torno do eixo Londres-Paris, ou do eixo Baviera-Geneve-Leon-Milão.

É evidente que se têm desenvolvido eixos que “estão enxertados sobre o eixo principal”, como o eixo que vai para Viena, para a Catalunha e Toulouse, para os países nórdicos, ou mais recentemente para a Irlanda.



Será a região de Lisboa-Porto, em conjugação com a zona de Valência-Barcelona, capaz de criar um novo eixo de desenvolvimento? Este é o grande desafio que é lançado à periferia das empresas portuguesas⁶².

No entanto, e no caso da nossa economia, estas são condicionadas por três factores:

- a) A rápida erosão da subsidiação das actividades económicas portuguesas, e a necessidade de aproximar os padrões de governação das democracias ocidentais mais evoluídas;
- b) O rebalanceamento das estruturas de financiamentos das empresas com a finalidade de diminuir a sua vulnerabilidade a choques; e
- c) A necessidade de aumentar a flexibilidade das empresas e das condicionantes políticas da sua actividade.

3.2 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS

3.2.1 POSICIONAMENTO DA UE

Recentemente, os problemas de competitividade da Europa reflectiram-se em preocupações sobre o risco de que a Europa estivesse a caminho de uma desindustrialização. Nos últimos meses, essas preocupações foram levantadas em

⁶² As empresas portuguesas: A crise e o novo desafio da competitividade, Abel M. Mateus, 2004

debates públicos e também aos mais elevados níveis políticos. Estas preocupações não são novas e recrudescem, invariavelmente, em períodos de lento crescimento económico ou recessões⁶³.

Não há qualquer dúvida de que o processo de ajustamento associado à estrutura em mudança das nossas economias pode ter custos muito elevados, especialmente a nível local. No entanto, um bom desempenho macroeconómico proporcionará não só o enquadramento para o sector transformador da UE melhorar a sua produtividade e, em última instância, concorrer a nível internacional e criar empregos, mas também as condições para o crescimento do sector dos serviços.

Esta situação está a surgir como parte de uma reflexão mais vasta sobre o desempenho e o futuro da indústria da UE que talvez reflecta uma ambição no sentido de que a Europa conserve o seu estatuto de potência mundial em sectores industriais considerados essenciais por razões estratégicas ou de outra natureza. Além disso, poderá estar subjacente a ambição de atingir níveis de desempenho em domínios onde a Europa tem demonstrado debilidades.

Desta forma, repercute-se assim a preocupação de que, sendo a indústria da UE menos especializada em sectores baseados na tecnologia do que os seus concorrentes dos EUA ou do Japão, tem de manter a sua actual posição forte em sectores tradicionais, maduros, mesmo que isto não venha a ser suficiente para garantir um êxito económico de longo prazo⁶⁴. Por último, o alargamento pode acelerar o ritmo das alterações estruturais em alguns sectores industriais da UE.

A evolução da competitividade industrial da UE nos últimos anos revela uma diversidade considerável⁶⁵. O crescimento da produtividade no sector transformador começou a desacelerar em meados dos anos 90, tendo desde então sido ultrapassado pelo dos EUA. Os sectores que contribuíram para acentuar as diferenças de produtividade são sobretudo sectores de alta tecnologia.

Embora a indústria transformadora e os serviços europeus que produzem TIC tenham registado desempenhos muito bons, o crescimento da produtividade em sectores que utilizam as TIC não acelerou tanto como nos EUA. É evidente que as TIC foram um factor determinante no desempenho sectorial em termos de Produtividade.

⁶³ No início dos anos 80, nos EUA e no Reino Unido, por exemplo, foi desencadeado um profundo processo de desindustrialização, mas esse processo conduziu posteriormente à reestruturação e recuperação de empresas e a uma alteração mais geral da estrutura do sector industrial.

⁶⁴ Comunicação «Política Industrial na Europa Alargada» (COM(2002)714 final de 11.12.2002).

⁶⁵ Os dados discutidos na presente secção são extraídos do estudo de M. O'Mahoney e B. Van Ark (ed., 2003): *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective Can Europe Resume the Catching-up Process?*, um estudo elaborado para a Direcção-Geral da Empresa.

É importante considerar a comparação do nosso desempenho com o dos EUA como uma marca de aferição. A desindustrialização que referi, é um declínio de longo prazo (não cíclico) do sector transformador⁶⁶. Isto implica uma descida absoluta do emprego, produção, rendibilidade e valor do capital no sector transformador, assim como uma descida em termos absolutos das exportações de bens transformados e o aparecimento de défices comerciais persistentes.

Ao longo de todo o período após 1979, e em alguns sub períodos dentro dele, o sector transformador sofreu perdas de emprego. As maiores quebras no emprego durante o período 1979-1995 registaram-se no sector primário, mas também nos sectores de equipamento para telecomunicações, rádio e televisão e equipamento para transportes. Estas perdas de empregos continuaram, com algumas pequenas excepções, no período 1995-2001 e em trimestres mais recentes, reflectindo o abrandamento da actividade económica.

No entanto, o crescimento em valor acrescentado avançou a um ritmo considerável no período 1979-1995. Os maiores aumentos verificaram-se nos produtos químicos (3,5% de taxa anual composta de valor acrescentado a preços de 1995), máquinas de escritório (6,9%), electrónicas (6,3%), equipamento de telecomunicações (4,4%) e instrumentos científicos e outros instrumentos (2,4%).

As taxas de crescimento do valor acrescentado no período 1995- 2001 foram, em geral, robustas e diversificadas. Os sectores que se destacam a este respeito são a electrónica (subida do valor acrescentado de 14,7% em taxa anual composta), equipamento de telecomunicações (subida de 15,5%) e receptores de rádio e televisão (subida de 10,1%).

O emprego e a produção apenas diminuíram numa minoria de sectores. Esses sectores são os têxteis, o vestuário, o couro e calçado, as indústrias extractivas, a refinação de óleo mineral, o carvão de coque e os combustíveis nucleares. A percentagem destes sectores na produção da indústria transformadora desceu de 14,1% em 1979 para 8,7% em 2001, mas as percentagens de sectores como os produtos químicos, o equipamento de telecomunicações, as máquinas de escritório e o equipamento eléctrico registaram aumentos notáveis.

⁶⁶ Deve-se distinguir uma desindustrialização secular ou absoluta de uma desindustrialização relativa. Esta última é a queda da percentagem do sector transformador no PIB. Trata-se também de um processo de mais longo prazo que reflecte o rápido crescimento da produtividade no sector transformador, os consequentes aumentos dos rendimentos reais e a crescente procura da produção dos sectores de serviços. Nesta condições, a queda da percentagem do sector transformador no PIB reflecte um processo de mudança estrutural em direcção a uma economia dominada pelos serviços.

A determinante fundamental do crescimento da produção de indústria transformadora tem sido o rápido crescimento da produtividade. Reflectindo o processo de convergência da produtividade que se verificou até 1995, a produção por empregado cresceu praticamente em todos os sectores industriais da UE. No entanto, a taxa de crescimento da produtividade abrandou significativamente em diversos sectores no período 1995-2001, apesar de se ter mantido positiva praticamente em todos. Porém, mesmo neste último período, o crescimento da produtividade acelerou em vários casos, crescendo a uma taxa anual composta de 14,7% no sector do equipamento de telecomunicações, de 12% na electrónica, de 9,7% nas máquinas de escritório e de 5,2% no fornecimento de electricidade, gás e água.

O sector transformador da UE está também a ter um bom desempenho no comércio internacional. O excedente neste sector melhorou ao longo do tempo, subindo de 31 500 milhões de euros (0,6% do PIB) em 1989 para 95 200 milhões (1,1% do PIB) em 2001.

Só aqueles poucos sectores industriais, já referidos, que sofreram um declínio absoluto na produção é que registaram um aumento dos défices comerciais. Com poucas outras excepções, todos os restantes sectores registaram excedentes crescentes no período 1989-2001. Importa ter presente que, como já foi dito, ao longo de toda a história, tem vindo, de facto, a ocorrer um processo de relativa desindustrialização⁶⁷.

Um elevado crescimento da produtividade no sector transformador contribuiu para elevar os rendimentos reais e para tornar os bens deste sector relativamente mais baratos do que os bens produzidos nos sectores de serviços. Assim, inevitavelmente, a percentagem do sector transformador no rendimento nacional e no emprego registará tendencialmente uma descida. Isto já se verificou e continua a verificar nas nossas economias.

3.2.2 POSICIONAMENTO DE PORTUGAL

A recessão de 2003 penalizou genericamente todo o conjunto da Zona Euro, mas a economia portuguesa foi a mais afectada desta zona económica, conhecendo a queda mais profunda e mais prolongada na fase recessiva e evidenciando menor vigor na fase da retoma.

⁶⁷ Ver nota 67.

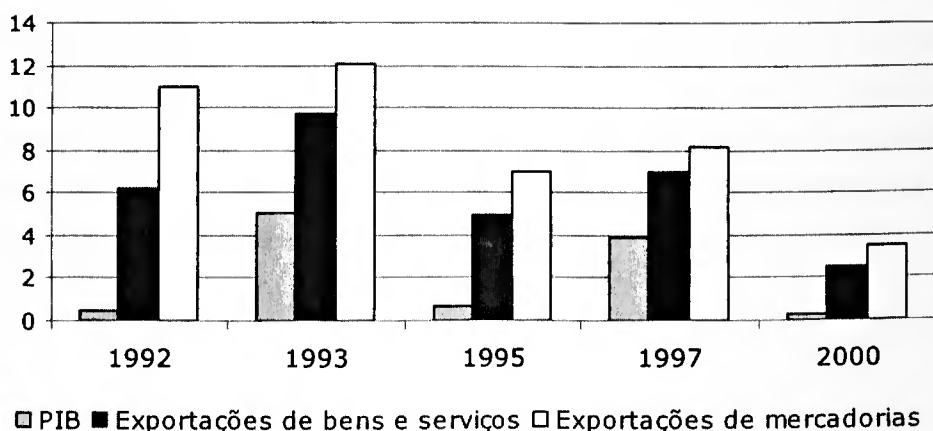
A recessão que refiro, fez sobressair a perda de competitividade do conjunto da Zona Euro, particularmente face à generalidade das economias asiáticas. A Zona Euro tem vindo a perder capacidade de atracção de investimento estrangeiro e a ver os seus mercados invadidos por mercadorias a preços muito baixos.

Trata-se de uma realidade que se tem acentuado desde o início da década de 90 e que agora emerge com um enorme vigor. A China destaca-se nesta nova realidade, mas outras economias, caso da Índia, ainda que numa outra dimensão, revelam uma enorme pujança produtiva.

O valor em dólares das exportações chinesas cresceu a um ritmo médio anual de 15% entre 1990 e 2000, acelerando para 22% em 2002 e para 35% em 2003, e deverá manter um crescimento muito intenso ao longo da próxima década. Mas as exportações dos países do Centro e do Leste da Europa, também cresceram a um ritmo médio anual de 10% entre 1990 e 2000 e aceleraram o seu crescimento para 15% em 2002 e para 29% em 2003. As fortes subidas registadas em 2003 são parcialmente explicadas pela depreciação do dólar.

Figura III.1

CRESCIMENTO ECONÓMICO EM PORTUGAL



Fonte: B. Portugal, Contas Nacionais, 2004

Por detrás destas evoluções, estão a liberalização dos mercados e as deslocações massivas de IDE. Com também já pudemos verificar, a China e a Índia são, neste momento das economias mais atractivas para o IDE, os Estados Unidos ocupam a terceira posição, a Tailândia a quarta posição e a Polónia e a República Checa a quinta posição⁶⁸.

⁶⁸ De acordo com os resultados de um inquérito realizado pela UNCTAD no início de 2004 junto de diversos especialistas em IDE

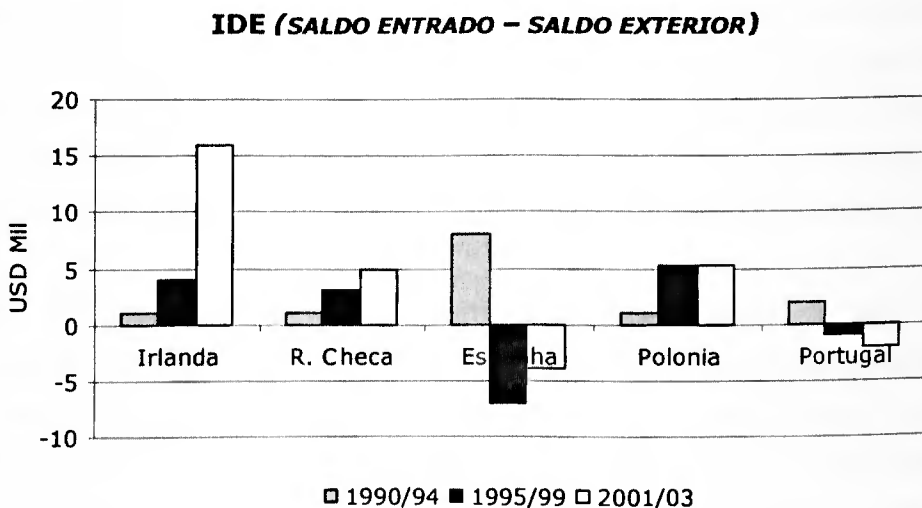
Tudo indica, por isso, que as tendências que, neste domínio, foram registadas desde o início da década de 90, irão consolidar-se ao longo dos próximos anos. Os saldos anuais de IDE entrado situaram-se, em média, desde 1998, um pouco acima dos 20 mil milhões de dólares no conjunto dos países do Centro e do Leste europeu e acima dos 55 mil milhões de dólares no conjunto das economias emergentes da Ásia (inclui China e Índia). Estes níveis de IDE deverão manter-se em 2004 e em 2005, de acordo com as previsões do FMI.

É neste ambiente que a economia portuguesa continua em busca do seu caminho, assistindo à saída de IDE e ao conseqüente encerramento de empresas, ao mesmo tempo que a generalidade das empresas luta pela defesa das suas posições nos mercados, através de novos produtos, novas formas de produzir, nova qualidade na produção e custos mais competitivos.

Mais do que as medidas governamentais para reestruturar ou reanimar a economia, serão as experiências, as soluções e os caminhos encontrados nesta luta por cada empresa que definirão o lugar da economia portuguesa. Mas há uma estrutura de base que condiciona estes esforços empresariais e onde o Estado tem um papel de relevo a desempenhar, no domínio da formação, da investigação, da construção de infra-estruturas e na modernização e na eficiência da máquina administrativa.

A economia portuguesa viveu em recessão entre meados de 2002 e meados de 2003, entrando posteriormente numa fase de recuperação lenta. As previsões do Banco de Portugal apontam para um crescimento ainda modesto em 2004 e 2005. Neste sentido, a retoma económica revela características distintas das observadas em idêntica fase após a recessão de 1993. Algumas das características da retoma actual estão intimamente associadas com a adesão

Figura III.2



de Portugal ao euro enquanto outras decorrem das condicionantes internacionais anteriormente identificadas.

À saída da recessão de 1993, a economia portuguesa beneficiou do enfraquecimento do escudo, o que estimulou o crescimento das exportações. Deste modo, as exportações portuguesas de mercadorias conheceram um crescimento médio anual real de 6,9% entre 1991 e 1995, enquanto esse crescimento médio não foi além de 3,3% no triénio 2001- 2003, segundo as estimativas mais recentes do Banco de Portugal. No desenvolvimento do impulso inicial fornecido pela quebra do escudo, as exportações de mercadorias portuguesas cresceram significativamente no quinquénio seguinte, de 1996-2000, a um ritmo anual de 8,6%, com a ajuda de um conjunto de novos projectos industriais com origem em investimento directo estrangeiro, com destaque para o projecto da Auto-Europa.

Ora as exportações portuguesas não podem na actual retoma beneficiar de qualquer estímulo cambial nem estão em curso novos projectos de investimento que indiquem qualquer mudança estrutural nas exportações, como se conclui das estatísticas do IDE e das previsões dos empresários portugueses referentes ao andamento do seu investimento. Este previsível menor dinamismo das exportações afecta o papel desta variável enquanto suporte de um crescimento forte e sustentável em Portugal.

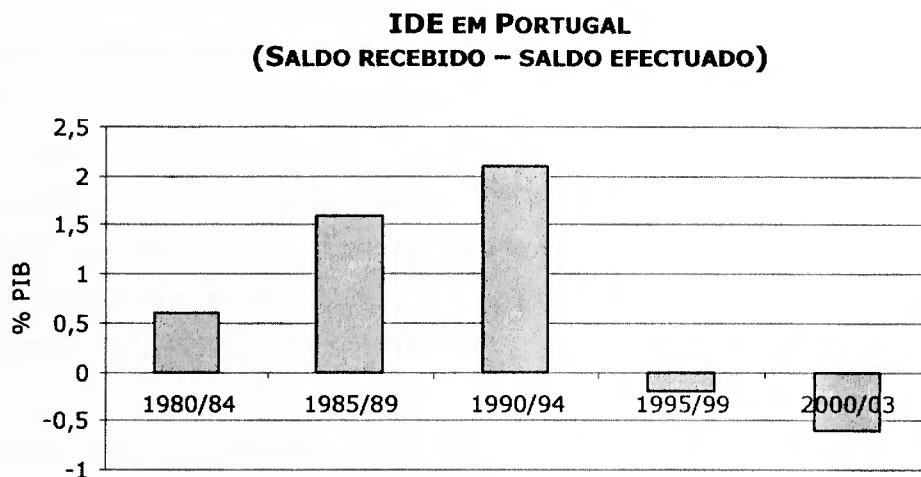
As transformações operadas na sociedade portuguesa ao longo da última década ficaram bastante aquém das exigidas quer pela adesão ao euro quer pela entrada em cena de novos competidores internacionais e mais recentemente, pela adesão dos novos membros à UE.

Deste modo, a economia portuguesa foi perdendo capacidade de atracção de IDE, não apenas face aos países asiáticos mas também face a outros concorrentes, com destaque para a Irlanda e para os referidos países do Centro e do Leste europeu. De resto, tal não sucedeu só com Portugal mas também com Espanha, tornando-se esta realidade particularmente visível quando se olha não só para o saldo do IDE recebido em cada país mas também para o saldo do IDE saído do mesmo país.

De facto, os saldos do IDE entrado em Portugal na última década têm sido relativamente elevados, embora muito abaixo dos referidos países competidores. Mas os saldos do IDE entrado em Portugal estão influenciados, segundo o relatório anual do BP de 2003, pelo facto de Portugal estar a ser utilizado como plataforma de IDE países terceiros, sobretudo através de empresas sedeadas na zona franca da Madeira. Trata-se, segundo o Banco de Portugal, de operações financeiras intra-

grupo, o que, por exemplo, ajuda a perceber que em 2001 o saldo de ID do exterior em Portugal, no valor de 6,6 mil milhões de euros, tenha sido acompanhado por um saldo ainda maior, de 8,5 mil milhões de euros, de ID de Portugal no exterior.

Figura III.2



Fonte: B. Portugal, 2003

Em termos líquidos, verifica-se, em média anual, no período 1995-2003, um saldo negativo, confrontando o saldo do investimento directo do exterior em Portugal com o saldo do investimento directo de Portugal no exterior, quando entre 1980 e 1994 este saldo fora, em média anual, positivo.

As estatísticas do IDE relativas a Espanha também revelam uma tendência, nos resultados líquidos, semelhante à de Portugal, com um saldo médio anual muito positivo, de 8,2 mil milhões de dólares, no período 1990-1994 e um saldo médio muito negativo entre 1995 e 2003. Em contrapartida, este saldo cresceu muito significativamente desde 1995 quer na Irlanda, até atingir um nível médio anual de 17,9 mil milhões de dólares no período 2000-2003, quer na República Checa e na Polónia, onde no mesmo período apresentou níveis médios anuais de, respectivamente, 5,3 e 5,7 mil milhões de dólares.

O agravamento do défice comercial espelha bem esta perda de competitividade da economia portuguesa, tendo o défice de balança de mercadorias, passado, em termos de valor médio anual, de 10,4 mil milhões de euros no quinquénio 1995-1999 para 15 mil milhões de euros no período 2000- 2003.

Cerca de 40% do défice quer deste último período quer de entre 1995-1999 foi originado nas trocas com Espanha, quando no quinquénio de 1990-1994 o défice

com Espanha representava apenas cerca de 20% do défice global de Portugal. Em simultâneo, o mercado espanhol transformou-se no principal destino das exportações portuguesas de mercadorias, cerca de 23% do total exportado em 2003, e no principal fornecedor de Portugal, cerca de 29% do total das importações portuguesas no mesmo ano.

Para responder aos actuais desafios, a economia portuguesa necessita de acelerar as mudanças indispensáveis para reforçar a sua competitividade e a sua capacidade de atracção de investimento empresarial. Os anos de 2002 e de 2003 evidenciaram algumas melhorias relativamente ao comércio com Espanha, tendo em conta que a taxa de cobertura das importações portuguesas com esta origem pelas exportações portuguesas com este destino subiu de 43,1% em 2001 para 54,3% em 2003. Mas a relação permanece muito desfavorável para o lado português. Outros sinais encorajadores surgiram de uma outra fonte.

Segundo um inquérito realizado pela UNCTAD, Portugal é considerado por uma amostra de 500 grandes empresas europeias bastante atractivo para a deslocalização da produção dos seus serviços, surgindo, em termos de preferências no universo dos países europeus ocidentais, logo a seguir ao Reino Unido, à Irlanda e à Espanha.

É um bom posicionamento, apesar de em termos mundiais, os países asiáticos, e em particular a Índia, serem, também neste domínio, o destino mais apetecido dos investidores. Trata-se de um importante mercado e de um desafio relevante, tendo em conta que segundo o mesmo inquérito, quatro em cada 10 grandes empresas europeias começaram já a deslocalizar os seus serviços e que este movimento tenderá a desenvolver-se nos próximos anos, abrangendo uma vasta gama de serviços anteriormente tidos como não transaccionáveis.

3.2.3 A IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA DE LISBOA ENQUANTO FOMENTADORA DA COMPETITIVIDADE EUROPEIA

No ano 2000, na UE, a taxa de emprego era demasiado baixa e caracterizava-se por uma insuficiente participação das mulheres e dos idosos. O sector dos serviços encontrava-se subdesenvolvido, particularmente ao nível das telecomunicações e da Internet, com cada vez maior inadequação ao nível das qualificações; os indivíduos com poucas qualificações tinham menores possibilidades de continuar a receber formação ao longo das suas vidas de trabalho.

Tornou-se assim urgente a UE assumir um programa de construção de infra-estruturas baseadas no conhecimento, estimulando a inovação e reformas

económicas, assim como modernizando os sistemas de bem-estar social e de educação/formação, de acordo com os seus valores e com vista ao alargamento de 2004.

Em Março de 2000, no Conselho Europeu de Lisboa, foi definida uma estratégia para a UE, elegendo o emprego, as reformas económicas e a coesão social como partes integrantes de uma economia baseada no conhecimento. Esta Cimeira definiu os objectivos da UE até ao ano de 2010, interligados com as orientações gerais de política económica e com outros processos já a decorrer relativamente à coordenação da política de emprego⁶⁹, às reformas estruturais⁷⁰ e ao diálogo macroeconómico, respeitando a independência dos intervenientes⁷¹, pois o sucesso da estratégia global da UE apenas será alcançado se se conseguir combinar de forma consistente o crescimento económico e as mudanças tecnológicas com os conceitos de sociedade e os valores europeus.

OBJECTIVOS E DIMENSÕES

Com esta estratégia, vulgarmente designada de Estratégia de Lisboa, a UE pretendia tornar-se na economia de conhecimento mais competitiva e dinâmica do mundo, capaz de gerar um crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos e maior coesão social.

Através desta, a UE lançou um roteiro abrangente a 10 anos para reformas económicas, sociais e ambientais que incorpora as conclusões do Conselho Europeu de Göteborg. Vários documentos políticos ou estratégicos foram apresentados, que se reforçam mutuamente e têm um impacto imediato sobre a competitividade⁷².

Um cenário macroeconómico consistente com os objectivos enunciados em Lisboa implicaria um crescimento médio de 3% ao ano até 2007⁷³, assumindo-se um ligeiro decréscimo a partir desse ano dada a diminuição no previsível forte impacto inicial das reformas a introduzir.

A Cimeira de Lisboa traduziu esta estratégia num conjunto de medidas concretas, nas áreas tecnológica, científica, económica e social, introduzindo inovações no

⁶⁹ Processo de Luxemburgo

⁷⁰ Processo de Cardiff

⁷¹ Processo de Colónia

⁷² Estes documentos prendem-se com aspectos como as formas de potenciar as vantagens de um mercado interno alargado, de fomentar a competitividade industrial e de promover a investigação, a inovação e o espírito empresarial. A Comissão está também a realizar um ambicioso programa de reformas políticas nas áreas dos auxílios estatais, fusões e *antitrust*, de forma a melhorar a eficácia dos seus instrumentos para a política da concorrência. Além disso, as Orientações Gerais de Política Económica (OGPE) apelam a uma governação económica rigorosa e a reformas económicas mais céleres, de modo a aumentar as potencialidades de crescimento da EU através de um estímulo adicional à produtividade do trabalho e ao dinamismo empresarial.

⁷³ *Economic Policy Committee, 10.2000*

sistema político europeu, nomeadamente o "método aberto de coordenação"⁷⁴ entre Estados membros, que procura a divulgação de melhores práticas e uma maior convergência destes, relativamente aos principais objectivos da UE: Sociedade da informação, Investigação e Desenvolvimento, Política de empresa, Educação e Combate à exclusão social.

Mais recentemente, a Comissão lançou uma iniciativa europeia para o crescimento, que visa potenciar o investimento em dois sectores críticos de investimento em redes e no conhecimento. No seu relatório final sobre a iniciativa para o crescimento, a Comissão identificou um programa de arranque rápido para projectos no domínio das redes transeuropeias de transportes e energia, bem como da Internet de banda larga ou de alta velocidade, e no domínio da investigação, do desenvolvimento e da inovação. Estes projectos estão prontos a arrancar imediatamente, têm um forte impacto transfronteiriço e produzirão efeitos positivos sobre o crescimento e o emprego.

EVOLUÇÃO DA IMPLEMENTAÇÃO DE MEDIDAS E SITUAÇÃO ACTUAL

Relativamente à evolução de medidas concretas de fomento da competitividade, destaco o relatório Wim Kok, sobre a implementação da Estratégia de Lisboa, que aponta para a necessidade de acelerar as reformas estruturais em cinco áreas chave: sociedade do conhecimento, mercado interno, ambiente empresarial, mercado laboral e sustentabilidade ambiental.

Depois de um relatório da Comissão Europeia sobre a concretização desta estratégia ter dado conta, da insuficiência dos progressos alcançados, um novo Relatório, elaborado por um grupo de alto nível liderado por Wim Kok⁷⁵, vem confirmar a acumulação de dificuldades e atrasos na concretização desta Estratégia.

Este atribui os maus resultados a "uma agenda sobrecarregada, a uma coordenação medíocre e a prioridades inconciliáveis", bem como à "ausência de acção política determinada". Em suma, fica clara a falta de empenho dos Governos nacionais na aplicação de uma grande parte da Estratégia de Lisboa.

Actualmente, a economia europeia está a crescer a um ritmo inferior ao da americana e tem registado um menor aumento da produtividade (média de 1,4% na UE contra 2,2% anos EUA entre 1996 e 2003). Para este fraco desempenho terão contribuído um investimento em I&D e em educação insuficiente e a incapacidade para promover uma melhor utilização da mão-de-obra.

⁷⁵ Ex-primeiro-ministro holandês,

Apesar da acumulação de dificuldades e atrasos na execução da Estratégia de Lisboa, o Relatório de Wim Kok mostra-se contra a possibilidade de protelar o prazo fixado para a concretização dos objectivos. O prazo limite de 2010 é importante para chamar a atenção e insistir na necessidade duma acção urgente. A fixação de uma nova data daria a impressão errada de que a situação é agora menos premente.

De notar o facto da concretização das metas traçadas em matéria de crescimento económico e de emprego exigir, num contexto de uma concorrência internacional intensificada e de baixo crescimento demográfico e envelhecimento da população europeia, não só um maior empenho das instituições europeias e dos Estados-Membros, mas também a participação dos parceiros sociais e a adesão de todos os cidadãos europeus à mudança.

Alicerçadas nos três pilares da Estratégia de Lisboa, económico, social e ambiental, que permanecem válidos para os autores do Relatório por considerarem que cada componente é necessária ao sucesso da estratégia como um todo, as numerosas recomendações do relatório apontam para a necessidade de acelerar a implementação de reformas estruturais em cinco áreas chave: sociedade do conhecimento, mercado interno, ambiente empresarial, mercado laboral e sustentabilidade ambiental.

Entre outras medidas, Wim Kok defende o fomento do I&D, de modo a constituir-se numa prioridade de topo. Defende também a promoção do uso das tecnologias de informação e comunicação, a liberalização do mercado interno, a criação de um ambiente mais favorável à actividade empresarial (melhorando a legislação que regulamenta a actividade económica, aligeirando a carga administrativa e combatendo a burocracia, entre outros aspectos), a elaboração de estratégias que promovam a aprendizagem ao longo da vida e o envelhecimento em actividade e ainda um maior estímulo à eco-inovação e eco-eficiência.

Em resumo, constam do relatório as seguintes propostas:

- O Conselho Europeu deve assumir um papel de liderança no sentido de fazer avançar a Estratégia de Lisboa, por forma a combater uma certa lentidão que refiro acima;
- Os Estados-Membros devem elaborar programas nacionais, empenhando-se eles próprios na obtenção dos resultados e empenhando-se no envolvimento dos cidadãos e de todas as partes interessadas no processo;

- A Comissão Europeia deve examinar os resultados alcançados e facilitar e apoiar, através das suas políticas e acções, novos progressos;
- O Parlamento Europeu deve assumir um papel pró-activo na supervisão dos resultados obtidos;
- Os parceiros sociais europeus devem também assumir as suas responsabilidades e participar activamente na implementação da Estratégia de Lisboa.

Não se trata, pois, da formulação de novas orientações ou do estabelecimento de novas prioridades, mas antes de reiterar as prioridades já definidas e, fundamentalmente, a necessidade da UE mostrar agora maior ambição do que no passado no cumprimento da Agenda de Lisboa, de forma a conseguir um aumento sustentado da competitividade europeia.

3.3 POLITICAS PÚBLICAS E COMPETITIVIDADE

Como verificámos, com a globalização da economia internacional, o sucesso de uma nação passou necessariamente a ser medido pela sua participação nos fluxos comerciais e de investimento. Tendo em vista que os produtos de maior destaque no comércio passaram a ser os intensivos em tecnologia, as políticas tecnológicas surgem como um importante condicionante para uma maior competitividade e, conseqüentemente, uma maior participação no comércio internacional. Sendo assim uma característica importante das novas políticas de competitividade é a crescente articulação entre as políticas tecnológicas e as políticas comerciais e de atracção de IDE.

No quadro dos novos paradigmas do desenvolvimento económico, nomeadamente globalização, competitividade e tecnologias de informação, continua a fazer sentido uma política económica inserida nas políticas voluntaristas do Estado, que tenha por grandes objectivos a resolução das contradições, limitações, falhas e défices de mercado. Deve, porém, preocupar-se antes de mais com a definição de uma estratégia de enquadramento ex-ante e não apenas com a intervenção correctiva a *posteriori*; ou seja, deve conter visão estratégica e sentido prospectivo.

Os desafios que se colocam às empresas e sectores económicos assumem, cada vez mais, um carácter transversal, pelo que importa conceber uma estratégia de sentido comum, criando uma envolvente favorável à inovação e ao acréscimo de produtividade e competitividade empresarial, numa lógica da sua inserção na

economia global, contemplando os sectores industrial, energético, da construção, comercial, turístico, dos transportes e dos serviços.

As políticas públicas podem, assim, assumir um papel pró-activo, ajustado à medida das "falhas" a corrigir no livre jogo do mercado ou da opção política de contribuir para criar mercados, onde a livre iniciativa empresarial dificilmente actua.

Desta forma, a amplitude das novas políticas públicas de apoio ao desenvolvimento da competitividade é vasta e deverá depender a adequar-se a cada contexto nacional, o entanto as suas principais características deverão ser sempre:

- uma forte articulação entre as políticas comercial e tecnológica;
- uma tendência progressiva de descentralização/ regionalização das políticas adoptadas;
- participação dos diversos governos na promoção das despesas com I&D;
- a combinação de políticas de estímulo à concorrência com políticas de promoção da cooperação e concentração inter-empresarial;
- a combinação de políticas de carácter horizontal e vertical (sectorial); e
- a preocupação não apenas com o desenvolvimento de novas tecnologias, mas também com sua difusão rápida em todos os sectores da economia.

Desta forma, as políticas de competitividade deverão conduzidas na direcção de um crescente investimento em conhecimento e habilitações ao nível da empresa, com o objectivo de acelerar o processo de internalização do conhecimento tecnológico.

De notar ainda, a importância o fomento das bases regionais para o desenvolvimento tecnológico, de forma a visar o fortalecimento das redes de pequenas e médias empresas e do desenvolvimento de actividades consideradas estratégicas para o crescimento económico interno, como o incentivo aos sectores de tecnologias de ponta e actividades básicas de pesquisa.

As novas políticas de competitividade – mais abrangentes – deverão combinar alguns instrumentos tradicionais da política industrial com um número maior e mais complexo de novos mecanismos. Há a combinação de políticas horizontais com políticas verticais, com crescente importância destas últimas. Ou seja, o principal objectivo da política industrial deverá ser a criação das condições necessárias para que as empresas e a indústria possam concorrer de forma competitiva num mercado global.

A extensão das novas políticas de competitividade é ampla e depende de cada contexto nacional, mas suas principais características deverão ser:

- Uma forte articulação entre as políticas comercial e tecnológica;
- Uma tendência progressiva de descentralização/regionalização das políticas adoptadas;
- Uma importante participação dos governos na promoção dos gastos em investigação e desenvolvimento;
- A combinação de políticas de estímulo à concorrência com políticas de promoção da cooperação e concentração;
- A combinação de políticas de cunho horizontal e vertical/sectorial; e
- A preocupação não apenas com o desenvolvimento de novas tecnologias, mas também com sua difusão rápida em todos os sectores da economia.

O objectivo destas políticas é a adaptação das empresas às novas tecnologias, nomeadamente através de incentivos aos gastos em I&D e à difusão e cooperação tecnológica nas áreas de pesquisa genérica de longo prazo. Ou seja, as políticas de competitividade deverão ser conduzidas na direcção de um crescente investimento em conhecimento e capacitação ao nível microeconómico, ou seja, da empresa.

De facto, o objectivo é acelerar o processo de internalização de desenvolvimento tecnológico. Além disso, a partir da consolidação das bases regionais para o desenvolvimento tecnológico, visa fortalecer redes de pequenas e médias empresas e desenvolver actividades consideradas estratégicas para o crescimento económico interno, como sendo o incentivo aos sectores de ponta e às actividades de pesquisa básica.

As políticas de competitividade adoptadas actualmente pelos diversos países, são diferentes das políticas industriais implementadas no pós-Segunda Guerra que tinham como objectivo principal a reconstrução do sistema produtivo e o restabelecimento do sector privado, no caso da Europa e do Japão, e a reconversão industrial para fins civis, no caso dos Estados Unidos⁷⁶.

As novas políticas de competitividade – mais abrangentes – deverão combinar alguns instrumentos tradicionais de política industrial com um número maior e mais complexo de novos mecanismos. Deverá existir a combinação de políticas horizontais com políticas verticais, com um aumento crescente da importância das últimas. Isso reflecte o facto de que, nos anos 90, o principal objectivo da política

⁷⁶ No caso dos Estados Unidos também se destacou a renovação de armamentos para fazer frente à Guerra Fria.

industrial passou a ser a criação das condições necessárias para que as empresas e a indústria possam actuar de forma competitiva num mercado global.

Em reflexo disso, recentemente e em diversos países⁷⁷ observa-se um crescente grau de selectividade: tem ocorrido uma redução de subsídios directos às empresas, no sentido de privilegiar o investimento em sectores especificamente e tecnologicamente orientados. São sectores que estão sujeitos a uma intensa concorrência internacional, num panorama de abertura dos mercados, e por isso há uma preocupação particular em incentivar a cooperação entre as empresas e entre estas e as instituições de I&D.

O objectivo das políticas de fomento da competitividade deverá ser o fomento da adaptação das empresas às novas tecnologias, nomeadamente através de incentivos ao investimento em I&D, e à difusão e cooperação tecnológica nas áreas de pesquisa genérica sustentada e de longo prazo. Além disso, a partir da consolidação das bases regionais para o desenvolvimento tecnológico, visa-se fortalecer redes de pequenas e médias empresas e desenvolver actividades consideradas estratégicas para o crescimento económico interno, como o incentivo aos sectores de ponta e às actividades de pesquisa básica.

Importa referir, e de acordo com Mateus (2004), os desafios a que estas políticas procuram responder, são acima de tudo 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 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.

Os desafios colocados pelo novo quadro competitivo, que o alargamento da UE, inserido num contexto de globalização vêm 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 ressegurar, 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

⁷⁷ Nomeadamente da OCDE.

novas vantagens competitivas associadas à renovação do padrão de especialização e dos modelos de negócios prevaletentes, actualmente, na economia portuguesa⁷⁸.

Da capacidade competitiva das empresas depende o potencial de crescimento da nossa economia. Competindo ao Estado implementar políticas públicas de forma a prosseguir uma melhor educação, formação, uma reestruturação da administração pública, um melhor sistema judicial, etc. Mas, é a empresa através das suas estratégias que compete dar corpo:

- ✓ À optimização da Cadeia de Valor;
 - Focalização no “*core business*”;
 - *Outsourcing*;
- ✓ À inovação;
 - Desenvolvimento de novos processos, serviços e produtos;
 - Identificar novos canais e abordagens inovadoras.
- ✓ Ao reforço das Estratégias de Diferenciação;
 - Criação de vantagens competitivas;
 - Design;
 - Redes de distribuição; e,
- ✓ À internacionalização
 - Assumir a primazia de competir noutros mercados;
 - Planificar de acordo com os nichos que maximizam a criação de valor.

De facto, este é um processo irreversível em que a pressão para a maximização de recursos, a sociedade de informação e a diminuição de custos originou a abertura dos mercados. No actual estágio, compra-se onde se produz mais barato (comércio internacional), produz-se onde é mais vantajoso (IDE), investe-se onde se conseguem melhores retornos e trabalha-se onde há mais oportunidades (migração do trabalho).

3.3.1 A SITUAÇÃO ACTUAL DA UE

Confrontados com a crescente concorrência global, a maior parte dos sectores industriais europeus envidou esforços substanciais para aperfeiçoar as suas infra-estruturas de produção e integrar novas formas de organização. Através de investimentos em equipamento indispensável, de actividades de investigação interna ou de contactos com a comunidade científica, o conhecimento de ponta foi já integrado pelas indústrias têxtil, de alimentação, do mobiliário, agrícola e das pescas, da distribuição, da engenharia e química.

⁷⁸ O Impacto do Alargamento da UE na Economia Portuguesa, Augusto Mateus (2004)

Todos os sectores mencionados, considerados como sendo de média ou baixa tecnologia utilizam na sua produção, actualmente, processos inovadores de base tecnológica. Esta evolução originou uma subida do nível de especialização dos postos de trabalho que, mais do que a quota crescente dos sectores de alta tecnologia na produção total, explica o aumento da procura de trabalho altamente especializado.

A alteração verificada na indústria, no sentido de exigir níveis de escolaridade mais elevados, o que significa que a competitividade da indústria dependerá cada vez mais do nível qualitativo do capital humano, foi acompanhada a par e passo por uma subida contínua na escolaridade média da população trabalhadora na UE.

Contudo, com respectivamente 87% e 90% dos valores registados nos EUA e no Japão, a UE está ainda muito aquém dos seus concorrentes⁷⁹. A despesa pública em ensino e formação, em percentagem do PIB, embora a um nível relativamente elevado, tem vindo igualmente a diminuir constantemente de 5,7%, em 1990, para 5%, em 2001⁸⁰. Tal está em contradição com os objectivos estabelecidos na atrás referida Estratégia de Lisboa, nomeadamente, um aumento substancial do investimento *per capita* em recursos humanos.

O nível de investimento privado em ensino, aprendizagem ao longo da vida e em investigação científica é também bastante mais baixo do que o atingido pelos seus principais parceiros comerciais. Além disso, a eficácia dos investimentos em ensino e formação suscita igualmente algumas preocupações.

Devido, em parte, à importância crescente do mercado interno e à introdução do euro mas, também, como reflexo das tendências mundiais de consolidação e de reestruturação, registou-se uma actividade significativa, no que diz respeito a fusões e aquisições na indústria comunitária durante a segunda metade dos anos noventa. Enquanto objectivo comunitário no período após 1995, este tipo de actividade aumentou claramente no sector dos serviços, sendo menos intensa na restante economia. As principais razões subjacentes foram a liberalização tardia do sector dos serviços (em comparação com o resto da economia) e, também, a diminuição dos entraves ao funcionamento dos monopólios estatais.

A actividade de fusões e aquisições na UE atingiu o seu ponto culminante em 2000, com 16 750 operações, tendo em seguida abrandado. À medida que a dispersão das participações aumenta, é possível que este tipo de actividade venha de novo a aumentar, no futuro.

⁷⁹ Política Industrial na Europa Alargada, 11.12.2002, COM(2002) 714 final

⁸⁰ Eurostat, 2002

A indústria europeia continua a ser uma força dominante no comércio internacional, no entanto, a forte presença de novos parceiros comerciais nos mercados mundiais causou uma diminuição na quota da UE nas exportações mundiais. Contudo, trata-se de uma tendência que é menos acentuada na UE do que nos EUA e no Japão.

A quota da UE desceu de uma média de 19,3%, durante o período entre 1990 e 1995 para 18,4%, em 2002. No mesmo período, a quota dos EUA decresceu de 15,1% para 12,1% e a do Japão de 12,2% para 8,2%⁸¹. Além disso, em alguns sectores importantes como o dos veículos a motor, da aeronáutica e em algumas categorias de equipamento de telecomunicações, as empresas da UE atingiram a liderança global. A balança comercial de mercadorias - que registou um saldo positivo de entre 1 e 2% do PIB em nove dos últimos dez anos - e a tendência no sentido da alta do rácio de exportações de mercadorias no PIB da União confirmam a posição competitiva sólida da indústria comunitária no comércio global.

Nos anos noventa, apesar de alguns países comunitários de menor dimensão terem registado melhorias de produtividade assinaláveis, o crescimento da produtividade na indústria transformadora europeia ficou aquém dos níveis registados nos EUA. Na segunda metade da década, a disparidade surge claramente, com a UE a registar uma taxa de 3,2%, em comparação com 5,5% verificados nos EUA, durante o período de 1996 a 2000.

Apesar das possíveis dificuldades relativamente à medição exacta da produtividade, os dados reflectem uma aceleração da taxa de crescimento da produtividade laboral dos EUA, particularmente em comparação com a situação existente na segunda metade dos anos oitenta. No que diz respeito à economia total da UE, o crescimento da taxa de produtividade é mais baixo do que no caso da indústria transformadora, considerada individualmente, reflectindo os resultados relativamente mais fracos do sector dos serviços, e regista um mercado abrandamento: de uma média de 1,9% na primeira metade dos anos noventa para 1,2%, entre 1995 e 2002.

No seu conjunto, estes valores pressupõem uma deterioração perigosa do potencial de crescimento da UE e representam um risco óbvio para a competitividade da sua indústria.

⁸¹ Eurostat, 2003

Os relatórios da própria Comissão Europeia, sobre a competitividade europeia em 2001 e 2002 identificaram uma insuficiência da actividade inovadora e uma fraca difusão de TIC, como factores determinantes do baixo crescimento da produtividade europeia.

Como verificamos, actualmente, a ligação entre a adopção de TIC e o crescimento da produtividade é amplamente reconhecida. O volume de despesa em TIC na UE tem vindo a crescer gradualmente durante os últimos anos (de 5,4% do PIB, em 1996, para 7,1% do PIB, em 2001), até praticamente eliminar a diferença que o separava dos valores registados nos EUA, que sofreram uma descida considerável em 2001. Contudo, o aumento da despesa em TIC durante os últimos anos não se traduziu ainda em ganhos de produtividade.

Por outro lado, embora algumas empresas comunitárias sejam inovadoras à escala mundial, a distância que, em matéria de patentes e actividades de I&D, separa a UE dos seus principais concorrentes indica que, no seu conjunto, o desempenho europeu em termos de inovação continua a ser demasiado fraco.

Enquanto que os países da UE com melhores resultados ultrapassam os EUA e o Japão⁸², o conjunto da UE continua aquém destes países, no que diz respeito à maior parte dos 17 indicadores de inovação. O investimento em investigação na UE - correspondente a 1,9% do PIB, em 2000, por oposição aos 2,7% registados nos EUA e 3%, no Japão - continua a ser demasiado reduzido, sendo a diferença ainda maior se se considerar apenas a investigação do sector privado (o sector privado, em separado, é responsável por 84% da diferença entre a União e os EUA). Essa diferença reflecte-se no número de patentes europeias de alta tecnologia (28 por milhão de habitantes), uma cifra particularmente reveladora quando comparada com a dos países europeus com melhores resultados como a Finlândia (138), a Suécia (95) ou os Países Baixos (58).

Os factos referidos explicam os resultados menos encorajadores da UE em matéria de competitividade, nalguns dos segmentos da economia de maior valor acrescentado. As indústrias "electrónica" e de "máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático da informação" são dois exemplos claros de sectores de utilização intensiva de conhecimento, em que a União deverá melhorar os seus resultados. Em 2000, a percentagem da UE no total das exportações da OCDE em ambos os sectores foi 16,4% e 12,3%, respectivamente, em comparação com 23,7% e 24% nos EUA.

⁸² Painel Europeu da Inovação 2001

As diferentes vantagens comparativas revelam que a União tende a especializar-se nas altas tecnologias de nível médio e nas indústrias de capital intensivo já estabelecidas. Embora seja essencial consolidar os pontos fortes destes sectores, que representam uma percentagem maior do total da produção e do emprego, a UE deverá reforçar a sua posição relativamente a tecnologias habilitantes como as TIC, a electrónica, a biotecnologia ou a nanotecnologia, nas quais frequentemente se situa aquém dos seus principais concorrentes. As indústrias de base tecnológica não só constituem uma fonte de transmissões casuais de conhecimento e tecnologia para toda a economia, como são igualmente as que registam maior crescimento da produtividade.

A relativa debilidade da indústria europeia nestes domínios, bem como a sua fraca quota no conjunto da economia pesam negativamente no desempenho da UE, em termos de crescimento e de produtividade. Além disso, o ritmo relativamente lento das alterações na estrutura produtiva europeia dificultou uma redistribuição rápida dos recursos às novas oportunidades de mercado.

Por último, o fraco crescimento da produtividade europeia, bem como a sua taxa de emprego relativamente baixa podem também estar relacionados com a persistência de problemas estruturais, tais como a fragmentação de certos serviços e mercados de produtos e - apesar dos progressos alcançados na década de noventa - os entraves subsistentes à mobilidade geográfica, além da insuficiência de formação patente ainda em muitas categorias de trabalhadores.

3.3.1.1 RELAÇÕES DE CONCORRÊNCIA COM A GLOBALIZAÇÃO

Os principais produtos importados pela UE, têm-se mantido quase imutáveis, com a exclusão, das metalurgias, que cederam o seu lugar às químicas.

Tabela III.1

PRINCIPAIS PRODUTOS DE IMPORTAÇÃO

1967	1977	1987	1997
Agro-alimentar	Energia	Energia	Electrónica
Energia	Agro-alimentar	Agro-alimentar	Energia
Metalurgia	Metalomecânica	Electrónica	Metalomecânica
Metalomecânica	Electrónica	Metalomecânica	Agro-alimentar
Electrónica	Química	Química	Química

Fonte: CHELEM

Tabela III.2

PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO

1967	1977	1987	1997
Metalomecânica	Metalomecânica	Metalomecânica	Metalomecânica
Automóveis	Automóveis	Química	Electrónica
Agro-alimentar	Química	Automóveis	Química
Metalurgia	Agro-alimentar	Electrónica	Automóveis
Química	Metalurgia	Agro-alimentar	Agro-alimentar

Fonte: CHELEM

Sendo a UE é responsável por cerca de um quinto dos fluxos do comércio mundiais (excluindo trocas intra UE) consolidou, na década de 90, mais a sua função exportadora do que a importadora. Nesta óptica, a UE é o espaço de maior peso, apresentando mesmo a maior constância temporal quando comparado com os dois grandes blocos mundiais, EUA e Japão, como poderemos verificar pelas figuras seguintes:

Figura III.4

TROCAS COMERCIAIS COM A UE, 1990 (% DO COMÉRCIO MUNDIAL)

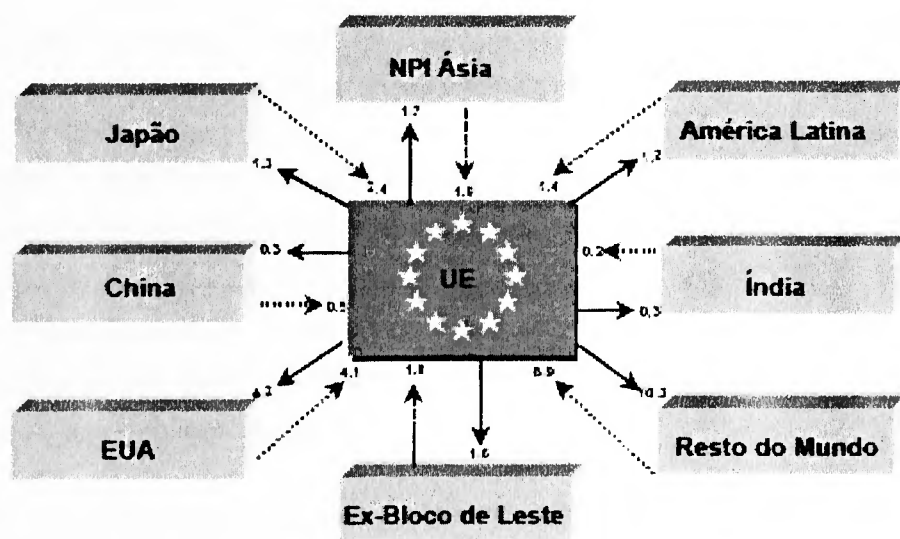
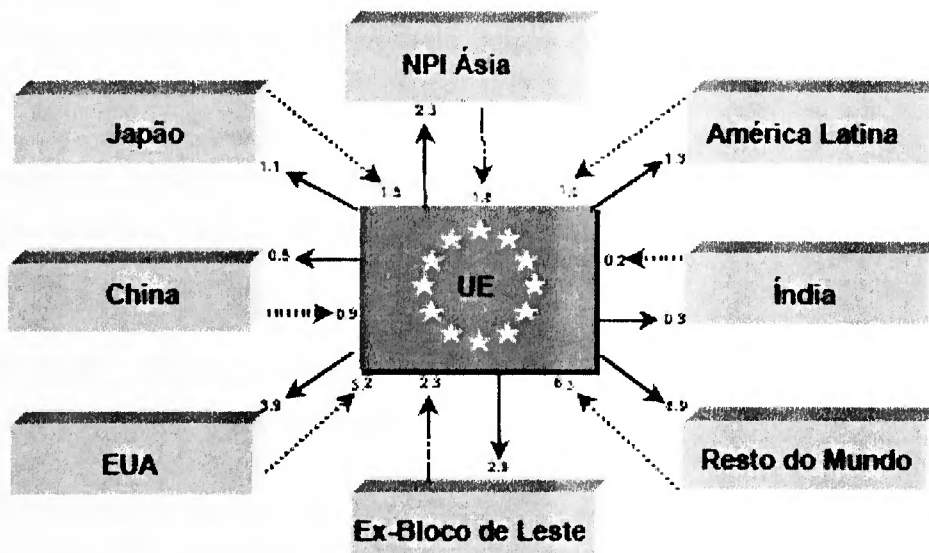


Figura III.5

TROCAS COMERCIAIS COM A UE, 1999 (% DO COMÉRCIO MUNDIAL)



Fonte: CHELEM, 2001

Tomando como referência o ano de 1999 podemos verificar, por sectores, em traços largos os principais parceiros comerciais da UE:

- **Electrónica** – Predomínio dos EUA no início do período analisado (1967- 1997), que perde quota de mercado sustentadamente no mercado europeu, para o Japão e NIC's sendo, no final do período, estes últimos os seus principais fornecedores. Como zona exportadora, a UE apresenta um mercado mais diversificado, com a Ásia a ganhar algum peso ao longo do tempo, embora de forma muito menos expressiva do que nas importações;
- **Energia** - Os fornecedores mais importantes da Europa foram, como é sabido, os países do Médio Oriente, principais produtores de petróleo. No entanto os países do ex-bloco de Leste vão ganhando importância, ultrapassando já em 1987 a posição dos países do Médio Oriente e detendo em 1997 mais de metade da quota de mercado da UE;
- **Metalomecânica** – Regista-se uma diversificação dos fornecedores da UE, mantendo-se os EUA como principal fornecedor, ao longo de todo o período, mas notando-se em cada década, um crescimento e mesmo entradas expressivas de produtos de novas áreas geográficas, como a China que, tendo pela primeira vez

expressão, embora muito reduzida, em 1977 (0,1%) atinge em 1997 quase 3% das importações europeias. Por sua vez os principais mercados da Europa e com peso crescente são os EUA;

- **Agro-alimentar** – Notório aumento da importância da América Latina e redução do papel dos EUA. Mais uma vez se verifica uma diversificação dos mercados de destino dos produtos europeus com os países do ex-bloco de Leste a tornarem-se no seu principal cliente;

- **Química** – Também neste caso os EUA se revelam os maiores perdedores no mercado europeu, com a China e os NIC's a ganhar e de forma sustentada, quota de mercado;

- **Automóvel** – Sendo uma das principais produções europeias tem vindo a baixar de lugar no ranking das exportações.

A análise da especialização das exportações⁸³, centrada fundamentalmente nos três grandes blocos⁸⁴, confere à Europa a especialização mais diversificada. Este facto fica a dever-se, em grande medida, às características bastante diversas dos países que compõem a UE.

O único sector que demonstra especialização semelhante na Tríade é a fileira mecânica, muito embora a excessiva agregação da base de dados utilizada não nos permita visualizar as diferenças da composição interna das zonas consideradas.

De notar o caso do Japão, que apresenta uma especialização peculiar, detectando-se um quase abandono de alguns sectores sendo o vestuário o mais notório. De facto trata-se da única zona geográfica onde, nos últimos dez anos, esta indústria apresenta taxas de crescimento negativas para as exportações. A Europa cuja especialização mais elevada se situa em cinco sectores, cerâmica, cimento e rochas, química, metalomecânica e vidro, tem para cada um destes produtos os EUA como principal destino das suas exportações.

Não é de espantar que alguns destes sectores coincidam com aqueles que já havíamos identificado como principais produtos da exportação europeia, como é o caso da metalomecânica e da química, constituindo estes últimos um dos bastiões da indústria desta zona económica.

⁸³ $(X_i / X_{tp}) / (X_{im} / X_{tm})$ X_i = exportações do sector i

X_{tp} = exportações totais do país/bloco

X_{im} = exportações mundiais do sector i

X_{tm} = exportações totais mundiais

⁸⁴ Tríade, NIC's e China, Rússia e Índia

3.3.1.2 RELAÇÕES DE CONCORRÊNCIA COM O ALARGAMENTO

O comércio da UE com os PECO tem revelado, desde 1989, uma intensificação apreciável, correspondendo, de certo modo, ao restabelecimento de laços normais, dada a proximidade geográfica e o relacionamento histórico. A UE consolidou-se como o mais importante mercado para as exportações daqueles países (absorve cerca de 80% das exportações). É de destacar os casos da Hungria, Polónia e a República Checa, onde a Alemanha absorve metade das exportações destes países para a UE.

A intensificação dos fluxos comerciais teve igualmente expressão no ritmo de crescimento das exportações da UE para aqueles países, as quais progrediram, entre 1989 e 2000, a uma taxa média de 21%, quando as exportações extra comunitárias apenas progrediram 8%. A UE passou a satisfazer 84% das aquisições ao exterior dos PECO, embora as mesmas apenas representem 2,4% das receitas externas em 2000, sendo este valor de 1,2% em 1989.

Apesar do acentuado crescimento das exportações da generalidade dos PECO para a UE ter correspondido a um reforço das respectivas partes de mercado - passaram de 1,2% em 1989 para 2,5% em 1998⁸⁵ -, estas têm ainda uma expressão limitada. A título de exemplo, refira-se que a quota de mercado da Polónia (principal fornecedor do conjunto PECO) na UE não ultrapassava, em 2000, 0,74% (0,39% em 1989) e a da República Checa 0,7% (0,27% em 1989). Para o mesmo ano Portugal detinha 0,9% (0,81% em 1989) do mercado da UE. Esta dinâmica dos fluxos de comércio com os PECO não foi, no entanto, extensível a Portugal.

Com efeito, quer as exportações portuguesas dirigidas àqueles mercados quer as importações com origem nos mesmos averbaram, à excepção dos últimos dois anos, um comportamento mais modesto que as transacções homólogas entre UE e PECO. Os indicadores disponíveis revelam que em termos médios a quota de mercado dos produtos portugueses naqueles mercados terá estagnado, enquanto a quota das exportações oriundas dos PECO apresenta um ligeiro crescimento. O envolvimento comercial entre Portugal e aquele conjunto de países mantém-se a um nível incipiente - 0,4% das importações e das exportações -, saldando-se, aliás, por um saldo desfavorável a Portugal.

Em termos de caracterização geral, os PECO exportam principalmente produtos com elevado conteúdo de mão-de-obra, energia ou matérias-primas e importam produtos com maior conteúdo tecnológico e capital intensivos. O comportamento

⁸⁵ CHELEM 2001, Departamento de Prospectiva e Planeamento (DPP).

das exportações dos PECO tem revelado que os produtos oriundos de sectores tradicionais, têxteis e vestuário, têm uma importância relevante - foi, aliás, no vestuário e malhas que se verificou um ganho muito significativo de quotas de mercado. Saliente-se, no entanto, que os ganhos de partes de mercado nestes produtos não são alheios ao papel do "outward processing" nestas indústrias.

Na Polónia 80% das exportações têxteis para a UE realizam-se ao abrigo deste tipo de comércio, enquanto na Hungria e na Roménia o mesmo indicador atinge 70%. Paralelamente, têm-se afirmado novas capacidades de exportação nas indústrias de máquinas/equipamentos e material de transporte, mais evidentes nas exportações da Hungria, e da Polónia, respectivamente, enquanto na República Checa os ganhos foram relevantes em ambos os sectores. A análise da posição competitiva dos PECO não pode, contudo, ser feita de forma agregada, uma vez que existem diferenças acentuadas nas estruturas produtivas daqueles países.

Os países da Europa central (Hungria, Polónia e República Checa) revelam um perfil de vantagens comparativas que se pode considerar mais diversificado (apresentam, adicionalmente, vantagens, na siderurgia, na metalurgia, bem como na energia e nos agro-alimentares, embora esta última em regressão) do que o perfil de especialização da economia portuguesa (com vantagens ainda muito concentradas na fileira têxtil e florestal).

Em termos gerais pode-se concluir que, apesar de terem alcançado, importantes ganhos de quotas de mercado, a posição competitiva dos PECO se tem deteriorado desde o início do processo de integração no comércio internacional. Com efeito, a liberalização do comércio externo e a convertibilidade das moedas permitiu que a forte procura de bens ocidentais, designadamente de consumo e de equipamento, se traduzisse na expansão das importações. A deterioração da posição competitiva - reflexo nítido do processo de abertura ao exterior - foi, portanto, determinada pelo peso crescente nas importações mundiais das aquisições daqueles países (Polónia, ex-Cecoslováquia, Hungria e Roménia).

Os PECO mantêm, no entanto, posições competitivas em várias indústrias. A República Checa reforçou a sua posição competitiva no têxtil e na siderurgia, embora tenha recuado a sua posição na energia e florestal. Na Polónia as mais fortes posições competitivas, a siderurgia e os metais não ferrosos, continuam em ascensão. Na Hungria, embora em regressão, conservam a posição competitiva mais forte os agro-alimentares e os metais não ferrosos.

Apesar da dinâmica dos serviços transaccionáveis vir ganhando crescente protagonismo na economia internacional, eventuais incursões analíticas nessa área

deparam-se ainda com importantes obstáculos de informação. Mantendo-se o turismo como a actividade com maior relevância nas receitas externas, e sendo este um sector em que a entrada dos PECO no mercado se afigura vir a ter um impacto relevante em termos de fluxos turísticos europeus, apresenta-se em traços gerais o posicionamento dos PECO neste domínio.

Pese embora para a maior parte dos PECO, esteja em jogo a oferta de "produtos" diferentes dos produtos dominantes em Portugal, a expansão de mercados de destino na própria Europa confrontará os operadores nacionais com novas situações concorrenciais.

Podemos referir o caso do turismo, no qual a afirmação dos PECO enquanto destino turístico tem estado patente no desempenho observado nos últimos anos. O ritmo de crescimento quer das entradas de turistas, quer das receitas, tem sido muito mais rápido do que no conjunto dos países europeus. Desta forma, a quota de mercado desta região progrediu de forma apreciável, tendo passado, de 14% em 1985 para cerca de 27% em 1999, em termos de entradas, e de 2,3% para 6,6%, em termos de receitas. Assistiu-se, assim, a importantes alterações no "ranking" dos principais destinos turísticos na Europa, surgindo a Hungria, a Polónia e a República Checa entre os 10 primeiros países (Portugal encontra-se na 12ª posição).

A Alemanha, o principal mercado europeu, constitui o principal país emissor para a Hungria, Polónia e República Checa. Os fluxos intra-regionais, significativos no conjunto dos PECO, são sobretudo relevantes na Roménia e na Bulgária, países onde os visitantes da ex-URSS assumem uma posição relativa importante.

3.3.2 A ECONOMIA PORTUGUESA - RISCOS E OPORTUNIDADES

Como já verificámos, em termos populacionais, a UE passou dos actuais 377 milhões de habitantes para 452 milhões. É um mercado que se alarga em mais 75 milhões de consumidores, oriundos de dez países que, no conjunto, representam menos de um décimo do PIB europeu, o que prefigura um enorme espaço de crescimento futuro. Para o poder aproveitar, para retirar benefícios deste novo enquadramento geo-económico, Portugal apresenta alguns trunfos, cujo valor e dimensão vão depender, em larga escala, da dinâmica seguida pelo seu tecido empresarial.

A experiência reunida por Portugal ao longo do processo de integração - apontado como um exemplo de sucesso - cria um ambiente de aliança e solidariedade natural com os novos países aderentes. Além disso, a neutralidade portuguesa face



à história da região permite um investimento despido de qualquer óbice associado a recentes passados conflituosos. A própria dimensão e características empresariais portuguesas vão obrigar, na maioria dos casos, à imposição de parcerias locais no aproveitamento dos novos mercados, o que poderá ser transformado numa forte vantagem.

Internacionalização e exportação serão duas palavras-chave no eventual sucesso da economia portuguesa face ao novo quadro competitivo gerado pelo alargamento. Importa relevar as vantagens comparativas e de domínio tecnológico que existam no sector exportador, e afirmar a capacidade competitiva portuguesa nas obras públicas, no sector financeiro e nas privatizações, capítulos decisivos, para os próximos anos, no desenhar da nova geografia económica dos países de Leste. Capacidade empresarial, visão de longo prazo e diplomacia económica – numa aliança estratégica entre Estado e sector privado – vão poder fazer a diferença quanto aos custos do alargamento, até porque os riscos para a economia portuguesa são elevados.

Nos últimos dois anos, os países que agora vão integrar o espaço europeu atingiram taxas de crescimento do PIB claramente superiores aos valores alcançados pela economia portuguesa, cujo andamento titubeante para 2003 e 2004 contrasta, ainda mais, com as cifras quase asiáticas registadas pelas economias bálticas e as metas musculadas das economias da Europa Central, o dobro das da Europa comunitária.

Em média, os países candidatos vão apresentar no próximo ano um crescimento a rondar os 4,5%, voltando a deixar a economia portuguesa a uma enorme distância: crescimento negativo este ano e inferior a 2% no próximo, valores ainda mais modestos quando comparados com Estónia, Letónia ou Lituânia, cujos objectivos de aumento de riqueza se situam na ordem dos 6%.

O grande receio é que esta diferença de dinâmica se acentue nos próximos anos, dado que se alteraram os factores que contribuíram para um certo cimentar da competitividade da economia portuguesa: o fraco custo de mão-de-obra é precisamente um dos trunfos apadrinhados pelos novos concorrentes do Leste europeu. Na verdade, em 2000, Portugal foi, dentro dos Quinze, o país com o menor custo de trabalho por hora – 8,10 euros – um valor três vezes e meio inferior ao registado na economia com maiores custos, a Suécia, e menos de metade do que o valor apresentado pela Irlanda.

A seguir a Portugal encontra-se a Grécia, com um custo de hora de trabalho na Indústria e Serviços superior a 10 euros, e a Espanha, perto dos 15 euros. Suécia

(28,56), Dinamarca (27,10) e Alemanha (26,54) são os países onde o custo de trabalho apresenta valores mais elevados.

Ora, este foi um posicionamento que durante muitos anos permitiu a Portugal ser um país de destino primordial do Investimento Directo Estrangeiro. País fundador do euro, que misturava baixos custos de trabalho com o terceiro maior crescimento da produtividade – entre 1995 e 2001, a produtividade nacional aumentou o dobro da média comunitária, muito perto dos 3%, logo a seguir à Grécia e Irlanda – o que, a par da estabilidade e presença na União, lhe conferia uma forte capacidade para atrair capitais estrangeiros.

Contudo, esta é uma situação que se vai alterar com a emergência a leste de uma vasta oferta concorrente, onde as discrepâncias face aos custos de mão-de-obra nos países ricos são ainda mais extremadas.

Portugal fica apenas a ganhar relativamente a Chipre e Eslovénia – com custos unitários mais elevados – mas perde para todos os outros, onde a média ascende a 4,21 euros, praticamente metade do custo nacional. Por tudo isto, não espanta que Polónia, República Checa e Eslováquia tenham triplicado nos últimos cinco anos os valores de Investimento Directo Estrangeiro e congreguem quase 80 por cento do investimento que, em 2002, se dirigiu aos novos países aderentes.

Além disso, não só os fluxos de investimento serão afectados no aproveitar dessa nova geografia europeia, mas será igualmente de esperar o agravar de uma tendência que já se começou a fazer sentir: a forte deslocalização económica, com o encerramento e transferência de produções para mercados mais competitivos, com custos de mão-de-obra e produções mais baratas e, seguramente, com um posicionamento estratégico face ao centro da Europa menos periférico e menos distanciado que Portugal.

Paralelamente, crescem também os riscos de uma maior concorrência no mercado interno e externo aos bens e serviços prestados pelas empresas portuguesas. Sectores de mão-de-obra intensiva e pouco qualificada, cuja sobrevivência nos últimos anos esteve dependente, quase em exclusivo, da apresentação de baixos salários, vão ser os sectores mais atingidos.

De acordo com a A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine Globalization Index, a Irlanda lidera o ranking pelo terceiro ano consecutivo dos países mais “globais” do Mundo, mantendo uma economia reveladora de forte ligação com o resto do Mundo.

Tabela III.3

RANKING DOS PAÍSES MAIS GLOBALIZADOS EM 2003

1. Irlanda	11. Suécia
2. Singapura	12. Reino Unido
3. Suíça	13. Austrália
4. Holanda	14. Rép. Checa
5. Finlândia	15. França
6. Canadá	16. Portugal
7. E.U.A.	17. Noruega
8. Nova Zelândia	18. Alemanha
9. Áustria	19. Eslovénia
10. Dinamarca	20. Malásia

Fonte: Ranking ATkearney, Foreign Policy, 2003

Portugal surge na 16ª posição, muito à frente de países como o Japão, Alemanha ou Espanha, o que vem reforçar ainda a urgência de estruturalmente responder a este desafio. Pelo seu tipo de posicionamento competitivo no comércio internacional, Portugal concorre com um conjunto de novos e dinâmicos "actores" presentes no comércio internacional. A figura seguinte permite identificar cinco grupos bem distintos:

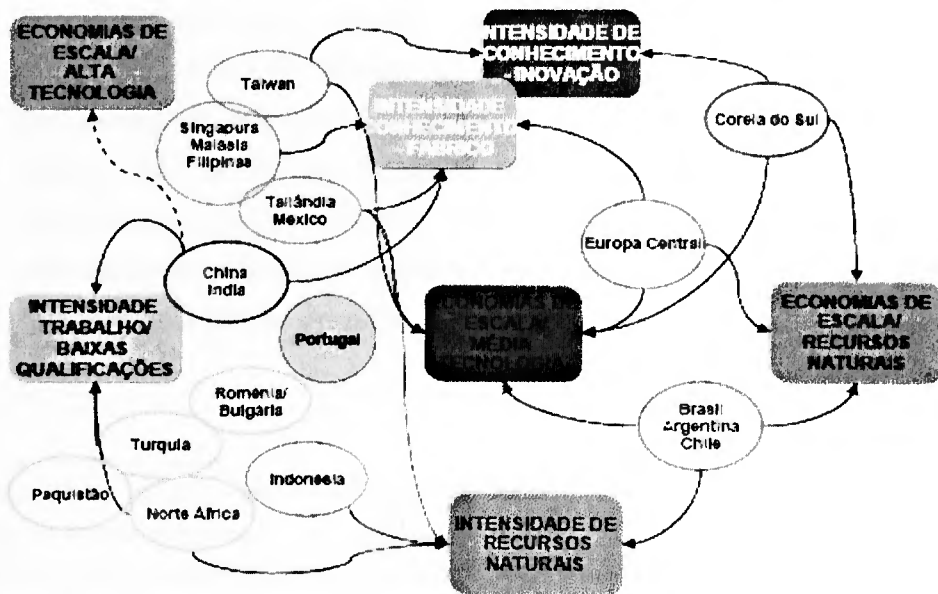
- 1. Países que estão claramente especializados nas produções baseadas na intensidade do trabalho ou nos recursos naturais** – de que são exemplos o Paquistão, a Turquia, o Norte de África e a Europa Oriental (Bulgária e Roménia);
- 2. Países que estão claramente especializados na fabricação e exportação de produtos baseados no conhecimento** – vd. electrónica – embora não estejam envolvidos na sua concepção; são os casos dos países asiáticos como Singapura, Malásia, Filipinas ou Tailândia;
- 3. Países que estão claramente especializados na exportação de recursos naturais e de produtos com competitividade baseada na escala de produção e na intensidade de utilização de recursos naturais** – como são os casos do Brasil, Argentina e Chile; sendo que neste grupo se destaca o Brasil que tem vindo a diversificar as suas exportações em direcção a produtos intensivos em trabalho e recursos naturais (ex: calçado), produtos baseados na escala de produção (vd. automóvel) e

produtos com competitividade baseada na escala de produção e na alta tecnologia (p.e. o caso da EMBRAER, no sector aeronáutico);

4. Países que, como a China e a Índia têm ainda uma forte expressão de produtos baseados na intensidade de trabalho, mas que estão a diversificar para a electrónica – caso da China – ou para os serviços intensivos em tecnologia – caso da Índia;
5. Países que se estão a posicionar entre os produtos baseados na escala de produção e os baseados no conhecimento ou na escala de produção e na intensidade de utilização dos recursos naturais, como os países da Europa Central – República Checa, Polónia, Eslováquia e Hungria.

Figura II.31

NOVOS ACTORES NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO



Fonte: Min. Economia, DPP, 2003

Resulta urgente ser mais competitivo, aumentando significativamente por um lado a produção e por outro atraindo mais capital. Para isso terá de se inovar no negócio por forma à produção ser mais aceite. Importa saber que novos nichos ou segmentos escolher para defender da concorrência, bem como estar atento a factores exógenos⁸⁶.

⁸⁶ Papel do estado na qualidade da educação e formação, política fiscal, etc.

Se existem desafios como o de ter que enfrentar concorrentes de grande dimensão, o baixo nível de integração e a própria vulnerabilidade em relação aos preços e à entrada de novos produtores de baixo custo, também existem oportunidades à espera de serem exploradas. Liderar o processo de reestruturação da economia em Portugal, optando por crescimento por aquisições, adicionando valor e colocando a economia em áreas onde somos competitivos, exige uma aposta decisiva em termos de políticas de I&D de forma a encurtar distâncias face a concorrentes em questões tão importantes como a diferenciação e qualidade (oferecida/apercebida) do produto final, o que nos remete também para a importância das marcas e, conseqüentemente, para estratégias de afirmação neste domínio específico.

De notar que Portugal encontra-se "cercado" no comércio internacional de bens industriais, por um lado⁸⁷:

- Por países asiáticos que se especializaram no têxtil/vestuário ou na electrónica, caso dos NIC's e China⁸⁸;
- Por países do mediterrâneo que se especializam no têxtil/vestuário, nas cablagens ou nos produtos agro-alimentares;
- Por países da Europa Central que apostaram na atracção dos construtores automóveis e nos fabricantes de componentes;
- Por países da Europa Central que atraíram electrónica e produtos para a saúde.; No caso do IDE, Portugal também está cercado na sua captação, por vários destes países referidos, com destaque para os da Europa Central, e por algumas regiões e Espanha que têm tido uma maior dinâmica na fixação/captação de investimento estrangeiro, a saber:

⁸⁷ Portugal, litoral e globalização, J.F. Ribeiro, DPP, 2003

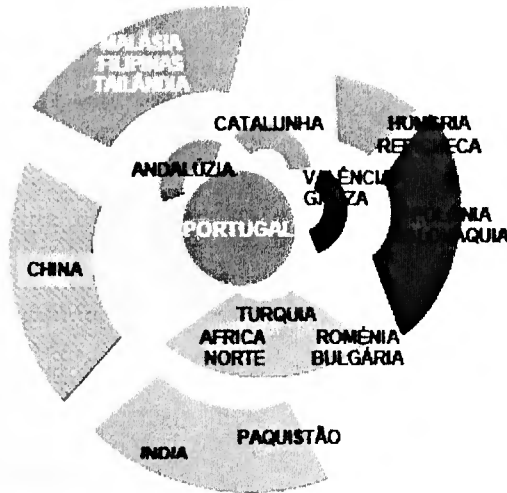
⁸⁸ Apesar do que se possa referir, as estatísticas do comércio bilateral entre Portugal e a China parecem contradizer o cenário pessimista que se poderia esperar. Atingindo valores muito modestos no total do comércio externo português (0,9% das importações e 0,5% das exportações), as trocas com a China têm sido deficitárias, mas, depois de se acentuar fortemente entre 1990 e 2000, o défice reduziu-se progressivamente, de 330 milhões de euros naquele ano para 222 milhões em 2003, fruto de uma relativa estabilidade nas importações (que diminuíram em 2001 e 2002 - 8,2% e 1,8%, respectivamente - e aumentaram 7,8% em 2003) e de aumentos muito expressivos nas exportações, que aumentaram às taxas de 14%, 34% e 86% naqueles três anos. A taxa de cobertura, que se tinha reduzido de 51% em 1990 para 11% em 1999, ultrapassou os 40% em 2003.

Nota: É necessário ter em conta que as estatísticas das importações provenientes da China não dão conta da concorrência exercida no mercado português por produtos chineses ou com uma forte componente originária daquele país, mas que entram no nosso mercado como sendo provenientes de outros países. Estes dados não dão conta também do principal problema que a China coloca às empresas portuguesas, o qual se faz sentir sobretudo nos mercados externos onde os produtos chineses entram em concorrência com os produtos portugueses.

- Catalunha - concepção e design automóvel; tecnologias da informação; farmácia;
- Andaluzia - aeronáutica;
- Valência, Aragão e Galiza - automóvel.

Figura III.7

CONCORRENTES NO ESPAÇO DE ESPECIALIZAÇÃO DE PORTUGAL



Fonte: Min. Economia, DPP, 2003

Este cerco não atinge de igual modo os diferentes sectores, a figura seguinte procura discriminar os diferentes concorrentes que se colocam face a dois litorais distintos que se poderão identificar no nosso país⁸⁹.

⁸⁹ Portugal, litoral e globalização, J.F. Ribeiro, DPP, 2003

Figura III.8

PORTUGAL E O CERCO



Fonte: Min. Economia, DPP, 2003

O desenvolvimento da criatividade, da confiança e da aprendizagem são desafios adicionais que acrescentam a inevitabilidade de disponibilidade de competências, cuja formação assenta no trinómio educação, formação profissional e investigação científico-tecnológica. Mas para tal não basta a acção política, é fundamental que os empresários se assumam como agentes de mudança, proactivos e empreendedores, tendo por obrigação, também, reconfigurar a intervenção política naqueles vectores.

Tal atitude tem por sustentáculo o facto de novos factores críticos de sucesso passarem, maioritariamente, por questões onde ganham especial relevo:

- A necessidade de se ser competitivo com qualquer concorrente onde quer que ele esteja;
- A menor importância relativa da geografia como fonte de vantagem;
- A maior importância dos intangíveis (talento, propriedade intelectual, marca e *networks*); A dimensão;
- A liderança sectorial no plano global; e,
- A cooperação entre empresas para potenciar a produção, difusão, absorção e valorização do conhecimento.

De referir, ser fundamental neste contexto, valorizar a relação com outros elementos da estrutura do mercado, tendo em conta, o grau de contestabilidade de cada mercado específico ou barreiras (entrada/saída) que cada um apresenta e o ritmo a que a diferenciação do produto determina vantagens concorrenciais, tendo

presente as mudanças dinâmicas, que suportam os diferentes posicionamentos de cada oferta particular⁹⁰.

Tal como verificado para a Irlanda e Hungria, podemos identificar e organizar os maiores exportadores estrangeiros localizados em Portugal. Relativamente aos maiores exportadores estrangeiros localizados em Portugal podemos retirar um conjunto de considerações gerais:

- Forte concentração das exportações de empresas estrangeiras no sector automóvel;
- Existência de apenas uma OEM de grande dimensão, situada no sector automóvel;
- Número elevado de exportadores de componentes e partes para o sector automóvel, os quais se encontram muito ameaçados pela concorrência internacional;
- Número limitado e pouco fértil de exportadores no sector da electrónica (fraca capacidade reprodutora, ausência de "empresas pilares" de dimensão comparável à de outros países ou regiões concorrentes directos na captação de IDE, e incapacidade de construção de clusters). Mais relevante para perceber as fragilidades desta estrutura de exportações de empresas estrangeiras situadas em Portugal é identificar os "espaços vazios", ou seja, a ausência de exportadores estrangeiros em actividades e/ou produtos que se encontram fortemente sintonizadas com a dinâmica do comércio internacional:
- Inexistência (ou falta de dimensão crítica) de CEMs no sector do equipamento eléctrico e electrónico (componentes electrónicos, electrónica de consumo, equipamento informático, burótica, equipamento de telecomunicações, ...);
- Inexistência (ou falta de dimensão crítica) de exportadores estrangeiros nos segmentos dos serviços telemáticos (vd. serviços de *back office* e serviços partilhados), serviços informáticos, e na produção de *software*;

Em Portugal, pese embora terem sido realizados importantes investimentos na indústria, os sectores não transaccionáveis têm-se revelado como os mais atractivos para os investidores externos (imobiliário, bancos e seguros). Os novos e exigentes desafios de competitividade internacional das economias nacionais, no actual contexto de globalização, nomeadamente no campo de níveis de concorrência acrescida, da cada vez maior complexidade do tecido económico, perda de importância dos factores de competitividade tradicionais e

⁹⁰ Ver World Investment report (2002): Transnational corporations, market structure and competition Police, cap. IV - UNCTAD

forte dinamismo dos processos de internacionalização das relações económicas, têm vindo a questionar a capacidade de afirmação das economias nacionais nos mercados internacionais.

Deste modo, o potencial de afirmação da economia nacional, não só no espaço europeu, mas também a nível mundial, torna-se dependente da capacidade de desenvolvimento de novos factores de atracção e conservação da localização das actividades económicas estruturantes, por via da criação de novos factores competitivos que propiciem uma envolvente favorável ao reconhecimento de competências por parte dos mercados internacionais.

Não obstante, é recorrente a afirmação e constatação de que em Portugal predomina a exportação de bens intensivos em trabalho, cuja produção assenta na tentativa de operacionalidade de economias de escala, e de bens obtidos a partir dos recursos naturais endógenos. Estes bens representam, no seu conjunto, aproximadamente 80% do total dos bens exportados por Portugal. Os bens exigentes em conhecimento e tecnologia representam, por sua vez, uma pequena parcela do total dos bens exportados pelo nosso país.

Cerca de 11% dos bens exportados por Portugal requerem uma elevada intensidade de conhecimento associado e pouco mais de 9% são bens cuja competitividade é baseada na média tecnologia e na diferenciação. Tal situação é evidenciada pelo conteúdo da tabela que de seguida se apresenta.

Tabela III.4

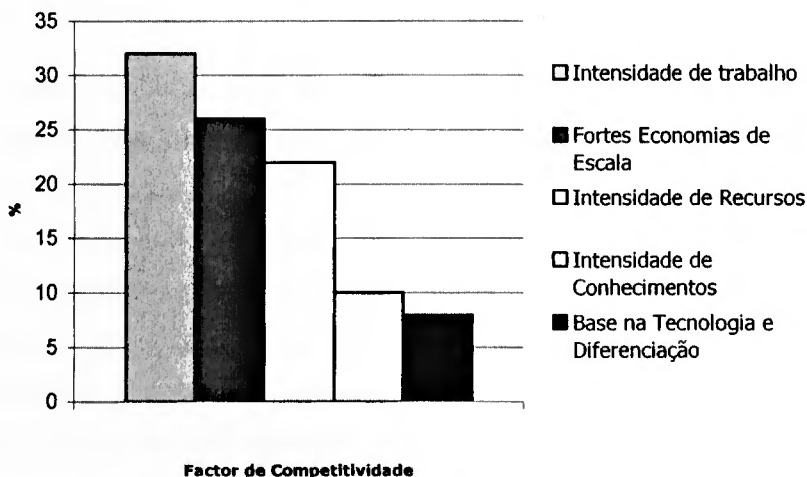
PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS POR PORTUGAL E RESPECTIVO FACTOR CENTRAL DE COMPETITIVIDADE ASSOCIADO

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS	FACTOR DE COMPETITIVIDADE ASSOCIADO
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	Escala de Produção
Vestuário e acessórios de vestuário	Intensidade de Trabalho
Fios, tecidos, artigos confeccionados, com fibras têxteis	Intensidade de Trabalho
Calçado	Intensidade de Trabalho
Obras de cortiça e de madeira (excepto moveis)	Intensidade de Recursos

Assim, Portugal enfrenta não só a exposição crescente à concorrência de alguns novos actores do comércio internacional cujas exportações se baseiam nos mesmos factores de competitividade, sendo notória uma certa incapacidade de produzir e exportar os bens que revelam um maior crescimento no comércio internacional (Ribeiro, 2003: 13). De facto é esclarecedora a figura que de seguida se apresenta.

Figura III.9

EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS POR FACTOR DE COMPETITIVIDADE, 2002



Fonte: INE, DPP, 2003

Sintetizando, os principais traços da presença de Portugal no comércio internacional e do papel recente do IDE na transformação desse posicionamento, destaca-se a forte presença deste em sectores industriais de trabalho intensivo em que ainda é insuficiente o peso do verdadeiro capital humano ou da inovação para diferenciar os produtos, sendo de esperar perdas de empregos nos sectores que adoptam tal postura como são os casos do calçado, das cablagens e do vestuário, a que não serão alheios fenómenos de deslocalização em busca de custos diminuídos em termos dos factores de produção.

Fruto de múltiplas razões e particulares vicissitudes o sector industrial nacional, continua muito dependente da busca de benefícios da produção de escala⁹¹ ainda pouco estruturada (Ribeiro, 2003: 12).

Olhando para a década de 90 e primeiros anos do século XXI pode afirmar-se que Portugal ficou quase completamente à margem da vaga de investimento internacional centrada nas actividades mais dinâmicas ligadas quer às tecnologias de informação, quer às tecnologias da saúde, tendo-se os fluxos de investimento internacional, dirigidos a Portugal, concentrado no cluster automóvel – fabrico e

⁹¹ Nomeadamente no sector automóvel.

montagem de veículos, fabrico de componentes e electrónica automóvel (nomeadamente fabrico de auto-rádios).

No início do anos 2000 a posição de Portugal no comércio internacional, tendo já em conta os fluxos recentes de IDE, poderia resumir-se nos seguintes aspectos:

- Uma forte presença em sectores trabalho intensivos em que ainda é insuficiente o peso de capital simbólico ou da inovação para diferenciar os produtos; sendo de esperar mais perdas de emprego em sectores como o calçado, cablagens e vestuário; bem como uma presença em sectores baseados nos recursos naturais;
- Uma presença em sectores dependentes da escala de produção – nomeadamente no sector automóvel – ainda pouco estruturada, dependente de uma grande empresa – a AUTOEUROPA – e de um conjunto de produtores estrangeiros que em Portugal fabricam componentes, dos quais vários envolvem reduzida complexidade e são susceptíveis de deslocalização no curto/médio prazo – cablagens, assentos, etc. (*sendo que a probabilidade de deslocalização é menor, nas situações em que a produção se destine aos construtores presentes em Espanha*), etc.;
- Uma presença fraca na electrónica, centrada em torno de um produto final – autorádios – em que conta com vários fabricantes (vd. Blaupunkt, Grundig, Pioneer) e de um único centro de decisão – o grupo SIEMENS – na parte restante do sector electrónico, nomeadamente com a INFINEON nos componentes electrónicos activos e a EPCOS nos componentes electrónicos passivos;
- Um papel-chave dos investimentos alemães nas actividades exportadoras que mais cresceram na última década – desde o calçado, aos pneus, ao automóvel e seus componentes ou à electrónica – sendo que na generalidade dos casos as exportações das filiais se destinam à Alemanha, sabendo-se que este é o país europeu que mais pode beneficiar com a deslocalização de actividades para a Europa de Leste; em contrapartida os investimentos directos dos EUA que lideraram a vaga de investimento directo dos anos 90 tiveram um papel reduzido na dinamização da presença portuguesa no comércio internacional, excepto no que respeita aos fabricantes de componentes para o automóvel, vários deles implantados também na Alemanha.

A exportação de bens intensivos em trabalho representava em 2001 cerca de 32% das exportações, enquanto os bens cuja produção assenta em fortes economias de escala representavam cerca de 26% e os bens obtidos a partir dos recursos

naturais endógenos, cerca de 21%. No seu conjunto eram responsáveis por, aproximadamente, 80% do total dos bens exportados por Portugal. Os bens intensivos em conhecimento representavam 11% do total exportado e os bens cuja competitividade é baseada na média tecnologia e na diferenciação, 9%⁹².

Com o alargamento haverá uma tendência para deslocação a Leste do centro de gravidade da UE que terá como consequências maiores obstáculos na captação de investimento directo estrangeiro, e uma maior distância face aos lugares de decisões políticas e económicas.

Outra importante questão que se coloca ao nível da competitividade das empresas face aos novos parceiros da UE, prende-se com a possibilidade de se gerar um impacto negativo no que se refere aos fluxos comerciais com os actuais parceiros da UE, que poderão desviar as suas compras para os novos países membros. Com efeito, actualmente 80% das exportações portuguesas têm como destino os Quinze e apenas 1% se destinam aos países candidatos, cujos mercados para se manterem abertos no Ocidente em períodos de recessão em muito usufruem da sua condição de membros da UE (Mayhew, 1997).

Todavia, a questão mais problemática ainda poderá ser a relativa à atracção de IDE por parte de Portugal, uma vez que estes países apresentam diferenciais de custos salariais e de potencial da mão-de-obra que não deixarão de ser tomados em conta no momento de decidir a localização das unidades produtivas, sendo de realçar o facto do investimento estrangeiro assumir aí especial importância não só "pelo seu impacto sobre o stock de capital e portanto sobre o futuro potencial da produção da economia, mas também porque traz consigo técnicas modernas de gestão e transfere tecnologia" (Mayhew, 1997: 20-21).

Toda esta problemática é densificada quando tomamos em consideração o facto de a produtividade portuguesa (medida através do PIB por hora trabalhada) ser das menores da UE, ao mesmo tempo que em matéria de inovação Portugal ocupa novamente os últimos lugares da classificação europeia. Tudo isto, reforça, mais uma vez, a ideia que Portugal, é realmente dos países mais vulneráveis ao alargamento, o que em parte é devido à estrutura industrial e comercial do país, assente em indústrias tradicionais, trabalho intensivo, e que ficarão expostas a uma acrescida concorrência dos novos Estados Membros, que, tendencialmente, mais próximos dos nossos mercados, beneficiam de melhores preços e mão-de-obra mais qualificada.

⁹² Isabel Marques *et al*, Portugal, o litoral e a globalização, DPP - 2003

A verdade é que todos os dados e evidências apontam para que Portugal seja o país que mais vá perder com o alargamento. Por isso, a economia portuguesa apresenta-se numa clara situação de contra-relógio, numa desesperada urgência de encontrar um novo e dinâmico modelo de desenvolvimento económico, capaz de fazer esquecer o actual, assente em baixos salários e pouca qualificação da mão-de-obra, já posto em causa pelos avanços da globalização, mas sumariamente condenado pelo actual alargamento a Leste.

As fraquezas estão tipificadas: questões laborais, custos de energia, burocracia e fiscalidade são factores estruturantes para poder captar investimento de qualidade, o que, a par de reformas na Justiça, na Educação, na Saúde e na Administração Pública – sucessivamente bloqueadas ao longo dos últimos dezasseis anos pelos vários grupos de interesse – poderão criar condições para um salto qualitativo e competitivo da economia portuguesa, numa afirmação geográfica que tenderá a passar por uma crescente articulação do espaço Europa-África-América Latina, beneficiando a economia portuguesa da ocupação de um espaço estratégico na ligação da UE com o mundo.

Se assim não for, se o país não conseguir colocar a seu favor as consequências decorrentes da efectiva periferização imposta pelo alargamento, Portugal deverá enfrentar, quase duas décadas depois da adesão ao espaço europeu – o que lhe permitiu saltar de 53 para 73% da média da riqueza comunitária – um lento e perigoso definhar económico e social, acentuando uma crescente divergência com os níveis de desenvolvimento alcançados pelos países da Zona Euro e a sua respectiva criação de riqueza.

CONCLUSÃO

Este trabalho teve como pressuposto geral de partida, não apenas o desenvolvimento do fenómeno da globalização⁹³, mas também as interacções criadas com o recente alargamento da UE a 25 membros. Ambos vieram originar uma reorganização das relações económicas internacionais e da dinâmica competitiva subjacente, patentes ao nível das dinâmicas dos fluxos de comércio internacional, e de investimento, dos seus intervenientes e dos produtos e serviços que os constituem.

A participação nos fluxos financeiros internacionais passou a ser um importante indicador do sucesso de uma nação, levando a que as relações comerciais, de investimento, industriais, etc. entre as empresas e as pessoas deixem de se realizar apenas num mercado limitado, nacional ou regional, e tendam a ser globais, dando origem a oportunidades, mas também a desafios derivados de uma alteração das bases e padrões concorrenciais.

A explicação teórica tradicional para os fluxos de comércio internacional a partir da disponibilidade dos factores produtivos nos diversos países já há algum tempo que se mostrava insuficiente e desadequada, não considerando variáveis fundamentais. Desde a década de 50 do século passado, que o reconhecimento de que a maior parte do comércio internacional de bens consiste na troca de produtos industrializados e ocorre entre países desenvolvidos deu origem a proposições alternativas, que procuravam explicar o comércio desse tipo de produtos. As formulações a partir de um "ciclo do produto" [Vernon (1966)] ou das diferenças tecnológicas entre os países [Posner (1961)] são dois dos exemplos mais expressivos.

No entanto e mais recentemente, a focalização teórica que associa organização industrial e teoria do procura, a chamada "nova teoria de comércio", foi um avanço metodológico [Helpman e Krugman (1985)]. Tal destaque permitiu explorar linhas explicativas para os resultados associados, por exemplo, a empresas multinacionais e às relações comerciais entre a empresa mãe e subsidiárias, ao considerar

⁹³ Fenómeno já antigo, a globalização conheceu uma aceleração a seguir à 2ª Guerra Mundial, em três fases sucessivas: Internacionalização do comércio (que tem vindo a crescer mais rapidamente do que a produção desde os anos 50); A internacionalização dos fluxos de capitais (que aumentaram muito mais rapidamente do que o comércio desde os anos 80); e mais recentemente, mundialização dos fluxos de informação (que, por sua vez, crescem muito mais rapidamente do que o comércio ou os fluxos de capitais).

elementos como rendimentos crescentes de escala, concorrência imperfeita e acima de tudo a diferenciação de produtos.

A incorporação desses elementos – rendimentos crescentes de escala, concorrência imperfeita e diferenciação de produtos – à análise permite, por exemplo, conceber que haja especialização no comércio em produtos que não correspondem à dotação relativa de factores produtivos, do mesmo modo que dão margem a processos produtivos complementares, entre as diversas unidades produtivas situadas em países distintos, levando à intensificação de transacções intra-empresa e a constantes alterações nos fluxos internacionais de IDE.

Verifica-se que os produtos de maior destaque passaram a ser os intensivos em tecnologia, e que as políticas como as tecnológicas surgem como um importante condicionante para maior competitividade e, conseqüentemente, uma expansão das exportações no mercado internacional.

A realidade tecnológica e económica originada da difusão do novo paradigma tecnológico que entretanto se criou, imputa às firmas um exercício permanente de incremento qualitativo das actividades ligadas à inovação, o que sugere a adopção de práticas que permitam o exercício da cooperação.

Os riscos e os custos elevados de I&D das indústrias de alta tecnologia, a necessidade de complementaridade e transferência tecnológica, a redução do ciclo de vida dos produtos e a diminuição temporal entre invenção e aplicação comercial das inovações tecnológicas são aspectos característicos do novo paradigma que tendem a impulsionar as empresas a ampliar o ritmo de cooperação tecnológica entre elas.

O sucesso ou o fracasso das empresas em cumprir os requisitos competitivos da nova economia será determinado não apenas por esforços próprios, mas também pelo grau de articulação implementado com outros agentes económicos. Neste contexto, os formatos organizacionais apresentados, ainda que não constituam um produto directamente derivado da nova era tecnológica, demonstram estar adequados a criar um ambiente propício à interacção e à aprendizagem colectiva das firmas.

Não resta dúvida de que exemplos como *clusters*, distritos industriais e redes de empresas serão conceitos desenvolvidos em épocas distintas, marcadas por realidades socioeconómicas diferentes. Não apenas a nomenclatura como também a organização prática desses arranjos apresentam variações. O tipo de produto, a tecnologia utilizada e as propriedades do processo de produção são factores

centrais na conformação de diferentes formas de organização dessa natureza, as quais apresentam ainda graus de cooperação em diferentes níveis em termos de abrangência e de duração dos acordos.

De notar a importância destes conceitos, que se aproximam quando reforçam o papel da cooperação como elemento determinante para o alcance de maior competitividade e para a superação da escassez de recursos internos necessários ao desenvolvimento de capacidades e competências.

Como acabo de referir, e sob a pressão da mundialização, estão a surgir novas formas de concorrência mais orientadas para o controlo das tecnologias, para o acesso aos mercados mundiais, para a rapidez de actuação, a inovação e os investimentos incorpóreos.

É perante esta situação, e referindo agora especificamente o caso da UE, que reforçada pelo euro, deverá tirar partido do potencial dessas transformações económicas para libertar a sua capacidade empreendedora e criar uma nova dinâmica de emprego. Deve promover no plano internacional os seus valores, nomeadamente a integração dos mercados com a ambição das empresas europeias e que deverá ser a de melhorar a sua competitividade em todos os mercados mundiais e de garantir uma presença nos sectores mais activos da indústria e dos serviços.

Como verificámos ao longo deste trabalho, as empresas da UE estão a escoar uma parte cada vez maior dos seus produtos para mercados estrangeiros e vice versa, ou seja, simultaneamente, aumenta também a concorrência das importações, com a condução de alterações dos fluxos de IDE, através da deslocalização das actividades produtivas para países com factores de custos menos elevados.

No entanto e apesar do que referi, e uma vez que as empresas da UE não podem competir apoiando-se exclusivamente nos custos, o conhecimento desempenha um papel crucial, permitindo que a indústria se ajuste à pressão da globalização em todos os sectores - independentemente de serem ou não de alta tecnologia.

O desafio é criar as competências, bem como o enquadramento institucional e empresarial, que reforçarão a possibilidade de as empresas locais se integrarem com êxito nas redes de produção internacionais.

A política industrial e de competitividade, deverá procurar propiciar e facilitar essa evolução, de modo a que todos os seus membros realizem todo o seu potencial de convergência económica. Ao mesmo tempo, os instrumentos da política industrial

terão também que ser utilizados de forma a ter em conta as necessidades específicas dos países candidatos.

É nos períodos de maior depressão económica, que as empresas têm que necessariamente reduzir custos e reestruturar as suas actividades para aumentar a produtividade, bem assim como reavaliar as suas estratégias.

Neste contexto, é essencial incentivar a inovação e reter, desenvolver e/ou atrair capital humano altamente especializado, para que a UE possa manter as actividades de valor acrescentado elevado, baseadas no conhecimento, dentro das suas fronteiras. Paradoxalmente, numa economia globalizada, a localização continua a ser um factor fundamental para a investigação e a inovação. Assim, é mais importante que nunca desenvolver a capacidade de atracção da UE enquanto localização produtiva, contrariando as tendências de deslocalização que se verificam actualmente. Mais uma vez refiro que, do mesmo modo, numa economia crescentemente em rede, a formação de agrupamentos inovadores torna-se uma prioridade fundamental.

A globalização foi, como já vimos, acompanhada e reforçada pela evolução tecnológica, com maior destaque para as tecnologias da informação e das comunicações. As TIC são tecnologias de âmbito geral que podem aumentar a produtividade em todas as indústrias e influenciar a concepção, a produção, a distribuição e o *marketing* da maior parte dos produtos e serviços.

Facilitaram igualmente as novas formas de organização, nomeadamente a externalização, e a estreita interligação entre indústria e serviços sublinhada na análise supra, afectando o crescimento de muitos outros sectores que não apenas o da produção de TIC. É a combinação entre TIC, novas técnicas de gestão e de organização e uma mão-de-obra especializada que permite obter melhorias significativas de competitividade. Por conseguinte, a evolução tecnológica e organizacional deve ser acompanhada por uma melhoria constante do nível de especialização da mão-de-obra, incluindo nos postos de trabalho tradicionalmente considerados pouco qualificados, o que determina a importância da aprendizagem ao longo da vida.

Na realidade, toda a organização laboral deve ser orientada para a gestão positiva da mudança, incluindo a existência de incentivos suficientes para a mão-de-obra se adaptar às novas exigências. Um dos principais desafios para a UE é garantir a adopção generalizada e a utilização eficaz de TIC em todas as indústrias, incluindo as consideradas tradicionais. A estratégia de Lisboa pretende melhorar as condições

de divulgação das TIC, sendo essa a razão pela qual é tão importante encontrar uma solução para as principais questões analisadas durante o processo de Lisboa.

A evolução tecnológica não abrange apenas as TIC. Estão a surgir outras tecnologias promissoras, com um enorme potencial para melhorar a competitividade industrial. Incluem a biotecnologia, a nanotecnologia, as tecnologias de energia limpa, tendo-se verificado avanços decisivos no domínio dos novos materiais.

Estão a surgir novas oportunidades de mercado que apenas poderão ser aproveitadas se a indústria europeia melhorar a sua capacidade de adaptação, de modo a que os recursos possam ser redistribuídos rapidamente em resposta aos novos desenvolvimentos tecnológicos.

Mais especificamente, e agora relativamente a Portugal, a globalização é uma tendência inevitável que o país também conhece, enquanto economia activa nos mercados internacionais e em organizações políticas multilaterais, ainda sofre os legados dos regimes políticos e económicos que esmagaram o empreendedorismo, a abertura e a inovação. Em oposição a estes aspectos negativos da história portuguesa do século 20, está a "vocação global" dos Portugueses, com origens que remontam ao Século XV.

Alguns sectores importantes da economia portuguesa são competitivos em mercados mundiais, estando várias empresas e investidores nacionais envolvidos em investimentos internacionais. Desta perspectiva, a globalização tem sido benéfica para Portugal ao expandir os mercados, assim como as oportunidades de negócios e de investimento. No entanto, não só a teoria como a prática sugerem que não existe uma verdadeira garantia que as pequenas economias abertas com práticas comerciais são levadas a estimular a inovação (Grossman e Helpman, 1991). Segundo estes autores, a inovação pode de facto ser promovida apenas se as vantagens comparativas impulsionarem os recursos económicos para actividades que permitam e promovam o crescimento (I&D, maior variedade de produtos, melhor qualidade de produtos e serviços, investimentos em capital humano).

Em contraste com a crescente diversificação de exportações entre sectores, Portugal tem concentrado cada vez mais o seu comércio externo com a UE. Enquanto que em 1985 as exportações para a UE representaram pouco mais de 65% (com quase 10% para os Estados Unidos), em 1998 as exportações para a UE ultrapassaram os 80% das exportações totais portuguesas (5% menos para os Estados Unidos). Do mesmo modo, em 1985 menos de 50% das importações

tiveram origem na UE, enquanto que em 1998 mais de $\frac{3}{4}$ do número total de importações provieram da União.

Por outro lado, a evolução dos fluxos de investimento estrangeiro revelam uma realidade diferente. No princípio dos anos 90 a UE foi o destino de 80% do investimento directo de Portugal, tendo essa taxa decrescido para metade em 1998.

Na actual envolvente de crescente integração internacional de mercados, tecnologias e comportamentos, a afirmação da economia nacional, não só no seio do espaço económico onde se encontra inserida, a UE, mas também nos próprios mercados internacionais, depara-se com a inevitável necessidade de ultrapassar, previamente, o desafio de revelar capacidade de desenvolver novos factores de atracção e conservação da localização das actividades económicas estruturantes, por via da criação de uma envolvente favorável ao reconhecimento de competências por parte dos mercados internacionais, concedendo, para tal, relevo a novos factores impostos pela melhoria sustentada da capacidade competitiva.

O desafio que se põe ao nosso país, acaba por ser semelhante ao da Europa sendo o de como manter a especialização em que se encontra actualmente, se conjugam produtos de várias gerações industriais. Ao não ter deixado cair, como aconteceu nos EUA ou no Japão, nenhum sector industrial, a Europa pode, à partida, consolidar esta situação como um factor de competitividade. Mantém tradição e *know how* muito diversificado que, em condições de ruptura tecnológica, permite colocá-la em posição de absorver com maior rapidez velhos/novos sectores. Situação que nem sequer é inédita, se pensarmos em movimentos, mais ou menos recentes, de retorno de actividades anteriormente deslocalizadas.

Podemos ainda dizer, e no limite, que em termos industriais Portugal se encontra cercado a vários níveis: pelos países asiáticos que se especializaram no têxtil/vestuário ou na electrónica; pelos países do mediterrâneo que se especializam no têxtil/vestuário, nas cablagens ou nos produtos agro-alimentares; pelos países da Europa Central que apostaram na atracção dos construtores automóveis e nos fabricantes de componentes; e, pelos países da Europa Central que atraíram a electrónica e produtos para a saúde.

Este fenómeno tem repercussões evidentes ao nível da captação de IDE, uma vez que vários países integrantes das regiões assinaladas, com destaque para os da Europa Central, e pelas regiões de Espanha que têm tido uma maior dinâmica na fixação/captação de investimento estrangeiro, se revelam com vantagens assinaláveis face a Portugal.

Com efeito, o posicionamento competitivo da economia nacional necessita de ser enquadrada com o facto de, no actual contexto de globalização, serem múltiplas as oportunidades e as ameaças que se colocam perante os desafios de competitividade internacional das economias nacionais, as quais se deparam com níveis de concorrência acrescida e com a perda de importância dos factores de competitividade tradicionais, aquando da globalização das suas actividades.

Mesmo podendo Portugal vir a ser um dos países com maiores impactos negativos resultantes deste alargamento, não podemos ignorar os possíveis benefícios que daí resultam. Mas, tal implica um forte envolvimento e uma resposta antecipada por parte de todos os actores nacionais em torno de um conjunto de mudanças e de reformas que, como atrás se viu, importa empreender

Em resumo, a importância da problemática da competitividade gira em torno da amplitude das novas políticas que a sustentam, sendo estas amplas e dependentes de cada contexto nacional, mas devendo as suas principais características abranger sempre os seguintes pontos:

- uma forte articulação entre as políticas comercial e tecnológica;
- uma tendência progressiva de descentralização/regionalização das políticas adoptadas;
- uma importante participação dos governos na promoção dos gastos em pesquisa e desenvolvimento;
- a combinação de políticas de estímulo à concorrência com políticas de promoção da cooperação e concentração;
- a combinação de políticas de índole horizontal e vertical/sectorial; e
- a preocupação não apenas com o desenvolvimento de novas tecnologias, mas também com sua difusão rápida em todos os sectores da economia, à medida que se considera que inovação e difusão fazem parte de um mesmo de forma integrada.

Estas deverão ser conduzidas na direcção de um crescente investimento em conhecimento e capacitações ao nível microeconómico, ou seja, ao nível da empresa, tendo como objectivo acelerar o processo de internalização tecnológica.

Além disso, a partir da consolidação das bases regionais para o desenvolvimento tecnológico, levar-se-á ao fortalecimento das redes de pequenas e médias empresas e do desenvolvimento de actividades consideradas estratégicas para o crescimento económico interno, como o incentivo aos sectores de tecnologias de ponta e às actividades de pesquisa básica.

A análise das políticas de competitividade adoptadas por diversos países fornecerá lições importantes no sentido de uma acção mais activa por parte dos diversos Estados, no fomento do conteúdo tecnológico da sua pauta de exportações, com lógicos impactos directos no aumento da competitividade dos seus produtos nos mercados internacionais.

apresentar algumas dificuldades dado os critérios de decisão que incluem considerações ambientais e de saúde, assim como, o impacto ao nível do consumidor. A importação de têxteis e vestuário deverá ser acompanhada por certificados de origem.

Importa mencionar que os produtos comunitários beneficiaram de uma redução ou isenção das imposições alfandegárias ao abrigo do Acordo de Associação UE/República Eslovaca (*em vigor desde Fevereiro de 1995*), cujo principal objectivo se traduz na criação progressiva de uma zona de livre comércio (período transitório de 10 anos) entre as partes, até 2005. Em consonância com o acordo, as reduções tarifárias variam entre os 10% e os 100%.

Na entrada de mercadorias, independentemente da sua origem, é aplicado o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), que apresenta dois níveis: 23% (taxa geral), aplicável para a generalidade dos produtos e serviços, e 10% (taxa reduzida), incidente sobre determinados artigos básicos como o combustível, energia, géneros alimentícios e produtos farmacêuticos. Sobre a importação de tabaco, gasolina e bebidas alcoólicas incide uma taxa de Imposto Especial de Consumo (IEC).

IDE

No contexto das medidas reformadoras implementadas com o objectivo de impulsionar o crescimento económico do país foi criado um clima mais favorável à captação de investimento estrangeiro. Ao investidor estrangeiro é concedido o mesmo tratamento que o conferido aos nacionais, independentemente do sector de actividade, podendo as empresas ser detidas na sua totalidade por capital estrangeiro.

Os investimentos podem ser realizados na criação de novas empresas, na constituição de "*joint-ventures*" com parceiros locais, na aquisição de acções de sociedade já existentes ou pela participação no processo de privatização de empresas estatais.

A Agência Eslovaca para o Desenvolvimento do Comércio e do Investimento - "*Slovak Investment and Trade Development Agency*" - tem como finalidade a promoção do comércio e do investimento, providenciando toda a informação necessária aos investidores e apoiando o promotor externo, nomeadamente no que toca ao desenvolvimento dos projectos.

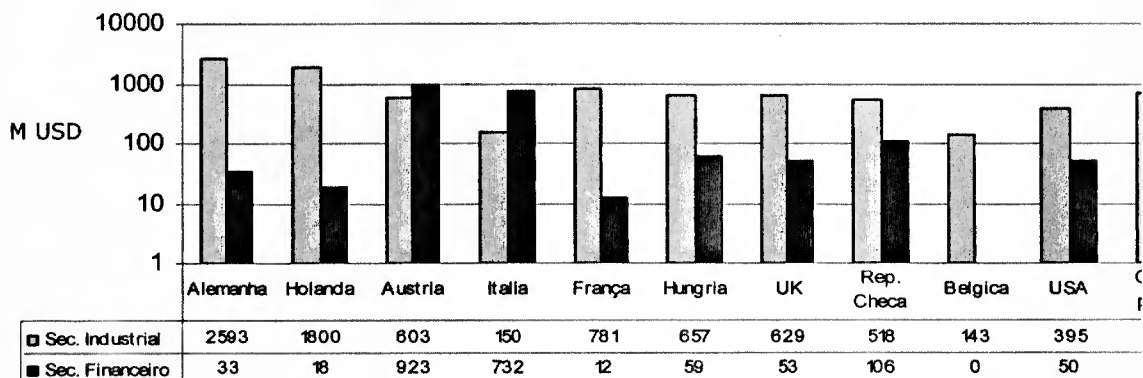
No sentido de incentivar o investimento directo do país, o Governo tem implementado uma série de medidas como forma de captar a entrada de capital

estrangeiro. Assim, em Março de 1999, foi aprovado o conceito " Estratégias de Suporte ao Investimento" e, em Janeiro de 2000, adoptado um conjunto de medidas financeiras de apoio ao promotor externo.

São concedidos, ainda incentivos aduaneiros, assim como outros de natureza fiscal. Nesse sentido, as importações realizadas por um investidor estrangeiro para as empresas eslovacas estão isentas do pagamento de direitos aduaneiros e de IVA,

Figura A.1

IDE ESLOVACO DE ACORDO COM O PAÍS DE ORIGEM



Fonte: Eurostat,

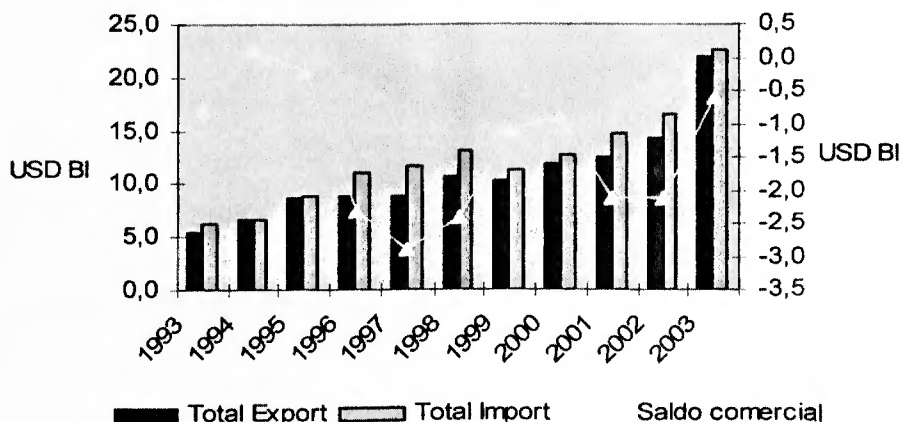
desde que o investidor possua pelo menos 35% da empresa e o valor dos bens importados seja superior a 10 milhões de coroas.

Tem-se assistido a um aumento do valor das exportações, nomeadamente para países da UE. Os sectores que registaram o maior aumento foram os da maquinaria, químico, e industria farmacêutica, industria da borracha e metalúrgica.

A nível das importações, também tem existido um aumento – 21% em 2001, em relação a 2002. Este é constituído essencialmente por maquinaria, equipamento eléctrico e motores para automóveis.

Figura A.2

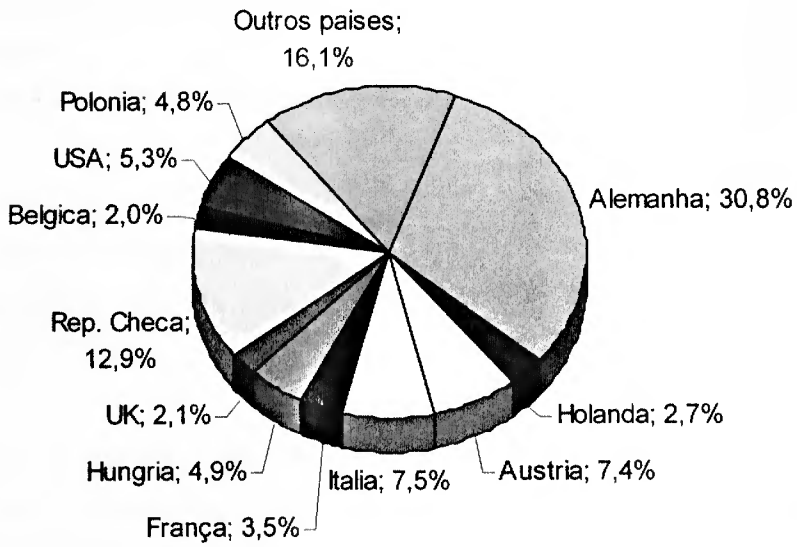
EVOLUÇÃO DOS TERMOS DE TROCA 93/2003



Fonte: Eurostat, 03/2004

Figura A.3

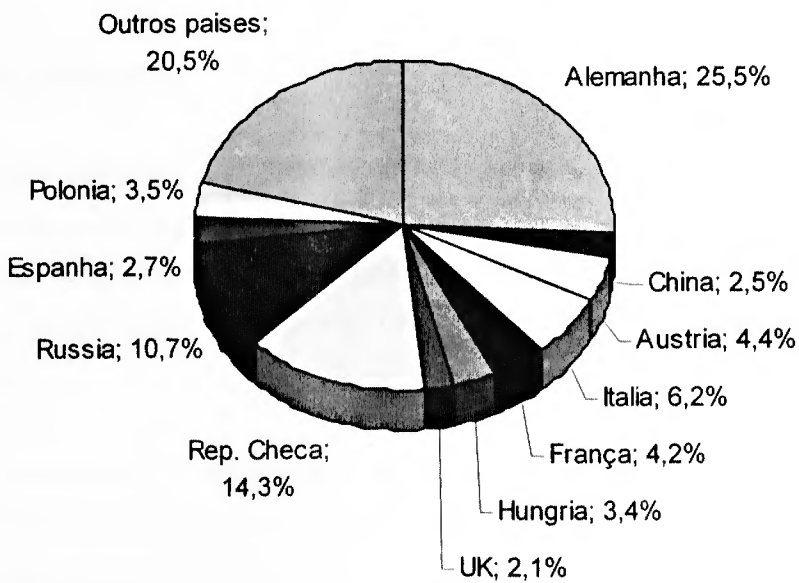
PARCEIROS COMERCIAIS - EXPORTAÇÕES



Fonte: Eurostat, 03/2004

Figura A.4

PARCEIROS COMERCIAIS - IMPORTAÇÕES



Fonte: Eurostat, 03/2004

- ESLOVÉNIA

Área: 20 273 Km²

População: 2,0 milhões de habitantes

Densidade Populacional: 98,7 hab./ Km²

Designação Oficial: República da Eslovénia

Capital: Ljubljana

Outras cidades importantes: Maribor, Kranj e Celje

Língua: Esloveno, alguns grupos minoritários falam o húngaro e o italiano

Unidade Monetária: tolar da Eslovénia (SIT)

1 EUR = 230,0815 SIT



A Eslovénia foi a primeira república a separar-se da Jugoslávia, quando caiu a "cortina de ferro". A sua pitoresca capital, Liubliana, apresenta numerosos vestígios das suas ligações com Itália e a Áustria. A economia, muito organizada, e a indústria moderna da Eslovénia permitiram que o país estabelecesse novas relações com o resto da Europa.

O crescimento económico em 2002 foi semelhante ao registado em 2001, mas prevê-se que irá reforçar-se durante o ano de 2003, devido sobretudo ao investimento. A inflação será mais moderada em 2003, mas manter-se-á acima dos 5%. O défice das transacções correntes alargar-se-á, mas será inferior a 3% do PIB em 2003.

FLUXOS COMERCIAIS

Desde o estabelecimento da independência do país, em 1991, o Governo da Eslovénia adoptou um processo de liberalização progressiva das trocas comerciais, nomeadamente no tocante à redução das imposições aduaneiras, à eliminação das barreiras alfandegárias e à simplificação dos procedimentos inerentes às operações de importação.

Para os produtos industriais originários da UE, não existem limitações quantitativas das importações, em resultado do Acordo de Associação firmado entre as partes. Os produtos comunitários beneficiam de uma redução ou isenção das imposições alfandegárias ao abrigo do mesmo acordo, em vigor desde Fevereiro de 1999, celebrado em conformidade e no seguimento de tratados anteriores, e cujo principal objectivo se traduz na criação de uma zona de livre comércio entre as partes. De acordo com o estipulado, a Eslovénia aboliu desde 1 de Janeiro de 2001

os direitos aduaneiros sobre as importações de produtos industriais provenientes da UE.

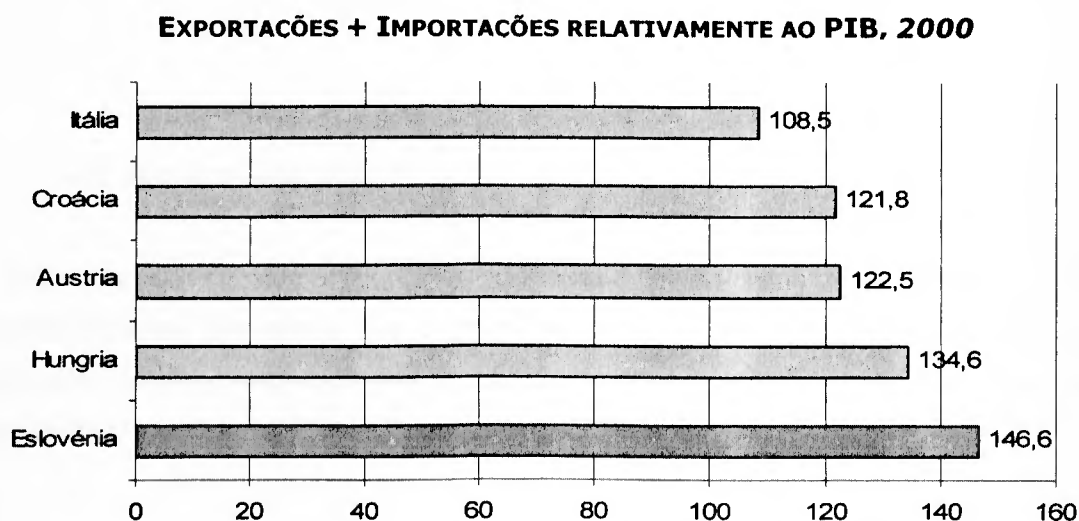
A origem dos bens é comprovada mediante a apresentação do Certificado de Circulação EUR 1 ou por declaração na factura comercial devidamente assinada pelo exportador. Todas as mercadorias exportadas estão sujeitas ao pagamento do Imposto sobre o Valor Acrescentado, que apresenta dois níveis de variação: 20% aplicável à generalidade dos bens e serviços e 8,5% que incide, nomeadamente, sobre os géneros alimentícios, produtos agrícolas, água, produtos farmacêuticos, equipamento médico, transportes públicos, livros, jornais e eventos culturais.

Sobre a importação de produtos do tabaco, combustíveis minerais, gás e bebidas alcoólicas incide uma taxa de Imposto Especial de Consumo.

A balança comercial entre Portugal e a Eslovénia é desfavorável ao nosso país, mas o défice reduziu-se nos últimos anos, tendo o coeficiente de cobertura aumentado de cerca de 30% em 1999 para 68% em 2001. Os fluxos de capitais entre os dois países são reduzidos ou inexistentes.

A Eslovénia é altamente dependente do comércio internacional, sendo isso demonstrado através do gráfico seguinte que relaciona o comércio de mercadorias com o PIB eslavo:

Figura A.5



Fonte: Statistical Office of the Republic of Slovenia, 2000

No início dos anos 90, a Eslovénia debateu-se com a perda dos mercados da antiga Jugoslávia e com as dificuldades de transportes e comunicações com os países do sudeste europeu, tendo reorientado o seu comércio através da UE e dos países seus parceiros. Neste momento estes representam cerca de dois terços do comércio eslavo. De referir, que a estagnação relativa ao comércio com os parceiros da antiga Jugoslávia e com a Rússia revelou sinais de recuperação durante o ano 2000.

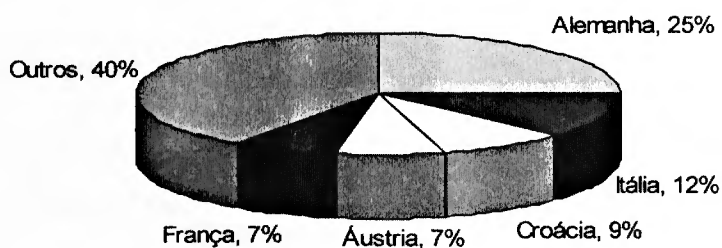
Tabela A.1

PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS DA ESLOVÉNIA

Exportações	%	Importações	%
Alemanha	24,8	Alemanha	19,2
Itália	12,1	Itália	17,9
Croácia	8,7	França	10,3
Áustria	7,1	Áustria	8,3

Fonte: Bank of Slovenia, 2000

Figura A.6

EXPORTAÇÕES POR PARCEIRO COMERCIAL, 2000

Fonte: Bank of Slovenia, 2000

A estrutura do comércio, continua dominada pelos bens intermédios e semi-manufacturados. De referir que o peso dos têxteis, vestuário e aço sem encontra em ligeiro declínio, enquanto que se assiste a um aumento dos produtos produzidos pelo sectores automóvel, electrónico e farmacêutico.

Tabela A.2

PRINCIPAIS PRODUTOS TRANSACCIONADOS

Exportações	%	Importações	%
Motores automóveis	8,3	Aço e derivados	4,8
Produtos farmacêuticos	5,4	Óleos minerais	4,7
Acessórios automóveis	4,6	Motores automóveis	4,5
Aço e derivados	2,9	Acessórios automóveis	3,8
Peças automóveis de substituição	2,4	Produtos farmacêuticos	2,0
Mobiliário em madeira	2,2	Maquinaria automática	1,7
Frigoríficos e sistemas de frio	2,0	Peças automóveis de substituição	1,5
Aquecedores e sistemas de aquecimento	1,9	Gases de petróleo	1,3

Fonte: Chamber of Commerce and Industry, 2003

Nos últimos anos a estrutura de exportações da Eslovénia, alterou-se a favor de produtos de elevada incorporação tecnológica e com incorporação de mão de obra qualificada.

Tabela A.3

ESTRUTURA DE EXPORTAÇÕES DA ESLOVÉNIA

Factor produtivo primário (%)	1992	1996	2000
Recursos naturais	20.6	16.3	15.5
Trabalho	24.7	22.7	19.8
Tecnologia	21.3	25.7	27.6
Qualificação recursos	33.4	35.4	37.1

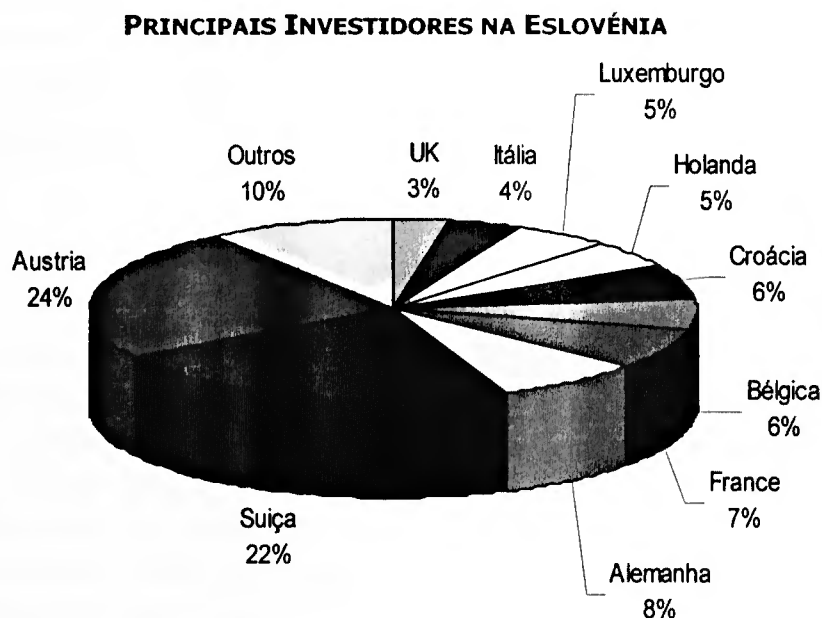
Fonte: Database of United Nations Statistics Division; Statistical Office of the Republic of Slovenia;

IDE

O objectivo de reforçar a imagem do país, com vista a torná-lo atractivo aos investidores, levou o Governo a reconhecer a importância da captação do investimento estrangeiro para o desenvolvimento da economia nacional, adoptando, para o efeito, um plano de promoção a vigorar entre 2001/2004.

Ao promotor estrangeiro é concedido o mesmo tratamento que o conferido aos nacionais. Os investimentos podem ser realizados na criação de novas empresas, na constituição de "joint-ventures" com parceiros locais, na aquisição de acções de sociedades já existentes ou pela participação no processo de privatização de empresas estatais.

Figura A.7



Fonte: Bank of Slovenia, 2003

De um modo geral, todas as áreas de actividades económicas estão abertas à participação estrangeira; contudo, existem sectores cujas empresas não podem ser detidas na sua totalidade, por capital externo, como acontece com o sector de equipamento militar, segurador, de corretagem e dos media.

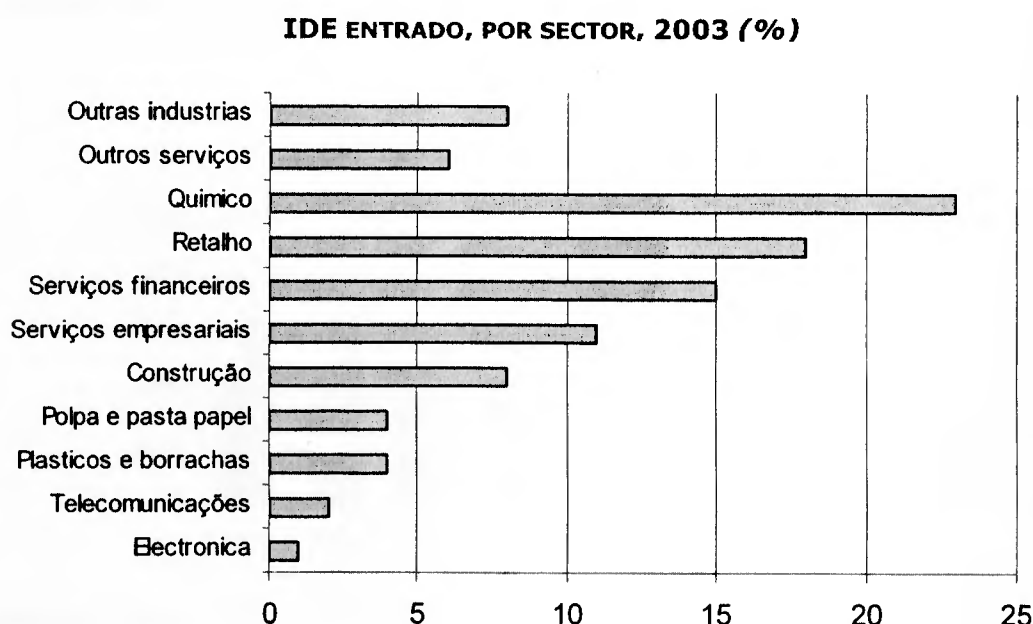
O Código das Sociedades permite o estabelecimento de empresas estrangeiras, sob qualquer uma das formas previstas na lei. As empresas adquirem o estatuto de pessoa jurídica após o seu registo. O Estado garante o repatriamento total do capital investido e reinvestido, dos dividendos, parte dos lucros e "royalties", após o pagamento dos dividendos compensações em caso de expropriações ou nacionalizações.

No sentido de atrair a entrada de capitais externos, o Governo adoptou como medida de desenvolvimento, a médio prazo, o Plano para a Promoção do IDE no período compreendido entre 2001 e 2004. Este conjunto de medidas tem como principais objectivos: a remoção das barreiras administrativas ao investimento, a melhoria da oferta e do acesso à propriedade industrial, a concessão de incentivos

financeiros, a criação de uma imagem atractiva para a localização de IDE e os respectivos suportes institucionais para o estímulo desse tipo de investimento.

As empresas estrangeiras que invistam na Eslovénia podem requerer junto da Agência Eslovena para a Promoção do Investimento e do Comércio - TIPO, a concessão de benefícios financeiros. Os incentivos poderão ser concedidos às empresas, desde que preencham determinados critérios qualitativos e que pretendam desenvolver projectos de investimento que criem, no mínimo, 100 posto de trabalho no decurso de dois anos. Para os projectos de investimento nas áreas menos desenvolvidas do país, ou nos sectores de I&D, a criação de 20 novos empregos é suficiente.

Figura A.8



Fonte: Bank of Slovenia, 2004; TIPO 2994

- **ESTÓNIA**

Área: 45 .227km²

População: 1.434.068 hab.

Designação Oficial: Estónia

Capital: Tallinn

Outras cidades importantes: Kothla, Järve e Tartu

Religião: Luterana e Ortodoxa

Língua: Estónio

Unidade Monetária: Kroon da Estónia

1EUR = 15,64 EEK



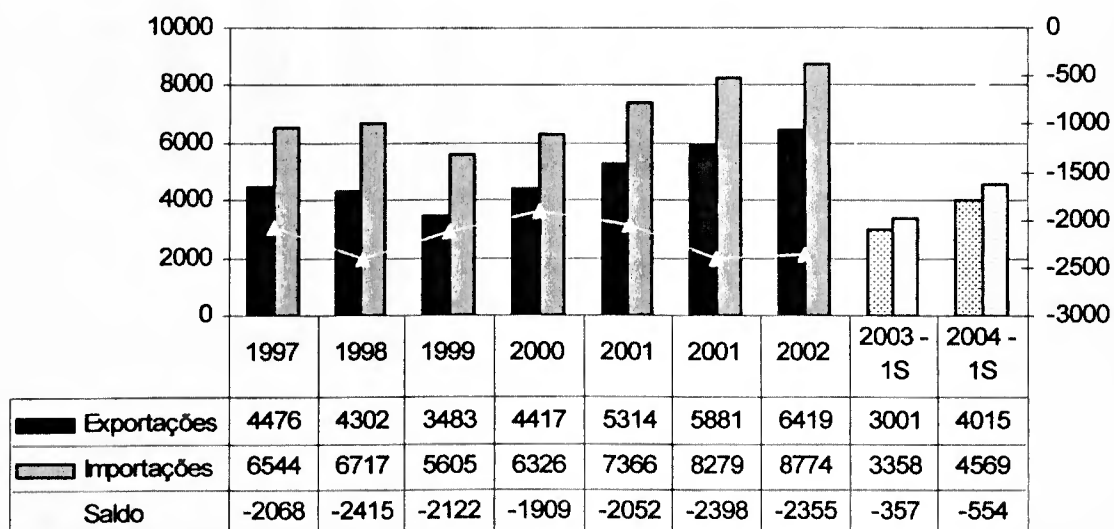
Em 1991, a Estónia reconquistou a independência e desde então tem vindo a conduzir firmemente uma política económica e financeira orientada para o mercado e para a estabilidade, incluindo a liberalização do comércio e um programa dinâmico de privatizações dirigido a todas as empresas estatais.

FLUXOS COMERCIAIS

A Lituânia tem seguido uma política de grande liberalização relativamente às trocas comerciais, o que levou a um grande estímulo deste nos últimos anos. Em 2003, as exportações cresciam a um ritmo superior ao das importações, o que levou a um decréscimo do défice comercial em 1,8%. O aumento do valor das exportações entre os anos de 2002 e 2003 foi de 9,1%, enquanto que o mesmo indicador para as importações foi de 6%.

Figura A.9

COMÉRCIO EXTERNO, 97-2004 (€ MIL)



Fonte: Lithuanian Department of Statistics

A indústria da madeira representa a principal actividade nas exportações da Estónia, com a produção de mobiliário e produtos da madeira. Os investimentos estrangeiros têm sido os grandes responsáveis da modernização do processo industrial da madeira. A indústria da madeira é constituída essencialmente por PME e emprega cerca de 15300 pessoas, 15% da população activa da Estónia. Com base em elementos relativos ao primeiro trimestre de 2002, o comércio internacional que tem vindo a crescer, devido essencialmente aos produtos metálicos, representa 68% das transacções com os países da UE.

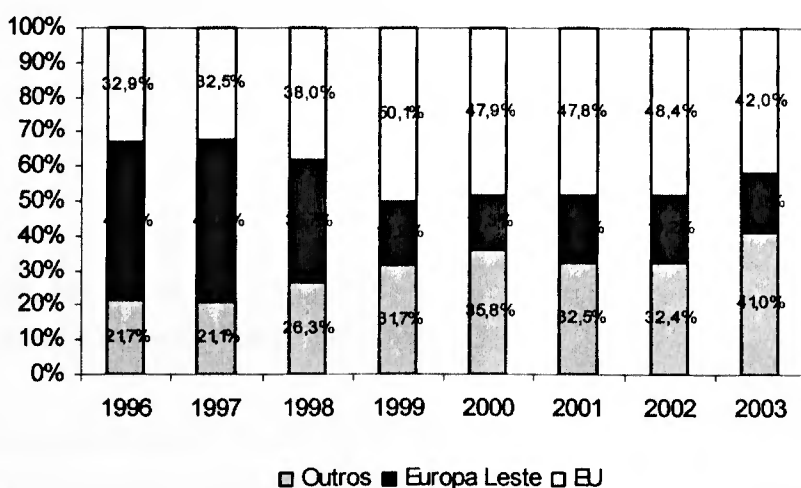
Em 2003, a UE foi o maior parceiro comercial da Lituânia (42% do total das exportações e 44,5% das importações). As exportações são constituídas

essencialmente por artigos têxteis, produtos minerais, meios de transporte, maquinaria diversa e equipamentos, madeiras e artigos de madeira, bem como produtos químicos. As importações abrangem produtos têxteis, maquinaria, químicos, plásticos e borrachas, produtos minerais e metálicos.

Os novos membros da EU contribuíram com 19,3% do total das exportações e 11,8% das importações. Os fluxos com os restantes países da antiga Europa de Leste contribuíram com 17% do total das exportações e 25,3% das importações.

Figura A.10

EXPORTAÇÕES, POR PARCEIROS COMERCIAIS 96-2003 (%)



Fonte: Lithuanian Department of Statistics

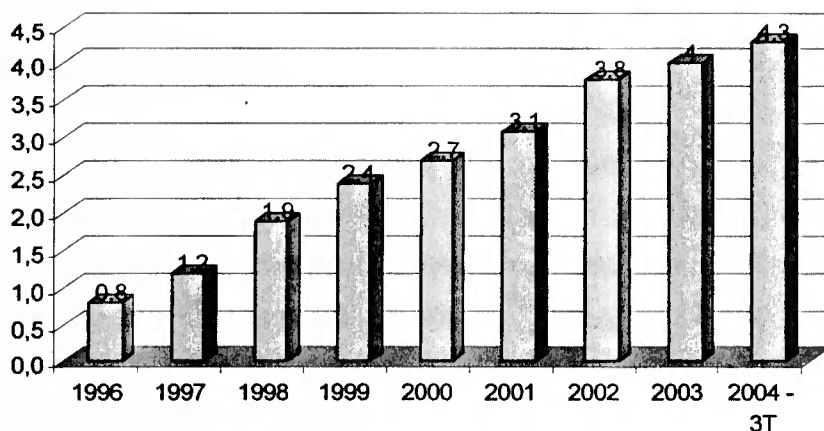
IDE

Em 2001, o PIB apresentou um crescimento na ordem dos 4,4%, valor que surpreendeu os investidores estrangeiros. As razões para o investimento estrangeiro na Estónia prendem-se com a quantidade de matéria prima disponível para o desenvolvimento da industria da madeira, onde o corte permitido por lei não chega a ser atingido. Os preços da matéria-prima e da mão de obra são muito baixos, o que se traduz em mais dois bons motivos para incentivar os investidores estrangeiros.

A economia de mercado, as excelentes ligações de transportes, a posição central que ocupa e os baixos preços portuários, são condições que colocam a Estónia numa posição favorável no que se refere à produção e distribuição para os principais mercados da região, a custos mais reduzidos.

Figura A.11

FLUXOS DE IDE, €BIL



Fonte: Lithuanian Department of Statistics

- HUNGRIA

Área: 93,030 Km²

População: 10 milhões

Densidade Populacional: 107, hab. por Km²

Designação Oficial: República Húngara

Data da actual Constituição: Outubro 1989

Capital: Budapeste

Outras cidades importantes: Debrecen, Miskolc, Szeged e Pecs

Religião: a maior parte é católica romana, calvinistas, luteranos e ortodoxos

Língua: Húngaro (magiar)

Unidade Monetária: Florim Húngaro

1 EUR = 245,18HUF



É um país situado na Europa Central, dividido em duas regiões pelo rio Danúbio. O Danúbio representa a rota mais importante da Hungria, oferecendo o acesso fácil à Europa Central e do Sudeste.

A Hungria conta actualmente com 750 000 PME; na prática, 99% das empresas registadas no país são PME, responsáveis por cerca de 50% do PIB e ocupam dois terços da mão-de-obra local. A grande maioria das PME é constituída por empresas familiares, a maior parte das quais opera nos sectores dos serviços e da construção. A falta de capitais e de créditos, bem como o custo elevado da investigação para as PME, constituem outros obstáculos reais ao acesso das PME ao

mercado. A Hungria continua a fazer progressos regulares na via da preparação para o alargamento da UE.

FLUXOS COMERCIAIS

As reformas em matéria de comércio externo, empreendidas desde o início do período de transição à UE, levaram a uma transformação radical dos procedimentos inerentes às operações comerciais, eliminando os monopólios atribuídos a um número restrito de empresas estatais.

O exportador encontra na Hungria um regime de importações que tem sido gradualmente liberalizado, porém ainda há produtos que sujeitos a licença de importação, dos quais se destacam, alguns produtos alimentares, químicos e farmacêuticos, plásticos, fibras têxteis, artigos de têxteis-lar, vestuário e calçado, entre outros.

Para além dos direitos aduaneiros, aplicados a uma grande variedade de produtos, as mercadorias estão ainda sujeitas ao imposto sobre o valor acrescentado, que varia entre 25%, aplicável à generalidade dos bens, e os 12%, aplicável a bens de primeira necessidade; e ao imposto especial sobre o consumo sobre determinados produtos, cujas taxas variam entre os 10% e os 78%.

IDE

A política industrial húngara está muito próxima dos principais objectivos da política industrial da UE. Continua a assentar na manutenção de um enquadramento económico estável, aberto e competitivo, fomentando a rentabilidade das actividades comerciais privadas.

Para realizar os objectivos de política industrial, a Hungria criou o banco de desenvolvimento húngaro e beneficia do auxílio da Agência para a promoção do comércio e dos investimentos.

A Hungria continua a reestruturação das suas indústrias. O fluxo de IDE possibilitou a transferências de tecnologias e de competências de gestão, a modernização das instalações de produção e a intensificação de outras formas de cooperação transfronteiriças. O investidor estrangeiro tem acesso a todos os sectores de actividade, sendo, no entanto, necessária uma concessão específica para a prestação de serviços de transportes e telecomunicações, actividades relacionadas com os media, geração de electricidade, exploração de indústrias extractivas e de defesa e jogo.

O Estado garante a repatriação de dividendos, lucros e "royalties", após a retenção de uma taxa de 20% para os primeiros e de 18% para os restantes. É permitida a aquisição por parte do investidor estrangeiro de terrenos e imóveis necessários à prossecução da sua actividade, sendo em determinadas situações, concedidos incentivos locais sob a forma de reduções do preço de compra.

Para além de benefícios fiscais, enquadrados no âmbito do Imposto sobre o rendimento das sociedades, por vezes, são ainda atribuídos a alguns projectos de investimento subsídios reembolsáveis, subsídios de taxa de juro e subsídios a fundo perdido, obtidos junto de várias entidades governamentais.

Actualmente, existem na Hungria 35 000 empresas com participação estrangeira, que contabilizam cerca de um terço do PIB. Realizam 80% das exportações e empregam um quarto da mão-de-obra do sector privado. As estatísticas comerciais são positivas e indicam um ritmo elevado de integração na União.

No caso das empresas húngaras que não beneficiam directamente do IDE, o processo de reestruturação é mais lento. É importante que a Hungria estabeleça agora como objectivo a promoção das empresas locais.

- LETÓNIA

Área: 63 700km²

População: 2 552 000 hab.

Designação Oficial: Letónia

Capital: Riga

Outras cidades importantes: Liepaia, Telsi e Velke

Religião: Luterana e Ortodoxa

Língua: Letão

Unidade Monetária: Lats da Letónia

1EUR = 0,58 LVL



A Letónia ganhou novo ânimo quando o Conselho Europeu decidiu que as negociações formais com vista à sua adesão à UE estavam encetadas.

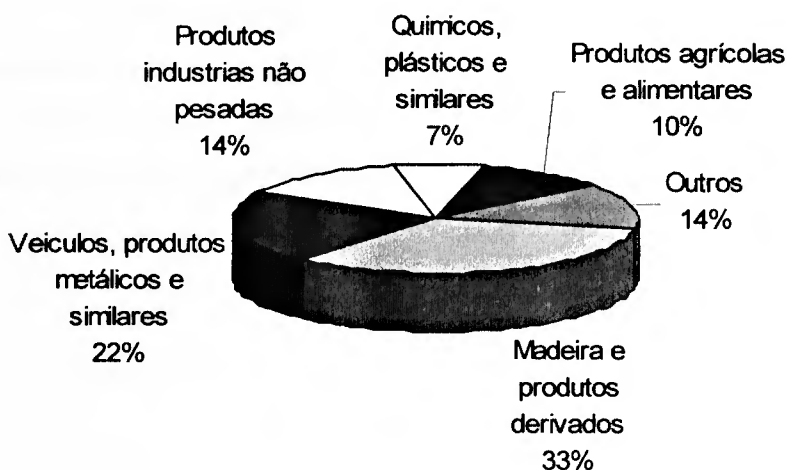
FLUXOS COMERCIAIS

Durante os últimos três anos a força da economia de mercado tem-se constituído um significativo contributo para o desenvolvimento da região. O estabelecimento e

desenvolvimento das relações comerciais com diferentes regiões, tais como a América e o Leste mais distante, esteve na origem da melhoria da competitividade global.

Figura A.12

ESTRUTURA DA EXPORTAÇÕES, 2001



Fonte: Eurostat, 2002

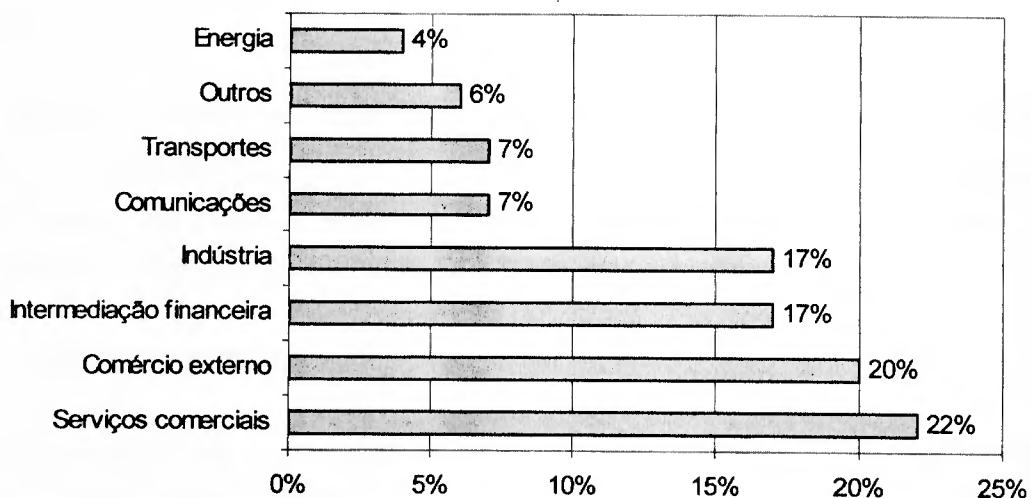
IDE

Até 1998, a Letónia conseguiu financiar o seu défice com o exterior através do investimento directo estrangeiro, mantendo assim a um nível mínimo os empréstimos contraídos externamente. No entanto, nos últimos tempos o investimento estrangeiro tem-se situado a um nível bastante inferior às expectativas. Resolvidos alguns dos problemas que foram causa deste abrandamento, em especial a falta de privatizações e a incerteza política, a Letónia, poderá constituir-se como uma região preferencial para o investidor estrangeiro.

O fluxo de IDE entre 2001 e 2002, praticamente duplicou, pertencendo os maiores aumentos a investimentos no sector da construção, do aluguer de propriedades e dos serviços. Os investimentos mais substanciais tiveram origem na Suécia, Alemanha, Dinamarca e Finlândia, perfazendo cerca de 80% do total dos investimentos realizados. De notar, que os investimentos efectuados por países da EU representam aproximadamente metade do total de IDE.

Figura A.13

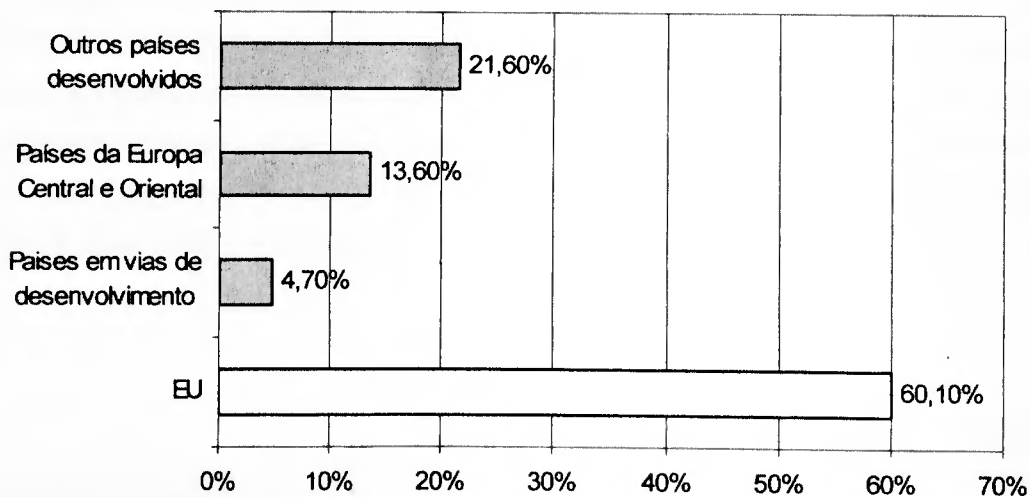
IDE POR SECTORES, 2001



Fonte: Eurostat, 2002

Figura A.13

IDE POR PAÍSES, 2001



Fonte: Eurostat, 2002

• LITUÂNIA

Área: 65200 km²

População: 3.474.000 hab.

Designação Oficial: Lituânia

Capital: Vilnius

Outras cidades importantes: Klaipeda, Kaunas, Utena, Telsiai

Religião: Católica e Luterana



Língua: Lituano e Russo

Unidade Monetária: Litas da Lituânia

1EUR = 3,45 LTL

As reformas económicas estão a caminhar em boa direcção, os investimentos externos continuam a aumentar. A questão do ambiente é uma das prioridades a curto prazo, tais como o programa de gestão dos desperdícios, incluindo o lixo radioactivo. Outra grande prioridade é o tratamento da água.

FLUXOS COMERCIAIS

As exportações para o mercado da UE têm vindo a aumentar nos últimos anos, sendo a maior parte constituída por produtos manufacturados têxteis e vestuário. No primeiro trimestre de 2002, a UE absorveu 50,7% das exportações efectuadas.

IDE

O processo de privatizações em grande escala desencadeou o investimento na modernização industrial. A intensiva industrialização fez nascer empresas que se especializaram na electrónica, produtos químicos, máquinas-ferramentas, produtos metálicos, produtos de madeira, materiais de construção e na indústria alimentar. O investimento directo estrangeiro que tem vindo a aumentar de forma significativa nos últimos cinco anos, em 2001 situou-se em 10.662 mil litas, enquanto que em 1995 havia alcançado o montante de 1.406 milhões de litas.

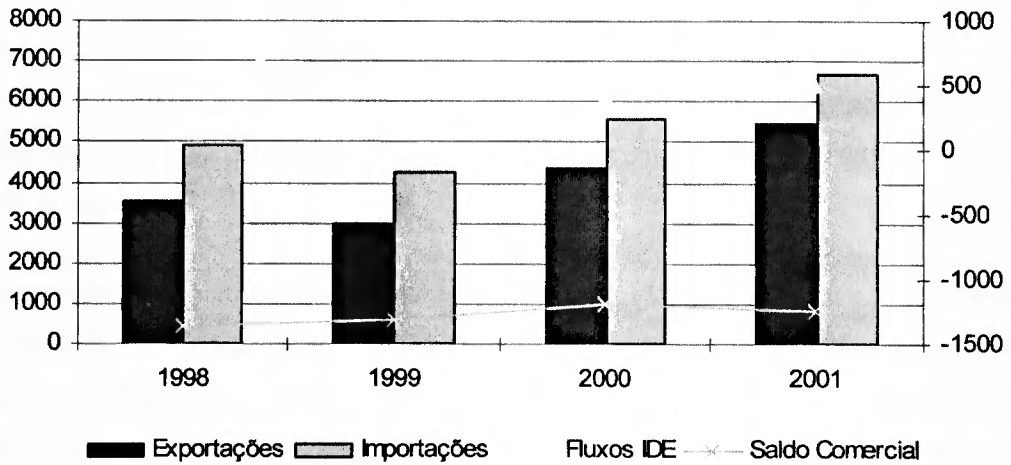
Tabela A.4

	1998	1999	2000	2001	2002
Balança de Pagamentos Lituana	€ Mio				
Corrente	-1158	-1120	-731	-641	-772
Bens	-1354	-1318	-1195	-1237	:
<i>Exportações</i>	3534	2952	4385	5459	:
<i>Importações</i>	4888	4269	5579	6696	:
Serviços	215	286	411	510	:
Rendimentos	-228	-242	-210	-201	:
Trans. Correntes	210	153	263	288	:
- <i>das quais trans. governamentais</i>	92	55	68	39	:
Fluxos IDE	826	456	410	497	772

Fonte: Eurostat, 2002

Figura A.15

BALANCA DE PAGAMENTOS, 98-2001 (€Mio)



Fonte: Eurostat, 2002

• POLÓNIA

Área: 311,904 Km²

População: 38,6 milhões de hab.

Densidade Populacional: 123,8 hab. p/ Km²

Designação Oficial: República da Polónia

Capital: Varsóvia

Outras cidades importantes: Lodz, Cracóvia, Krakow, Poznan, Gdansk

Língua: Polaco

Unidade Monetária: Novo Zloty (PLN)

1 EUR = 4,1269 PLN



A Polónia, integra-se na corrente de desenvolvimento cultural da Europa desde a Idade Média. Criou um modelo de democracia liberal e de respeito pelos direitos das minorias e deu à Europa grande figuras culturais como o astrónomo Copérnico, que demonstrou em 1543 que a Terra não era o centro do universo, Chopin e realizadores de cinema famosos, como Andrzej Wajda.

Prevê-se que em 2002 o crescimento do PIB da Polónia seja de apenas 1,3% e que em 2003 suba para 3,5%. Esta aceleração será impulsionada pelo consumo privado e pela formação bruta de capital fixo. As exportações em 2003 também terão um aumento superior ao de 2002. Enquanto, o défice da balança corrente permanecerá elevado em 2002 e no ano seguinte.

FLUXOS COMERCIAIS

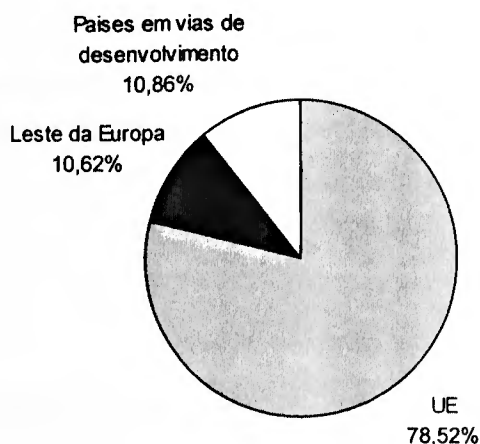
A Polónia representa o maior mercado nacional da Europa Central com uma economia aberta, as exportações têm crescido, favorecendo o rápido desenvolvimento económico. No ano de 2001 atingiram a quantia de 56.800 milhões de dólares, colocando a Polónia na primeira linha dos países da Europa Central e Oriental.

A generalidade das mercadorias importadas não está sujeita ao cumprimento de formalidades especiais, à execução dos bens estratégicos (*como o material de defesa e radioactivo, equipamento de transporte, armas e químicos*), dos medicamentos e equipamentos hospitalares, dos produtos de origem animal, dos vinhos, da cerveja e do tabaco, que ainda estão sujeitos a licenciamento prévio. Alguns produtos como a gasolina e outros combustíveis, bebidas alcoólicas e tabaco, estão sujeitos a quotas de importação. A importação de determinados veículos automóveis encontra-se proibida.

Em 2003, as importações polacas atingiram um volume de €60 biliões, tendo as exportações atingindo um valor de € 47,6 biliões. Comparando com 2002, existiu um aumento de 31% e 23% respectivamente. Desde 2000 que as exportações tem crescido a um ritmo superior às importações, tendo este facto sido devido a um aumento da competitividade polaca, assim como um crescimento muito limitado no consumo interno do país.

Figura A.16

EXPORTAÇÕES POLACAS – PRINCIPAIS MERCADOS, 2003



O comércio com os países da UE, representava em 2003, 69% do total das exportações polacas, assim como 61% das suas importações totais. O principal parceiro comercial deste país é a Alemanha, com 32,3% das exportações e 24,4% das importações. De referir, que durante o ano de 2003, a Polónia aumentou as suas exportações de forma bastante significativa para os seguintes países: Suécia, Itália, Republica Checa , Ucrânia, França, Holanda e Reino Unido. As importações também aumentaram o relacionamento comercial com os seguintes países: China, Republica Checa, Republica Checa , Ucrânia, França, Holanda e Reino Unido.

Nos últimos 20 meses de 2004, as exportações polacas tiveram um aumento de 31,1%, relativamente a igual período de 2003. Durante o referido período, as exportações para a UE aumentaram 79,9%.

Tabela A.5

PRINCIPAIS IMPORTADORES DE PRODUTOS POLACOS, 2003		
País	€ Mil	%
Alemanha	18,066.4	30,20
França	3,643.8	6,10
Itália	3,629.2	6,10
Reino Unido	3,249.1	5,40
Holanda	2,584.7	4,30
Re. Checa	2,559.1	4,30
Rússia	2,231.1	3,70
Suécia	2,134.0	3,60
Bélgica	1,931.9	3,20
Ucrânia	1,671.4	2,90
Outros	18.076,50	30,20

Fonte: PAIIZ Dez 2003

A Polónia tem a 2ª posição como parceiro comercial, no âmbito dos novos membros com a UE. Relativamente ao nosso país, o seu peso é diminuto, tendo o saldo sido positivo entre 1997 e 1999, mas chegando a défice em 2000 e 2001, devido ao elevado crescimento das importações.

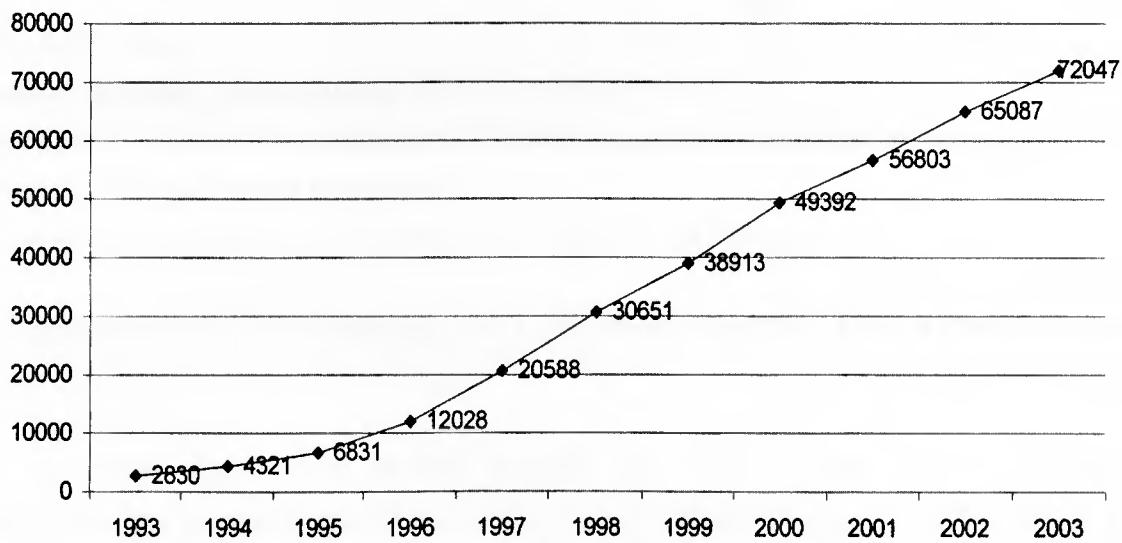
IDE

Relativamente às empresas com participação estrangeira são aplicados os diplomas relativos às Actividades Comerciais, de 19 de Novembro de 1999, em vigor desde 1 de Fevereiro de 2001. Nesta base, o promotor externo encontra, actualmente, neste mercado, um regime legal de investimentos que lhe confere o mesmo tratamento que o concedido aos nacionais, podendo as empresas ser detidas na sua totalidade por capital estrangeiro. Foram simplificados os procedimentos inerentes à constituição de sociedades com capital estrangeiro e eliminadas as restrições no

tocante ao repatriamento de dividendos e outras receitas a título de participações em lucros para o exterior. A repatriação é garantida após a retenção de uma taxa de 15% e, no caso dos "royalties", de 20%. Relativamente a Portugal, em consonância com o acordo para evitar a dupla tributação, a taxa não pode exceder os 15% e, sob determinadas condições, poder-se-á aplicar uma taxa de 10%.

Figura A.17

FLUXOS DE IDE NA POLÓNIA (€Mil)



Fonte: PAIilZ Dez 2003

Tabela A.6

PRINCIPAIS PAÍSES INVESTIDORES	
País	USD Mil
França	13,857.2
Holanda	9,863.2
EUA	8,689.3
Alemanha	8,414.7
Itália	3,837.4
Reino Unido	3,689.8
Suécia	3,062.3
Dinamarca	2,111.4
Bélgica	2,048.1
Rússia	1,291.9

Fonte: PAIilZ Dez 2003

- REPÚBLICA CHECA

Área: 78 866 Km²

População: 10,3 milhões de habitantes (2000)

Densidade Populacional: 130,6 habitantes/
Km² (2000)

Designação Oficial: República Checa

Data da actual Constituição: Aprovada em
Dezembro de 1992, entrou em vigor em
Janeiro de 1993

Capital: Praga

Outras cidades importantes: Brno; Ostrava; Pilsen

Religião: Predomina o cristianismo (39%da população é católica romana).

Língua: A língua oficial é o checo

Unidade Monetária: Coroa checa (CZK) 1EUR = 33,780 CZK



A Republica Checa foi constituída em 1 de Janeiro de 1993, após a dissolução da Republica Federal Checa e Eslovaca.

O crescimento económico deverá acelerar em 2002, apesar de um previsto arrefecimento do investimento estrangeiro na Republica Checa. Os incrementos da formação bruta de capital fixo, financiados pelo investimento estrangeiro, serão complementadas pelos acréscimos do consumo privado.

FLUXOS COMERCIAIS

O processo de abertura do mercado checo ao exterior, iniciado no final da década de 80, tem em vista uma liberalização progressiva das trocas comerciais, nomeadamente no tocante à redução das imposições aduaneiras, eliminação das barreiras alfandegárias e simplificação dos procedimentos inerentes às operações de importação.

A maioria dos produtos importados não estão sujeitos a restrições quantitativas, muito embora ainda subsista o regime de licenciamento das mercadorias, a conceder de forma automática ou mediante solicitação prévia às entidades checas competentes. Produtos agrícolas, alimentares, têxteis e minério de urânio têm licença de importação automática, porém há mercadorias que necessitam de licença prévia, emitida pelo "Ministertvo Průmyslu A Obchodu" - MPO (*Ministério da Indústria e do Comércio*), tais como produtos minerais, químicos, farmacêuticos, substâncias tóxicas, entre outros. É proibida a entrada de material de armamento, produtos veterinários químicos e produtos farmacêuticos não registados.

Os produtos comunitários beneficiam de uma redução ou isenção das imposições alfandegárias ao abrigo do Acordo de Associação UE/República Checa que tem como finalidade a criação de uma zona de livre comércio entre as partes.

O IVA é aplicado a todas as mercadorias, 22% - taxa normal, aplicada à generalidade dos produtos e serviços e 5% - taxa reduzida, aplicada aos produtos alimentares e farmacêuticos. Existe ainda o Imposto Especial de Consumo aplicado às bebidas alcoólicas, tabaco e combustíveis.

IDE

No contexto do processo de adesão à UE foram instituídas, pelo Governo Checo medidas favoráveis à captação de investimento, permitindo ao operador externo aceder a um leque mais amplo de incentivos. O aumento significativo do investimento directo estrangeiro na República Checa, deve-se sobretudo à sua localização geográfica, custos de mão-de-obra competitivos e altamente qualificados.

Desde o início das negociações de adesão da República Checa à UE que têm decorrido profundas reformas administrativas e estruturais de forma a cumprir o acervo comunitário e a sua integração na UE.

Actualmente, o promotor externo encontra neste mercado um regime legal de investimento que lhe confere o mesmo tratamento que o promotor nacional, podendo as empresas ser detidas na sua totalidade por capital estrangeiro. Ainda para aliciar o investimento estrangeiro, foram simplificados os procedimentos inerentes à constituição de sociedades com capital estrangeiro e eliminadas as restrições ao repatriamento de dividendos, lucros e "royalties" para o exterior.

- **MALTA**

Área: 316 Km²

População: 391 mil hab.

Densidade Populacional: 1,234 hab. p/ Km²

Designação Oficial: República de Malta

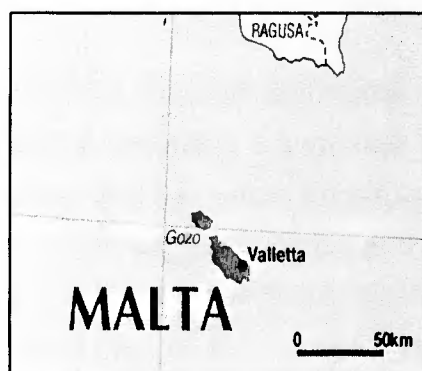
Capital: La Valletta

Outras cidades importantes: San Gwann, Gozo e Comino

Língua: Maltês e Inglês

Unidade Monetária: Lira Maltesa

1 EUR = 0.4148 MTL



Com os seus 316 km² de superfície, Malta é o mais pequeno dos Estados Candidatos à UE, as três ilhas (Malta, Gozo e Comino) que constituem Malta ficam a meio do Mar Mediterrâneo. Malta pediu a adesão à UE em 1990, este pedido foi suspenso em 1996 para ser reactivado em 1998; assim Malta não fez parte do processo de Alargamento lançado no Conselho Europeu de Luxemburgo de 1997. Segundo o governo maltês a adesão de Malta à UE é a forma de assegurar o seu status como uma democracia europeia e ocidental.

Sem matérias-primas e com um mercado doméstico muito diminuto, o desenvolvimento económico maltês tem sido baseado na promoção de indústrias de mão-de-obra intensiva, orientadas para a exportação e na promoção do turismo. O que tem sido facilitado com a existência de mão-de-obra barata e flexível.

Depois de uma actuação forte em 2000, a economia maltesa abrandou no primeiro semestre de 2001, a procura interna diminui nesse período, como resultado de um mais baixo crescimento no consumo público e privado, associado a um crescimento negativo do investimento. As importações e exportações caíram nesse período. Continuou a descer a taxa de desemprego que em Março de 2001 se situava nos 6,11%. A inflação em Setembro de 2001 situava-se em 2,4%.

FLUXOS COMERCIAIS

Sem matérias-primas naturais Malta vê-se obrigada a importar todos esses produtos e muitos produtos de consumo são também importados. A UE é o principal parceiro comercial de Malta com cerca de 33% das exportações e 60% das importações de Malta em 2000. Malta importa sobretudo produtos industriais semi-acabados e exporta essencialmente equipamento electrónico.

Todas as importações para Malta não estão sujeitas a quotas nem a outras formas de restrição quantitativa. Foi implementado um programa de desmantelamento do regime de tributação fiscal sobre as importações e foram suprimidas certas taxas.

A política maltesa relativa às PME está em conformidade com os princípios e objectivos da UE, tendo o governo definido uma estratégia destinada a aumentar a competitividade das PME. O instituto para a promoção das pequenas empresas (IPSE) lançou a iniciativa "Parceiros comerciais" para encorajar as parcerias entre empresas e prevê igualmente alargar a sua actividade a sectores específicos. Neste âmbito, surgiu também um viveiro de empresas orientado para as PME inovadoras. Foi criada uma unidade das PME dentro do ministério dos serviços económicos e ainda um serviço encarregado de apoiar as micro e pequenas empresas e o sector do artesanato.

IDE

Desde os anos 70 que Malta procurou captar investimentos directos estrangeiros. Não há qualquer restrição na aquisição de propriedades nem no repatriamento dos fundos. Está garantida a livre transferência de lucros, royalties e capital. A política governamental incentiva o investimento na indústria, reparação, melhoramento ou manutenção de actividades, com melhores incentivos para aquelas actividades que geram localmente um elevado valor acrescentado.

O Governo de Malta adoptou um programa de reestruturação industrial a fim de combater a falta de competitividade de alguns sectores da sua indústria, virada essencialmente para o mercado local. As grandes preocupações do governo maltês assentam em: atrair investimentos estrangeiros, aumentar as exportações, desenvolver os sectores de elevado valor acrescentado, criar postos de trabalho e encorajar a cooperação entre empresas.

- CHIPRE

Área: 9,251 Km²

População: 758,363 mil habitantes (2000); comunidade cipriota-grega 78% e comunidade cipriota-turca 18% e outras.

Designação Oficial: República do Chipre

Data da actual Constituição: 1960

Capital: Nicósia (195,300 habitantes)

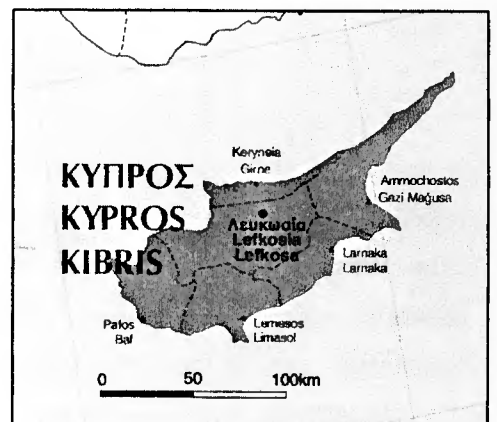
Outras cidades importantes: Limassol, Larnaca, Paphos, kyrenia, Famagusta e Morphou

Religião: Grega Ortodoxa

Língua: Grego e Turco são ambas línguas oficiais

Unidade Monetária: Libra Cipriota

100 cents = 1,74 euro



O Chipre apresenta uma situação política muito especial: uma parte do seu território encontra-se ocupada por um país terceiro, a Turquia. A economia Cipriota é dominada por esta divisão do território, a área a sul (Grego) controlada pelo governo cipriota e a zona norte administrada pela Turquia. A economia cipriota-grega é prospera mas muito susceptível a choques externos. A economia cipriota-turca tem cerca de 1/5 da população e 1/3 do rendimento per capita da zona sul.

O Chipre é uma economia de mercado, que tem como principais motores de desenvolvimento o turismo e o sector dos serviços, onde se concentra cerca de 65% da mão-de-obra. Se bem que a economia cipriota registe um rápido

crescimento e a taxa de inflação esteja controlada, persistem dificuldades nos desequilíbrios macroeconómicos e orçamentais.

O Chipre tem uma situação económica considerada de sucesso e foi classificado pelo Banco Mundial como um país de elevado rendimento. No mercado de trabalho, o nível de desemprego é baixo mesmo entre grupos considerados vulneráveis.

A economia beneficia de uma cooperação estreita entre o sector público e os parceiros sociais, durante a última década o Chipre intensificou as relações económicas com a Europa. Sendo hoje a UE o maior parceiro comercial do Chipre, com cerca de 57% das importações e 51% das exportações.

FLUXOS COMERCIAIS

Mais de metade das importações do Chipre são provenientes da UE. As importações são essencialmente de produtos industriais, maquinaria e equipamentos de transporte e produtos alimentares.

Os principais itens exportados são vestuário, produtos farmacêuticos, papel e mobiliário.

IDE

No âmbito da sua política de harmonização da legislação com o acervo comunitário, foram introduzidas em 2000 algumas medidas de liberalização do investimento estrangeiro (por parte de pessoas legais da UE), assim não há restrições relativas às percentagens de participação de investimentos estrangeiro em empresas cipriotas. Relativamente ao sector bancário a máxima participação é de 50%.

BIBLIOGRAFIA

- _____ & Engendal (1995). *The role of the technology factor in economic growth: a theoretical and empirical inquiry into new approaches to economic growth*. MA dissertation. University of Aalborg.
- _____ (1998 b). *Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization*. DRUID, Working Paper, nº 98-30
- _____ (1994). *Competitiveness: a Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, nº 73, pp. 28-44.
- A.E.P. - Associação Empresarial de Portugal, (2005), *A China e o comércio mundial*
- ATKEARNEY (2003), FDI Confidence Index, vol.6
- Balassa, B. (1965). *Trade liberalization and 'revealed' comparative advantage*. The Manchester School, v.XXXIII, nº 2, pp. 99-123.
- Baumann, R. & Neves, L. F. C. (1998). *Abertura, Barreiras Comerciais Externas e Desempenho Exportador Brasileiro*. CEPAL
- Blanke J. & Lopez-Claros, A. (2004), *The Lisbon Review 2004: An Assessment of Policies and Reforms in Europe*, Word Economic Forum
- Brighton, Wheatshaf., Esteban-Marquillas, J. M. (1972). *A reinterpretation of shift-share analysis*, Regional and Urban Economics, v. 2, nº 3, pp. 249-55
- Caetano J.; Galego A.; Vaz E.; C. Vieira; Vieira I. (2002) *The Eastward Enlargement of the Eurozone - Trade and FDI*, Ezoneplus Working Paper No. 7
- Caetano, J. (2003), *Comércio externo e investimento directo estrangeiro no contexto do alargamento da UE aos países do centro e leste europeu*, Ezoneplus & Universidade de Évora
- Canuto, O (1998). *Padrões de Especialização, hiatos tecnológicos e crescimento com restrição de divisas*. Revista de Economia Política, v. 18, nº 3 ,p71
- CEPII, (2002), *CHINA'S OUTWARD-ORIENTED INDUSTRIES: A SOURCE OF TECHNOLOGICAL DEPENDENCY OR A MEANS TO CATCH-UP?*, La Lettre du CEPII, nº 213
- CEPII,(2003), *Assessing the Sustainability Impact of the EU's Economic Policies, with Applications to Trade Liberalisation Policies*, Working Paper No 2003-19
- CHELEM, *Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Économie Mondiale*, do CEPII, para o período 1987-2004
- Chenais, François (1994), *La Mondialisation du Capital*, Syros, Paris
- Chesnais, F. (1986), *Science, technologie et compétitivité*, in Science, Technologie, Industrie, nº1, pp. 97-148
- Chesnais, F. (1988b) ; *Multinational enterprises and the international diffusion*, in Dosi, Giovanni; Freeman, Christopher ; Nelson, Richard et al, cap.23, pp. 496-527.
- Dornbusch, R., Fischer, S. & Samuelson, P. (1977). *Comparative advantage trade and payments in a ricardian model with a continuum of goods*. American Economic

Review, v. 67, pp. 823-839.

Dosi, G., Pavitt, K. & Soete, L. (1990). *The economics of technological change and international trade*.

Dosi, G.; Soete, Luc (1988); *Technological Change and International Trade*, in Dosi, G.; Freeman, C., Nelson, R. et al, cap.19, pp. 401-431.

Drucker, P. (1995). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper and Row Publishers. Inc. New York, USA

European Commission (2001), Relatório sobre as Medidas dos Países Candidatos para Promover o Espírito Empresarial e a Competitividade, vols. 1 e 2, SEC (2001) 2054

European Commission (2002), Política Industrial na Europa Alargada, COM (2002) 714 final

European Commission (2003), European competitiveness report 2003, SEC (2002) 528

European Commission, (2003), Impact of enlargement on industry, SEC (2003) 234

European Commission, (2004), *Innovation Policy in Europe 2004*, Publications DG Enterprise and Industry

Figueiredo, A, (2001), *Uma visão espacial da estratégia e das prioridades de desenvolvimento económico e social para Portugal*, DPP, Ministério das Finanças

Forte, R. (2004). *The relationship between FDI and international trade, substitution or complementarily? A survey*. Working papers, FEP, n.º 140

Freire, A. (1997); *Internacionalização, desafios para Portugal*, vol. I, Editora Verbo, Lisboa.

Gaffard, J.-L. (1993), *Innovations et territoire en Europe*, in Savy, M.; Vetz, P. (orgs.).

Guimarães, Edson P. (1997), *Evolução das Teorias de Comércio Internacional*, Estudos em Comércio Exterior Vol. I nº 2

Guimarães, Edson P. (1999), *Competitividade internacional: conceitos e medidas*, Estudos em Comércio Exterior Vol. II nº5, UFRJ

Herzog, H. W. & Olsen, R. J. (1977). *Shift-share analysis revisited: the allocation effect and the stability of regional structure: a reply*, Journal of Regional Science, v. 17, nº 3, pp 441-54.

INE, *Estatísticas do Comércio Internacional de Portugal*, para diversos períodos

Krugman, P.; (1988). *Strategic Trade Policy and New International Economics*, MIT Press, England.

Krugman, P. (1989). *Differences in income elasticities and trends in a real exchange rates*. European Economic Review, v. 33, pp. 1031-54.

Kupfer, D. (1997), *Uma abordagem neo-shumpeteriana da competitividade industrial*, FEE. Ano 17. no. 1. 1996. pp.355-72

Lafay, G. (1990). *La mesure des avantages comparatifs revéles*. Economie

Prospective Internationale, nº 41.

Laursen, K. (1998 a). *How structural change differs, and why it matters (for economic growth)*. DRUID, Working Paper nº 98-25.

Leitão. A.; Proença M.; Claro M.; Modesto M.; Escária S. (2003), *Portugal no espaço europeu - O Investimento Directo Estrangeiro*, DSMP, Ministério das Finanças

Lopes, J. (1997); *Portugal e a globalização económica, Economia & Prospectiva*, vol. I, nº1, Abril/Junho, pp. 25-36.

Mandeng, O. (1991). *International competitiveness and specialisation*. CEPAL Review, nº 45, pp. 25-40.

Marques, I.; Chorincas, J; Ribeiro, J.Proença, M.; Carvalho P. (colaboração), (2003), *Portugal, o Litoral e a Globalização*, DPP & DSMP, Ministério das Finanças

Martín, C. & Turrión J. (2001) *The trade impact of the integration of the Central and Eastern European Countries on the European Union*, EEG Working Papers Series, European Economy Group

Martín, C.; Herce J.; Sosvilla-Rivero, S.; Velázquez F. & Cereijo, E.; Turrión J. (2002), *European Union enlargement - Effects on the Spanish economy*, Economic Studies Series No. 27, Economic Research Department, La Caixa

Martins, N. (2004), *Produção de Valor Acrescentado e Competitividade da Economia Portuguesa, no período de 1995 a 1999*, DPP, Ministério das Finanças

Mateus, Abel (1995). *O sucesso dos tigres asiáticos, que lições para Portugal?* U.N.L.

Mateus, Abel (2000). *Competitividade fiscal no contexto da UE*, UNL, Lisboa

Mateus, Augusto (coordenador) (1995) *Portugal XXI - Cenários de Desenvolvimento*, Lisboa, Bertrand Editora.

Mateus, Augusto, (2002), *Notas e questões sobre o alargamento*

Mateus, Augusto, (2004), *As novas oportunidades de comércio e investimento na Europa alargada - Relações empresariais Portugal / Espanha na Europa Alargada*

Mateus, Augusto, (2004), *O Impacto do Alargamento da UE na Economia Portuguesa*, apresentação efectuada na Ordem dos Economistas

McCombie, J. & Thirlwall, A. (1994). *Economic growth and the balance-of-payments constraint*. London: Macmillan

Meliciani, V. (1998). *The impact of technological specialisation on national performance in a Balance-of-payments constrained growth model*. Conference ETIC -1998, Estrasburgo, 16-17

OCDE (1993), *Reviews of National Science and Technology Policy - Portugal*, OCDE, Paris.

OMC - Organização Mundial de Comércio (2003), *International Trade Statistics*, França.

ONU (1984, 1995, 2003). *International Trade Statistics Yearbook*.



- Pinto, P. (2004), *O alargamento e a economia portuguesa*, Revista Janus
- Porter, M. (1986b); *Competition in global industries: a conceptual framework*, in
- Porter, M. (ed.) (1986a), cap.1, pp. 15-60.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Ribeiro, J. & Alvarenga, A. & Marques, I. (2003), *A UE face ao seu futuro: um exercício de prospectiva a dez anos*, DPP, Ministério das Finanças
- Ribeiro, J. & Marques, I. (2003), *As Regiões Europeias e as Actividades Baseadas no Conhecimento e na Inovação*, DPP, Ministério das Finanças
- Richardson, J. D. (1971). *Constant -market-shares analysis of export growth*, Journal of international economics, v. 1, pp. 227-39.
- Rita, R. (2003), *Investimento Directo Estrangeiro (IDE) de Portugal no Exterior*, working paper, Universidade de Évora
- Santos, V. (1997), *Será a globalização um fenómeno sustentável?*, GEPE, Ministério da Economia
- Thirlwall, A. (1979). *The balance of payments constraints as an explanation of international growth rate differences*, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, March.
- UNCTAD (2004), *World Investment Report*
- UNCTAD, *World Investment Report, The Shift Towards Services*, (2004), United Nations, New York and Geneva
- Villumsen, G. (1996). *The long term development of OCDE export specialisation patterns: de-specialization and "stickiness"*. DRUID, Working Paper nº96-14
- Vollrath, T. L. (1991). *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, Weltwirtschaftliches Archiv, v. 127, pp. 265-80.
- WTO, *World Trade Report – Annual Report 2004*, WTO Publications, World Trade Organization, Geneva
- www.aeportugal.pt
- www.bportugal.pt
- www.cepr.org
- www.dpp.pt
- www.estudios.lacaixa.es
- www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/enlargement
- www.ezoneplus.org
- www.ezoneplus.org
- www.iapmei.pt
- www.ine.pt
- www.oecd.org
- www.ucm.es/info/econeuro

www.unctad.org

www.weforum.org

www.wto.org