

RESUMOS DA FUNDAÇÃO ► 11

As empresas portuguesas no comércio internacional

João Amador, coordenação

- A colecção Resumos da Fundação pretende levar até si as ideias-chave dos Estudos da FFMS, de uma forma sintética, linear e clara. Para quem gosta da conclusão mais perto do início.

As empresas portuguesas no comércio internacional

João Amador, coordenação

Sónia Cabral

Birgitte Ringstad



Largo Monterroio Mascarenhas, n.º 1, 7.º piso
1099-081 Lisboa
Telf: 21 001 58 00
ffms@ffms.pt

Director de publicações: António Araújo
Director da colecção Resumos da Fundação: João Tiago Gaspar
Título: As empresas portuguesas no comércio internacional
Autores: João Amador, Sónia Cabral e Birgitte Ringstad
Revisão de texto: Sara Nogueira
Design: Inês Sena
Paginação: Guidesign
Impressão e acabamento: Guide Artes Gráficas

© Fundação Francisco Manuel dos Santos e os autores
Novembro de 2020

ISBN: 978-989-9004-80-1

As opiniões expressas nesta edição são da exclusiva responsabilidade dos autores e não vinculam a Fundação Francisco Manuel dos Santos nem as instituições nas quais estão afiliados.

Os autores desta publicação adoptaram o novo Acordo Ortográfico.

A autorização para reprodução total ou parcial dos conteúdos desta obra deve ser solicitada aos autores e ao editor.

As empresas portuguesas no comércio internacional

Introdução	9
1. Uma classificação das empresas no comércio internacional	17
2. Características das empresas que operam no comércio internacional	23
3. Participações de capital entre empresas envolvidas no comércio internacional	27
4. Características das empresas que comerciam serviços não turísticos	33
5. Barreiras à internacionalização das empresas	43
Conclusão	49
Abreviaturas	53
Glossário	55
Para saber mais	57
Autores	59

Introdução

O comércio internacional é indiscutivelmente uma das principais dimensões da atividade económica, gerando importantes ganhos de bem-estar. Os países beneficiam das trocas internacionais quando exportam os bens e serviços nos quais são mais competitivos, em termos relativos, e importam os restantes. Ao longo de décadas, o comércio internacional de bens e serviços tem sido um dos principais responsáveis pelo crescimento económico e pela melhoria das condições de vida de largas parcelas da população mundial.

Apesar dos ganhos atrás referidos, as tensões suscitadas pelo protecionismo estão sempre presentes, intensificando-se no debate público em momentos de menor crescimento e de profunda alteração da estrutura produtiva e do mercado de trabalho. Contudo, estas tensões não resultam diretamente das trocas comerciais, mas decorrem, por um lado, da dificuldade em distribuir equitativamente os ganhos do comércio pelos diversos segmentos da população e, por outro, dos desequilíbrios decorrentes de políticas macroeconómicas pouco adequadas. Além disso, os problemas relacionados com as alterações climáticas são, por vezes, associados ao comércio pela via do setor dos transportes e pela atividade das empresas multinacionais. No entanto, os problemas apontados não decorrem das trocas propriamente ditas, mas antes da incapacidade em regular e traduzir os custos ambientais no preço final dos produtos e serviços consumidos.

Em síntese, o comércio internacional gera benefícios, embora também suscite críticas que, em larga medida, não lhe são atribuíveis.

O surgimento da pandemia da COVID-19 veio adicionar elementos novos a esta reflexão. Os impactos decorrentes do encerramento de unidades produtivas em vários países e das dificuldades de transporte associadas às medidas de contenção da pandemia propagaram-se de forma rápida através das cadeias globais de produção. O colapso das trocas comerciais e as perdas de atividade causadas pela referida pandemia levarão as empresas a reequacionar a organização das cadeias de valor com o intuito de aumentar a sua resiliência. É fundamental lembrar que, nos últimos anos, já se fazia sentir alguma reversão do comércio mundial, quer pelo aumento do protecionismo, quer pela adoção das tecnologias de automação e digitalização. A confluência destas tendências e a tentação dos governos em intervir no sentido de promover a segurança do abastecimento de determinados bens e de proteger algumas indústrias trarão consequências que ainda não são plenamente antecipáveis.

O comércio internacional desempenha um papel central na economia portuguesa, tendo as exportações e importações representado, respetivamente, cerca de 44 e 43 por cento do Produto Interno Bruto (PIB) em 2018. O peso das trocas comerciais no conjunto da atividade económica portuguesa tem aumentado consistentemente desde os anos 1960, e subiu marcadamente na última década. Esta evolução tem contribuído para o crescimento económico e para a correção dos graves desequilíbrios macroeconómicos que conduziram

ao Programa de Assistência Económica e Financeira de 2011-2014. Os desenvolvimentos das duas últimas décadas correspondem a uma adaptação progressiva das empresas nacionais às novas realidades do comércio internacional, aspetos que serão abordados ao longo deste livro.

As feições do comércio internacional têm-se alterado ao longo do tempo. No essencial, novos tipos de trocas têm-se acrescentando aos anteriormente existentes. Originalmente, as trocas eram dominadas pelo designado comércio inter-industrial, em que os países comerciam entre si produtos de tipos diferentes. Posteriormente, o comércio intraindustrial, em que os países trocam variedades diferentes do mesmo produto, foi ganhando relevância. Mais recentemente, uma parte significativa do comércio internacional passou a estar relacionada com a fragmentação internacional da produção e com as cadeias de valor globais. A sua importância aumentou continuamente nas últimas décadas e, atualmente, estima-se que cerca de 60% do comércio global corresponda a bens e serviços intermédios que são incorporados em diferentes etapas da cadeia produtiva.

É importante compreender que esta transformação ocorreu de forma gradual ao longo dos últimos séculos e esteve associada a uma redução continuada dos custos de transporte. Após a revolução subsequente ao surgimento da máquina a vapor, as vias férreas e marítimas começaram a ser utilizadas para o transporte de mercadorias, tornando viável e lucrativa a venda noutras áreas geográficas. Esta evolução na tecnologia de transportes tornou possível o aproveitamento das vantagens da produção em larga escala e proporcionou

a criação de polos industriais. Nesta fase, a proximidade geográfica das diferentes etapas de produção facilitava a coordenação de processos tecnológicos cada vez mais complexos. Por seu turno, nas últimas décadas do século xx, a revolução informática veio reduzir os custos de coordenar à distância atividades produtivas complexas. Adicionalmente, o progresso tecnológico levou também a um aumento da precisão na produção de peças e componentes, permitindo a sua perfeita integração, mesmo quando produzidas em locais geograficamente muito distantes. Assim, não apenas se manteve a separação entre produção e consumo, como se procedeu à fragmentação geográfica das diferentes etapas produtivas. A possibilidade de realocar as diferentes etapas da produção fez com que as tarefas do processo produtivo passassem a ser executadas em países diferentes, de acordo com as respetivas condições competitivas.

Outra evolução importante no comércio internacional diz respeito ao aumento do peso dos serviços. O paradigma clássico assentava na noção de que os serviços eram essencialmente não transacionáveis internacionalmente, por oposição aos bens produzidos pela indústria transformadora, que eram considerados transacionáveis e, por isso, sujeitos à concorrência internacional. Esta distinção é ainda globalmente válida, muito embora o número de serviços transacionáveis tenha crescido consideravelmente. Há muitos anos que alguns setores dos serviços como os transportes, as comunicações e o turismo já eram relevantes nas transações internacionais, mas existem outros setores que têm vindo

a ganhar preponderância, tais como os serviços financeiros, os serviços de informática e os serviços de comunicação.

Existem várias explicações para a crescente importância dos serviços no comércio internacional. Em primeiro lugar, os avanços nas tecnologias de informação e comunicação alargaram o leque de serviços que podem ser prestados remotamente. Em segundo lugar, tal como no comércio de bens, a redução das barreiras políticas e económicas às trocas e a participação de novos países no comércio mundial estimularam as exportações e importações de serviços. Em terceiro lugar, a liberalização do mercado em setores específicos como o dos transportes aéreo, rodoviário e ferroviário aumentou as respetivas trocas internacionais. Em quarto lugar, a globalização e a conseqüente mobilidade de capitais e pessoas levou a uma forte expansão do comércio nos serviços turísticos, financeiros e de comunicações, contribuindo também para aumentar o seu peso no emprego e na produção. Em quinto lugar, a expansão das cadeias de valor globais e a fragmentação internacional da produção que lhe está associada tiveram um impacto positivo no comércio internacional de serviços ao estimularem a procura por serviços de logística e de transporte. Finalmente, existe uma procura crescente por parte dos consumidores pela personalização dos bens, o que envolve uma maior intervenção do setor dos serviços.

Este processo deverá continuar nas próximas décadas em resultado do desenvolvimento acelerado das tecnologias que facilitam a prestação remota de serviços, tais como a tradução automática, a realidade virtual e outras ferramentas de inteligência artificial. Tal tenderá a aumentar a concorrência

em segmentos do mercado de trabalho anteriormente protegidos da concorrência internacional, o que poderá gerar forte descontentamento e tensão social. Esta concorrência oriunda do exterior será ampliada pela utilização da inteligência artificial na execução de tarefas atualmente desempenhadas por trabalhadores do setor dos serviços, em particular aqueles que desempenham tarefas repetitivas. A discussão relativamente ao modo como estas transformações serão materializadas e a possibilidade de surgimento de novos tipos de profissões tem ocupado uma parte importante da discussão entre os economistas do comércio internacional e não só.

Na dimensão metodológica do estudo do comércio internacional, verificaram-se também alterações importantes nas últimas décadas. Em finais dos anos 1980, operou-se uma significativa transformação na teoria económica. As tradicionais análises agregadas ou setoriais passaram a ser preteridas por abordagens centradas na microeconomia. A perspectiva segundo a qual a realidade económica é o resultado da ação de agentes individuais, tipicamente muito diferentes e sujeitos a diferentes choques e incentivos, ganhou rapidamente terreno. Estes desenvolvimentos afetaram as áreas da organização industrial e do mercado de trabalho e influenciaram a própria conceção da macroeconomia. A investigação sobre o comércio internacional seguiu também este caminho, sublinhando os aspetos relacionados com a heterogeneidade entre as empresas que participam no comércio internacional. Com efeito, a crescente disponibilidade de informação de base microeconómica, tanto a nível empresarial como a nível das transações no comércio internacional, tem permitido

um aprofundamento da análise através da identificação de importantes características estruturais.

A discussão sobre as políticas a adotar na área do comércio internacional, em particular na perspectiva das empresas, é vasta, complexa e não constitui objetivo deste texto.

No entanto, na parte final do livro aborda-se a percepção das empresas portuguesas relativamente às barreiras que enfrentam no processo de internacionalização. Tais barreiras constituem uma parte relevante dos designados custos de contexto, e têm frequentemente uma natureza não tarifária, ou seja, incidem sobre procedimentos administrativos e processuais.

A organização do remanescente deste Resumo é a seguinte. Na primeira parte apresenta-se uma taxonomia ou classificação dos participantes no comércio internacional, aplicada a uma base de dados das empresas portuguesas que operam no comércio internacional de bens e serviços. Neste contexto, salientam-se os diferentes níveis de complexidade subjacentes à participação no comércio, incluindo o papel importante das trocas de serviços. Na segunda parte do livro, identificam-se as características das empresas que se posicionam nas diferentes categorias que compõem a taxonomia de participação no comércio internacional de bens e serviços. Seguidamente, na terceira parte, discute-se a importância das participações de capital entre as empresas pertencentes às diferentes categorias da taxonomia. Através deste exercício, procura-se avaliar se as empresas que participam no comércio de forma mais complexa (por exemplo, exportando e importando tanto bens como serviços) complementam

essas atividades através de participações de capital noutras empresas presentes no comércio ou se, pelo contrário, encaram as participações de capital como alternativas a uma maior complexidade nas trocas. A quarta parte analisa especificamente os exportadores e importadores de serviços não turísticos em Portugal, focando-se na sua heterogeneidade. Finalmente, na última parte do texto, analisa-se brevemente a importância das barreiras à internacionalização para as empresas portuguesas, em ligação com o seu desempenho no que respeita à intensidade exportadora e à produtividade. O livro encerra com breves considerações finais.

Este Resumo procura expor as principais conclusões do estudo *Features of Portuguese International Trade: a firm-level perspective*, editado pela Fundação Francisco Manuel dos Santos. Poderá aceder gratuitamente ao estudo completo em ffms.pt.

1. Uma classificação das empresas no comércio internacional

Um dos contributos deste estudo consiste na classificação das empresas que participam no comércio internacional, de acordo com a complexidade das operações realizadas. Por um lado, é importante saber se as empresas importam e exportam, ou se apenas operam num destes fluxos comerciais. Por outro lado, é importante saber se atuam internacionalmente com bens e serviços ou apenas num destes tipos de mercados.

Quando se consideram os quatro fluxos comerciais básicos, ou seja, exportações e importações de bens e de serviços, é possível identificar 16 situações distintas, que vão desde os pequenos participantes, isto é, empresas que não estão significativamente envolvidas em qualquer fluxo comercial, até aos comerciantes bidirecionais de bens e serviços, isto é, empresas fortemente envolvidas em todos os tipos de fluxos comerciais. A Figura 1 apresenta as 16 combinações que deram origem à classificação proposta neste estudo, situando-se os casos extremos acima referidos nas células inferior esquerda e superior direita, respetivamente.

Figura 1. Uma classificação dos participantes no comércio internacional

Exportadores Serviços e bens	Exportadores Serviços e bens Importadores Bens	Exportadores Serviços e bens Importadores Serviços	Exportadores Serviços e bens Importadores Serviços e bens
Exportadores Serviços	Exportadores Serviços Importadores Bens	Exportadores Serviços Importadores Serviços	Exportadores Serviços Importadores Serviços e bens
Exportadores Bens	Exportadores Bens Importadores Bens	Exportadores Bens Importadores Serviços	Exportadores Bens Importadores Serviços e bens
Pequenos participantes	Importadores Bens	Importadores Serviços	Importadores Serviços e bens

Uma característica inicial da classificação proposta é o facto de ser relativa ao tamanho da empresa no que toca a vendas. Por exemplo, uma empresa é considerada um exportador de serviços relevante se o peso dos serviços exportados no total das vendas ultrapassar um limite específico. O limiar adotado é o primeiro quartil na distribuição desse rácio para todas as empresas, excluindo aquelas que não participam no referido fluxo de comércio (para essas, o rácio é zero). Por esta ordem de ideias, se o volume de negócios global de uma empresa for suficientemente grande para que o rácio fique abaixo do limite estipulado, essa empresa não será considerada

um exportador de serviços relevante (mesmo se atingir um valor substancial). Tal equivale a dizer que, nos restantes três quartos dos exportadores de serviços, a relevância das exportações de serviços no seu volume de negócios é superior ao limiar estabelecido. Refira-se que, para efeitos de comparação internacional, a classificação só teria sentido se os dados de empresas de diferentes países fossem agrupados num conjunto único. Caso contrário, dado que é provável que as distribuições subjacentes aos diferentes países apresentem limiares distintos, uma empresa semelhante em países diferentes poderia ser classificada em classes diferentes.

A distribuição das empresas portuguesas pelas 16 classes previamente definidas, no que concerne ao número de comerciantes e ao total de negócios, é apresentada na Tabela 1. Os resultados mostram que os comerciantes bidirecionais de bens representam cerca de um quarto das empresas que operam no comércio internacional, seguidos, a alguma distância, pelos importadores de bens, pelos exportadores de bens e ainda pelos exportadores de serviços. Quanto ao peso no valor total do comércio, a maior categoria é a dos exportadores de bens e importadores de bens e serviços, que assumem cerca de um terço do valor total. Além disso, os comerciantes bidirecionais de bens representam um quarto do total do comércio internacional.

Tabela 1. Distribuição do número de comerciantes e do valor do comércio por classes

Classes	percentagem do	
	número de comerciantes	valor do comércio
Exportadores de serviços	8,6	1,0
Exportadores de bens	12,5	3,3
Importadores de serviços	3,5	0,3
Importadores de bens	17,0	4,9
Exportadores de bens e serviços	0,8	0,1
Importadores de bens e serviços	2,4	5,3
Exportadores de serviços e importadores de bens	1,4	0,4
Exportadores de serviços e importadores de serviços	9,7	6,3
Exportadores de bens e importadores de bens	26,5	25,7
Exportadores de bens e importadores de serviços	1,4	1,2
Exportadores de bens e serviços e importadores de bens	1,3	2,2
Exportadores de serviços e importadores de bens e serviços	1,7	5,9
Exportadores de bens e importadores de bens e serviços	4,6	32,8
Exportadores de bens e serviços e importadores de serviços	0,6	0,3
Exportadores de bens e serviços e importadores de bens e serviços	1,7	10,2
Pequenos participantes	6,4	0,1
Total	100	100

Fonte: Cálculos dos autores para 2014-2015

Ideias-chave

- »» **As empresas que operam no comércio internacional podem ser classificadas de acordo com o peso que as exportações e as importações de bens e serviços representam nas suas vendas.**
 - »» **Um conjunto limitado de classes concentra a maior parte dos comerciantes e do valor das trocas internacionais.**
 - »» **As empresas que são simultaneamente exportadoras e importadoras dominam a paisagem do comércio internacional em Portugal. Este resultado é também observável noutras economias.**
-

2. Características das empresas que operam no comércio internacional

A classificação dos comerciantes internacionais pode estar relacionada com as características das próprias empresas. Uma análise estatística simples, baseada em regressões com variáveis *dummy* e considerando os pequenos participantes como o grupo de referência, indica que os comerciantes internacionais mais complexos tendem a partilhar algumas características. Essas empresas tendem a ser maiores, mais recentes, mais produtivas (no que toca ao valor acrescentado por trabalhador) e a pagar salários mais altos do que os pequenos participantes. No entanto, a sua rentabilidade não é particularmente diferente dos outros tipos de comerciantes.

Note-se que as empresas podem estar envolvidas apenas em alguns tipos de fluxos comerciais e, ainda assim, ter acesso aos mercados internacionais por meio de vínculos com outras empresas. Por exemplo, uma empresa pode não importar diretamente um determinado bem, e ter acesso ao mesmo através de uma outra empresa que o importou e que lhe está associada.

Na perspetiva das exportações, os comerciantes unidirecionais são mais pequenos (em matéria de vendas e emprego), mais jovens, e apresentam um menor rácio de capital por trabalhador do que os pequenos participantes e as empresas

com relações comerciais mais complexas. Os exportadores unidirecionais de bens ou serviços não são muito diferentes entre si em termos de tamanho e idade, embora as empresas exportadoras de serviços sejam menos intensivas em capital e paguem salários mais altos, o que se justifica dada a sua maior produtividade. Por seu turno, os exportadores de bens são menos produtivos do que os pequenos participantes. Os exportadores de serviços são mais lucrativos (considerando o rácio dos resultados antes do pagamento de juros, impostos, depreciações e amortizações) e estão menos alavancados (considerando o rácio dos ativos no capital) do que os pequenos participantes.

No que diz respeito às importações, as empresas que apenas importam são mais pequenas e mais jovens do que os pequenos participantes (as estimativas relativas à dimensão dos importadores de serviços não são significativas). Além disso, as empresas que apenas importam serviços são mais produtivas e pagam salários mais altos do que os pequenos participantes, enquanto os importadores de bens são um pouco mais lucrativos e menos alavancados do que os pequenos participantes.

As classes de comerciantes que demonstram maior complexidade no comércio internacional apresentam também resultados relevantes. Os comerciantes bidirecionais de bens são geralmente menores e mais jovens do que os pequenos participantes, mas mostram níveis mais altos de salários, produtividade e rentabilidade. Estas empresas são também mais intensivas em capital e menos alavancadas do que os pequenos participantes, enquanto os comerciantes

bidirecionais de serviços são menos intensivos em capital do que os pequenos participantes. Os comerciantes bidirecionais de bens e serviços são as maiores empresas da classificação apresentada, ainda que tal resultado se centre naqueles que importam os dois fluxos (importações e exportações).

Os resultados sugerem também que as empresas envolvidas na exportação de ambos os fluxos e apenas na importação de bens ou serviços são mais jovens do que os pequenos participantes. Adicionalmente, os comerciantes bidirecionais de bens e serviços são mais produtivos e pagam salários mais altos do que os pequenos participantes e outros tipos de comerciantes menos complexos. As empresas que importam ambos os fluxos têm maior produtividade e maiores salários. Por fim, em relação à rentabilidade, as empresas que exportam simultaneamente bens e serviços e importam bens, assim como as que importam bens e serviços e exportam apenas bens ou serviços são mais lucrativas do que os pequenos participantes, embora não sejam muito diferentes dos outros comerciantes menos complexos.

Ideias-chave

- »» **A análise estatística realizada indica que os comerciantes internacionais mais complexos, ou seja, aqueles que estão envolvidos em diferentes tipos de fluxos, tendem a ser maiores, mais jovens, mais produtivos e a pagar salários mais altos. No entanto, a sua rentabilidade não é claramente diferente da dos outros comerciantes.**
 - »» **As importações estão fortemente associadas à produtividade das empresas.**
 - »» **A participação no comércio de serviços parece estar associada a vantagens acrescidas para as empresas.**
-

3. Participações de capital entre empresas envolvidas no comércio internacional

As empresas relacionam-se de várias formas. A interação mais comum diz respeito ao relacionamento cliente-fornecedor, embora as empresas também possam interagir como concorrentes num mercado específico, ou estabelecer parcerias num determinado projeto. As empresas podem ainda interagir participando na estrutura de capital de outras empresas, levando à criação de grupos económicos complexos.

A existência de participações de capital entre duas empresas não significa necessariamente que estas cooperem no comércio internacional, especialmente quando operam em diferentes setores de atividade. No entanto, é provável que muitas participações de capital espelhem a organização das empresas em grupos onde existe algum grau de especialização no que às atividades internacionais diz respeito. Por exemplo, uma empresa de um certo grupo económico pode lidar com a importação de serviços ou bens, enquanto outra empresa relacionada os utiliza para produzir bens direcionados ao mercado externo. Além disso, mesmo que uma participação no capital não reflita a existência de um grupo económico, as empresas negociam preferencialmente com as que lhes estão mais próximas, sendo que a existência de uma participação no capital constitui uma fonte de proximidade.

As informações sobre participações no capital estão disponíveis na base de dados da Informação Empresarial Simplificada (IES), através da qual as empresas cumprem a obrigação legal de reportar anualmente os seus balanços, demonstrações de resultados e outras informações. Neste contexto, as empresas identificam as entidades onde detêm participações, bem como os respetivos montantes. De resto, as empresas reportam a identificação dos seus próprios acionistas e respetivas participações de capital. Estas informações são parcialmente complementares e podem ser utilizadas para construir uma base de dados das participações de capital entre empresas portuguesas. Durante este exercício, são eliminadas as observações duplicadas que decorrem do facto de a empresa participante e a empresa participada relatarem a mesma informação. Também são eliminados os casos em que as empresas relatam a identificação de uma empresa participada ou participante, mas nos quais não existem informações sobre o capital social das empresas envolvidas.

Os valores médios e medianos das participações de capital identificadas na base de dados da Informação Empresarial Simplificada, em 2015, são de cerca de 8500 e 140 000 euros, respetivamente, representando em média 50% do capital das empresas. No que diz respeito às empresas envolvidas no comércio internacional, o número de empresas participantes e participadas é maior nos comerciantes bidirecionais de serviços, nos comerciantes bidirecionais de bens e nos exportadores de bens que também importam bens e serviços. Nas diferentes classes, as participações médias são semelhantes e, geralmente, próximas de 50% do capital das empresas.

A rede formada pelas participações de capital entre as empresas portuguesas participantes no comércio internacional mostra que os comerciantes bidirecionais de bens e serviços constituem um grupo central quanto ao número de ligações com comerciantes internacionais. Estas classes participam e são participadas por quase todas as restantes classes de comerciantes, seguindo-se em importância os exportadores de bens e importadores de bens e serviços, e os comerciantes bidirecionais de bens e serviços. Além disso, os pequenos participantes não parecem compensar o seu baixo envolvimento nos mercados internacionais através da participação no capital de outros tipos de comerciantes. Os exportadores de serviços participam uniformemente em todas as outras classes. O papel destes comerciantes tem sido destacado na literatura empírica e será desenvolvido na próxima secção do texto.

Ao analisar os montantes das participações de capital, observa-se que estes são muito desiguais no que toca ao destino e à dimensão. Por exemplo, as participações dos exportadores de bens e serviços estão quase totalmente concentradas nos exportadores de bens e serviços, e nos importadores de bens (99,7%), concentrando-se as participações desta classe nas empresas que exportam bens e importam bens e serviços (56,6%). Tal decorre do facto de algumas participações apresentarem valores muito altos (mesmo pequenas participações em percentagem do capital podem significar elevados montantes se o capital da empresa participada for muito grande). Assim, uma única participação de capital entre dois comerciantes pode empolar a relevância de toda a classe.

De facto, as 10 principais participações entre empresas que atuam no comércio internacional representam cerca de 60% do valor total das participações de capitais contidas na base de dados. Esta situação relaciona-se com a estrutura da economia portuguesa, que é povoada por muitas empresas de pequena dimensão e poucas de grande dimensão. No entanto, os comerciantes bidirecionais de bens e os exportadores de bens e importadores de bens e serviços permanecem como classes muito relevantes no que aos montantes de participações diz respeito. Tal como observado para o número de participações, os pequenos participantes parecem não compensar o seu baixo envolvimento nos mercados internacionais por meio de participações significativas no capital de outros tipos de comerciantes.

Ideias-chave

- »» Os comerciantes bidirecionais de bens e serviços são importantes no que respeita às participações de capital. Estas classes participam e são participadas por quase todas as restantes classes de comerciantes internacionais.
 - »» Os exportadores de serviços estão fortemente envolvidos em participações de capital noutras empresas que operam no comércio internacional.
 - »» Os pequenos comerciantes não costumam compensar o seu baixo envolvimento nos mercados internacionais através de fortes participações no capital de outros tipos de comerciantes.
-

4. Características das empresas que comercializam serviços não turísticos

A evolução do comércio internacional tem sido fortemente influenciada pelo progresso tecnológico desde sempre. Prevê-se que, nas próximas décadas, a automação da produção e a crescente oferta de serviços prestados remotamente, por parte de trabalhadores estrangeiros, venham a ter um enorme impacto nas diversas economias. A automação da produção na indústria transformadora é um processo em curso desde os anos 1950, que se reforçou nas últimas décadas através da instalação de robôs, levando à destruição de empregos que envolvem tarefas repetitivas. Por seu turno, a oferta remota de serviços tornou-se possível devido ao progresso das tecnologias de comunicação e da inteligência artificial, designadamente a telepresença e a tradução automática. Esses desenvolvimentos no setor dos serviços pressionarão um largo número de trabalhadores, alterarão os tipos de qualificações requeridas e desafiarão os atuais modelos de negócio das empresas.

A melhoria das qualificações da força de trabalho tem contribuído decisivamente para o crescimento económico em muitas economias, mas o seu papel tem sido particularmente decisivo quando as empresas têm de lidar com os desafios impostos pela automação e pelo leque cada vez mais alargado de serviços comercializados nos mercados internacionais.

Nessas situações, a potencial destruição de empregos tem de ser compensada por uma maior flexibilidade para desempenhar diferentes tarefas, tendencialmente ligadas aos serviços, o que pode exigir novas competências e a formação contínua dos trabalhadores. Neste contexto, é relevante conhecer as características das empresas que comerciam internacionalmente serviços não turísticos.

Portugal tem registado um progressivo aumento da sua abertura ao comércio internacional, observando-se uma importância crescente do comércio de serviços. Embora o turismo permaneça o maior segmento do comércio português de serviços, representando cerca de 45 % das exportações e 28 % das importações, os serviços não turísticos têm ganho importância na última década. Em 2015, o comércio total de serviços não turísticos representou cerca de 13 % do PIB português, o que se compara com um valor próximo de 9,5 % na economia mundial. Adicionalmente, desde o início dos anos 2000, Portugal tem registado excedentes na balança de serviços não turísticos, o que contrasta com os défices sistemáticos que se observaram anteriormente. Em 2015, a balança portuguesa de serviços, excluindo o turismo, apresentou um excedente de 2,5 % do PIB, tendo as exportações e as importações representado 7,7 % e 5,2 % do PIB, respetivamente.

A análise das características das empresas que comerciam serviços não turísticos baseia-se em informação por empresa-ano-serviço-país, tal como recolhida pelo Departamento de Estatística do Banco de Portugal, e é combinada com informação sobre o balanço das empresas para os anos de 2014

e 2015. Tal como nas secções anteriores, é importante distinguir entre as empresas que apenas exportam, as que apenas importam e as que realizam ambos os fluxos internacionais de serviços (os comerciantes bidirecionais).

A descrição do comércio internacional de serviços é realizada de acordo com o número de empresas e com os valores do comércio, recorrendo-se a 10 categorias alargadas de serviços (correspondendo a dois dígitos da classificação EBOPS). No que toca ao número de empresas, a categoria designada como “Outros serviços fornecidos por empresas”, um grupo muito diversificado, constitui a classe maior tanto para os exportadores como para os importadores, seguindo-se os “Transportes”, no lado da exportação, e as “Telecomunicações, informática e informação”, no lado da importação. No que respeita ao valor transacionado, os “Transportes” representam quase metade do valor exportado (48,2%), seguidos por “Outros serviços fornecidos por empresas” (30,6%). No lado das importações, os “Outros serviços fornecidos por empresas” lideram (com 35,7%) e os “Transportes” posicionam-se no segundo lugar (com 27,5%). Os serviços de “Telecomunicações, informática e informação” constituem a terceira maior parcela das exportações e das importações (10,6% e 15,6%, respetivamente).

Os principais parceiros comerciais das empresas portuguesas não variam substancialmente no que toca às exportações e importações, predominando os países da União Europeia e os países de língua oficial portuguesa. O Reino Unido, a Espanha e a França são os principais destinos de exportação, enquanto a Espanha, o Reino Unido e a Alemanha são

as principais origens de importação. É interessante constatar que a Espanha representa uma parcela maior de importações do que de exportações portuguesas (17,7% contra 11,1%). Adicionalmente, a Espanha é também o país ao qual está associado o maior número de exportadores e importadores. Relativamente aos países não europeus, Angola e Brasil são mais importantes em termos de exportações do que de importações, enquanto os EUA são mais relevantes em importações do que em exportações.

A variável tipicamente utilizada para caracterizar as empresas é a sua dimensão. As categorias relativas à dimensão (microempresas, pequenas, médias e grandes empresas) são definidas de acordo com a classificação oficial da UE, que combina o número de empregados, o volume de vendas e a dimensão total do balanço das empresas. As empresas grandes são responsáveis pela maioria dos fluxos do comércio internacional de serviços em Portugal, representando 63% das exportações e 67% das importações. No entanto, a maioria dos comerciantes de serviços são micro e pequenas empresas. Em particular, cerca de metade dos exportadores unidirecionais são microempresas, enquanto mais de 40% das empresas que apenas importam são pequenas. O peso das grandes empresas é superior no grupo dos comerciantes bidirecionais, representando mais de 11% do total de empresas.

A distribuição das empresas e dos valores do comércio internacional de serviços está em linha com a evidência disponível para o comércio internacional de bens em Portugal. Adicionalmente, observa-se que uma parte substancial dos comerciantes portugueses de serviços não turísticos

está ativa em ambos os fluxos (45%). Além disso, existe uma elevada concentração dos valores das exportações e das importações nestas empresas. Os comerciantes bidirecionais chegam a representar 90% do total do comércio internacional de serviços não turísticos.

Outra dimensão importante na caracterização das empresas prende-se com a produtividade, medida a partir do valor acrescentado por trabalhador. Em Portugal, existe uma elevada densidade de empresas com baixa produtividade, muito embora os comerciantes bidirecionais de serviços tendam a apresentar níveis de produtividade mais elevados do que os restantes. De resto, as empresas que apenas importam serviços parecem ser um pouco mais produtivas do que as que apenas exportam. Por seu turno, a distribuição das taxas de rentabilidade é mais próxima de uma curva Gaussiana (em forma de sino), com a distribuição relativa aos comerciantes bidirecionais, apresentando menor densidade nas rentabilidades mais baixas. Assim, este conjunto de empresas tende a ser não apenas mais produtivo, mas também mais rentável do que os comerciantes unidirecionais de serviços.

Outro aspeto importante prende-se com a concentração dos fluxos comerciais. Tal como identificado para o comércio internacional de bens, as empresas que vendem múltiplos serviços e têm parceiros em vários países contribuem especialmente para o nível de comércio internacional português de serviços não turísticos. A maioria das empresas transaciona apenas um serviço no exterior. Cerca de três quartos do total dos exportadores vende apenas um tipo de serviço,

e cerca de metade dos importadores compra apenas um serviço. Contudo, estas empresas são responsáveis por parcelas limitadas do comércio internacional, nomeadamente, 39,8% das exportações e 16,5% das importações.

Ainda no que respeita ao comércio internacional de serviços não turísticos prestados por empresas portuguesas, a diversificação dos países parceiros é superior à dos serviços transacionados. Em Portugal, as empresas que vendem a totalidade dos serviços prestados a um só país representam 38% do total de exportadores e 5,9% do total das exportações de serviços. As proporções são semelhantes do lado das importações, com as empresas que detêm um único país fornecedor a representar 37,6% dos importadores e 8,3% do total de importações. Considerando simultaneamente ambas as dimensões, as empresas que exportam apenas um serviço para um só país representam 34,5% do total de exportadores, mas apenas 4,2% do total de exportações. Do lado das importações, as empresas que recorrem apenas a um fornecedor para obterem um só serviço representam 30,8% dos importadores e constituem 5,1% do total das importações.

As empresas que transacionam vários serviços são responsáveis por uma parte desproporcionalmente elevada do valor total deste comércio. As empresas que exportam mais de três tipos de serviços representam 3,8% dos exportadores e 37,6% das exportações e, além disso, perfazem 16,7% dos importadores e 66,8% das importações. A concentração do comércio de serviços não turísticos nas empresas que transacionam em várias geografias é particularmente evidente. As empresas que exportam para mais de 50 destinos

representam apenas 0,9% dos exportadores, mas são responsáveis por 40,3% das exportações, enquanto as empresas que importam de mais de 50 países representam 0,4% do total de importadores e 31,5% do total de importações. No mesmo sentido, quando o número dos serviços e dos países parceiros são considerados em conjunto, as empresas que exportam mais de três serviços para mais de 50 países representam apenas 0,3% do total dos exportadores, embora constituam 27,9% do total das exportações. Os valores são semelhantes nas importações, pois as empresas que compram mais de três serviços em mais de 50 países representam 0,2% dos importadores e 31,1% do valor das importações.

A evidência relativa à concentração dos valores transacionados por um pequeno grupo de comerciantes é corroborada pelo facto de 1% dos exportadores portugueses representarem 59% do valor exportado total, enquanto 10% representam 86% das exportações totais. Os valores são muito semelhantes para as importações, uma vez que 1% e 10% dos importadores representam 60% e 91% do valor total das importações, respetivamente. Estas percentagens são semelhantes às reportadas por outros países. Adicionalmente, a larga maioria destes grandes exportadores e importadores são comerciantes bidirecionais.

É também relevante analisar a concentração dos valores do comércio internacional de serviços dentro das próprias empresas. Regra geral, o principal tipo de serviço exportado por uma empresa representa uma parcela assinalável das suas exportações totais, mesmo para aquelas que exportam mais de três tipos de serviços (73,6% do total). O resultado

mantém-se para as importações, observando-se que, no conjunto das empresas que importam mais de três tipos de serviços, 68,1 % do total das importações decorre do principal serviço adquirido.

Quando se considera a dimensão geográfica em vez dos tipos de serviços, observam-se perfis semelhantes para os pesos médios dos países parceiros nas exportações e importações. Porém, o papel desempenhado pelo principal parceiro não é tão dominante, em particular quando o leque geográfico se alarga. No entanto, mesmo para as empresas que transacionam com mais de 50 países, o principal parceiro representa quase 30 % das suas exportações e importações.

A utilização de dados desagregados de exportação e importação permite o estudo das diferentes margens de evolução do comércio a nível da empresa, e a respetiva associação com algumas das suas características. A análise baseia-se tipicamente na contribuição das margens intensivas e extensivas para as diferenças nos valores comerciados pelas empresas. Para este efeito, consideram-se duas margens extensivas do comércio a nível da empresa – o número de parceiros comerciais (países de origem e destino), e o número de serviços negociados – e ainda a margem intensiva, isto é, o valor médio do comércio por combinação de tipo de serviço e país.

A margem intensiva é muito mais importante do que as margens extensivas para explicar as diferenças nos valores transacionados no comércio de serviços não turísticos pelas empresas portuguesas, tanto para a exportação quanto para a importação (77 % e 72 %, respetivamente). No que diz

respeito às duas margens extensivas, a margem associada ao país é mais relevante do que a margem associada ao serviço, em particular para as exportações. No entanto, a utilização de uma classificação relativamente ampla de serviços tende a subestimar a relevância da margem extensiva dos serviços. Estes resultados estão alinhados com os obtidos para as exportações do Reino Unido, Itália, Alemanha e Espanha. Nesses países, a contribuição da margem intensiva foi estimada em cerca de 70 %, sendo que a margem extensiva do país também é mais relevante do que a margem do serviço. Ainda assim, a importância da margem intensiva parece ser um pouco maior em Portugal do que nos restantes países analisados.

Ideias-chave

- »» O comércio internacional de serviços não turísticos em Portugal é dominado por três categorias principais: “Outros serviços fornecidos por empresas”, “Transportes” e “Telecomunicações, informática e informação”.
- »» Quase metade dos comerciantes portugueses está ativa simultaneamente nas exportações e nas importações, representando 90% do total do comércio internacional de serviços não turísticos. Estes comerciantes tendem a ser mais produtivos e mais rentáveis do que aqueles que apenas exportam ou importam.
- »» O comércio internacional de serviços não turísticos está concentrado num pequeno número de empresas e, dentro dessas empresas, concentra-se num reduzido número de serviços e geografias.
- »» Em termos do valor de transações, o que acaba por explicar as diferenças entre as empresas são os valores tipicamente comercializados em cada combinação serviço-parceiro e não as diferenças no número de serviços prestados ou parceiros existentes.

5. Barreiras à internacionalização das empresas

Uma discussão recorrente na análise económica prende-se com a relação entre a internacionalização das empresas e o seu desempenho. Embora não exista consenso relativamente ao que determina o quê, a existência de barreiras à internacionalização das empresas apresenta-se como um problema. Estas barreiras assumem frequentemente uma natureza não tarifária, afetando mais fortemente o comércio de serviços. As barreiras regulatórias fazem parte do enquadramento institucional da economia em sentido lato e têm efeitos importantes sobre o comércio internacional. A literatura económica evidencia que as instituições são quantitativamente tão importantes quanto as tradicionais origens das vantagens comparativas, tais como a quantidade de fatores produtivos ou a tecnologia de produção. Adicionalmente, tem sido amplamente reconhecido que a internacionalização das empresas portuguesas, que se acentuou na última década, tem contribuído de forma importante para o crescimento da economia e para o equilíbrio das contas externas.

Nesta secção, baseamo-nos na informação microeconómica subjacente ao “Inquérito aos Custos de Contexto”, do Instituto Nacional de Estatística, para identificar as barreiras que os responsáveis das empresas percecionam como mais importantes, em particular na dimensão da

internacionalização, relacionando-as com o desempenho das empresas no que toca à produtividade por trabalhador e à intensidade exportadora. Refira-se que a informação resultante desse inquérito distingue a perceção da empresa sobre o nível da barreira regulatória e a importância da mesma para a sua atividade.

A Figura 2 apresenta a importância das diferentes dimensões de custos de contexto para as empresas portuguesas, numa escala de 1 (não constitui um obstáculo) a 5 (obstáculo muito elevado). As barreiras à internacionalização surgem numa posição intermédia, com um nível inferior a 3.

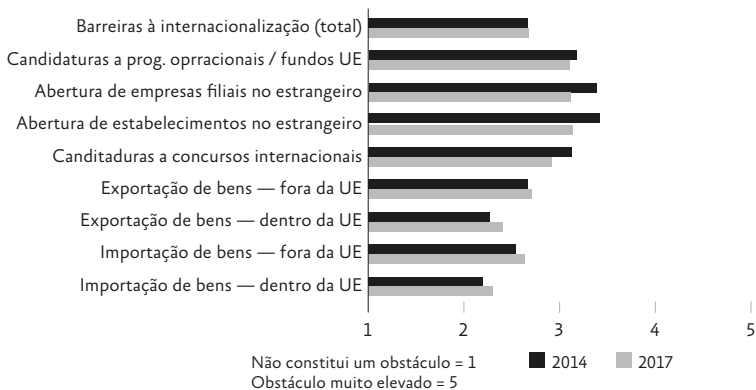
A Figura 3 apresenta o mesmo tipo de informação, ainda que especificamente direcionada para as questões associadas às barreiras à internacionalização. Nesse contexto, sobressaem os custos relacionados com a abertura de estabelecimentos e filiais no estrangeiro e com a candidatura a programas operacionais e fundos da UE, ou seja, barreiras não diretamente ligadas às atividades de exportação e importação. Tal não surpreende, pois o comércio internacional português de bens é enquadrado pela política comercial comum da UE, que pressupõe uma plena abertura interna e condições similares para as importações de países terceiros, nomeadamente uma pauta aduaneira aplicada uniformemente em todos os Estados-membros. Contudo, as regulamentações nacionais podem afetar a própria implementação das políticas comuns e as condições de participação das empresas portuguesas nos mercados internacionais.

Figura 2. Perceção dos tipos de custos de contexto por parte das empresas portuguesas



Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Figura 3. Perceção dos tipos de barreiras à internacionalização por parte das empresas portuguesas



Fonte: Instituto Nacional de Estatística

A relação entre os obstáculos regulatórios e o desempenho das empresas apresenta alguns resultados relevantes. Em primeiro lugar, a associação entre o nível do obstáculo e a intensidade exportadora, para o grupo de empresas que não consideram o respetivo custo de contexto como importante para a sua atividade, é positiva em três domínios (“início de atividade”, “licenciamentos” e “recursos humanos”) e negativa noutros três (“sistema judicial”, “sistema fiscal” e “barreiras à internacionalização”). Em segundo lugar, no que concerne às “barreiras à internacionalização”, a relação é negativa e significativa para todas as empresas, ou seja, quanto maior for o nível do obstáculo menor será a intensidade exportadora, independentemente da avaliação da empresa quanto à importância deste custo de contexto para a sua atividade.

Em linha com os resultados enunciados na seção anterior, encontramos uma relação inversa entre a produtividade das empresas e a avaliação que fazem da importância do domínio “barreiras à internacionalização” em quase todas as questões consideradas. Os resultados mostram também que as barreiras associadas ao funcionamento do “sistema judicial” estão inversamente relacionadas com a intensidade exportadora. Tal sugere que as instituições judiciais podem não apenas colocar obstáculos às atividades domésticas das empresas, como também dificultar as suas operações internacionais.

Com efeito, existe um ramo da literatura que estuda o impacto da qualidade do sistema judicial no comércio internacional. Por exemplo, uma maior eficiência e previsibilidade do sistema judicial e uma melhor execução de contratos melhoram a vantagem comparativa de um país nos produtos

ou serviços mais dependentes de uma boa qualidade judicial, como, por exemplo, os que envolvem a prestação de garantias ou a assunção de compromissos por períodos alargados de tempo. Outros estudos empíricos que recorrem a dados sobre as empresas demonstram que a qualidade do sistema de justiça afeta as exportações. Na prática, um sistema de justiça eficiente aumenta significativamente as exportações de bens para os quais os investimentos específicos e as relações contratuais são mais importantes.

Ideias-chave

- »» **As empresas portuguesas consideram as barreiras à internacionalização como um custo de contexto relevante. Em particular, identificam dificuldades relacionadas com a abertura de estabelecimentos e filiais no estrangeiro e com a candidatura a programas operacionais e fundos da UE.**
 - »» **As empresas mais produtivas são aquelas que mais avaliam as barreiras à internacionalização como importantes para a sua atividade.**
 - »» **As empresas que identificam os obstáculos relativos ao “sistema judicial” como elevados e importantes para a sua atividade são também aquelas que apresentam menor intensidade exportadora.**
-

Conclusão

O comércio internacional constitui uma importante fonte de bem-estar para os países. Por um lado, os consumidores têm acesso a uma maior diversidade de bens e serviços a preços mais baixos e, por outro, geram valor acrescentado e empregos no setor exportador. Existem, certamente, grupos que sofrem quando as empresas para as quais trabalham veem a sua atividade reduzida devido à concorrência internacional, mas os ganhos agregados acabam por compensar, caso os mecanismos de redistribuição funcionem.

O comércio mundial tem crescido ao longo das décadas, complexificando-se no que diz respeito à diversidade setorial e às ligações entre países. A crescente diversidade é visível, por exemplo, no seu alargamento para a área dos serviços e, ainda, na conjugação de diferentes fluxos de comércio por parte das empresas.

A disponibilidade de informação de nível empresarial evidencia a forte heterogeneidade existente entre as empresas participantes no comércio internacional. Tal heterogeneidade, também visível em vários outros domínios da economia, demonstra que os resultados agregados dependem da importância relativa dos diferentes tipos de intervenientes, algo que deve ser considerado aquando da definição de políticas públicas. A tomada de decisões com base no que se considera ser a empresa média em determinada dimensão

de análise pode ser pouco eficaz pelo facto de a maior parte das empresas poderem estar muito distantes dessa situação.

Neste livro, mostramos que os comerciantes internacionais que combinam diferentes fluxos de comércio têm, tendencialmente, melhor desempenho do que os restantes. Em particular, as importações assumem um papel importante para as empresas, pois permitem o acesso a bens e serviços essenciais à sua competitividade. Adicionalmente, a participação no comércio de serviços, setor que deverá crescer de forma significativa nos próximos anos em resultado do progresso tecnológico, está igualmente associada a vantagens para as empresas.

As participações de capital entre empresas constituem uma forma de estabelecer laços que podem revelar-se importantes no acesso a mercados externos ou a bens e serviços importados. A análise destas ligações na economia portuguesa revela uma preponderância das participações de capital nas empresas que se envolvem de forma mais complexa no comércio internacional. São sobretudo as empresas com maior complexidade nas suas atividades internacionais que encaram as participações de capital noutros comerciantes como uma forma de reforçar o seu desempenho.

Neste livro, apontamos também algumas características das empresas portuguesas que comerciam serviços não turísticos. Este comércio é dominado por três categorias principais de serviços: “Outros serviços fornecidos por empresas”, “Transportes” e “Telecomunicações, informática e informação”. Uma parte substancial dos comerciantes portugueses

dedica-se simultaneamente às exportações e às importações, tendendo a ser mais produtivos e mais rentáveis do que aqueles que apenas exportam ou importam.

Outro aspeto a ter em conta é a forte concentração do comércio internacional num pequeno número de empresas. Por exemplo, no conjunto dos exportadores de serviços não turísticos, o grupo dos 1 % maiores representa 59 % do valor exportado total, enquanto o grupo dos 10 % maiores representa 86 % das exportações totais. Esta concentração do comércio é visível não só entre empresas, mas também nos tipos de serviços e nos mercados explorados por cada empresa. Tal concentração tem como consequência uma maior exposição a riscos idiossincráticos de empresas, serviços ou países parceiros.

As políticas públicas na área do comércio internacional em Portugal, tal como nos restantes Estados-membros da UE, são determinadas pela política comercial comum europeia, que se rege pela plena liberdade de circulação interna e pelos princípios do multilateralismo e da liberdade comercial face a países terceiros. No entanto, existem barreiras não tarifárias, ligadas a determinados custos de contexto, que interferem no comércio externo das empresas.

No âmbito dos custos de contexto associados à internacionalização, tal como percecionados pelas empresas portuguesas, sobressaem os que estão relacionados com a abertura de estabelecimentos e filiais no estrangeiro, bem como com a candidatura a programas operacionais e fundos da UE, ou seja, barreiras não diretamente ligadas às atividades de

exportação e importação. As empresas que consideram as barreiras à internacionalização como importantes para a sua atividade tendem a ser as que exportam mais intensamente. Tal parece justificar o desenvolvimento de políticas públicas que reduzam essas barreiras.

Existem muitas perguntas por responder no âmbito do comércio internacional, em particular no que respeita à participação das empresas portuguesas. Se este trabalho tiver contribuído para dar uma resposta preliminar a um pequeno número de questões, então o esforço terá valido a pena.

Abreviaturas

EBOPS Extended Balance of Payments Services (classificação)

FMI Fundo Monetário Internacional

IES Informação Empresarial Simplificada.

INE Instituto Nacional de Estatística

PIB Produto Interno Bruto

UE União Europeia

Glossário

Alavancagem – Métodos que visam aumentar a rentabilidade através de endividamento.

Barreiras não tarifárias – Fatores que dificultam o comércio e que não envolvem pagamentos de taxas alfandegárias ou restrições quantitativas às transações internacionais, tais como o cumprimento de especificações técnicas exigidas para a venda de determinados produtos ou certos procedimentos administrativos.

Cadeias de valor – Processo de produção em que as empresas incorporam, nos bens ou serviços produzidos, peças e componentes de origem externa. Os bens e serviços produzidos são, posteriormente, incorporados por outras empresas até que se alcance o consumidor final.

Comerciantes bidirecionais – Empresas que estão envolvidas simultaneamente em atividades de exportação e de importação.

Custos de contexto – Aspectos relacionados com o funcionamento dos mercados, legislação ou ação das autoridades e que dificultam a operação das empresas e dos restantes agentes económicos.

Informação Empresarial Simplificada (IES) – Sistema através do qual as empresas procedem à comunicação legal de informação contabilística ao Instituto Nacional de Estatística, ao Banco de Portugal e ao Ministério das Finanças.

Intervalo interquartis – É uma forma de medir a dispersão de uma distribuição. Depois de ordenar os elementos de uma determinada distribuição, 50 % dos elementos centrais estão contidos neste intervalo.

Margem intensiva – Valor médio das exportações/importações para cada empresa e para cada combinação mercado-bem/serviço.

Margem extensiva – Valor das exportações/importações que decorre da entrada/saída de empresas, da entrada/saída em mercados por parte de empresas existentes, ou da alteração dos portefólios de bens/serviços exportados/importados por parte destas.

Pauta aduaneira – Imposto que incide sobre as importações, também designado por tarifa.

Pequenos participantes – Empresas cujo peso de qualquer fluxo comercial face às vendas é inferior ao limiar considerado (primeiro quartil da distribuição para o conjunto das empresas que comerciam).

Produto Interno Bruto (PIB) – Medida do valor da atividade ou do rendimento gerado numa economia.

Programa de Assistência Económica e Financeira (2011-2014) – Este Programa foi acordado, em maio de 2011, entre as autoridades portuguesas, a União Europeia e o FMI, visando o restabelecimento da confiança dos mercados financeiros internacionais e a promoção da competitividade e do crescimento económico sustentável. O Programa assentou em três pilares: consolidação orçamental, estabilidade do sistema financeiro e transformação estrutural da economia portuguesa. O pacote de assistência financeira previa, para o período compreendido entre 2011 e 2014, um total de 78 mil milhões de euros.

Variável *dummy* – No contexto da análise estatística, é uma variável que assume o valor 1 quando uma dada característica está presente (na empresa) e 0 quando não está.

Para saber mais

Amador, João (2017), *Portugal e o Comércio Internacional*, Ensaios da Fundação Francisco Manuel dos Santos, n.º 71

Amador, João; Cabral, Sónia e Ringstad, Birgitte (2019), «International trade in services: Firm-level evidence for Portugal», *Portuguese Economic Journal*, vol. 18(3), pp. 127-163.

Amador, João; Cabral, Sónia e Ringstad, Birgitte (2019), «Custos de contexto e desempenho das empresas portuguesas», *Revista de Estudos do Banco de Portugal*.

Amador, João; Cabral, Sónia e Ringstad, Birgitte (2020), «Types of International Traders and the Network of Capital Participations», Working Paper 4-2020, Banco de Portugal.

Baldwin, Richard (2019), *The Globotics Upheaval*, Weidenfeld & Nicolson.

Autores

João Amador, economista do Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal, onde trabalha desde 2001. Licenciou-se e doutorou-se em Economia na Universidade Nova de Lisboa, onde leciona desde 1993. Tem mantido atividade docente na Nova School of Business and Economics e na Faculdade de Direito da Universidade Nova nas áreas de economia portuguesa e europeia, macroeconomia e microeconomia. João Amador foi editor e autor de capítulos de livros sobre a economia portuguesa e o comércio internacional, tendo publicado artigos em revistas científicas internacionais.

Sónia Cabral, economista do Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal, onde trabalha desde 1997. Licenciou-se e completou o mestrado em Economia na Universidade Nova de Lisboa. Os seus interesses incluem o comércio internacional, empresas multinacionais, a globalização e a análise de política económica. Foi autora de capítulos de livros sobre a economia portuguesa e o comércio internacional, tendo publicado vários artigos em revistas científicas internacionais.

Birgitte Ringstad, consultora da Agência Norueguesa de Agricultura, investigou sobre o comércio internacional de serviços durante um estágio no Norwegian Institute of International Affairs e na Nova School of Business and Economics, onde concluiu o mestrado em Economia em 2017. Licenciou-se na Universidade de Oslo e estagiou na missão permanente da Noruega na Organização Mundial de Comércio.

Resumos da Fundação

- 1. Igualdade de género ao longo da vida**
Coordenação: Anália Torres
- 2. Encerramento de multinacionais**
Coordenação: Pedro de Faria
- 3. Dinâmica empresarial e desigualdade**
Coordenação: Rui Baptista
- 4. Diversificação e crescimento da economia portuguesa**
Coordenação: Leonor Sopas
- 5. Qualidade da governação local em Portugal**
Coordenação: António Tavares e Luís de Sousa
- 6. Identidades religiosas na Área Metropolitana de Lisboa**
Coordenação: Alfredo Teixeira
- 7. As mulheres em Portugal, hoje**
Coordenação: Laura Sagnier e Alex Morell
- 8. Sustentabilidade do sistema de pensões português**
Coordenação: Amílcar Moreira
- 9. Cultura política e democracia**
Coordenação: Tiago Fernandes
- 10. Dívida indexada ao PIB na economia portuguesa**
Coordenação: Gonçalo Pina
- 11. As empresas portuguesas no comércio internacional**
Coordenação: João Amador

**Quão complexa é a
participação das empresas
portuguesas no comércio
internacional?**

**Como se caracterizam
os comerciantes
internacionais de serviços
não turísticos em Portugal?**

**Como é que as empresas
percecionam as barreiras
à internacionalização?**

