

BMEP

Boletim Mensal de Economia Portuguesa

Nº 1 | Janeiro 2010



Gabinete de Estratégia e Estudos

Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

GPEAR I

**Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação,
e Relações Internacionais**

Ministério das Finanças e da Administração Pública

Ficha Técnica

Título: Boletim Mensal de Economia Portuguesa

Data: Janeiro de 2010

Elaborado com informação disponível até ao dia 21 de Janeiro.

Editores

Gabinete de Estratégia e Estudos

Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Avenida da República, 79

1050-243 Lisboa

Telefone: +351 21 7998158

Fax: +351 21 7998154

URL: <http://www.gee.min-economia.pt>

E-Mail: gee@gee.min-economia.pt

Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais

Ministério das Finanças e da Administração Pública

Av^a Infante D. Henrique n.º. 1 – 1.º.

1100 – 278 Lisboa

Telefone: +351 21 8823396

Fax: +351 21 8823399

URL: <http://www.gpeari.min-financas.pt>

E-Mail: bmep@gpeari.min-financas.pt

ISSN: 1646-9062

Índice

Conjuntura	5
Sumário	7
1. Enquadramento Internacional	9
2. Conjuntura Nacional	12
3. Comércio Internacional	21
Artigos	29
Em Análise	31
Quadros Orçamentais Nacionais	31
Portugal no Mundo do Calçado	43
Ensaio	55
A Semi-Parametric Survival Analysis of Business Demography Dynamics in Portugal	55
Iniciativas e Medidas Legislativas	67
Abreviaturas Utilizadas	73

Conjuntura

Sumário

Enquadramento Internacional

- * Nos EUA, os indicadores de confiança para o 4.º trimestre continuam a apresentar, na generalidade, uma evolução favorável, que entretanto têm sido corroborados pelos dados quantitativos, nomeadamente no que se refere às vendas do comércio a retalho e produção industrial. A taxa de desemprego foi de 10%, e a taxa de inflação foi de 2,7 (10% e 1,8% em Novembro, respectivamente).
- * Os indicadores de sentimento económico da União Europeia (UE) e da Área do Euro (AE) referentes ao 4.º trimestre continuaram a melhorar, com destaque para a confiança dos empresários dos serviços e da indústria. A taxa de desemprego da AE foi de 10% em Novembro (+0,1 p.p. que no mês anterior), e a taxa de inflação registou, em Dezembro, uma variação positiva de 0,9% (0,5% em Novembro).
- * Tanto as taxas de juro a 3 meses, como as taxas de juro de longo prazo, estabilizaram quer na área do euro quer nos EUA, face ao mês precedente.
- * O preço spot do petróleo Brent aumentou ligeiramente, face ao final de Dezembro, tendo a média do preço do Brent, até ao dia 21 de Janeiro, apresentado um valor de 79 USD/bbl (55€/bbl).

Conjuntura Nacional

- * Nos meses de Outubro e Novembro, a generalidade dos indicadores quantitativos disponíveis para a actividade económica evidenciou uma evolução mais favorável face ao trimestre precedente na generalidade dos sectores, com excepção da construção.
- * O indicador de sentimento económico da Comissão Europeia para Portugal, relativo 4.º trimestre, apresentou uma relativa estabilização face ao 3.º trimestre.
- * A informação disponível para o 4.º trimestre sugere ainda um maior dinamismo do consumo privado e uma estabilização (em níveis negativos) do investimento.
- * Em Dezembro, a taxa de inflação homóloga foi de -0,1%, mais 0,5p.p. do que no mês anterior, situando-se 1,1p.p. abaixo do verificado na área do euro. Em 2009, a taxa de inflação foi de 0,8%, (2,6% em 2008).
- * Em 2009, o valor provisório para o défice global do Estado, na óptica da contabilidade pública, foi de 14081,3 milhões de euros, representando um agravamento de 8901,5 milhões de euros face ao período homólogo do ano anterior. Para o mesmo período, o défice primário foi de 9074,6 milhões de euros, registando-se um aumento de 8781,3 milhões de euros face ao ano anterior. O excedente da execução orçamental da Segurança Social, na óptica da contabilidade pública, foi de 559,8 milhões de euros, revelando uma redução de 1051,6 milhões de euros face a 2008. Os Serviços e Fundos Autónomos apresentam, igualmente, uma deterioração no saldo da execução orçamental de 140,8 milhões de euros face ao verificado em 2008, situando-se nos 226,1 milhões de euros.

Comércio Internacional

- * Após uma acentuada descida a partir dos últimos meses de 2008, as exportações portuguesas de bens para o espaço global Intra e Extracomunitário registam, desde Fevereiro de 2009, alguma recuperação, com taxas negativas acumuladas sucessivamente decrescentes.

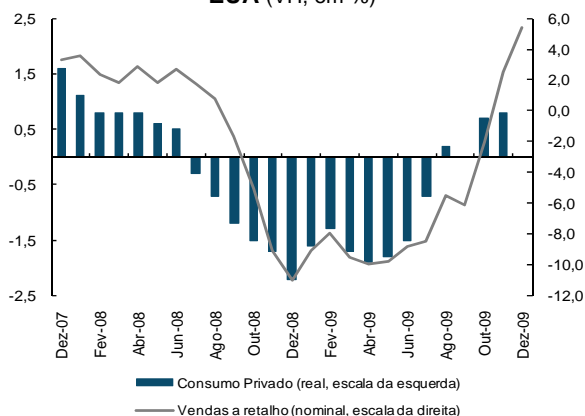
- * Nos *últimos 12 meses a terminar em Outubro*, excluindo os produtos energéticos, as saídas de mercadorias decresceram 19,5% e as entradas 16,0%. Nos últimos 3 meses, excluindo ainda os produtos energéticos, as saídas acusaram uma descida de 15,3%, ao mesmo tempo que as entradas registavam uma diminuição de 14,1% face ao período homólogo do ano anterior.
- * Uma **estimativa rápida de dados agregados**, para o período de Janeiro a Novembro de 2009, aponta para taxas de variação homólogas de -19,8% nas saídas e de 20,1% nas entradas de mercadorias, com o défice (Fob-Cif) a decrescer 20,6%.
- * O perfil das saídas de bens reflecte o facto de a recessão ter afectado essencialmente bens duradouros, como foi o caso das máquinas e do material de transporte, entre outros, o que teve impacto ao nível do comportamento dos produtos industriais transformados por grau de intensidade tecnológica.
- * Em termos de mercados de destino, ponderando os pesos no total, nos 12 meses a terminar em Outubro sobressai o contributo positivo de Angola, o nosso maior mercado entre os Países Terceiros, com +0,6 pontos percentuais (para uma taxa negativa global de variação das saídas de mercadorias de -20,3%). A Espanha, o principal mercado, contribuiu negativamente com -6,9 p.p..
- * Nos últimos 12 meses a terminar em Outubro, as “exportações” de Bens e Serviços diminuíram 16,7% em termos homólogos, resultado para o qual contribuíram negativamente os Serviços (-2,8 p.p.), a par de um contributo também negativo por parte dos Bens (-13,9 p.p.). As “exportações” de Serviços resistiram melhor à recessão do que as de Bens, tendo o seu peso relativo subido de 31,6%, no período de Janeiro a Outubro de 2008, para 34,4% no mesmo período de 2009.

1. Enquadramento Internacional

Actividade Económica Extra-UE

No 4.º trimestre de 2009, a economia mundial continuou a recuperar devido, em parte, aos efeitos das medidas de relançamento. Esta tendência estendeu-se à generalidade das economias avançadas, tendo sido particularmente acentuada para as economias emergentes asiáticas (China). Na sequência desta evolução e do aumento da procura de matérias-primas, a taxa de inflação regressou a valores positivos.

Figura 1.1. Consumo Privado e Vendas a Retalho dos EUA (VH, em %)



Fonte: Bureau of Economic Analysis.

Nos **EUA**, no 4.º trimestre, em termos homólogos:

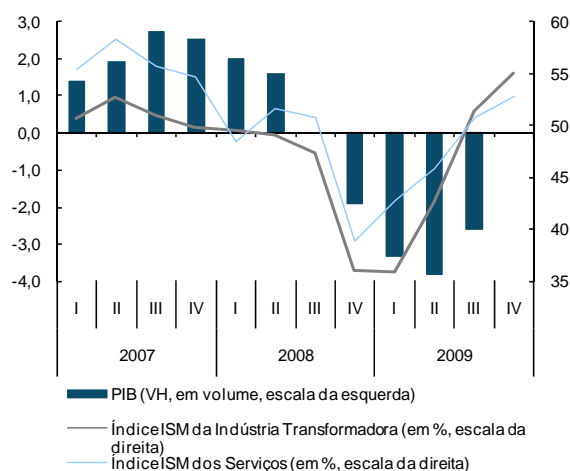
- as vendas a retalho aumentaram 1,9% em termos nominais (-6,7% no 3.º trimestre) e o consumo privado subiu 0,7%, em média, nos meses de Outubro e Novembro (-0,2% no 3.º trimestre);
- a produção industrial diminuiu 4,5% (-9,3% no 3.º trimestre) e a taxa de utilização da capacidade produtiva da indústria subiu para 72% (70% no 3.º trimestre);
- a taxa de desemprego subiu para 10% (9,6% no 3.º trimestre) e a taxa de inflação homóloga aumentou para 1,4% (-1,6% no período precedente).

No conjunto dos meses de Outubro e Novembro e, em termos homólogos nominais, o investimento privado em construção no domínio residencial diminuiu 21% (-30% no 3.º trimestre) e as exportações melhoraram, tendo registado uma quebra de 5,4% (-17,8% no 3.º trimestre).

Quadro 1.1. Indicadores de Actividade Económica Extra-EU

Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008	2009					2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez	
EUA – PIB real	VH	BEA	:	-1,9	-3,3	-3,8	-2,6	:	-	-	-	-	
Índice de Produção Industrial	VH	BGFERS	-9,7	-6,7	-11,6	-12,9	-9,3	-4,5	-5,7	-6,7	-4,9	-2,0	
Índice ISM da Indústria Transformadora	%	ISM	46,3	36,1	35,9	42,6	51,5	55,1	52,6	55,7	53,6	55,9	
Índice ISM dos Serviços	%	"	48,1	38,9	42,8	45,8	50,8	52,8	55,1	55,2	49,6	53,7	
Indicador de Confiança dos Consumidores	SRE	Michigan	66,3	57,7	58,3	68,2	68,4	70,2	73,5	70,6	67,4	72,5	
Taxa de Desemprego	%	BLS	9,3	7,0	8,2	9,3	9,6	10,0	9,8	10,1	10,0	10,0	
China – PIB real	VH	NBSC	8,7	6,8	6,2	7,9	9,1	10,7	-	-	-	-	
Exportações	VH	MC	-16,0	4,7	-20,1	-23,5	-20,5	0,9	-15,2	-13,8	-12	17,7	
Japão – PIB real	VH	COGJ	:	-4,4	-8,6	-6,0	-4,7	:	-	-	-	-	

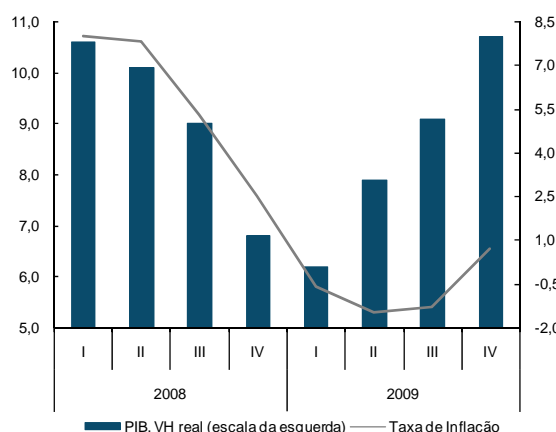
Figura 1.2. PIB e Índices de Confiança na Indústria e nos Serviços dos EUA



Fontes: Bureau of Economic Analysis; Institute for Supply Management. Nota: um valor >50 indica expansão e <50 representa contracção da actividade.

No 4.º trimestre de 2009, o PIB da **China** acelerou para 10,7% em termos homólogos reais (9,1% no 3.º trimestre) devido sobretudo ao fortalecimento do investimento e das exportações. Estas registaram um aumento de 17,7% em termos homólogos nominais no mês de Dezembro, invertendo a diminuição registada nos restantes meses do ano. No conjunto do ano de 2009, as exportações diminuíram 16% em termos homólogos nominais (+17,2% em 2008).

Figura 1.3. PIB e Taxa de Inflação da China

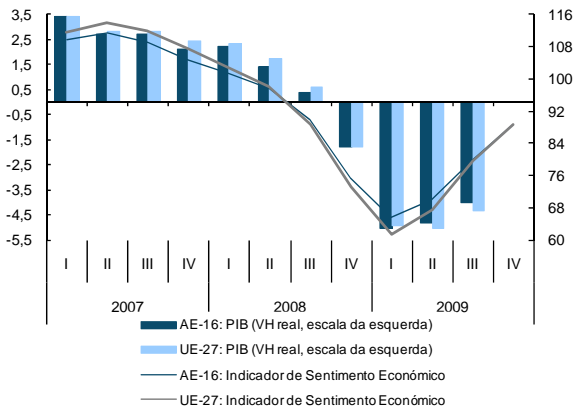


Fonte: Instituto de Estatística da China.

Actividade Económica da UE

No 4.º trimestre de 2009, o indicador de sentimento económico na União Europeia (UE) e na área do euro (AE) voltou a subir, tendo abrangido todos os indicadores de confiança, embora mais acentuado para os empresários da indústria transformadora e dos serviços.

Figura 1.4. PIB e Sentimento Económico da UE e AE

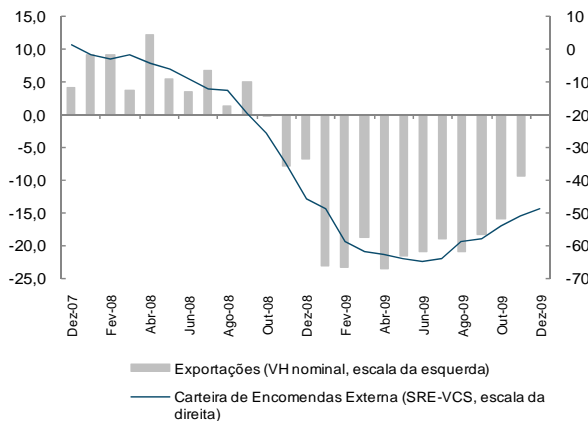


Fontes: CE; Eurostat.

No conjunto dos meses de Outubro e de Novembro de 2009, os indicadores quantitativos para área do euro apresentaram uma melhoria nas áreas da produção industrial e das exportações; enquanto as vendas a retalho deterioraram-se ligeiramente. Em termos homólogos:

- a produção industrial regrediu 8,8% (-15% no 3.º trimestre);
- as exportações diminuíram 12,6% em termos nominais (-19,3% no 3.º trimestre);
- as vendas a retalho decresceram 2,6% em termos reais (-2,4% no 3.º trimestre).

Figura 1.5. Exportações e Encomendas Externa da Área do Euro



Fontes: Comissão Europeia; Eurostat.

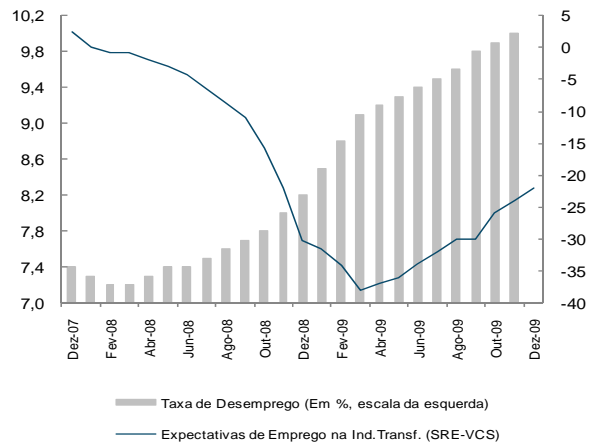
Quadro 1.2. Indicadores de Actividade Económica da UE

Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008					2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez
União Europeia (UE-27) – PIB real	VH	Eurostat	:	-1,8	-4,9	-5,0	-4,3	:	-	-	-	-
Indicador de Sentimento Económico	Índice	CE	74,3	73,1	61,5	67,7	79,5	88,6	82,6	86,0	87,9	92,0
Área do Euro (AE-16) – PIB real	VH	Eurostat	:	-1,8	-5,0	-4,8	-4,0	:	-	-	-	-
Indicador de Sentimento Económico	Índice	CE	76,1	75,6	65,7	70,2	79,9	88,7	82,8	86,1	88,8	91,3
Índice de Produção Industrial	VH	Eurostat	:	-9,7	-18,2	-18,2	-15,0	:	-14,2	-10,0	-7,6	:
Índice de Vendas a Retalho	VH real	"	:	-1,6	-2,8	-2,5	-2,4	:	-3,0	-1,6	-3,6	:
Taxa de Desemprego	%	"	:	8,0	8,8	9,3	9,6	:	9,8	9,9	10,0	:
IHPC	VH	"	0,3	2,3	1,0	0,2	-0,4	0,4	-0,3	-0,1	0,5	0,9

Em Novembro de 2009, a taxa de desemprego subiu para 10% na AE e para 9,5% na UE (9,9% e 9,4% em Outubro, respectivamente), tendência que se estendeu à generalidade dos países.

No entanto, em Dezembro, as expectativas dos empresários quanto à criação de emprego tornaram a melhorar para a indústria transformadora e para os serviços mas deterioraram-se para a construção.

Figura 1.6. Taxa de Desemprego e Expectativas de Emprego na Indústria da Área do Euro



Fontes: Comissão Europeia; Eurostat.

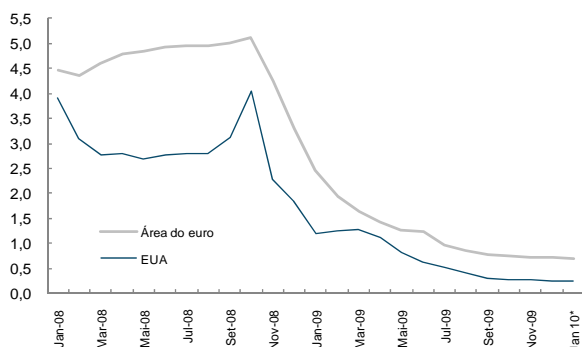
Em Dezembro, a taxa de inflação homóloga da área do euro aumentou para 0,9% (0,5% em Novembro), em resultado da aceleração acentuada dos preços de energia, os quais aumentaram 1,8%, interrompendo a diminuição registada ao longo do ano. A taxa de inflação homóloga, excluindo os preços dos produtos energéticos e alimentares não transformados manteve-se em 1% pelo 3.º mês consecutivo.

Em 2009, a taxa de inflação média da área do euro desceu para 0,3% (3,3% em 2008), para a qual contribuiu a diminuição dos preços de energia e a desaceleração dos preços dos produtos alimentares.

Mercados Financeiros e Matérias-Primas

As taxas de juro de curto prazo mantiveram-se a um nível historicamente baixo tanto na área do euro como nos EUA, situando-se, a 21 de Janeiro de 2010 em 0,68% e em 0,25%, respectivamente (1,22% e em 0,69% em média, no ano de 2009, respectivamente).

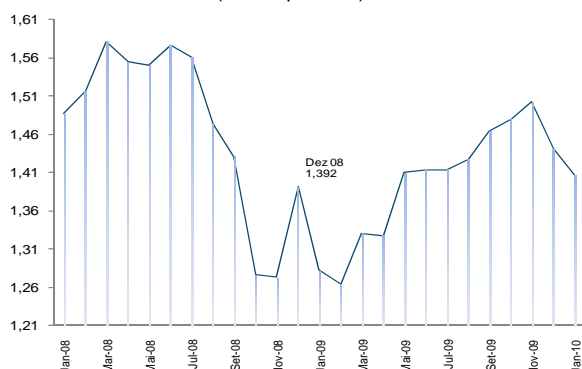
Figura 1.7. Taxa de Juro a 3 meses do mercado monetário (Média mensal, em %)



Fontes: BCE; IGCP. * Média até ao dia 21.

Em Dezembro de 2009, as taxas de juro de longo prazo registaram o mesmo nível do mês precedente na área do euro, enquanto aumentaram nos EUA. Esta subida reflecte, por um lado, a continuação da melhoria dos indicadores económicos e por outro, o acréscimo de perturbações relacionadas com o impacto do forte aumento da oferta de obrigações do tesouro norte americanas nas taxas de rendibilidade.

Figura 1.8. Taxa de Câmbio do Euro face ao Dólar (fim do período)



Fonte: Banco de Portugal. Para Janeiro, o valor é do dia 21.

Quadro 1.3. Indicadores Monetários e Financeiros Internacionais

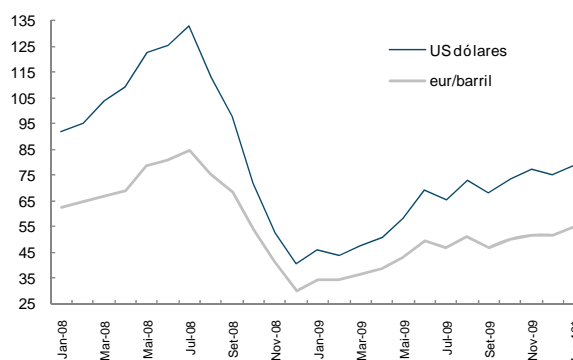
Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008	2009				2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez
Taxa Euribor a 3 meses*	%	BP	0,70	2,93	1,51	1,10	0,75	0,70	0,75	0,72	0,72	0,70
Yield OT 10 anos – EUA**	%	Eurostat	3,24	3,24	2,72	3,30	3,50	3,45	3,39	3,37	3,39	3,58
Yield OT 10 anos – Área do euro**	%	"	3,80	4,04	3,87	3,94	3,75	3,64	3,68	3,65	3,64	3,64
Taxa de Câmbio*	Eur/USD	BP	1,441	1,392	1,331	1,433	1,464	1,441	1,464	1,480	1,502	1,441
Dow Jones*	VC	Yahoo	18,8	-19,1	-13,3	110	15,0	7,4	2,3	0,0	6,5	0,8
DJ Euro Stoxx50*	VC	"	21,1	-19,4	-15,4	16,0	19,6	3,2	3,5	-4,5	2,0	6,0
Spot do Petróleo Brent em USD/bbl**	USD/bbl	DGEG	62,45	54,93	45,73	59,58	69,00	75,51	68,36	73,77	77,43	75,33
Spot do Petróleo Brent em USD/bbl**	VH	"	-35,2	-38,1	-52,8	-50,0	-39,9	37,5	-30,3	2,6	47,4	86,7
Spot do Petróleo Brent em euros/bbl**	VH	DGEG e BP	-30,7	-31,8	-45,6	-42,8	-36,6	22,4	-31,3	-7,7	25,8	71,8
Preço Relativo do Petróleo em euros***	1979=100	GEE	45,6	41,6	33,6	43,8	51,5	53,5	51,5	51,8	55,7	52,9

* Fim de período; ** Valores médios; *** Preço Relativo do Petróleo é o rácio entre o preço de importação de ramos de petróleo bruto em euros e o deflador do PIB em Portugal (sempre que não haja deflador, utiliza-se o último deflador conhecido). Nota: O preço do Petróleo Brent em 2009 corresponde à média diária do IGCP.

Em Janeiro de 2010, a taxa de câmbio do euro face ao dólar tem vindo a depreciar-se, tendo atingido, no dia 21, em (1,41), o valor mais baixo desde finais de Julho de 2009. Esta evolução traduz, em parte, o agravamento da situação económica da Grécia na área das finanças públicas e nas dificuldades adicionais que este país poderá enfrentar ao nível do financiamento nos mercados internacionais.

Em Dezembro, o índice de preços relativo do petróleo importado desceu para 53 (por memória atingiu o valor de 100 durante a crise petrolífera de 1979). Em Janeiro de 2010, e até dia 21, o preço do petróleo Brent registou uma ligeira subida para cerca de 79 USD/bbl (55 €/bbl), influenciada pelas perspectivas mais favoráveis da economia mundial.

Figura 1.9. Preço médio Spot do Petróleo Brent (em USD e euros)



Fontes: DGEG, IGCP e BP. * Média dos dias 1 a 21.

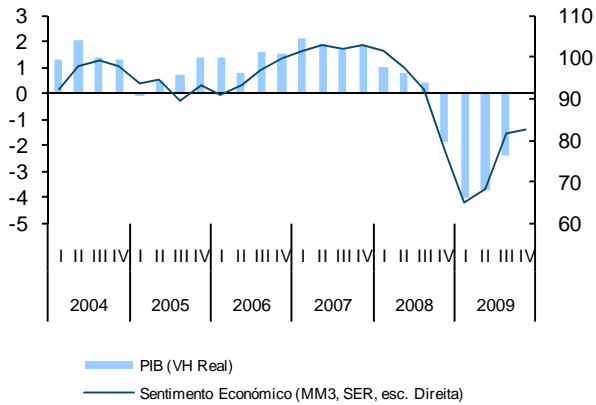
O preço das matérias-primas não energéticas acelerou para 27% em termos homólogos em Dezembro (15% em Novembro), extensível a todas as componentes, tendo sido especialmente elevado o aumento dos preços dos metais, em 44% e dos produtos industriais, em 38%.

2. Conjuntura Nacional

Actividade Económica e Oferta

No 4.º trimestre, o indicador de sentimento económico registou uma estabilização face ao trimestre anterior.

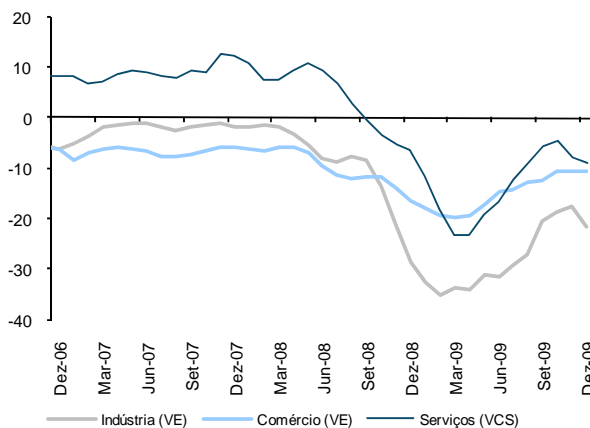
Figura 2.1. PIB e Indicador de Sentimento Económico



Fontes: INE e CE.

Os indicadores de confiança, no 4.º trimestre, apresentaram um comportamento diferenciado face ao trimestre anterior.

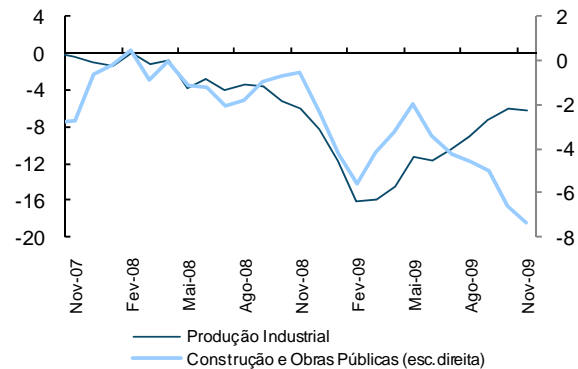
Figura 2.2. Indicadores de Confiança
(SRE, MM3)



Fonte: INE.

Assim, as opiniões dos empresários apresentaram-se mais favoráveis no comércio, estabilizaram na construção, e pioraram na construção e nos outros serviços.

Figura 2.3. Índices de Produção
(MM3, VH, %)



Fonte: INE.

Os dados quantitativos disponíveis relativos aos meses de Outubro e Novembro, em termos médios homólogos, indicam que:

- na indústria transformadora, os índices de produção e de volume de negócios apresentaram quebras de 6,2% e 7,4%, respectivamente (-6,4% e -16,3% no 3.º trimestre);
- o índice de produção na construção e obras públicas diminuiu 7,9% (-5% no trimestre precedente);
- nos serviços, o índice de volume de negócios diminuiu 9,2% (-11% no trimestre anterior).

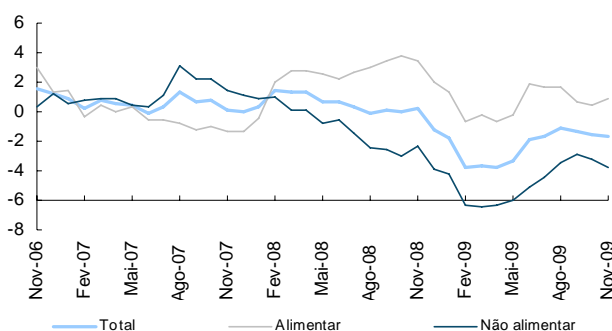
Quadro 2.1. Indicadores de Actividade Económica e Oferta

Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008					2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez
PIB – CN Trimestrais	VH Real	INE	:	0,4	-1,9	-4,0	-3,7	-2,4	-	-	-	-
Indicador de Sentimento Económico	Índice	CE	917	92,5	77,7	65,1	68,3	81,5	81,3	87,3	81,2	83,7
Indicador de Confiança da Indústria	SRE-VE	INE	-27	-29	-34	-31	-21	-22	-11	-24	-18	-23
Indicador de Confiança do Comércio	"	"	-14	-16	-20	-15	-12	-11	-12	-9	-11	-12
Indicador de Confiança dos Serviços	SRE-VCS	"	-14	-6	-23	-17	-6	-9	-6	-5	-13	-8
Indicador de Confiança da Construção	SRE-VE	"	-46	-46	-49	-46	-46	-46	-47	-45	-45	-47
Índice de Produção Industrial – Ind. Transf.	VH	"	:	-8,3	-16,1	-11,7	-7,2	:	-5,7	-6,4	-5,8	:
Índice de Volume de Negócios – Ind. Transf.	"	"	:	-10,5	-23,4	-20,6	-16,3	:	-16,2	-12,1	-11,1	:
Índice de Volume de Negócios - Serviços	"	"	:	-6,5	-13,9	-15,8	-11,0	:	-9,5	-10,0	-10,7	:

Consumo Privado

O índice de volume de negócios no comércio a retalho registou, em Novembro, uma diminuição homóloga de -2,6%, invertendo o movimento positivo registado no mês anterior. Para esta evolução favorável contribuiu sobretudo a categoria dos bens não alimentares, que acentuou a em 2,5p.p. a quebra homóloga verificada no mês anterior. A categoria dos bens alimentares, ainda que exibindo um crescimento homólogo de 0,3%, registou também um movimento descendente, desacelerando 0,4p.p. face a Outubro.

Figura 2.4. Índice do Volume de Negócios no Comércio a Retalho (MM3, VH)

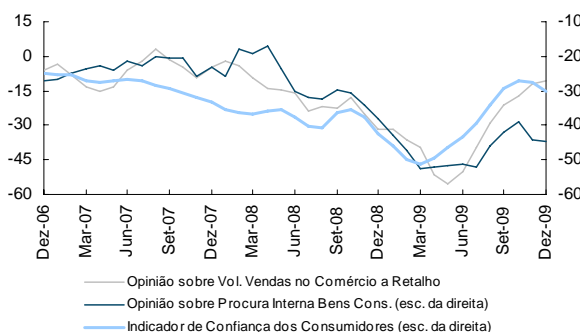


Fonte: INE.

No conjunto dos últimos três meses de 2009, o indicador de confiança dos consumidores permaneceu num nível próximo do verificado no 3º trimestre, interrompendo assim a tendência de recuperação que vinha registando. Esta evolução reflecte uma melhoria das perspectivas dos consumidores sobre a situação financeira dos agregados familiares, mas uma deterioração no que toca à evolução da situação económica do país e do desemprego.

Este resultado positivo encontra paralelo nas opiniões dos empresários do comércio a retalho, cuja avaliação do nível de actividade no sector exibiu uma melhoria significativa face ao 3º trimestre do ano. Na indústria transformadora, por outro lado, registou-se uma deterioração das opiniões dos empresários a respeito da evolução da procura interna por bens de consumo.

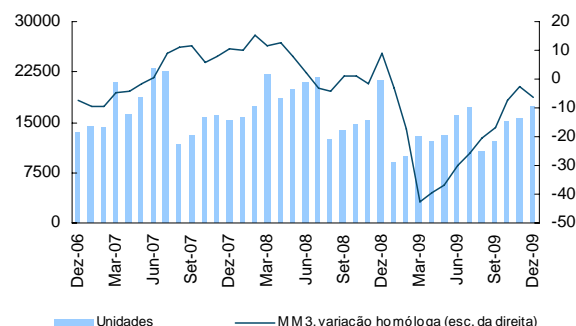
Figura 2.5. Opiniões dos Empresários e Confiança dos Consumidores (SRE-VE, MM3)



Fonte: INE.

No último trimestre do ano o mercado de automóveis ligeiros de passageiros acentuou a tendência de recuperação, reduzindo a variação homóloga negativa para -6,1%, cerca de 10p.p. acima do valor do trimestre anterior. Ainda assim, o ano de 2009 fica marcado por uma forte contracção da venda de automóveis ligeiros de passageiros (-24,6%), tendo sido vendidas cerca de menos 17,5 mil unidades face ao ano transacto.

Figura 2.6. Venda de automóveis ligeiros de passageiros



Fonte: ACAP.

Quadro 2.2. Indicadores de Consumo Privado

Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008		2009				2009			
				4T	1T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez
Consumo Privado - CN Trimestrais	VH real	INE	:	1,1	-1,4	-0,9	-1,1	:	-	-	-	-	
Indicador de Confiança dos Consumidores	SRE-VE	"	-39	-43	-51	-43	-29	-30	-26	-25	-30	-34	
Volume de Vendas no Comércio a Retalho	VH	"	-31	-31	-40	-50	-21	-11	-14	-11	-10	-11	
Índice de Vol. Negócios no Comércio a Retalho*	VH	"	:	-1,3	-3,6	-1,9	-1,3	:	-1,3	-1,1	-2,6	:	
Bens alimentares	VH	"	:	2,0	-0,2	1,9	0,7	:	1,6	0,7	0,3	:	
Bens não alimentares	VH	"	:	-3,9	-6,4	-5,1	-2,9	:	-3,6	-2,6	-5,1	:	
Vendas de Automóveis Ligeiros de Passageiros**	VH	ACAP	-24,6	9,1	-42,5	-30,1	-16,7	-6,1	-12,5	3,5	1,0	-17,9	
Importações de bens de consumo***	VH	INE	:	5,4	2,2	-2,2	-3,7	-3,3	-6,9	-6,0	:	:	

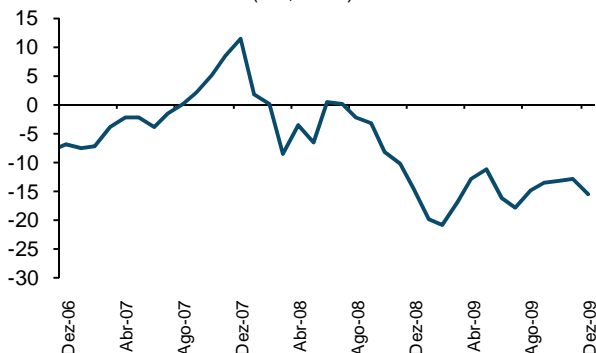
* Índices deflacionados, corrigidos de sazonalidade e de dias úteis; ** Inclui veículos Todo-o-Terreno e Monovolumes com mais de 2300Kg; *** Exclui material de transporte.

Investimento

Os dados disponíveis para o 4.º trimestre apresentaram um comportamento algo diferenciado, com o investimento em construção a apresentar uma ligeira deterioração, enquanto o investimento em construção recuperou, face ao trimestre anterior. Assim:

- as vendas de cimento apresentaram uma quebra de 15,5%, em termos homólogos (-13,8% no trimestre precedente);

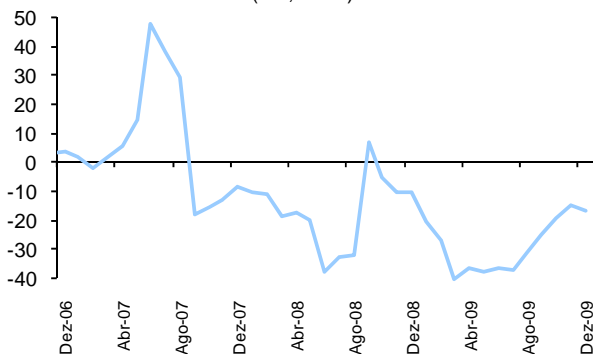
Figura 2.7. Vendas de Cimento
(VH, MM3)



Fontes: SECIL e CIMPOR.

- as vendas de veículos comerciais ligeiros registaram uma variação homóloga de 16,8% (-25% no 3.º trimestre);

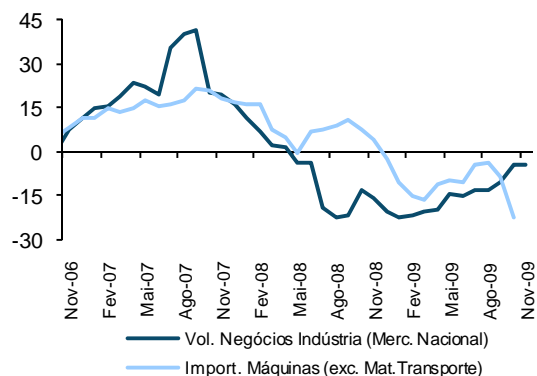
Figura 2.8. Vendas de Veículos Comerciais Ligeiros
(VH, MM3)



Fonte: ACAP

- as opiniões dos empresários sobre a evolução das vendas de bens de investimento no comércio por grosso registaram um comportamento menos desfavorável face ao trimestre anterior.

Figura 2.9. Bens de Equipamento
(VH, MM3)



Fonte: INE.

Nos meses de Outubro e Novembro, o índice de volume de negócios nas indústrias de bens de investimento para o mercado nacional registou uma quebra, em termos médios homólogos, de 2,3% (-10,3% no 3.º trimestre).

Em Outubro, as importações de Bens de Capital, excepto Material de Transporte, registaram uma quebra, em termos homólogos nominais, de 26,8% (-8,6% no 3.º trimestre).

Quadro 2.3 Indicadores de Investimento

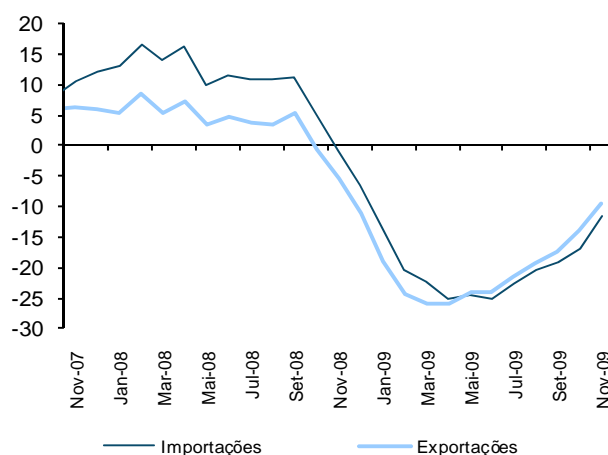
Indicador	Unidade	Fonte	2009	2008	2009					2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez	
FBCF – CN Trimestrais	VH Real	INE	:	-12	-7,9	-14,5	-14,7	:	:	:	:	:	
Vendas de Cimento	VH	SECIL e CIMPOR	-15,6	-14,7	-16,9	-16,1	-13,8	-15,5	-14,2	-18,1	-5,1	-23,7	
Vendas de Veículos Comerciais Ligeiros	VH	ACAP	-23,8	-10,2	-40,5	-36,5	-25,0	-16,8	-15,7	-18,8	-10,6	-20,2	
Vendas de Veículos Comerciais Pesados	VH	ACAP	-20,3	-23,0	-38,2	-47,5	-23,6	-51,3	-7,4	-49,4	-60,1	-44,4	
Volume Vendas Bens de Investimento*	SRE-VE	INE	-29	-30	-37	-33	-30	-17	-33	-11	-20	-20	
Licenças de Construção de fogos	VH	INE	:	-47,4	-48,6	-48,6	-40,1	:	-36,2	-43,7	-24,3	:	
Importações de Bens de Capital**	VH	INE	:	-2,5	-16,3	-10,2	-8,6	:	-24,2	-26,8	:	:	
Índice Vol. Negócios da IT de Bens de Inv.***	VH	INE	:	-20,1	-20,4	-15,3	-10,3	:	-9,2	2,5	-7,2	:	

* no Comércio por Grosso; ** excepto Material de Transporte; *** para o Mercado Nacional.

Contas Externas

Os dados mais recentes referentes a Novembro, relativos aos fluxos de comércio internacional, sugerem a melhoria acentuada da recuperação dos mesmos, iniciada no terceiro trimestre e mais significativa no caso das exportações (variação homóloga de -1,9, em Novembro, que compara com -4,3% no caso das importações). Contudo, devido ao comportamento negativo registado ao longo do ano e ao peso mais significativo das importações em relação às exportações face ao PIB, o défice da Balança de Bens melhorou neste período.

Figura 2.10. Fluxos do Comércio Internacional
(VH, MM3, %)

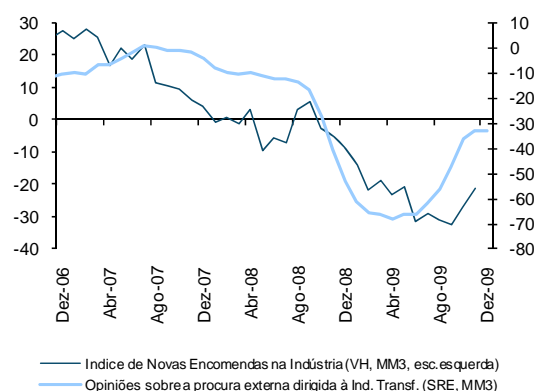


Fonte: INE.

Esta evolução do comércio internacional aponta para a manutenção do contributo positivo da procura externa líquida.

Os dados mais recentes sobre as novas encomendas à indústria e as opiniões dos empresários sobre procura externa na indústria também sugerem que a procura externa mantenha uma evolução crescentemente favorável nos próximos meses.

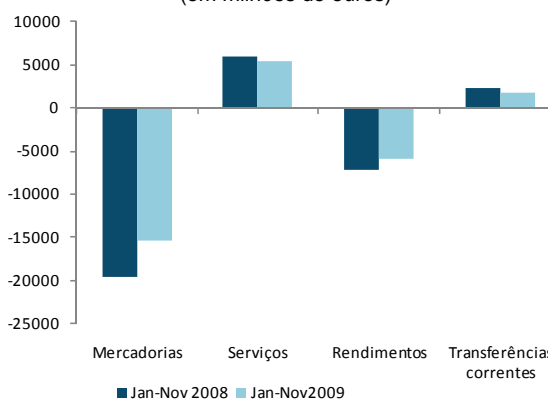
Figura 2.11. Procura Externa dirigida à Indústria



Fonte: INE.

De Janeiro a Novembro de 2009, o défice acumulado da balança corrente reduziu-se 4422 milhões de euros face a igual período de 2008.

Figura 2.12. Balança Corrente: composição do saldo
(em milhões de euros)



Fonte: INE.

Para esta melhoria contribuiu essencialmente a diminuição do défice da balança de bens e serviços, e, em menor grau o da balança de rendimentos.

Quadro 2.4. Indicadores de Contas Externas

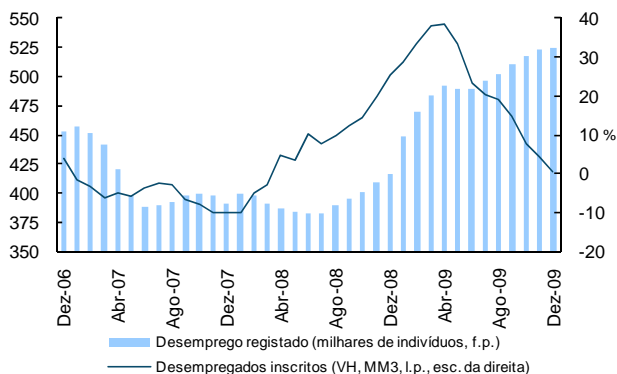
Indicador	Unidade	Fonte	2008	2008		2009			2009			
				3T	4T	1T	2T	3T	Ago	Set	Out	Nov
Exportações (B&S) - CN Trimestrais	VH real	INE	-0,5	0,9	-8,9	-19,0	-15,8	-9,7	-	-	-	-
Importações (B&S) - CN Trimestrais	VH real	"	2,1	3,4	-4,4	-14,4	-14,4	-8,0	-	-	-	-
Saldo de bens e serviços	% PIB	"	-9,6	-10,6	-9,1	-8,0	-6,4	-8,0	-	-	-	-
Necessid. de financiamento da economia	% PIB	"	-10,3	-12,1	-8,3	-11,2	-6,6	-8,6	-	-	-	-
Saídas de mercadorias	VH nom	"	-10,6	5,3	-11,1	-26,0	-24,0	-17,4	-16,5	-15,1	-10,9	-19
Entradas de mercadorias	VH nom	"	-5,8	11,3	-6,4	-22,2	-25,1	-19,3	-21,8	-14,5	-15,5	-4,3

Indicador	Unidade	Fonte	2008	2008		2009		
				Nov	Jan-Nov	Nov	Jan-Nov	Var. A.C.
Saldo Balança Corrente e de Capital	10 ⁶ euros	BP	-1746	-1619	-16123	-1531	-12661	3462
Saldo Balança de Bens	"	"	-21362	-1730	-19605	-1565	-15341	4264
Saldo Balança de Serviços	"	"	6548	391	6033	378	5446	-588
Saldo Balança de Rendimentos	"	"	-7817	-731	-7105	-514	-5882	1223
Saldo Balança de Transf. Correntes	"	"	2468	191	2287	0	1810	-477

Mercado de Trabalho

De acordo com os dados do IEFP, no 4.º trimestre, o número de novos desempregados inscritos aumentou marginalmente 0,4% em termos homólogos, desacelerando consideravelmente face ao 3.º trimestre (crescimento homólogo de 14,8%).

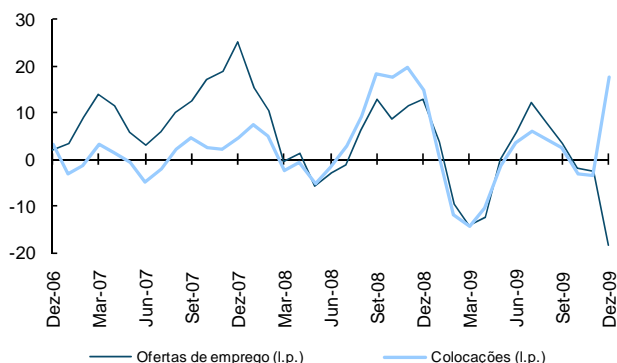
Figura 2.13. Desemprego



Fonte: IEFP.

O desemprego registado ascendia, no final de Dezembro, a cerca de 524 mil indivíduos, o que traduz um acréscimo de cerca de 14 mil indivíduos face ao 3.º trimestre (+2,8%), e um aumento de cerca de 108 mil desempregados (+26,1%) face ao mês homólogo do ano de 2008.

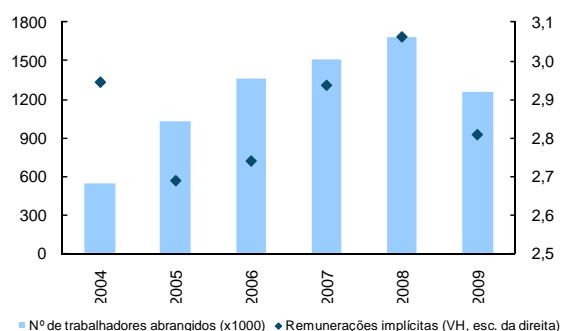
Figura 2.14. Ofertas de Emprego e Colocações (MM3, VH)



Fonte: IEFP

O mercado de trabalho tem reflectido, não só a quebra da actividade mas também o desajustamento entre a oferta e procura de trabalho. Com efeito, o 4.º trimestre caracterizou-se por uma quebra homóloga das ofertas de trabalho (-18,5%, face a 3,5% em Setembro), enquanto as colocações evoluíram de modo favorável, registando uma variação homóloga de 17,7%, (2,5%no 3.º trimestre).

Figura 2.15. Contratação Colectiva



Fonte: MTSS.

Em 2009, os instrumentos de regulamentação colectiva de trabalho (IRCT) abrangeram cerca de 1,2 milhões de trabalhadores, traduzindo uma diminuição de cerca 420 mil trabalhadores face a 2008. O crescimento das remunerações implícitas nos IRCT foi de 2,8% em 2009, exibindo assim uma desaceleração de 0,3p.p face ao valor registado em 2008.

Quadro 2.5. Indicadores do Mercado de Trabalho

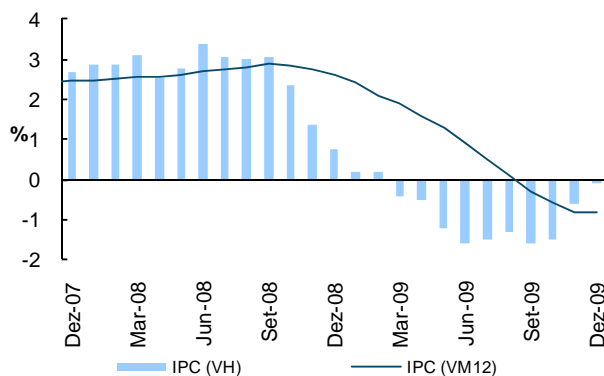
Indicador	Unidade	Fonte	2008	2008					2009			
				4T	1T	2T	3T	4T	Set	Out	Nov	Dez
Taxa de Desemprego:	%	INE	:	7,8	8,9	9,1	9,8	:	-	-	-	-
Emprego Total	VH	"	:	-0,2	-1,8	-2,9	-3,4	:	-	-	-	-
Desemprego Registado (f.p.)	VH	IEFP	12,1	6,6	23,8	28,1	29,1	26,1	29,1	29,1	28,2	26,1
Desempregados Inscritos (l.p.)	VH	"	14,3	25,6	38,3	23,3	14,8	0,4	10,2	-0,8	3,2	-1,5
Ofertas de Emprego (l.p.)	VH	"	3,3	12,8	-14,1	5,7	3,5	-18,5	4,7	-8,6	-4,6	-50,3
Contratação Colectiva	VHA	MTSS	2,8	3,1	2,5	3,0	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8
Índice do Custo do Trabalho* – Portugal	VH	INE	:	4,6	2,5	4,8	4,7	:	-	-	-	-
Índice do Custo do Trabalho* – AE16	VH	Eurostat	:	4,4	3,8	4,3	3,2	:	-	-	-	-

* Total, excluindo a Administração Pública, Educação, Saúde e Outras Actividades; f.p. - no fim do período; l.p. - ao longo do período.

Preços

Em Dezembro, a taxa de variação homóloga do Índice de Preços no Consumidor (IPC) foi -0,1%, 0,5p.p. acima do verificado no mês anterior. A variação em relação ao mês anterior foi de 0,1% (-0,5% em Dezembro de 2008). A taxa de inflação em 2009 foi de -0,8%, consideravelmente abaixo da registada em 2008 (2,6%).

Figura 2.16. Taxa de Variação do IPC
(VH, em %)

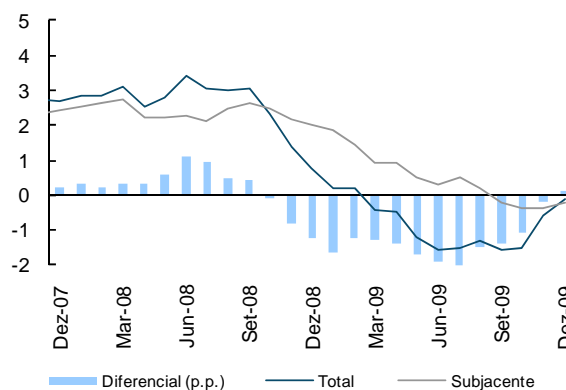


Fonte: INE.

Para a redução da taxa homóloga de variação dos preços contribuiu a queda, em termos homólogos, de 5,3% dos preços dos Produtos alimentares e bebidas Transporte, de 2,3% dos preços dos Vestuário e calçado e 1,6% dos preços da Saúde. No sentido contrário, o preço dos Transportes acelerou para 3,6% em termos homólogos, apresentando o maior contributo positivo para a variação homóloga dos preços.

A inflação subjacente (IPC excluindo bens alimentares não transformados e energéticos) aumentou ligeiramente para -0,2%, estabilizando o diferencial face ao IPC total.

Figura 2.17. IPC Total e IPC Subjacente
(VH, %)

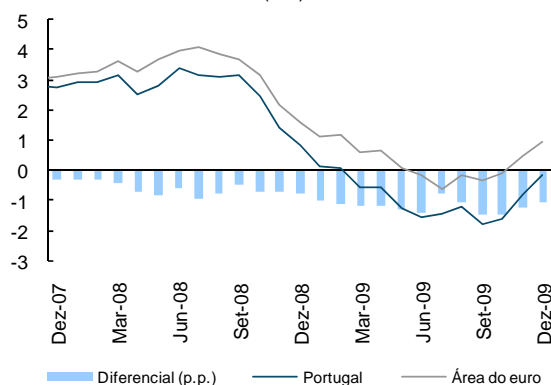


Fontes: INE.

A taxa de variação homóloga dos preços dos bens aumentou para -0,9%, 0,9p.p. superior ao valor registado em Novembro, facto determinante para o aumento da taxa de variação do IPC, enquanto que, nos serviços, a taxa de variação homóloga aumentou ligeiramente para 1,4% (1,2% em Novembro).

A variação homóloga do Índice Harmonizado de Preços no Consumidor situou-se em -0,1% no mês de Dezembro, 1,1p.p. abaixo da variação homóloga na área do euro (1%). Em termos anuais o IHPC português situou-se em -0,9%, 1,2 p.p. abaixo da área do euro.

Figura 2.18. IHPC
(VH)



Fonte: Eurostat.

Quadro 2.6. Indicadores de Preços

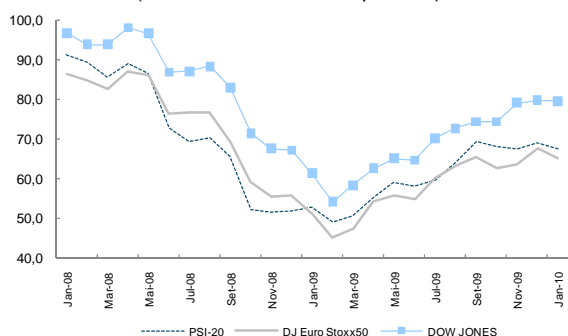
Indicador	Unidade	Fonte	2009	2009											
				Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez			
Índice de Preços no Consumidor	VC	INE	:	0,2	-0,2	0,1	-0,5	-0,3	0,2	0,0	0,2	0,1			
Índice de Preços no Consumidor	VH	"	:	-0,5	-1,2	-1,6	-1,5	-1,3	-1,6	-1,5	-0,6	-0,1			
Índice de Preços no Consumidor	VM12	"	2,6	1,6	1,3	0,9	0,5	0,1	-0,3	-0,6	-0,8	-0,8			
IPC – Bens	VH	"	:	-2,0	-2,9	-3,5	-3,8	-3,3	-3,6	-3,1	-1,8	-0,9			
IPC – Serviços	"	"	:	1,9	1,8	1,9	2,1	1,9	1,4	1,1	1,2	1,4			
IPC excl. aliment. não transf. e energéticos	"	"	2,4	0,9	0,5	0,3	0,5	0,2	-0,2	-0,4	-0,4	-0,2			
IHPC	"	"	2,7	-0,6	-1,2	-1,6	-1,4	-1,2	-1,8	-1,6	-0,8	-0,1			
Diferencial IHPC vs área do euro (VH)	p.p.	Eurostat	:	-1,2	-1,3	-1,4	-0,8	-1,0	-1,5	-1,5	-1,2	-1,1			

Mercado de Capitais, Crédito e Taxas de Juro

Em Janeiro de 2010, os índices bolsistas internacionais interromperam a tendência ascendente verificada nos meses precedentes, especialmente no sector bancário. Esta evolução tem vindo a ser influenciada pela proposta dos EUA em limitar a actividade dos bancos de investimento nos mercados financeiros tornando-os menos expostos e pela intenção da China em restringir a concessão do crédito.

Em termos médios e, até 21 de Janeiro, os índices *Dow Jones* e *DJ Euro Stoxx50* subiram 1,8% e 0,4%, respectivamente, face ao final de Dezembro de 2009.

Figura 2.199. Índices Bolsistas
(Abril 2007=100, fim do período)



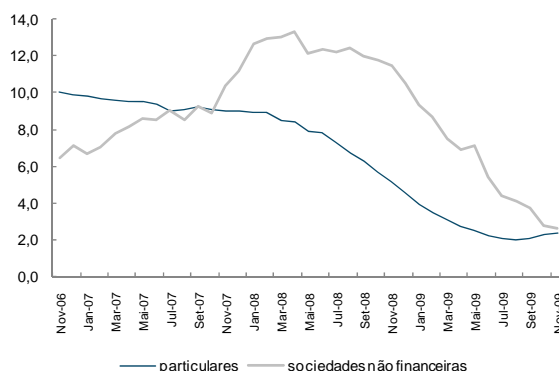
Fontes: CMVM; *Finance Yahoo*. Para Janeiro, o valor é do dia 21.

A evolução do índice PSI-20 tem sido influenciada pelo desenvolvimento menos favorável dos índices bolsistas internacionais. Em termos médios e, até 21 de Janeiro, o índice PSI-20 subiu 1,8% face ao final do ano de 2009.

Em Novembro de 2009, o ritmo de crescimento dos empréstimos ao sector privado não financeiro manteve-se em 2,5%, em resultado da ligeira aceleração do crédito destinado aos particulares compensada pelo abrandamento do crédito destinado às empresas para 2,6% (2,8% em Outubro).

O aumento do crédito destinado aos particulares para 2,4% (2,3% em Outubro), foi devido à aceleração do crédito destinado a outros fins, enquanto o crédito à habitação manteve-se em 2,5%.

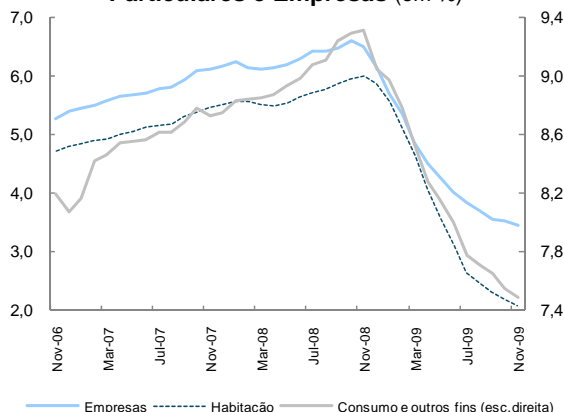
Figura 2.200. Empréstimos ao Sector Privado
(va, em %)



Fonte: Banco de Portugal.

As taxas de juro das operações do crédito diminuíram para os particulares e para as empresas não financeiras, tendo sido mais acentuada para os primeiros, devido à descida do crédito para a habitação, cuja taxa caiu para 2,1% em Novembro de 2009 (5,9% em finais de 2008).

Figura 2.21. Taxas de Juro de Empréstimos a Particulares e Empresas (em %)



Fonte: Banco de Portugal.

Quadro 2.7. Indicadores Monetários e Financeiros

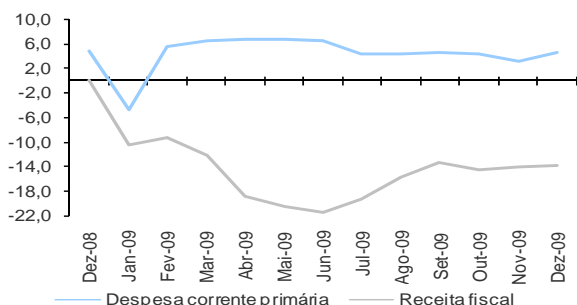
Indicador	Unidade	Fonte	2009	2009											
				Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez			
Yield OT 10 anos PT*	%	IGCP	4,0	4,3	4,4	4,4	3,9	3,9	3,8	3,8	3,8	3,8	4,0		
Yield OT 10 – Spread Portugal face a Alemanha*	p.b.	"	65	114	80	99	59	68	62	55	59	65			
PSI 20*	VC	CMVM	33,5	9,4	6,9	-1,6	2,6	7,3	8,3	-1,6	-1,0	2,5			
Empréstimos a particulares: - para habitação	va**	BP	:	2,9	2,7	2,5	2,3	2,3	2,3	2,5	2,5	:			
- para consumo	va**	"	:	5,7	4,3	4,1	3,1	2,6	2,7	2,4	2,2	:			
Empréstimos a empresas	va**	"	:	6,9	7,1	5,4	4,4	4,1	3,7	2,8	2,6	:			
Taxa de Juro de empréstimos p/ habitação*	%	"	:	4,07	3,56	3,08	2,64	2,45	2,30	2,17	2,07	:			
Taxa de Juro de empréstimos p/ empresas*	%	"	:	4,50	4,27	4,01	3,82	3,70	3,55	3,51	3,44	:			

* Fim de período; ** Variação anual. Nota: As taxas de variação anual são calculadas com base na relação entre saldos de empréstimos bancários em fim de mês, ajustados de operações de titularização, e transacções mensais, as quais são calculadas a partir de saldos corrigidos de reclassificações, de abatimentos ao activo e de reavaliações cambiais e de preço.

Finanças Públicas – Estado

Em 2009, o valor provisório para o défice global do Estado, na óptica da contabilidade pública, foi de 14081,3 milhões de euros, o que representa um agravamento de 8901,5 milhões de euros face ao ano anterior. O défice primário foi de 9074,6 milhões de euros, registando-se um aumento de 8781,3 face ao ano anterior.

Figura 2.21. Execução Orçamental do Estado
(VHA, em %)



Fonte: DGO.

A execução orçamental do Estado, face ao ano de 2008, caracterizou-se por:

- um decréscimo da receita fiscal em 13,9%, explicado pelos efeitos das medidas de política e pela contracção da actividade económica. A evolução da receita fiscal é justificada pelo decréscimo de 15,4% na receita dos impostos indirectos – particularmente IVA, imposto sobre veículos e imposto de consumo sobre o tabaco – e, simultaneamente, pela diminuição de 11,9% na receita dos impostos directos. Descontando os efeitos das medidas de política e da transferência de IRS para os municípios, a receita fiscal registaria um decréscimo de 9,8%, representando uma melhoria de 1,1 p.p. face aos onze primeiros meses do ano. Esta evolução da receita fiscal é mais um indicador de que a recuperação da economia portuguesa está em curso; e
- um acréscimo da despesa total em 6,0%, reflectindo um crescimento da despesa corrente primária, de 4,5%, e da despesa de capital, de 32,6%. O aumento registado na despesa corrente primária ocorreu, essencialmente, devido à evolução das transferências correntes que, em termos comparáveis, aumentaram 7,8%. Esta evolução reflecte, sobretudo, o acréscimo das transferências para a Segurança Social – incluindo as previstas no programa Iniciativa para o Investimento e o Emprego (IIE) – e também o aumento da transferência para cobertura do défice do sistema de pensões da CGA. As despesas com pessoal registam um aumento de 1,5%, corrigindo o efeito da reclassificação da parcela do financiamento do OE

Quadro 2.9. Execução Orçamental do Estado

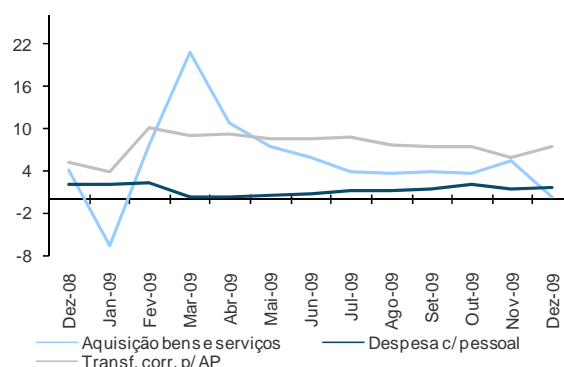
	2008		2009		2009			
	Jan a Dez		Jan a Dez		Set	Out	Nov	Dez
	10 ⁶ euros		Exec. face OE corrig.* (%)		VHA (%)			
Receita Total	40819	34688	99,3	96,2	-12,8	-14,1	-13,9	-15,0
Receita corrente	38912	34166	97,6	98,2	-11,6	-12,9	-12,4	-12,2
Impostos directos	15305	13482	103,6	98,9	-7,8	-12,3	-12,3	-11,9
Impostos indirectos	20291	17170	93,5	99,4	-17,4	-16,5	-15,5	-15,4
Despesa Total	45999	48769	98,1	97,3	5,0	5,8	4,6	6,0
Despesa corrente primária	38286	40015	98,7	98,2	4,5	4,2	3,0	4,5
Despesa corrente	43172	45021	98,5	98,2	3,4	4,2	3,0	4,3
Despesa com pessoal	13915	11486	99,4	99,2	-19,1	-18,2	-19,3	-17,5
Aquisição bens e serviços	1386	1390	85,4	85,2	3,9	3,7	5,5	0,3
Subsídios	1146	785	99,8	98,0	-56,5	-60,2	-58,0	-31,4
Juros	4887	5007	96,9	98,7	-3,8	3,6	2,6	2,5
Transferências corr. p/ AP	19079	23278	99,7	99,7	23,1	22,4	22,0	22,0
Saldo Global	-5180	-14081	-	-	-	-	-	-
Saldo Primário	-293	-9075	-	-	-	-	-	-

Nota: * Corresponde ao OE inicial corrigido das alterações orçamentais da competência do Governo, nomeadamente, os montantes cativos utilizados, as autorizações de despesa, e os reforços de dotação provisional.

Fonte: DGO.

destinada à cobertura do défice do sistema de pensões da CGA para transferências correntes, conforme previsto no OE para 2009. A despesa com juros e outros encargos seguiu a mesma evolução e apresentou um aumento de 2,5%. Os subsídios registaram, pelo sexto mês consecutivo, uma diminuição (-31,4%), reflectindo efeito base relativo à amortização do défice tarifário (Julho de 2008). O aumento da despesa de capital (32,6%) resulta do esforço do investimento público, designadamente através da IIE. O grau de execução deste programa situou-se em 70,7% no conjunto do ano, justificando 1,8 p.p. da taxa de crescimento da despesa em 2009.

Figura 2.22. Despesa do Estado – principais componentes (VHA, em %)



Nota: A despesa com o pessoal e transferências correntes para as AP encontram-se corrigidas da alteração metodológica referida.
Fontes: DGO e GPEARI.

Em 31 de Dezembro, a dívida directa do Estado situou-se nos 132,7 mil milhões de euros, constatando-se um aumento de 2,5 mil milhões de euros face ao final do mês anterior, isto é, uma variação de 1,9%. A variação da dívida reflectiu, sobretudo, a emissão líquida positiva de Bilhetes do Tesouro e ECP. Em termos anuais, a dívida registou um acréscimo 14,3 mil milhões de euros face ao final de 2008, reflectindo um aumento da dívida transaccionável, nomeadamente de Obrigações e Bilhetes do Tesouro, e uma diminuição da dívida não transaccionável.

Quadro 2.8. Movimento da Dívida do Estado

	30-Nov-09				Dez-09				31-Dez-09
	Saldo	Emissões	Amortiz.	Outros	Saldo	Emissões	Amortiz.	Outros	
Transaccionável	109 345	3 641	1 007	30	112 009				
Bilhetes do Tesouro	15 774	1 457		0	17 231				
Obrigações do Tesouro	91 907		0		90 907				
Não Transaccionável	20 890	3 213	3 365	0	20 738				
Certificados de Aforro	16 922	52	103	0	16 871				
CEDIC	3 880	3 111	3 205	0	3 787				
Total	130 235	6 855	4 373	30	132 747				

Fonte: IGCP.

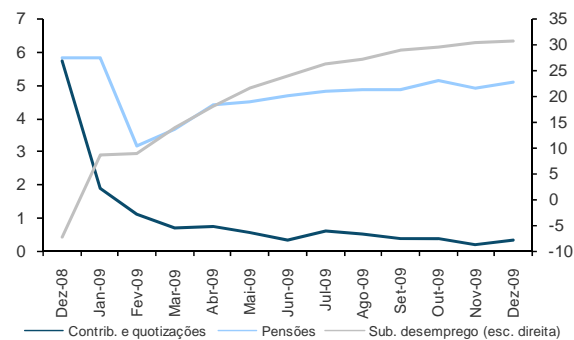
Segurança Social e Caixa Geral de Aposentações

Em 2009, o excedente da execução orçamental da Segurança Social, na óptica da contabilidade pública, cifrou-se em 559,8 milhões de euros, o que representa uma redução de 1051,6 milhões de euros face a 2008.

A execução orçamental da Segurança Social, face a 2008, caracterizou-se por:

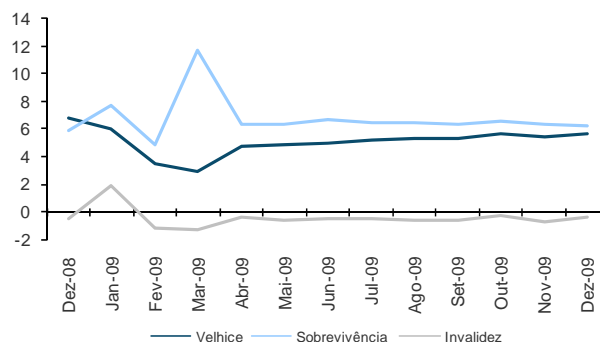
- um aumento da receita corrente em 5,5% resultante da evolução das transferências correntes da Administração Central (10,4%) e das transferências correntes do Fundo Social Europeu (123,6%). Destaque-se ainda a evolução positiva, ainda que pouco expressiva, das contribuições e quotizações (0,3%); e
- um aumento da despesa corrente em 11,2%, traduzindo, maioritariamente, a subida da despesa em prestações sociais, designadamente, pensões (5,0%), subsídio de desemprego e apoio ao emprego (30,5%), subsídio familiar a crianças e a jovens (21,4%) e, embora com menor peso, o complemento solidário para idosos (105,6%). As acções de formação profissional apresentam novamente acréscimos significativos (72,7%), com o aumento de 68,7% nas acções suportadas pelo Fundo social Europeu. Relativamente ao número de beneficiários, verificou-se um aumento de 38,3% no subsídio de desemprego e de 25,2% no subsídio de doença.

Figura 2.23. Execução Orçamental da Seg. Social
(VHA, em %)



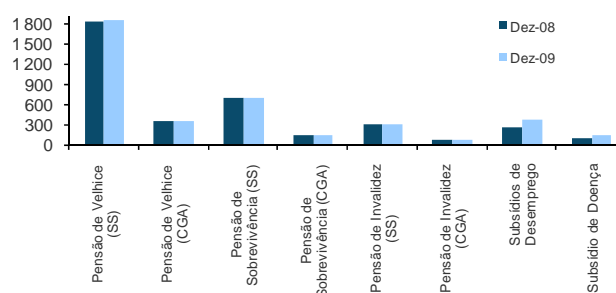
Fonte: DGO

Figura 2.24. Despesa em Pensões da Seg. Social
(VHA, em %)



Fonte: DGO.

Figura 2.25. Número de Pensões e Subsídios Atribuídos
(milhares, em final do mês)



Fontes: MTSS e CGA.

Em 2009, o défice da Caixa Geral de Aposentações (CGA), na óptica da contabilidade pública, foi de 197,1 milhões de euros, o qual compara com um défice de 405,6 milhões de euros no ano anterior. A receita corrente registou um aumento de 9,5%, reflectindo principalmente o aumento das contribuições (18,4%) e, com um menor peso, o das outras receitas correntes (42,9%). Corrigindo o efeito da reclassificação referido anteriormente, verifica-se um aumento das transferências do Estado, originado pela necessidade de cobertura do défice deste sistema de pensões, e do diferente perfil da receita do adicional ao IVA para a CGA, tal como definido no decreto-lei de execução orçamental para 2009. A despesa corrente apresentou um aumento de 6,5%, reflectindo, principalmente, os aumentos das despesas em pensões (6,5%) e, com peso menor, a aquisição de bens e serviços (19,7%).

Quadro 2.10. Execução Orçamental da Segurança Social e da Caixa Geral de Aposentações

	Segurança Social				Caixa Geral de Aposentações					
	2008		2009		2008		2009			
	Jan a Dez		Jan a Dez		Jan a Dez		Jan a Dez			
	10 ⁶ euros	10 ⁶ euros	VHA	Execução face ao OE (%)	10 ⁶ euros	10 ⁶ euros	VHA	Execução face ao OE (%)		
Receita Total	21650	22827	5,4	97,7	96,3	7248	7957	9,8	96,5	98,1
Contribuições e quotizações	13082	13123	0,3	100,5	94,6	3763	3793	0,8	93,7	98,1
Transferências correntes da Adm. Central	6511	6582	1,1	101,9	96,7	3368	3981	18,2	100,0	99,5
Despesa Total	20039	22267	11,1	93,3	100,5	7653	8154	6,5	98,7	99,3
Pensões	12818	13465	5,0	98,4	98,6	7617	8115	6,5	98,9	99,4
Subsídio de desemp. e apoio ao emprego	1567	2044	30,5	88,1	129,5	-	-	-	-	-
Prestações e acção social	3904	4568	17,0	97,7	111,0	-	-	-	-	-
Saldo Global	1611	560	-	-	-	-406	-197	-	-	-

Fontes: DGO e GPEARl.

Serviços e Fundos Autónomos

Serviços e Fundos Autónomos, excluindo o FRDP

Em 2009, e na óptica da contabilidade pública, o excedente global provisório dos Serviços e Fundos Autónomos (excluindo o FRDP) foi de 226,1 milhões de euros, verificando-se uma deterioração de 140,8 milhões de euros face ao ano anterior.

A execução orçamental dos Serviços e Fundos Autónomos neste ano caracterizou-se por:

- uma redução da receita em 0,4%, explicada pela queda da receita de capital (-20,8%) que não foi compensada pelo crescimento da receita corrente de 1,2%. O comportamento da receita de capital traduz a redução das transferências da União Europeia (-56,6%). É relevante relembrar que a composição da receita corrente está influenciada pela reclassificação da parcela do financiamento do OE destinada à cobertura do défice do sistema de pensões da CGA de contribuições para transferências correntes recebidas de outros sectores das Administrações Públicas (AP); e
- um aumento marginal da despesa (0,1%), onde a despesa corrente apresenta um acréscimo de 0,8%, justificado, fundamentalmente, pelo aumento das transferências correntes (4,6%) – que repercute o crescimento das pensões e abonos da responsabilidade da CGA –, e, com menor peso, das outras despesas correntes (435,2%). No que respeita aos restantes elementos que constituem a despesa corrente, constataram-se diminuições – compensando parcialmente os aumentos acima mencionados – na despesa com pessoal (-21,0%)¹, aquisição de bens e serviços (-1,9%), subsídios (-4,6%) e nos juros e outros encargos (-41,9%). A despesa de capital reduziu-se em 7,5%, retratando o comportamento do investimento (-44,4%) e das transferências de capital (-6,2%).

Serviço Nacional de Saúde

O excedente global provisório do Serviço Nacional de Saúde (SNS), na componente integrada nos serviços da administração pública, foi, em 2009, de 130,8 milhões de euros, observando-se um aumento no saldo de 147,2 milhões de euros face ao défice registado no ano anterior.

A execução orçamental do Serviço Nacional de Saúde, face a 2008, caracterizou-se por:

- um crescimento de 1,6% na receita, fundamentado essencialmente pelo aumento verificado nas transferências correntes recebidas da Administração Central (3,8%). Em sentido contrário, verificou-se uma redução das outras receitas correntes em (-29,8%) e, com um peso inferior, das taxas, multas e outras penalidades (-38,5%); e
- uma redução da despesa em 0,1%, em virtude da diminuição da despesa de capital (-45,4%) que mais que compensou o aumento da despesa corrente (0,7%). Este aumento deveu-se sobretudo às outras despesas correntes, enquanto que as restantes rubricas diminuíram: aquisição de bens e serviços (-1,0%), despesa com pessoal (-35,5%), juros e outros encargos (-85,7%) e transferências correntes (-23,0%). O comportamento da despesa reflecte, em parte, os efeitos das operações de empresarialização ocorridas em Setembro de 2008, as quais se consubstanciam numa diminuição da despesa com o pessoal e num aumento da aquisição de bens e serviços por parte do Serviço Nacional de Saúde.

Quadro 2.11. Execução Orçamental dos Serviços e Fundos Autónomos

	Serviços e Fundos Autónomos (inclui SNS)				Serviço Nacional de Saúde			
	2008	2009	2009		2008	2009	2009	
	Jan a Dez		Nov	Dez	Jan a Dez		Nov	Dez
	10 ⁶ euros		VHA (%)		10 ⁶ euros		VHA (%)	
Receita Total	24 225	24 119	5,1	-0,4	8 398	8 533	1,8	1,6
Contribuições p/ Seg. Social, CGA e ADSE	6 161	3 793	-41,3	-38,4	-	-	-	-
Transferências correntes da Adm. Central	11320	14 824	30,6	30,9	7 901	8 201	3,2	3,8
Despesa Total	23 858	23 893	5,6	0,1	8 415	8 402	0,5	-0,1
Despesa com pessoal	3 556	2 811	-15,5	-21,0	1493	963	-28,6	-35,5
Aquisição de bens e serviços	7 586	7 445	8,4	-1,9	6 447	6 380	9,0	-1,0
Transferências correntes	9 583	10 020	6,7	4,6	161	124	-17,3	-23,0
Saldo Global	367	226	-	-	-16	131	-	-

Fonte: DGO.

Nota: ¹ Ver texto sobre o Serviço Nacional de Saúde.

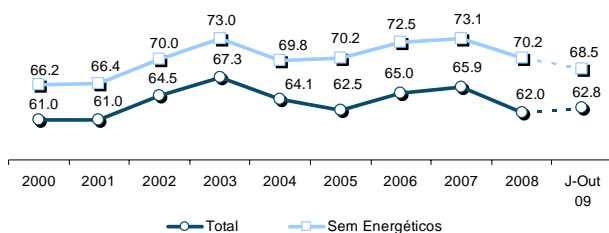
3. Comércio Internacional ^[1]

Evolução global ^[2]

De acordo com dados divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística, nos últimos 12 meses a terminar em Outubro de 2009, as saídas ^[3] de mercadorias (comércio Intra + Extra UE) decresceram 20,3% em termos homólogos, e as entradas 19,7% (Quadro 3.1).

Excluindo os produtos energéticos, verifica-se que no mesmo período as saídas decresceram 19,5% e as entradas 16,0%.

Figura 3.1. Evolução da Taxa de Cobertura (fob/cif) das Entradas pelas Saídas de Mercadorias (%)



Quadro 3.1. Evolução da Balança Comercial

Intra + Extra UE (milhões de Euros)	Janeiro a Outubro			VH	
	2008	2009	VH	Últimos 3 meses	Últimos 12 meses
Saídas (fob)	32 744	25 738	-21.4	-14.0	-20.3
Entradas (cif)	52 230	40 973	-21.6	-17.1	-19.7
(fob)	49 770	39 043	-21.6	-17.1	-19.7
Saldo (fob-cif)	- 19 485	- 15 235	-21.8	-21.6	-18.8
(fob-fob)	- 17 025	- 13 305	-21.9	-22.2	-18.7
Cobertura (fob/cif)	62.7	62.8	-	-	-
(fob/fob)	65.8	65.9	-	-	-
Sem energéticos:					
Saídas (fob)	30 759	24 441	-20.5	-15.3	-19.5
Entradas (cif)	43 218	35 664	-17.5	-14.1	-16.0
(fob)	41 182	33 984	-17.5	-14.1	-16.0
Saldo (fob-cif)	- 12 459	- 11 223	-9.9	-11.5	-7.6
(fob-fob)	- 10 423	- 9 543	-8.4	-11.1	-6.1
Cobertura (fob/cif)	71.2	68.5	-	-	-
(fob/fob)	74.7	71.9	-	-	-
Extra UE					
(milhões de Euros)					
	Janeiro a Novembro			VH	
	2008	2009	VH	Últimos 3 meses	Últimos 12 meses
Exportações (fob)	9 216	7 183	-22.1	-18.3	-20.2
Importações (cif)	15 184	10 220	-32.7	-9.4	-31.2
(fob)	14 469	9 739	-32.7	-9.4	-31.8
Saldo (fob-cif)	- 5 968	- 3 037	-49.1	16.0	-48.2
(fob-fob)	- 5 253	- 2 555	-51.4	21.5	-51.8
Cobertura (fob/cif)	60.7	70.3	-	-	-
(fob/fob)	63.7	73.8	-	-	-

Nota 1: Os dados do comércio Extra-UE, na base do quadro, já disponíveis para o período de Janeiro a Novembro, são distintos dos implícitos acima no comércio Intra+Extra, que são uma versão preliminar do período de Janeiro a Outubro.

Nota 2: Factor de conversão cif-fob utilizado para 2008 e 2009: 0.9529

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (estimados para Intra-UE): 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

[1] Informação mais desagregada encontra-se disponível no "site" do GEE na publicação "Síntese Estatística do Comércio Internacional" nº 11/2009: www.gee.min-economia.pt

[2] Os dados de base do comércio internacional (Intra + Extra-UE) divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística para o período de Janeiro a Outubro de 2009 e os do comércio extra-comunitário relativos ao período de Janeiro a Novembro de 2009, correspondem a primeiras versões. Os dados relativos a 2008, são os implícitos numa 2ª versão do ano. No que respeita ao comércio intracomunitário, em ambos os anos estão incluídas estimativas do INE do valor abaixo dos limiares de assimilação (limiar anual abaixo do qual os operadores intracomunitários estão dispensados de declaração *Intrastat*, limitando-se à entrega da declaração periódica fiscal: no caso de Portugal, 400 mil euros para as chegadas e 550 mil para as expedições), em 2009, o que corresponderá a uma taxa de cobertura do comércio Intra-comunitário de 95% nas chegadas e nas expedições), bem como estimativas das não-respostas (valor das transacções das empresas para as quais o INE não recebeu ainda informação).

[3] A designação "saídas" traduz o somatório das "expedições" para o espaço comunitário com as "exportações" para os Países Terceiros. Paralelamente, "entradas" corresponde à acumulação das "chegadas" com origem nos países comunitários, com as "importações" provenientes dos Países Terceiros.

Nos últimos três meses (Agosto a Outubro), excluindo os produtos energéticos, as saídas acusaram uma diminuição de 15,3% face ao período homólogo do ano anterior, tendo as entradas registado uma descida de 14,1%.

No período de Janeiro a Outubro de 2009, a taxa de cobertura (Fob/Cif) das entradas pelas saídas de mercadorias foi de 62,8% (68,5% excluindo os produtos energéticos) (Figura 3.1).

Uma estimativa rápida de dados agregados, para o período de Janeiro a Novembro de 2009, aponta para taxas de variação homólogas de -19,8% nas saídas e de -20,1% nas entradas de mercadorias (Quadro 3.2).

Quadro 3.2. Balança Comercial de Janeiro a Setembro (estimativa rápida)

Intra+Extra UE (milhões de Euros)	Janeiro a Novembro		
	2008	2009	TVH
Saídas (fob)	35 626	28 565	-19.8
Entradas (cif)	56 978	45 516	-20.1
Saldo (fob-cif)	-21 352	-16 951	-20.6
Cobertura (fob/cif)	62.5	62.8	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE.

Segundo dados preliminares disponíveis para o período de Janeiro a Novembro de 2009, referentes ao comércio extracomunitário, as exportações para os países terceiros e as importações daí provenientes terão decrescido respectivamente 22,1% e 32,7% (Quadro 3.1).

Quadro 3.3. Evolução Mensal e Trimestral

Intra+Extra UE (milhões de Euros)	ENTRADA (Cif)			SAÍDA (Fob)		
	2008	2009	VH	2008	2009	VH
Janeiro	5 012	3 990	-20.4	3 332	2 430	-27.1
Fevereiro	5 308	3 721	-29.9	3 375	2 377	-29.6
Março	5 111	4 291	-16.0	3 291	2 592	-21.2
Abril	5 462	3 884	-28.9	3 383	2 471	-27.0
Maio	5 363	3 859	-28.0	3 337	2 528	-24.2
Junho	5 202	4 260	-18.1	3 308	2 624	-20.7
Julho	5 744	4 506	-21.6	3 790	3 035	-19.9
Agosto	4 481	3 502	-21.8	2 421	2 022	-16.5
Setembro	5 207	4 451	-14.5	3 268	2 773	-15.1
Outubro	5 340	4 510	-15.5	3 240	2 887	-10.9
Novembro	4 748			2 882		
Dezembro	4 197			2 323		
1º Trimestre	15 431	12 001	-22.2	9 998	7 399	-26.0
2º Trimestre	16 027	12 003	-25.1	10 028	7 623	-24.0
3º Trimestre	15 432	12 459	-19.3	9 478	7 830	-17.4
4º Trimestre	14 284			8 445		

Com estimativa rápida do mês de Novembro no comércio Intra:

Nov	4 748	4 543	-4.3	2 882	2 827	-1.9
-----	-------	-------	------	-------	-------	------

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (estimados para Intra-UE): 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

Saídas de Mercadorias

Nos últimos 12 meses a terminar em Outubro, as saídas de mercadorias registaram, face ao período homólogo do ano anterior, uma descida de 20,3% (Quadro 3.4).

Neste período, nenhum dos grupos de produtos registou um crescimento positivo, tendo ocorrido a menor quebra no grupo "Agro-alimentares (-3,7%).

Nos restantes grupos as descidas foram, por ordem decrescente: "Energéticos" (-33,5%), "Máquinas" (-29,4%), "Minérios e Metais" (-28,5%), "Material de transporte" (-23,0%), "Químicos" (-20,0%), "Peles, Couros e Têxteis" (-18,6%), "Madeira, Cortiça e Papel" (-17,2%), "Vestuário e Calçado" (-11,8%), e "Produtos Acabados Diversos" (-10,3%).

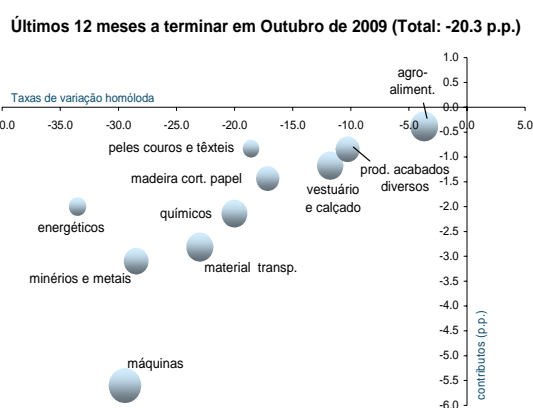
As saídas do grupo "Vestuário e Calçado" reflectiram uma descida de 8,5% na componente "calçado" e diminuições de 17,8% no "vestuário excepto de malha", e de 11,4% no "vestuário de malha".

Para a redução das exportações de Energéticos verificada no período de Janeiro a Outubro (-34,6%), contribuiu, em certa medida, a paralisação da refinaria de Sines na 2ª quinzena de Janeiro até ao final de Fevereiro, na sequência de um incêndio.

Ponderando os pesos no total, foram os seguintes os contributos negativos para a taxa de crescimento das saídas de mercadorias nos últimos 12 meses, por grupos de produtos (Figura 3.2 e Quadro 3.4):

"Máquinas" (-5,6 p.p.), "Minérios e metais" (-3,1 p.p.), "Material de transporte" (-2,8 p.p.), "Energéticos" (-2,0 p.p.), Químicos (-2,1 p.p.), "Madeira, Cortiça e Papel" (-1,4 p.p.), "Vestuário e Calçado" (-1,2 p.p.), "Peles, Couros e Têxteis" e "Produtos acabados diversos" (-0,8 p.p. cada) e "Agro-alimentares" (-0,4 p.p.).

Figura 3.2. Contributos para o Crescimento das Saídas por Grupos de Produtos (p.p.)



Nota: A dimensão dos círculos representa o peso relativo de cada grupo de produtos no total das saídas no período.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (estimados para Intra-UE): 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

Quadro 3.4. Saídas * de Mercadorias por Grupos de Produtos

(Fob)

Intra + Extra UE

Grupos de Produtos	Milhões de Euros		Estrutura (%)				Tax. variação e contributos				
			Anual		Jan-Out		média anual 03-08**	últimos 12 meses		Jan-Out	
	2008	2009	2003	2008**	2008	2009		VH	contrib. p.p.[1]	VH	contrib. p.p.[1]
Total das Saídas	32 744	25 738	100.0	100.0	100.0	100.0	5.5	-20.3	-20.3	-21.4	-21.4
000 Agro-Alimentares	3 331	3 171	7.8	10.4	10.2	12.3	11.9	-3.7	-0.4	-4.8	-0.5
100 Energéticos	1 985	1 298	2.4	6.1	6.1	5.0	26.6	-33.5	-2.0	-34.6	-2.1
200 Químicos	3 495	2 842	8.7	10.7	10.7	11.0	9.9	-20.0	-2.1	-18.7	-2.0
300 Madeira, Cortiça e Papel	2 724	2 226	9.6	8.4	8.3	8.6	2.8	-17.2	-1.4	-18.3	-1.5
400 Peles, Couros e Têxteis	1 437	1 165	6.1	4.4	4.4	4.5	-1.1	-18.6	-0.8	-18.9	-0.8
500 Vestuário e Calçado	3 243	2 856	15.7	9.7	9.9	11.1	-4.2	-11.8	-1.2	-12.0	-1.2
600 Minérios e Metais	3 578	2 518	6.6	10.7	10.9	9.8	16.3	-28.5	-3.1	-29.6	-3.2
700 Máquinas	6 204	4 166	19.7	19.3	18.9	16.2	5.1	-29.4	-5.6	-32.9	-6.2
800 Material de Transporte	4 059	3 058	15.3	12.6	12.4	11.9	1.4	-23.0	-2.8	-24.7	-3.1
900 Produtos Acabados Diversos	2 687	2 439	8.0	7.7	8.2	9.5	4.6	-10.3	-0.8	-9.2	-0.8

Por memória:

Total sem energéticos	30 759	24 441	97.6	93.9	93.9	95.0	4.7	-19.5	-18.3	-20.5	-19.3
-----------------------	--------	--------	------	------	------	------	-----	-------	-------	-------	-------

* Somatório das "Expedições" de mercadorias para a UE com as "Exportações" para Países Terceiros

** O ano de 2008 aqui considerado não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação e das não-respostas para ser comparável com 2003.

[1] Contributos para a taxa de crescimento das saídas - análise shift-share: TVH x peso no período homólogo anterior ÷ 100

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (estimados para Intra-UE): 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

Nos últimos 12 meses, as expedições para o mercado comunitário decresceram 20,7%, cabendo reduções de 21,4% aos países da UE-15 e de 17,4% aos 12 Países do Alargamento. Por sua vez, as exportações para os Países Terceiros diminuirão 19,0% (Quadro 3.5).

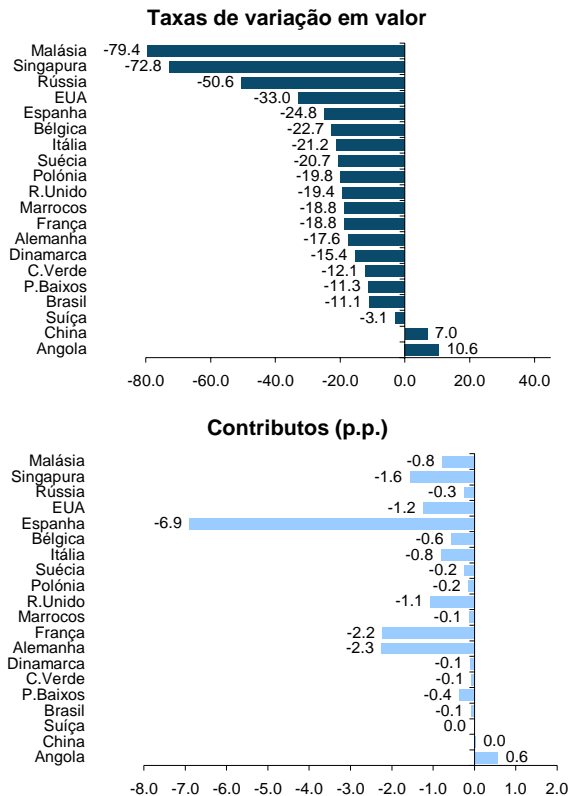
No contexto da UE-15 a descida foi generalizada a todos os principais mercados: Espanha (-24,8%), Bélgica (-22,7%), Itália (-21,2%), Suécia (-20,7%), Reino Unido (-19,4%), França (-18,8%), Alemanha (-17,6%), Dinamarca (-15,4%) e Países Baixos (-11,3%). Entre os Países do Alargamento destaca-se a Polónia (-19,8%).

Neste período, regista-se, entre os Países Terceiros, o incremento das exportações portuguesas para Angola (+10,6%), e China (+7,0%). Assinalam-se diminuições nas exportações para a Malásia (-79,4%), Singapura (-72,8%), Rússia (-50,6%) e EUA (-33,0%). Também as exportações para Marrocos, Cabo Verde e Brasil registaram quebras (-18,8%, -12,1% e -11,1% respectivamente).

Ponderando os pesos no total, o maior contributo positivo para a taxa de variação das saídas de mercadorias nos últimos 12 meses, em termos de mercados de destino (-20,3%), coube a Angola (+0,6 p.p.) (Figura 3.3 e Quadro 3.5). A Espanha, o principal mercado de destino, deu um contributo negativo (-6,9 p.p.).

Figura 3.3. Taxas de Crescimento das Saídas para uma Selecção de Mercados e Contributos

Últimos 12 meses a terminar em Outubro de 2009



Quadro 3.5. Evolução das Saídas de Mercadorias com Destino a uma Selecção de Mercados

Destino	Jan-Out		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos [2]				
	2008	2009	anual		Jan-Out		média anual 03-08*	12 meses [1]		Jan-Out	
			2003	2008*	2008	2009		VH	contrib. p.p.[2]	VH	contrib. p.p.[2]
TOTAL	32 744	25 738	100,0	100,0	100,0	100,0	5,5	-20,3	-20,3	-21,4	-21,4
Intra UE-27	24 340	19 272	81,0	72,9	74,3	74,9	3,3	-20,7	-15,5	-20,8	-15,5
dos quais:											
UE-15	23 452	18 539	79,4	70,2	71,6	72,0	3,0	-21,4	-15,3	-21,0	-15,0
Espanha	9 030	6 808	23,8	26,4	27,6	26,5	7,7	-24,8	-6,9	-24,6	-6,8
Alemanha	4 213	3 417	14,8	13,1	12,9	13,3	3,0	-17,6	-2,3	-18,9	-2,4
França	3 879	3 183	13,2	11,5	11,8	12,4	2,6	-18,8	-2,2	-17,9	-2,1
R.Unido	1 799	1 440	10,3	5,5	5,5	5,6	-6,9	-19,4	-1,1	-20,0	-1,1
Itália	1 235	978	4,7	3,8	3,8	3,8	0,8	-21,2	-0,8	-20,8	-0,8
P.Baixos	1 062	940	3,8	3,2	3,2	3,7	2,4	-11,3	-2,4	-11,4	-0,4
Bélgica	808	620	4,4	2,5	2,5	2,4	-6,1	-22,7	-0,6	-23,3	-0,6
Suécia	391	302	1,3	1,2	1,2	1,2	3,5	-20,7	-0,2	-22,8	-0,3
Dinamarca	236	193	0,9	0,7	0,7	0,7	1,2	-15,4	-0,1	-18,3	-0,1
Alargamento	887	733	1,7	2,7	2,7	2,8	16,0	-17,4	-0,5	-17,4	-0,5
Polónia	259	209	0,5	0,8	0,8	0,8	14,1	-19,8	-0,2	-19,3	-0,2
Extra UE-27	8 404	6 466	19,0	27,1	25,7	25,1	13,3	-19,0	-4,8	-23,1	-5,9
dos quais:											
Angola	1 802	1 877	2,3	6,2	5,5	7,3	28,3	10,6	0,6	4,2	0,2
EUA	1 171	810	5,7	3,6	3,6	3,1	-3,5	-33,0	-1,2	-30,8	-1,1
Singapura	722	79	0,8	2,4	2,2	0,3	30,4	-72,8	-1,6	-89,1	-2,0
Malásia	317	22	0,1	1,0	1,0	0,1	67,7	-79,4	-0,8	-93,0	-0,9
Brasil	269	233	0,5	0,9	0,8	0,9	19,9	-11,1	-0,1	-13,3	-0,1
Suíça	255	245	1,0	0,8	0,8	1,0	0,3	-3,1	0,0	-3,8	0,0
Marrocos	237	180	0,5	0,7	0,7	0,7	16,2	-18,8	-0,1	-23,7	-0,2
C.Verde	215	182	0,5	0,7	0,7	0,7	13,5	-12,1	-0,1	-15,1	-0,1
Por memória:											
Rússia	172	80	0,1	0,5	0,5	0,3	37,0	-50,6	-0,3	-53,4	-0,3
China	159	172	0,5	0,5	0,5	0,7	4,2	7,0	0,0	8,7	0,0
PALOP	2 154	2 216	3,1	7,3	6,6	8,6	24,9	8,6	0,6	2,9	0,2
EFTA	358	321	1,9	1,1	1,1	1,2	-4,9	-10,0	-0,1	-10,3	-0,1

* O ano de 2008 na estrutura anual e na média anual 2003-2008 não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas para ser comparável com [1] (Nov 08-Out 09) / (Nov 07-Out 08) x 100 - 100.

[2] Contributos para a taxa de crescimento das saídas - análise shift-share: (VH) x (peso no período homólogo anterior) ÷ 100.

Nota: Países ordenados por ordem decrescente de valor no ano de 2008.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE; 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

Entradas de Mercadorias

Nos últimos 12 meses a terminar em Outubro de 2009, as entradas de mercadorias registaram, face ao período homólogo do ano anterior, uma redução de 19,7% (Quadro 3.5).

Ponderando os pesos no total das entradas, todos os grupos de produtos apresentaram contributos negativos: "Energéticos" (-6,5 p.p.), "Minérios e metais" (-3,3 p.p.), "Máquinas" (-3,2 p.p.), "Material de transporte" (-2,8 p.p.), "Químicos" (-1,2 p.p.), "Agro-alimentares" (-1,0 p.p.), "Pele, madeira, cortiça e papel" e "Têxteis, vestuário e calçado" (-0,7% cada), e "Produtos acabados diversos" (-0,4 p.p.).

No período de Janeiro a Outubro de 2009, a UE-27 foi a origem de 77,7% das entradas de mercadorias, cabendo 75,3% aos países da UE-15 e 2,4% aos doze Países do Alargamento (Quadro 3.5). Destacaram-se, pelo seu peso, as entradas provenientes de Espanha (32,1% do total), da Alemanha (12,8%) e de França (8,5%), seguidas das de Itália (5,6%) e dos Países Baixos (5,4%).

Entre os Países Terceiros (22,3% do total), destaque para a Nigéria (2,4%), China (2,3%), Brasil (1,9%) e EUA (1,8%). As importações com origem nos países da OPEP, onde se inclui Angola, representaram 6,0% do total das entradas.

Quadro 3.6. Entradas de Mercadorias por Grupos de Produtos e sua Distribuição por uma Selecção de Mercados

Grupos de Produtos	10 ⁶ Euros (Cif)		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos [2]				
	Jan-Out		Anual		Jan-Out		média anual 03-08**	12 meses [1]		Jan-Out	
	2008	2009	2003	2008**	2008	2009		VH	contrib. p.p.[2]	VH	contrib. p.p.[2]
TOTAL DAS ENTRADAS	52 230	40 973	100.0	100.0	100.0	100.0	7.1	-19.7	-19.7	-21.6	-21.6
Grupos de Produtos											
000-Agro-Alimentares	6 689	6 035	13.0	13.0	12.8	14.7	7.0	-7.9	-1.0	-9.8	-1.3
100-Energéticos	9 012	5 309	10.1	17.5	17.3	13.0	19.5	-37.8	-6.5	-41.1	-7.1
200-Químicos	6 949	6 309	14.1	13.3	13.3	15.4	5.9	-9.0	-1.2	-9.2	-1.2
300-Pele, Mad, Cortiça e Papel	2 254	1 895	5.5	4.3	4.3	4.6	1.9	-15.1	-0.7	-15.9	-0.7
400-Têxteis, Vestuário e Calçado	3 215	2 800	8.3	5.9	6.2	6.8	0.1	-11.5	-0.7	-12.9	-0.8
500-Minérios e Metais	5 245	3 343	8.7	9.9	10.0	8.2	9.9	-33.0	-3.3	-36.3	-3.6
600-Máquinas [3]	9 689	7 816	21.1	19.1	18.6	19.1	5.0	-17.0	-3.2	-19.3	-3.6
700-Material de Transporte [4]	6 289	4 829	13.1	11.7	12.0	11.8	4.6	-23.3	-2.8	-23.2	-2.8
800-Prod. Acabados Diversos	2 888	2 638	6.0	5.3	5.5	6.4	4.1	-7.5	-0.4	-8.7	-0.5
Total sem energéticos	43 218	35 664	89.9	82.5	82.7	87.0	5.2	-16.0	-13.3	-17.5	-14.5
Mercados de origem											
Intra UE-27	38 174	31 829	79.4	72.4	73.1	77.7	5.1	-15.5	-11.4	-16.6	-12.1
dos quais:											
UE-15	37 212	30 859	77.7	70.5	71.2	75.3	5.0	-15.9	-11.4	-17.1	-12.2
Espanha	15 978	13 143	30.0	30.1	30.6	32.1	7.1	-16.4	-5.0	-17.7	-5.4
Alemanha	6 391	5 236	14.6	12.1	12.2	12.8	3.1	-16.3	-2.0	-18.1	-2.2
França	4 386	3 488	9.8	8.3	8.4	8.5	3.6	-21.6	-1.9	-20.5	-1.7
Itália	2 775	2 311	6.4	5.1	5.3	5.6	2.3	-15.7	-0.8	-16.7	-0.9
P. Baixos	2 373	2 230	4.7	4.6	4.5	5.4	6.6	-6.1	-0.3	-6.0	-0.3
R. Unido	1 659	1 312	4.9	3.2	3.2	3.2	-1.8	-17.6	-0.6	-20.9	-0.7
Bélgica	1 385	1 174	2.9	2.7	2.7	2.9	5.4	-15.2	-0.4	-15.3	-0.4
Suécia	631	463	1.2	1.3	1.2	1.1	8.8	-19.4	-0.2	-26.6	-0.3
Alargamento	962	970	1.7	1.9	1.8	2.4	9.1	0.3	0.0	0.8	0.0
Extra UE-27	14 055	9 145	20.6	27.6	26.9	22.3	13.5	-31.5	-8.3	-34.9	-9.4
dos quais:											
Nigéria	1 470	989	1.6	2.9	2.8	2.4	21.1	-25.6	-0.7	-32.7	-0.9
Brasil	1 201	778	1.6	2.3	2.3	1.9	15.6	-34.0	-0.8	-35.3	-0.8
China	1 076	934	0.9	2.3	2.1	2.3	29.3	-3.9	-0.1	-13.1	-0.3
EUA	891	747	1.9	1.8	1.7	1.8	5.5	-16.8	-0.3	-16.2	-0.3
Líbia	965	302	0.9	1.7	1.8	0.7	22.4	-68.9	-1.2	-68.7	-1.3
Argélia	598	251	0.5	1.2	1.1	0.6	26.5	-53.2	-0.7	-58.0	-0.7
Noruega	624	444	1.3	1.2	1.2	1.1	5.0	-31.3	-0.4	-28.9	-0.3
Arábia Saud.	561	337	0.8	1.1	1.1	0.8	16.3	-28.0	-0.3	-39.8	-0.4
Japão	526	248	1.6	1.0	1.0	0.6	-2.5	-49.6	-0.5	-52.8	-0.5
Índia	415	219	0.4	0.8	0.8	0.5	24.5	-41.4	-0.3	-47.1	-0.4
Iraque	408	158	0.0	0.7	0.8	0.4	860.4	-61.3	-0.4	-61.3	-0.5
Angola	341	52	0.0	0.7	0.7	0.1	179.2	-70.1	-0.4	-84.9	-0.6
Rússia	354	423	1.2	0.7	0.7	1.0	-4.9	1.0	0.0	19.5	0.1
OPEP[5]	4 851	2 439	4.3	9.4	9.3	6.0	25.1	-43.6	-3.9	-49.7	-4.6
EFTA	992	728	2.3	1.9	1.9	1.8	3.3	-28.2	-0.5	-26.7	-0.5
PALOP	371	87	0.1	0.8	0.7	0.2	54.2	-61.5	-0.4	-76.7	-0.5

* Somatório das "Chegadas" de mercadorias provenientes da UE com as "Importações" de Países Terceiros.

** O ano de 2008 aqui considerado não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação e das não-respostas para ser comparável com 2003.

[1] (Nov 08-Out 09) / (Nov 07-Out 08) x 100 - 100.

[2] Contributos p/ taxa de crescimento das entradas - análise shift-share: (VH) x (peso no período homólogo anterior) ÷ 100.

[3] Não inclui tractores agrícolas.

[4] Inclui tractores agrícolas.

[5] Inclui Angola.

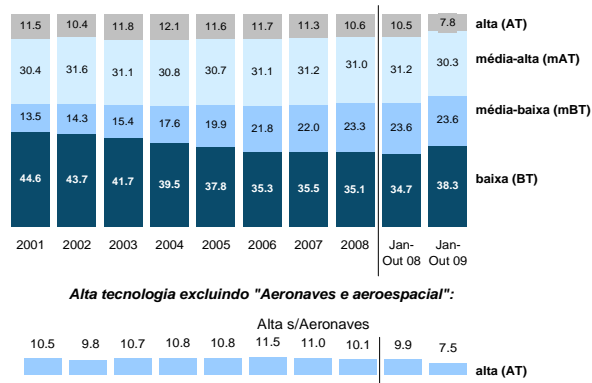
Nota: Países ordenados por ordem decrescente de valor no ano de 2008.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE; 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar.

Comércio Internacional Português por grau de Intensidade Tecnológica¹

De acordo com dados de base declarados do INE, que não englobam estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas no comércio intracomunitário, no período de Janeiro a Outubro de 2009, face ao mesmo período do ano anterior, assistiu-se a um decréscimo do peso das saídas dos produtos de *média intensidade tecnológica* (média baixa + média alta), de 54,8% para 53,9% (Figura 3.4 e Quadro 3.7).

Figura 3.4. Saídas de Produtos Industriais Transformados, por Grau de Intensidade Tecnológica



Nota 1 - Não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas no comércio intracomunitário.

Nota 2: Os dados dos produtos de AT em 2004 e 2005 não são comparáveis porque a partir de 1 de Janeiro de 2005 as reparações e manutenção de aeronaves provenientes dos países comunitários passaram a ser contabilizadas na Balança de Serviços. O mesmo sucede em 2005 e 2006, por idêntico tratamento ter sido aplicado às aeronaves provenientes dos países terceiros a partir de 1 de Janeiro de 2006.

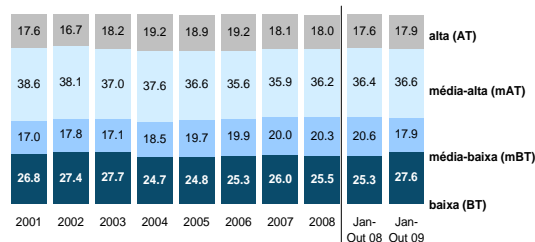
Fonte: GEE a partir de dados de base declarados do INE (2001 a 2005 - últimas versões; 2006 - 2ª versão; 2007 - 3ª versão; 2008 - 2ª versão; 2009 - versão preliminar).

O peso das saídas de produtos de *alta intensidade tecnológica* desceu de 10,5% para 7,8%, reflectindo principalmente uma descida de 2,8 p.p. no "Equipamento de rádio, TV e comunicações". Por sua vez, o peso das saídas dos produtos de *baixa intensidade tecnológica*, no conjunto das saídas de produtos industriais transformados, subiu de 34,7% para 38,3%, a que corresponderam subidas de 1,5 p.p. nos "Produtos alimentares, bebidas e tabaco", de 1,0 p.p. nos "Têxteis, vestuário, couros e calçado", e de 0,8 p.p. na "Pasta de papel, papel, cartão e publicações".

Na Figura 3.5 encontram-se representadas as entradas dos produtos industriais transformados nos mesmos períodos. Para maior detalhe, consultar:

"Balança de Produtos Industriais Transformados por Grau de Intensidade Tecnológica" nº 1/2010
www.gee.min-economia.pt

Figura 3.5. Entradas de Produtos Industriais Transformados, por Grau de Intensidade Tecnológica



Nota: Não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas, no comércio intracomunitário.

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE (2001 a 2005-últimas versões; 2006-2ª versão; 2007-3ª versão; 2008-2ª versão; 2009-versão preliminar).

Quadro 3.7. Saídas e Entradas * de Produtos Industriais Transformados, por Grau de Intensidade Tecnológica

Intensidade Tecnológica	2008	Janeiro a Outubro		Taxas variação (%)			% total prod. indust. transf.				Contributos ^[1] (p.p.)	
		2008	2009	média 2003-08	2008/07	Jan-Out 2009/08	2007	2008	Jan-Out		2008	Jan-Out 2009
									2008	2009		
SAÍDAS*												
Total dos prod. indust. transformados	34 761 413	30 129 711	23 059 613	5.0	-0.7	-23.5	100.0	100.0	100.0	100.0	-0.7	-23.5
Alta tecnologia	3 699 678	3 163 259	1 789 680	2.8	-6.3	-43.4	11.3	10.6	10.5	7.8	-0.7	-4.6
- Sem Aeronáutica e aeroespacial [2]	3 492 921	2 978 571	1 718 301	3.7	-9.2	-42.3	11.0	10.1	9.9	7.5	-1.0	-4.2
Média-alta tecnologia	10 760 740	9 389 404	6 984 925	5.0	-1.5	-25.6	31.2	31.0	31.2	30.3	-0.5	-8.0
Média-baixa tecnologia	8 087 039	7 117 688	5 444 156	14.1	5.1	-23.5	22.0	23.3	23.6	23.6	1.1	-5.6
Baixa tecnologia	12 213 956	10 459 359	8 840 852	1.5	-1.8	-15.5	35.5	35.1	34.7	38.3	-0.7	-5.4
<i>Por memória:</i>												
Total das Saídas	36 739 194	31 848 658	24 223 510	5.5	0.0	-23.9	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0	-23.9
Residual	1 977 781	1 718 947	1 163 896	16.9	13.0	-32.3	4.8	5.4	5.4	4.8	0.6	-1.7
ENTRADAS*												
Total dos prod. indust. transformados	46 993 218	40 278 771	32 121 037	5.5	1.8	-20.3	100.0	100.0	100.0	100.0	1.8	-20.3
Alta tecnologia	8 471 743	7 091 136	5 755 302	5.3	1.6	-18.8	18.1	18.0	17.6	17.9	0.3	-3.3
- Sem Aeronáutica e aeroespacial [2]	7 796 731	6 461 256	5 266 211	5.2	0.6	-18.5	17.0	16.8	16.3	16.6	0.1	-3.0
Média-alta tecnologia	17 006 228	14 667 890	11 755 223	5.0	2.5	-19.9	35.9	36.2	36.4	36.6	0.9	-7.2
Média-baixa tecnologia	9 531 651	8 316 955	5 746 927	9.1	3.4	-30.9	20.0	20.3	20.6	17.9	0.7	-6.4
Baixa tecnologia	11 983 596	10 202 790	8 863 585	3.8	-0.1	-13.1	26.0	25.5	25.3	27.6	0.0	-3.3
<i>Por memória:</i>												
Total das Entradas	58 747 203	50 472 012	38 304 091	7.1	5.8	-24.1	100.0	100.0	100.0	100.0	5.8	-24.1
Residual	11 753 985	10 193 241	6 183 054	15.4	25.6	-39.3	16.9	20.0	20.2	16.1	4.3	-7.9

* Saídas de mercadorias correspondentem ao somatório das Expedições, no comércio Intracomunitário, com as Importações, originárias de Países Terceiros. Entradas correspondentem ao somatório das Chegadas, no comércio Intracomunitário, com as Exportações para Países Terceiros.

[1] Contributos para a taxa de crescimento das saídas de produtos industriais transformados, em pontos percentuais - análise shift share: (VH) x (peso no período homólogo anterior) ÷ 100.

[2] Os dados referentes aos produtos de AT em 2004 e 2005 não são exactamente comparáveis uma vez que a partir de 1 de Janeiro de 2005 as reparações e manutenção de aeronaves provenientes dos países comunitários passaram a ser contabilizadas na balança de Serviços. O mesmo sucede aos dados de 2005 e 2006, por o mesmo tratamento ter sido aplicado agora às aeronaves provenientes dos países terceiros, a partir de 1 de Janeiro de 2006.

Nota: Não inclui estimativa abaixo do limiar de assimilação nem estimativa das não-respostas, no comércio intracomunitário.

Fonte: GEE a partir de dados de base do INE declarados para Intra-UE (2001 a 2005 - últimas versões; 2006 - 2ª versão; 2007 - 3ª versão; 2008 - 2ª versão do ano; 2009 - versão preliminar).

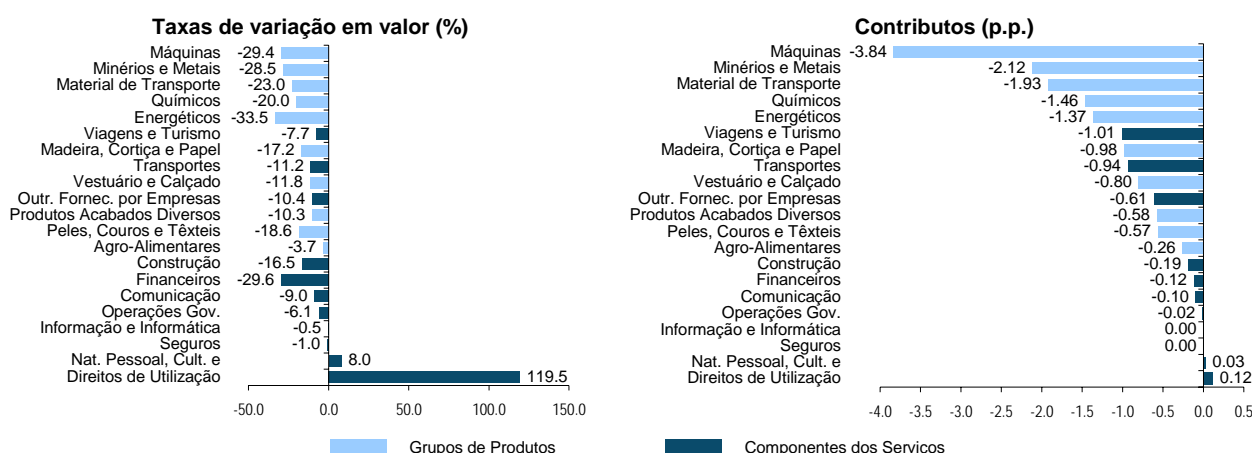
¹ Por dificuldades no carregamento dos dados de base desagregados não foi possível actualizar esta informação, mantendo-se aqui a versão do mês anterior.

Comércio Internacional de Bens e Serviços

Segundo dados da Balança de Pagamentos divulgados pelo Banco de Portugal para o período de Janeiro a Outubro de 2009, o peso dos Serviços no total dos Bens e Serviços foi de 34,4% do lado das “exportações” (crédito), e de 17,8% na vertente das “importações” (débito). Nos últimos 12 meses a terminar em Outubro, as “exportações” de Bens e Serviços diminuíram 16,7% em termos homólogos, resultado para o qual contribuíram negativamente os Serviços (-2,8 p.p.), a par de um contributo também negativo por parte dos Bens (-13,9 p.p.) (Quadro 3.7).

No painel esquerdo da Figura 3.6 compara-se o crescimento homólogo das diferentes categorias de Bens e de Serviços nos últimos 12 meses, com base em dados do INE para as “exportações” de Bens (Grupos de Produtos) e do Banco de Portugal para as “exportações” de Serviços. O painel direito mostra os contributos para a taxa de crescimento das “exportações” de Bens e Serviços. A distribuição do contributo das “exportações” de Bens pelos Grupos de Produtos segue a estrutura implícita na base de dados do INE.

Figura 3.6. Taxas de Crescimento das "Exportações" de Bens e Serviços e Contributos das Componentes
Últimos 12 meses a terminar em Outubro de 2009



Quadro 3.8. Comércio Internacional de Bens e Serviços (Componentes dos Serviços)

Valores em milhões de euros

	Janeiro a Outubro		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos [1]				
			Anual		Jan-Out		média anual 03-08	12 meses [2]		Jan-Out	
	2008	2009	2003	2008	2008	2009		VH	contrib. p.p.[1]	VH	contrib. p.p.[1]
CRÉDITO ("Exportações")											
Bens e Serviços	48 172	39 517	100.0	100.0	100.0	100.0	7.4	-16.7	-16.7	-18.0	-18.0
Bens	32 965	25 909	72.2	68.1	68.4	65.6	6.1	-20.3	-13.9	-21.4	-14.6
Serviços	15 207	13 608	27.8	31.9	31.6	34.4	10.4	-9.0	-2.8	-10.5	-3.3
Transportes	3 991	3 457	5.4	8.5	8.3	8.7	17.7	-11.2	-0.9	-13.4	-1.1
Viagens e Turismo	6 497	5 976	14.9	13.3	13.5	15.1	4.9	-7.7	-1.0	-8.0	-1.1
Comunicação	525	468	0.8	1.1	1.1	1.2	14.3	-9.0	-0.1	-10.8	-0.1
Construção	543	439	0.7	1.2	1.1	1.1	19.0	-16.5	-0.2	-19.1	-0.2
Seguros	89	91	0.2	0.2	0.2	0.2	4.4	-1.0	0.0	2.4	0.0
Financeiros	196	127	0.4	0.4	0.4	0.3	10.7	-29.6	-0.1	-35.3	-0.1
Informação e Informática	222	221	0.2	0.5	0.5	0.6	22.9	-0.5	0.0	-0.3	0.0
Direitos de Utilização	44	117	0.1	0.1	0.1	0.3	11.4	119.5	0.1	165.6	0.2
Outr. Fornec. por Empresas	2 788	2 392	4.4	6.1	5.8	6.1	14.3	-10.4	-0.6	-14.2	-0.8
Nat. Pessoal, Cult. e Recreat.	167	181	0.3	0.4	0.3	0.5	11.4	8.0	0.0	8.6	0.0
Operações Governamentais	146	139	0.4	0.3	0.3	0.4	3.3	-6.1	0.0	-4.7	0.0
DÉBITO ("Importações" Fob)											
Bens e Serviços	60 404	48 163	100.0	100.0	100.0	100.0	8.0	-18.3	-18.3	-20.3	-20.3
Bens	50 839	39 599	84.8	84.0	84.2	82.2	7.8	-20.1	-16.9	-22.1	-18.6
Serviços	9 565	8 564	15.2	16.0	15.8	17.8	9.2	-8.9	-1.4	-10.5	-1.7
Transportes	2 927	2 425	4.6	4.9	4.8	5.0	9.6	-14.7	-0.7	-17.1	-0.8
Viagens e Turismo	2 498	2 290	4.4	4.1	4.1	4.8	6.6	-7.6	-0.3	-8.3	-0.3
Comunicação	456	406	0.5	0.8	0.8	0.8	17.9	-10.2	-0.1	-11.0	-0.1
Construção	138	109	0.3	0.2	0.2	0.2	2.6	-21.6	0.0	-21.3	0.0
Seguros	168	160	0.3	0.3	0.3	0.3	5.6	-0.7	0.0	-4.5	0.0
Financeiros	217	153	0.3	0.4	0.4	0.3	10.1	-22.0	-0.1	-29.2	-0.1
Informação e Informática	302	310	0.4	0.5	0.5	0.6	11.4	0.3	0.0	2.6	0.0
Direitos de Utilização	287	301	0.6	0.5	0.5	0.6	4.6	4.2	0.0	4.9	0.0
Outr. Fornec. por Empresas	2 093	1 916	3.0	3.6	3.5	4.0	11.9	-5.8	-0.2	-8.5	-0.3
Nat. Pessoal, Cult. e Recreat.	346	390	0.5	0.6	0.6	0.8	12.0	8.7	0.1	12.7	0.1
Operações Governamentais	134	105	0.3	0.2	0.2	0.2	0.8	-20.2	0.0	-22.0	0.0

[1] Contributos para a taxa de crescimento - Análise shift-share: (VH) x (peso no período homólogo anterior) ÷ 100. Medem a proporção do crescimento das "importações" de bens e serviços atribuível a cada categoria especificada.

Fonte: GEE, com base em dados do Banco de Portugal (Bal. Pagamentos) para o total dos Bens e para as categorias dos Serviços. A distribuição do contributo das exportações de Bens pelos grupos de produtos segue a estrutura implícita na base de dados do INE.

Artigos

Em Análise

Quadros Orçamentais Nacionais

Conceição Amaral *

Luiza Corrêa de Mello *

Resumo

Diversos estudos concluem que os processos de consolidação orçamental beneficiam da existência de um quadro orçamental nacional assente nos seguintes elementos: regras orçamentais numéricas, plurianualidade, instituições públicas credíveis e procedimentos orçamentais melhorados, designadamente, através da adopção de um processo de gestão orçamental top-down (“top-down budgeting”) e da integração de informação sobre o desempenho no processo orçamental (“performance budgeting”).

Este artigo apresenta uma síntese dos resultados dos inquéritos da Comissão Europeia e da OCDE sobre quadros orçamentais nacionais, evidenciando os resultados para Portugal e a influência dos elementos integrantes desse quadro na disciplina orçamental e na estabilidade macroeconómica.

1. Introdução

As finanças públicas na generalidade dos países, incluindo Portugal, enfrentam, no actual contexto económico, pressões acrescidas resultantes do funcionamento dos estabilizadores automáticos e do esforço orçamental adicional para estabilizar as respectivas economias. A necessidade de compatibilizar a retoma do processo de consolidação orçamental, alcançado no passado recente, com a manutenção das medidas de estímulo e de apoio à economia exige a delineação de estratégias para a redução do défice orçamental e da dívida pública. No caso português, esta estratégia passa pela continuação do esforço de aperfeiçoamento e modernização do processo orçamental, conforme contemplado no programa do anterior e do actual Governo, e também nas recentes recomendações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), da Comissão Europeia (CE) e do Fundo Monetário Internacional (FMI) .

Vários estudos¹ de comparabilidade internacional concluem que os processos de consolidação orçamental e, em particular, a disciplina orçamental, beneficiam da existência de um quadro orçamental nacional, em complemento ao quadro de supervisão multilateral no âmbito do Pacto de Estabilidade e Crescimento, assente nos seguintes elementos ou em, pelo menos, alguns deles: (i) definição de regras orçamentais numéricas, designadamente sobre a despesa pública, com cobertura alargada e mecanismos eficazes de cumprimento das mesmas; (ii) existência de instituições públicas credíveis vocacionadas para a análise crítica da política orçamental; (iii) estabelecimento de um enquadramento orçamental de médio prazo e (iv) introdução de melhorias nos procedimentos orçamentais, destacando-se

* Técnicas do GPEARI-MFAP. Representantes do MFAP no Grupo de Trabalho para a Qualidade das Finanças Públicas, do Comité de Política Económica da Comissão Europeia. As opiniões expressas no artigo são da responsabilidade das autoras podendo não coincidir com as da instituição que representa. Todos os erros e omissões são da responsabilidade das autoras.

¹ Comissão Europeia (2009c).

a adopção de um processo de gestão orçamental *top-down* (*top-down budgeting*) e a integração de informação sobre o desempenho no processo orçamental (*performance budgeting*).

A CE e a OCDE têm desenvolvido estudos sobre quadros orçamentais nacionais, comparando as práticas de vários países. Designadamente, a CE, no âmbito do Grupo de Trabalho da Qualidade das Finanças Públicas do Comité de Política Económica, lançou, em 2005 e 2006, três inquéritos a todos os Estados-membros sobre regras orçamentais numéricas (para o período 1990-2005), instituições orçamentais (período 1990-2005) e enquadramentos orçamentais de médio prazo. Em 2008, estes três inquéritos foram actualizados, seguindo o mandato do Conselho ECOFIN (Maio 2008).

O presente artigo expõe, na secção 2, uma síntese dos resultados referentes à última actualização destes inquéritos evidenciando, na secção 3, os resultados para Portugal. Não obstante o conjunto específico de elementos a adoptar por cada Estado-membro no quadro orçamental nacional estar condicionado por circunstâncias internas, são apresentadas, na secção 4, as principais características, destacadas pela literatura, dos quadros orçamentais bem delineados e a sua influência na consolidação orçamental a médio prazo. A secção 5 apresenta as principais conclusões.

2. Conceitos e principais elementos de um quadro orçamental nacional

Designa-se por quadro orçamental o conjunto de regras, procedimentos e instituições que suportam o planeamento e a implementação de políticas orçamentais. Os principais elementos dos quadros orçamentais nacionais² são:

- i. Regras orçamentais numéricas;
- ii. Enquadramento orçamental de médio prazo;
- iii. Instituições públicas credíveis, vocacionadas para a análise e avaliação da política orçamental;
- iv. Procedimentos orçamentais, referentes à preparação, aprovação, implementação e monitorização do orçamento.

Estes quatro elementos interagem entre si e complementam-se, influenciando o funcionamento global do quadro orçamental. A sua combinação é específica a cada país, reflectindo factores políticos, institucionais e culturais. Todavia, a literatura económica e as experiências conhecidas de vários países fornecem alguns ensinamentos sobre como estes elementos devem ser delineados e combinados de forma a construir quadros orçamentais que contribuam para processos de consolidação orçamental bem sucedidos e políticas orçamentais sãs e sustentáveis. Por exemplo, a evidência empírica mostra que regras orçamentais eficazes e procedimentos orçamentais bem delineados reforçam-se mutuamente, sendo que a sua combinação reforça a eficácia, principalmente, sobre a disciplina orçamental.

2.1 Regras orçamentais numéricas

De acordo com Kopits (1998)³, uma regra orçamental é “uma restrição permanente na política orçamental, expressa em termos de um indicador sumário da performance orçamental”, tal como o saldo orçamental ou a dívida das administrações públicas. O principal objectivo das regras orçamentais consiste em estabelecer restrições ao uso sistemático de políticas discricionárias, de forma a promover políticas orçamentais sãs e sustentáveis.

² Comissão Europeia (2009c).

³ Kopits, G. e S. Symansky (1998), *Fiscal Policy Rules*, *IMF Occasional Paper* 162.

A análise dos resultados dos inquéritos da CE de 2008⁴, por comparação com os resultados dos inquéritos anteriores, permite retirar as seguintes conclusões, para o conjunto dos países da União Europeia (UE27):

- existe uma tendência crescente para o uso de regras orçamentais (67 regras em 2008 que compara com 16 em 1990), verificando-se um aumento no número de regras aplicadas à administração central (AC) e ao total da administração pública (AP)⁵;
- embora a maioria das regras (40%) se aplique ao saldo orçamental e à dívida pública, assiste-se a um crescente número de regras sobre a despesa e, em menor grau, sobre a receita (Tabela 1). Actualmente, apenas 3 países (Chipre, Grécia e Malta) não têm qualquer tipo de regra;

Tabela 1: Tipo de regras orçamentais numéricas na UE27

Regras do Saldo Orçamental		Regras da Dívida Pública		Regras da Despesa Pública		Regras da Receita Pública	
Regras de ouro	5	Limite para a dívida em termos nominais	5	Limite para a despesa nominal	5	Carga fiscal em % do PIB	0
Regras de saldo equilibrado	10	Limite para a dívida em % do PIB	3	Limite para a despesa em termos reais	2	Regras relacionadas com taxas de imposto	1
Limites nominais	7	Limite para a dívida, relacionado com a capacidade de amortização	8	Taxa de crescimento da despesa (nominal)	4	Afectação de eventuais receitas acima do esperado	4
Limites em % do PIB	1	Outras	2	Taxa de crescimento da despesa (real)	3	Outras	1
Regras em termos estruturais	3			Outras	3		
Total	26	Total	18	Total	17	Total	6

Nota: A regra de ouro estabelece que o saldo orçamental, excluindo o investimento público, deve estar equilibrado.

Fonte: Comissão Europeia (2009a).

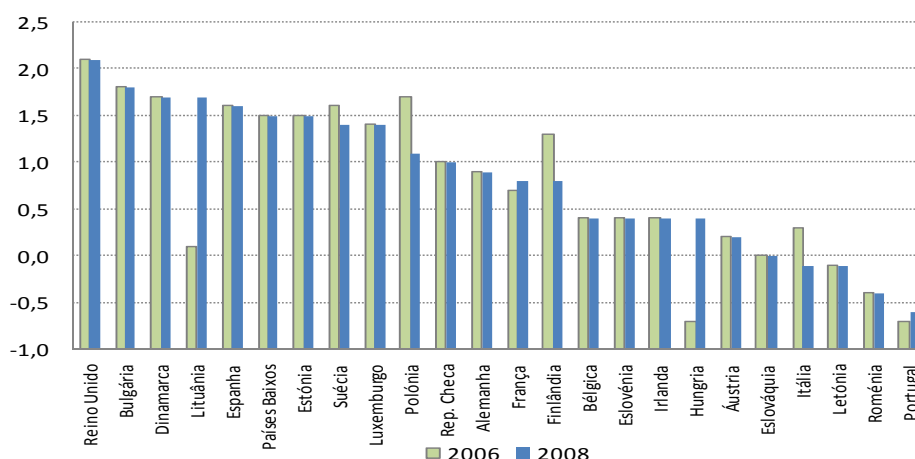
- existe uma grande diversidade de regras. Mais de 1/3 das regras sobre o saldo orçamental visam um saldo equilibrado e somente um número muito restrito é definido em termos estruturais. Perto de 50% das regras da dívida pública estabelecem limites à dívida de acordo com a capacidade de amortização (i.e., o rácio entre o serviço da dívida e as receitas). As regras da despesa dividem-se entre aquelas que estabelecem limites no nível da despesa (nominal ou real) e as que têm por referência a taxa de crescimento da despesa (nominal ou real). Por fim, 2/3 das regras da receita pública obrigam as autoridades orçamentais a predefinir a afectação de eventuais receitas acima do esperado;
- entre 2006 e 2008, as reformas realizadas para reforçar a eficácia das regras orçamentais existentes foram poucas e limitadas⁶, pelo que subsistem as principais debilidades identificadas em 2006 (fracos mecanismos de responsabilização, cumprimento e monitorização das regras, bem como reduzida visibilidade nos *media*);
- com excepção de alguns Estados-membros (Lituânia, Hungria), o índice das regras orçamentais, que sintetiza os critérios de robustez e de cobertura das regras orçamentais na UE27, registou melhorias pouco significativas entre 2006 e 2008 (Gráfico 1).

⁴ Disponibilizados recentemente em http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/db_indicators/article16351_en.htm.

⁵ Cerca de 50% das regras aplicam-se à AP e AC, comparando com 25% em 1990.

⁶ Comissão Europeia (2008).

Gráfico 1. Índice das Regras Orçamentais Numéricas
(2006 e 2008)



Notas: Chipre, Grécia e Malta não figuram no gráfico por não terem qualquer tipo de regra. O índice foi normalizado, apresentando média nula e desvio-padrão igual a um, no período 1990-2008, sendo calculado com base em cinco critérios: (i) base estatutária da regra; (ii) natureza do organismo que monitoriza o cumprimento da regra; (iii) organismo responsável por fazer cumprir a regra, em caso de incumprimento (iv) tipo de mecanismos existentes para obrigar ao cumprimento da regra; e (v) visibilidade da regra nos *media*.
Fonte: Comissão Europeia (2008).

A importância das regras orçamentais numéricas prende-se com a sua eficácia sobre as políticas orçamentais. De facto, a investigação empírica recente fornece ampla evidência sobre a influência das regras orçamentais numéricas sobre os resultados orçamentais (Debrun et al., 2008 e Comissão Europeia, 2009a). No entanto, a magnitude dessa influência depende fortemente de um conjunto de características, destacando-se:

- o facto de as regras serem estabelecidas numa base estatutária (ou seja, estarem definidas por legislação);
- o envolvimento de instituições públicas credíveis na monitorização dos desenvolvimentos orçamentais; e
- a existência de mecanismos correctivos no caso de incumprimento.

Regras do saldo orçamental

De acordo com a investigação empírica recente⁷, as regras do saldo orçamental, mesmo que aplicadas a alguns subsectores da AP, têm um forte impacto no saldo global, podendo assim ser consideradas instrumentos de política apropriados do ponto de vista do reforço da disciplina orçamental. A sua eficácia depende dos factores acima mencionados assim como da combinação/complementaridade com outras regras, como por exemplo, regras sobre limites da despesa⁸. A principal crítica feita a este tipo de regras refere-se ao seu potencial efeito adverso na estabilidade macroeconómica. Especificamente, regras do saldo orçamental definidas em termos nominais (quer seja em nível ou em percentagem do PIB) podem introduzir um enviesamento pro-cíclico na condução da política orçamental nos “bons” e “maus” tempos (Anderson, 2006). Uma forma de ultrapassar esse problema consiste em definir as regras do saldo orçamental numa base multianual, abrangendo o ciclo económico.

Regras da dívida pública

Em 2008, existiam 18 regras da dívida pública na UE27, sendo na sua grande maioria aplicadas à administração local ou regional. Tal como as regras do saldo orçamental, as regras da dívida têm também uma forte influência nos resultados orçamentais, contribuindo para o reforço da disciplina orçamental. A

⁷ Comissão Europeia (2009c).

⁸ Guichard, S., M. Kennedy, E. Wurzel e C. André (2007), What promotes fiscal consolidation, OCDE, *Working Paper* nº 553.

sua eficácia depende da ambição dos referenciais definidos e também dos mecanismos de monitorização e de cumprimento das regras. As limitações apontadas são idênticas às das regras do saldo orçamental.

Regras da despesa pública

O principal objectivo das regras da despesa pública é a promoção da disciplina orçamental, através da melhoria do controlo da despesa, em particular da despesa mais directamente sob controlo do Governo (por vezes, exclui-se os juros sobre a dívida pública da cobertura da regra). Um número significativo destas regras é incorporado num quadro orçamental de médio prazo, com vista a resolver algumas das dificuldades observadas na execução da política orçamental: derrapagens recorrentes da despesa primária e políticas orçamentais frequentemente pro-cíclicas.

O uso generalizado das regras da despesa durante os episódios mais longos de consolidação orçamental (experiência internacional dos anos 90) reflecte o seu carácter instrumental em sustentar a disciplina orçamental. No conjunto, as regras da despesa têm sido geralmente adoptadas em planos ambiciosos de consolidação e são correntemente um dos principais pilares dos quadros orçamentais nacionais mais bem sucedidos e mais resilientes da UE (e.g. os quadros orçamentais dos Países Baixos, Dinamarca, Suécia e Finlândia são os que mais se destacam pela excelência em termos de disciplina orçamental assentando em regras da despesa, combinadas com regras da receita ou regras do saldo orçamental ciclicamente ajustado).

Regras da receita pública

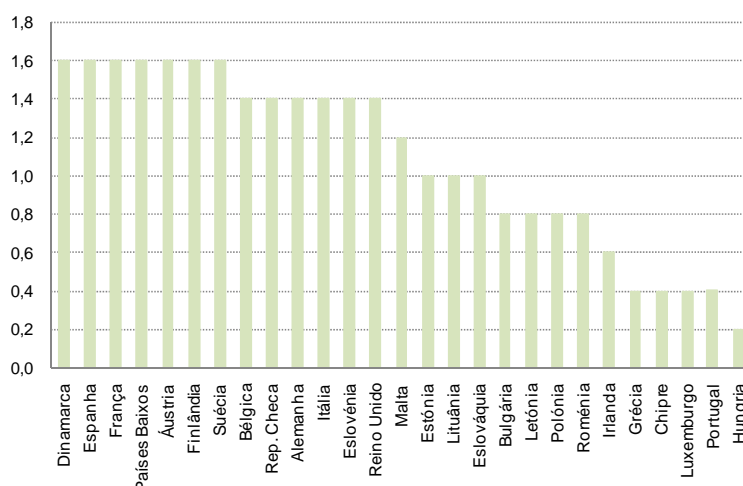
A opção mais utilizada deste tipo de regras visa evitar a condução de políticas pro-cíclicas, restringindo pressões da despesa nos “bons” tempos (actualmente, apenas França, Países Baixos e Lituânia têm uma regra da receita que obriga as autoridades a especificar à priori a afectação de receitas inesperadas). Em particular, este objectivo pode ser alcançado obrigando as autoridades orçamentais a especificar *ex-ante* a afectação de eventuais receitas acima do esperado (por exemplo, para redução da dívida pública).

2.2 Quadro orçamental de médio prazo

A existência de um quadro orçamental de médio prazo (MTBF, acrónimo de *Medium Term Budgetary Framework*) consiste em quantificar a política orçamental num horizonte para além do calendário orçamental anual, o que se justifica pelo facto de muitas medidas de política terem implicações orçamentais para além do horizonte anual do orçamento. Segundo a Comissão Europeia (2009c), um MTBF bem delineado deve reflectir o impacto de compromissos orçamentais passados bem como o custo futuro de novas medidas de política.

De acordo com os resultados do inquérito da CE de 2008, 22 países da UE27 declararam ter um MTBF. A maioria dos enquadramentos orçamentais abrange 3-4 anos e é definido para o conjunto da AP. Entre 2006 e 2008, registaram-se poucas alterações com vista à melhoria da qualidade do MTBF, em particular, em termos da relação entre objectivos de política orçamental programados e posteriormente observados, da monitorização formal e da existência de mecanismos correctivos. Deste modo, o índice de qualidade do MTBF não registou alterações significativas (com excepção da França e Letónia) nesse período (Gráfico 2).

Gráfico 2. Índice de Qualidade do MTBF – 2008



Nota: O índice de qualidade dos MTBF encontra-se normalizado, tal como o índice das regras orçamentais numéricas, sendo calculado com base em cinco critérios: (i) existência de um MTBF; (ii) ligação entre as metas orçamentais plurianuais do MTBF e do Programa de Estabilidade e Crescimento (PEC); (iii) envolvimento da Assembleia da República na preparação dos planos orçamentais de médio prazo (MTBF e PEC); (iv) existência de mecanismos de coordenação, ao nível dos subsectores da administração pública, na fixação das metas orçamentais plurianuais (no MTBF ou no PEC); e (v) monitorização e existência de mecanismos de cumprimento das metas orçamentais plurianuais.

Fonte: Comissão Europeia (2008).

2.3 Instituições públicas credíveis

Regra geral, estas instituições, não estando directamente envolvidas no desenvolvimento e implementação da política orçamental, podem desempenhar um papel na condução da política orçamental através de três vias:

- monitorização dos desenvolvimentos orçamentais;
- elaboração de análises e recomendações independentes dos desenvolvimentos da política orçamental; e,
- em alguns casos, formulação de previsões macroeconómicas para a preparação do orçamento; em 2008, tal como em 2006, apenas três Estados-membros (Áustria, Bélgica e Países Baixos) baseavam a preparação do orçamento em previsões macroeconómicas fornecidas por instituições não directamente envolvidas na elaboração do orçamento do Estado.

Considera-se, muitas vezes, que estas instituições devem ser independentes⁹, mas acima de tudo o que determina o papel destas instituições na qualidade das finanças públicas é a sua credibilidade e não necessariamente a sua independência. Em 2008, existiam 27 instituições deste género¹⁰, presentes em 17 Estados-membros. As instituições que gozam de maior reputação (*Central Plan Bureau* (CPB), nos Países Baixos e *The Institute of Economic Research* (WIFO), na Áustria) foram criadas há bastante tempo e apresentam um elevado grau de autonomia e independência funcional em relação às autoridades orçamentais.

2.4 Procedimentos orçamentais

A definição de procedimentos orçamentais compreende todas as regras estabelecidas na lei abrangendo as três fases do processo orçamental, designadamente, planeamento, aprovação e execução. De acordo

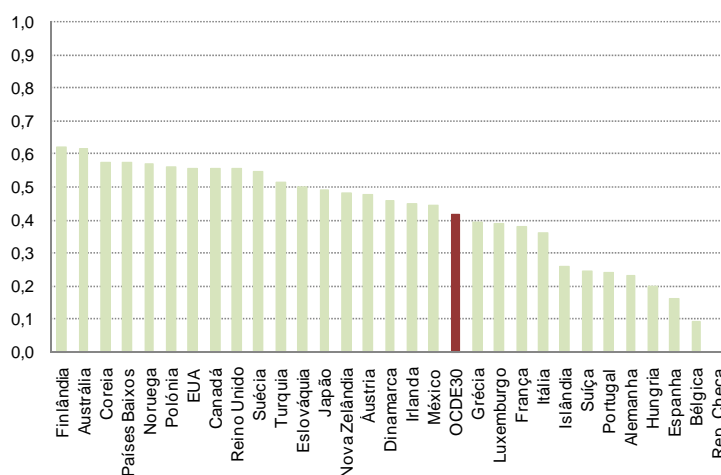
⁹ Veja-se, por exemplo, Comissão Europeia (2009a) e (2009c) e FMI (2009).

¹⁰ Na base de dados *Fiscal Governance* da Comissão Europeia, consideram-se as instituições públicas (excluindo o banco central, o governo e o parlamento) envolvidas na preparação de previsões macroeconómicas para o orçamento do Estado, monitorização dos desenvolvimentos orçamentais e elaboração de recomendações em matéria de política orçamental. Os tribunais de conta são incluídos nesta categoria caso a sua actividade abranja, para além do controlo contabilístico, alguma das actividades referidas.

com a literatura¹¹, distinguem-se as seguintes características do processo orçamental que podem contribuir para a qualidade das finanças públicas:

- **transparência** assente em informação orçamental fiável e atempada;
- **planeamento orçamental plurianual**, que represente um compromisso por parte das autoridades orçamentais com a trajectória pré-definida para os principais agregados orçamentais e tenha em conta o impacto plurianual orçamental das políticas implementadas;
- **centralização orçamental**, evitando uma preparação orçamental fragmentada, considerado uma boa prática em particular nas fases de implementação e aprovação do orçamento enquanto na fase de execução uma certa descentralização poderá ser necessária tendo em vista uma melhor afectação dos recursos;
- **top-down budgeting**: a sequência da tomada de decisões sobre a dimensão e composição do orçamento é relevante para os resultados da política orçamental; segundo Ljungman (2009), um processo *bottom-up* de preparação e aprovação do orçamento é um processo *expenditure-driven*, ou seja, um processo incremental da despesa, enquanto o processo *top-down* permite reforçar o controlo orçamental e alinhar melhor o orçamento com as prioridades das políticas públicas ao assegurar que as decisões sobre o nível, composição e afectação das dotações orçamentais são tomadas antes das negociações dos *plafonds* sectoriais;
- **previsões macroeconómicas realistas**;
- criação de **fundos de reserva** como instrumentos para fazer face a desenvolvimentos orçamentais inesperados;
- **performance budgeting**: esta prática orçamental é baseada na avaliação da despesa de programas em relação ao alcance dos seus objectivos de política. Uma relação entre a afectação de recursos e a eficiência desses programas deverá promover uma melhor adequação das dotações orçamentais aquando da preparação do orçamento.

Gráfico 3. Utilização de um sistema de *performance budgeting*, ao nível central das Administrações Públicas (2007)



Nota: Índice compreendido entre 0 (inexistência de um sistema de *performance budgeting*) e 1 (nível elevado de *performance budgeting*).
Fonte: OCDE (2009).

A OCDE, principal fonte de informação sobre procedimentos orçamentais, dispõe de uma base estatística com informação sobre 20 países, tendo a última actualização ocorrido em 2007. Esta informação permite concluir que as boas práticas no que se refere a procedimentos orçamentais (previsões macroeconómicas

¹¹ Hagen, J. von e J. Poterba (1999), *Fiscal institutions and fiscal performance*, NBER e University of Chicago Press.

fornechas por instituições credíveis, *top-down budgeting*, *performance budgeting*, entre outras) estão ainda confinadas a um número limitado de países.

3. O caso português

De acordo com a informação recolhida dos inquéritos da CE e da OCDE, o quadro orçamental português caracteriza-se por:

- existência de três **regras orçamentais** (Tabela 2) que, de acordo com os critérios de robustez definidos no índice das regras orçamentais, elaborado pela CE, apresentam algumas fraquezas, nomeadamente, reduzido grau de cobertura (inferior a 25% do universo das administrações públicas) e fracos mecanismos de monitorização e cumprimento das regras;

Tabela 2. Regras orçamentais numéricas em Portugal

Tipo de Regra	Sector	Incidência da regra	Descrição	Ações em caso de incumprimento	Entrada em vigor
Regra do saldo orçamental	Administração Central	Saldo orçamental em termos nominais	O orçamento dos serviços com autonomia administrativa e financeira deve estar equilibrado	Não existem acções pré-definidas	2002
“	Administração Local	Saldo orçamental em termos nominais	Limite do endividamento líquido igual a 125% das receitas do ano anterior; limite para os empréstimos de médio/ longo e de curto prazo, respectivamente, de 100 e 10% das receitas do ano anterior	Redução, em cada ano subsequente, em pelo menos 10% do montante que excede o limite do endividamento líquido até que o limite seja cumprido	2007
“	Administração Regional	Limites máximos ao endividamento (*)	Limite ao endividamento líquido, definido anualmente no Orçamento do Estado	Mecanismos sancionatórios automáticos	2007

Nota: (*) Visa a estabilização do saldo orçamental nominal. A regra é classificada como regra do saldo e não como regra da dívida porque se refere a limites na dívida líquida e não na dívida bruta.

Fonte: Comissão Europeia, base de dados *Fiscal Governance*.

- inexistência de um **quadro orçamental de médio prazo**. Portugal ocupa a 24ª posição no ranking de 27 Estados-membros no que se refere à qualidade do planeamento orçamental de médio prazo (ver Gráfico 2);
- **instituições públicas credíveis**: nesta categoria, a base de dados da CE considera o Tribunal de Contas e a Unidade Técnica de Apoio Orçamental (UTAO). Esta última unidade iniciou a sua actividade em Novembro de 2006 e presta apoio técnico à Comissão de Orçamento e Finanças, da Assembleia da República. Tem como responsabilidades apreciar o cenário macroeconómico subjacente ao Orçamento do Estado bem como a proposta de orçamento. Monitoriza os desenvolvimentos orçamentais, produz análises sobre as actualizações do Programa de Estabilidade e Crescimento e sobre os impactos orçamentais das iniciativas legislativas em discussão;
- **melhoria dos procedimentos orçamentais**: nos últimos anos têm sido desenvolvidos esforços assinaláveis na melhoria da transparência da actividade das administrações públicas, através do alargamento da informação disponibilizada e tempestividade da mesma, nomeadamente sobre a execução orçamental dos subsectores da AP e sobre o Sector Empresarial do Estado.

4. Influência dos quadros orçamentais nacionais na consolidação orçamental de médio prazo

A literatura recente¹² e os episódios de consolidação orçamental dos anos 90 (Suécia, Finlândia, Países Baixos e Bélgica) mostram que a adopção de quadros orçamentais bem delineados, a nível nacional, é determinante para processos de consolidação orçamental bem sucedidos.

A influência dos diferentes elementos de um quadro orçamental nos resultados orçamentais pode ser analisada em relação a dois aspectos distintos, contudo, interligados: disciplina orçamental e estabilização macroeconómica.

As regras orçamentais numéricas são frequentemente utilizadas para reforçar a disciplina orçamental. No entanto, a sua utilização pode limitar a contribuição da política orçamental para a estabilização macroeconómica, conforme ilustra a tabela seguinte. Adicionalmente, as regras também têm sido utilizadas para controlar a dimensão do Estado e promover a equidade inter-geracional.

Tabela 3. Contribuição das regras orçamentais numéricas para objectivos da política orçamental

Tipo de regra	Objectivos		
	Sustentabilidade da Dívida	Estabilização macroeconómica	Dimensão do Estado
Saldo global	++	-	0
Saldo primário	+	-	0
Saldo ciclicamente ajustado	++	++	0
Saldo equilibrado no ciclo económico	++	+++	0
Dívida pública em percentagem do PIB	+++	-	-
Despesa pública	+	++	++
Receita pública			
Limites máximos	-	-	++
Limites mínimos	+	+	-
Afectação de receitas acima do esperado	+	++	++

Nota: (+) indica forte contributo; (-) indica fraco contributo; (0) contributo neutro.
Fonte: FMI (2009).

Vários autores¹³ referem que o aspecto importante a ter em conta na definição destas regras é que elas não interfiram com o livre funcionamento dos estabilizadores automáticos, devendo apresentar propriedades que garantam o equilíbrio correcto entre disciplina orçamental e objectivos de estabilização macroeconómica.

Como referido anteriormente, as regras do saldo orçamental são mais eficazes quando são operacionalizadas através da imposição de limites plurianuais para a despesa, abrangendo o conjunto do sector público. Donde se conclui que a existência de regras da despesa bem desenhadas é um elemento-chave para assegurar a eficácia das regras do saldo orçamental.

A imposição de limites sobre a despesa desempenha um papel crucial no funcionamento de todo o quadro orçamental em interligação com outros elementos da gestão orçamental. Por exemplo, regras da despesa plurianuais formam a base de MTBF bem delineados para o planeamento orçamental. O enquadramento orçamental de médio prazo pode contribuir para uma maior disciplina orçamental tornando mais transparente o impacto das políticas actuais no saldo orçamental dos próximos anos. Acresce que a existência de um MTBF pode facilitar a monitorização de *benchmark* em relação aos quais os desenvolvimentos orçamentais podem ser avaliados. A principal limitação apontada aos MTBF tem a

¹² Veja-se, por exemplo, Comissão Europeia (2009c).

¹³ Veja-se, por exemplo, Anderson (2009).

ver com o carácter não restritivo das metas orçamentais para os anos posteriores ao ano do orçamento (regra geral, são meramente projecções indicativas e não limites para cumprir).

A existência de instituições públicas credíveis responsáveis pelas projecções macroeconómicas subjacentes ao orçamento e pela análise crítica dos desenvolvimentos orçamentais é consensualmente aceite¹⁴ como um instrumento eficaz na redução de enviesamentos nas projecções macroeconómicas e, conseqüentemente, na qualidade da política orçamental. Por sua vez, a adopção de um processo de gestão orçamental *top-down* deverá reforçar significativamente o processo de centralização do orçamento, mas o sucesso em termos de reforço da disciplina orçamental depende grandemente da imposição efectiva de limites sobre a despesa e de um ministério das finanças com poder estratégico.

5. Conclusões

Desde 2006, os quadros orçamentais nacionais, no conjunto dos países da UE27, sofreram algumas melhorias embora pouco significativas. Em consequência, salvo raras excepções, os índices de robustez e cobertura das regras orçamentais e de qualidade dos quadros orçamentais a médio prazo (MTBF) registaram, em 2008, valores idênticos aos de 2006. As principais melhorias registadas nos quadros orçamentais relacionam-se com as regras orçamentais numéricas:

- oito novas regras orçamentais foram introduzidas, enquanto poucos países reviram regras existentes, com vista nomeadamente a reforçar a robustez das regras e o respectivo grau de cobertura;
- as regras do saldo orçamental e da dívida pública continuam a ser as mais populares, no entanto assiste-se a um crescente uso de regras da despesa e, em menor grau, sobre a receita pública.

No que concerne aos MTBF, desde 2006 não foram criados novos quadros orçamentais de médio prazo no conjunto dos países da UE27 e, em relação aos existentes, apenas em dois países foram introduzidas alterações significativas (França e Letónia). No conjunto, as principais fraquezas identificadas em 2006 mantêm-se: revisões frequentes das metas de médio prazo, fraca monitorização e ausência de mecanismos correctivos.

Entre 2006 e 2008, foram criadas duas novas instituições públicas vocacionadas para a análise e avaliação da política orçamental (na Suécia e em Portugal), mantendo-se o papel das restantes relativamente inalterado. Verifica-se, ainda, que os procedimentos orçamentais considerados como “best practices” encontram-se ainda confinados a um número limitado de países.

A investigação empírica recente e os episódios de consolidação orçamental de alguns países mostram que os processos de consolidação orçamental, e em particular a disciplina orçamental, beneficiam da existência de quadros orçamentais nacionais bem delineados. A combinação dos vários elementos depende das características políticas, institucionais e culturais de cada país.

O quadro orçamental português tem registado consideráveis melhorias nos últimos anos, tendo ainda um caminho a percorrer em direcção aos padrões médios da UE e da OCDE.

¹⁴ Veja-se, entre outros, Comissão Europeia (2009c), FMI (2009) e Stéclebout e M. Hallerberg (2007), Who provides signals to voters about government competence on fiscal matters? The importance of independents watchdogs, *European Economy Economic Papers*, Comissão Europeia, nº275.

Referências

Anderson, B. e J. Minarik (2006), Design Choices for Fiscal Policy Rules, *OECD Journal of Budgeting*, Vol. 5, nº 4.

Comissão Europeia (2008), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Fiscal Frameworks in EU Member States: an update*, (Note for the EPC Working Group on Quality of Public Finances), Setembro.

Comissão Europeia (2009a), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Public Finances in EMU-2009*, European Economy Nº 5/2009.

Comissão Europeia (2009b), Excessive Deficit Procedure Steps: the Stability and Growth Pact as the Anchor for Fiscal Exit Strategies. Novembro de 2009.

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/1694>.

Comissão Europeia (2009c), Domestic Fiscal Frameworks – How national fiscal governance can contribute to budgetary consolidation over the medium-term, *Note for the attention of the Economy Policy Committee*, ECFIN/C2/2009, *mimeo*, Outubro.

Debrun, X., L. Moulin, A. Turrini, J. Ayuso-i-Casals e M. S. Kumar (2008), *Tied to the mast? – The role of national fiscal rules in the European Union*, *Economic Policy*, Abril.

FMI (2010), Portugal: Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Portugal, Country Report Nº 10/18. Janeiro.

FMI (2009), Fiscal Rules—Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances, *IMF Staff Paper*, Dezembro.

Ljungaman, G. (2009), Top-Down Budgeting – An Instrument to Strengthen Budget Management, *IMF Working Paper* 09/243.

OCDE (2008), *Avaliação do Processo Orçamental em Portugal*. Direcção Geral do Orçamento, Ministério das Finanças e da Administração Pública.

OCDE (2009), *Government at a Glance 2009*. Outubro.

Portugal no Mundo do Calçado*

Walter Anatole Marques†

1. Evolução histórica do sector do calçado em Portugal

O sector português do calçado, essencialmente exportador, conheceu um processo de expansão gradual a partir da década de 70, no contexto da primeira fase da integração europeia. Ao longo do tempo, foi desenvolvido um grande esforço no sentido da melhoria da qualidade dos produtos, na adaptação às exigências da procura de cada mercado e no cumprimento dos prazos de entrega, permitindo que esta indústria exportadora nacional se tornasse fortemente competitiva, com uma penetração crescente no mercado europeu, principalmente a partir da segunda metade da década de 70 e com grande força a partir de meados da década de 80, tornando-se numa das indústrias portuguesas mais dinâmicas.

A facilidade de implantação desta indústria, devido à utilização de tecnologia relativamente acessível e à forte componente de mão-de-obra na produção, que justificam a entrada em Portugal de empresas multinacionais do sector, são as mesmas razões que explicam a deslocalização que se verificou de empresas europeias para países menos desenvolvidos, onde os custos salariais são mais baixos, gerando uma forte competitividade. No final dos anos 80, os países asiáticos já eram responsáveis por mais de metade da produção mundial.

À medida que os salários em Portugal se foram aproximando dos padrões europeus, os industriais tiveram que procurar novos factores de competitividade, como uma maior produtividade e uma versatilidade que permitisse dar resposta pronta às exigências a que pontualmente cada mercado obriga.

Neste trabalho pretende-se avaliar a evolução recente da “exportação” portuguesa de calçado. No ponto 2 faz-se uma abordagem ao sector mundial do calçado e à posição relativa de Portugal, no ponto 3 analisam-se as quotas de mercado dos principais fornecedores da União Europeia e o posicionamento do calçado português, e no ponto 4 aborda-se a balança comercial portuguesa do sector e a evolução destas “exportações” nos últimos anos e primeiros 10 meses de 2009.

2. Abordagem ao sector mundial do calçado

As exportações mundiais de calçado representaram, nos últimos cinco anos, 0,6% do total das exportações, percentagem que, na componente portuguesa, foi de 3,8%.

A taxa média de crescimento anual das exportações mundiais, entre 2004 e 2008, foi de +11,2%, tendo sido de +4,6% a correspondente taxa de Portugal.

As exportações de calçado com a parte superior em couro (vulgo calçado de couro) representaram nos últimos cinco anos cerca de 55% do total das exportações mundiais de calçado (Quadro 1).

* Neste trabalho foram utilizados dados de base das Nações Unidas, do Eurostat e do Instituto Nacional de Estatística.

† Chefe de Equipa Multidisciplinar da Unidade Funcional de Estatísticas de Comércio Internacional. O conteúdo do trabalho é da exclusiva responsabilidade do autor.

Quadro 1 – Estrutura das exportações mundiais por tipos de calçado

SH4		2004	2005	2006	2007	2008	Média 04-08
	Total do Capº 64	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
6403	Calçado c/ parte superior em couro	54.5	55.0	54.8	55.0	53.4	54.5
6402	Calçado c/ sola e parte superior de borracha ou plástico	19.5	19.7	20.1	20.6	21.7	20.4
6404	Calçado c/ parte superior em matérias têxteis	10.8	11.1	11.2	11.0	11.1	11.0
6406	Partes de calçado	9.8	8.9	8.6	8.0	7.5	8.4
6405	Calçado n.e.	4.3	4.3	4.2	4.3	5.4	4.5
6401	Calçado impermeável c/ sola e parte sup. de borr. ou plást.	1.1	1.1	1.0	1.1	1.0	1.1

Fonte: GEE, a partir de dados de base do International Trade Centre (ITC) / ONU (COMTRADE).

Segundo dados das Nações Unidas, os principais países exportadores de calçado em 2008 foram a China (32,4% do total), a Itália (12,4%), o Vietname (7,5%), Hong-Kong (6,5%)[‡], a Alemanha (4,3%) e a Bélgica (4,0%). Portugal ocupou a 11ª posição, entre 231 países, com 2,2% do total (Quadro 2).

Quadro 2 – Evolução das quotas de mercado dos principais países exportadores de calçado^[1] em 2008
(2004 a 2008)

Exportadores	2004	2005	2006	2007	2008	nº de ordem	
						2004	2008
% do Mundo [2]	91.6	91.9	91.6	91.4	92.4		
China	25.4	28.6	29.8	30.8	32.4	1	1
Itália	15.5	13.7	13.4	13.4	12.4	2	2
Vietname [3]	4.5	4.6	5.0	5.0	7.5	4	3
Hong-Kong	9.5	9.2	8.2	7.3	6.5	3	4
Alemanha	3.8	3.8	3.9	4.0	4.3	6	5
Bélgica	3.2	3.8	4.1	4.1	4.0	7	6
Países Baixos	2.3	2.3	2.2	2.2	2.4	12	7
França	2.5	2.3	2.3	2.4	2.3	11	8
Espanha [3]	3.9	3.3	3.2	3.2	2.2	5	9
Brasil	3.2	3.0	2.7	2.5	2.2	8	10
Portugal	2.8	2.4	2.2	2.2	2.2	9	11
Indonésia	2.2	2.1	2.2	2.0	2.1	13	12
Roménia	2.5	2.4	2.3	2.2	1.9	10	13
Índia	1.4	1.6	1.7	1.7	1.7	14	14
Reino Unido	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2	15	15
EUA	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	18	16
Tailândia	1.3	1.3	1.3	1.2	1.0	16	17
Eslováquia	0.8	0.7	0.7	0.8	1.0	20	18
Áustria	1.2	1.2	1.1	0.9	0.9	17	19
Dinamarca	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8	19	20
Tunísia	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7	21	21
Rep. Checa	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4	25	22
Turquia	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	24	23
México	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	23	24
Formosa (Taiwan)	0.7	0.5	0.5	0.4	0.3	22	25

Por memória:

China+HK+Macau	35.1	37.9	38.1	38.1	38.9
----------------	------	------	------	------	------

[1] SH2 - 64

[2] O Total do Mundo corresponde ao total dos países que forneceram informação.

[3] Os valores de 2008 foram calculados com base em "mirror statistics".

Fonte: GEE, a partir de dados de base do International Trade Centre (ITC) / ONU (COMTRADE).

Entre 2004 e 2008, relativamente aos países citados, a China ganhou 7,0 p.p. na estrutura, o Vietname 3,0 p.p., a Bélgica 0,8 p.p., e a Alemanha 0,5 p.p., contra perdas da Itália e de Hong-Kong, 3,0 p.p. cada, e de Portugal, 0,6 p.p..

Os principais países importadores de calçado em 2008 foram os EUA (21,2%), a Alemanha (7,3%), a França (6,2%), a Itália (6,1%), o Reino Unido (5,5%), Hong-Kong (5,4%) e o Japão (4,6%). Portugal ocupou a 22ª posição, entre 231 países, com 0,8% do total das importações mundiais (Quadro 3).

[‡] As exportações de Hong-Kong englobarão eventualmente uma parte considerável de calçado proveniente da China Continental, não quantificável.

**Quadro 2 – Evolução das quotas
dos principais países importadores de calçado^[1] em 2008**
(2004 a 2008)

Importadores	2004	2005	2006	2007	2008	nº de ordem	
						2004	2008
% do Mundo [2]	86.3	85.6	85.0	84.2	82.9		
EUA	26.2	25.8	25.3	23.2	21.2	1	1
Alemanha	7.6	7.6	7.5	7.2	7.3	2	2
França	6.7	6.5	6.3	6.5	6.2	5	3
Itália	6.4	6.3	6.4	6.3	6.1	6	4
Reino Unido	6.9	6.5	6.3	6.1	5.5	4	5
Hong-Kong	7.5	7.3	6.6	5.8	5.4	3	6
Japão	4.9	4.9	4.8	4.7	4.6	7	7
Rússia	0.5	0.8	1.5	2.4	3.1	23	8
Bélgica	2.7	2.7	2.6	2.9	3.0	8	9
Espanha [3]	2.3	2.5	2.7	2.9	2.6	9	10
Países Baixos	2.3	2.5	2.5	2.7	2.6	10	11
Canadá	1.8	1.9	1.9	2.0	1.9	11	12
Quirguizistão [3]	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	25	13
Áustria	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	12	14
Suíça	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3	13	15
Dinamarca	1.0	1.0	1.0	1.2	1.2	15	16
Austrália	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	14	17
China	0.7	0.7	0.8	0.8	1.0	19	18
Grécia	0.7	0.7	0.7	0.8	0.9	18	19
Polónia [3]	0.6	0.6	0.6	0.8	0.9	22	20
Suécia	0.8	0.8	0.8	0.9	0.8	17	21
Portugal	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	20	22
Coreia SL [3]	0.8	0.9	1.0	1.1	0.8	16	23
Roménia	0.6	0.6	0.6	0.7	0.8	21	24
Rep. Checa	0.5	0.5	0.6	0.6	0.7	24	25

[1] SH2 - 64

[2] O Total do Mundo corresponde ao total dos países que forneceram informação.

[3] Os valores de 2008 foram calculados com base em "mirror statistics".

Fonte: GEE, a partir de dados de base do International Trade Centre (ITC) / ONU (COMTRADE).

Do Quadro 3 constam os maiores exportadores de calçado de couro em 2008, com destaque para a China, Itália e Hong-Kong, e mais recentemente também o Vietname, tendo Portugal ocupado a 7ª posição no "ranking", com 3,2% do mercado mundial[§].

**Quadro 3 – Evolução da quota de mercado (2004 a 2008)
dos maiores exportadores mundiais de calçado de couro em 2008^[1]**

milhões de US\$ e percentagem

	2004		2005		2006		2007		2008	
		%		%		%		%		%
Mundo [2]	32 499	100.0	36 350	100.0	40 007	100.0	45 004	100.0	48 653	100.0
China	6 249	19.2	7 990	22.0	8 698	21.7	9 434	21.0	9 720	20.0
Itália	6 373	19.6	6 387	17.6	6 896	17.2	8 112	18.0	8 471	17.4
Hong-Kong	3 352	10.3	3 738	10.3	3 753	9.4	3 732	8.3	3 912	8.0
Vietname [3]	761	2.3	898	2.5	1 267	3.2	1 952	4.3	3 536	7.3
Alemanha	1 483	4.6	1 680	4.6	1 873	4.7	2 068	4.6	2 441	5.0
Bélgica	680	2.1	967	2.7	1 429	3.6	1 827	4.1	1 974	4.1
Portugal	1 407	4.3	1 270	3.5	1 295	3.2	1 494	3.3	1 574	3.2
Espanha [3]	1 727	5.3	1 571	4.3	1 635	4.1	1 818	4.0	1 394	2.9
Países Baixos	816	2.5	1 042	2.9	1 117	2.8	1 214	2.7	1 346	2.8
Indonésia	818	2.5	910	2.5	1 145	2.9	1 150	2.6	1 322	2.7
Brasil	1 456	4.5	1 508	4.1	1 451	3.6	1 398	3.1	1 301	2.7
França	863	2.7	928	2.6	1 037	2.6	1 188	2.6	1 294	2.7
Índia	565	1.7	752	2.1	909	2.3	1 045	2.3	1 221	2.5
Roménia	769	2.4	858	2.4	929	2.3	1 023	2.3	997	2.0
Reino Unido	541	1.7	597	1.6	665	1.7	735	1.6	765	1.6
Amostra (%)		85.7		85.5		85.2		84.9		84.8
Por memória:										
China+HK+Macau	9 689	29.8	11 733	32.3	12 497	31.2	13 210	29.4	13 645	28.0

[1] SH4-6403

[2] O Total do Mundo corresponde ao total dos países que forneceram informação.

[3] Os valores de 2008 foram calculados com base em "mirror statistics".

Fonte: International Trade Centre (ITC) a partir de dados da ONU (COMTRADE).

[§] No caso de Hong-Kong poderá, eventualmente, estar incluído calçado produzido na China e re-exportado através de Hong-Kong.

3. Quotas de mercado dos 10 principais fornecedores dos maiores importadores comunitários de calçado

De acordo com dados do Eurostat, oito países absorveram cerca de 80% das entradas de calçado na União Europeia em 2008: Alemanha (16,9%), França (13,8%), Itália (13,4%), Reino Unido (11,7%), Países Baixos (7,6%), Bélgica (6,6%), Espanha (6,1%) e Áustria (3,5%).

Alemanha

Os principais fornecedores de calçado da Alemanha na presente década foram a China (quota de 6,6% em 2000 e 19,6% em 2008), a Itália (23,6% e 14,2%) e o Vietname (9,4% e 10,5%). Portugal ocupou a 5ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 9,4% em 2000 para 5,9% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual de Portugal foi negativa (-0,4% ao ano), a que se seguiu uma quebra significativa da taxa de variação em valor no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (-10,1%) (Quadro 4).

Quadro 4

ALEMANHA (16,9% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun					
										2008				2009	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	3.1	3.7	
China	6.6	7.5	7.4	8.6	10.4	18.7	18.6	18.4	19.6	19.2	22.5	21.6	21.2	1	
Itália	23.6	23.5	20.6	19.5	18.0	16.1	16.3	16.6	14.2	15.1	12.9	-3.2	-11.8	2	
Vietname	9.4	9.6	10.4	11.3	11.9	10.2	10.3	9.7	10.5	9.9	7.8	1.6	-18.0	3	
Eslováquia	2.4	2.8	2.9	3.4	2.8	4.2	3.7	4.3	6.2	6.0	5.4	16.6	-6.8	4	
Portugal	9.4	8.8	9.4	7.1	6.6	5.5	5.7	5.2	5.9	6.1	5.3	-0.4	-10.1	5	
P.Baixos	5.8	5.2	5.8	6.2	5.8	6.2	5.9	5.3	5.1	4.6	5.8	-0.7	30.9	6	
Bélgica	2.5	2.9	3.3	3.3	4.0	3.7	4.0	4.4	4.7	4.6	5.6	10.4	27.8	7	
Índia	2.3	2.8	2.8	3.1	3.7	3.6	3.7	4.0	3.9	3.9	3.5	8.4	-7.9	8	
Áustria	6.0	6.0	6.1	6.4	6.0	6.0	5.5	4.0	3.8	3.7	3.7	-7.3	4.6	9	
Indonésia	2.1	2.1	2.0	2.1	1.9	1.7	2.2	2.4	2.3	2.5	2.9	5.1	22.0	10	
Amostra (%)	70.0	71.2	70.6	70.9	71.1	75.9	75.9	74.2	76.4	75.6	75.3				

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Esta redução é consequência, em grande medida, do encerramento ou redução da actividade em Portugal de unidades produtivas detidas por empresas alemãs.

França

Os principais fornecedores de calçado da França na presente década foram a Itália (quota de 22,9% em 2000 e 21,6% em 2008), a China (6,0% e 14,8%) e a Bélgica (9,9% e 12,1%). Portugal ocupou a 4ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 9,2% em 2000 para 8,3% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi positiva (+1,6% ao ano), a que se seguiu uma taxa negativa no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (-7,3%) (Quadro 5).

Quadro 5

FRANÇA (13,8% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun						
										2008				2009		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	2.5 ↗	1.8 ↗		
Itália	22.9	22.2	22.1	22.0	22.4	21.6	20.9	21.6	21.6	21.4	21.1	2.1	↗	0.5	↗	1
China	6.0	5.5	5.2	6.1	7.5	13.2	14.2	14.4	14.8	14.2	16.8	22.4	↗	21.0	↗	2
Bélgica	9.9	10.8	12.9	11.6	11.2	11.7	11.3	12.7	12.1	11.7	12.6	3.4	↗	9.9	↗	3
Portugal	9.2	10.0	9.2	8.6	8.7	8.2	8.4	8.7	8.3	8.1	7.4	1.6	↗	-7.3	↘	4
Espanha	11.1	10.7	9.9	10.2	9.5	8.5	7.7	7.1	7.9	8.0	8.8	-2.6	↘	12.1	↗	5
P.Baixos	8.9	9.9	8.7	11.6	11.7	10.4	9.8	7.5	6.9	7.0	6.5	-7.5	↘	-5.1	↘	6
Alemanha	3.3	3.2	3.6	4.0	4.0	3.9	4.1	4.1	5.1	5.4	4.9	7.4	↗	-6.1	↘	7
Vietname	7.2	6.7	6.7	5.9	5.4	4.8	4.8	4.3	3.9	3.8	3.3	-5.6	↘	-10.1	↘	8
Tunísia	3.4	3.5	3.4	3.5	3.5	3.2	3.4	3.4	3.1	3.6	2.0	0.1	↗	-42.3	↘	9
Suíça	0.4	0.6	1.5	1.8	1.7	1.8	2.2	2.5	2.7	2.5	2.3	11.3	↗	-6.1	↘	10
Amostra (%)	82.0	83.0	83.3	85.3	85.8	87.4	86.6	86.2	86.2	85.7	86.0					

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Itália

Os principais fornecedores de calçado da Itália na presente década foram a China (quota de 7,6% em 2000 e 17,6% em 2008), a Roménia (25,2% e 12,8%) e a Bélgica (8,1% e 10,2%). Portugal ocupou a 31ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 0,6% em 2000 para 0,3% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi negativa (-1,9% ao ano), a que se seguiu uma subida da taxa de variação no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (+20,2%) (Quadro 6).

Quadro 6

ITÁLIA (13,4% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun						
										2008				2009		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	3.6 ↗	0.9 ↗			
China	7.6	7.1	7.0	8.3	9.4	15.3	16.0	16.8	17.6	19.4	19.5	20.3	↗	1.4	↗	1
Roménia	25.2	28.0	29.3	29.5	26.2	24.1	23.1	17.3	12.8	14.1	10.8	-12.3	↗	-22.7	↘	2
Bélgica	8.1	7.4	6.7	4.8	7.3	7.7	6.9	8.2	10.2	7.4	8.1	20.1	↗	10.3	↗	3
Vietname	5.3	5.6	6.0	5.9	5.0	5.2	4.5	4.9	5.9	6.0	5.6	3.7	↗	-5.5	↘	4
Tunísia	6.1	6.0	6.1	5.6	4.2	4.2	4.3	5.2	5.9	6.4	6.7	4.6	↗	5.5	↗	5
França	2.9	2.3	2.2	2.6	3.3	3.4	3.8	4.4	4.7	4.4	4.7	16.5	↗	7.3	↗	6
Índia	2.8	3.6	2.9	2.9	3.1	3.0	4.1	4.3	4.6	5.1	4.2	14.0	↗	-17.8	↘	7
P.Baixos	2.9	2.5	3.2	6.0	5.7	4.3	3.3	4.1	3.8	1.5	5.0	-5.5	↘	245.7	↗	8
Bósnia-Herz.	2.4	2.1	2.3	2.2	2.3	2.1	2.6	2.9	3.2	3.5	3.2	11.1	↗	-7.0	↘	9
Espanha	3.1	2.4	2.5	1.9	2.6	2.7	2.9	2.8	2.9	3.0	3.9	13.4	↗	33.1	↗	10
Amostra (%)	66.4	66.9	68.3	69.8	69.1	72.0	71.5	70.9	71.7	70.7	71.7					
Por memória:																
Portugal	0.6	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	-1.9	↘	20.2	↗	31

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Reino Unido

Os principais fornecedores de calçado do Reino Unido na presente década foram a China (quota de 12,3% em 2000 e 28,6% em 2008), o Vietname (10,6% e 13,8%) e a Itália (18,0% e 11,0%). Portugal ocupou a 11ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 9,9% em 2000 para 3,5% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi negativa (-15,3% ao ano), a que se seguiu uma descida da taxa de variação no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (+22,0%) (Quadro 7).

Esta redução é consequência, em grande medida, do encerramento ou redução da actividade em Portugal de unidades produtivas detidas por empresas deste país.

Quadro 7

REINO UNIDO (11,7% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun						
										2008				2009		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.3 ↗	1.1 ↗		
China	12.3	11.6	11.0	13.5	15.1	24.6	25.6	26.5	28.6	26.6	31.1	16.5	↗	18.3	↗	1
Vietname	10.6	11.9	12.6	15.1	16.8	15.1	14.1	12.9	13.8	13.3	13.0	-1.4	↘	-1.2	↘	2
Itália	18.0	15.4	16.1	14.9	14.1	11.9	10.1	11.8	11.0	12.2	10.4	-5.6	↘	-13.7	↘	3
Índia	6.1	5.9	5.4	4.8	4.9	4.5	4.6	5.3	5.6	5.8	6.3	3.7	↗	8.6	↗	4
Bélgica	4.8	9.3	10.7	5.3	4.5	4.9	8.5	5.9	5.3	5.5	5.1	0.0	↔	-5.0	↘	5
P.Baixos	3.8	4.6	5.8	7.7	7.6	7.9	6.6	5.8	4.9	5.4	4.9	-8.2	↘	-7.9	↘	6
Brasil	3.9	3.5	3.1	3.0	3.3	3.8	4.4	4.2	4.8	4.6	4.1	10.0	↗	-11.3	↘	7
Alemanha	2.6	2.5	2.6	3.0	3.3	3.5	3.6	3.9	4.1	4.7	4.6	6.9	↗	-1.5	↘	8
Espanha	7.3	6.6	7.0	7.6	6.7	4.9	3.9	4.1	3.8	3.8	3.0	-12.8	↘	-18.9	↘	9
Indonésia	5.3	4.9	4.1	2.8	2.7	2.9	3.0	2.7	3.6	3.2	4.4	5.8	↗	39.6	↗	10
Amostra (%)	74.8	76.1	78.5	77.7	78.9	84.0	84.4	83.2	85.5	85.1	86.9					
Por memória:																
Portugal	9.9	8.7	8.2	8.1	6.7	4.7	4.0	3.9	3.5	3.3	2.6	-15.3	↘	-22.0	↘	11

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Países Baixos

Os principais fornecedores de calçado dos Países Baixos na presente década foram a China (quota de 13,2% em 2000 e 25,3% em 2008), a Bélgica (11,5% e 15,2%), a Itália (13,2% e 25,3%) e a Alemanha (13,4% e 10,7%). Portugal ocupou a 5ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 9,0% em 2000 para 7,9% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi positiva (+0,8% ao ano), a que se seguiu uma descida da taxa de variação no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (-1,7%) (Quadro 8).

Quadro 8

PAÍSES BAIXOS (7,6% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun						
										2008				2009		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	2.7 ↗	2.3 ↗			
China	13.2	14.7	16.0	19.3	25.1	25.7	25.9	28.3	25.3	26.4	25.4	8.4	↗	-1.6	↘	1
Bélgica	11.5	13.0	14.7	14.5	5.0	16.4	15.7	14.0	15.2	15.1	17.3	3.7	↗	17.1	↗	2
Itália	13.4	14.4	13.4	13.1	13.5	12.5	11.0	9.9	10.7	11.3	8.9	-1.3	↘	-19.0	↘	3
Alemanha	8.3	8.3	8.3	7.1	8.3	6.9	9.6	10.0	9.7	10.1	10.0	9.5	↗	0.6	↗	4
Portugal	9.0	8.0	10.1	8.7	8.3	8.3	8.6	7.0	7.9	7.3	7.0	0.8	↗	-1.7	↘	5
Vietname	7.6	8.9	9.6	10.0	11.3	8.3	5.7	6.7	6.8	7.2	7.0	-5.1	↘	-0.7	↘	6
R.Unido	1.2	1.2	1.6	2.3	2.2	1.9	2.6	3.4	3.3	3.3	3.6	11.2	↗	12.5	↗	7
Indonésia	4.1	4.7	2.7	2.6	3.3	3.0	3.8	2.9	3.1	3.0	3.6	6.7	↗	23.3	↗	8
Índia	0.7	1.0	0.9	0.8	1.1	1.0	1.3	1.9	2.2	2.0	2.0	26.2	↗	5.4	↗	9
Roménia	2.4	2.5	2.3	2.1	2.8	2.7	2.4	1.6	2.1	1.9	2.7	2.3	↗	47.6	↗	10
Amostra (%)	71.3	76.7	79.7	80.4	81.0	87.0	86.5	85.8	86.3	87.5	87.5					

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Bélgica

Os principais fornecedores de calçado da Bélgica na presente década foram a China (quota de 18,3% em 2000 e 27,3% em 2008), o Vietname (16,6% e 16,7%), os Países Baixos (9,9% e 12,3%) e a Itália (13,8% e 10,9%). Portugal ocupou a 11ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 1,8% em 2000 para 1,5% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi positiva (+2,2% ao ano), a que se seguiu uma taxa também positiva no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (+4,3%) (Quadro 9).

Quadro 9

BÉLGICA (6,6% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun					
														2008	2009
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	7.0	4.9	
China	18.3	19.0	20.7	20.6	19.8	22.7	26.4	27.3	27.3	26.6	28.7	13.1	13.2	1	
Vietname	16.6	17.0	15.9	15.8	16.6	16.1	14.9	14.5	16.7	14.8	11.9	8.2	-15.3	2	
P.Baixos	9.9	8.1	8.1	10.4	11.7	13.3	13.4	13.4	12.3	12.5	12.6	10.7	5.5	3	
Itália	13.8	13.9	14.3	13.6	13.8	13.9	12.7	11.9	10.9	11.8	10.4	2.2	-7.0	4	
Indonésia	11.3	9.6	9.4	8.1	7.0	6.4	5.6	6.7	7.2	7.3	10.3	4.5	48.0	5	
França	8.1	7.9	8.3	7.8	8.0	7.0	6.6	6.6	6.4	6.7	6.5	3.0	2.0	6	
Alemanha	4.4	4.1	4.8	5.4	5.5	5.0	4.6	4.4	4.6	4.9	5.2	3.6	11.7	7	
Tailândia	4.4	5.9	6.2	6.0	4.5	4.8	4.9	4.5	3.2	3.4	3.0	-5.6	-7.9	8	
Espanha	3.7	3.7	3.4	3.6	3.8	3.3	2.9	2.6	2.7	2.7	2.9	1.2	12.3	9	
R.Unido	2.6	2.1	1.7	1.6	2.1	1.5	1.4	1.2	1.6	1.4	1.5	6.6	16.7	10	
Amostra (%)	93.0	91.3	92.8	92.8	92.9	94.0	93.4	93.0	92.8	92.0	93.0				
Por memória:															
Portugal	1.8	3.1	2.1	1.8	1.5	1.6	1.4	1.2	1.5	1.6	1.6	2.2	4.3	11	

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Espanha

Os principais fornecedores de calçado da Espanha na presente década foram a China (quota de 14,5% em 2000 e 28,9% em 2008), a Bélgica (18,4% e 11,9%), a Itália (14,6% e 11,5%) e o Vietname (8,7% e 9,1%). Portugal ocupou a 6ª posição como fornecedor em 2008, a seguir à França, com a sua quota a subir de 5,0% em 2000 para 5,7% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi positiva (+11,2% ao ano), a que se seguiu uma taxa de variação negativa no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (-4,3%) (Quadro 10).

Quadro 10

ESPANHA (6,1% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun					
														2008	2009
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	11.6	0.4	
China	14.5	15.3	15.7	16.3	16.9	26.1	27.5	27.6	28.9	29.6	30.8	25.1	4.6	1	
Bélgica	18.4	18.9	19.2	17.3	15.7	13.4	12.8	12.9	11.9	12.3	9.1	3.5	-26.0	2	
Itália	14.6	14.5	13.9	12.5	11.5	10.5	10.5	11.3	11.5	11.8	11.1	9.8	-5.4	3	
Vietname	8.7	8.1	7.7	7.3	7.4	7.3	6.6	6.8	9.1	7.6	11.0	16.5	45.0	4	
França	7.1	6.0	6.0	6.6	7.9	8.3	8.1	9.2	7.6	6.4	7.4	14.9	16.0	5	
Portugal	5.0	4.9	5.8	5.8	5.9	5.5	5.3	5.3	5.7	5.3	5.0	11.2	-4.3	6	
P.Baixos	4.7	7.0	7.4	8.1	8.4	7.8	7.3	6.0	4.9	4.9	4.7	0.9	-3.4	7	
Índia	1.3	1.5	2.3	2.9	3.6	3.5	4.0	3.7	4.0	4.5	4.5	19.3	-0.8	8	
Marrocos	1.4	1.5	1.7	2.8	3.0	3.0	3.2	3.4	3.8	3.9	4.1	18.8	5.5	9	
Brasil	0.5	0.7	1.2	1.6	2.7	3.1	2.7	2.4	2.4	3.0	2.5	20.4	-15.7	10	
Amostra (%)	76.1	78.4	80.7	81.3	83.0	88.6	88.0	88.5	89.9	89.2	90.2				

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data nº 9/2009.

Áustria

Os principais fornecedores de calçado da Áustria na presente década foram a Alemanha (quota de 31,8% em 2000 e 33,7% em 2008) e a Itália (23,6% e 22,1%), seguidas pela China a grande distância (3,3% e 6,1%). Portugal ocupou a 20ª posição como fornecedor em 2008, com a sua quota a descer de 1,3% em 2000 para 0,5% em 2008. Nos últimos 5 anos, a taxa média de variação anual em valor de Portugal foi negativa (-10,5% ao ano), a que se seguiu uma taxa de variação também negativa no primeiro semestre de 2009, em termos homólogos, (-27,0%) (Quadro 11).

Quadro 11

ÁUSTRIA (3,5% das importações de calçado na UE-27 em 2008)

	Quotas de mercado										TV média 2003-2008	TVH Jan-Jun 2009/2008	Rank. 2008			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Jan-Jun						
										2008				2009		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	2.8 ↑	-6.7 ↓		
Alemanha	31.8	31.7	31.8	29.3	30.3	29.9	31.2	34.5	33.7	34.5	33.0	5.7	↑	-10.6	↓	1
Itália	23.6	22.1	22.7	23.1	21.3	20.1	21.0	22.6	22.1	21.8	18.8	1.9	↑	-19.7	↓	2
China	3.3	3.5	2.9	3.2	3.8	6.8	6.5	6.4	6.1	6.0	6.4	17.2	↑	-1.1	↓	3
França	2.4	2.0	2.0	2.3	3.1	3.4	2.8	2.6	4.4	4.1	4.7	16.8	↑	7.9	↑	4
Croácia	6.5	7.0	5.4	4.3	3.6	3.6	3.3	3.6	3.5	3.3	3.3	-1.1	↓	-5.5	↓	5
Vietname	1.9	2.2	1.9	2.5	2.6	2.8	3.5	3.8	3.5	3.3	2.6	10.3	↑	-26.6	↓	6
P.Baixos	2.5	2.4	2.3	2.6	2.3	2.3	2.4	3.3	3.1	3.0	3.0	6.4	↑	-7.3	↓	7
Bélgica	3.0	4.3	4.0	2.7	1.8	2.5	2.4	2.5	3.1	3.2	3.9	5.7	↑	12.8	↑	8
Roménia	2.0	2.9	3.7	4.6	5.6	6.6	6.4	3.2	2.9	2.8	3.0	-5.9	↓	-1.1	↓	9
Hungria	6.4	4.9	5.3	5.4	4.4	4.4	4.8	3.1	2.9	2.7	2.7	-9.3	↓	-8.1	↓	10
Amostra (%)	83.4	83.1	82.1	79.9	78.8	82.3	84.4	85.4	85.3	84.8	81.4					
Por memória:																
Portugal	1.3	1.2	1.2	1.0	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.6	0.5	-10.5	↓	-27.0	↓	20

Fonte: GEE a partir de dados de base do Eurostat; 2000 a 2008 - Annual data - Supplement 2/2009; 2009 - Monthly data n° 9/2009.

4. Evolução recente das exportações ** portuguesas do sector do calçado.

Nos últimos 5 anos, cerca de 85% das exportações portuguesas de calçado referem-se a calçado de couro (Quadro 12).

Quadro 12 – Estrutura das exportações portuguesas por tipos de calçado

SH4		2004	2005	2006	2007	2008	Média 04-08
	Total do Capº 64	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
6403	Calçado c/ parte superior em couro	85.2	85.4	84.7	85.1	84.5	84.9
6405	Calçado n.e.	3.5	4.1	4.5	4.7	5.4	4.5
6406	Partes de calçado	5.4	4.9	4.2	3.4	3.6	4.3
6404	Calçado c/ parte superior em matérias têxteis	3.2	2.6	2.8	3.0	2.9	2.9
6402	Calçado c/ sola e parte superior de borracha ou plástico	1.4	1.7	2.5	2.3	2.2	2.1
6401	Calçado impermeável c/ sola e parte sup. de borr. ou plást.	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.3

Fonte: GEE, a partir de dados de base do International Trade Centre (ITC) / ONU (COMTRADE).

A Balança Comercial do sector do Calçado é fortemente favorável a Portugal. Nos anos 2000 as exportações atingiram o seu valor mais elevado em 2001, com um saldo de 1,3 mil milhões de Euros. A partir daí decresceram sucessivamente até 2006, para inverterem a tendência nos dois anos seguintes, voltando a decair (cerca de -9,0% de acordo com dados ainda sujeitos a rectificação) nos primeiros 10 meses de 2009. Entre 2001 e 2008, as exportações de calçado perderam sucessivamente peso na estrutura das exportações portuguesas, descendo de 6,3% para 3,7% (Quadro 13).

** Exportações aqui entendidas como o somatório das Expedições para os países comunitários com as Exportações para os países terceiros.

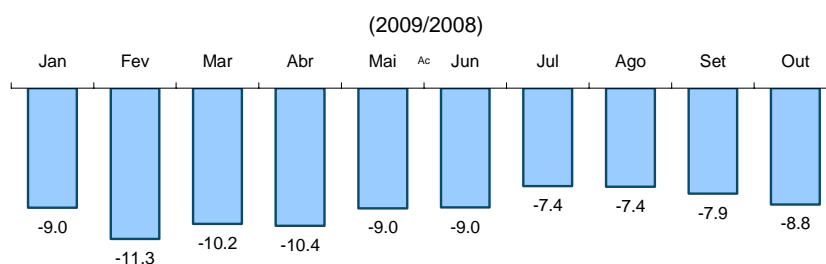
Quadro 13 - Balança comercial portuguesa do sector do calçado
(2000-2008 e Jan-Out 2008-2009)

		milhões de Euros									Jan-Out	
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2009
Importações	(Cif)	365	390	394	381	404	413	442	509	530	460	403
	TVH	-	6.9	1.1	-3.3	6.2	2.1	7.0	15.2	4.1	-	-12.5
	% do Total	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	1.1
Exportações	(Fob)	1 601	1 693	1 589	1 435	1 353	1 286	1 270	1 319	1 347	1 182	1 078
	TVH	-	5.7	-6.2	-9.7	-5.7	-4.9	-1.2	3.8	2.1	-	-8.8
	% do Total	6.1	6.3	5.8	5.1	4.6	4.3	3.8	3.6	3.7	3.7	4.5
Saldo	(Fob-Cif)	1 237	1 303	1 194	1 054	948	873	829	810	817	721	675
	TVH	-	5.4	-8.4	-11.8	-10.0	-7.9	-5.1	-2.2	0.9	-	-6.4
Cobertura	(Fob/Cif)	439.1	434.4	403.0	376.6	334.5	311.6	287.6	259.3	254.3	256.6	267.7

Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (de 2000 a 2003 não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação e das não-respostas no comércio intracomunitário).

O sector do calçado acompanhou a quebra sem precedentes das exportações, iniciada nos últimos meses de 2008, registando em Fevereiro de 2009, em termos de variação homóloga acumulada, uma redução de 11,3%. A variação negativa foi-se atenuando até Agosto (-7,4%), para se agravar nos dois meses seguintes, de acordo com os dados disponíveis (-8,8% em Outubro) (Figura 1).

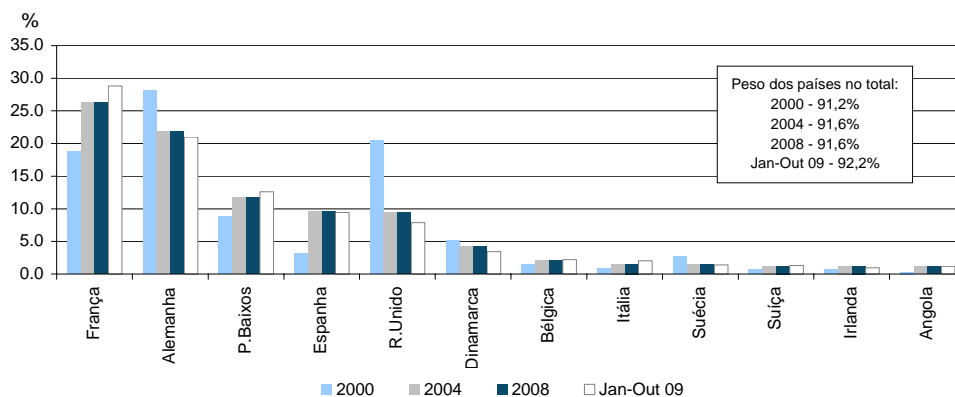
Figura 1 – Evolução das taxas de variação homólogas nos primeiros 10 meses acumulados de 2009



Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação e das não-respostas no comércio intracomunitário).

Os principais mercados de destino do calçado português entre 2000 e 2009 encontram-se no espaço comunitário, para onde se dirigiram mais de 90% das exportações, designadamente a França e a Alemanha, seguidos dos Países Baixos, da Espanha e do Reino Unido, registando este país uma quebra acentuada em relação ao início da década (Figura 2).

Figura 2 – Principais mercados de destino do calçado português
(2000-2004-2008 e Jan-Out 2009)

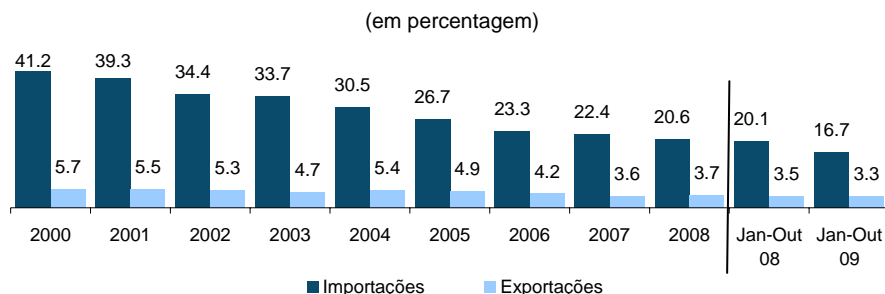


Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas no comércio intracomunitário).

Por sua vez as **importações** cresceram tendencialmente entre 2000 e 2008 à taxa média anual de +4,8%, (a par de uma quebra anual do lado das exportações de -2,1%). Estas importações têm uma

componente de “partes de calçado”, que entram em Portugal para acabamento ou para sofrerem alguma transformação, que tem vindo sucessivamente a perder peso (de 41,2% em 2008 para apenas 20,6%, ou seja metade, em 2008) (Figura 3)^{††}. Daqui se poderá concluir que o acréscimo verificado nas importações do sector assenta no calçado acabado, que concorre com o nacional no mercado interno.

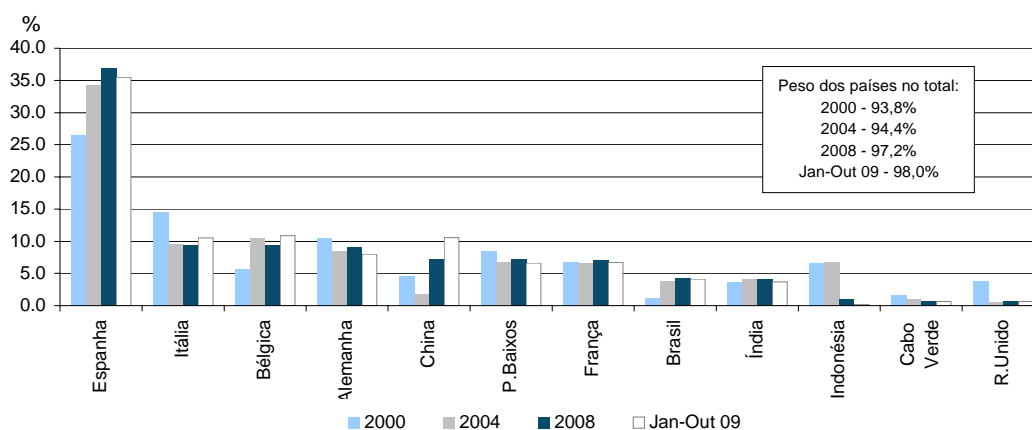
Figura 3 - Evolução do peso das partes de calçado no total das trocas do sector



Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (de 2000 a 2003 não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas no comércio intracomunitário).

O principal país fornecedor de Portugal em calçado entre 2000 e 2009 foi a Espanha, a grande distância da Itália, da Bélgica da Alemanha ou da China, em ascensão nos últimos anos (Figura 4).

Figura 4 – Principais países fornecedores de Portugal em Calçado
(2000-2004-2008 e Jan-Out 2009)

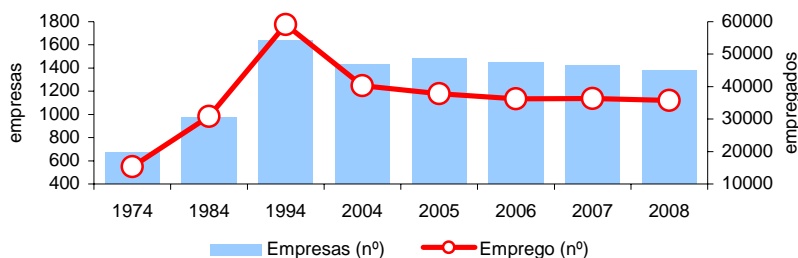


Fonte: GEE, a partir de dados de base do INE (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas no comércio intracomunitário).

Segundo a APICCAPS (Associação Portuguesa dos Industriais do Calçado, Componentes, Artigos em Pele e seus Sucedâneos), o número de empresas de fabrico de calçado, que em 1994 seria de 1635, terá caído para 1432 em 2004 e para 1381 em 2008, com uma redução do número de empregados da ordem dos -40% entre 1994 e 2008 (Figura 5).

^{††} Os maiores fornecedores de “partes de calçado” na última década foram a Alemanha, Índia, França, Itália, Espanha, Indonésia, China, Cabo Verde, Áustria e Eslováquia. Em termos nominias, as maiores reduções das importações verificadas entre 2000 e 2008, incidiram na Indonésia, Itália, China, Espanha, Cabo Verde e Áustria.

Figura 5
Indústria do Calçado
- número de empresas e de empregados -



Fonte: Dados de base da Apiccaps - "Calçado, componentes e artigos de pele - monografia estatística 2008".

Nos últimos anos acentuou-se o desinvestimento directo estrangeiro no sector, encontrando-se a indústria portuguesa do calçado a atravessar uma fase de ajustamento estrutural às novas condições competitivas do mercado. Segundo a APICCAPS^{††}, as empresas exclusivamente portuguesas estão a conseguir adaptar-se a um novo modelo competitivo e a migrar a produção para segmentos de mercado cada vez mais exigentes.

Em 2010, numa iniciativa da APICCAPS com o apoio do Programa Compete, o sector participará cerca de 80 acções promocionais no exterior. Os quatro grandes objectivos da ofensiva promocional já iniciada em 2008, podem assim sintetizar-se em linhas gerais: consolidar a posição relativa do calçado português nos mercados externos, diversificar o destino das exportações, abordar novos mercados e possibilitar que novas empresas iniciem o processo de internacionalização.

^{††} Em Destaque – <http://portal.apiccaps.pt>

Ensaio

A Semi-Parametric Survival Analysis of Business Demography Dynamics in Portugal

Alcina Nunes²³
Elsa de Morais Sarmiento²⁴

Abstract: We address the post-entry performance of new Portuguese firms by investigating the structural characteristics of the hazard and survival functions, using semi-parametric survival analysis. It is based on the application of the entrepreneurship definitions and methodology of the “Manual on Business Demography Statistics” (OECD/Eurostat, 2007) to the *Quadros de Pessoal* dataset. The main contribution of this work is the application of a recent internationally comparable methodology for entrepreneurship to provide a multidimensional overview of firm and survival dynamics over a period of eighteen years, while guaranteeing international comparability. By correcting heterogeneity with a different specification model, we obtain stronger magnitudes of the hazard ratios found previously.

1. Introduction

This work addresses the post-entry performance of new Portuguese firms by investigating the structural characteristics of the hazard and survival functions, using semi-parametric survival analysis.

It is based on the application of the entrepreneurship definitions and methodology of the Manual on Business Demography Statistics (OECD/Eurostat, 2007) to the *Quadros de Pessoal* dataset (Employment Administrative Records by the Portuguese Ministry of Labour and Social Security), which is the main data source in Portugal for the universe of employer enterprises. Accordingly, the analysis focuses on a specific subsample, consisting on the population of active enterprises only, with at least one paid employee. These are the so-called “employer active enterprises”. Entrepreneurship performance indicators were then calculated, following the work of the Entrepreneurship Indicators Programme (OECD, 2008). This allowed the computation of a comprehensive array of entrepreneurship indicators on employer enterprise and survival dynamics in Portugal, over a period of 18 years, disaggregated in dimensions such as sectors, regions and size classes.

Most empirical studies on regional variations in entry and exit rates at the international level are either based on survey data like the Global Entrepreneurship Monitor (Acs et al., 2008), business data, business registration data (Klapper et al., 2008; Klapper et al., 2009) or a mix of the previous (Baterlsman et al., 2005a; Baterlsman et al., 2005b). Moreover, most only take into account the manufacturing sector. There is scarce evidence of studies on entrepreneurial activity that encompass simultaneously all sectors, regions and countries. Portugal is somehow an exception, where extensive research has been done in firm dynamics using mostly *Quadros de Pessoal* (Mata and Portugal, 1994; Mata et al., 1995; Mata, 1993; Mata and Machado, 1996; Baptista et al., 2008; Cabral, 2007; Cabral and Mata, 2003; Baptista and Carias, 2007; Baptista and Mendonça, 2007).

Following a brief description of the dataset and core definitions, the next section presents a semi-parametric analysis of survival in Portugal, where estimations for the total economy and broad sectors are

²³ Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Bragança, Portugal.

²⁴ This work reflects the opinions of the authors and not of the Ministry of Economics, Innovation and Development.

The authors would like to thank Gabinete de Estratégia e Planeamento of the Portuguese Ministry of Labour and Social Security for the provision of data and the helpful assistance.

provided, as well as estimation results which take heterogeneity into account. Finally, the last section concludes.

2. Dataset and Core Definitions

The *Quadros de Pessoal* (Employment Administrative Records) is an annual survey conducted in Portugal by the Portuguese Ministry of Labour and Social Security (*Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Segurança Social*), which provides a rich and comprehensive matched employer-employee dataset. It is of the utmost importance for most research purposes concerning Portuguese labour market analysis, characterisation of labour market qualification structure, as well as for the study of both employer and employee characteristics and linkages, in several areas of scientific research, namely in the entrepreneurship research field. The empirical literature on entrepreneurship refers explicitly, the importance of working with such a linked employee-employer database.

Indeed, linked firm-level data is fundamental to answer questions about the relationships between entrepreneurial determinants and entrepreneurial performance, at several levels, since it allows to follow individual firms for a particular period of time observing their overall characteristics and related changes: identification, location, main activity, legal identity and year of legal birth, stock capital, turnover and number of establishments and employees. The availability of longitudinal datasets is also extremely relevant for a time-series analysis of entrepreneurship, in terms of the performance and survival of specific cohorts of newly created firms over time.

The entrepreneurship database obtained from the *Quadros de Pessoal*, following the Eurostat/OECD (2007) methodology, consists of an annual average of 215,903 active employer enterprises over the period 1985-2007, with an annual average of 36,803 births and 23,743 deaths.

The survival analysis provided in the following sections, will take place over this new entrepreneurship dataset, where only *real* births and deaths are accounted for. Thus, the core measure of births reflects the concept of employer enterprise birth. A birth amounts to the “creation of a combination of production factors with the restriction that no other enterprises are involved in the event” (Eurostat/OECD, 2007). A birth occurs when an enterprise actually starts activity. Births do not include entries into the population which result from break-ups, spit-offs, mergers, restructuring of enterprises or reactivations of units which are dormant within a period of two years. This population thus consists of enterprises that have at least one paid employee in its birth year and also of enterprises that, despite existing before the year in consideration, were below the one employee threshold. An employer enterprise entry is thus counted in the dataset as a birth of an employer enterprise after it recruits its first employee, while complying with the above mentioned requisites. The employer enterprise birth rate is based on a ratio where the numerator follows the above definition for employer enterprise births, while the denominator is the population of active enterprises with one or more employees during the reference period.

An employee enterprise death occurs when an employer enterprise stops having employees. Deaths do not include exits from the population due to mergers, take-overs, break-ups or restructuring of a set of enterprises. Moreover, deaths do not include exits from a sub-population if it results from a change of activity. We have tried to identify those situations in order to remove them from the population, according to Eurostat/OECD’s methodology. Therefore, a death can occur because the enterprise ceases to trade or because it shrinks below the one employee threshold. The manual recommends waiting for two years after the reference period to allow for reactivations, before deaths are calculated.

The churn rate is an indicator which is used for the measurement of turbulence. It is viewed as an economy’s ability to expand and adjust its structure of production to the market’s changing needs and is given by the sum of birth and death rates (Eurostat/OECD, 2007).

3. A Semi-Parametric Survival Analysis

Both seminal and most recent literature agrees that size affects the survival rates of new firms (Mata et al., 1995; López-Garcia and Puente, 2006), which has generated one of the most striking stylized facts in the literature of industry dynamics (Audretsch and Mahmood, 1994). Concerning the concept of initial firm size (corresponding to the size at the time of a firm's birth), several studies have reported that the probability of firm exit from the market decreases with initial size. Large firms experience higher survival rates than smaller units. According to the literature, there are several reasons behind this. The most prevalent relate to the efficient scale needed to operate efficiently in a market, to the capital intensity production technology, to the firms' capacity to access financial markets and to the management ability of small entrepreneurs.

Regarding the first reason, Audretsch and Mahmood (1994) have considered that larger firms are more likely to be closer to the necessary minimum efficient scale to operate efficiently in a market. Frequently, entering small avoids big losses, as firms expecting a good performance usually start up larger. Even if larger firms find themselves to be less efficient than they had expected, they may become smaller before they do exit the market (Mata and Portugal, 2004). Additionally, larger firms diversify more than smaller ones, which also contributes to reduced market risks.

Moreover, the stock of capital accumulated by firms should also be considered. Small firms are in general less capital intensive, so variable costs represent a larger share of capital costs. Despite the different cost structure of small firms allowing extra flexibility to market fluctuations, it does not prevent them to be the first to exit the market in more severe periods of economic downturn.

Thirdly, internal financial constraints and internal capital markets imperfections are also commonly pointed out as reasons for the smaller size of entrants. Firms enter small not because they choose to, but because new firms underinvest as they are financially constrained, which leads to a negative impact on firms' survival probabilities (López-Garcia and Puente, 2006). In the presence of market instability, all this also accrues to these new smaller firms not being able to sustain their market positions for long periods of time (Mata and Portugal, 2004).

The last reason pointed out previously relates to the entrepreneur management ability. It is often considered that due to intrinsic reasons and incentives, smaller firms employ less able managers, who can more easily abandon the market. In fact, being an entrepreneur has higher opportunity costs when the economy's wages grow, and lower quality managers are more likely to miscalculate their true value label (Mata and Portugal, 2004). Geroski, Mata and Portugal (2003) quoting Lucas (1978), refer that worse management capabilities often translates into bigger costs, for any given firm size, those leading to firms choices towards operating at a smaller scale.

Mata, Portugal and Guimarães (1995) and Geroski, Mata and Portugal (2003) underline the previous observations relating to the importance of initial firm size in explaining the survivor probability of firms. However, they argue that current size is a better predictor of failure than initial size. After controlling for initial size, measuring current size amounts to measuring firm performance. According to them, the fact that a firm has grown in the past, signals that it has been performing well and therefore its probability of exit is low. Moreover, Mata, Portugal and Guimarães's (1995) findings indicate that after controlling for size differences, past growth matters for survival, suggesting a partial adjustment process of firm size in the post-entry period. Although accepting their arguments López-Garcia and Puente (2006) highlight the fact that current size could be endogenous to the firm dynamics, since firms that are about to abandon the market, grow smaller before exiting and vice-versa.

Next, we present an overview of the theoretical foundations of the Cox Proportional Hazard Model.

3.1. Modeling with the Cox Proportional Hazard Model

The statistical representation of the relation between the survival time of a firm and specific variables is known as the hazard rate model of the duration of the life of a firm. According to the model a given firm j faces a hazard rate (h_j) that is a function of a baseline hazard rate (h_0), which all firms face, transformed by a set of explanatory variables (X) through a vector of parameters (β). The hazard rate model can be written in the form $h_j(t) = f(h_0(t), \phi(X, \beta))$.

In this model, two firms with the same birth date will face a different hazard function if, and only if, their other characteristics are different. By definition, the model seems a natural solution to understand the temporal pattern of survival and to identify the covariates that could be related significantly to survival. Additionally, it is also a good solution for working with longitudinal datasets, characterized by right censored data and other types of selection issues.

An empirical application of the model implies the specification of a functional form for the hazard function. One of the most common options is the proportional hazard model: $h_j(t) = h_0(t)\phi(X, \beta)$. In this specification, the shape of the hazard function is the same for all individuals, and variations in the explanatory variables will translate into parallel displacements of this function, thereby affecting only the scale of the hazard function and not its shape. Given the fact that the hazard is a conditional probability and, therefore, must be positive, a convenient functional form for $\phi(X, Y)$ is exponential.

Hence the hazard a subject j faces is written in the following form: $h_j(t) = h_0(t)e^{(X \cdot \beta)}$. Note that this particular functional form offers the advantage of a very convenient interpretation of the estimated coefficients, since $\beta = \frac{\partial \ln \phi(X, \beta)}{\partial X}$. This means that the coefficient of one explanatory variable is the constant proportional effect of a unit increase of this variable on the conditional probability of exiting.

The assumption made for the functional form of $\phi(X, Y)$ is widely accepted, the same does not happening for the functional form of the baseline hazard, since different parametric specifications of the hazard function display different duration dependence behaviours. Positive (negative) duration dependence implies that the likelihood of failure (exit) at time t , conditional on the duration up to t , is increasing (decreasing) in t . *A priori* it is not obvious which distribution is most appropriate even when economic theory provides some clues concerning the way the baseline hazard varies over time. In case of doubt, one line of action to consider is to make no assumption about the functional form of the baseline hazard. Such a method was first suggested by Cox (1972) and the resulting models are called semi-parametric. Cox (1972) also suggested that the proportional hazard model could be easily extended, to account for time varying covariates. This is what we will approach next.

The model incorporates the main features of discrete duration models, as described by Lancaster (1990), where the logarithm of the probability that a firm exits at time t given that it survived in $t-1$ is explained by a series of explanatory covariates X_{t-1} plus a set of parameters identifying the baseline hazard function, according to the following specification:

$$\log h(t | x_t, x_0) = \lambda_t + \beta x_t + \gamma x_0, \text{ for } t = 1, \dots, k$$

The use of the partial likelihood function does not require that $h_0(t)$ must be specified, which allows the estimation of β and γ and avoids the risk of misspecifying the baseline hazard function. The model described previously, considers two types of heterogeneities that may cause exit, and that need to be considered: current heterogeneities between firms, that is heterogeneities based on differences that exist in period t , and heterogeneities that occur from differences that existed in the moment when firms were created ($t=0$). Heterogeneities due to differences in founding conditions include those conditions that are cohort specific, i.e., which take a common value for all firms in the same cohort, such as macroeconomic or industry-wide factors and those which are firm-specific (Baptista and Mendonça, 2007).

In our case (and in López-García and Puente's, 2006) the survival is a continuous phenomenon, but the available information is reported annually in the month of October, transforming time in a discrete variable. To circumvent this, we have grouped the data, by creating 11 interval specific dummy variables (one for each spell year at risk) and shall be using a discrete hazard model. The most common discrete time representation of an underlying continuous time Cox proportional hazard model is the complementary log-log (cloglog model), which is what will be used in the following estimations. The major advantage of using the hazard model is that each firm contributes several times to the likelihood function, each time it is at risk.

3.2. Explanatory Variables

In the estimation framework, we have considered seven explanatory variables and sector and year dummies (Table 1). The first explanatory variable is the firm start-up size. It is measured by the logarithm of the number of employees at the firm's year of birth. We expect a negative influence on the hazard rate, that is, larger start-ups should face a reduced risk of survival. The second variable relates to the number of employees reported at the year of measurement. Besides these two firm characteristics, the specific conditions of the industry are also likely to affect firm survival (López-García and Puente, 2006). Among the measures of firm dynamics, it is important to control for industry entry and growth rate and its degree of competition. Thus, the third variable has to do with the firm's entry rate. New firms are more likely to live longer if they enter expanding industries or industries with low entry activity (Mata, Portugal and Guimarães, 1995).

Another important industry characteristic is the degree of competition intensity, which is measured through the Herfindhal-Hirschman Index (HHI). Highly concentrated industries may allow suboptimal scale of new firms and therefore provide more opportunities for survival after entry. On the other hand, according to the industrial organization literature, highly concentrated industries might as well represent a higher potential for incumbent's collusion and therefore display a more aggressive behaviour towards new entries (Mata and Portugal, 1994, López-García and Puente, 2006).

By definition, at start-up there is no post-entry growth. The effect of growth can only be perceived as firms age and current size shifts from initial size. At any time after start-up, current size can be viewed as initial size plus the change in size which occurred. As size is measured in logs, this change is the cumulative growth rate since start-up. Therefore, after controlling for the effect of start-up size, the coefficients associated with the current size offer an estimate of the effect of post-entry growth (Mata, Portugal and Guimarães, 1995).

Turbulence is a measure of firm dynamics and is given by the sum of birth and death rates (Eurostat/OECD, 2007). It is the pace at which firms are starting up and closing down and is a common measure of the level of entrepreneurial activity in an economy.

Table 1 -Explanatory Variables Considered in the Model

Variable	Definition	Measurement
Start-up Size	Number of employees at the birth year of the firm.	Logarithm of the number of employees.
Current Size	Number of employees at the current year.	Logarithm of the number of employees.
Industry Entry Rate	Industry entry rate calculated for sectors defined at a 2-digit CAE level.	Logarithm of the industry entry rate, defined as the number of entrants divided by the total number of firms in industry.
Concentration (HHI)	Herfindhal-Hirschman Index (HHI) calculated for industries at a 2-digit CAE level.	Logarithm of the HHI.
Growth	Logarithmic difference of industry employment in two consecutive periods.	Logarithm of the number of employees at year t minus the logarithm of the number of employees at year $t-1$.
Entry Rate X Growth	Interaction variable, defined as the product of entry and growth.	Product of logarithms.
Turbulence	Sum of entry and exit rates calculated for sectors defined at a 2-digit CAE level.	Sum of logarithms of the industry entry rate with the industry exit rate.
Sector Dummies	Dummies for 4 broad sectors: Agriculture, Construction, Manufacturing and Services.	-----
Year Dummies	Dummies for each current year.	-----

Source: Own calculations based on *Quadros de Pessoal*, GEP, MTSS.

Note: * The literature has shown that there is a non linear effect of the start-up size on survival, which is normally accounted for via a log transformation. The specification is reasonable given that the value of the likelihood increases.

There may well be differences in survival rates between industries beyond those captured by the industry-specific variables. For this reason, industry dummy variables are also included in the analysis. Finally, since the overall state of the economy has long been indicated as an important force driving firms out of business, we also include year dummies, so as to control for the macroeconomic environment (López-García and Puente, 2006; Mata, Portugal and Guimarães, 1995).

3.3. Estimation Results for the Total Economy

Table 2 shows the cloglog regression results for the total economy, using different specifications of the model. In the second column (Model 1), the model estimates the proportional hazard function for firm and industry start-up conditions. The idea is to avoid the introduction of possible endogenous effects with the presence of variables such as the current size or the industry's annual growth. These variables are then included in the model presented in column 3 (Model 2). Both models control for broad industry dummies and for macroeconomic effects through year dummies. The year dummies values have also been introduced but the values are not shown, as usually no clear pattern can be discernible from the estimated coefficients (Mata, Portugal and Guimarães, 1995).

The values presented below are the hazard ratios, that is, the ratio of the hazard rate when the variable increases by one unit. A hazard ratio over one implies that an increase in the given explanatory variable increases the probability of exit and, correspondingly, a hazard ratio below one means that an increase in the variable decreases the hazard probability.

As argued in the literature and mentioned previously, the start-up size of a firm improves the changes of survival. Smaller firms are the most likely to exit, probably because they are the least efficient. The coefficient of the start-up size in the first estimated model is illustrative. However, when we observe the second model, the effect of a firms' current size seems to be predominant. When introducing the sum of the start-up and the current size (by denoting S_0 and S_t the initial and current size, respectively, and by α and β the correspondent coefficients, the effect of size is expressed by $\alpha S_0 + \beta S_t$), it becomes evident that the current size improves the chances of survival and that the initial size does not. This result is consistent with the results of Mata, Portugal and Guimarães (1995). According to the authors, firms that have started smaller and have experienced faster post-entry growth, face a higher probability of survival. Indeed, our overall effect is line with the previous authors' results.

The results for the first model also indicate that in industries characterized by high entry rates, at the moment of birth, post-entry survival is more difficult. Firms that experience more competition from entrants, have a higher probability of failure. A higher entry rate combined with fast growth rates for any given industry generates, in general, a shorter duration of firms (Mata, Portugal and Guimarães, 1995 and Gort and Klepper, 1982). This somehow expected piece of evidence can be also drawn from our results. It might seem easier to enter the market in earlier stages of the product life-cycle, when markets are expanding, but it becomes particularly to secure survival.

So far, all our results have stressed the literature's conclusions. However, we draw different conclusions from the effect of industry growth results (Model 2). What we would expect is that firms operating in fast growing industries, would suffer from a smaller probability of failure (since they can more easily be established the market without harming the competitors), but our results show otherwise.

To help clarifying this result, it should be pointed out that industries in the early stages of their life-cycles usually register both high rates of entry and exit (Agarwal and Gort, 1996 and Baptista and Karaoz, 2007). In general, industries with higher than average entry rates, also exhibit higher than average exit rates (Cabral, 2007), due to birth and death rates being highly correlated across industries, corroborating the idea that "entry barriers are exit barriers" (Mata et al., 1995). The combined effect of entry and growth could explain this unexpected effect of industry growth on survival probabilities. Industries experiencing higher growth rates are also more turbulent, registering high rates of entry and also of exit (the "revolving door" at work), thus decreasing the likelihood of survival.

Table 2 - Estimation Results

Variable	Model (1)	Model (2)
Log of Start-up Size	0.692 *** (0.002)	1.339 *** (0.007)
Log of Current Size	-----	0.588*** (0.002)
Industry (2 digit) Start-up entry rate	1.353 *** (0.013)	1.42*** (0.018)
Start-up Industry HHI (2 digit)	0.986 *** (0.001)	0.881*** (0.001)
Industry Growth (log)	-----	1.326*** (0.018)
Growth x Entry rate	-----	1.966** (0.017)
Turbulence	-----	4.195 *** (0.193)
<u>Sector Dummies</u>		
Agriculture	(a)	(a)
Construction	1.130 *** (0.012)	1.405 *** (0.021)
Manufacturing	1.123 *** (0.013)	1.567 *** (0.024)
Services	0.951 *** (0.010)	1.115*** (0.016)5
Year Dummies	Yes	Yes
Number of firms	447772	447772
LR X2	42744.42 ***	46506.55 ***
Log likelihood	-655716.05	-423334.96

Source: Own calculations based on *Quadros de Pessoa*, GEP, MTSS.

Note: (a) refers to the reference sector.

The year dummies "yes" means that they have been included in the estimation. Standard deviation is shown in brackets and *, **, *** means, respectively, 10, 5 and 1% level of significance.

Heterogeneity is also found in the main model. By correcting with a different specification model, we obtain stronger magnitudes of the hazard ratios found previously (Appendix).

4. Conclusions

We find that firms that start small and experience faster post-entry growth, face a higher probability of survival. Firm's current size dimension is also extremely important to determine the probability of survival, particularly in the Services sector. A higher entry rate combined with fast growth rates for any given industry also generates a shorter duration of firms. It might seem easier to enter the market in earlier stages of the product life-cycle, when markets are expanding, but it becomes particularly difficult to survive. Firms that experience more competition from entrants, also face higher probabilities of failure.

However, we find a different result from the literature, for the effect of industry growth in survival rates. Firms operating in industries which are growing faster seem to suffer from a higher probability of failure. The combined effect of entry and growth can also contribute to explaining this unexpected effect of industry growth on survival probabilities. This has to do with turbulence and the high rates of entry and exit verified in Portugal throughout this period. Industry growth, by sector, reinforces this view, and the

interaction between high industry growth rates and entry rates at the start-up moment, seems to unfold the reasons for the negative impact on firms' survival. By correcting heterogeneity, we obtain stronger magnitudes of the hazard ratios.

References

- Acs, Z., S. Desai and Klapper L. (2008) "What does "Entrepreneurship" Data Really Show?, a Comparison of the Global Entrepreneurship Monitor and the World Bank Group Datasets", World Bank, Policy Research Working Paper Series 4467.
- Audretsch, D. (1995) "Innovation, Growth and Survival", *International Journal of Industrial Organization*, n. 13, p. 441-457.
- Audretsch, D. B. and Mahmood T. (1994) "The Rate of Hazard Confronting New Firms and Plants in U.S. Manufacturing", *Review of Industrial Organisation*, vol. 9, p. 41-56.
- Baptista, R., Escária, V. and Madruga, P. (2008) "Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: the Case of Portugal." *Small Business Economics*, n. 30, p. 49-58.
- Baptista, R. and Carias, C. (2007) "Job Creation and Destruction by Small Businesses in the Portuguese Regions", IN+, presented at the European Regional Science Association, ERSA 2007.
- Baptista, R. and Mendonça, J. (2007) "Short and Long Term Survival of New Businesses: the Role of Human Capital", IN+, Draft version of 2007.
- Bartelsman, E.J., Scarpetta, S. and Schivardi, F. (2005a) "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from Micro-level Sources in OECD Countries", *Industrial and Corporate Change*, vol 14 (3), p. 365–391.
- Bartelsman, E.J., Haltiwanger, J. and Scarpetta, S. (2005b) "Measuring and Analyzing Cross Country Differences in Firm Dynamics," (co-authored with Eric Bartelsman and Stefano Scarpetta), in *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, (Dunne, Jensen and Roberts, eds.) NBER/University of Chicago Press.
- Brito, P. and Mello, A. (1995) "Financial Constrains and Firm Post-Entry Performance", *International Journal of Industrial organization*, n.13, p. 543-566.
- Cabral, L. (2007) "Small firms in Portugal: A selective Survey of Stylized Facts, Economic Analysis and Policy Implementation", *Portuguese Economic Journal*, vol. 6 (1), p. 65-88.
- Cabral, L. and Mata, J. (2003) "On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory", *The American Economic Review*, vol. 93(4), p. 1075 - 1090.
- Cox, D.R. (1972) "Regression Models and Life Tables", *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, vol 34(2), p. 187-202.
- Dunne, T., Roberts, M. J. and Samuelson, L. (1989) "The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants," *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 104(4), pages 671-98, November.
- Eurostat/OECD (2007) "Eurostat/OECD Manual on Business Demography Statistics".
- Geroski, P.A., Mata, J. and Portugal, P. (2003) "Founding Conditions and the Survival of New Firms", DRUID Working Paper n. 07-11.
- Gort and Klepper (1982) "Time Paths in the Diffusion of Product Innovations", *Economic Journal*, n. 92, p. 630-653.
- Jovanovic, B. (1982) "Selection and evolution of industry", *Econometrica*, vol. 50(3), p. 649-670.

Klapper, L., R. Amit and M. Guillén (2008), "Entrepreneurship and firm formation across countries" The World Bank Policy Research Working Paper Series 4313

Klapper, Leora, A. Lewin and J. M.Q. Delgado (2009) "The impact of business environment on the business creation process", The World Bank Policy Research Working Paper Series 4937

Lancaster, T. (1992) *The Econometric Analysis of Transition Data*, Cambridge University Press.

López-García, P. and Puente, S. (2006) "Business demography in Spain: determinants of firm survival", Documentos de Trabajo n. 608, Banco de España.

Mata, J. (1993) "Entry and type of entrant: evidence from Portugal", *International Journal of Industrial Organization*, vol 11(1), p. 101-122.

Mata, J. and Machado, J. (1996) "Firm start-up size: a conditional quantile approach", *European Economic Review*, vol 40, p. 1305-1323.

Mata, J. and Portugal, P. (1994) "Life Duration of New Firms", *The Journal of Industrial Economics* vol 42(3), p. 227-245.

Mata, J., Portugal, P. and Guimarães, P. (1995) "The survival of new plants: Start-up conditions and post-entry evolution." *International Journal of Industrial Organization*, n.13, p. 459-481.

APPENDIX

As most of the research in the field, our analysis also relies on observed firm characteristics, which does not account for possible firm-specific unobserved characteristics, such as the quality of the entrepreneurial project or the human capital of managers. According to Dolton and van der Klaauw (1995), the effects of unobserved individual heterogeneity are not so important when the baseline hazard is non-parametric, as in our case. However, we observe that controlling for unobserved heterogeneity results in more consistent and unbiased estimates of the covariates' coefficients.

An alternative specification of the cloglog model is shown in Table 3, so as to evaluate the importance of controlling the heterogeneity among firms. We used the most straightforward and common method (such as the one used in López-García and Puente, 2006) to incorporate individual unobserved heterogeneity. This method consists of the inclusion into the specification of the proportional hazard model described above, of a random variable, following a Gamma distribution with unit mean (so that the baseline hazard can be interpreted again as the hazard of the mean individual if explanatory variables are re-scaled conveniently) and some positive variance δ^2 . The hazard function is now represented as $h_j(t) = h_0(t)e^{(x \cdot \beta)v_j}$, where v_j is the value of the random variable for the individual j .

Estimation results with Heterogeneity Correction	
Variable	Model 2 Heterogeneity correction
Log of Start-up Size	1.349 *** (0.008)
Log of Current Size	0.429 *** (0.003)
Industry (2digit) Start-up entry rate	1.401 *** (0.026)
Start-up Industry HHI (2 digit)	0.985 *** (0.002)
Industry Growth (log)	1.023 *** (0.008)
Growth x Entry rate	1.043 *** (0.007)
Turbulence	6.130*** (0.276)
<u>Sector Dummies</u>	
Agriculture	(a)
Construction	1.551 *** (0.028)
Manufacturing	1.740 *** (0.033)
Services	1.168 *** (0.020)
Year Dummies	Yes
Number of firms	447772
Log likelihood	-382627.76
LR test of Gamma variance.	
$\chi^2(1)$	38478.9 ***

Source: Own calculations based on *Quadros de Pessoal*, GEP, MTSS.

Note: (a) refers to the reference sector.

The year dummies "yes" means that they have been included in the estimation. Standard deviation is shown in brackets and *, **, *** means, respectively, 10, 5 and 1% level of significance.

Thus, Table 3 shows the hazard ratios of the most complete model (Model 2), while controlling for heterogeneity. We can infer that this specification is preferable to the previous ones. The p-value associated to the likelihood test of Gamma variation is zero, indicating statistically significant heterogeneity. This fact does not change the sign of the impact of the explanatory variables. It only changes the magnitude of the hazard ratios. It is now possible to observe higher magnitude ratios.

Iniciativas e Medidas Legislativas

INICIATIVAS E MEDIDAS LEGISLATIVAS

1. INICIATIVAS

INICIATIVA	SUMÁRIO
<p>Reunião Conselho ECOFIN</p> <p>19 de Janeiro de 2010</p>	<p>Do debate ocorrido no Conselho ECOFIN de 19 de Janeiro de 2010 destacam-se os seguintes pontos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fiscalidade: O Conselho examinou um pacote de medidas no âmbito da luta contra a fraude e a evasão fiscais, tendo chegado a acordo sobre uma orientação geral relativamente à Directiva "Cobrança", a qual tem por objectivo substituir a Directiva vigente¹ em matéria de assistência na cobrança de créditos fiscais (impostos, taxas, penalidades) entre estados-membros, actualizando o mecanismo de cobrança transfronteiriço, alargando o seu âmbito de aplicação e tornando-o mais eficaz. A adopção desta Directiva numa próxima reunião do Conselho ECOFIN está agora dependente da opinião favorável do Parlamento Europeu. ▪ Programa de trabalhos da Presidência Espanhola: A Ministra das Finanças de Espanha apresentou o Programa de Trabalhos da Presidência na área do ECOFIN para o primeiro semestre deste ano. De acordo com a Ministra espanhola, um dos maiores desafios da Presidência passa por traçar uma estratégia de saída ambiciosa, que permita superar a dependência das medidas de auxílio financeiro e orçamental adoptadas para fazer face à recente crise económica e financeira, e que, adicionalmente, favoreça o crescimento económico sustentável. Neste contexto, será revista a Estratégia de Lisboa para o crescimento e o emprego, visando a definição das prioridades para a economia europeia até 2020. <p>Mais concretamente, e para além da referida estratégia de saída, as prioridades da Presidência espanhola incluem: (i) a Estratégia da UE 2020, com coordenação de políticas de longo prazo para promover o crescimento económico; (ii) o reforço da dimensão externa da UE no que respeita ao G20 e às alterações climáticas; (iii) a tributação, no que se refere ao combate à fraude fiscal e à implementação de um sistema fiscal mais eficiente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estatísticas da Grécia / Relatório Eurostat: O Conselho aprovou conclusões relativas às estatísticas referentes ao défice e à dívida pública na Grécia, na sequência de um relatório do Eurostat, as quais demonstram preocupação pela situação actual das estatísticas gregas, instando as autoridades deste país a desenvolverem esforços credíveis para a resolução das deficiências encontradas. O ECOFIN convidou a Comissão a propor medidas que contribuam para a conformidade do sistema de estatísticas grego com as exigências da UE e a desenvolver juntamente com as autoridades gregas, até Fevereiro, um plano de acção para combater as deficiências estatísticas, institucionais e administrativas identificadas.
<p>Contrato de Confiança e outras medidas para o Ensino Superior</p>	<p>O Governo assinou, dia 11 de Janeiro, um Contrato de Confiança com todas as instituições de Ensino Superior público, visando reforçar a contribuição do Ensino Superior para a qualificação dos portugueses através da formação de nível superior. O contrato prevê a formação de mais de 100 mil pessoas ao longo dos próximos quatro anos.</p>

¹ Directiva 2008/55/CE do Conselho, de 26 de Maio de 2008.

Adicionalmente foram apresentadas, no dia 15 de Janeiro, outras duas medidas relativas ao ensino superior:

- **Avaliação do cumprimento das metas acordadas**, através da validação e avaliação externa anual dos programas de desenvolvimento das instituições de ensino superior público. Deste modo, responsabilizam-se as instituições e garante-se transparência sobre o cumprimento dos objectivos.

- **Reforço das oportunidades para a frequência do ensino superior por parte de todos os estudantes, qualquer que seja a sua condição económica.** Neste sentido, em 2010, a dotação orçamental para as bolsas da Acção Social escolar no ensino superior será aumentada em cerca de 16 milhões de euros. Esta medida permite garantir o aumento do valor das bolsas em 10% para todos os bolseiros e em 15% para os bolseiros deslocados, e alargar a cobertura da Acção Social escolar a imigrantes. Permite, também, aumentar o número de bolsas Erasmus, de modo a atingir o objectivo da duplicação do número de estudantes em mobilidade até ao final da legislatura.

2. SELECÇÃO DE MEDIDAS LEGISLATIVAS

ASSUNTO/DIPLOMA	DESCRIÇÃO
<p><i>Actualização de Pensões - Segurança Social</i> Decreto-Lei n.º 323/2009 - I Série n.º 248, de 24/12</p>	<p>Aprova um regime extraordinário de actualização de pensões. Para o ano de 2010, o presente diploma, vem suspender o mecanismo de actualização das prestações sociais que está associado aos indicadores da inflação no sentido de evitar a diminuição do valor nominal das pensões. Assim, o Governo mantém, para 2010, o valor do Indexante de Apoios Sociais de 2009, no valor de € 419,22. As pensões da segurança social de valor igual ou inferior a € 628,83 são aumentadas em 1,25 % e as pensões de valor compreendido entre € 628,83 e € 1500 são aumentadas em 1 %. As restantes pensões e o IAS mantêm o seu valor actual. O presente Decreto-Lei vigora de 1 de Janeiro a 31 de Dezembro de 2010.</p>
<p><i>Tarifário do Sector Eléctrico – Energias Renováveis</i> Despacho n.º 27599/2009 - II Série Parte E n.º 248, de 24/12</p>	<p>Revê e republica o Regulamento Tarifário do Sector Eléctrico, com o objectivo de estabelecer as condições regulamentares que permitam a coexistência equilibrada do mercado liberalizado e do mercado regulado, aperfeiçoando a metodologia de recuperação de desvios de custos de energia nos proveitos permitidos, a fim de obstar ao desalinhamento entre os custos do mercado regulado e do mercado liberalizado.</p>
<p><i>INOV-SOCIAL</i> Portaria n.º 1451/2009 - I Série n.º 249, de 28/12</p>	<p>Estabelece o regime de concessão dos apoios técnicos e financeiros da medida INOV-SOCIAL. Os apoios concedidos ao abrigo do presente diploma destinam-se a processos que promovam a qualificação e a inserção de jovens qualificados em instituições da economia social e em entidades culturais sem fins lucrativos que desenvolvam actividades no âmbito social. O INOV-SOCIAL visa apoiar o emprego jovem e a modernização e capacitação institucional daquelas entidades. São destinatários do INOV-SOCIAL os jovens que tenham até 35 anos de idade, inclusive, à data de início do estágio, estejam desempregados ou à procura do primeiro e possuam uma qualificação de nível superior nas áreas de economia, gestão, direito, ciências sociais ou engenharia. Ao estagiário é concedida uma bolsa de estágio mensal, desde o início do estágio e durante a sua vigência, incluindo o mês de férias, no montante de duas vezes o indexante dos apoios sociais. A entidade gestora da medida é o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP). O presente diploma</p>

ASSUNTO/DIPLOMA	DESCRIÇÃO
<i>Subsídio de Desemprego</i> Decreto-Lei n.º 324/2009 - I Série n.º 250, de 29/12	entra em vigor a 29 de Dezembro de 2009 e vigora durante 3 anos. Aprova um regime transitório e excepcional de acesso ao subsídio de desemprego, a vigorar durante o ano de 2010. Através do presente diploma diminui-se o prazo de garantia para acesso ao subsídio de desemprego. Assim, durante o ano de 2010, reduz-se o período de contribuições necessário para aceder ao subsídio de desemprego de 450 para 365 dias de trabalho por conta de outrem, com o correspondente registo de remunerações, no período de 24 meses imediatamente anterior ao desemprego. Estas novas regras aplicam-se aos requerimentos de atribuição das prestações de desemprego que a 1 de Janeiro (data de entrada em vigor do presente diploma) estejam dependentes de decisão por parte dos serviços competentes, ou que sejam apresentados durante o período de vigência do presente diploma, ou seja, até 31 de Dezembro de 2010.
<i>Orçamento do Estado para 2009 / Orçamento Rectificativo</i> Lei n.º 118/2009 - I Série n.º 251, de 30/12	Altera a Lei n.º 64-A/2008, de 31 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2009).
<i>Complemento Solidário para Idosos</i> Portaria n.º 1457/2009 - I Série n.º 252, de 31/12	Actualiza o valor de referência e o montante do complemento solidário para idosos em 1,25%. O presente diploma produz efeitos a partir do dia 1 de Janeiro de 2010 e revoga a Portaria n.º 1547/2008, de 31 de Dezembro.
<i>Crédito Bonificado / Sector Agrícola e Pecuário – QREN 2007-2013</i> Decreto-Lei n.º 1-A/2010 - I Série n.º 1, de 4/01 (Suplemento)	Cria uma linha de crédito no montante de € 50 milhões, com juros bonificados, destinado às empresas do sector agrícola e pecuário, com o limite de € 15 mil de auxílio de minimis por empresa. O crédito é concedido, sob a forma de empréstimo reembolsável, pelas instituições de crédito que celebrem protocolo com o Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas (IFAP). As candidaturas são apresentadas junto das instituições de crédito protocoladas com o IFAP. As empresas não poderão apresentar mais do que uma candidatura ao abrigo desta linha de crédito, nem poderão fazê-lo simultaneamente em várias instituições de crédito. O presente diploma entra em vigor a 5 de Janeiro de 2010, data a partir da qual as empresas do sector agrícola e pecuário deixam de poder aceder às medidas de apoios previstas no Decreto-Lei n.º 74/2009, de 31 de Março, sem prejuízo das candidaturas já aprovadas no âmbito do referido diploma.
<i>Apoio Financeiro aos Agricultores</i> Despacho n.º 47/2010 - II Série Parte C n.º 2, de 5/01	Institui um apoio financeiro aos agricultores na electricidade verde. Este apoio é da responsabilidade do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas (IFAP), e tem por objectivo compensar os agricultores pelo custo da energia utilizada nas actividades de produção agrícola e pecuária no ano de 2010. O presente despacho entra em vigor no dia 1 de Janeiro de 2010.
<i>Combate à Corrupção</i> Resolução da Assembleia da República n.º 1/2010 - I Série n.º 2, de 5/01	Constitui uma comissão eventual para o acompanhamento político do fenómeno da corrupção e para a análise integrada de soluções com vista ao seu combate.
<i>Retribuição Mínima Mensal Garantida</i> Decreto-Lei n.º 5/2010 - I Série n.º 10, de 15/01	Actualiza para 475 € o valor da retribuição mínima mensal garantida para 2010. O presente diploma produz efeitos a 1 de Janeiro de 2010 e revoga o Decreto-Lei n.º 246/2008, de 18 de Dezembro.
<i>Pensões / Factor de Sustentabilidade</i> Resolução da Assembleia da República n.º 7/2010 - I Série n.º 11, de 18/01	Recomenda ao Governo a monitorização da aplicação do factor de sustentabilidade na determinação do montante das pensões, de modo a prevenir a ocorrência de consequências socialmente injustas para os pensionistas. Este factor de sustentabilidade está relacionado com a evolução da esperança média de vida e tem como objectivo adequar o sistema às modificações resultantes de alterações demográficas e económicas. A presente recomendação pretende prevenir e acautelar impactos excessivos que a aplicação do factor de sustentabilidade pode ter na determinação do montante das pensões num tempo em que estão fortemente agravadas as condições de vida dos portugueses.
<i>Promoção da Internacionalização</i> Resolução do Conselho de Ministros n.º 3/2010 - I Série n.º 12, de 19/01	Define as competências e a composição do Conselho para a Promoção da Internacionalização (CPI). Compete ao CPI assegurar a participação das empresas e das suas estruturas associativas no processo de definição e de acompanhamento das estratégias e medidas de apoio à internacionalização, bem como na monitorização e avaliação da execução das acções de apoio à internacionalização. A presente Resolução abre ainda a possibilidade de criação, por deliberação do CPI, de conselhos

ASSUNTO/DIPLOMA	DESCRIÇÃO
<i>Iniciativa Emprego 2010</i> Resolução do Conselho de Ministros n.º 5/2010 - I Série n.º 13, de 20/01	<p>sectoriais para a competitividade, os quais devem contribuir para a definição da estratégia de internacionalização sectorial, propor a criação de novos instrumentos e avaliar a eficácia da implementação dos apoios públicos.</p> <p>Aprova o programa Iniciativa Emprego 2010, que tem por objectivo assegurar a manutenção do emprego, incentivar a inserção de jovens no mercado de trabalho e promover a criação de emprego e o combate ao desemprego. A «Iniciativa Emprego 2010» integra 17 medidas que se estruturam em três eixos: (i) manutenção do emprego; (ii) inserção de jovens no mercado de trabalho; (iii) criação de emprego e combate ao desemprego.</p>

Abreviaturas Utilizadas

