



BMEP

Boletim Mensal de Economia Portuguesa

N.º 06 | junho 2011



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: junho de 2011

Elaborado com informação disponível até ao dia 23 de junho.

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. 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

(Texto escrito ao abrigo do novo acordo ortográfico)

Índice

Conjuntura	5
Sumário	7
1. Enquadramento Internacional	11
2. Conjuntura Nacional	15
3. Comércio Internacional	26
Artigos	33
Em Análise	35
Políticas Públicas de Energia em Portugal	35
O Emprego por Setores de Atividade em Portugal no período 2007-2010	51
The Recent Performance of Portuguese Trade in Goods: a Complementary Approach	57
Ensaio	71
Economic and Institutional Determinants of FDI: an Application to the Portuguese Case	71
Iniciativas e Medidas Legislativas	87
Abreviaturas Utilizadas	93

Conjuntura

Sumário

Enquadramento Internacional

- * Em abril de 2011, a produção industrial mundial continuou a abrandar tanto nas economias avançadas como nas economias emergentes, tendo a desaceleração sido mais acentuada no caso dos países emergentes, nomeadamente da Ásia. Igualmente, as trocas comerciais mundiais também desaceleraram neste período, com destaque para o abrandamento mais significativo das exportações, especialmente das economias emergentes. Os mercados financeiros internacionais apresentaram uma evolução descendente em maio e junho traduzindo a incerteza quanto ao ritmo de crescimento da economia mundial, perspetivando-se um crescimento mais moderado da economia dos EUA, e o recrudescimento de tensões nos mercados de dívida soberana em alguns países da área do euro, em especial da Grécia.
- * Nos EUA, os indicadores disponíveis para o 2.º trimestre de 2011 indiciam um abrandamento da atividade industrial e dos serviços, podendo resultar num crescimento económico mais moderado. De facto, no conjunto dos meses de abril e maio, os indicadores de confiança dos empresários da indústria e dos serviços diminuíram; a produção industrial desacelerou e as vendas a retalho registaram um crescimento menos forte. Em maio de 2011, a taxa de desemprego subiu para 9,1% e a taxa de inflação homóloga aumentou para 3,6% (3,2% em abril).
- * No conjunto dos meses de abril e maio de 2011, o indicador de sentimento económico diminuiu tanto na UE como na AE, devido sobretudo ao agravamento do indicador de confiança dos empresários da indústria transformadora. Em abril de 2011, os indicadores quantitativos para a área do euro indicam um ligeiro abrandamento da produção industrial; enquanto as vendas a retalho melhoraram e as exportações reforçaram o seu crescimento. Em abril de 2011, a taxa de desemprego estabilizou na AE em 9,9% e diminuiu na UE para 9,4% (9,5% em março). Em maio de 2011, a taxa de inflação homóloga da AE, diminuiu para 2,7% (2,8% em abril) devido à desaceleração dos preços de energia e dos serviços.
- * Em junho e, até ao dia 23, as taxas de juro a 3 meses prosseguiram o movimento ascendente na área do euro; enquanto diminuíram nos EUA. Em maio, as taxas de juro de longo prazo diminuíram tanto na AE como nos EUA, tendo esta redução sido particularmente acentuada no último caso, revelando a perspetiva de uma desaceleração mais acentuada da economia norte americana.
- * O preço *spot* do petróleo *Brent* subiu ligeiramente em junho, tendo a média do preço do *Brent*, até ao dia 23 deste mês, registado o valor de 115 USD/bbl (80€/bbl).

Conjuntura Nacional

- * De acordo com as Contas Nacionais Trimestrais do INE, o PIB registou uma contração de 0,6% em termos reais, depois de em 2010 ter apresentado um crescimento real de 1,3%.
- * No trimestre terminado em abril, os indicadores quantitativos relativos à atividade económica, apresentaram uma evolução menos favorável face ao 1.º trimestre de 2011. O indicador do consumo privado estabilizou em abril. Já no indicador da FBCF verificou-se em abril uma quebra mais acentuada, refletindo o contributo negativo de todas as componentes.
- * Em termos médios, nos meses de abril e maio, verificou-se uma deterioração dos indicadores de confiança para todos os sectores de atividade e do indicador de clima económico.
- * Em maio a taxa de variação homóloga do Índice de Preços no Consumidor (IPC) foi de 3,8%, 0,3 p.p. inferior à do mês anterior. Apesar do abrandamento verificado a variação média dos últimos 12 meses do IPC subiu 0,3 p.p. para os 2,8%.

- * Até maio, o défice orçamental provisório da Administração Central, na ótica da contabilidade pública, foi de 1028 milhões de euros, representando uma melhoria de cerca de 2354 milhões de euros face ao mesmo período de 2010. Esta melhoria reflete, no essencial, o comportamento do défice global do Estado, o qual se reduziu em 2312 milhões de euros face ao período homólogo, situando-se nos 2106 milhões de euros, enquanto o excedente dos Serviços e Fundos Autónomos (SFA) atingiu 1078 milhões de euros. O excedente de execução orçamental da Segurança Social, na ótica da contabilidade pública, foi de 743,2 milhões de euros, 23,2 milhões de euros acima do registado no mesmo período de 2010.
- * Nos primeiros cinco meses do ano, a execução financeira consolidada provisória do Serviço Nacional de Saúde (SNS) foi de -32,9 milhões de euros, que compara com um excedente de 12,5 milhões de euros no período homólogo, refletindo essencialmente o menor valor das transferências recebidas do OE, não compensado integralmente pela redução da despesa.
- * Até abril, o saldo de execução orçamental da Administração Regional melhorou 121,5 milhões de euros face ao valor registado no primeiro trimestre.

Comércio Internacional

- * De acordo com os **resultados preliminares das estatísticas do comércio internacional** divulgados para o mês de abril¹, as exportações de mercadorias registaram uma variação homóloga positiva de 17% entre janeiro e abril face a igual período de 2010 enquanto as importações de mercadorias cresceram 9,3%. Este comportamento foi responsável por uma recuperação do saldo negativo da balança comercial (fob-cif) de 5,3%. Por outro lado, as exportações passaram a representar 70% das importações, mais 4,6 p.p. face a igual período do ano anterior. *Excluindo os produtos energéticos*, o crescimento das exportações de mercadorias manteve-se superior (18,2%) ao do total das exportações e o das importações de mercadorias inferior (6,6%) ao do total das importações.
- * No último trimestre a terminar em abril, as exportações registaram uma taxa de variação homóloga de 16,2%, sendo que as importações cresceram, nesse mesmo período, 8,8%. Neste contexto, assistiu-se a um igual desagravamento do saldo negativo da balança comercial de 5,3%. Excluindo os produtos energéticos, o défice da balança comercial recuperou 21,1%.
- * Nos últimos 12 meses a terminar em abril de 2011, as exportações cresceram, em termos homólogos, 16,3%. As importações registaram uma variação homóloga positiva inferior à das exportações (10,9%). Apesar do comportamento positivo das exportações, o défice da balança comercial agravou-se 1,6%. Excluindo os produtos energéticos, o saldo negativo da balança comercial recuperou 7,7%, com as exportações a crescer 16,1% e as importações 8,5% em termos homólogos.
- * Entre janeiro e abril de 2011, todos os grupos de produtos contribuíram positivamente para o crescimento homólogo das exportações. Salienta-se o contributo das exportações dos grupos “Material de Transporte” (+3,5 p.p.), “Químicos” (+3,4 p.p.) e “Minérios e Metais” (+3,2 p.p.) para o crescimento das exportações de mercadorias. Neste período, as exportações de produtos “Energéticos” passaram a contribuir positivamente (+0,1 p.p.) para o crescimento do total das exportações. Refira-se ainda que, no último ano a terminar em abril de 2011, todos os grupos de produtos contribuíram positivamente para o crescimento das exportações, destacando-se, também, os grupos “Material de Transporte” (+3,1 p.p.), “Químicos” (+2,8 p.p.) e “Minérios e Metais” (+2,7 p.p.).
- * Nos primeiros quatro meses de 2011, as *exportações para o mercado comunitário* cresceram, em termos homólogos, 17,3% e representaram 75,8% das exportações totais de mercadorias. As exportações para os países da UE - 15 continuaram a crescer a um ritmo superior ao das

¹ Os dados recentemente divulgados para o mês de abril de 2011 correspondem a uma primeira versão preliminar e, tratando-se de um curto período do ano, a sua análise merece alguma prudência.

exportações para os países do Alargamento (17,5% e 13,4%, respetivamente). Espanha mantém-se como principal mercado de destino das exportações de mercadorias (25,8%). As exportações para a Alemanha e para a Espanha foram aquelas que mais contribuíram para o crescimento das exportações neste trimestre (ambas com contributos de +3,2 p.p.). As exportações de mercadorias para a França cresceram, em termos homólogos, 21,4% e contribuíram com 2,6 p.p. para o crescimento das exportações, sendo que as exportações para o Reino Unido cresceram, em termos homólogos, 5,8%.

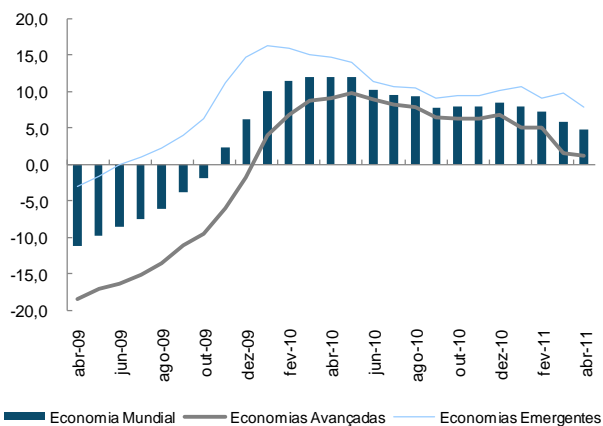
- * As *exportações para os Países Terceiros* cresceram, em termos homólogos, 16% entre janeiro e abril de 2011. Destaca-se o crescimento das exportações para a Argélia (+93,7%), México (+41,9%) e China (+41,2%). Ao contrário da quebra registada no último ano a terminar em abril, as exportações para Angola cresceram 9,7% no período janeiro-abril, contribuindo positivamente para o crescimento das exportações (+0,5 p.p.).
- * De acordo com os dados da Balança de Pagamentos divulgados para o mês de março de 2011, as **Exportações de Bens e Serviços** registaram um crescimento homólogo positivo de 14,8% no primeiro trimestre de 2011. A componente de Bens continuou a crescer a uma taxa superior à da dos Serviços (16,8% e 10%, respetivamente). A componente de Bens continua a ser a que mais contribui para o crescimento do total das Exportações (+12 p.p.). As Importações de Bens e Serviços também continuam a crescer a uma taxa inferior (7,7%), sendo também a componente de Bens (+7,3 p.p.) a que mais contribuiu para este comportamento.

1. Enquadramento Internacional

Atividade Económica Mundial

No mês de abril de 2011 a produção industrial mundial continuou a abrandar para 4,7% em termos homólogos (5,8% em março). Esta desaceleração foi extensível quer às economias avançadas quer às economias emergentes, embora tenha sido mais acentuada para o último caso (de 1,8 p.p.).

Figura 1.1. Produção Industrial
(VH, em %)



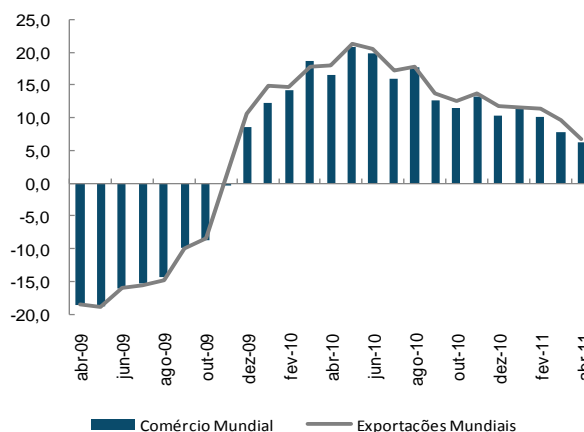
Fonte: CPB.

Também o crescimento do comércio mundial de mercadorias desacelerou em relação a março, comportamento que se ficou a dever sobretudo ao abrandamento das exportações.

De facto, em abril e, em termos homólogos reais:

- o comércio mundial aumentou 6,3% (7,7% em março);
- as importações e as exportações mundiais desaceleraram para 5,7% (5,9% em março) e para 6,8% (9,6% em março), respetivamente.

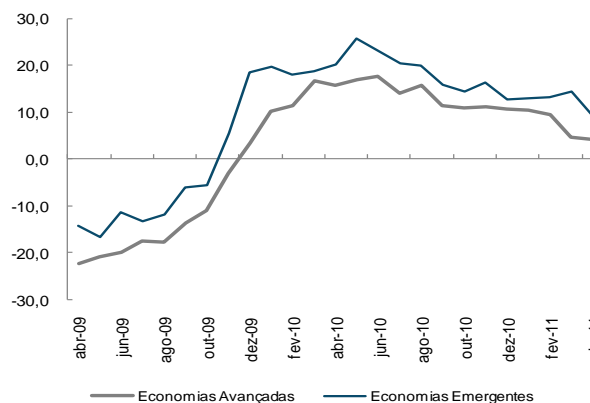
Figura 1.2. Comércio Mundial e Exportações de Mercadorias
(VH em volume, em %)



Fonte: CPB.

A desaceleração das exportações abrangeu tanto as economias avançadas (devido à quebra significativa do Japão) como as economias emergentes, tendo o abrandamento sido particularmente acentuado no último caso, especialmente asiáticas. Relativamente ao menor crescimento das importações mundiais, também foram as economias emergentes que contribuíram para este resultado, visto que as economias avançadas aceleraram.

Figura 1.3. Exportações de Mercadorias
(VH em volume, em %)



Fonte: CPB.

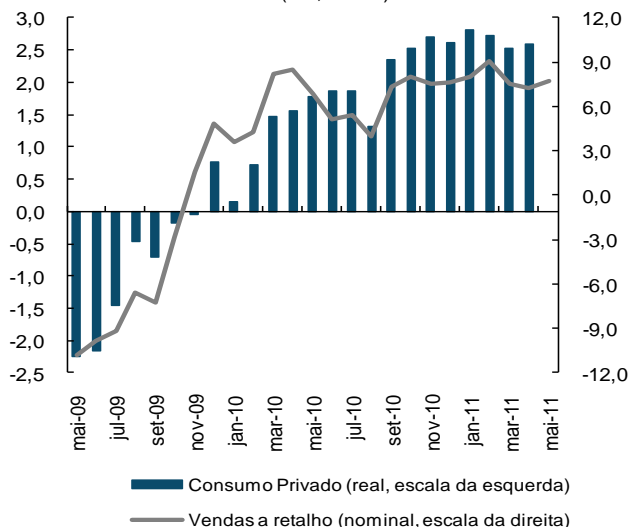
Quadro 1.1. Indicadores de Atividade Económica Mundial

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	jan	fev	mar	abr
Índice de Produção Industrial Mundial	VH	CPB	9,8	11,1	11,3	8,9	8,1	7,0	7,9	7,2	5,8	4,7
Economias Avançadas	VH	CPB	7,4	6,4	9,2	7,5	6,4	3,9	5,1	5,1	1,6	1,2
Economias Emergentes	VH	CPB	12,1	15,8	13,3	10,1	9,6	9,8	10,6	9,1	9,7	7,9
Comércio Mundial de Mercadorias	VH	CPB	15,2	15,0	19,0	15,4	11,6	9,8	11,6	10,2	7,7	6,3
Importações Mundiais	VH	CPB	14,3	14,2	18,2	14,7	10,5	8,7	11,5	8,9	5,9	5,7
Economias Avançadas	VH	CPB	11,2	7,0	16,1	12,8	9,3	7,8	11,3	8,2	4,1	5,2
Economias Emergentes	VH	CPB	17,9	23,2	20,7	16,8	11,8	9,8	11,8	9,7	7,9	6,3
Exportações Mundiais	VH	CPB	16,0	15,8	19,9	16,2	12,6	10,8	11,6	11,4	9,6	6,8
Economias Avançadas	VH	CPB	13,5	12,8	16,8	13,7	10,9	8,1	10,3	9,5	4,8	4,1
Economias Emergentes	VH	CPB	18,6	18,8	23,0	18,7	14,4	13,5	12,9	13,2	14,4	9,4

Atividade Económica Extra-UE

Nos **EUA**, os indicadores disponíveis para o 2.º trimestre indiciam um abrandamento da atividade industrial e dos serviços, podendo resultar num crescimento económico mais moderado. Os indicadores de confiança dos empresários da indústria e dos serviços diminuíram; o mercado de trabalho apresentou-se menos dinâmico e verificou-se uma aceleração dos preços.

Figura 1.4. Consumo Privado e Vendas a Retalho dos EUA (VH, em %)



Fonte: Bureau of Economic Analysis.

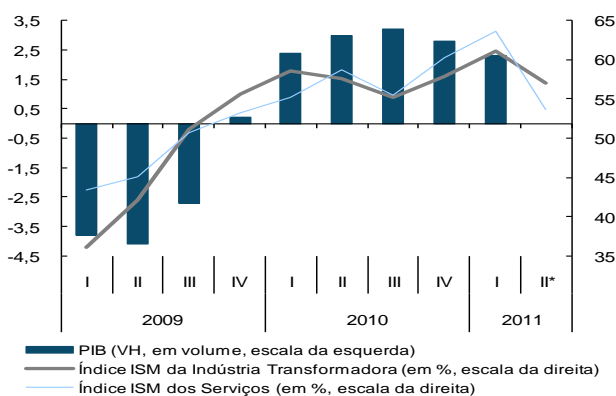
Com efeito, no conjunto dos meses de abril e maio de 2011 e, em termos homólogos:

- a produção industrial desacelerou para 4,1% (5,3% no 1.º trimestre);
- as vendas a retalho aumentaram 7,5% em termos nominais (8,2% no 1.º trimestre), continuando, porém, com um crescimento robusto.

Em abril de 2011 e em comparação homóloga, o consumo privado aumentou 2,6% em termos reais e as exportações registaram um crescimento robusto de 18,8% em termos nominais (16,4% em março).

A taxa de desemprego subiu para 9,1% em maio e a taxa de inflação homóloga aumentou para 3,6% (3,2% em abril).

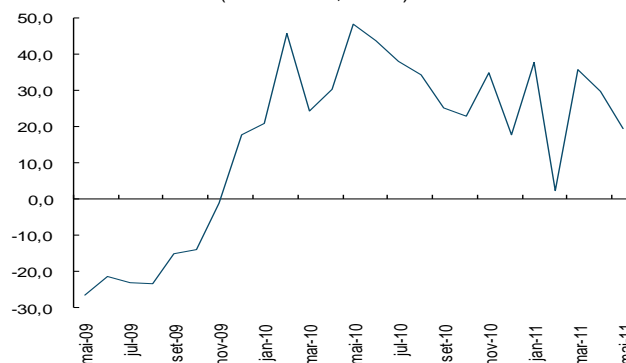
Figura 1.5. PIB e Índices de Confiança na Indústria e nos Serviços dos EUA



Fontes: Bureau of Economic Analysis; Institute for Supply Management. Nota: um valor >50 indica expansão e <50 representa contração da atividade. * Média de abril e maio.

Os indicadores disponíveis para a economia da **China** sugerem a continuação de um forte crescimento da produção industrial e das vendas a retalho. Contudo, as exportações desaceleraram, tendo aumentado 19% em termos homólogos nominais em maio (30% em abril). A taxa de inflação homóloga subiu para 5,5% em maio (5,3% em abril) devido sobretudo à aceleração dos preços dos produtos alimentares, contribuindo para uma nova subida, em maio, do coeficiente das reservas obrigatórias dos bancos em 50 p.b., situando-se em 21% para os de maior dimensão.

Figura 1.6. Exportações de Mercadorias da China (VH nominal, em %)



Fonte: Instituto de Estatística da China.

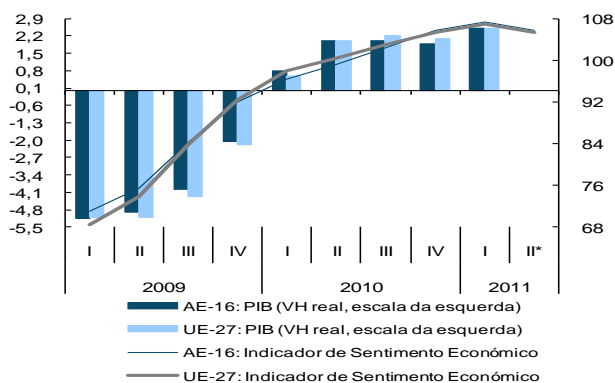
Quadro 1.2. Indicadores de Atividade Económica Extra-UE

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	fev	mar	abr	mai
EUA – PIB real	VH	BEA	2,9	2,4	3,0	3,2	2,8	2,3	-	-	-	-
Índice de Produção Industrial	VH	BGFRS	5,3	1,6	6,5	6,9	6,3	5,3	5,1	5,1	4,7	3,4
Índice ISM da Indústria Transformadora	%	ISM	57,3	58,6	57,6	55,2	57,9	61,1	61,4	61,2	60,4	53,5
Índice ISM dos Serviços	%	"	57,4	55,2	58,7	55,5	60,3	63,7	66,9	59,7	53,7	53,6
Indicador de Confiança dos Consumidores	SRE	Michigan	71,8	73,9	73,9	68,3	71,3	73,1	77,5	67,5	69,8	74,3
Taxa de Desemprego	%	BLS	9,6	9,7	9,6	9,6	9,6	8,9	8,9	8,8	9,0	9,1
China – PIB real	VH	NBSC	10,3	11,9	10,3	9,6	9,8	9,7	-	-	-	-
Exportações	VH	MC	31,3	30,3	41,0	32,5	25,2	25,3	2,4	35,8	29,9	19,4
Japão – PIB real	VH	COGJ	4,0	5,5	3,3	4,8	2,4	-0,7	-	-	-	-

Atividade Económica da UE

No conjunto dos meses de abril e maio de 2011, o indicador de sentimento económico diminuiu tanto na União Europeia (UE) como na área do euro (AE), em resultado sobretudo do agravamento do indicador de confiança dos empresários da indústria transformadora, interrompendo a tendência ascendente registada desde meados de 2009.

Figura 1.7. PIB e Sentimento Económico da UE e AE

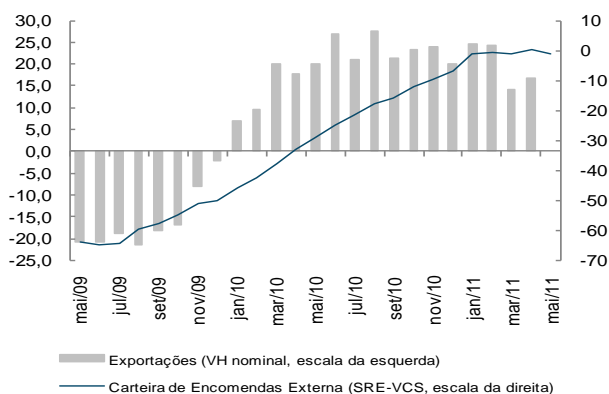


Fontes: CE; Eurostat. * Média de abril e maio.

Em abril de 2011, os indicadores quantitativos para a área do euro indicam um ligeiro abrandamento da produção industrial; enquanto as vendas a retalho melhoraram e as exportações reforçaram o seu crescimento. Em termos homólogos:

- a produção industrial desacelerou para 5,2% (5,8% em março);
- as exportações aumentaram 16,7% em termos nominais (14,1% em março);
- as vendas a retalho melhoraram, tendo crescido 1% em termos reais (-1,3%).

Figura 1.8. Exportações e Encomendas Externas da Área do Euro



Fontes: Comissão Europeia; Eurostat.

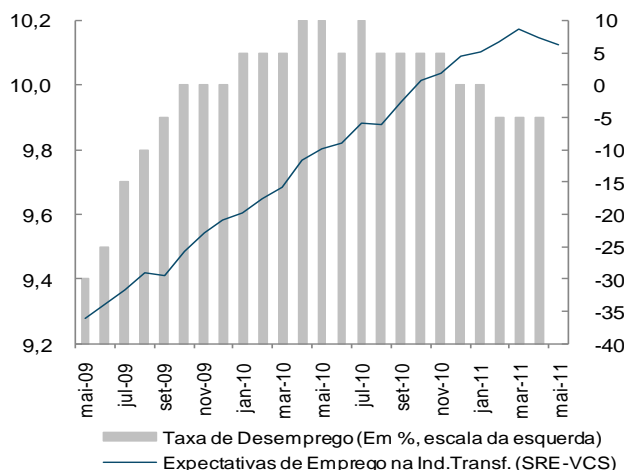
Quadro 1.3. Indicadores de Atividade Económica da UE

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	fev	mar	abr	mai
União Europeia (UE-27) – PIB real	VH	Eurostat	1,8	0,7	2,0	2,2	2,1	2,5	-	-	-	-
Indicador de Sentimento Económico	Índice	CE	101,7	98,0	100,4	103,0	105,3	106,9	107,3	107,4	105,1	105,4
Área do Euro (AE-17) – PIB real	VH	Eurostat	1,7	0,8	2,0	2,0	1,9	2,5	-	-	-	-
Indicador de Sentimento Económico	Índice	CE	100,9	96,4	99,2	102,3	105,7	107,4	108,0	107,3	106,1	105,5
Índice de Produção Industrial	VH	Eurostat	7,4	5,1	9,3	7,3	8,1	6,6	7,8	5,8	5,2	:
Índice de Vendas a Retalho	VH real	"	0,8	0,4	0,6	1,3	0,7	0,0	0,9	-1,3	1,0	:
Taxa de Desemprego	%	"	10,1	10,1	10,2	10,1	10,1	9,9	9,9	9,9	9,9	:
IHPC	VH	"	1,6	1,1	1,6	1,7	2,0	2,5	2,4	2,7	2,8	2,7

Em abril de 2011, a taxa de desemprego estabilizou na AE em 9,9% e diminuiu na UE para 9,4% (9,5% em março).

Em maio de 2011, as expectativas dos empresários da área do euro quanto à criação de emprego pioraram para todos os sectores, com destaque para a deterioração mais significativa na construção.

Figura 1.9. Taxa de Desemprego e Expectativas de Emprego na Indústria da Área do Euro



Fontes: Comissão Europeia; Eurostat.

Em maio de 2011, a taxa de inflação homóloga da área do euro diminuiu para 2,7% (2,8% em abril), tendo-se mantido em 2,1% em termos de variação dos últimos 12 meses. Para esta descida contribuiu a desaceleração dos preços de energia e dos serviços.

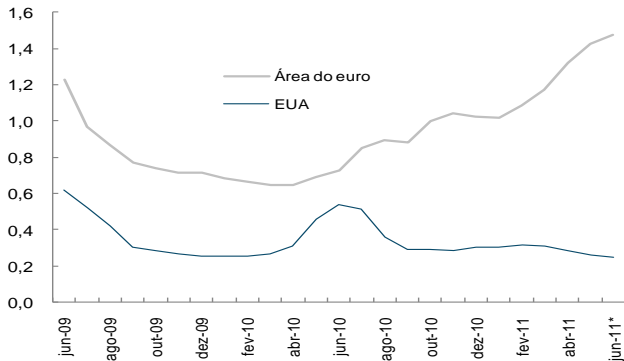
Na área do euro, os custos horários do trabalho da indústria e dos serviços mercantis aceleraram no 1.º trimestre de 2011 para 2,6% em termos homólogos nominais (1,5% no 4.º trimestre de 2010), impulsionados sobretudo pela aceleração mais acentuada na Alemanha e Espanha.

No 1.º trimestre de 2011, o emprego total da economia aumentou 0,1% em termos homólogos na AE (0,2% no 4.º trimestre de 2010), acompanhando de um reforço da produtividade, a qual aumentou para 2,4 p.p. (1,7 p.p. no 4.º trimestre de 2010).

Mercados Financeiros e Matérias-Primas

Em junho de 2011 e até ao dia 23, as taxas de juro de curto prazo prosseguiram o movimento ascendente na área do euro, situando-se em 1,48% (1,43%, em média, em maio); enquanto nos EUA diminuíram para se situarem em 0,25% (0,26%, em média, em maio).

Figura 1.10. Taxa de Juro a 3 meses do Mercado Monetário (Média mensal, em %)



Fonte: BCE; IGCP. * Média até ao dia 23.

Em maio de 2011, as taxas de juro de longo prazo diminuíram na área do euro e nos EUA, tendo esta redução sido particularmente acentuada no último caso, refletindo, em parte, a perspetiva de uma desaceleração mais acentuada da economia dos EUA. Na área do euro, intensificaram-se as preocupações existentes nos mercados financeiros relacionadas com o risco de dívida soberana em alguns países periféricos, especialmente da Grécia.

Figura 1.11. Taxa de Câmbio do Euro face ao Dólar (fim do período)

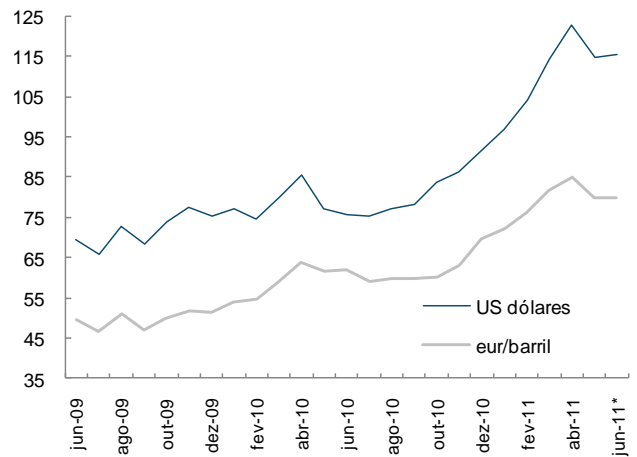


Fonte: Banco de Portugal. Para junho, o valor é do dia 23.

Em maio e até meados de junho, assistiu-se a uma elevada volatilidade da taxa de câmbio do euro face ao dólar, associada, em parte, ao aumento da incerteza relativa à sustentabilidade da situação das finanças públicas em vários países da área do euro. Assim, esta situou-se em 1,42, no dia 23 de junho, correspondendo a uma depreciação de 1,2% face ao final do mês de maio.

Em maio de 2011, o índice de preços relativo do petróleo importado desceu para 84,1 (por memória atingiu o valor de 100 durante a crise petrolífera de 1979). Em junho, e até dia 23, o preço do petróleo Brent subiu ligeiramente, para se situar, em média, em 115 USD/bbl (80 €/bbl).

Figura 1.12. Preço médio Spot do Petróleo Brent (Em USD e euros)



Fontes: DGEG, IGCP e BP. * Média dos dias 1 a 23.

Em maio de 2011, o preço das matérias-primas não energéticas acelerou, tendo aumentado 27% em termos homólogos (26% em abril), devido sobretudo ao forte crescimento registado ao nível dos metais.

Quadro 1.4. Indicadores Monetários e Financeiros Internacionais

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	fev	mar	abr	mai
Taxa Euribor a 3 meses*	%	BP	1,01	0,63	0,77	0,89	1,01	1,23	1,09	1,23	1,39	1,43
Yield OT 10 anos – EUA**	%	Eurostat	3,22	3,72	3,49	2,79	2,86	3,46	3,58	3,41	3,46	3,16
Yield OT 10 anos – Área do euro**	%	"	3,64	3,71	3,61	3,45	3,76	4,35	4,35	4,43	4,58	4,51
Taxa de Câmbio*	Eur/USD	BP	1,336	1,348	1,227	1,365	1,336	1,421	1,383	1,421	1,486	1,439
Dow Jones*	VC	Yahoo	11,0	4,1	-10,0	10,4	7,3	6,4	2,8	0,8	4,0	-1,9
DJ Euro Stoxx50*	VC	"	-5,8	-1,1	-12,2	6,8	1,6	4,2	2,0	-3,4	3,4	-5,0
Spot do Petróleo Brent em USD/bbl**	USD/bbl	DGEG	80,21	77,22	79,53	76,87	87,23	105,15	104,25	114,53	122,68	114,66
Spot do Petróleo Brent em USD/bbl**	VH	"	28,4	68,9	33,5	11,4	15,5	36,2	39,7	43,3	43,2	48,5
Spot do Petróleo Brent em euros/bbl**	VH	DGEG e BP	34,9	59,0	43,1	23,4	25,8	37,7	40,1	38,9	33,0	30,0
Preço Relativo do Petróleo em euros***	1979=100	GEE	59,8	55,6	61,2	60,6	62,0	73,9	69,7	81,1	84,9	84,1

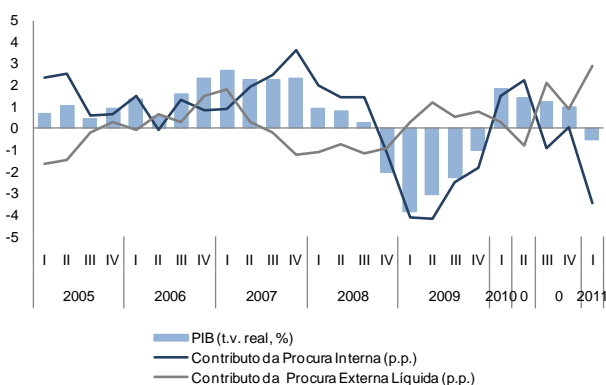
* Fim de período; ** Valores médios; *** Preço Relativo do Petróleo é o rácio entre o preço de importação de ramas de petróleo bruto em euros e o deflador do PIB em Portugal (sempre que não haja deflador, utiliza-se o último deflador conhecido). Nota: O preço do Petróleo Brent em 2009, 2010 e 2011 corresponde à média diária do IGCP.

2. Conjuntura Nacional

Atividade Económica e Oferta

De acordo com as Contas Nacionais Trimestrais do INE, no 1.º trimestre de 2011 o PIB registou uma quebra de 0,6% em termos reais (0,6% face ao trimestre precedente). Para este resultado concorreu o acentuado decréscimo do contributo da procura interna (-3,4 p.p.), principalmente devido à redução das Despesas de Consumo Final (públicas e privadas), não compensado pelo forte contributo positivo da procura externa líquida (2,9 p.p.).

Figura 2.1. PIB e Indicadores de Síntese Económica



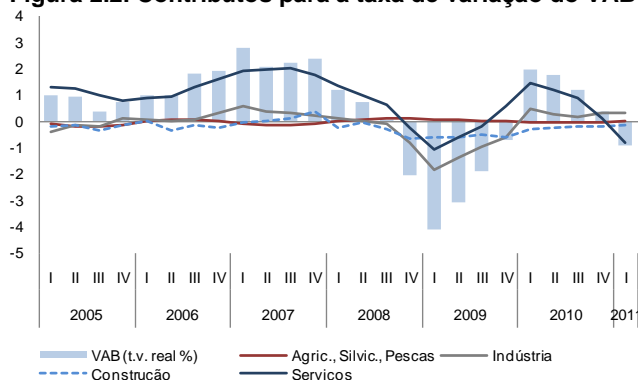
Fonte: INE.

Os dados quantitativos disponíveis para trimestre terminado em abril mostram que, em termos médios homólogos:

- na indústria transformadora, o índice de produção desacelerou para 0,2% e o índice de volume de negócios para 9,5% (0,5% e 10,1% no 1.º trimestre, respetivamente).
- o índice de produção na construção e obras públicas agravou a quebra para 8,8% (-6,9% no 1.º trimestre de 2011).
- os índices de volume de negócios nos serviços e comércio a retalho apresentaram quebras de 4,3% e 4%, respetivamente, o que no primeiro caso corresponde a um agravamento face ao trimestre anterior (-3,4% e -4,8%, respetivamente).

No 1.º trimestre, a indústria continuou a ser o ramo que mais contribuiu positivamente para o VAB (0,3 p.p.), mas foram os serviços quem determinou a sua quebra (-0,8 p.p. face a 0,1 p.p. no 4.º trimestre de 2010). A construção manteve um contributo negativo, embora menos intenso do que no trimestre precedente (-0,2 e -0,1 p.p., respetivamente).

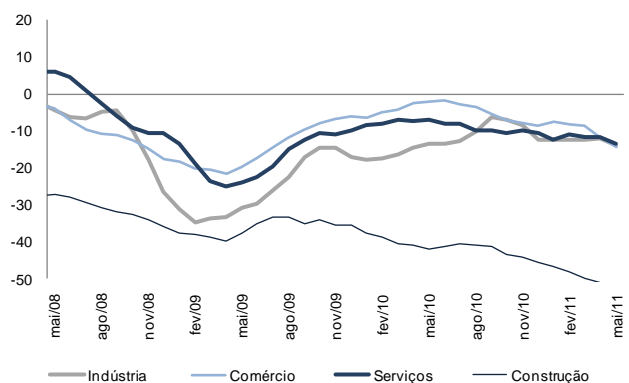
Figura 2.2. Contributos para a taxa de variação do VAB



Fonte: INE.

Nos meses de abril e maio, registou-se um agravamento dos indicadores de confiança em todos os setores, com o comércio a registar a quebra mais significativa e a construção a atingir um novo mínimo.

Figura 2.3. Indicadores de Confiança (SRE, MM3)



Fonte: INE.

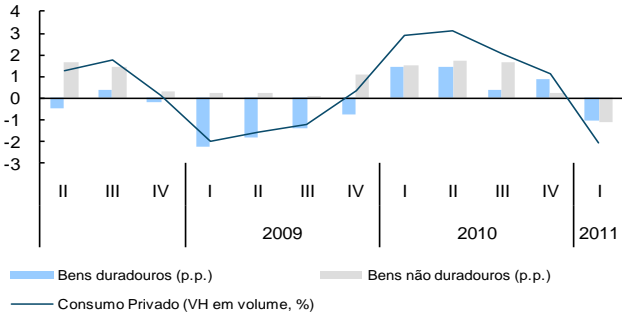
Quadro 2.1. Indicadores de Atividade Económica e Oferta

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T		1T	fev	mar	abr
PIB – CN Trimestrais	VH Real	INE	1,3	1,8	1,4	1,2	1,0	-0,6	:	:	:	:
Indicador de Clima Económico	SRE-VE	"	-0,4	-0,5	0,1	0,0	-1,1	-1,5	-1,4	-1,5	-1,8	-2,0
Indicador de Confiança da Indústria	SRE-VCS	"	-12,1	-16,4	-13,4	-6,4	-12,2	-12,4	-10,0	-14,4	-12,2	-14,7
Indicador de Confiança do Comércio	"	"	-5,0	-4,3	-1,9	-5,2	-8,5	-8,8	-8,8	-10,7	-15,7	-16,4
Indicador de Confiança dos Serviços	"	"	-8,9	-7,0	-7,9	-9,9	-10,7	-11,6	-8,3	-12,9	-13,5	-14,3
Indicador de Confiança da Construção	"	"	-42,2	-40,4	-41,3	-41,3	-45,6	-49,9	-50,3	-50,7	-52,4	-54,6
Índice de Produção Industrial – Ind. Transf.	VH	"	2,0	5,2	2,7	-0,2	0,7	0,5	2,0	-2,0	2,2	:
Índice de Volume de Negócios – Ind. Transf.	"	"	9,3	10,7	10,4	7,6	8,5	10,1	14,0	7,5	7,7	:
Índice de Volume de Negócios - Serviços	"	"	2,6	1,6	5,1	1,3	2,5	-3,4	-2,1	-4,7	-5,9	:

Consumo Privado

No 1.º trimestre o consumo privado registou, em termos homólogos reais, um decréscimo de 2,1%, uma quebra de 3,2 p.p. face ao trimestre transacto, em grande parte motivado pela contração de 9,8% observada no consumo de bens duradouros.

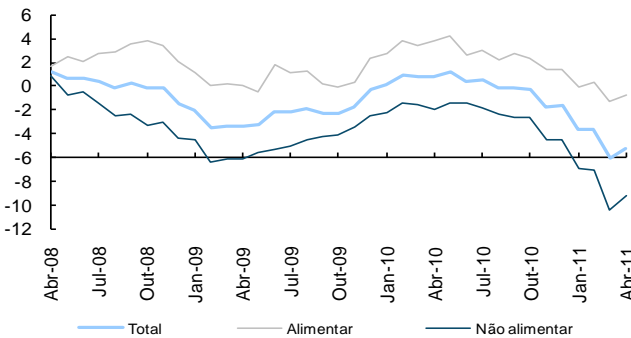
Figura 2.4 Crescimento Real do Consumo Privado e Principais Contributos (VH)



Fonte: INE.

No trimestre terminado em abril no índice de volume de negócios no comércio a retalho (IVNCR) verificou-se uma redução de 4,3% em termos homólogos, representando uma melhoria de 3,4 p.p. face a março. Esta evolução decorreu da redução de 0,2% na categoria dos bens alimentares (1,6 p.p. menor que a quebra registada em março) e do decréscimo de 7,7% na categoria dos bens não alimentares (5 p.p. inferior ao do no trimestre anterior).

Figura 2.5 Índice do Volume de Negócios no Comércio a Retalho (MM3, VH)

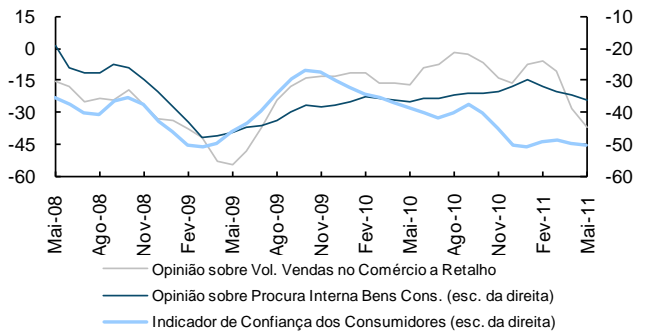


Fonte: INE.

Em maio agravou-se ligeiramente a confiança dos empresários do comércio a retalho e verificou-se uma forte quebra no sentimento dos empresários relativos à procura interna por bens de consumo produzidos pela indústria.

Já no que concerne os consumidores, no mês de maio, assistiu-se a uma melhoria no índice de confiança.

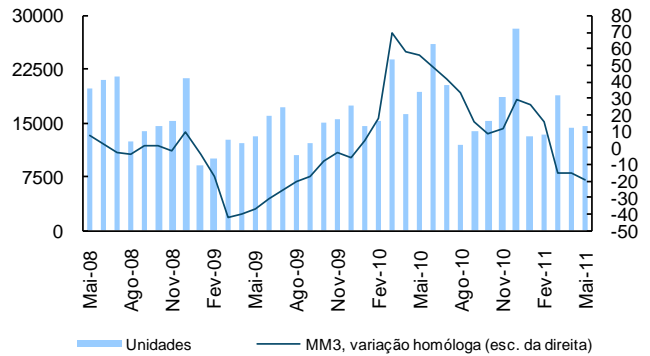
Figura 2.6. Opiniões dos Empresários e Confiança dos Consumidores (SRE-VE, MM3)



Fonte: INE.

No mês de maio as vendas de veículos totalizaram aproximadamente os 14,7 mil veículos, correspondendo a uma quebra de 23,6% em termos homólogos, um agravar de 12,6 p.p. face a abril.

Figura 2.7. Venda de Automóveis Ligeiros de Passageiros



Fonte: ACAP.

Quadro 2.2. Indicadores de Consumo Privado

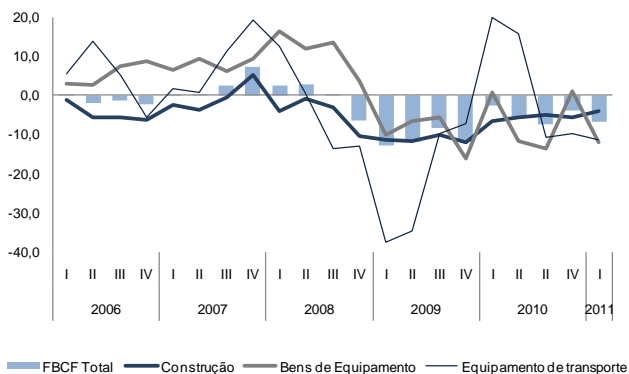
Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	Fev	Mar	Abr	Mai
Consumo Privado - CN Trimestrais	VH real	INE	2,3	2,9	3,1	2,0	1,1	-2,1	-	-	-	-
Indicador de Confiança dos Consumidores	SRE-VE	"	-41	-35	-40	-37	-50	-48	-47	-48	-54	-49
Volume de Vendas no Comércio a Retalho	VH	"	-11	-17	-9	-3	-16	-11	-16	-28	-40	-41
Índice de Vol. Negócios no Comércio a Retalho*	VH	"	-0,2	0,7	0,4	-0,1	-1,7	-6,1	-3,7	-7,7	-4,3	-
Bens alimentares	VH	"	2,5	3,4	2,6	2,7	1,4	-1,3	0,4	-2,2	-0,6	-
Bens não alimentares	VH	"	-2,5	-1,5	-1,4	-2,7	-4,5	-10,4	-7,3	-12,7	-7,7	-
Vendas de Automóveis Ligeiros de Passageiros**	VH	ACAP	38,8	69,1	48,8	16,1	28,9	-15,2	-12,5	-20,6	-11,0	-23,6
Importações de bens de consumo***	VH	INE	2,3	0,1	6,5	0,0	3,0	1,9	4,4	-2,0	-2,8	-

* 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

O investimento apresentou, no 1.º trimestre de 2011, uma quebra real de 5,9% em termos homólogos, o que se traduz num agravamento de 2,8 p.p. face ao trimestre precedente. Todas as componentes do investimento contribuíram negativamente para a evolução deste agregado, destacando-se os bens de equipamento (incluindo o material de transporte).

Figura 2.8. Formação Bruta de Capital Fixo
(VH, ano de referência 2006)

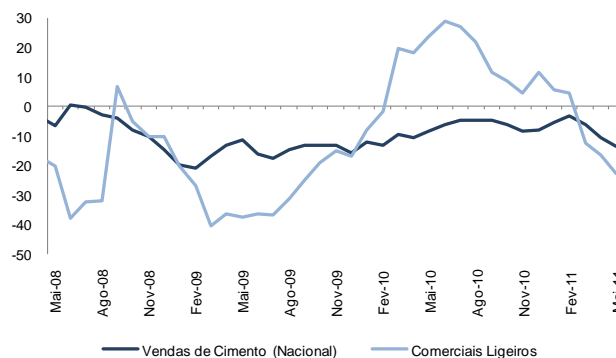


Fonte: INE.

Os dados disponíveis para os meses de abril e maio, mostram que, em termos médios:

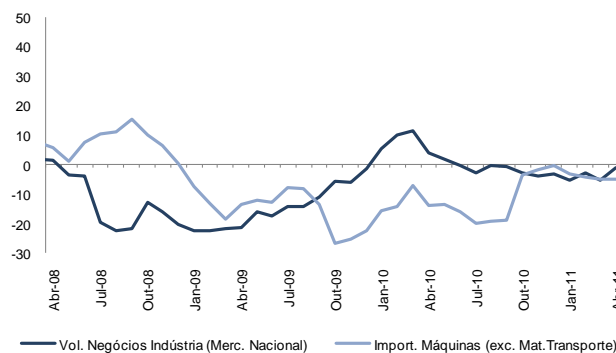
- as vendas de cimento acentuaram a quebra para 15,5% (-6,7% no 1.º trimestre);
- as vendas de veículos comerciais ligeiros apresentaram uma quebra de 27,2% (-10,7% no 1.º trimestre);
- as opiniões dos empresários sobre a evolução das vendas de bens de investimento no comércio por grosso, continuaram a trajetória descendente que têm vindo a registar.

Figura 2.9. Vendas de Cimento e de Veículos Comerciais Ligeiros
(VH, MM3)



Fonte: INE.

Figura 2.10. Bens de Equipamento
(VH, MM3)



Fonte: INE

No trimestre terminado em abril, as licenças de construção de fogos continuaram a apresentar um perfil descendente com uma quebra de 33,7% face a -25,1% no 1.º trimestre. Já o índice de volume de negócios na indústria de bens de investimento para o mercado nacional e as importações de bens de capital, excepto material de transporte registaram um abrandamento das suas quebras, tendo registado contrações de 0,9% e 4,8%, respetivamente, face a -5,2% e -5% no 1.º trimestre de 2011.

Quadro 2.3 Indicadores de Investimento

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T		1T	fev	mar	abr
FBCF – CN Trimestrais	VH Real	INE	-4,9	-2,5	-5,4	-7,5	-4,0	-6,8	:	:	:	:
Indicador de FBCF	SRE-VE	"	-3,1	-2,9	-1,4	-2,9	-2,6	-4,1	-1,7	-4,1	-6,4	:
Vendas de Cimento	VH	SECIL e CIMPOR	-7,0	-9,4	-6,1	-4,7	-8,0	-6,1	-3,5	-9,3	-18,1	-13,0
Vendas de Veículos Comerciais Ligeiros	VH	ACAP	17,4	19,6	29,0	11,6	11,4	-12,6	-6,4	-14,1	-27,3	-27,0
Vendas de Veículos Comerciais Pesados	VH	"	-6,9	-33,7	-3,5	-10,7	39,9	33,8	23,2	36,7	37,5	-15,7
Volume Vendas Bens de Investimento*	SRE-VE	INE	-28,3	-32	-32	-29	-20,0	-21,9	-19,4	-39,8	-38,2	-50,2
Licenças de Construção de fogos	VH	"	-8,3	-15,2	5,0	-7,2	-16,0	-25,1	-28,8	-28,9	-43,0	:
Importações de Bens de Capital**	VH	"	-10,6	-7,2	-16,1	-18,7	-0,4	-5,0	-5,0	-7,1	-1,9	:
Índice Vol. Negócios da IT de Bens de Inv.***	VH	"	-6,1	11,5	-0,1	-0,5	-3,2	-5,2	9,1	-5,5	-4,5	:

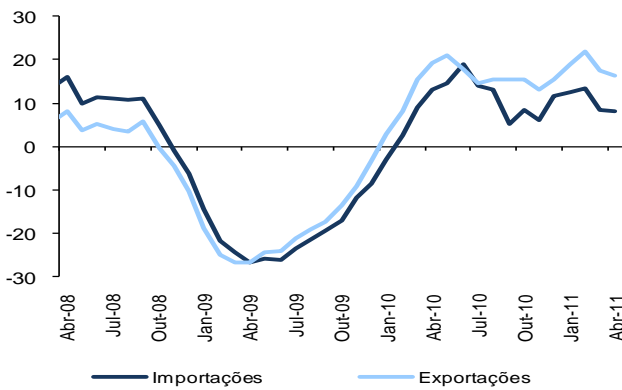
* no Comércio por Grosso; ** exceto Material de Transporte; *** para o Mercado Nacional.

Contas Externas

De acordo com os dados das Contas Nacionais Trimestrais do INE, registou-se no 1.º trimestre de 2011, um crescimento real das exportações de 8,5% e uma quebra das importações, relacionada com a diminuição da procura interna, de 0,8%, que se traduziu num contributo positivo da procura externa líquida para o crescimento real do PIB de 2,9 p.p. As necessidades de financiamento da economia em percentagem do PIB situaram-se em 6,7% (face a 9,3 no trimestre homólogo).

No trimestre terminado em abril, os dados do comércio internacional de bens, mostram as exportações a registarem um crescimento nominal elevado, embora menor do que o verificado no 1.º trimestre (16,2% face a 17,6%). As importações também desaceleraram para 8,2%.

Figura 2.11. Fluxos do Comércio Internacional
(VH, MM3, %)

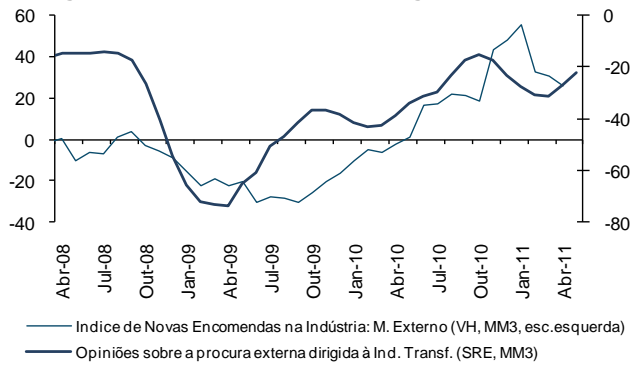


Fonte: INE.

Em ambos os casos a desaceleração ficou a dever-se à componente intracomunitária, já que se registou uma intensificação da extracomunitária: 14,7% face a 13,8% no 1.º trimestre nas exportações e 17% face a 9,1% nas importações.

No trimestre terminado em abril, as novas encomendas à indústria do mercado externo continuam a desacelerar (26% face a 30,7% no 1.º trimestre), embora continuem a apresentar um crescimento robusto. Já as opiniões sobre a procura externa na indústria continuam, no trimestre terminado em maio, a trajetória de recuperação.

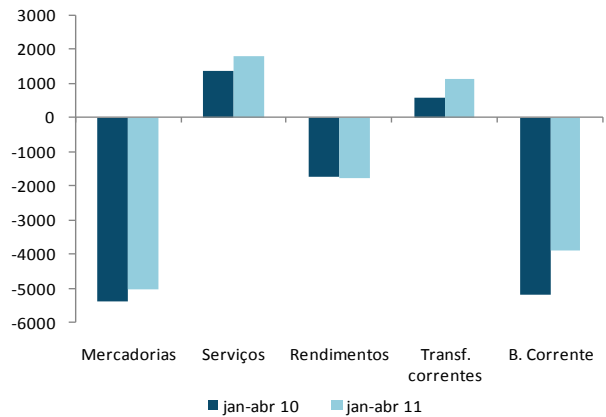
Figura 2.12. Procura Externa dirigida à Indústria



Fonte: INE.

Até abril de 2011, o défice acumulado da balança corrente foi de 3 912 milhões de euros, o que representa uma redução de 1 273 milhões de euros em termos homólogos. Com exceção da balança de rendimentos, este resultado traduz uma melhoria em todos os saldos, principalmente na balança de bens e serviços cujo défice se reduz 781 milhões de euros.

Figura 2.13. Balança Corrente: composição do saldo
(em milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal.

Também o défice da balança corrente e de capital apresentou uma redução de 1 465 milhões de euros, o que se traduz numa diminuição das necessidades de financiamento externo face a igual período do ano anterior.

Quadro 2.4. Indicadores de Contas Externas

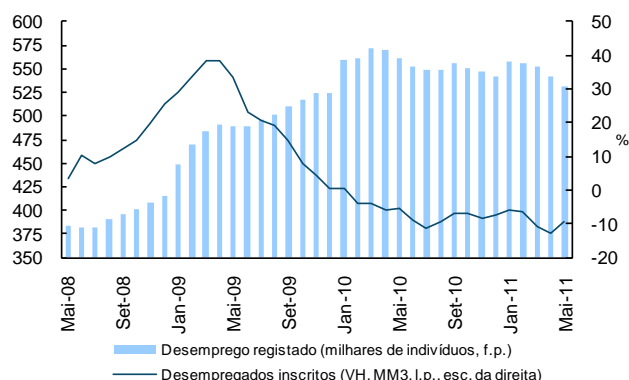
Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011				
				1T	2T	3T	4T	1T	jan	fev	mar	abr
Exportações (B&S) - CN Trimestrais	VH real	INE	8,8	9,2	9,6	8,6	7,8	8,5	:	:	:	:
Importações (B&S) - CN Trimestrais	VH real	"	5,1	6,2	9,7	1,3	3,8	-0,8	:	:	:	:
Saldo de bens e serviços	% PIB	"	7,2	7,0	8,2	6,0	7,5	5,5	:	:	:	:
Necessid. de financiamento da economia	% PIB	"	-8,4	-9,3	-9,5	-8,3	-6,6	-6,7	:	:	:	:
Saídas de mercadorias	VH nom	"	16,0	15,4	17,7	15,5	15,3	17,6	19,7	21,6	12,7	15,1
Entradas de mercadorias	VH nom	"	11,0	8,9	18,9	5,1	11,5	9,2	10,9	9,7	7,3	9,6

Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010		2011		Var. Acumulada
				abr	jan-abr	abr	jan-abr	
Saldo Balança Corrente e de Capital	10 ⁶ euros	BP	-15 143	-1078	-4 962	- 776	-3 496	1465
Saldo Balança de Bens	"	"	-17 931	-1328	-5 406	-1309	-5 040	366
Saldo Balança de Serviços	"	"	6 709	437	1375	564	1790	45
Saldo Balança de Rendimentos	"	"	-8 037	- 412	-1742	- 539	-1781	- 40
Saldo Balança de Transf. Correntes	"	"	2 175	237	586	310	118	532

Mercado de Trabalho

De acordo com os dados do IEFP os desempregados registados no final de maio totalizavam 531 mil, traduzindo um decréscimo homólogo de 5,4%.

Figura 2.14. Desemprego (%)



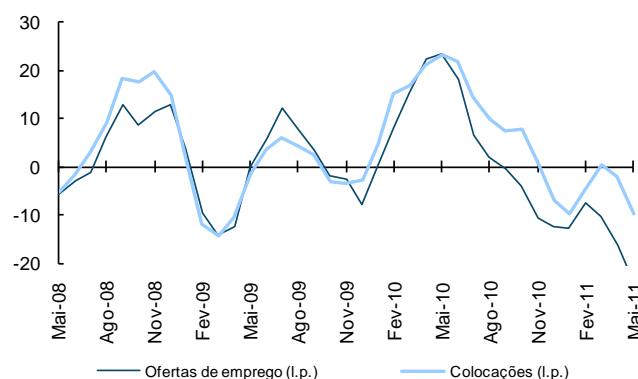
Fonte: IEFP.

Em valores absolutos, verificou-se assim uma redução de 30,1 mil desempregados face a maio de 2010 e de 11,4 mil em relação a abril de 2011.

Contudo, o número de desempregados inscritos mensalmente apresentou uma inversão de tendência registando um aumento homólogo de 5%, com mais 2,4 mil pessoas a inscreverem-se como desempregados nos centros de emprego que em igual mês do ano anterior.

Nas ofertas de emprego observou-se uma redução de 23% em maio, mesmo assim 5,5 p.p. melhor que o registado em abril. Nas colocações também se verificou uma redução de 15,1 %, 5,1 p.p. superior à apurada em abril. Esta evolução levou a que o rácio das colocações sobre as ofertas descesse para os 58%, invertendo a melhoria que se vinha verificando desde dezembro de 2010.

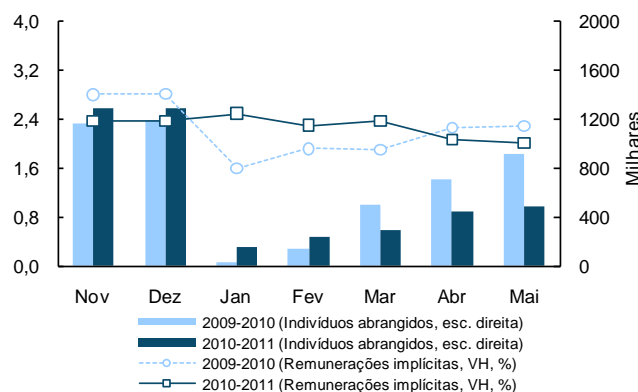
Figura 2.15. Ofertas de Emprego e Colocações (MM3, VH)



Fonte: IEFP.

As remunerações implícitas nos instrumentos de regulamentação coletiva de trabalho registaram até ao final de maio um crescimento homólogo de 2,0%, 0,1 p.p inferior ao do mês anterior.

Figura 2.16. Contratação Coletiva



Fonte: MTSS.

O número de trabalhadores abrangidos por instrumentos de regulamentação coletiva de trabalho (IRCT) ascendeu a cerca de 488 mil, o que representa menos 433 mil que em maio de 2010, ou seja, uma redução de 47%.

Quadro 2.5. Indicadores do Mercado de Trabalho

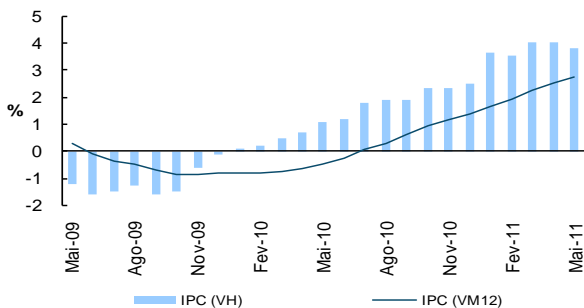
Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011	2011			
				1T	2T	3T	4T	1T	Fev	Mar	Abr	Mai
Taxa de Desemprego	%	INE	10,8	10,6	10,6	10,9	11,1	12,4	-	-	-	-
Emprego Total	VH	"	-1,5	-1,8	-1,7	-1,1	-1,5	-2,8	-	-	-	-
Desemprego Registado (f.p.)	VH	IEFP	3,3	18,1	12,7	8,9	3,3	-3,5	-1,0	-3,5	-5,0	-5,4
Desempregados Inscritos (l.p.)	VH	"	-6,7	-3,9	-9,1	-6,8	-7,5	-11,0	-8,4	-15,2	-14,6	5,0
Ofertas de Emprego (l.p.)	VH	"	4,9	15,4	18,1	-0,3	-12,4	-10,3	4,2	-18,4	-28,5	-23,0
Contratação Coletiva	VHA	MTSS	2,4	1,9	2,5	2,4	2,4	2,4	2,3	2,4	2,1	2,0
Índice do Custo do Trabalho* – Portugal	VH	INE	14	-0,2	1,3	-0,1	4,2	0,8	-	-	-	-
Índice do Custo do Trabalho* – AE16	VH	Eurostat	15	1,8	1,6	1,0	1,5	2,6	-	-	-	-

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

Preços

O Índice de Preços no Consumidor (IPC) apresentou em maio uma taxa de variação homóloga de 3,8%, 0,3 p.p. inferior à do mês anterior. Por outro lado, a variação média dos últimos 12 meses do IPC atingiu os 2,8% neste mês, 0,3 p.p. acima do valor verificado no final de abril.

Figura 2.17. Taxa de Variação do IPC
(VH, em %)



Fonte: INE.

As categorias que mais contribuíram para a subida no IPC foram os transportes e a habitação, água e eletricidade, que apresentaram variações homólogas de 9,5% e 5,3%, respetivamente. De notar que são ambas categorias onde se verifica um forte impacto do preço dos produtos energéticos, que registaram por sua vez um aumento de 11,7%.

Outras categorias com impacto relevante na evolução dos preços foram os produtos alimentares e bebidas não alcoólicas, as bebidas alcoólicas e tabaco e a saúde, com incrementos de preços de 2,5%, 9,5% e 3,5%, respetivamente.

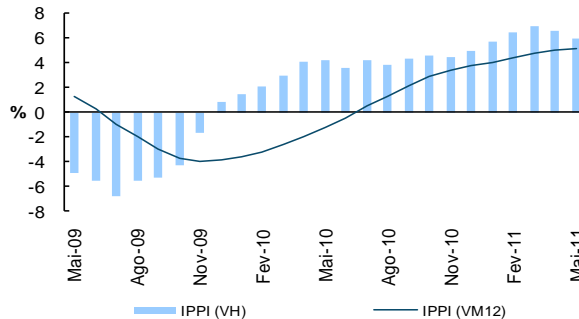
O calçado e vestuário foram mais uma vez a única categoria a apresentar uma contribuição negativa para o aumento do IPC, com uma redução de 2% dos preços, em termos homólogos.

A taxa de variação homóloga do preço dos bens baixou para os 4,6% e a dos serviços para os 2,7%, menos 0,2 p.p. que no mês anterior para ambas, mantendo-se o diferencial nos 1,9 p.p..

A inflação subjacente em maio (IPC excluindo bens alimentares não transformados e energéticos) diminuiu 0,1 p.p. para os 2,5%, reduzindo o diferencial face ao IPC total para 1,3 p.p..

Em maio observou-se, no Índice de Preços na Produção Industrial um crescimento homólogo de 6%, traduzindo um abrandamento de 0,6 p.p.. A variação média dos últimos 12 meses subiu 0,2 p.p. para os 5,2%.

Figura 2.18. Taxa de Variação do IPPI
(VH, %)

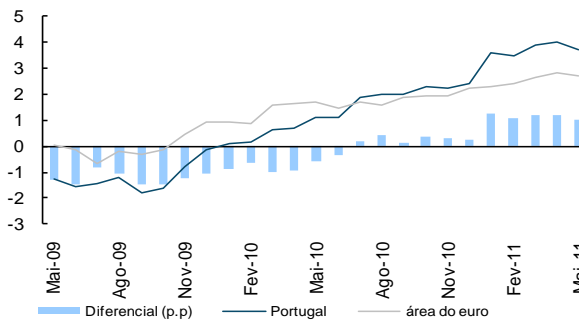


Fontes: INE.

Os agrupamentos industriais dos produtos intermédios e na energia foram onde se verificaram os maiores aumentos, com crescimentos de 5,5% e 11,6%, respetivamente. Por secções os as maiores subidas registam-se na Eletricidade, Gás, Vapor, Água Quente e Ar Frio e nas Indústrias Transformadoras, 7,3% e 5,8%, respetivamente.

A variação homóloga do Índice Harmonizado de Preços no Consumidor situou-se em 3,7% no mês de maio, 1 p.p. acima da variação homóloga na área euro (2,7%), reduzindo em 0,2 p.p. o diferencial verificado em março.

Figura 2.19. IHPC
(VH)



Fonte: Eurostat.

Quadro 2.6. Indicadores de Preços

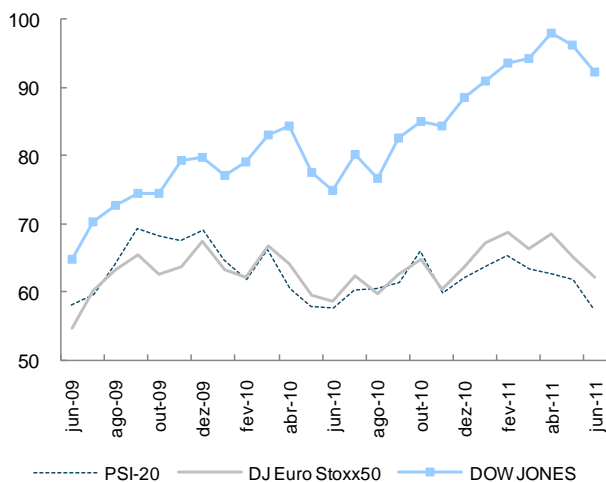
Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011				
				Set	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai
Índice de Preços no Consumidor	VC	INE	:	0,2	0,4	0,2	0,3	0,6	0,0	1,6	0,4	-0,1
Índice de Preços no Consumidor	VH	INE	:	1,9	2,3	2,3	2,5	3,6	3,5	4,0	4,1	3,8
Índice de Preços no Consumidor	VM12	"	14	0,6	0,9	1,2	1,4	1,7	2,0	2,3	2,5	2,8
IPC – Bens	VH	"	17	2,6	3,2	3,0	3,4	4,4	4,4	4,8	4,8	4,6
IPC – Serviços	"	"	10	1,1	1,1	1,2	1,2	2,5	2,4	2,7	2,9	2,7
IPC excl. aliment. não transf. e energéticos	"	"	0,2	0,6	0,4	1,1	0,9	2,1	1,9	2,4	2,6	2,5
Índice de Preços na Produção Industrial	VH	"	3,7	4,4	4,6	4,5	4,9	5,8	6,5	7,0	6,6	6,0
IHPC	"	"	14	2,0	2,3	2,2	2,4	3,6	3,5	3,9	4,0	3,7
Diferencial IHPC vs área do euro (VH)	p.p.	Eurostat	-0,2	0,1	0,4	0,3	0,2	1,3	1,1	1,2	1,2	1,0

Mercado de Capitais, Crédito e Taxas de Juro

Os índices bolsistas internacionais continuaram a apresentar uma evolução descendente ao longo do mês de junho de 2011, refletindo a incerteza quanto ao ritmo de crescimento da economia mundial e o recrudescimento das tensões nos mercados de dívida soberana em alguns países da área do euro.

Assim, em junho e, em termos médios até ao dia 23, os índices *Dow Jones* e *Euro Stoxx50* diminuíram 3,9% e 3,3%, respetivamente, face ao final de maio.

Figura 2.20. Índices Bolsistas
(abril 2007=100, fim do período)

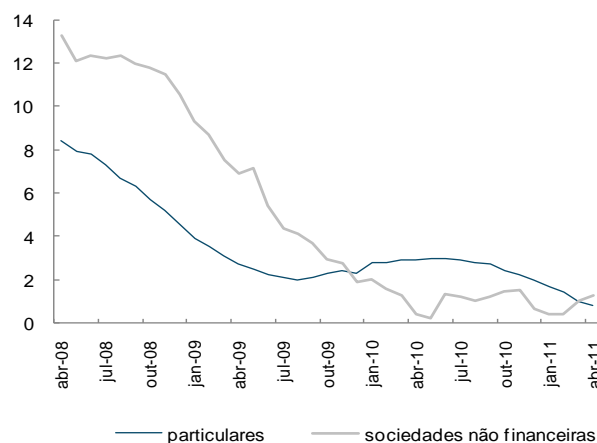


Fontes: CMVM; *Finance Yahoo*. Para junho, o valor é do dia 23.

À semelhança dos índices bolsistas internacionais, o índice PSI-20, também diminuiu. Em junho e, em termos médios até ao dia 23, o índice PSI-20 desceu 3,2% face ao final do mês de maio.

Em abril de 2011, o ritmo de crescimento dos empréstimos ao setor privado não financeiro manteve-se em 1%, pelo 2.º mês consecutivo. Mas, enquanto se observou um crescimento do crédito dirigido às empresas, aquele que foi destinado aos particulares continuou a desacelerar.

Figura 2.21. Empréstimos ao Setor Privado
(va, em %)

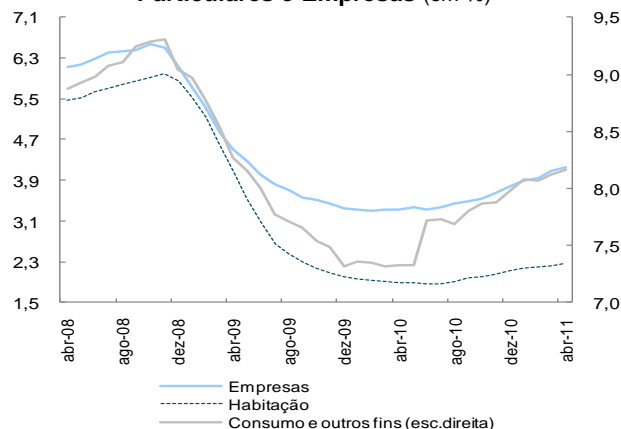


Fonte: Banco de Portugal.

Assim, o ritmo de crescimento do crédito destinado aos particulares diminuiu para 0,8% (1,0% em março), movimento esse que foi extensível aos empréstimos destinados à habitação e ao consumo.

As taxas de juro das operações do crédito aumentaram tanto para os particulares como para as empresas, tendo a subida sido mais significativa para o último caso.

Figura 2.22. Taxas de Juro de Empréstimos a Particulares e Empresas (em %)



Fonte: Banco de Portugal.

Quadro 2.7. Indicadores Monetários e Financeiros

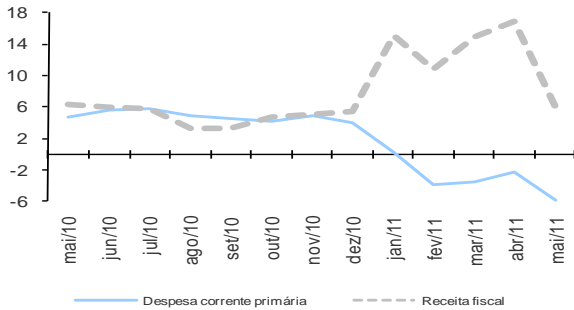
Indicador	Unidade	Fonte	2010	2010				2011				
				set	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai
Yield OT 10 anos PT*	%	IGCP	6,6	6,3	6,2	7,1	6,6	6,9	7,4	8,5	9,5	9,5
Yield OT 10 – Spread Portugal face a Alemanha*	p.b.	"	365	400	378	439	365	379	424	511	624	641
PSI 20*	VC	CMVM	-10,3	1,5	7,7	-9,4	3,6	3,0	2,3	-3,0	-1,0	-1,6
Empréstimos a particulares: - para habitação	va**	BP	2,4	3,0	2,8	2,7	2,4	2,2	1,9	1,6	1,3	:
- para consumo	va**	"	0,6	1,7	1,1	0,6	0,6	0,4	-0,1	-1,0	-1,5	:
Empréstimos a empresas	va**	"	0,7	1,2	1,5	1,5	0,7	0,4	0,4	1,0	1,3	:
Taxa de Juro de empréstimos p/ habitação*	%	"	2,12	1,97	2,01	2,06	2,12	2,17	2,19	2,22	2,26	:
Taxa de Juro de empréstimos p/ empresas*	%	"	3,77	3,49	3,54	3,64	3,77	3,88	3,95	4,08	4,15	:

* 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 transações 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

Até maio, o valor provisório para o défice global do Estado, na ótica da contabilidade pública, foi de 2106 milhões de euros, o que representa uma melhoria de 2312 milhões de euros face ao mesmo período de 2010. O défice primário foi de 1233 milhões de euros, menos 1952 milhões de euros do que o registado no mesmo período de 2010.

Figura 2.23. Execução Orçamental do Estado
(VHA, em %)



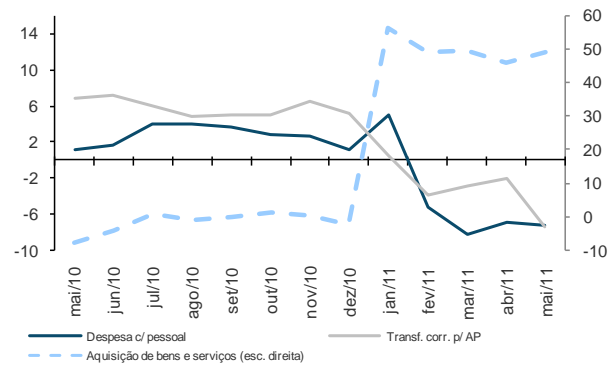
Fonte: DGO.

A execução orçamental do Estado, face ao período homólogo de 2010, caracterizou-se por:

- um aumento da receita fiscal em 6,0%, justificado pelo acréscimo de 5,4% na receita dos impostos diretos e de 6,3% dos impostos indiretos. Nos impostos diretos, esta variação é o resultado do crescimento da receita do IRS em 12,5%, influenciado pelo desfasamento no prazo de entrega das declarações anuais, enquanto que nos impostos indiretos, o principal contributo é dado pela receita do IVA, que aumentou 13,7%, refletindo a subida das taxas em 1 p.p. em julho de 2010 e da taxa normal em 2 p.p. em janeiro de 2011. A receita não fiscal continuou a registar um crescimento significativo (30,2%), justificada pelo aumento das participações para a ADSE e das outras receitas de capital em resultado dos contratos de adjudicação de painéis solares fotovoltaicos; e
- um decréscimo da despesa total em 7,2% e da despesa primária em 5,7%. Para este efeito contribuíram a diminuição das transferências correntes (-7,2%, consequência da diminuição da transferência para Segurança Social no âmbito da respetiva lei de bases, para o SNS, Administração Local e para a União Europeia), dos juros e outros encargos (-29,2%, devido, nomeadamente, a um diferente padrão de pagamento dos juros das Obrigações do Tesouro), das despesas com pessoal (-7,2%, refletindo, sobretudo, o comporta-

mento das remunerações certas e permanentes), e, em menor grau dos subsídios (-37,5%, justificada pela redução dos montantes de bonificação de juros à aquisição de habitação própria, bem como o efeito base associado aos encargos com os apoios à instalação de painéis solares verificados em 2010). Em sentido contrário, constata-se um aumento na rubrica aquisição de bens e serviços (49%), determinada pela alteração metodológica do registo da despesa final da ADSE¹ e, em menor grau, pelo pagamento de trabalhos especializados no âmbito da Lei de Programação Militar. De igual modo, as outras despesas correntes aumentaram 18%.

Figura 2.24. Despesa do Estado – principais componentes (VHA, em %)



Fonte: DGO.

No final de maio, a dívida direta do Estado situou-se em 164,3 mil milhões de euros, aumentando 6171 milhões de euros face ao final do mês anterior. A variação da dívida refletiu os recebimentos do Programa de Assistência Financeira (7994 milhões de euros) e, em menor grau, a emissão líquida positiva de Bilhetes do Tesouro. Em sentido contrário, registou-se a amortização líquida de Certificados de Aforro e de outros títulos não transacionáveis (acordos de recompra).

Quadro 2.8. Movimento da Dívida
(milhões de euros)

	30/abr/11	mai/11			31/mai/11
	Saldo	Emissões	Amortiz.	Outros	Saldo
Transacionável	130 510	2 425	336	57	132 657
Bilhetes do Tesouro	16 724	2 166	0	0	18 890
Obrigações do Tesouro	108 839	0	0	0	108 839
Não Transacionável	27 667	11 946	7 864	- 59	31 690
Certificados de Aforro	14 012	30	566	0	13 476
CEDIC	5 085	2 655	2 705	0	5 035
Total	158 177	14 372	8 200	- 2	164 348

Fonte: IGCP.

Quadro 2.9. Execução Orçamental do Estado

	2010		2011		2011				
	jan a mai		jan a mai		fev	mar	abr	mai	
	10^6 euros		Exec. face OE corrig.* (%)						
Receita Total	14119	15090	38.7	39.0	10.0	15.0	17.4	6.9	
Receita corrente	13864	14857	40.1	39.6	8.6	14.2	17.3	7.2	
Impostos diretos	4870	5135	36.6	37.3	14.6	20.7	33.3	5.4	
Impostos indiretos	7881	8377	44.5	42.5	8.9	11.7	9.2	6.3	
Despesa Total	18536	17196	35.5	34.8	-3.6	-3.6	-3.0	-7.2	
Despesa corrente primária	16321	15366	38.6	39.5	-3.9	-3.6	-2.3	-5.9	
Despesa corrente	17554	16239	36.7	35.9	-3.9	-4.0	-3.1	-7.5	
Despesa com pessoal	4069	3775	35.1	39.0	-5.3	-8.2	-6.9	-7.2	
Aquisição bens e serviços	381	568	23.9	29.9	49.0	49.5	46.1	49.0	
Subsídios	142	89	19.6	14.2	-54.0	-38.6	-32.3	-37.5	
Juros	1233	873	22.4	13.9	-3.4	-17.7	-13.4	-29.2	
Transferências corr. p/ AP	10208	9449	41.2	41.5	-3.9	-2.9	-2.0	-7.4	
Saldo Global	-4418	-2106	-	-	-	-	-	-	
Saldo Primário	-3185	-1233	-	-	-	-	-	-	

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.

¹Em 2011, foi introduzida a contribuição patronal para a ADSE (registada em despesas com pessoal) e os encargos com a saúde nas instituições integradas no SNS dos trabalhadores dos serviços de administração direta do Estado passaram a ser registadas como aquisição de bens e serviços (enquanto até 2010 estavam registados como despesas com o pessoal). Desta forma, evita-se a duplicação da despesa com encargos em saúde nos serviços que pagam a contribuição e na ADSE que efetua a despesa final.

Serviços e Fundos Autónomos

Serviços e Fundos Autónomos, excluindo o FRDP

Até maio, e na ótica da contabilidade pública, o excedente global provisório dos Serviços e Fundos Autónomos (excluindo o FRDP) foi de 1078 milhões de euros, o que constitui uma melhoria de 42,5 milhões de euros face ao mesmo período de 2010. Chama-se a atenção para o facto da comparação dos dados em contabilidade pública dos SFA ser afetada pelas alterações ao universo de entidades abrangidas, as quais se refletem nas taxas de variação apresentadas¹, bem como pela ausência de reporte, em 2010, de algumas entidades.

A execução orçamental, face ao período homólogo, caracterizou-se por:

- um aumento na receita de 6,4%, explicada pelo crescimento da receita de capital de 241,6% (que reflete a cedência de um crédito da CGA sobre a PT Comunicações, S.A., no montante de 300 milhões de euros) e da receita corrente em 0,6% (que traduz o comportamento das rubricas de taxas, multas e outras penalidades, contribuições para a segurança social, CGA e ADSE, impostos indiretos e outras receitas correntes); e
- um crescimento da despesa em 6,6%, que tem subjacente o incremento da despesa corrente em 5,0% e o acréscimo da despesa de capital em 64,9%. Para a evolução da primeira contribuíram os aumentos nas rubricas despesas com pessoal (25,2%) aquisição de bens e serviços (4,6%), e transferências correntes (3,7%). A despesa de capital reflete quer o aumento nas transferências de capital (58,4%) quer no investimento (63,3%).

Quadro 2.10. Execução Orçamental dos Serviços e Fundos Autónomos

	Serviços e Fundos Autónomos					
	2010		2011		2011	
	jan a mai		jan a mai		abr mai	
	10 ⁶ euros		Exec. face OE corrig.* (%)		VHA (%)	
Receita Total	8 956	9 525	317	38,3	5,5	6,4
Contribuições pl Seg. Social, CGA e ADSE	1360	1410	317	33,7	0,9	3,6
Transferências correntes das Adm. Públicas	6 304	6 160	39,0	40,1	-0,3	-2,3
Despesa Total	7 921	8 447	29,6	35,1	3,3	6,6
Despesa com pessoal	824	1032	24,0	32,3	12,4	25,2
Aquisição de bens e serviços	3 077	3 217	33,9	40,1	6,0	4,6
Transferências correntes	3 523	3 652	32,2	34,8	2,6	3,7
Saldo Global	1036	1078	-	-	-	-

Fonte: DGO.

Administração Central

Até maio, o défice global provisório da Administração Central foi de 1028 milhões de euros, representando uma melhoria de cerca de 2354 milhões de euros face ao mesmo período de 2010. A receita total exibiu um grau de execução de 38,6%, face ao objetivo traçado no Orçamento do Estado, com a receita corrente e a receita de capital a apresentarem níveis de execução de 38,7% e 36,6%, respetivamente. A despesa total revelou um grau de execução orçamental inferior ao da receita, situando-se nos 33,8%, refletindo as execuções de 34,9% e 22,5% da despesa corrente e da despesa de capital, respetivamente.

¹Para mais detalhe sobre as alterações do universo dos SFA, veja-se a Caixa 17 do Relatório do Orçamento do Estado para 2010.

²Considerando a despesa efetivamente realizada e os compromissos assumidos, em consonância com o princípio de registo em base de compromissos.

Serviço Nacional de Saúde

Execução financeira consolidada do SNS

Nos primeiros cinco meses de 2011, a execução financeira consolidada² provisória do SNS aponta para um défice de 32,9 milhões de euros, o que representa um agravamento de 45,4 milhões de euros face ao excedente registado no período homólogo.

A execução financeira, face a 2010, caracterizou-se por:

- um decréscimo da receita em 7%, justificada, essencialmente, pela redução da transferência do Orçamento do Estado (-6,9%) no âmbito do financiamento do sistema de saúde; e
- uma diminuição da despesa em 5,8%, devido à diminuição da despesa com subcontratos (-7%), onde se destacam as reduções observadas na comparticipação de medicamentos, nos outros serviços de saúde - Hospitais E.P.E. e nos meios complementares de diagnóstico e terapêutica), das despesas com pessoal (-5,6%, que conjuga o efeito da redução da massa salarial, da gestão mais rigorosa das horas extraordinárias e dos suplementos remuneratórios e número de aposentações) e dos fornecimentos e serviços (-13,9%).

Quadro 2.11. Execução Financeira do Serviço Nacional de Saúde

	Serviço Nacional de Saúde			
	2010		2011	
	jan a mai		abr/11 mai/11	
	10 ⁶ euros		VHA (%)	
Receita Cobrada	3 747	3 486	-0,5	-7,0
Transferências do Orçamento do Estado	3625	3374	-0,7	-6,9
Prestação de serviços	34	39	118	14,5
Outras receitas	88	73	-0,8	-16,9
Despesa Total	3 734	3 519	-5,4	-5,8
Despesa com pessoal	404	381	-6,1	-5,6
Subcontratos	3 143	2 923	-6,8	-7,0
Outras despesas	187	214	23,7	14,7
Saldo Global	13	-33	-	-

Fontes: Administração Central do Sistema de Saúde e DGO.

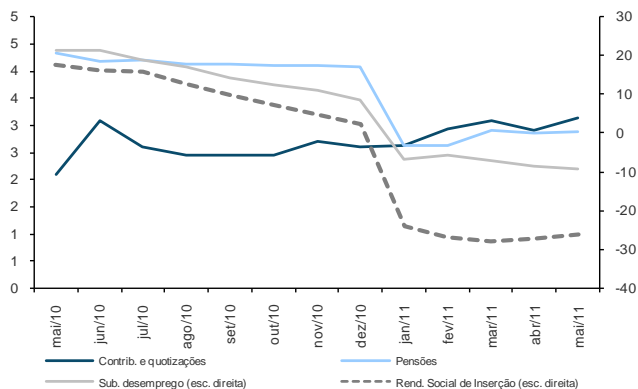
Segurança Social e Caixa Geral de Aposentações

Até maio, o excedente da execução orçamental da Segurança Social, na ótica da contabilidade pública, foi de 743,2 milhões de euros, o que representa um aumento de 23,2 milhões de euros face ao mesmo período de 2010.

A execução orçamental da Segurança Social, face a 2010, caracterizou-se por:

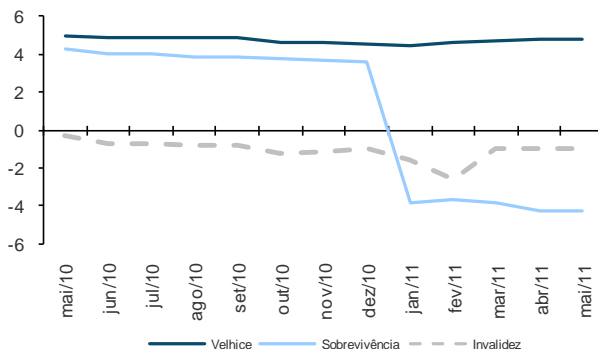
- uma variação nula da receita corrente como resultado dos efeitos contrários de aumento nas transferências do Fundo Social Europeu (98,9%), contribuições e quotizações (3,1%) e IVA social (2,5%) e de reduções nas transferências correntes da Administração Central (-12,6%) e outras receitas correntes (-2,1%); e
- uma diminuição da despesa corrente em 0,3%, refletindo, em particular, a descida do subsídio familiar a criança e jovens (-31,3%), do subsídio de desemprego e apoio ao emprego (-9,3%), do rendimento social de inserção (-26,3%). Em sentido contrário, registaram-se crescimentos nas pensões (2,9%, apesar de manterem a tendência de abrandamento), no subsídio por doença (5,4%), nas despesas com ações de formação profissional suportadas pelo Fundo Social Europeu (30%), em outras prestações (2,9%), no complemento solidário para idosos (3,8%) e na ação social (0,2%). Relativamente ao número de beneficiários, evidencia-se um acréscimo de 2,1% nas pensões de velhice da SS e uma diminuição de 20,8% nos subsídios de desemprego e social de desemprego e de 12,9% no subsídio de doença.

Figura 2.25. Execução Orçamental da Seg. Social
(VHA, em %)



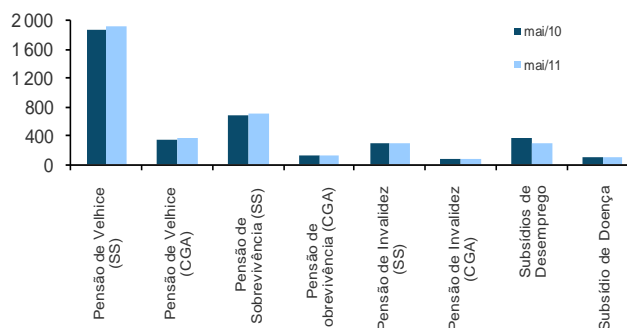
Fonte: DGO.

Figura 2.26. Despesa em Pensões da Seg. Social
(VHA, em %)



Fonte: DGO

Figura 2.27. Número de Pensões e Subsídios Atribuídos
(milhares, em final do mês)



Fontes: MTSS e CGA.

Até maio, o saldo da Caixa Geral de Aposentações (CGA), em contabilidade pública, foi de 346 milhões de euros, mais 270 milhões de euros face ao período homólogo. A receita total aumentou 12,0%, refletindo a generalidade das rubricas mas, em especial, a cedência de um crédito da CGA sobre a PT Comunicações, S.A., no âmbito da assunção de responsabilidades com as pensões e outros abonos dos trabalhadores da PT. A despesa total aumentou 3,4%, como resultado, principalmente, do aumento da despesa em pensões (3,5%).

Quadro 2.12. Execução Orçamental da Segurança Social e da Caixa Geral de Aposentações

	Segurança Social					Caixa Geral de Aposentações				
	2010		2011		2011	2010		2011		2011
	jan a mai		jan a mai		jan a mai	jan a mai		jan a mai		jan a mai
	10 ⁶ euros	10 ⁶ euros	VHA	Execução face ao OE (%)	Execução face ao OE (%)	10 ⁶ euros	10 ⁶ euros	VHA	Execução face ao OE (%)	Execução face ao OE (%)
Receita Total	9505	9506	0.0	39.4	39.5	3106	3478	12.0	36.7	39.1
Contribuições e quotizações	5354	5522	3.1	39.8	39.1	1359	1408	3.6	20.5	33.7
Transferências correntes da Adm. Central	3285	2871	-12.6	38.1	41.3	1721	1753	1.9	42.8	41.0
Despesa Total	8785	8762	-0.3	36.9	37.2	3030	3132	3.4	35.9	36.0
Pensões	4964	5106	2.9	35.7	35.4	3014	3118	3.5	35.8	36.0
Subsídio de desemp. e apoio ao emprego	961	871	-9.3	43.5	41.7	-	-	-	-	-
Prestações e ação social	1928	1759	-8.8	40.3	40.8	-	-	-	-	-
Saldo Global	720	743	-	-	-	76	346	-	-	-

Fontes: DGO e GPEARI.

Administrações Regional

De janeiro a abril, e na ótica da contabilidade pública, o excedente orçamental da Administração Regional situou-se nos 133,1 milhões de euros, o que revela uma melhoria face ao valor registado até ao mês anterior (11,6 milhões de euros). Este comportamento deveu-se à melhoria do saldo registado quer na Região Autónoma dos Açores (RAA) quer na Região Autónoma da Madeira (RAM), tendo ambas apresentado um excedente orçamental neste período.

A execução orçamental da Administração Regional, face ao valor acumulado até março, caracterizou-se por:

- um aumento da receita total em 267,5 milhões de euros, devido, sobretudo, ao aumento das transferências correntes do Estado (nomeadamente a transferência extraordinária para a RAM no âmbito da Lei de Meios para a reconstrução das zonas afetadas pelo temporal de fevereiro de 2010), em 126,7 milhões de euros, e da receita fiscal, em 89,5 milhões de euros; e

- um crescimento da despesa total em 146 milhões de euros, refletindo o comportamento das despesas com pessoal (55,4 milhões de euros), transferências (39 milhões de euros) e da aquisição de bens e serviços (23,4 milhões de euros).

Quadro 2.13. Execução Orçamental da Administração Regional

	Administração Regional			
	2011		2010	2011
	jan a mar	jan a abr	dez	mar
	10 ⁶ euros		VHA (%)	
Receita total	436	704	7.1	7.3
Impostos	242	332	6.2	2.8
Transferências correntes	145	280	17.2	19.4
Despesa total	425	571	5.9	-1.4
Pessoal	170	225	1.1	-5.2
Aquisição de bens e serviços	59	83	21.3	-13.1
Transferências correntes	103	142	6.4	-15.4
Investimento	30	43	8.7	66.4
Saldo global	12	133	-	-

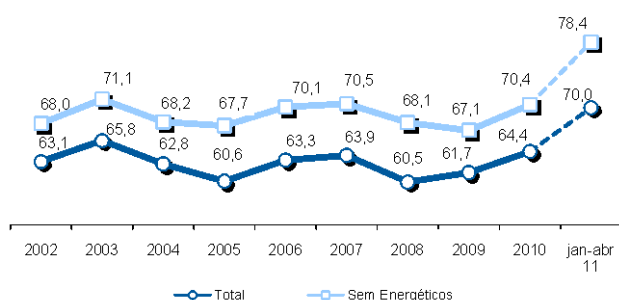
Fonte: DGO.

3. Comércio Internacional ^[1]

Evolução global ^[2]

De acordo com os resultados preliminares divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística para o mês de abril de 2011, as exportações de mercadorias cresceram, em termos homólogos, 17% nos primeiros quatro meses de 2011. Neste mesmo período, as importações cresceram 9,3%^[3]. Este comportamento justificou a melhoria do défice da balança comercial (fob/cif) de 5,3%. *Excluindo os produtos energéticos*, as exportações também cresceram a uma taxa superior à das importações (18,2% e 6,6%, respetivamente) (Quadro 3.1).

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



Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Quadro 3.1. Evolução da Balança Comercial (valores acumulados)

Intra + Extra-UE (milhões de Euros)	janeiro a abril			VH	
	2010	2011	VH	Últimos 3 meses	Últimos 12 meses
Exportações (fob)	11.622	13.594	17,0	16,2	16,3
Importações (cif)	17.758	19.408	9,3	8,8	10,9
Saldo (fob-cif)	-6.136	-5.814	-5,3	-5,3	1,6
Cobertura (fob/cif)	65,4	70,0	-	-	-
	68,7	73,5	-	-	-
Sem energéticos:					
Exportações (fob)	10.775	12.737	18,2	17,0	16,1
Importações (cif)	15.234	16.236	6,6	6,0	8,5
Saldo (fob-cif)	-4.459	-3.499	-21,5	-21,1	-7,7
Cobertura (fob/cif)	70,7	78,4	-	-	-
	74,2	82,3	-	-	-
Extra-UE (milhões de Euros)					
				Últimos 3 meses	Últimos 12 meses
Exportações (fob)	2.830	3.283	16,0	14,7	16,6
Importações (cif)	4.300	4.983	15,9	17,0	21,1
Saldo (fob-cif)	-1.470	-1.700	15,7	21,6	30,9
Cobertura (fob/cif)	65,8	65,9	-	-	-
	69,1	69,1	-	-	-

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Notas:
Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros. Importações: somatório das importações com origem nos países comunitários com as importações provenientes dos Países Terceiros.

Factor de conversão cif-fob utilizado para 2008, 2009, 2010 e 2011: 0.9529.

[1] Informação mais desagregada pode ser consultada em www.gee.min-economia.pt ("Síntese Estatística do Comércio Internacional, nº06/2011").

[2] Os dados de base do comércio internacional (Intra e Extra UE) divulgados para o mês de abril de 2011 correspondem a uma versão preliminar. Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas (valor das transações das empresas para as quais o INE não recebeu ainda informação) assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação (valor anual das operações intracomunitárias abaixo do qual os operadores são dispensados da declaração periódica estatística Intrastat, limitando-se à entrega da declaração periódica fiscal: no caso de Portugal, 300 mil euros para as importações e 250 mil para as exportações, em 2010). Por outro lado, a atual metodologia considera, para além do confronto regular entre as declarações Intrastat e do IVA, a comparação com os dados com a IES.

[3] Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros. Importações: somatório das importações com origem nos países comunitários com as importações provenientes dos Países Terceiros.

Entre janeiro e abril de 2011, a taxa de cobertura das importações pelas exportações de mercadorias cresceu 4,6 p.p face a igual período no ano passado, atingindo os 70%. *Excluindo os produtos energéticos*, as exportações passaram a representar 78,4% das importações (+7,7 p.p. relativamente a igual período no ano transato).

No último ano a terminar em abril de 2011, as exportações registaram uma variação homóloga de 16,3% e as importações de 10,9%. O défice comercial agravou-se 1,6%.

Quadro 3.2. Balança Comercial: janeiro a abril

	Valores em milhões de Euros		
janeiro a abril	2010	2011	TVH
Intra+Extra UE			
Exportações (fob)	11 622	13 594	17,0
Importações (cif)	17 758	19 408	9,3
Saldo (fob-cif)	- 6 136	- 5 814	-5,3
Cobertura (fob/cif)	65,4	70,0	-
Intra UE			
Exportações (fob)	8 792	10 311	17,3
Importações (cif)	13 458	14 425	7,2
Saldo (fob-cif)	- 4 666	- 4 114	-11,8
Cobertura (fob/cif)	65,3	71,5	-
Extra UE			
Exportações (fob)	2 830	3 283	16,0
Importações (cif)	4 300	4 983	15,9
Saldo (fob-cif)	- 1 470	- 1 700	15,7
Cobertura (fob/cif)	65,8	65,9	-

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Nota:
Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros. Importações: somatório das importações com origem nos países comunitários com as importações provenientes dos Países Terceiros.

Entre janeiro e abril de 2011, o défice da balança comercial Intra UE foi inferior ao registado em igual período homólogo (-11,8%), com as exportações de mercadorias a crescer 17,3% e as importações 7,2%. O saldo negativo da balança comercial Extra UE registou um agravamento 15,7% (Quadro 3.2).

Quadro 3.3. Evolução Mensal e Trimestral

Intra+Extra UE (milhões de Euros)	IMPORTAÇÕES (Cif)			EXPORTAÇÕES (Fob)		
	2010	2011	TVH	2010	2011	TVH
jan	4 014	4 453	10,9	2 608	3 121	19,7
fev	4 230	4 641	9,7	2 719	3 306	21,6
mar	5 029	5 398	7,3	3 333	3 757	12,7
abr	4 485	4 917	9,6	2 962	3 410	15,1
mai	4 679			3 048		
jun	5 544			3 137		
jul	4 645			3 402		
ago	4 177			2 512		
set	4 884			3 314		
out	5 082			3 267		
nov	5 095			3 327		
dez	5 190			3 133		
1º trim	13 273	14 492	9,2	8 659	10 185	17,6
2º trim	14 708			9 148		
3º trim	13 706			9 228		
4º trim	15 367			9 727		

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Nota:
Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros. Importações: somatório das importações com origem nos países comunitários com as importações provenientes dos Países Terceiros.

Exportações de Mercadorias

Nos quatro primeiros meses de 2011, as exportações de mercadorias cresceram 17% face a igual período do ano passado. *Excluindo os produtos energéticos*, essa variação foi de 18,2%.

Nos primeiros quatro meses de 2011, os grupos de produtos que mais contribuíram para o crescimento das exportações de mercadorias foram os grupos de “Material de Transporte” (+3,5 p.p.), “Químicos” (+3,4 p.p.) e “Minérios e Metais” (+3,2 p.p.). De destacar, ainda, as exportações de produtos “Energéticos” na medida em que passaram a contribuir positivamente para o crescimento das exportações (+0,1 p.p.).

As “Máquinas” continuam a ser o grupo de produtos com maior peso na estrutura das exportações de mercadorias (14,4%), seguidas do “Material de Transporte” (13,4%).

A Figura 3.2 apresenta os contributos dos diversos grupos de produtos para o crescimento das exportações nos últimos 12 meses a terminar em abril de 2011. Pela sua análise e dos valores que constam no Quadro 3.4 conclui-se que, no período em análise, todos os grupos de produtos contribuíram positivamente para o crescimento das exportações de mercadorias (+16,3%), registando, conseqüentemente, taxas de variação homóloga positivas.

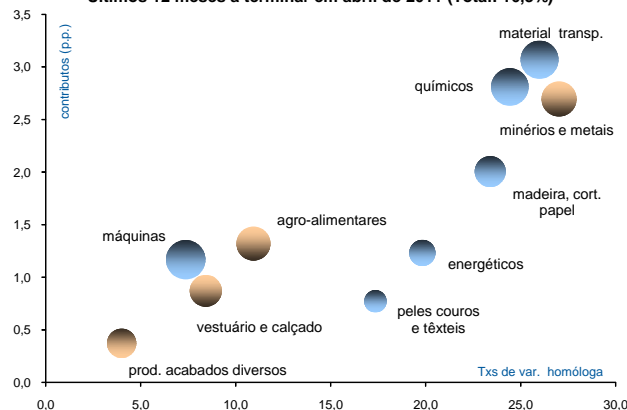
Excluindo os produtos energéticos, a taxa de crescimento homólogo das exportações atingiu os 16,1% (Quadros 3.1 e 3.4).

Destaca-se o contributo dos grupos de produtos do “Material de Transporte” (+3,1 p.p.), dos “Químicos” (+2,8 p.p.) e dos “Minérios e Metais” (+2,7 p.p.) para o crescimento das exportações de mercadorias.

De referir, ainda, os contributos dos grupos de produtos “Madeira, Cortiça e Papel” (+2 p.p.), “Agro alimentares” (+1,3 p.p.), “Máquinas” e “Energéticos” (ambos com +1,2 p.p.).

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

Últimos 12 meses a terminar em abril de 2011 (Total: 16,3%)



Fonte: Quadro 3.4. Exportações de Mercadorias por Grupos de Produtos.

Nota:

A dimensão dos círculos representa o peso relativo de cada grupo de produtos no total das exportações no período em análise.

Quadro 3.4. Exportações * de Mercadorias por Grupos de Produtos

(Fob)

Intra + Extra UE

Grupos de Produtos	Milhões de Euros		Estrutura (%)				Tax. variação e contributos			
	jan-abr		Anual		jan-abr		últimos 12 meses [1]		jan-abr	
	2010	2011	2005	2010	2010	2011	VH	contrib. p.p.[2]	VH	contrib. p.p.[2]
Total das Exportações	11 622	13 594	100,0	100,0	100,0	100,0	16,3	16,3	17,0	17,0
000 Agro-Alimentares	1 274	1 446	8,7	11,7	11,0	10,6	10,9	1,3	13,5	1,5
100 Energéticos	846	857	4,1	6,7	7,3	6,3	19,8	1,2	1,3	0,1
200 Químicos	1 375	1 771	10,5	11,9	11,8	13,0	24,4	2,8	28,8	3,4
300 Madeira, Cortiça e Papel	1 050	1 205	8,9	9,4	9,0	8,9	23,4	2,0	14,7	1,3
400 Peles, Couros e Têxteis	521	622	5,3	4,5	4,5	4,6	17,4	0,8	19,3	0,9
500 Vestuário e Calçado	1 153	1 291	12,4	9,8	9,9	9,5	8,4	0,9	12,0	1,2
600 Minérios e Metais	1 172	1 547	9,1	10,5	10,1	11,4	27,0	2,7	32,0	3,2
700 Máquinas	1 791	1 955	19,4	15,0	15,4	14,4	7,4	1,2	9,2	1,4
800 Material de Transporte	1 419	1 825	13,9	12,4	12,2	13,4	26,0	3,1	28,6	3,5
900 Produtos Acabados Diversos	1 020	1 076	7,7	8,3	8,8	7,9	4,0	0,4	5,4	0,5

Por memória:

Total sem energéticos	10 775	12 737	95,9	93,3	92,7	93,7	16,1	15,1	18,2	16,9
-----------------------	--------	--------	------	------	------	------	------	------	------	------

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Notas:

Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros.

[1] (mai 10-abr 11)/(mai 09-abr 10) x 100 - 100

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

Entre janeiro e abril de 2011, as exportações para o mercado comunitário cresceram 17,3%. As exportações com destino aos países da UE-15 cresceram 17,5% enquanto as exportações para os Países do Alargamento cresceram 13,4%. As exportações para países terceiros cresceram 16% (Quadro 3.5). As exportações de mercadorias para a UE (+13,1 p.p.) contribuíram mais para o crescimento do total das exportações que as exportações Extra UE (+3,9 p.p.).

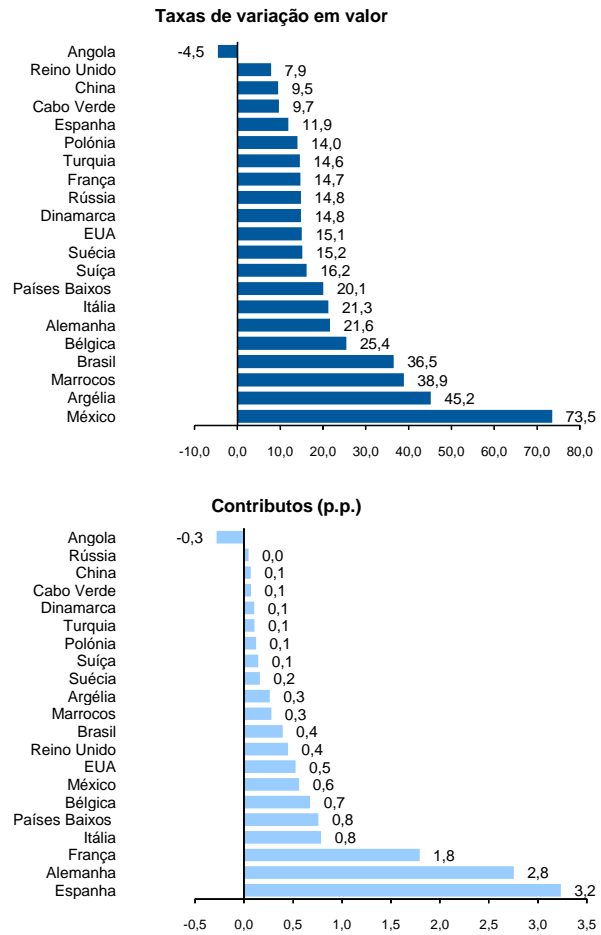
As exportações de mercadorias com destino à Espanha e à Alemanha foram as que mais contribuíram para o crescimento das exportações (ambas com contributos de 3,2 p.p.). As exportações de mercadorias para a França registaram um crescimento homólogo de 21,4% e de 5,8% para o Reino Unido.

No último ano a terminar em abril de 2011, as exportações para os países do mercado comunitário cresceram 16,2%. As exportações com destino aos países da UE-15 registaram uma taxa de crescimento homólogo de 16%, sendo que as exportações com destino à Espanha (+3,2 p.p.) e à Alemanha (2,8 p.p) foram as que mais contribuíram para o crescimento das exportações.

Entre os países terceiros, destaca-se o comportamento positivo das exportações para a Argélia (+45,2%), México (+41,9%) e China (+41,2%). Angola continuou a destacar-se como o mercado de destino responsável pela única contribuição negativa (-0,3 p.p.) de entre os mercados selecionados (Figura 3.3).

Figura 3.3. Taxas de Crescimento das Exportações para uma Seleção de Mercados e Contributos

Últimos 12 meses a terminar em abril de 2011



Fonte: Quadro 3.5. Evolução das Exportações de mercadorias com destino a uma seleção de mercados.

Quadro 3.5. Evolução das Exportações de Mercadorias com Destino a uma Seleção de Mercados

Destino	Intra + Extra-UE (Fob)		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos [2]				
	jan-abr		anual		jan-abr		média anual 05-10*	12 meses [1]		jan-abr	
	2010	2011	2005	2010	2010	2011		VH	contrib. p.p.[2]	VH	contrib. p.p.[2]
TOTAL	11 622	13 594	100,0	100,0	100,0	100,0	3,4	16,3	16,3	17,0	17,0
Intra UE-27	8 791	10 312	80,3	75,0	75,6	75,8	2,0	16,2	12,2	17,3	13,1
dos quais:											
UE-15	8 441	9 914	78,4	71,9	72,6	72,9	1,6	16,0	11,6	17,5	12,7
Espanha	3 142	3 512	27,6	26,6	27,0	25,8	2,6	11,9	3,2	11,8	3,2
Alemanha	1 502	1 870	12,5	13,0	12,9	13,8	4,3	21,6	2,8	24,5	3,2
França	1 430	1 737	13,5	11,8	12,3	12,8	0,6	14,7	1,8	21,4	2,6
R.Unido	643	680	8,3	5,5	5,5	5,0	-4,8	7,9	0,4	5,8	0,3
P.Baixos	435	546	4,0	3,8	3,7	4,0	2,4	20,1	0,8	25,4	1,0
Itália	449	549	4,4	3,8	3,9	4,0	0,6	21,3	0,8	22,3	0,9
Bélgica	356	408	3,9	2,9	3,1	3,0	-2,9	25,4	0,7	14,6	0,4
Suécia	116	149	1,1	1,0	1,0	1,1	1,4	15,2	0,2	28,2	0,3
Dinamarca	78	84	0,8	0,7	0,7	0,6	0,4	14,8	0,1	7,4	0,0
Alargamento	351	398	1,8	3,1	3,0	2,9	14,6	20,8	0,6	13,4	0,4
Polónia	101	113	0,5	0,9	0,9	0,8	13,3	14,0	0,1	12,3	0,1
Extra UE-27	2 830	3 283	19,7	25,0	24,4	24,2	8,4	16,6	4,1	16,0	3,9
dos quais:											
Angola	581	637	2,6	5,2	5,0	4,7	19,0	-4,5	-0,3	9,7	0,5
EUA	445	459	5,3	3,6	3,8	3,4	-4,3	15,1	0,4	3,1	0,1
Brasil	129	180	0,6	1,2	1,1	1,3	19,8	36,5	0,4	39,9	0,4
México	89	126	0,3	1,1	0,8	0,9	36,2	73,5	0,6	41,9	0,3
Suíça	108	122	0,8	0,9	0,9	0,9	5,7	16,2	0,1	12,7	0,1
Marrocos	85	113	0,4	0,8	0,7	0,8	18,2	38,9	0,3	33,3	0,2
Turquia	88	103	0,7	0,7	0,8	0,8	3,0	14,6	0,1	16,1	0,1
Cabo Verde	88	88	0,5	0,7	0,8	0,6	12,1	9,7	0,1	0,3	0,0
China	72	102	0,5	0,6	0,6	0,8	6,6	9,5	0,1	41,2	0,3
Argélia	71	137	0,2	0,6	0,6	1,0	31,3	45,2	0,3	93,7	0,6
Por memória:											
Gibraltar	78	48	0,1	0,6	0,7	0,4	62,7	7,9	0,0	-38,7	-0,3
PALOP	731	811	3,4	6,6	6,3	6,0	17,8	-0,3	0,0	10,9	0,7
EFTA	139	153	1,1	1,1	1,2	1,1	3,4	13,2	0,2	10,1	0,1

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Notas:

Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros.

Países ordenados por ordem decrescente de valor no ano de 2010.

[1] (mai 10-abr 11)/(mai 09-abr 10) x 100 - 100

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

Importações de Mercadorias

Nos primeiros quatro meses de 2011, as importações de mercadorias registaram uma variação homóloga positiva de 9,3% relativamente a igual período no ano transato (Quadro 3.6).

As importações dos produtos “Energéticos” (+3,6 p.p.), “Agro alimentares” (+2,4 p.p.) e “Químicos” (+2 p.p.) foram as que mais contribuíram para o crescimento das importações. As importações de “Energéticos”, “Agroalimentares” e “Minérios e Metais” foram as que registaram maiores crescimentos homólogos (25,7%, 17,7% e 14,1%, respetivamente).

Nos últimos 12 meses a terminar em abril de 2011, as importações cresceram 10,9%. As importações de “Produtos Energéticos” (+3,5 p.p.) e de “Material de Transporte” (+2,7 p.p.) foram as que mais contribuíram para este crescimento.

A UE-27 mantém a sua posição como principal mercado de origem das importações, tendo representado 74,3% das importações de mercadorias entre janeiro e abril de 2011.

A Espanha continua a ser o principal mercado de origem das importações de mercadorias (31,7% do total).

Entre janeiro e abril de 2011, as importações de mercadorias provenientes do mercado comunitário cresceram, em termos homólogos, 7,2%, sendo que provenientes dos países da UE-15 aumentaram 6,7% e as provenientes dos países do Alargamento 23,2%. As importações de mercadorias provenientes da Espanha e da Alemanha foram as que mais contribuíram para o aumento das importações (+3,6 p.p. e 2,3 p.p., respetivamente).

As importações de mercadorias provenientes de países terceiros cresceram 15,9% em termos homólogos. Destacam-se as importações provenientes da Nigéria, da China e do Brasil, que representaram 3,3%, 2,4% e 2,2%, respetivamente, do total das importações de mercadorias. Neste período, as importações de mercadorias provenientes da Rússia (+176,5%), da Nigéria (+108%) e da Arábia Saudita (+51,9%) foram as que registaram maior crescimento homólogo.

Quadro 3.6. Importações de Mercadorias por Grupos de Produtos e sua Distribuição por uma Seleção de Mercados

Grupos de Produtos	10 ⁶ Euros (Cif)		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos [2]			
	jan-abr		Anual		jan-abr		12 meses [1]		jan-abr	
	2010	2011	2005	2010	2010	2011	VH	contrib. p.p.[2]	VH	contrib. p.p.[2]
TOTAL DAS IMPORTAÇÕES	17 758	19 408	100,0	100,0	100,0	100,0	10,9	10,9	9,3	9,3
Grupos de Produtos										
000-Agro-Alimentares	2 410	2 837	11,9	13,8	13,6	14,6	8,3	1,2	17,7	2,4
100-Energéticos	2 524	3 172	14,1	14,6	14,2	16,3	26,1	3,5	25,7	3,6
200-Químicos	2 759	3 123	13,3	15,2	15,5	16,1	12,7	1,9	13,2	2,0
300-Peleis, Mad, Cortiça e Papel	815	888	4,7	4,6	4,6	4,6	10,2	0,5	9,0	0,4
400-Têxteis, Vestuário e Calçado	1 237	1 308	6,8	6,8	7,0	6,7	9,6	0,7	5,8	0,4
500-Minérios e Metais	1 553	1 773	9,2	8,5	8,7	9,1	13,3	1,1	14,1	1,2
600-Máquinas [3]	2 895	2 919	20,5	16,4	16,3	15,0	-2,0	-0,4	0,8	0,1
700-Material de Transporte [4]	2 384	2 384	13,5	14,1	13,4	12,3	21,4	2,7	0,0	0,0
800-Prod. Acabados Diversos	1 182	1 005	6,0	5,9	6,7	5,2	-4,8	-0,3	-15,0	-1,0
Total sem energéticos	15 234	16 236	85,9	85,4	85,8	83,7	8,5	7,4	6,6	5,6
Mercados de origem										
Intra UE-27	13 458	14 425	77,6	75,7	75,8	74,3	7,9	6,1	7,2	5,4
dos quais:										
UE-15	13 052	13 925	75,8	73,4	73,5	71,7	7,7	5,8	6,7	4,9
Espanha	5 510	6 145	30,7	31,2	31,0	31,7	7,8	2,5	11,5	3,6
Alemanha	2 137	2 543	14,4	13,9	12,0	13,1	25,9	3,2	19,0	2,3
França	1 385	1 378	8,7	7,3	7,8	7,1	-3,7	-0,3	-0,6	0,0
Itália	1 133	1 035	5,9	5,7	6,4	5,3	-1,7	-0,1	-8,7	-0,6
Países Baixos	1 002	968	4,5	5,1	5,6	5,0	3,4	0,2	-3,4	-0,2
Reino Unido	701	609	4,3	3,8	4,0	3,1	10,2	0,4	-13,2	-0,5
Bélgica	522	553	2,9	2,9	2,9	2,9	10,4	0,3	6,0	0,2
Suécia	207	210	1,1	1,0	1,2	1,1	5,6	0,1	1,1	0,0
Irlanda	153	171	0,9	1,0	0,9	0,9	9,6	0,1	11,7	0,1
Alargamento	406	500	1,8	2,3	2,3	2,6	12,3	0,3	23,2	0,5
Extra UE-27	4 300	4 983	22,4	24,3	24,2	25,7	21,1	4,8	15,9	3,8
dos quais:										
China	455	475	1,1	2,8	2,6	2,4	31,0	0,7	4,5	0,1
Nigéria	313	650	1,9	2,4	1,8	3,3	29,1	0,7	108,0	1,9
Brasil	377	426	1,9	1,8	2,1	2,2	4,7	0,1	12,9	0,3
EUA	287	393	2,1	1,5	1,6	2,0	10,3	0,2	36,9	0,6
Líbia	221	14	0,6	1,3	1,2	0,1	21,3	0,2	-93,9	-1,2
Cazaquistão	222	164	0,5	1,1	1,3	0,8	67,4	0,4	-26,2	-0,3
Angola	214	208	0,0	1,0	1,2	1,1	72,3	0,4	-2,9	0,0
Noruega	250	155	1,0	0,9	1,4	0,8	-29,4	-0,3	-37,9	-0,5
Arábia Saudita	150	228	0,8	0,9	0,8	1,2	41,8	0,3	51,9	0,4
Rússia	89	247	0,7	0,7	0,5	1,3	11,6	0,1	176,5	0,9
Índia	128	191	0,4	0,7	0,7	1,0	56,9	0,3	48,6	0,4
Suíça	115	115	0,6	0,6	0,6	0,6	7,7	0,1	0,0	0,0
Japão	108	125	1,1	0,6	0,6	0,6	42,5	0,2	15,6	0,1
Turquia	102	38	0,7	0,6	0,6	0,2	-10,9	-0,1	-62,7	-0,4
OPEP[5]	1 147	1 544	6,6	6,8	6,5	8,0	25,3	1,6	34,6	2,2
EFTA	370	278	1,7	1,6	2,1	1,4	-16,0	-0,3	-24,8	-0,5
PALOP	219	215	0,1	1,1	1,2	1,1	59,9	0,4	-1,8	0,0

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Notas:

Importações: somatório das importações de mercadorias provenientes da UE com as importações de Países Terceiros.

Países ordenados por ordem decrescente de valor no ano de 2010.

[1](mai 10-abr 11)/(mai 09-abr 10) x 100 - 100

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

[3] Não inclui tractores.

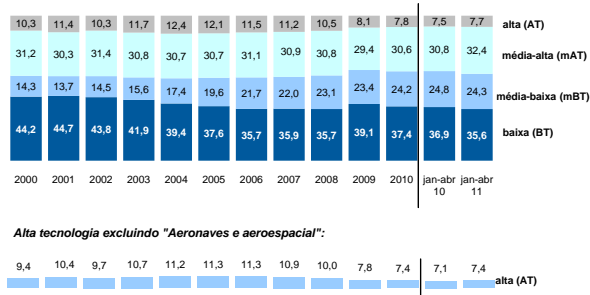
[4] Inclui tractores.

[5] Inclui Angola.

Comércio Internacional Português por grau de Intensidade Tecnológica

Nos primeiros quatro meses de 2011, as exportações de produtos industriais transformados registaram uma taxa de variação homóloga positiva de 16,4%. As exportações de produtos de *média intensidade tecnológica* (média baixa + média alta) continuam a representar mais de metade do total das exportações destes produtos (56,7%). As exportações dos produtos de alta e média alta tecnologia foram aquelas que registaram um maior crescimento homólogo (19,4% e 22,6%, respetivamente) (Figura 3.4 e Quadro 3.7).¹

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

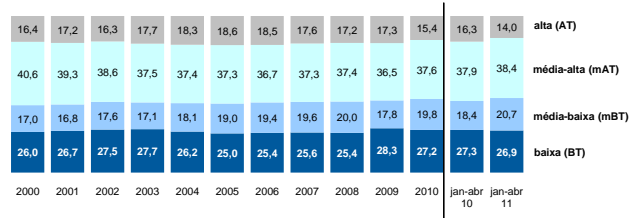


Fonte: Quadro 3.7. Exportações e Importações de Produtos Industriais Transformados, por grau de intensidade tecnológica.

As exportações dos produtos de *baixa intensidade tecnológica* representaram 35,6% do total das exportações de produtos industriais transformados e contribuíram 4,5 p.p. para o crescimento do total das exportações de produtos industriais transformados. As exportações de produtos de média alta intensidade tecnológica foram as que mais contribuíram para o aumento homólogo das exportações de produtos industriais transformados (+6,9 p.p.).

Relativamente às importações deste tipo de produtos que cresceram, em termos homólogos, 9,7%, foram os produtos de média baixa tecnologia os que mais contribuíram para o crescimento das importações dos produtos industriais transformados (+4,3 p.p.).

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



Fonte: Quadro 3.7. Exportações e Importações de Produtos Industriais Transformados, por grau de intensidade tecnológica.

Quadro 3.7. Exportações e Importações* de Produtos Industriais Transformados, por Grau de Intensidade Tecnológica

Intra + Extra-UE

Valores em 1000 Euros

Intensidade Tecnológica	2010	janeiro a abril		Taxas variação (%)			% total prod. indust. transf.				Contributos ^[1] (p.p.)		
		2010	2011	média 2005-10	2010/09	jan-abr 2011/10	2009	2010	jan-abr		2010	jan-abr 2011	
									2010	2011			
EXPORTAÇÕES													
Total dos prod. indust. transformados	34 496 078	10 956 577	12 749 043	3,0	15,1	16,4	100,0	100,0	100,0	100,0	15,1	16,4	
Alta tecnologia	2 686 060	819 348	978 243	-5,8	10,2	19,4	8,1	7,8	7,5	7,7	0,8	1,5	
- Sem Aeronáutica e aeroespacial [2]	2 538 850	779 174	939 513	-5,3	8,3	20,6	7,8	7,4	7,1	7,4	0,7	1,5	
Média-alta tecnologia	10 550 318	3 370 927	4 132 288	2,9	19,8	22,6	29,4	30,6	30,8	32,4	5,8	6,9	
Média-baixa tecnologia	8 344 929	2 718 208	3 094 417	7,4	18,8	13,8	23,4	24,2	24,8	24,3	4,4	3,4	
Baixa tecnologia	12 914 771	4 048 095	4 544 095	2,9	10,3	12,3	39,1	37,4	36,9	35,6	4,0	4,5	
<i>Por memória:</i>													
Total das Exportações	36 762 238	11 621 857	13 594 460	3,4	16,0	17,0	100,0	100,0	100,0	100,0	16,0	17,0	
Residual [3]	2 266 160	665 280	845 417	11,0	32,1	27,1	5,4	6,2	5,7	6,2	1,7	1,5	
IMPORTAÇÕES													
Total dos prod. indust. transformados	47 097 923	14 576 702	15 986 242	1,7	8,3	9,7	100,0	100,0	100,0	100,0	8,3	9,7	
Alta tecnologia	7 232 366	2 383 277	2 245 460	-2,1	-4,1	-5,8	17,3	15,4	16,3	14,0	-0,6	-0,9	
- Sem Aeronáutica e aeroespacial [2]	6 887 619	2 193 152	2 151 383	-1,3	0,2	-1,9	16,1	14,7	15,2	13,5	0,0	-0,3	
Média-alta tecnologia	17 715 298	5 531 520	6 132 046	1,9	11,5	10,9	36,5	37,6	37,9	38,4	4,3	4,1	
Média-baixa tecnologia	9 336 281	2 688 091	3 313 140	2,6	20,6	23,3	17,8	19,8	18,4	20,7	4,1	4,3	
Baixa tecnologia	12 813 977	3 973 814	4 295 597	3,5	4,0	8,1	28,3	27,2	27,3	26,9	1,1	2,2	
<i>Por memória:</i>													
Total das Importações	57 053 115	17 758 106	19 408 471	2,1	11,0	9,3	100,0	100,0	100,0	100,0	11,0	9,3	
Residual [3]	9 955 192	3 181 404	3 422 229	4,0	26,2	7,6	15,4	17,4	17,9	17,6	4,6	1,4	

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do Comércio Internacional do INE (nova série 1993-2009; versão provisória para 2010 e preliminar para 2011). Os dados do comércio intracomunitário incluem estimativas para as não respostas assim como para as empresas que se encontram abaixo dos limiares de assimilação.

Notas:

Exportações: somatório das exportações para o espaço comunitário com as exportações para os Países Terceiros. Importações: somatório das importações com origem nos países comunitários com as importações provenientes dos Países Terceiros.

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

[2] Os dados referentes aos produtos de AT não são directamente comparáveis para os anos de 2004 e 2005 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 para os dados de 2005 e 2006, na medida em que, a partir de 1 de Janeiro de 2006, o mesmo tratamento foi aplicado às aeronaves provenientes dos países terceiros.

[3] Total das Exportações (Importações) – Exportações (Importações) de produtos industriais transformados.

¹Os dados anuais apresentados nas figuras 3.4 e 3.5 foram extraídos da nova série do comércio internacional (1993-2009), que inclui estimativas para as empresas abaixo dos limiares de assimilação e para as não respostas.

Comércio Internacional de Bens e Serviços

Segundo os dados divulgados para a Balança de Pagamentos para março de 2011, as “Exportações” (crédito) de Bens e Serviços cresceram 14,8% nos três primeiros meses de 2011, relativamente a igual período do ano transato. A componente dos Bens foi aquela que mais contribuiu para o crescimento das “exportações” totais (12 p.p.).

Entre janeiro e março de 2011, a componente dos Serviços representou 27,5% do total das “Exportações” e contribuiu 2,9 p.p. para o crescimento das “exportações” totais. No que se refere às “Importações” (débitos) o seu peso no total foi de 15,9% e o seu contributo menos expressivo (+0,4 p.p.) (Quadro 3.8).

No painel esquerdo da Figura 3.6 compara-se o crescimento homólogo das diferentes categorias de Bens e de Serviços nos últimos 12 meses a terminar em março de 2011, 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.

Neste período continua a destacar-se o contributo positivo do Material de Transporte (+2 p.p.) e dos serviços inscritos na rubrica Viagens e Turismo (+1,45 p.p.).

Figura 3.6. Taxas de Crescimento das "Exportações" de Bens e Serviços e Contributos das Componentes
Últimos 12 meses a terminar em março de 2011



Fonte: Cálculos do GEE com base em dados do Banco de Portugal, para as Exportações de bens e serviços, e do INE, para o cálculo da estrutura das exportações de Bens. A distribuição do contributo das Exportações de Bens (dados da Balança de Pagamentos, banco de Portugal) pelos grupos de produtos segue a estrutura implícita na base de dados do Comércio Internacional do INE para as Exportações de Bens (somatório das Exportações de mercadorias para a UE com as Exportações para Países Terceiros).

[1] Contributos - análise shift-share: $TVH \times \text{Peso no período homólogo anterior} \div 100$. O somatório corresponde à TVH das Exportações de Bens e Serviços nos últimos 12 meses, de acordo com as estatísticas da Balança de Pagamentos do Banco de Portugal (13,7%).

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

Valores em milhões de Euros

	janeiro a março		Estrutura (%)				Taxas de variação e contributos					
			Anual		janeiro a março		média anual 05-10	12 meses [2]		janeiro a março		
	2010	2011	2005	2010	2010	2011		VH	contrib. p.p. [1]	VH	contrib. p.p. [1]	
CRÉDITO (Exportações)												
Bens e Serviços	12 196	14 007	100,0	100,0	100,0	100,0	4,7	13,7	13,7	14,8	14,8	
Bens	8 689	10 150	71,8	67,7	71,2	72,5	3,4	15,8	10,6	16,8	12,0	
Serviços	3 506	3 857	28,2	32,3	28,8	27,5	7,5	9,4	3,1	10,0	2,9	
Transportes	1 014	1 194	5,9	8,6	8,3	8,5	12,9	16,4	1,4	17,7	1,5	
Viagens e Turismo	1 204	1 287	14,3	14,0	9,9	9,2	4,2	10,3	1,4	6,9	0,7	
Comunicação	98	102	1,0	0,9	0,8	0,7	1,5	0,0	0,0	4,4	0,0	
Construção	99	134	0,7	0,9	0,8	1,0	11,3	10,7	0,1	35,0	0,3	
Seguros	27	36	0,2	0,2	0,2	0,3	3,6	3,0	0,0	33,3	0,1	
Financeiros	33	50	0,4	0,3	0,3	0,4	-0,3	29,4	0,1	49,7	0,1	
Informação e Informática	63	89	0,3	0,5	0,5	0,6	17,9	11,4	0,1	40,5	0,2	
Direitos de Utilização	9	8	0,1	0,1	0,1	0,1	-5,4	-63,0	-0,1	-12,8	0,0	
Outr. Fornec. por Empresas	844	841	4,8	6,0	6,9	6,0	9,8	0,3	0,0	-0,3	0,0	
Nat. Pessoal, Cult. e Recreat.	67	63	0,4	0,5	0,5	0,4	10,5	12,3	0,1	-6,4	0,0	
Operações Governamentais	48	53	0,3	0,4	0,4	0,4	8,4	16,2	0,1	11,4	0,0	
DÉBITO (Importações Fob)												
Bens e Serviços	15 335	16 512	100,0	100,0	100,0	100,0	2,6	9,6	9,6	7,7	7,7	
Bens	12 767	13 881	85,6	83,5	83,3	84,1	2,1	10,4	8,7	8,7	7,3	
Serviços	2 568	2 631	14,4	16,5	16,7	15,9	5,5	5,5	0,9	2,4	0,4	
Transportes	736	775	4,5	4,9	4,8	4,7	4,4	8,1	0,4	5,4	0,3	
Viagens e Turismo	669	680	4,3	4,5	4,4	4,1	3,8	8,5	0,4	1,7	0,1	
Comunicação	97	99	0,5	0,7	0,6	0,6	6,4	-1,6	0,0	1,6	0,0	
Construção	24	28	0,2	0,1	0,2	0,2	1,5	-3,3	0,0	15,7	0,0	
Seguros	68	60	0,3	0,4	0,4	0,4	7,0	7,7	0,0	-11,2	0,0	
Financeiros	58	78	0,3	0,4	0,4	0,5	5,7	43,2	0,1	34,7	0,1	
Informação e Informática	78	87	0,3	0,6	0,5	0,5	13,3	7,7	0,0	10,7	0,1	
Direitos de Utilização	119	92	0,5	0,6	0,8	0,6	8,6	-1,4	0,0	-22,8	-0,2	
Outr. Fornec. por Empresas	572	593	2,8	3,5	3,7	3,6	7,1	-0,1	0,0	3,5	0,1	
Nat. Pessoal, Cult. e Recreat.	116	116	0,5	0,7	0,8	0,7	12,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	
Operações Governamentais	31	23	0,2	0,2	0,2	0,1	-2,0	-6,6	0,0	-24,0	0,0	

Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas da Balança de Pagamentos do Banco de Portugal.

Notas:

Valores Fob para a Importação de bens.

[1] Contributos para a taxa de crescimento - Análise shift-share : $(TVH) \times (\text{peso no período homólogo anterior}) \div 100$. Medem a proporção de crescimento das Exportações/Importações atribuível a cada categoria especificada.

[2] 12 meses até março de 2011.

Artigos

Políticas Públicas de Energia em Portugal¹

Ricardo Pinheiro Alves² e Tomás Oliveira da Silva³

1. Introdução

Portugal tem um índice de dependência energética do exterior superior a 80% em termos de fontes primárias de energia. Esta elevada dependência externa aliada às temáticas da sustentabilidade dos recursos e das alterações climáticas, e ainda à necessidade de proporcionar serviços de energia a preços competitivos à Economia portuguesa, explicam a aprovação, nos últimos 20 anos, de um conjunto vasto de medidas de política pública no setor energético. A aposta nacional nos anos mais recentes decorreu em paralelo com os restantes países europeus e continuou o esforço de redução desta dependência, centrando-se principalmente no fomento da utilização de fontes de energia renovável e em ganhos de eficiência na utilização de energia.

Este artigo apresenta, no ponto 2, a fundamentação teórica em que assentam as políticas públicas de energia em Portugal. O ponto 3 introduz as políticas públicas recentemente aplicadas e relaciona-as com a fundamentação apresentada. O ponto 4 apresenta um conjunto de indicadores da área energética relativos a Portugal e comparativos com outros países desenvolvidos, e o ponto 5 conclui.

2. Fundamentação

A intervenção pública nos mercados energéticos explica-se por razões associadas à escassez dos recursos energéticos, à necessidade de aumentar a eficiência e a sustentabilidade da sua utilização, e, especialmente no caso de Portugal, à dependência externa e à necessidade de haver segurança do fornecimento de energia. Numa economia de mercado, a resposta do Estado a estes problemas passa muito pela implementação de políticas públicas fundamentadas na necessidade de se corrigirem falhas de mercado e falhas comportamentais dos agentes económicos (e.g. Gillingham et al, 2009).

2.1. Escassez e Eficiência

A questão da escassez e da eficiência nos mercados energéticos apresenta várias dimensões. Em primeiro lugar, os mercados energéticos são, em alguns casos, monopólios naturais, sendo as redes de distribuição de energia um exemplo evidente desta situação. Estes mercados apresentam frequentemente barreiras à entrada como os elevados custos de instalação, existência de economias de escala pronunciadas e necessidade de um investimento significativo em investigação e desenvolvimento, especialmente na área das novas energias renováveis (eólica, solar, etc.). A existência de monopólios naturais e de barreiras à entrada dificultam o surgimento de novos investidores e limitam a concorrência nos mercados.

Um segundo problema está relacionado com falhas de mercado ao nível da investigação e desenvolvimento (I&D) e da inovação em serviços de energia, quando, dada a sua natureza de bem público, os benefícios daí resultantes não são apropriados na sua totalidade pelos investidores, mas beneficiam outras empresas e a sociedade. A diferença existente entre o retorno social e o retorno privado pode levar a um subinvestimento em inovação tecnológica por parte das empresas (Jaffe et al,

¹ As opiniões expressas no artigo são da exclusiva responsabilidade dos autores.

² Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, e Instituto de Artes Visuais, Design e Marketing, Lisboa.

³ Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento.

2005). Por outro lado, esta externalidade positiva pode ocorrer no âmbito do conhecimento acumulado pelo continuado desenvolvimento de novas tecnologias (“learning-by-doing”, Arrow, 1962), que, por efeito de alastramento, permite uma progressiva redução dos custos de produção mesmo em empresas que não suportaram os respetivos encargos (van Benthem et al, 2008).

No que se refere à eficiência energética, as falhas de mercado podem também resultar do chamado “energy efficiency gap”, em que existe subinvestimento em eficiência energética face ao ótimo social resultante da diferença entre a taxa de retorno implícita nos investimentos em eficiência energética (por exemplo, na aquisição de equipamentos mais eficientes) e a taxa de desconto de mercado para um investimento alternativo (Gillingham et al, 2009). Em termos práticos, as empresas e as famílias não são sempre racionais nas decisões de investimento em energia, optando frequentemente por consumir mais energia e por aplicar mais recursos nesse consumo do que o que seria necessário se escolhessem a melhor alternativa.

Esta relação entre os recursos aplicados na melhoria da eficiência e a redução de custos obtida na produção de energia é fundamental se considerarmos que a energia é um “input” na produção de “serviços” prestados com base na própria energia (e.g. movimento, aquecimento, iluminação, etc.), que são usados em todas as áreas da sociedade. O aumento da eficiência resultante dos investimentos pode ocorrer porque existe uma redução do preço relativo da energia ou por efeito de uma mudança tecnológica. Mas, no primeiro caso, o aumento da eficiência não resulta necessariamente numa redução do consumo. Se esse aumento da eficiência provocar uma redução dos preços pagos pelas famílias e pelas empresas, pode mesmo induzir um aumento do consumo.

A procura de eficiência energética é também condicionada pela existência de informação assimétrica ou pela falta de informação dos agentes do mercado. Por um lado, os consumidores não possuem informação completa sobre a relação custo-benefício resultante do investimento em equipamentos mais eficientes, optando frequentemente por uma escolha não ótima em termos económicos (Sanstad et al, 2006). Por outro, a *seleção adversa* (Akerlof, 1970) por parte dos consumidores pode dever-se ao facto de os vendedores não conseguirem transmitir informação sobre os benefícios proporcionados pelos equipamentos que comercializam, seja por serem parte interessada na venda, gerando desconfiança nos consumidores, seja porque os benefícios não são diretamente observáveis. Uma outra situação decorre da Teoria da Agência quando, na construção ou recuperação de edifícios, o construtor não investe em eficiência energética porque não consegue “transferir” esse custo para o comprador, que vai suportar os custos energéticos e desconhece os benefícios económicos do investimento. Este problema foi associado a 25% da energia consumida em excesso por frigoríficos, 66% no aquecimento de água e 48% no aquecimento de espaços (Murtishaw e Sathaye, 2006).

As falhas associadas a subinvestimento e informação imperfeita também podem ocorrer por razões comportamentais, quando as decisões dos consumidores são inconsistentes com a maximização da utilidade ou com a minimização de custos na utilização dos serviços de energia (“Falhas de comportamento”, Shogren and Taylor, 2008). A abordagem comportamental debruça-se sobre os “desvios” face à racionalidade económica nas decisões dos agentes, não sendo, no entanto, evidente qual a direção e a magnitude dos seus efeitos em termos de investimento em e consumo de serviços de energia. Um exemplo é a falha dos consumidores quando calculam erradamente o potencial benefício de um investimento em eficiência energética por se basearem no uso do preço atual de energia, ignorando a subida futura, em termos reais, dos custos energéticos (Kempton et al, 1992).

Existem outros fatores que afetam o consumo de energia e a compra de equipamentos energeticamente mais eficientes. Estudos empíricos mostram que a subida dos custos da energia tem um efeito positivo no aumento da sua conservação, sendo este efeito mais importante se essa subida for permanente pois os consumidores tendem a racionalizar o consumo e a adquirirem equipamentos mais eficientes, e as empresas a investirem no melhoramento energético dos seus processos de fabrico (Anderson e Newell,

2004). A diferença entre os efeitos das alterações temporárias ou permanentes dos custos de energia traduz-se numa elasticidade da procura-preço pelos serviços de energia (eletricidade, gás natural ou “fuel” óleo) de longo prazo significativamente maior do que a de curto prazo (Wade, 2003). Mas estes e outros aspetos (como o custo elevado das tecnologias) não constituem falhas de mercado, são apenas desincentivos ao investimento em eficiência energética.

2.2. Sustentabilidade e Segurança no Abastecimento

Um aspeto que também está relacionado com a eficiência, e que está associado ao impacto ambiental da produção e consumo de energia, é o de existência de efeitos negativos externos ao mercado. No caso dos mercados energéticos, e em todos os serviços de energia, podem existir externalidades negativas (e.g. poluição ou emissões de gases que contribuem para o efeito de estufa) não refletidas nos preços da energia. O resultado esperado desta ineficiência é o consumo excessivo de energia relativamente ao que seria ótimo do ponto de vista da sociedade, e o subinvestimento em conservação de energia e em eficiência energética. Perante isto, parece aconselhável que, em termos de eficiência, a política pública garanta que estes custos sejam traduzidos pelos preços de energia. Estudos empíricos indicam que a redução de externalidades negativas na energia elétrica proporciona ganhos económicos significativos (Gillingham et al, 2006). No entanto, nem sempre é fácil identificar a dimensão das externalidades de forma a saber em que grau é que o mercado gera ineficiências.

Uma outra falha de mercado é o habitualmente denominado risco moral (*Moral hazard*), em que as decisões dos agentes económicos poderão resultar em custos que serão suportados por gerações futuras. Neste caso, a questão do risco moral é relevante tanto na temática das alterações climáticas como na da diminuição das reservas de alguns recursos energéticos. A economia mundial está atualmente muito dependente de combustíveis fósseis, havendo a perspectiva de que as reservas mundiais de petróleo e de gás natural se possam esgotar durante os próximos 100 anos. Esta limitação, e os seus efeitos poluentes, tornam cada vez mais premente a adoção de fontes de energia alternativas e renováveis, apesar de economicamente serem ainda pouco eficientes. A questão das alterações climáticas desempenha assim um papel muito importante no racional a favor da intervenção do Estado na área da energia. O controlo do consumo, a par com a eficiência energética e a crescente utilização de energias renováveis (em que os níveis de emissão de gases prejudiciais para a atmosfera é muito inferior ao dos combustíveis fósseis), são algumas das apostas possíveis para combater este problema global.

A dependência do exterior e a segurança no fornecimento de energia podem também constituir custos que não são internalizados pelo mercado e refletidos pelos preços praticados, influenciando as decisões dos agentes económicos no sentido de um uso excessivo de energia e de um menor investimento em eficiência e conservação energética relativamente ao ótimo social (Bohi e Tomam, 1996). Esta questão torna-se relevante pela potencial instabilidade dos países fornecedores de alguns “inputs” dos serviços de energia (petróleo, gás natural) que, dada a grande dependência de países como Portugal, apenas pode ser mitigada no longo prazo.

No caso de Portugal, e da generalidade dos países europeus, existe ainda uma questão originada pelo desequilíbrio externo estrutural do país em termos de acesso a fontes de energia, com efeitos significativos na Balança Corrente. A dependência energética do exterior representa uma considerável parcela do défice da Balança Corrente portuguesa e, na última década, o peso desta dependência energética agravou-se ainda mais com o aumento do preço do petróleo, que atingiu máximos históricos em junho de 2008. Em 2000, o saldo importador de bens energéticos era equivalente a cerca de 27% do saldo da balança corrente enquanto em 2009 ultrapassava os 42%, depois dos máximos de 2007 e 2008 (49% e 50% respetivamente). Estes valores, tornam claro que uma diminuição da dependência energética do exterior é extremamente importante para o equilíbrio da Balança Corrente nacional.

As questões apresentadas impõem uma intervenção do Estado nos mercados energéticos de forma a torna-los mais eficientes. As políticas públicas podem atuar ao nível regulatório, de forma a reduzir as falhas de mercado ou comportamentais, e na promoção de investimentos que sejam mais do que compensado pela conseqüente redução dos custos de energia, resultando no aumento da eficiência energética. Exigem, contudo, um conhecimento detalhado sobre os benefícios e os custos sociais originados pela utilização de cada uma das fontes de energia. Este conhecimento permite dar prioridade a uma intervenção nos mercados cujo funcionamento representa um custo maior para a sociedade.

3. Políticas Públicas de Energia

As políticas públicas na área de energia recentemente implementadas em Portugal baseiam-se num documento principal, a Estratégia Nacional para a Energia (ENE), e num documento acessório, mas igualmente significativo, o Plano Nacional para as Alterações Climáticas (PNAC).

A agenda da ENE tem como horizonte o ano de 2020 e enquadra-se, no âmbito da União Europeia (UE), na vertente relativa à energia e alterações climáticas da Estratégia Europa 2020 (EU2020), que tem as seguintes metas para o final desta década:

- Emissões de gases com efeito de estufa (GEE) 20% inferiores ao nível de 1990;
- 20% da energia proveniente de fontes renováveis;
- Aumento em 20% da eficiência energética.

A ENE centra-se principalmente em dois eixos: a aposta nas energias renováveis (consubstanciada no Plano Nacional de Ação para as Energias Renováveis - PNAER) e a promoção de eficiência energética (através do Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética - PNAEE). Adicionalmente, a estratégia engloba mais três eixos: competitividade, crescimento e independência energética e financeira; segurança no abastecimento; e sustentabilidade.

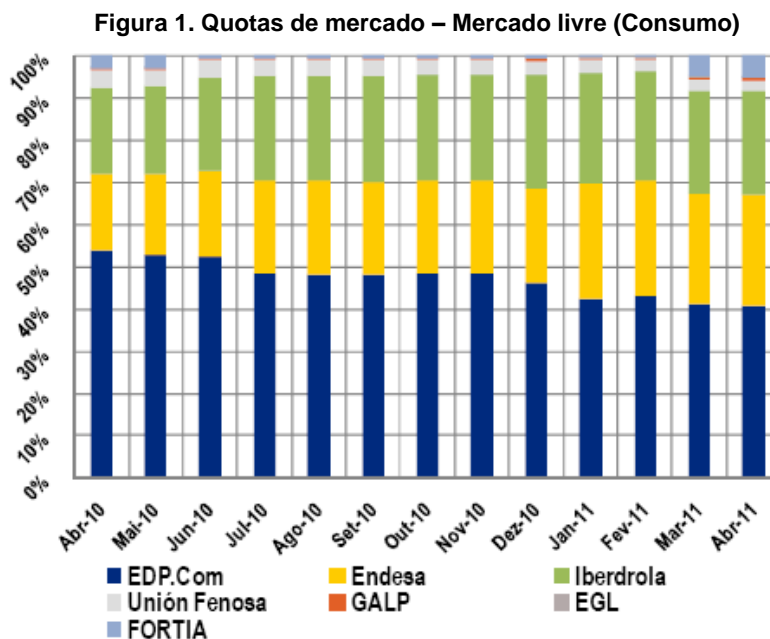
Entre os objetivos da ENE destacam-se: a redução da dependência energética do exterior para 74% em 2020 (atualmente ainda superior a 80%), produzindo 31% do consumo de energia final a partir de recursos renováveis endógenos; Aumentar, até 2020, o peso da eletricidade produzida a partir de energias renováveis para 60%; Aumentar a eficiência energética em 20%; Reduzir o saldo importador energético em 25%, o que equivale a uma redução das importações de 2.000 milhões de euros por ano em 2020. Outros objetivos referem-se ao cumprimento de metas para a redução do consumo de energia (em 20%) e das emissões de gases do efeito estufa (redução das emissões de CO² em 20 milhões de toneladas). A estratégia pretende ainda promover a criação de valor acrescentado e a criação de emprego no setor, assim como potenciar as exportações por forma a reduzir o desequilíbrio na Balança Corrente de Portugal.

3.1. Funcionamento dos Mercados

A implementação da ENE, e dos planos que lhe estão associados, está a ser feita a vários níveis. A liberalização e a promoção da competitividade nos mercados de energia assentaram na separação das atividades de produção, distribuição e comercialização. Desta forma, foi possível diminuir as barreiras à entrada de novos operadores do mercado nas atividades que não são monopólio natural, como é o caso da produção e comercialização de eletricidade ou da comercialização de gás natural.

Ao nível da produção de energia, empresas como a Endesa, a Iberdrola, e na área das renováveis, Generg, Enernova ou Iberwind, estão já presentes no mercado português, produzindo eletricidade a partir de combustíveis fósseis, cogeração ou fontes renováveis como hidroelétrica, eólica ou solar. Esta abertura do mercado, conjuntamente com o incentivo à mini produção de eletricidade (DL n.º 118-A/2010, de 28/12), causou a redução progressiva da quota de mercado do antigo monopolista, a EdP. Da mesma

forma, a criação do mercado ibérico de eletricidade (MIBEL) reforçou a concorrência ao nível da comercialização no mercado elétrico nacional ao facilitar a entrada de operadores externos. Atualmente, o MIBEL funciona durante cerca de 80% das horas, sendo os preços praticados nos dois países praticamente iguais (em 2010, a diferença média foi inferior a 1%). Em consequência da liberalização, os novos operadores têm vindo a consolidar as suas quotas de mercado. O antigo monopolista tem uma quota de cerca de 41% no consumo total de eletricidade em regime de mercado livre - Figura 1 - e uma quota global de 72% se considerarmos também a comercialização com tarifa regulada.



Fonte: ERSE.

No mesmo sentido de promoção da eficiência dos mercados, existem vários operadores de gás natural em Portugal (e.g. Gás Natural Fenosa, Endesa, EDP, Digal) e está em desenvolvimento a criação do mercado ibérico de gás (MIBGAS). Ao nível dos combustíveis, a refinação de petróleo funciona como um monopólio controlado por uma das empresas privadas que também atua ao nível da distribuição, a Galp, e que fornece a quase totalidade do combustível consumido em Portugal. Apesar da entrada de novos concorrentes estar liberalizada, persiste uma barreira associada à necessidade de realização de elevados investimentos que, dada a dimensão e o potencial do mercado português, são de baixo retorno.

No transporte e distribuição de energia elétrica, contudo, continuam a operar duas empresas monopolistas, a Rede Energética Nacional (REN), na alta tensão, e a EdP, na baixa e média tensão. No gás natural, a rede de transporte é gerida pela REN e, na distribuição, maioritariamente pela Galp. A eventual privatização de duas destas entidades, conforme previsto no memorando de entendimento assinado por Portugal com a “troika” UE-BCE-FMI, obrigará a um reforço da regulação por parte da Entidade Reguladora do Setor Elétrico (ERSE). Os preços de transporte e distribuição na eletricidade e no gás são atualmente regulados. Na distribuição de combustíveis coexiste uma grande variedade de operadores nacionais e estrangeiros (e.g. BP, Avia, Galp, Cepsa, Cipol, Agip, Alves Bandeira).

Ao nível do consumidor final, a escolha do fornecedor de eletricidade ou de gás natural está liberalizada, podendo, por esta via, ser possível aceder a um regime de mercado livre, sem tarifas reguladas. O mercado livre representa atualmente cerca de 47% do consumo de eletricidade e mais de 90% do consumo de gás natural. As tarifas reguladas no gás natural foram, em março de 2011, totalmente eliminadas para os consumos anuais superiores a 10.000m³ (industriais). Na eletricidade, as tarifas reguladas para os clientes com potência superior a 41,4kW (todos menos os domésticos) serão totalmente eliminadas até ao final de 2011. Apesar da liberalização, os preços praticados ao consumidor doméstico não refletem necessariamente os custos de fornecimentos de energia, sofrendo uma

“sobretarifa” destinada a financiar a produção de eletricidade com base em fontes renováveis (parte dos custos de interesse económico geral). Por este motivo, foi criada a “Tarifa Social” para os utilizadores que se encontram numa situação de carência socioeconómica. Refira-se, no entanto, que em ambos os mercados a obrigatoriedade do regime de tarifa livre não abrange as famílias, pelo que a liberalização beneficiou até agora principalmente as empresas. O acordo de ajuda externa assinado por Portugal com UE-BCE-FMI prevê a obrigatoriedade da liberalização das restantes tarifas (consumidores domésticos) até ao final de 2012.

Apesar destas medidas, as famílias parecem ainda não perceberem a possibilidade de escolha do fornecedor de energia e de gás natural, havendo necessidade de mais informação sobre as alternativas existentes e maior transparência nos preços praticados nos diferentes níveis da fileira (produção, distribuição e comercialização). Esta necessidade é em parte explicada pelo facto de os preços de mercado não conterem toda a informação relativa aos custos para a sociedade da sua produção e distribuição e é reforçada pela 3ª diretiva de energia da UE, que prevê que os consumidores possam mudar de fornecedor no prazo máximo de três semanas. Para além disso, as questões relacionadas com o custo social e com o comportamento dos consumidores justificam um esforço no sentido de tornar mais transparente a informação sobre os preços praticados. Por exemplo, a utilização de preços marginais pode ter um efeito positivo ao nível da maior conservação de energia, assim como informação sobre o consumo médio por zona de residência pode incentivar os consumidores mais gastadores a reduzirem a sua fatura energética.

3.2. Eficiência Energética

Ao nível da eficiência energética, a aposta do Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética (PNAEE) assenta na utilização de tecnologias mais eficientes, na melhoria de processos organizativos e na alteração de comportamentos dos agentes económicos ao nível do consumo de energia de forma a garantir uma redução do consumo de energia final em 10% (cerca de 1 792 000 tep¹) até 2015 (e 20% até 2020), nas seguintes áreas:

Setor	Contribuição
Transportes	706 000 tep ≈ 39%
Indústria	536 000 tep ≈ 30%
Residencial	318 000 tep ≈ 18%
Serviços	166 000 tep ≈ 9%
Estado	49 000 tep ≈ 3%
Outros sectores	16 000 tep ≈ 1%

O plano, que é gerido pela ERSE, estabelece como instrumentos de intervenção a atribuição de incentivos, fiscais e outros, e o apoio financeiro (e.g. Fundo de Eficiência Energética - FEE), de forma a promover novos investimentos em eficiência energética. O FEE apoia especialmente investimentos de longo prazo, que exigem maior capacidade financeira. Outras medidas incluem a taxa ambiental sobre lâmpadas, a certificação energética de edifícios, a implementação do sistema de gestão dos consumos intensivos de energia ou o desenvolvimento de redes inteligentes de distribuição de energia.

Os benefícios obtidos com o investimento em eficiência energética tendem a aumentar com a subida do custo de energia. As medidas tomadas concentraram-se em primeiro lugar nos grandes consumidores de energia (empresas), onde o benefício é mais evidente. No caso das famílias, onde este benefício é mais difícil de ser percebido, existe ainda a necessidade de desenhar melhores incentivos à eficiência e à poupança de energia, que traduzam uma responsabilização dos consumidores, e melhorar a informação sobre as vantagens económicas da instalação de equipamentos mais eficientes.

¹ Tonelada equivalente de petróleo.

3.3. Apoios e Incentivos

Os apoios e incentivos recentemente implementados nesta área direcionam-se especialmente para a promoção das energias renováveis. No âmbito da diretiva europeia relativa à promoção da utilização de energia proveniente de fontes renováveis (Diretiva FER), o Plano Nacional de Ação para as Energias Renováveis (PNAER) dá especial ênfase a duas fontes de energia renovável – hídrica e eólica. O plano atua nos setores da eletricidade, aquecimento e arrefecimento, e transportes. Nos dois primeiros casos prevê, no que se refere à energia hídrica, duplicar o atual valor de capacidade instalada para 9.500 MW em 2020. Quanto à energia eólica, cuja capacidade instalada em 2010 era de 4.300 MW de potência instalada, o PNAER estima que se possam alcançar 6.900 MW no final da década. Estão enquadrados, neste âmbito, os preços garantidos de venda à rede de energia obtida a partir de fontes renováveis¹, que em 2010 representava cerca de 32,5% da potência instalada no Sistema Elétrico Nacional. As metas anunciadas preveem que 25% da energia utilizada em Portugal seja originária de fontes renováveis em 2015, e 31% em 2020. Ao nível dos transportes, a meta prevista para 2020 é que as energias renováveis (Biocombustível e Biolíquidos) representem 10% da energia utilizada pelos transportes.

Outras fontes de energia renovável são também relevantes no âmbito do PNAER, nomeadamente a energia solar, a biomassa e a energia das ondas (DL n.º 5/2008, de 8/1). A biomassa é especialmente relevante para os objetivos no setor de aquecimento e arrefecimento (biomassa sólida) e no setor dos transportes (biolíquidos - DL n.º 206/2008, de 23/10).

Entre as medidas de incentivo encontram-se, para além dos preços garantidos à produção, subsídios, créditos fiscais, taxas penalizadoras de uma utilização ineficiente de energia e simplificação de procedimentos de instalação de equipamentos. Especificamente, na área da eficiência energética, para além do FEE foi implementada a medida Solar Térmico 2010, que prevê apoios financeiros ao nível do consumo de energia em edifícios. Os apoios estão parcialmente enquadrados pelo Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) e abrangem as várias fontes renováveis, incluindo a cogeração de eletricidade e calor (DL n.º 23/2010, de 25/3). Neste âmbito, o Estado pretendeu ainda promover a I&D (investigação e desenvolvimento) apoiando a criação de um *cluster* na área da energia (Programa COMPETE/QREN) de modo a potenciar o aproveitamento de externalidades positivas nesta área, o desenvolvimento de novas tecnologias, a criação de valor acrescentado, de postos de trabalho e o incremento das exportações.

Os apoios concedidos permitem dinamizar a utilização de energias renováveis e que investidores de menor dimensão possam entrar num mercado que apresentaria uma rentabilidade pouco interessante sem a intervenção do Estado. Mas requerem uma constante avaliação dos benefícios e dos custos gerados pelas políticas públicas de forma a garantir que conduzem a um aumento do bem estar na sociedade portuguesa.

3.4. Sustentabilidade e Segurança no Abastecimento

Os objetivos de longo prazo das políticas públicas de energia passam também pela sustentabilidade física e ambiental na utilização de recursos energéticos e pela redução da dependência externa, especialmente de combustíveis fósseis, de forma a contribuir para o equilíbrio da Balança Corrente.

Ao nível da sustentabilidade, o Plano Nacional para as Alterações Climáticas (PNAC) define um conjunto de políticas e medidas internas que visam a redução de emissões de gases com efeito de estufa (GEE) por parte dos diversos setores de atividade. Este plano enquadra-se nos compromissos assumidos por Portugal no âmbito do Protocolo de Quioto e da Convenção Quadro das Nações Unidas sobre Alterações Climáticas. As principais políticas e medidas surgem no setor de oferta de energia e da utilização de

¹ A produção de energia em regime especial implementada pelo Decreto-Lei n.º 189/88, de 27 de maio, e recentemente alterada através do Decreto-Lei n.º 33-A/2005, de 16 de fevereiro.

biocombustíveis nos transportes, traduzidas pelo Plano Nacional de Atribuição de Licenças de Emissão (PNALE), que inclui o Comércio Europeu de Licenças de Emissão (CELE) e permite internalizar as externalidades negativas originadas pela emissão de GEE, e o Fundo Português de Carbono (Decreto Lei n.º 71/2006, de 24 de março), que visa financiar o desenvolvimento de atividades para a obtenção de créditos de emissão de GEE. Adicionalmente, outras medidas como as taxas cobradas sobre os veículos automóveis comprados após 2007 e diferenciadas consoante o seu nível médio de emissões ou as taxas sobre as lâmpadas de baixa eficiência energética pretendem também que os preços de mercado reflitam, pelo menos parcialmente, os custos que estão a ser suportados pela sociedade.

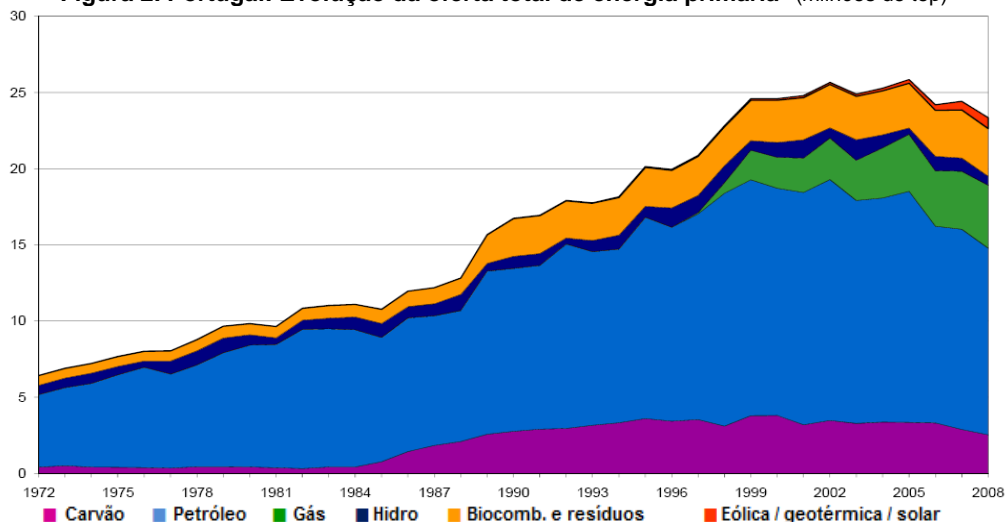
No que se refere à segurança no abastecimento, a diversificação das fontes de energia no sentido de aumentar o peso das renováveis foi a medida mais relevante de redução de riscos de fornecimento, apesar de Portugal continuar muito exposto a países potencialmente instáveis. Adicionalmente, o alargamento do número de fornecedores de combustíveis fósseis (e.g. gás natural), a construção do terminal de Sines, o aumento da capacidade de armazenamento e o previsto reforço das ligações com Espanha tiveram um efeito positivo no nível de segurança do abastecimento de energia.

4. Indicadores na Área da Energia

A evolução recente dos indicadores na área de energia traduz, pelo menos em parte, as medidas implementadas nos últimos 15 anos. O indicador de oferta total de energia primária¹ (figura 2) mostra a dependência do petróleo da sociedade portuguesa. A predominância do petróleo enquanto fonte primária de energia aumentou até à viragem do milénio, mas a aposta no gás natural e, mais recentemente, nas energias renováveis, inverteu essa tendência nos últimos dez anos. Apesar disso, as novas energias renováveis ainda representam uma parcela marginal da oferta total de energia primária do nosso país. Uma fonte com crescente importância ao longo do todo este período são os biocombustíveis e resíduos (biocombustíveis líquidos e sólidos, resíduos industriais e municipais e biogás), cuja utilização é mais comum em atividades como a produção de eletricidade, o aquecimento das casas ou a incorporação de biocombustíveis líquidos na gasolina e gasóleo.

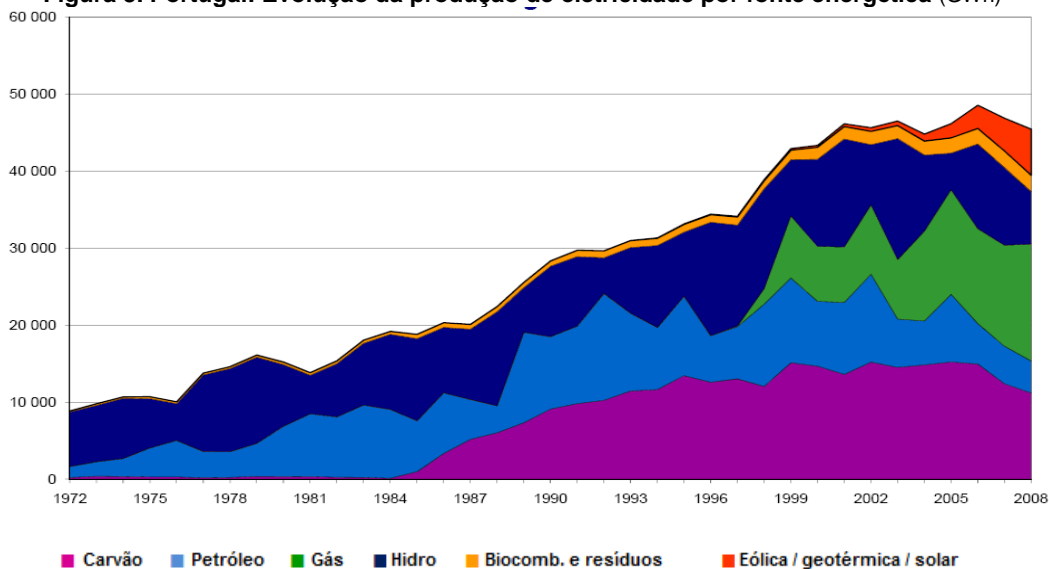
A figura 3 mostra a evolução das fontes utilizadas na produção de energia elétrica em Portugal entre 1972 e 2008. Existem algumas marcas temporais evidentes como o início da exploração da central de Sines no final dos anos 80, assinalada pelo aparecimento da produção através da combustão do carvão; no final dos anos 90 o recurso ao gás natural; e, na última década, o aumento da parcela de eletricidade produzida com recurso a fontes renováveis. Durante todo este período, os recursos hídricos são muito importantes, apesar de a sua contribuição ser algo inconstante devido principalmente a causas naturais. Quanto ao petróleo, podemos verificar que depois um período de expansão entre os anos 70 e o final dos anos 90, o seu uso na produção de eletricidade perdeu peso, principalmente nos últimos 5 anos.

¹ Oferta total de energia primária (OTEP), em inglês Total Primary Energy Supply (TPES), deriva de: produção + importações – exportações – combustíveis marítimos e aéreos internacionais +/- variações de stock.

Figura 2. Portugal: Evolução da oferta total de energia primária* (milhões de tep)

* Excluindo comércio de eletricidade.

Fonte: IEA

Figura 3. Portugal: Evolução da produção de eletricidade por fonte energética (GWh)

Fonte: IEA

Em termos internacionais, Portugal registou, ao longo da década de 2000, uma posição de destaque em termos do peso da produção de eletricidade através de energias renováveis (em % do consumo bruto - quadro 1). Portugal era em 2008 o 8º país da UE27 (e 5º da UE15) que mais recorria a fontes renováveis na produção de eletricidade. Esta posição é confirmada pelos relatórios da Ernst & Young (E&Y, 2011): Renewable Energy Country Competitiveness Indices. Os índices apresentados no Quadro 2 classificam os mercados nacionais de energias renováveis de 35 países em diferentes tecnologias. No índice agrupado de atratividade para o investimento em energias renováveis, apresentado pela E&Y em maio de 2011, Portugal ocupa o 12º lugar. A publicação de um índice especial referente à energia das ondas do mar, em novembro de 2009, apresenta Portugal como o país mais atrativo para o investimento nesta fonte de energia (Quadro 3).

Quadro 1. Produção de eletricidade com origem em fontes renováveis
(% do consumo bruto de eletricidade)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Portugal	29.4	34.2	20.8	36.4	24.4	16.0	29.4	30.1	26.9
Spain	15.7	20.7	13.8	21.7	18.5	15.0	17.7	19.7	20.6
EU (27 countries)	13.8	14.4	13.0	12.9	13.9	14.0	14.6	15.5	16.7
Italy	16.0	16.8	14.3	13.7	15.9	14.1	14.5	13.7	16.6
Germany	6.5	6.5	8.1	8.2	9.5	10.5	12.0	14.8	15.4
France	15.1	16.5	13.7	13.0	12.9	11.3	12.5	13.3	14.4
Ireland	4.9	4.2	5.4	4.3	5.1	6.7	8.5	9.3	11.7
Greece	7.7	5.2	6.2	9.7	9.5	10.0	12.1	6.8	8.3
United Kingdom	2.7	2.5	2.9	2.8	3.7	4.3	4.6	5.1	5.6

Fonte: Eurostat

Quadro 2. Índice geral em maio de 2011

Rank ¹	Country	All renewables	Wind index	Onshore wind	Offshore wind	Solar index	Solar PV	Solar CSP	Biomass/ other	Geo-thermal	Infra-structure ²
1	(1) China	72	78	80	71	62	67	48	59	52	79
2	(2) USA ³	67	66	70	55	74	73	77	61	67	60
3	(3) India	63	63	71	42	65	70	53	59	45	65
4	(3) Germany	62	66	63	74	48	66	0	63	55	63
5	(5) Italy	60	62	65	54	58	64	45	56	65	68
6	(5) UK	59	66	61	78	37	51	0	58	37	68
7	(7) France	57	60	61	56	50	58	31	59	35	61
8	(8) Spain	55	55	60	42	62	61	65	49	33	55
9	(9) Canada	53	59	64	45	33	46	0	49	34	62
10	(11) Greece	50	51	55	40	54	59	40	41	32	52
11	(11) Sweden	49	53	54	52	31	44	0	55	34	53
12	(10) Portugal	48	50	54	38	50	54	39	42	29	49
12	(16) Brazil	48	50	54	39	42	46	32	50	22	47
14	(11) Ireland	47	54	54	53	24	33	0	45	25	53
14	(16) Poland	47	53	57	42	31	43	0	42	23	48
16	(18) South Korea	46	47	46	51	46	53	29	41	36	44
16	(14) Australia	46	45	48	36	51	51	52	41	55	41
18	(18) Netherlands	45	51	50	54	33	46	0	39	21	42
18	(18) Belgium	45	52	50	58	30	42	0	39	28	52
18	(15) Japan	45	45	47	38	52	61	26	37	40	50
21	(23) Romania	44	48	51	38	32	44	0	43	38	43
22	(21) Denmark	43	47	44	55	29	40	0	45	32	51
23	(25) Mexico	42	42	43	39	45	46	40	38	54	38
24	(23) Norway	41	47	48	45	22	30	0	44	30	48
24	(21) Egypt	41	42	46	33	44	43	46	36	25	37
24	(27) Turkey	41	43	46	34	39	43	30	36	43	43
27	(na) Morocco	40	40	44	28	50	50	51	35	23	47
27	(27) South Africa	40	43	46	34	38	35	46	35	32	43
27	(25) New Zealand	40	46	49	36	23	32	0	34	51	45
30	(29) Finland	39	43	45	37	19	27	0	50	24	40
30	(na) Taiwan	39	42	44	37	32	44	0	32	35	40
32	(na) Bulgaria	37	38	43	26	34	47	0	33	35	44
33	(29) Austria ⁴	36	32	40	0	39	54	0	48	34	51
34	(na) Chile	31	33	36	24	31	36	18	26	34	38
35	(na) Czech ⁴	30	31	39	0	25	34	0	29	23	48

1. Ranking anterior (issue 28) é apresentado entre parenteses.

2. Utilizado conjuntamente com os fatores apresentados para produzir o índice geral.

3. Estados Norte Americanos com Renewable Portfolio Standards (RPS) e regimes favoráveis para as energias renováveis.

4. Os ponderadores foram ajustados para os países sem costa marítima para refletir a inexistência de potencial para energia *offshore*.

Fonte: Ernst & Young - Renewable energy country attractiveness indices, Issue 29, May 2011.

Quadro 3. Índice da energia das ondas (publicado na edição 23 de novembro de 2009)
10 primeiros países

Rank ¹	Country	Wave Index
1 (1)	Portugal	68
2 (2)	Ireland	65
3 (3)	UK	64
4 (4)	US ²	60
5 (5)	Australia	53
6 (6)	France	53
7 (7)	Canada	48
8 NA	South Africa	47
9 (8)	China	46
10 (9)	New Zealand	44

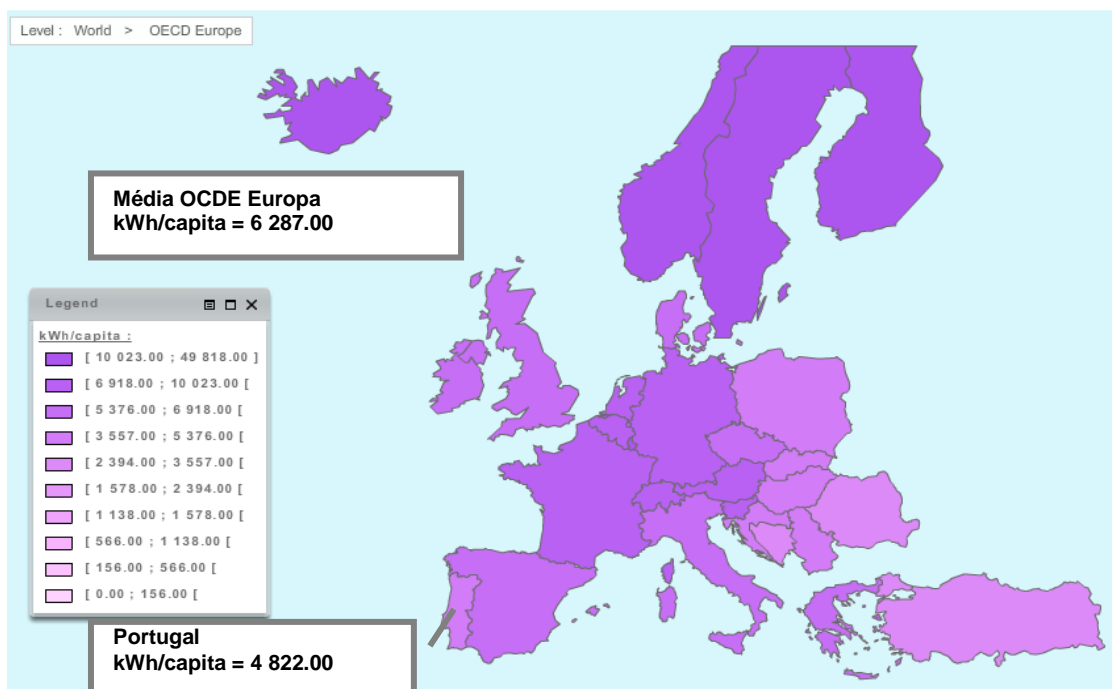
1. *Ranking* anterior (issue 22) é apresentado entre parentises.

2. Estados Norte Americanos com *Renewable Portfolio Standards* (RPS) e regimes favoráveis para as energias renováveis.

Fonte: Ernst & Young - Renewable energy country attractiveness indices, Issue 22, November 2009.

O nosso país apresenta também valores relativamente favoráveis no que se refere ao consumo de eletricidade. A figura 4 mostra que Portugal apresenta um consumo de eletricidade *per capita* inferior à maioria dos países europeus. Em 2008, o consumo *per capita* em Portugal era equivalente a 4.822 KWh contra a média europeia de 6.287 KWh.

Figura 4. Consumo de eletricidade / População – OECD Europe (2008)



Fonte: IEA

No que se refere à quota das energias renováveis no consumo de energia (quadro 4), Portugal ocupa a 5ª posição desde 2006 entre os países da UE e tem o 5º objetivo mais alto para 2020.

Quadro 4. Quota da energias renováveis no consumo bruto de energia final, em %
- Indicador-chave da Estratégia Europa2020 -

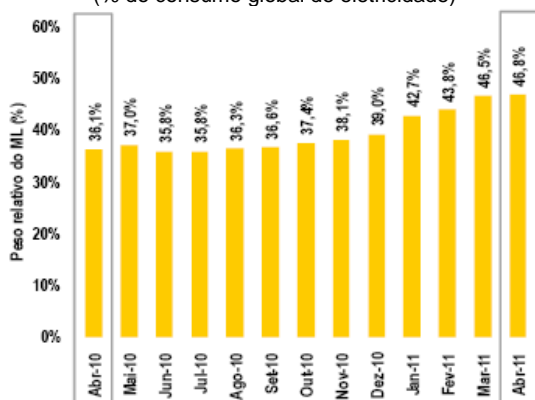
	2006	2007	2008	2020 m
Portugal	20.5	22.2	23.2	31.0
France	9.6	10.2	11.0	23.0
Spain	9.1	9.6	10.7	20.0
EU (27 countries)	8.9	9.7	10.3	20.0
Germany	7.0	9.1	9.1	18.0
Greece	7.2	8.1	8.0	18.0
Italy	5.3	5.2	6.8	17.0
Ireland	3.0	3.4	3.8	16.0
United Kingdom	1.5	1.7	2.2	15.0

m – Meta

Fonte: Eurostat

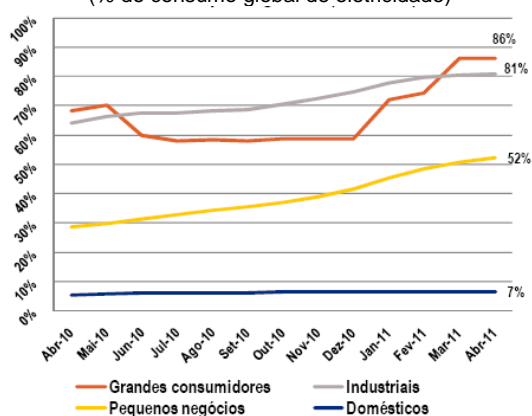
Como foi acima referido, o consumo de eletricidade em Portugal encontra-se presentemente numa fase de transição para o regime de mercado livre (ML). Em abril de 2011, o consumo de eletricidade no mercado português assentava, em 47% do total, num regime de mercado livre (figura 5), o que representa um aumento de mais de 10 p.p. face a abril de 2010 e de 40 p.p. face a janeiro de 2009. Na figura 6 pode verificar-se que o mercado livre penetrou mais significativamente na indústria (81%) e nos grandes consumidores (86%), enquanto que relativamente aos consumidores domésticos se regista ainda uma penetração reduzida (7%).

Figura 5. Peso do relativo do ML
(% do consumo global de eletricidade)



Fonte: ERSE.

Figura 6. Peso do ML por segmento
(% do consumo global de eletricidade)



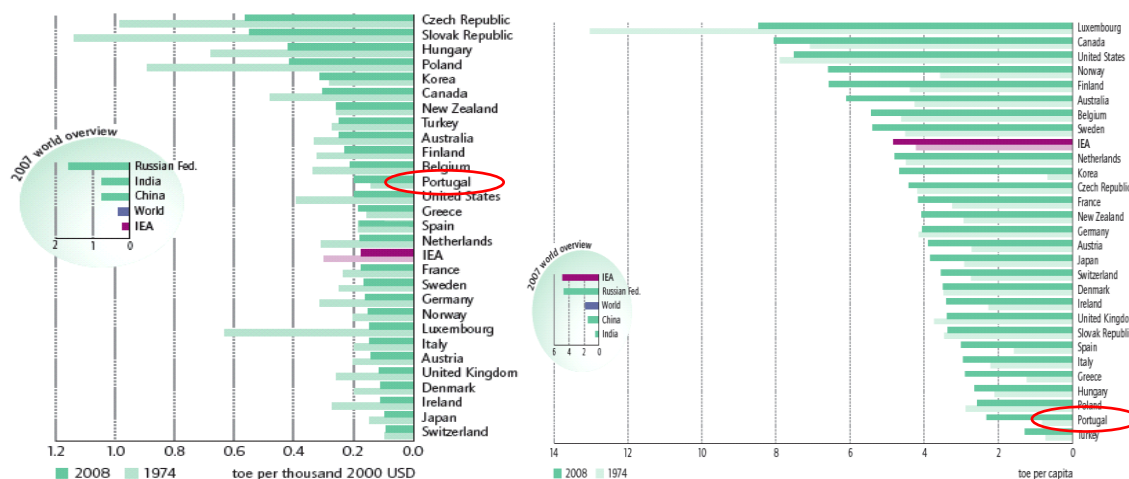
No que se refere a intensidade energética da economia (quadro 5), Portugal está abaixo da média da UE e da maioria dos principais países europeus, sendo o 14º no total dos 27 países. Note-se que a partir de 2005 se registou uma inversão da tendência de subida nos níveis de intensidade energética, tendo esta baixado cerca de 10% até 2009. De acordo com o Eurostat, a intensidade energética da Economia portuguesa, medida através do consumo em tep por 1.000 euros de PIB, desceu de 0,207 para 0,187 entre 2005 e 2009, aproximando-se do nível médio da UE. Contudo, estes valores devem ser considerados conjuntamente com o nível relativo do PIB português. A comparação entre a oferta de energia primária *per capita* e a oferta por mil USD do PIB mostra que Portugal utiliza relativamente pouca energia mas é comparativamente pouco eficiente nessa utilização (Figura 7). Isto significa que a economia portuguesa necessita de aumentar, em termos médios, a eficiência energética da sua atividade produtiva.

Quadro 5. Intensidade energética da economia
(Consumo bruto doméstico de energia / PIB → kg equivalente de petróleo por 1000€)
- Indicador-chave da Estratégia Europa2020 -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Japan	103.9	102.0	101.9	99.6	100.1	97.8	95.6	92.5	90.1	91.7
Ireland	135.4	136.2	128.9	121.7	117.8	111.0	107.4	104.7	108.1	109.4
United Kingdom	144.6	141.6	135.4	134.0	130.8	128.8	123.5	115.8	114.7	113.7
Italy	147.6	145.3	145.1	151.2	149.7	150.8	146.7	142.5	142.1	140.1
Germany	166.6	169.2	165.4	167.2	166.0	162.8	158.9	150.7	150.6	150.6
France	178.9	181.3	179.8	181.1	179.4	176.7	171.0	165.5	167.1	164.3
EU (27 countries)	187.3	187.7	184.9	186.7	184.1	181.0	175.5	168.7	167.4	165.2
Greece	204.9	202.5	198.8	192.6	187.4	186.7	178.5	171.4	171.0	167.9
Spain	196.7	194.5	195.1	195.7	197.9	195.0	187.8	183.6	176.6	168.1
United States	212.8	206.4	205.4	200.8	197.9	193.1	186.3	185.5	180.6	177.5
Portugal	197.7	195.0	201.8	198.6	203.5	207.3	191.6	191.3	183.6	186.5

Fonte: Eurostat

Figura 7. Oferta total de energia primária (1974 e 2008)
tep por mil USD (preços 2000) tep per capita



Fonte: IEA.

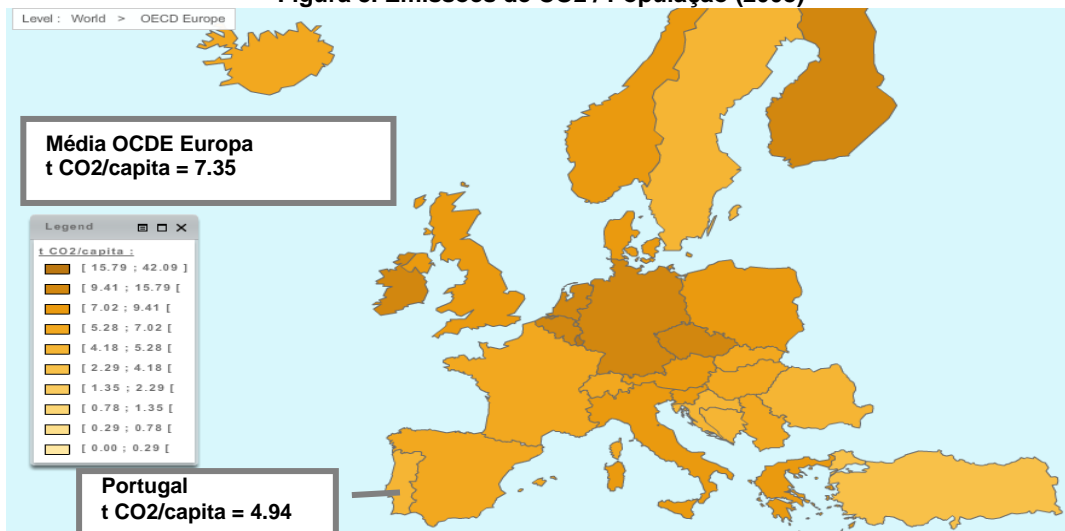
Ao nível da sustentabilidade e do impacto ambiental, Portugal regista um nível baixo, relativamente à média da UE27 e da OCDE Europa, de emissões de Gases de Efeito de Estufa *per capita* (quadro 6 e figura 8). O quadro 6 mostra que Portugal, entre 2000 e 2008, apresentou níveis de emissões comparativamente baixos. Na figura 8, Portugal apresenta, em 2008, emissões de CO₂ *per capita* equivalentes a 4.94 tCO₂, substancialmente inferiores à média europeia de 7.35 tCO₂, sendo o 4º país com emissões mais reduzidas (apenas superado pela Turquia, a Roménia e a Croácia). Contudo, a figura 9 confirma o baixo nível de emissões de CO₂ *per capita* mas mostra que, em termos de emissões de CO₂ por unidade do PIB, Portugal apresenta valores um pouco acima da média da UE. Isto demonstra que, tal como no consumo de energia, Portugal pode ainda melhorar em termos de eficiência carbónica da sua atividade produtiva. Para além disso, a evolução dessas emissões desde 1990 (quadro 7) não é favorável ao nosso país quando comparadas com a UE. Esta evolução tem, no entanto, duas atenuantes. Em primeiro lugar, e depois de uma expansão até 2001, verifica-se uma tendência de diminuição na evolução da emissão de GEE. Em segundo, Portugal era, no ano base desta série (1990), o país com o nível de emissões mais baixo entre os atuais estados membros da UE27, pois apresentava valores próximos das 6 toneladas equivalentes de CO₂ *per capita*, cerca de metade das emissões médias dos países da atual UE 27.

Quadro 6. Emissão de gases do efeito estufa per capita
(Toneladas equivalentes de CO₂ per capita)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Portugal	8.0	8.1	8.5	7.9	8.1	8.2	7.8	7.5	7.4
France	9.2	9.2	8.9	9.0	8.9	8.9	8.6	8.3	8.2
Spain	9.5	9.4	9.7	9.7	9.9	10.1	9.8	9.9	9.0
Italy	9.7	9.7	9.8	10.0	9.9	9.8	9.6	9.3	9.1
EU (27 countries)	10.5	10.6	10.5	10.6	10.5	10.4	10.3	10.2	9.9
United Kingdom	11.4	11.5	11.1	11.1	11.0	10.9	10.8	10.5	10.3
Greece	11.5	11.5	11.5	11.8	11.8	12.0	11.6	11.8	11.3
Germany	12.5	12.7	12.4	12.3	12.1	11.8	11.9	11.6	11.7
Ireland	17.9	18.2	17.4	17.0	16.7	16.7	16.2	15.7	15.3

Fonte: Cálculos GEE com base em dados do Eurostat.

Figura 8. Emissões de CO₂ / População (2008)



Fonte: IEA

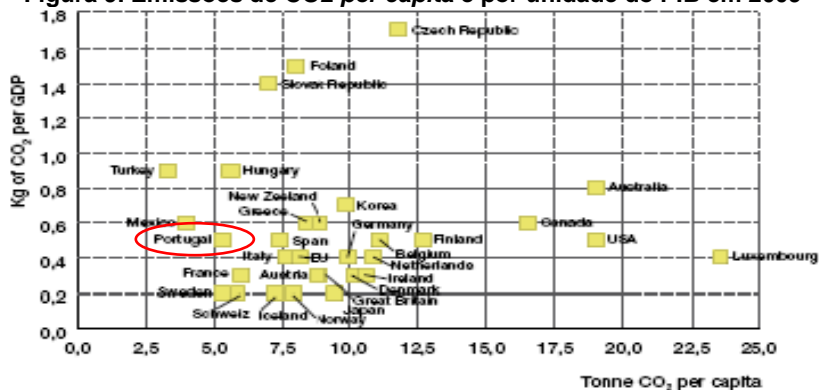
Quadro 7. Evolução das emissões de gases do efeito de estufa, ano base 1990 = 100
- Indicador-chave da Estratégia Europa2020 -

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Germany	100	89	83	85	83	82	81	79	80	78	78
United Kingdom	100	92	87	88	85	86	85	85	84	83	81
EU (27 countries)	100	94	91	92	91	93	93	92	92	91	89
France	100	99	99	99	98	98	98	99	96	94	94
Italy	100	102	106	107	108	110	111	111	109	107	105
Greece	100	104	121	122	122	125	126	129	125	128	123
Ireland	100	107	124	127	124	123	123	126	125	123	123
Portugal	100	118	137	140	147	139	143	146	139	135	132
Spain	100	111	134	134	139	142	148	153	150	154	142

Nota: Atualmente está estipulada a meta a ser alcançada pela EU27 – 80%.

Fonte: Eurostat

Figura 9. Emissões de CO₂ per capita e por unidade do PIB em 2009



Fonte: Energy in Sweden 2009, Swedish Energy agency.

Por último, Portugal apresenta um elevado nível de dependência energética face ao exterior. O quadro 8 apresenta valores comparativos entre Portugal e alguns países europeus, podendo observar-se que o nosso país está muito acima da média da UE27. A aposta nas energias renováveis e a promoção de eficiência energética visam também ajudar a diminuir a dependência de Portugal face ao exterior que resulta da necessidade de importação de combustíveis fósseis como o petróleo, o carvão e o gás natural.

Quadro 8. Dependência energética do exterior
(Importações líquidas / Consumo bruto doméstico de energia)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
United Kingdom	-17.0	-9.4	-12.5	-6.5	4.6	13.5	21.2	20.0	26.0	26.6
France	51.5	50.7	51.0	50.6	50.8	51.7	51.3	50.3	51.0	51.3
EU (27 countries)	46.7	47.4	47.6	49.0	50.2	52.5	53.7	53.0	54.7	53.9
Germany	59.5	61.0	60.3	60.8	61.0	61.4	61.3	58.7	60.9	61.6
Greece	69.5	68.9	71.5	67.5	72.7	68.6	71.8	71.2	73.3	67.8
Spain	76.6	74.7	78.5	76.7	77.6	81.5	81.2	79.7	81.2	79.4
Portugal	84.9	84.9	84.0	85.3	83.9	88.5	83.0	82.0	82.8	80.9
Italy	86.5	83.3	86.0	83.9	84.6	84.4	86.8	85.2	85.2	82.9
Ireland	84.6	89.5	89.0	89.6	90.5	89.6	90.7	88.2	89.9	88.0

Fonte: Eurostat

5. Conclusões

A existência de diversas falhas de mercado e a relevância da balança energética para o saldo da balança corrente nacional, somados a preocupações globais acerca da segurança, da sustentabilidade da utilização dos recursos e das alterações climáticas, constituem a base do racional económico para a intervenção do Estado na área da energia. A intervenção pública em Portugal neste domínio caracterizou-se por:

- Houve, nos últimos 20 anos, um esforço grande para reduzir a dependência do petróleo enquanto fonte primária de energia. As opções incidiram, nos anos 1990, no carvão, no gás natural, nos biocombustíveis e no reforço da produção hidroelétrica, e, mais recentemente, nas “novas” energias renováveis como a eólica ou o solar, e em ganhos de eficiência na utilização de serviços de energia.

- A aposta da segunda metade da década de 2000 foi especialmente na energia eólica, tendo Portugal reforçado o peso das energias renováveis no consumo bruto de energia final de 20,5%, em 2006, para 23,2% em 2008 (a produção em regime especial baseada na energia eólica aumentou de 26% do total deste tipo de produção, em 2005, para 50%, em 2010). Esta opção baseia-se na esperança de que a utilização das chamadas energias renováveis se venham a tornar economicamente mais eficientes do que as energias convencionais pelo aumento do preço dos combustíveis fósseis (dada a perspetiva de esgotamento de algumas destas fontes de energia), pelo progresso técnico dos equipamentos e pelas economias de escala originadas pelo alargamento da produção energética a partir de fontes renováveis.

- Nos últimos anos verificou-se também uma aposta na eficiência energética que, à semelhança do que se passou no resto da UE, foi secundarizada face à promoção do uso de energias renováveis. A literatura refere esta opção como um pilar basilar das políticas públicas pelo que, no futuro próximo, o uso de instrumentos como o Fundo de Eficiência Energética ou a certificação energética de edifícios necessitam de continuar a ser impulsionados.

A diversificação das fontes energéticas foi, e é, essencial em termos de impacto da atividade económica na sustentabilidade dos recursos energéticos e do ambiente, e como contributo para a competitividade das empresas e para a redução do desequilíbrio da Balança Corrente. Os indicadores analisados mostram que Portugal progrediu em áreas como a utilização de energias renováveis, mas que ainda há espaço de progressão em termos da intensidade energética e carbónica da Economia. O êxito futuro da política energética passa, como está implícito no memorando de entendimento assinado com a “troika” UE/BCE/FMI, por uma permanente avaliação dos benefícios e dos custos resultantes da aplicação de recursos nesta área pela sociedade portuguesa. Só desta forma será possível adaptar as políticas

públicas, nomeadamente ao nível da subsidiarização financiada através de uma tarifa de sobrecusto cobrada aos consumidores, ao contínuo desenvolvimento das tecnologias de produção e à necessidade de tornar mais eficiente a utilização dos serviços de energia, tudo de forma a maximizar os benefícios para a sociedade.

6. Bibliografia para consulta

- Akerlof, George, 1970. *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. Quarterly Journal of Economics 84: 488–500.
- Anderson S. e Richard Newell, 2004. *Information Programs for Technology Adoption: The Case of Energy-Efficiency Audits*. Resource and Energy Economics 26: 27–50.
- Arrow, Kenneth, 1962. *The Economic Implications of Learning by Doing*. Review of Economic Studies 29: 155–73.
- Bohi D, Toman M. 1996. *Economics of Energy Security*. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers
- ENE, 2009. *Estratégia Nacional para a Energia 20-20*, Governo de Portugal
- Ernst & Young, 2011. *Renewable Energy Country Attractiveness Indices*, Issue 29, May 2011
- EU2020, 2010. *Estratégia Europa 2020*, Comissão Europeia
- Gillingham, Kenneth, Richard Newell e Karen Palmer, 2009. *Energy Efficiency Economics and Policy*, Discussion Paper 09-13, Resources for the Future, Washington.
- Gillingham Kenneth, Richard Newell e Karen Palmer, 2006. *Energy Efficiency Policies: A Retrospective Examination*. Annual Review of Environment and Resources 31: 161–92.
- Jaffe Adam, Richard Newell e Robert Stavins, 2005. *A Tale of Two Market Failures: Technology and Environmental Policy*. Ecological Economics 54: 164–74.
- Kempton W, D Feuermann e Arthur McGarity, 1992. *I Always Turn It on "Super": User Decisions About When and How to Operate Room Air Conditioners*, Energy and Buildings 18: 177–91
- Murtishaw Scott e Jayant Sathaye, 2006. *Quantifying the Effect of the Principal-Agent Problem on US Residential Use*. Lawrence Berkeley National Laboratory, LBNL-59773, Berkeley, CA
- PNAC, Plano Nacional para as Alterações Climáticas, Governo de Portugal
- PNAEE, Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética, Governo de Portugal
- PNAER, Plano Nacional de Ação para as Energias Renováveis, Governo de Portugal
- Sanstad Alan, Michael Hanemann e Maximillian Auffhammer, 2006. *End-use Energy Efficiency in a "Post-Carbon" California Economy: Policy Issues and Research Frontiers*. The California Climate Change Center at UC-Berkeley, Berkeley, CA
- Shogren, Jason e Laura Taylor, 2008. *On Behavioral-Environmental Economics*, Review of Environmental Economics and Policy 2: 26–44.
- van Benthem, Arthur, Kenneth Gillingham and James Sweeney, 2008. *Learning-by-Doing and the Optimal Solar Policy in California*. The Energy Journal 29: 131–51
- Wade S. 2003. *Price Responsiveness in the AEO2003 NEMS Residential and Commercial Buildings Sector Models*. Energy Information Administration, U.S. Department of Energy, Washington, DC

O Emprego por Setores de Atividade em Portugal no período 2007-2010

Patrícia Peixoto¹

1. Introdução

A partir do final de 2007 e até 2010² a economia portuguesa, à semelhança de outras economias ocidentais, assistiu a um conjunto de choques externos que têm vindo a afetar a sua evolução, com efeitos evidentes no mercado de trabalho. Entre estes choques, encontram-se a subida acentuada do preço do petróleo iniciada na segunda metade de 2007, a forte apreciação do euro face ao dólar em 2008, a crise financeira internacional e o intenso abrandamento da atividade económica.

Este artigo pretende identificar os efeitos da crise económica ao nível do emprego nos principais setores de atividade da economia portuguesa tendo como base a informação estatística disponibilizada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE, 2011a e b) para o período de 2007-2010.

Principais definições (MTSS, 2011):

População ativa: conjunto de indivíduos com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, constituam a mão de obra disponível para a produção de bens e serviços que entram no circuito económico (empregados e desempregados).

População inativa: conjunto de indivíduos qualquer que seja a sua idade que, no período de referência, não possam ser considerados economicamente ativos, isto é, não estão empregados, nem desempregados, nem a cumprir o Serviço Militar Obrigatório.

Empregado: indivíduo com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, se encontra numa das seguintes situações:

- tenha efetuado um trabalho de pelo menos uma hora, mediante o pagamento de uma remuneração ou com vista a um benefício ou ganho familiar em dinheiro ou em géneros;
- tenha um emprego, não estando ao serviço mas tendo uma ligação formal com o seu emprego;
- tenha uma empresa mas não está temporariamente ao trabalho por uma razão específica;
- está em situação de pré-reforma mas encontra-se a trabalhar no período de referência.

Desempregado: indivíduo com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, se encontra simultaneamente nas situações seguintes:

- não tenha trabalho remunerado nem qualquer outro;
- está disponível para trabalhar num trabalho remunerado ou não;
- tenha procurado um trabalho, isto é, tenha feito diligências ao longo de um período especificado (período de referência ou nas três semanas anteriores) para encontrar um emprego remunerado ou não.

2. População Ativa/Inativa, Empregada/Desempregada

Entre 2007 e 2010, a população residente em Portugal deverá ter aumentado 31,3 mil indivíduos, passando de um total de 10.604,5 milhares para 10.635,8 milhares de indivíduos (Figura 1).

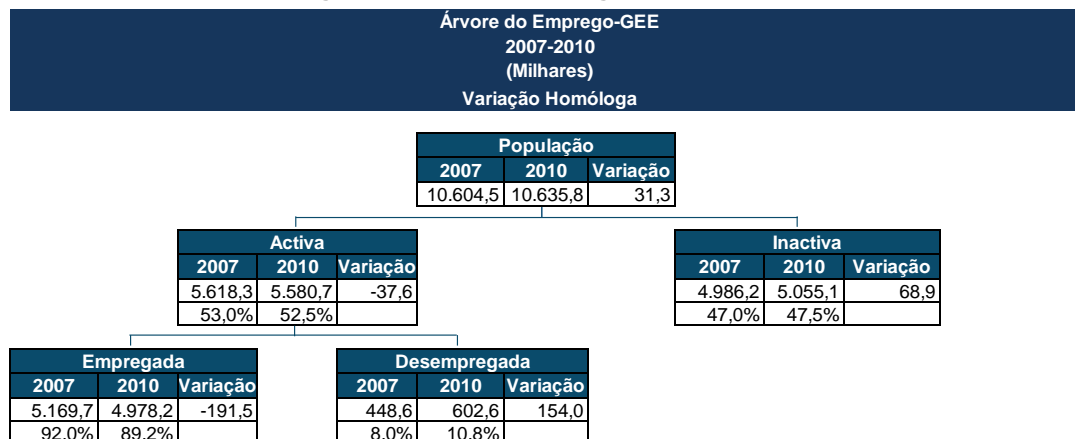
A população ativa, por sua vez diminuiu em 37,6 mil indivíduos, consequência de uma redução de 191,5 mil indivíduos na população empregada. Destes 191,5 mil indivíduos, 154 mil passaram para a situação de desempregados e os restantes 37,6 passaram para inativos.

¹ Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento. As opiniões expressas no artigo são da exclusiva responsabilidade da autora.

² Em 2011, o Instituto Nacional de Estatística introduziu uma nova metodologia nas Estatísticas do Emprego, criando uma quebra de série. Por este motivo, o artigo abrange apenas o período 2007-2010.

Assim, entre 2007 e 2010, a população inativa aumentou, em termos líquidos, em 68,9 mil indivíduos. Através da Figura 1 podemos verificar que, em 2010, a população inativa passou a ser superior à população empregada (5.055,1 mil e 4.978,2 mil indivíduos, respetivamente), o que não acontecia ainda em 2007.

Figura 1. Árvore do emprego - GEE (milhares)

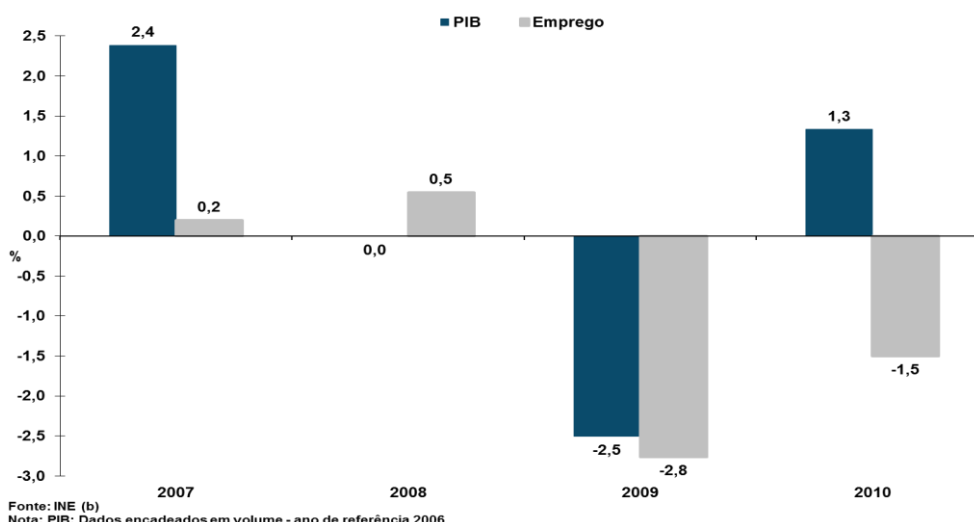


Fonte: INE^(b)
Cálculos: GEE

3. O PIB e o Emprego Total

A diminuição do emprego total verificada neste período não parece estar diretamente correlacionada com a evolução da Economia. De acordo com a Figura 2, podemos verificar a existência de um aparente “*Gap temporal*” entre a evolução do Produto Interno Bruto (PIB) e do Emprego. Em 2007, o crescimento real do PIB, superior ao do PIB potencial, parece ter tido um efeito positivo no nível do Emprego total, que se prolongou em 2008. No entanto, a partir da crise de 2009, o Emprego total diminuiu mesmo quando o PIB real cresceu acima do PIB potencial, como aconteceu em 2010. Este crescimento da atividade económica sem impacto positivo no crescimento do Emprego total (em 2010, diminuiu 1,5%) pode ser explicado, em parte, pela acumulação de “stocks” pelas empresas verificada a partir de 2008 (neste ano a variação de existências atingiu o valor mais alto desde 1995: 1,34 mil milhões de Euros ou 0,8% do PIB).

Figura 2. Produto Interno Bruto e o emprego total na economia portuguesa (VH)



4. População Empregada por Setor de Atividade – Evolução entre 2007 e 2010

A nível sectorial, a evolução do emprego verificada no período mostra a tendência do reforço da terciarização da economia portuguesa (Tabela 1). Em 2007 o setor com maior peso no total da população empregada era o setor dos Serviços (57,8%) seguido das Indústrias Transformadoras (18,5%) e da Agricultura, Silvicultura e Pesca (11,6%). Em 2010, a situação não se alterou muito, uma vez que os setores com maior peso sobre a população empregada total continuaram a ser os mesmos. No entanto, podemos verificar que o setor dos Serviços aumentou o seu peso em 3,6 p.p. passando para 61,4% do total da população empregada, enquanto o setor das Indústrias Transformadoras e o da Agricultura, Silvicultura e Pesca diminuíram o seu peso em 1,8 p.p. e 0,7 p.p., respetivamente, para os 16,6% e 10,9% da população empregada total.

O setor da Construção e o setor da Energia e Água são os setores com menos peso na população empregada total. Em 2007, o setor da Construção representava 11,0% da população empregada total, diminuindo 1,3 p.p. em 2010 para os 9,7% da população empregada. Já o setor da Energia e Água aumentou o seu peso na população empregada total passando de 1,0% da população empregada total em 2007 para 1,4% da população empregada em 2010.

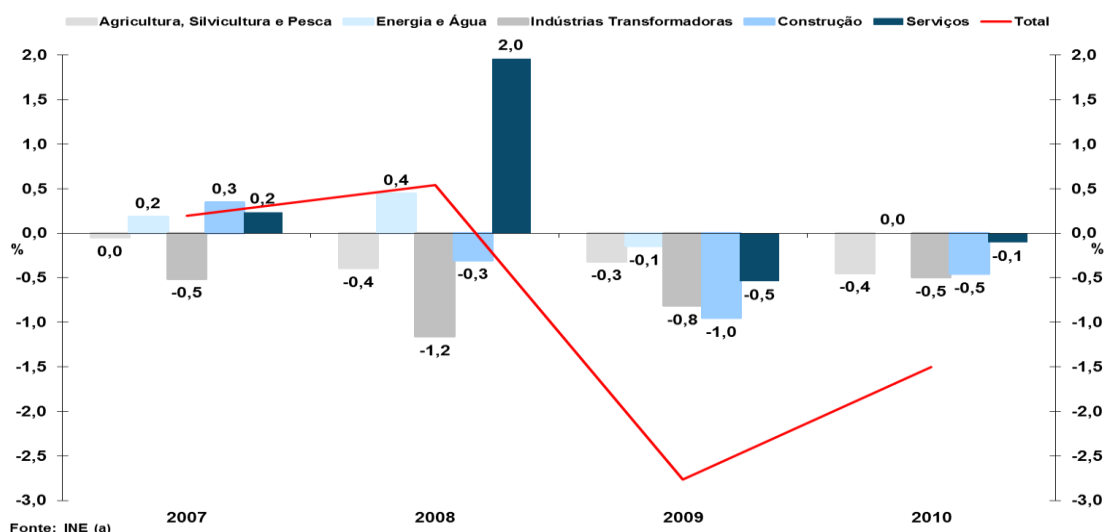
Tabela 1. Evolução do peso da população empregada por setor de atividade (2007-2010)

Evolução do Peso da População Empregada por Sector de Actividade (2007 - 2010)						
Ramos de Actividade	2007		2010		Diferença	
	Milhares	%	Milhares	%	Milhares	%
Agricultura, silvicultura e pesca	601,4	11,6	542,2	10,9	-59,2	-0,7
Energia e Água	53,0	1,0	68,5	1,4	15,4	0,3
Indústrias transformadoras	954,0	18,5	826,6	16,6	-127,4	-1,8
Construção	570,8	11,0	482,5	9,7	-88,4	-1,3
Serviços	2990,4	57,8	3058,5	61,4	68,1	3,6
Total População Empregada	5.169,7	100,0	4.978,2	100,0	-191,5	

Fonte: INE^(a)

Em termos de contributos dos setores de atividade para a variação homóloga do Emprego, podemos verificar pela Figura 3 que, no período 2007-2008, apenas os setores de Serviços, Eletricidade e Água e Construção (só em 2007), tiveram um contributo positivo para a Evolução do emprego total. Com a crise económica, em 2009, e no último ano, 2010, todos os setores apresentaram contributos negativos para a evolução do Emprego total em Portugal.

Figura 3. Contributo dos setores de atividade para a variação homóloga do emprego total



A Tabela 2 detalha o aumento da terciarização do emprego, mostrando o peso dos subsectores no Total da População Empregada nos Serviços. Assim, podemos verificar que, para além de Outros Serviços¹, os setores com maior peso são o Comércio, Restaurantes e Hotéis (33,6% da população empregada em Serviços), as Atividades Financeiras e Imobiliárias (14,0% do emprego), e Transportes e Comunicações (9,2% do total). Entre 2007 e 2010, verifica-se uma diminuição do peso dos setores do Comércio, Restaurantes e Hotéis, das Atividades Financeiras e Imobiliárias e dos Outros Serviços em 1,1 p.p., 0,1 p.p. e 0,5 p.p., respetivamente, e um aumento de 1,8 p.p. do peso do setor dos Transportes e Comunicações no total da população empregada nos Serviços.

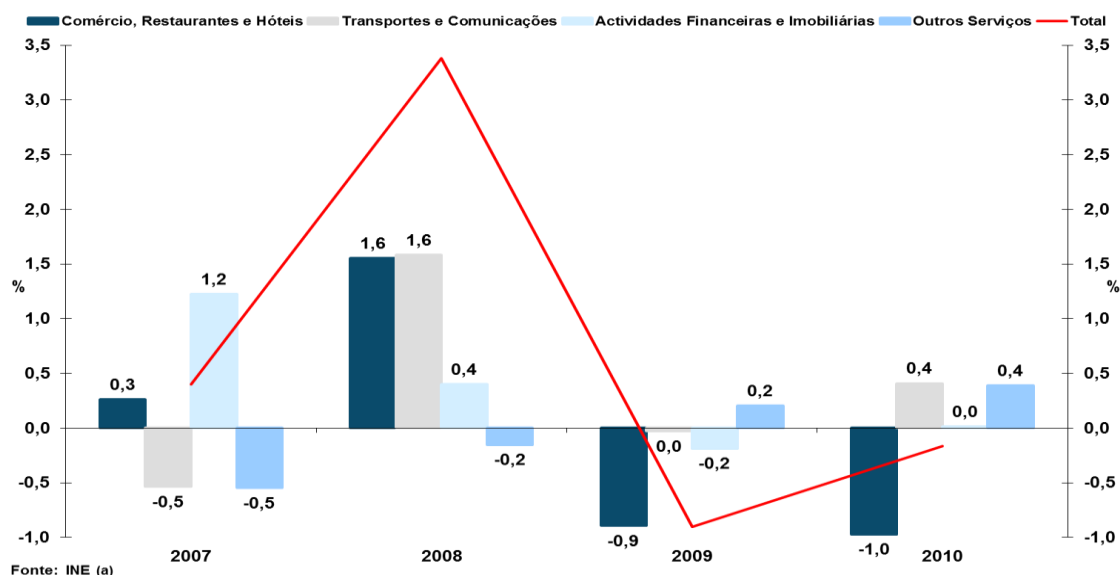
Tabela 2. Evolução do peso da população empregada nos serviços (2007-2010)

Evolução do Peso da População Empregada nos Serviços (2007 - 2010)						
Ramos de Actividade	2007		2010		Diferença	
	Milhares	%	Milhares	%	Milhares	%
Comércio, Restaurantes e Hóteis	1039,1	34,7	1028,2	33,6	-10,9	-1,1
Transportes e Comunicações	223,7	7,5	282,5	9,2	58,8	1,8
Actividades Financeiras e Imobiliárias	421,1	14,1	427,6	14,0	6,6	-0,1
Outros Serviços	1306,6	43,7	1320,2	43,2	13,6	-0,5
Total População Empregada Serviços	2.990,4	100,0	3.058,5	100,0	68,1	

Fonte: INE^(a)

A figura 4 mostra que o contributo de Comércio, Restaurantes e Hotéis para a evolução do emprego apresentou uma evolução decrescente, com valores negativos nos dois últimos anos (-1,0 p.p. para a variação homóloga do Emprego nos Serviços em 2010). Por outro lado, registe-se que em 2010, ano de crescimento económico após a crise, os subsectores de Transportes e Comunicações e Outros Serviços apresentaram contributos de 0,4 p.p., valores que divergem da tendência existente no Emprego total e nos principais setores de atividade. Apesar da crise económica, a rubrica Outros Serviços apresenta mesmo uma tendência de crescimento no contributo para a variação homóloga do emprego no setor, registando valores positivos em 2009 e em 2010.

Figura 4. Contributo dos subsectores para a variação homóloga do emprego nos serviços



¹ Administração Pública, Defesa e Segurança Social, Educação, Atividades de Saúde Humana e Apoio Social e Atividades artísticas, Desportivas e Recreativas.

5. Conclusões

Entre 2007 e 2010 verificou-se, em termos líquidos, uma passagem da população empregada para população inativa, que registou um aumento de 68,9 mil indivíduos. Esta evolução manteve-se mesmo com a recuperação da economia portuguesa verificada em 2010, que não foi suficiente para criar emprego na generalidade dos setores.

Os setores mais afetados com esta diminuição da população empregada em Portugal foram os setores das Indústrias Transformadoras e da Construção, com uma diminuição de 215,8 mil indivíduos empregados. Parte destes indivíduos passaram para o setor dos Serviços e da Energia e Água, que viram a sua população empregada aumentar em 83,5 mil indivíduos, confirmando-se a tendência de reforço da terciarização da economia portuguesa. A exceção a esta regra verificou-se nos subsectores de Transportes e Comunicações e de Outros Serviços. Neste último caso, registou-se um crescimento contínuo no contributo para a variação homóloga do emprego ao longo do período.

6. Bibliografia

Instituto Nacional de Estatística (2011a). *Estatísticas do Emprego*, Base 2006, Lisboa.

Instituto Nacional de Estatística (2011b). *Contas Nacionais Trimestrais*, Base 2006, Lisboa.

Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS, 2011). *Emprego, Contratação Coletiva de Trabalho e Proteção da Mobilidade Profissional em Portugal*, Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP), Lisboa, fevereiro de 2011.

The Recent Performance of Portuguese Trade in Goods: a Complementary Approach¹

Paulo Júlio² e Ricardo Pinheiro Alves³

1. Introduction

The trade performance of a given country is usually assessed through simple and easily computable indicators, such as the share of exports on GDP, the degree of openness, the exports growth rate, or the change in market share (e.g. Marques, 2011a,b; Lamoureux, 2010). However, these measures provide an incomplete picture of the overall trade performance, and often lack the robustness to assess the trade performance of a given country. For instance, some countries may have a high degree of openness, but at the same time they may be losing market share for other countries, or registering below average exports growth rate. In other cases, countries may have a high exports growth rate because they are specialized in a small set of fast growing products, or exporting mainly to fast growing markets. Countries with a lower exports growth rate, but with a well-diversified array of products and markets, are probably in a better competitive position, as they are less permeable to specific demand shocks.

The International Trade Centre (ITC, 2007) computed a set of specific indicators aimed at tackling the aforementioned issues and providing a more complete picture of the trade performance of a given country. These indicators were computed using the United Nations' COMTRADE database, whose data covers 184 countries and more than 95% of the world trade in goods. In this article, we present several of these indicators for the Portuguese economy, and use them to assess the Portuguese relative trade performance within the EU15. The reported indicators provide a deeper understanding of the sources driving the change in market share, allowing one to assess the competitiveness evolution of Portuguese exports, the effects of product and market specialization in market share, or the capacity of the export sector to adapt to changes in the world demand. They also allow one to assess the degree and change of product and market diversification, and the evolution of the quality of exports.

The remaining article is organized as follows. We start with a brief description of these indicators. Afterwards, we use them to assess the recent Portuguese trade performance, and compare it with that of the EU15 countries. Our analysis complements the information on the subject presented in other articles (e.g. Júlio and Leão, 2011).

2. Description of Indicators

The ITC trade performance index consists of a set of indicators that allows one to assess a country's general profile, a country's position in world markets, and a country's change in the world market share. Several of these indicators are the traditional ones: value of exports and net exports, per capita exports, exports growth rate, or growth rate of per capita exports. Since these indicators are well documented (see, for instance, Júlio and Leão, 2011; Cabral, 2008; Amaral, 2006; or Cabral and Esteves, 2006), or are easily computable through simple statistics, available at the Eurostat or OECD databases, they will not be addressed in this article. Here, we are interested in those indicators which are traditionally less-known, perhaps because their interpretation is less straightforward and their computations are generically more complex. Below, we present a brief description of these indicators. Some carefulness in analyzing the

¹ The opinions expressed in this article represent the views of the authors and do not necessarily correspond to those of the Ministry of Economy.

² Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministry of Economy, Innovation and Development and NOVA School of Business and Economics.

³ Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministry of Economy, Innovation and Development, and Instituto de Artes Visuais, Design e Marketing, Lisboa.

results is warranted, however, as none of the indicators reported by the ITC includes services. This is certainly a drawback of the ITC trade performance index, as services represent around 20% of international trade, and more than 30% of Portuguese exports (Júlio and Pinheiro-Alves, 2011).

Relative change in world market share

The relative change in the world market share is the percentage change of a country's share of exports on total world exports. This change can be decomposed and arithmetically expressed as the sum of four effects (ITC, 2007):

- **Competitiveness effect:** corresponds to the percentage gain or loss in a country's aggregate market share that would occur if changes were only due to variations in the country's market share in import markets,¹ regardless of the structure of country's exports or of partner countries. If this effect is positive, then domestic products are becoming more competitive in world markets, contributing positively to the country's change in market share.

Let X_{ijk}^t be country i 's total exports to country j of product k at time t , X_{jk}^t be the total world exports to country j of product k at time t , and X_w^t denote total world exports at time t . Then, this effect can be mathematically expressed as

$$\sum_j \sum_k \left(\frac{X_{ijk}^t}{X_{jk}^t} - \frac{X_{ijk}^0}{X_{jk}^0} \right) \times \frac{X_{jk}^0}{X_w^0}$$

The term between brackets is the variation in country i 's market share in import markets (destination country j for product k), whereas the latter term is the weight of import markets in total world exports.

- **Structural geographic specialization effect:** corresponds to the percentage gain or loss in a country's aggregate market share that would occur if changes were only due to the dynamism of its partner countries, regardless of the variations in the country's market share in these markets. This effect captures the idea that aggregate market share may increase simply because a country is exporting mainly to fast growing markets, even though it may not be gaining any market share in those markets. Letting X_{ij}^t denote total exports of country i to country j at time t , and X_j^t total exports of country j at time t , this effect can be formally expressed as

$$\sum_j \frac{X_{ij}^0}{X_j^0} \times \left(\frac{X_j^t}{X_w^t} - \frac{X_j^0}{X_w^0} \right)$$

The former term is country i 's initial market share in country j 's imports, and the expression between brackets is the change in country j 's world market share.

- **Structural product specialization effect:** corresponds to the percentage gain or loss in a country's aggregate market share that result from the dynamism in the demand of exported products, regardless of the variation of the country's market share in these products. This effect captures the idea that market share may increase simply because a country is exporting products with a fast growing demand. Analytically, this effect can be expressed as

$$\sum_j \sum_k \left(\frac{X_{ijk}^0}{X_{jk}^0} - \frac{X_{ij}^0}{X_j^0} \right) \times \left(\frac{X_{jk}^t}{X_w^t} - \frac{X_{jk}^0}{X_w^0} \right)$$

¹ An "import market" is defined as the destination country of a specific industry. For instance, the export of paper to Spain defines an import market. On the other hand, we use "market" or "destination market" to refer to the partner country.

The first expression between brackets is the difference between country i 's initial market share in import markets and that country's initial market share in country j 's imports, whereas the second expression between brackets is the change in the share of import markets in total world exports.

- **Adaptation effect:** measures a country's ability to adjust its exports to changes in the world demand. This effect captures the idea that market share may increase simply because a country is able to increase its market share in fast growing import markets, and decrease it in slow growing import markets. Mathematically, this can be expressed as

$$\sum_j \sum_k \left(\frac{X_{ijk}^t}{X_{jk}^t} - \frac{X_{ijk}^0}{X_{jk}^0} \right) \times \left(\frac{X_{jk}^t}{X_w^t} - \frac{X_{jk}^0}{X_w^0} \right)$$

The first expression between brackets is the change in country i 's market share in import markets, and the second expression between brackets is the change in the share of import markets in total world exports. Note that the structural geographic specialization effect and the structural product specialization effect are dependent on the initial conditions, and as such they measure the gains or losses in a country's aggregate market share given the initial specialization of the economy. On the other hand, the adaptation effect measures the country's ability to change the specialization pattern towards import markets that have an above average performance, and decrease it in import markets that are performing below average.

To summarize, the change in the market share depends on whether domestic exports are becoming more or less competitive, are initially concentrated in fast or slow growing markets or in products with a fast or slow growing world demand, and are able to adjust to the dynamics of world demand by shifting away from slow growing towards fast growing import markets or *vice-versa*.

Product diversification

A diversified export sector is not dependent on a small number of products, and is therefore less vulnerable to industry-specific external shocks. To measure product diversification, two complementary indicators can be used: the equivalent number (EN), and the spread index.

The EN is simply the inverse of the Herfindahl index,

$$EN_i^t = \left(\sum_k \left(\frac{X_{ik}^t}{X_i^t} \right)^2 \right)^{-1}$$

where X_{ik}^t represents country i 's exports of product k at time t , and X_i^t denotes i 's exports at time t . The EN represents the number of products which would be equivalent to the observed concentration if all products had an identical share in exports. For instance, if a country with 8 export industries has an EN of 5, then the product concentration is equivalent to that of a country with 5 export industries of equal size. Obviously, the higher is the EN, the greater the product diversification of the export sector.

However, this indicator is insufficient to rank countries with a similar EN according to product diversification, as it does not take into account the dispersion of exports across products. To overcome this difficulty, a spread index is also used. This index measures the dispersion of product exports, and is calculated as a weighted standard deviation, normalized by the average value of exports, *i.e.*

$$S_i^t = \frac{1}{N \times \bar{X}_i^t} \times \sqrt{\sum_k (X_{ik}^t - \bar{X}_i^t)^2}$$

where \bar{X}_i^t is the average value of i 's exports in year t , and the remaining notation is as previously introduced. A decrease in the spread index, for the same level of concentration, means a decrease in risk, since when exports are less dispersed (more equally distributed) across products, the country becomes less permeable to industry-specific shocks in industries whose share in total exports is highest. For

instance, a country with 5 export industries of equal size has an EN of 5, the same value of the country with 8 export industries from the previously example. However, the country with 8 export industries is obviously less diversified, as its exports are dispersed across more industries.

The EN is more appropriate to assess the level of product concentration and to rank countries according to their diversification, since it is computed through a well-known measure of concentration. The spread index is more useful to rank countries with a similar EN of products, as it measures the dispersion of the distribution of exports, which may change with concentration.

Diversification of markets

Analogously to product diversification, an export sector which has a diversified set of partner countries is less vulnerable to shocks within destination markets. The diversification in export markets is assessed through the same indicators used to measure product diversification – the EN and the spread index – and a direct analogy between product and market diversification can be directly established. The formulas are also as above, except that X_{ik}^t must be replaced by X_{ij}^t and the sums are across j instead of k .

Relative unit value

The relative unit value is the ratio of a country's average unit value of exports to the world unit average. This measure is interpreted by the ITC as an indicator of product quality: if products are vertically differentiated and markets are competitive, then better products will have higher unit values, whereas homogeneous products will have the same unit value. Hence, a value of 1 indicates that the country's quality of exports is similar to the world average, whereas a value above 1 indicates that the country's exports have a better quality than the world average.

3. The Portuguese Trade Performance

3.1 Relative change in world market share

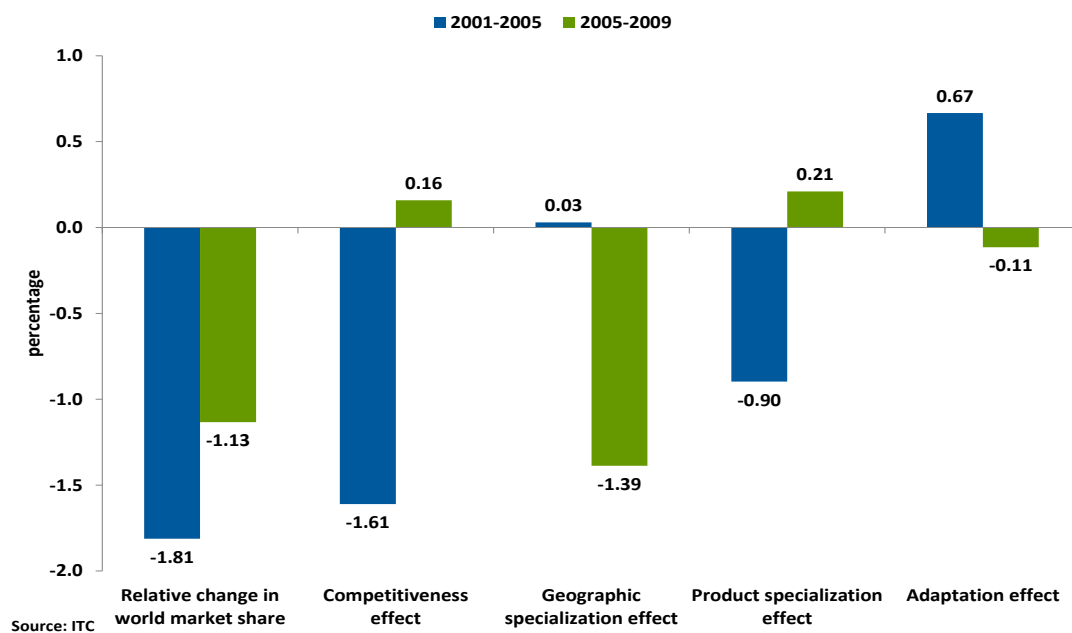
In a similar way to all the EU15 countries, the market share of the Portuguese economy in the export of goods has been decreasing since the beginning of the past decade (Figure 1). Between 2001 and 2005, the Portuguese market share fell at a yearly rate of 1.8%; between 2005 and 2009 this rate decreased to 1.1%, a value that puts Portugal as the 5th country in the EU15 with the lowest relative loss in market share in this period (see 4.1 below)¹.

The largest fraction of the yearly -1.8% change in aggregate market share in the period between 2001 and 2005 is explained by the competitiveness effect and by the product specialization effect, which together add up to -2.5%. The remaining difference is mainly explained by the adaptation effect, which registered a value of 0.7%. The contribution of the geographic specialization effect is marginal. The negative value registered by the competitiveness effect is partially justified by the increase in competition from Asian countries, namely China and India, in textiles, leather, clothing and footwear – sectors whose combined weigh in the total exports of goods fell from 25.4% in 2001 to 17.7% in 2005, contributing negatively to the Portuguese exports growth rate in this period. The enlargement of the EU to Eastern countries, more focused on the sectors of transport equipment and electronic components, and endowed with cheaper labor, also contributed negatively to the competitiveness of Portuguese exports, as the individual yearly

¹ According to GEE calculation, Portugal's total world export market share, in goods and services, has increased 1.8% between 2005 and 2009. The Portuguese market share in goods and services increased in 2006, 2007 and 2009, and decreased in 2008 (Banco de Portugal, 2010). The recent Spring Economic Forecast (European Commission, 2011) states that Portugal lost 0.9% in export market share in 2010.

competitiveness effects of each of these two sectors in the 2001-2005 period were -6.3% and -9.5% respectively.

Figure 1. Decomposition of the relative change in the world market share in 4 distinct effects, 2001-2005 and 2005-2009 averages



The negative performance in the product specialization effect is also explained by the excessive specialization of the Portuguese economy in the sectors of textiles, leather, clothing and footwear, but is due to a different reason – between 2001 and 2005, the world exports of textiles and leather, and clothing and footwear, grew at yearly rates of -0.9% and 0.7% respectively, well below the average growth rate of world exports of 3.6%. Wood products, whose share in the Portuguese exports of goods was around 9%, also displayed a worldwide below average exports growth rate, around -2.8%. This reveals that Portuguese exports were excessively concentrated in products with a slow growing world demand in this period. Finally, the adaptation effect is mostly explained by the sector of transport equipment, which registered a value of 1.7% in this indicator.

Between 2005 and 2009 the competitiveness effect and the product specialization effect were positive, but the geographic specialization effect and the adaptation effect became negative. In fact, the geographic specialization effect was the main contributor to the negative change in the relative world market share in this period: almost -1.4 percentage points out of the -1.1% yearly change in the relative world market share is explained by this effect. The difference is due to the net positive contribution of the remaining 3 effects. This evidence suggests that Portuguese products became more competitive in world markets in the period 2005-2009 relative to the period 2001-2005. We can point out several reasons that explain this shift in performance. First, the largest fraction of the adjustment in the sectors of textiles, leather, clothing and footwear that resulted from the increase in worldwide competition seemed to take place in the period 2001-2005. Second, Portuguese firms in these sectors were able to innovate and increase the quality of their products, which allowed them to vertically differentiate from the cheaper Asian products. In fact, although the competitiveness effects of these sectors were still negative in the 2005-2009 period, they increased in absolute value relative to the 2001-2005 period. Third, the competitiveness effect of the Portuguese export sector increased drastically in the sectors of wood products (from -7.2% to 9.5% at yearly rates), of fresh food (from 2.1% to 7.1%) and of transport equipment (from -6.3% to 1.9%), between the 2001-2005 and the 2005-2009 periods.

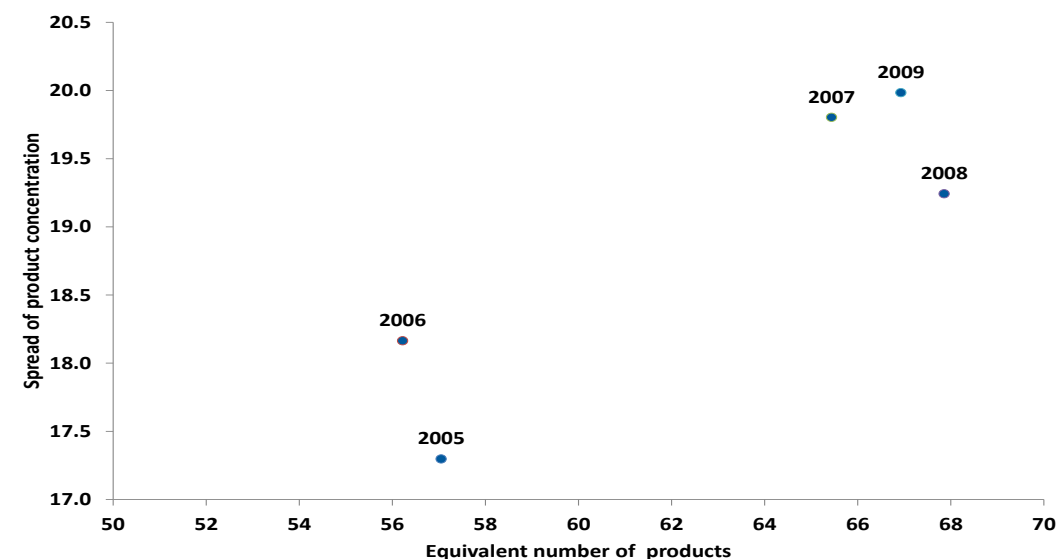
Despite the recent diversification in destination countries, Portuguese exports are still mostly concentrated in EU markets, whose weak dynamic and slower growth in the 2005-2009 period explain the negative

geographic specialization effect. A great fraction of the performance in the product specialization effect in the 2005-2009 period is explained by the diversification of Portuguese exports across products (see the next section), and namely the fall in the weight of products in the sectors of textiles, leather, clothing and footwear – which continued to be characterized by a slow growing world demand in this period – in total exports.

3.2 Product and market diversification

Figure 2 presents a scatter plot of the EN of products and the spread of product concentration. According to the EN, Portuguese exports became more diversified in terms of the range of products exported between 2005 and 2009. This change in the pattern of exports is particularly noticeable between 2006 and 2007, when the EN of products registered a nearly 10 points increase, from 56 to 66. This means that, if our exports were divided equally across all exported products, the range of products exported would have increased. The increase in product diversification in the 2005-2009 period is explained by the fall in the share of important products in total exports – the most significant being textile articles, clothes and clothing accessories, footwear, and articles of cork, electrical equipment, and vehicles – which was compensated for by the increase in the share of several products whose weight in total exports was initially low – namely food products. In the same period, the spread of product concentration has also increased, meaning that Portuguese exports became more dispersed across products.

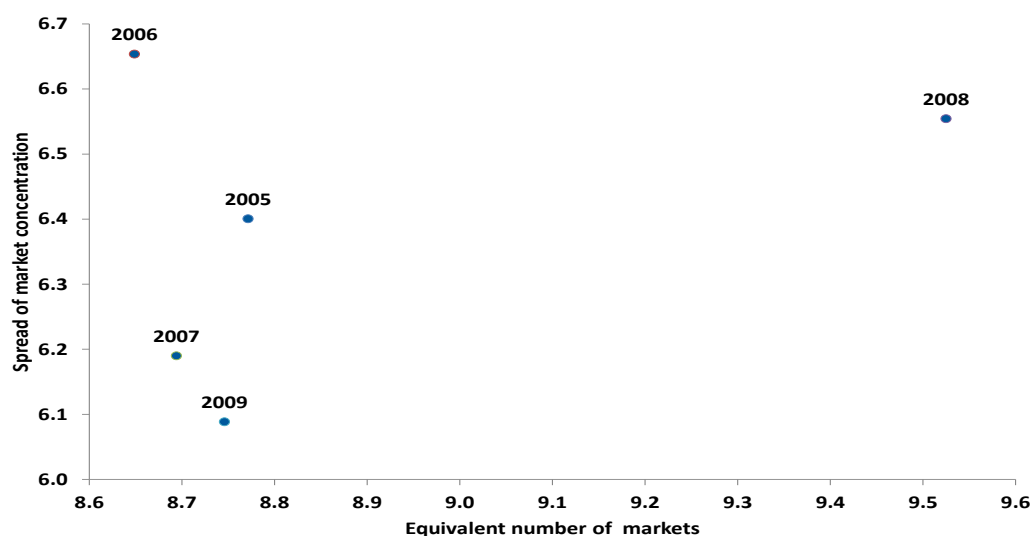
Figure 2. Equivalent number of products and spread of product concentration, 2005-2009



Source: ITC

In Figure 3 we present a scatter plot with the same measures, but for market diversification. Here, there is no clear trend in which concerns the EN of destination markets. The exception is 2008, when the EN of markets registered a higher value than in the remaining years. One possible contribution to this momentaneous increase in diversification is given by the temporary fall in the share of exports to several important markets – namely France, Germany, and the United Kingdom – that occurred in 2008. However, other factors may have contributed, such as the increase in the share of exports to Angola and the decrease in the share of exports to the United States, which occurred in the second half of the decade, but were more expressive in the period 2007-2009. The spread of market concentration, in turn, displayed an irregular pattern in the period between 2005 and 2009, meaning that there was no clear trend in the risk originating from the concentration of exports across markets. All in all, these two measures suggest that the diversification of Portuguese exports across destination markets remained roughly unchanged in the period 2005-2009.

Figure 3. Equivalent number of markets and spread of market concentration, 2005-2009



It should be noted, however, that the outcome of these measures depends on the assumptions about how products and destination markets are classified and aggregated. In their computations, the ITC considers a broad number of products, and classifies markets at the country level. This analysis captures shifts in the pattern of exports at a disaggregated level, but may not capture global changes that require a more aggregated data. To illustrate this point, Figure 4 scatters the EN of sectors,¹ and the EN of markets (calculated using a broader concept of markets),² from 2000 until 2010. The trend is clearly positive across both dimensions, not only for the whole decade, but also for the 2005-2009 period, suggesting an increase in diversification across sectors and across markets.

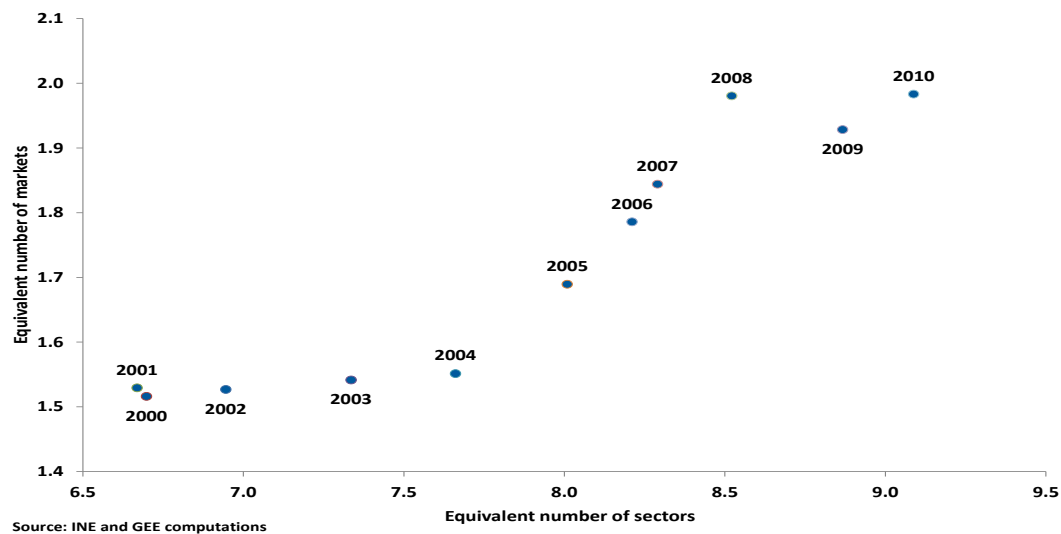
Our measure of the EN of sectors provides a similar message to that of the ITC's EN of products, but its increase over time is more regular. The increase in the EN of sectors is explained by the decrease in the share of exports in sectors whose share was initially high – namely textiles and leather, clothing and footwear, machinery, and transport equipment. The exports of these sectors were replaced by others with a lower initial weight in exports, such as food products, energy, chemicals, and mineral and metal products. The ITC's EN also captures this shift in the pattern of exports, but at a more disaggregated level. However, since product shares in total exports are much lower than sector shares, the changes in the EN will also be much lower, and therefore this global shift is harder to capture.

A similar argument holds for the EN of markets. Our measure of the EN of markets captures the decrease in the share of exports to the EU15 that occurred between 2005 and 2009, which was compensated for by an increase in exports to Africa, namely Angola. According to this perspective, there is a clear diversification in exports, since the EU15 accounted for more than 75% of total Portuguese exports in 2005, but only 71.3% in 2009. Despite this, the share of exports to several important EU15 countries – notably France, Germany, Italy, the United Kingdom and Spain – displayed an erratic trend in the same period, which explains the behavior of the ITC's EN of markets in this period.

¹ Nine sectors were considered: food products; energy; chemicals; wood, paper and cork; textiles, leather, clothing and footwear; minerals and metal products; machinery; transport equipment; and other products.

² The following markets were considered: EU15; enlargement countries; other European countries; Maghreb; PALOP; other African countries; North America; Mercosur; other American countries; ASEM; other Asian countries; and Oceania.

Figure 4. Equivalent number of sectors and markets, 2000-2010. See footnotes 6 and 7 on the assumptions about sectors and markets



3.3 Relative unit value

The relative unit value of Portuguese exports was systematically above 1 between 2005 and 2009, and displayed an increasing trend from 2005 until 2008 (Figure 5). This suggests that Portuguese exports had a better than average quality relative to world exports in this period. In 2009, the relative unit value of Portuguese exports fell abruptly, from 1.4 to 1.2. This decrease may be at least partially explained by the significant fall in the exports of durable goods, such as machinery and transport equipment, in that year, that resulted from the triggering of the world financial crisis, a few months earlier. These types of goods have a higher average quality as compared to other goods, and thus a fall in their exports has a negative impact on the relative unit value. In fact, except for Ireland and the Netherlands, the relative unit value decreased in all EU15 countries between 2008 and 2009, indicating that this was not a specific Portuguese phenomenon.

4. International Comparisons with EU15 Countries

4.1 Relative change in world market share

As it was noted above, Portugal lost market share at a yearly rate of 1.8% between 2001 and 2005, the 9th best performance in the EU15. Between 2005 and 2009, this rate decreased to 1.1% – the fifth best performance in the period, behind the Netherlands, Spain, Germany and Greece (Figure 6)¹.

¹ Please note that this refers to a relative change in world market shares and not to an absolute change in export values. According to the ITC, all EU15 countries have lost market share between 2001 and 2009. The Netherlands and Austria are the best performing countries, with the lowest loss in aggregate market share (respectively 1.9% and 2.9% in cumulative terms), whereas the Portuguese aggregate market share decreased approximately by 11.5%, a value that puts Portugal as the 8th country in the EU15 with the lowest relative loss in market share. Ireland and the United Kingdom are the countries with the highest loss in aggregate market share (respectively 31% and 37% in cumulative terms).

Figure 5. Portugal - Relative unit value, 2005-2009

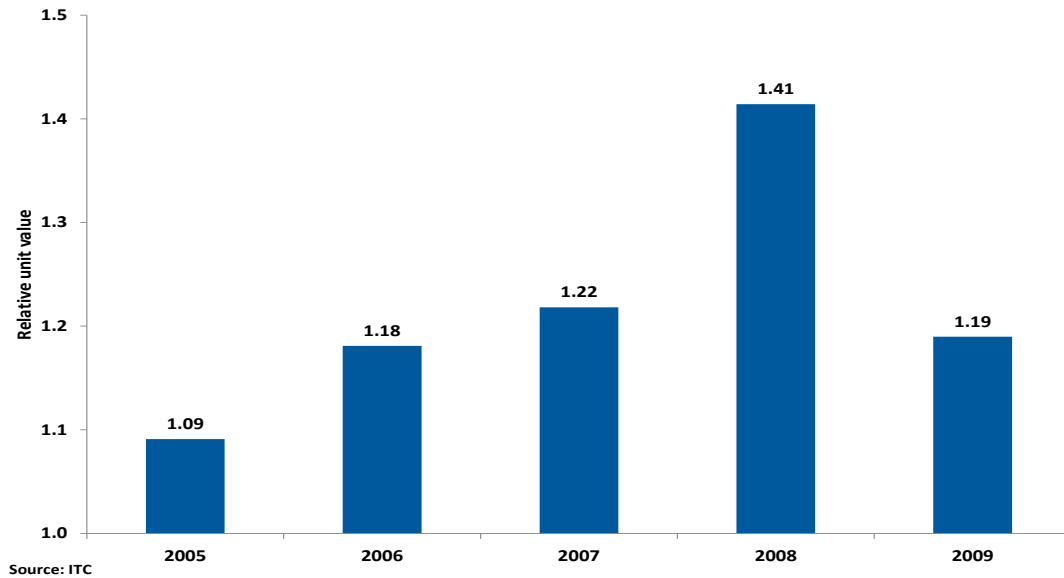
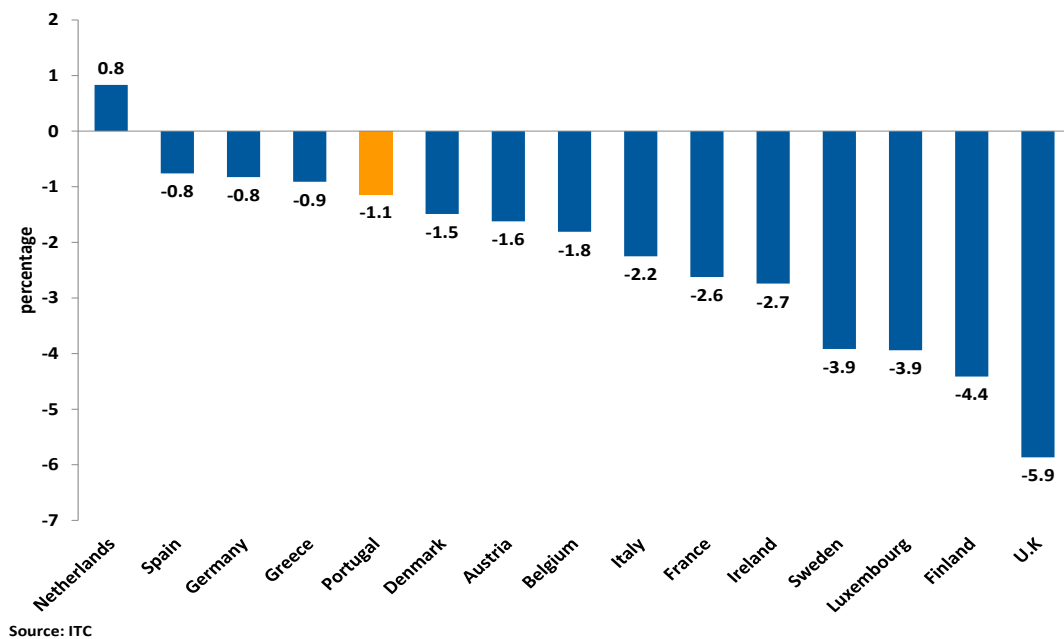


Figure 6. Relative change in the world market share for EU15 countries, 2005-2009 average



Although product specialization is the effect which presents the highest contribution to the Portuguese relative change in the world market share, the effects that most contributed to Portugal's relative position in the EU15 in the 2005-2009 period were the competitiveness effect and the adaptation effect. In both, Portugal is ranked in 3rd place among EU15 countries. Furthermore, Portugal is one of the three countries which presented a positive competitiveness effect in this period, behind the Netherlands and Germany. The adaptation effect was slightly negative, but above that of Germany, the Netherlands, Spain, the United Kingdom and Greece, for instance. This suggests that Portuguese exports were among the ones which gained more competitiveness among EU15 countries in relative terms, and that they had an above average capacity to adapt to changes in the world demand *vis-à-vis* these countries between 2005 and 2009. On the opposite direction, Portugal is not very well ranked in the product specialization effect, and above all, in the geographic specialization effect. Concerning the product specialization effect, Portugal displays a positive value, around 0.2%, but is only ranked 7th among EU15 countries. Austria and Greece

have the highest product specialization effect – 2% and 1.9% respectively. Regarding the geographic specialization effect, Portugal displays the 2nd worst performance among the EU15 countries, with a value of -1.4%. Only Ireland has a lower value, around -2.1%. Figure 7 presents a summary of these 4 effects for the EU15.

4.2 Product and market diversification

Portugal exports a diversified set of products as compared to the EU15 countries. The EN of products shows that Portugal is ranked 4th in this respect, behind Italy, Austria and the Netherlands. The spread of product concentration is among the highest in the EU15, behind that of Italy, Austria, France and Denmark. Since Denmark and Portugal have a similar EN, but the spread of product concentration is higher for Denmark, one could rank Portugal in 4th place among EU15 as regards to product diversification.

The market diversification measures convey the opposite picture: while Portuguese exports are still concentrated in a reduced number of markets, the spread of exports over these markets is relatively low. In fact, Portugal is ranked in 14th place both in respect to the EN of markets and the spread of market concentration. The low value of the EN is the result of a high concentration of exports in a few markets, such as Spain, Germany, and France, which together accounted for more than half of Portuguese exports in 2009. These results are illustrated in Figure 8.

4.3 Relative unit value

In the 2005-2009 period, Portugal displayed the lowest relative unit value among EU15 countries (around 1.2), meaning that the quality of Portuguese products in export markets is relatively low (Figure 9). Luxembourg and Ireland had the highest values, respectively 2.2 and 2.1. We therefore conclude that product quality is clearly an area that may, in the near future, improve Portuguese exports.

5. Final Remarks

The trade performance of a country cannot be fully assessed through traditional indicators, such as the exports growth rate or the degree of openness, since these measures provide only an incomplete characterization of the export sector. In this article, we described a set of indicators that provide a deeper understanding of the driving forces behind the change in the market share, and of the changes in product and market diversification. Our main conclusions are summarized as follows:

- The competitiveness of Portuguese exports displayed the 3rd largest percentage increase among EU15 countries between 2005 and 2009;
- Portuguese exports are still focused on slow growing markets, and could be better targeted to fast growing products;
- As compared to other EU15 countries, Portugal exports a well-diversified array of products, but exports are still very concentrated in few markets, namely in the EU15;
- On average, the quality of Portuguese exports has room for improvement.

Figure 7: The competitiveness effect (upper-left corner), the product specialization effect (upper-right corner), the geographic specialization effect (lower-left corner) and the adaptation effect (lower-right corner), for EU15 countries, 2005-2009 averages

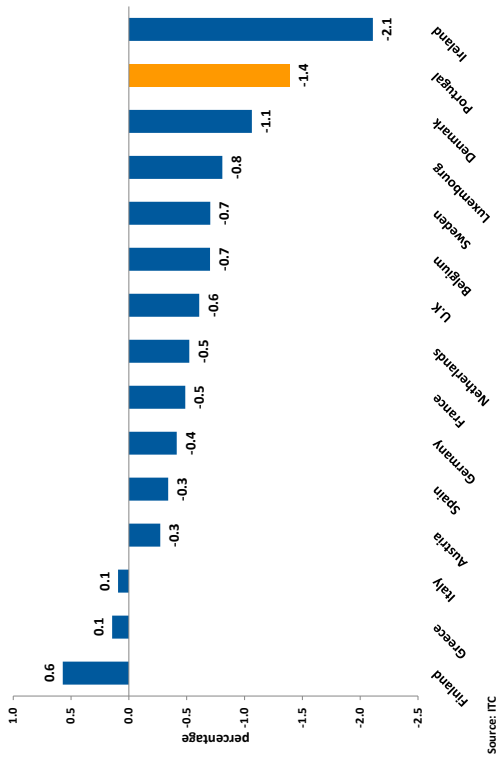
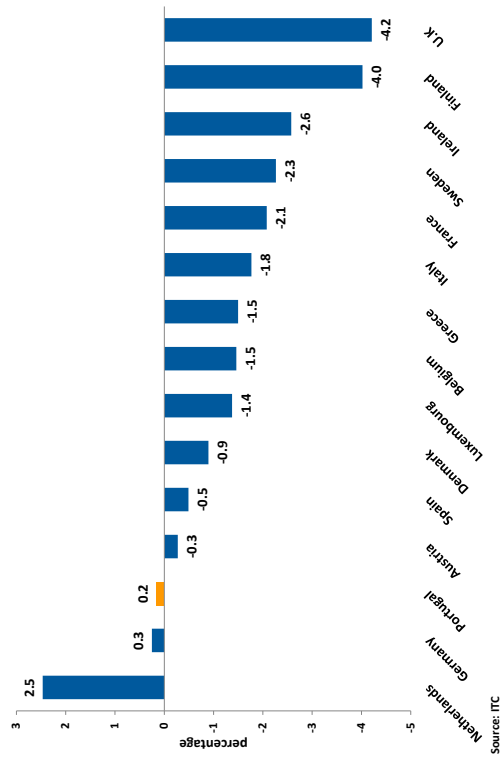
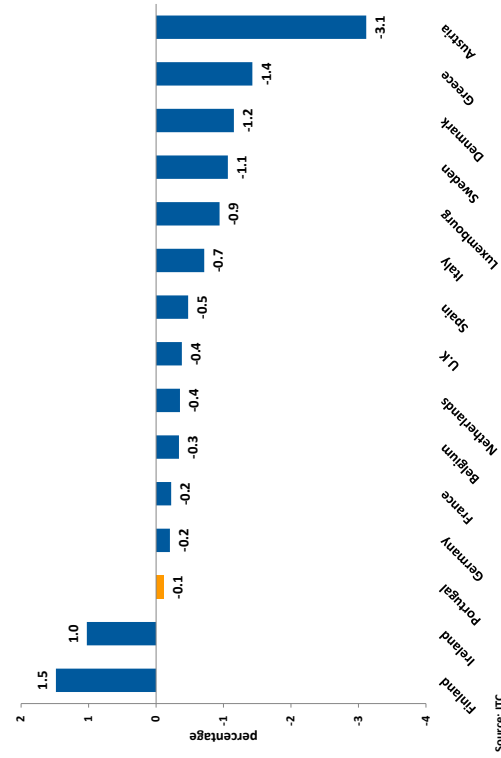
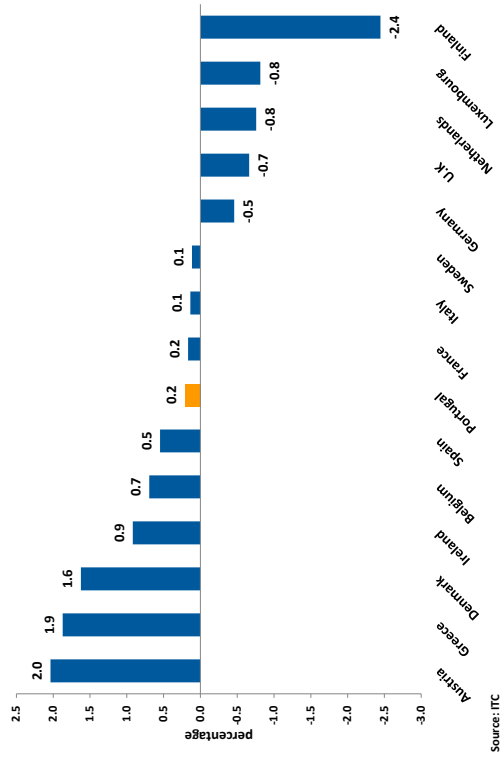


Figure 8: The equivalent number of products (upper-left corner), the equivalent number of markets (upper-right corner), the spread of product concentration (lower-left corner) and the spread of market concentration (lower-right corner), for EU15 countries, 2005-2009 average

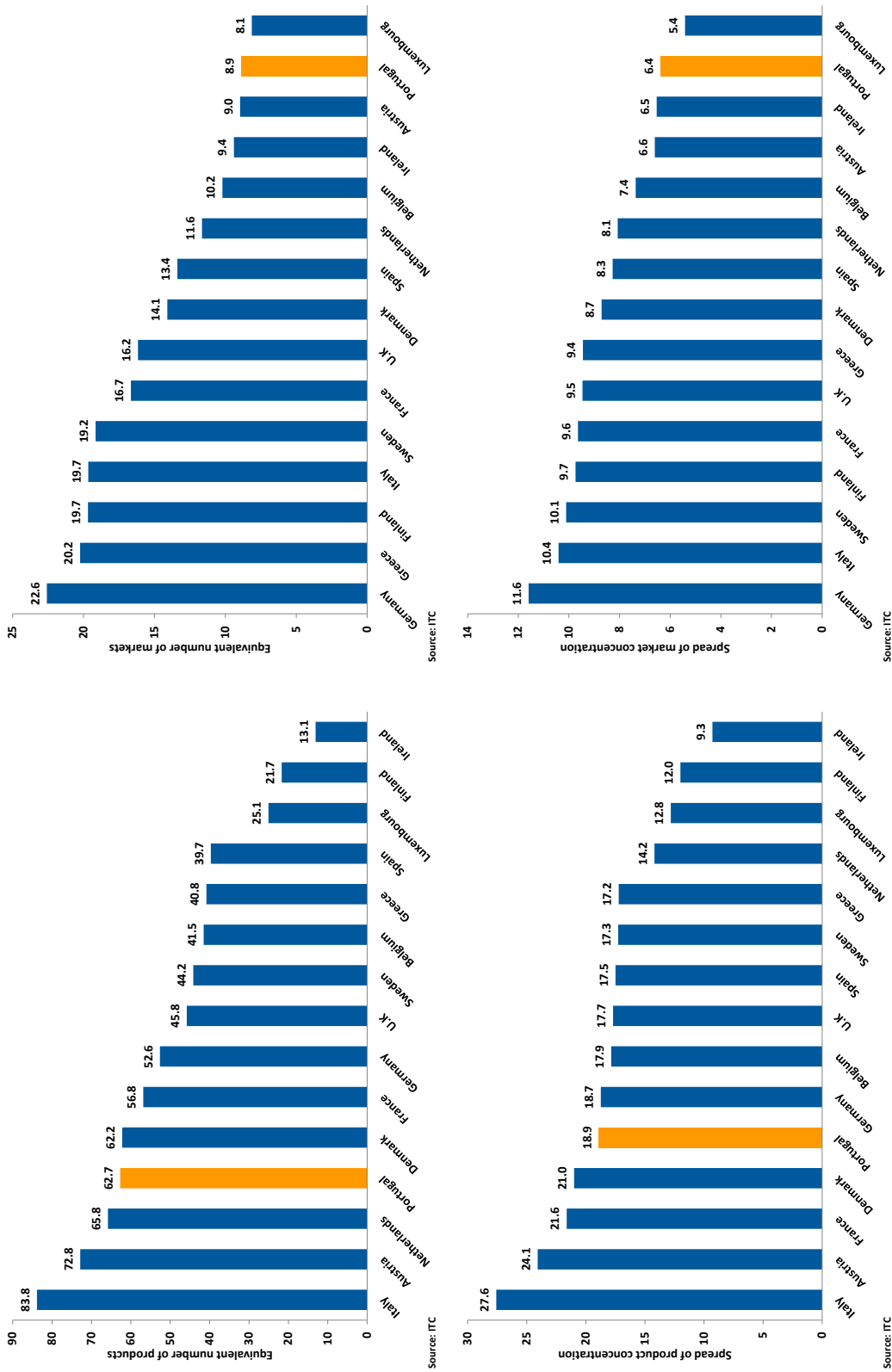
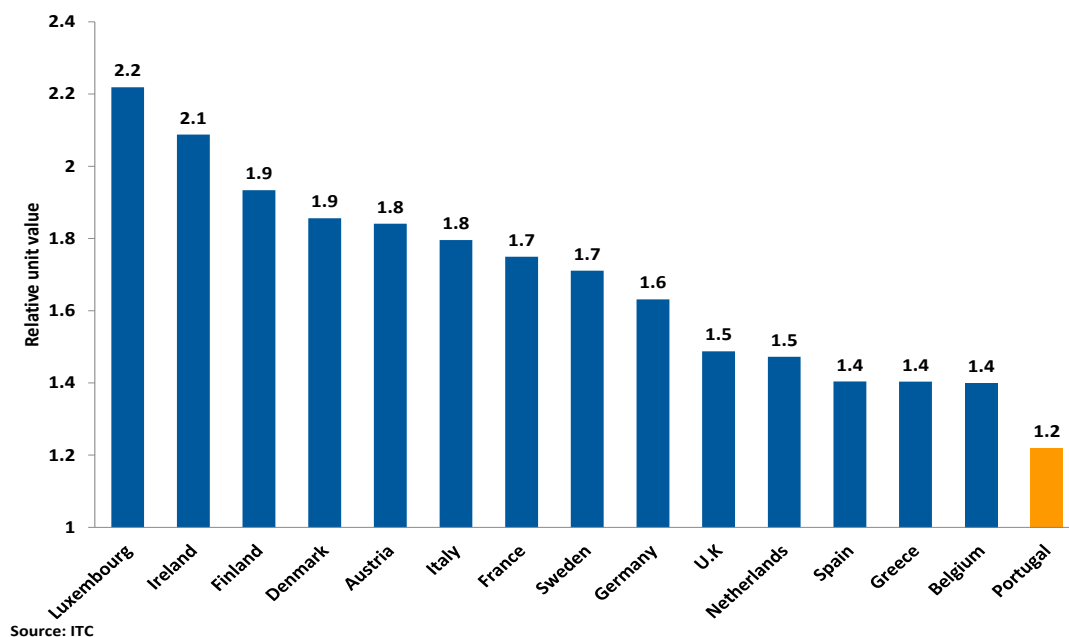


Figure 9: Relative unit value for EU15 countries, 2005-2009 average



5. References

- Amaral, J.F. (2006). *Evolução do comércio externo Português de exportação (1995-2004)*, Gabinete de Estratégia e Estudos (MEID), Working Paper, N.1.
- Banco de Portugal (2010). *Boletim Económico / Outono 2010*, Vol. 16, nº 3, Lisboa
- Cabral, M.H.C. (2008). *Export diversification and technological improvement: recent trends in the Portuguese economy*, Gabinete de Estratégia e Estudos (MEID), Working Paper, N.6.
- Cabral, S. and P. Esteves. (2006) *Portuguese export market shares: an analysis by selected geographical and product market shares*, Economic Bulletin, Banco de Portugal (Summer 2006), pp. 57-74.
- European Commission (2011). *European Economic Forecast*, Spring 2011, European Economy 1/2011, Brussels
- International Trade Centre (2007). *The trade performance index – technical notes*, Market Analysis Section, Geneva.
- Júlio, P. and J. Leão (2011). *The Portuguese current account and export performance: an overview of the decade*, Gabinete de Estratégia e Estudos (MEID), GEE Working Paper, forthcoming.
- Júlio, P. and R. Pinheiro-Alves (2011). *Exportações de serviços na década de 2000*, Boletim Mensal de Economia Portuguesa (GEE and GPEARl), N.03|2011.
- Lamoureux, J.F. (2010). *Canada's recent integrative trade performance*, Corporate Research Department, Working Paper (December).
- Marques, W.A. (2011a). *Evolução das exportações Portuguesas em 2010*, Boletim Mensal de Economia Portuguesa (GEE and GPEARl), N.02|2011.
- Marques, W.A. (2011b). *Quota de Portugal nos principais mercados de exportação*, Boletim Mensal de Economia Portuguesa (GEE and GPEARl), N.03|2011.

Economic and Institutional Determinants of FDI: an Application to the Portuguese Case¹

Paulo Júlio² e Ricardo Pinheiro Alves³

1. Introduction

Foreign Direct Investment (FDI) has become increasingly important in a globalized economy, both for developed and developing countries, since the 1980's. According to the UNCTAD, FDI in developing economies went up to around 28% of GDP in 2009, from 13% in 1990, while in developed economies it has gone up to 31% from 9% of GDP in the same time period. When registered in millions of dollars, this trend resulted in a worldwide fivefold increase in FDI, at an yearly growth rate of 8.6% between 1990 and 2009. However, developed economies are hosts of almost three quarters of these inflows, of which more than half is targeted to the European Union (EU).

Such large amounts of inward FDI can bring several advantages to the host country. For instance, FDI is more conducive to long-run growth and to development than other forms of capital inflows, since it is associated with technology transfer, with the introduction of management skills, or even with improvements in the productive structure of a country (Borensztein et al., 1998; Barrell and Pain, 1997). Additionally, FDI may also have a positive impact on the balance of payments, since multinational firms may have a greater propensity to export than domestic firms. These are very important for a small open economy such as Portugal, where both the lack of investment and the external deficit were, in the recent past, constraints to economic growth.

It is therefore of great importance to understand which factors drive inward FDI, and which areas should policy-makers prioritize for reform in order to tilt FDI into their countries. This article addresses these two issues: the first at the European level, and the second from the perspective of the Portuguese economy. Firstly, we analyze the effects of economic and institutional factors, including business regulations, on bilateral inward Foreign Direct Investment (FDI), from 45 source countries to 29 European countries. To obtain a full characterization of the institutional environment, we use 3 distinct databases: the Index of Economic Freedom (IEF), the political risk rating from the International Country Risk Guide (ICRG), and the Doing Business (DB) database. And secondly, we evaluate the benefits of reforming Portuguese institutions to the EU average level – both for the EU-15 and for the EU-27 – using 3 complementary indicators: the effect of the reform on FDI, the required reform effort, and the efficiency of the reform.

This article is organized as follows. Section 2 briefly reviews the literature and Section 3 presents the data used in the empirical analysis. Section 4 introduces the econometric methodology. Section 5 discusses the econometric results related with the effects of economic and institutional factors on inward FDI. Section 6 deals with institutional reform in Portugal. Section 7 concludes by underlining the policy implications.

¹ The opinions expressed in this article represent the views of the authors and do not necessarily correspond to those of the Ministry of Economy.

²Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministry of Economy, Innovation and Development and NOVA School of Business and Economics.

³Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministry of Economy, Innovation and Development, and Instituto de Artes Visuais, Design e Marketing, Lisboa.

2. Literature Review

The empirical literature on FDI was initially focused on its economic determinants.⁴ The market size or market potential, usually a GDP measure, population, or economic growth, are among the most extensively discussed economic determinants of FDI. Billington (1999) finds that market size and growth have a statistically significant impact on FDI locations. Using a simultaneous equation model, Tsai (1994) also shows that domestic market size is a key determinant of FDI, but the role of growth is dubious. Janicki and Wunnava (2004) show that GDP positively affects FDI for EU accession candidates. Other studies also find a positive and significant relationship between market variables and FDI (e.g. Love and Lage-Hidalgo, 2000; Wheeler and Mody, 1992; Culem, 1988; Kravis and Lipsey, 1982).

Taxes and agglomeration economics are also believed to be key determinants of FDI. The empirical analysis of the effects of taxation on FDI dates back, at least, to Hartman (1984, 1985), who has suggested a negative relationship between taxes and FDI. Related conclusions are also shared by Cassou (1997), by using a panel approach, Grubert and Mutti (1991), who show that real investment responds to the host country effective tax rates, Devereux and Griffith (1998), who show that average effective tax rates influence firm location choices, and Hines (1996), who finds that state taxes significantly influenced the pattern of foreign direct investment in the United States (US). De Mooij and Ederveen (2003) present an extensive review of this literature. Government promotion through fiscal incentives is also shown to influence FDI flows (Buch et al., 2005). Agglomeration effects are also relevant, as shown by Head et al. (1995), whose conditional logit model suggests that agglomeration economies played an important role in explaining Japanese manufacturing investments in the US, and Wheeler and Mody (1992), who conclude that agglomeration economies influence investors' decisions. Devereux and Griffith (1998) construct 3 measures of agglomeration and, using a nested multinomial logit model, conclude that agglomeration effects influence the location decisions of US firms.

Both the level of infrastructure and host country currency depreciations are also thought to positively influence FDI. Loree and Guisinger (1995) use principal component analysis on 22 infrastructure measures to reduce them to 6 variables, of which only 2 are retained in the empirical specification. These reflect the amount of communication structure and the amount of transportation infrastructure of a country and are shown to have an important role in FDI. Bellak et al. (2007) follow a similar path and use an augmented gravity model setting to show telecommunication and transport infrastructure to play a role in the location decisions made by multinational enterprises. In the case of host country depreciations, several studies relying solely on US data, which limits the scope of analysis, find a positive relationship with FDI. Blonigen (1997) supports a positive relationship between real dollar depreciations and Japanese acquisitions in the US, as this induces the acquisition of transferable assets within a firm across markets. Similar results hold in Kogut and Chang (1996) or Swenson (1994).

But there are other economic determinants with less consensual results. In the case of labor costs, their negative impact on FDI flows, *ceteris paribus*, is shown by Janicki and Wunnava (2004), Bevan and Estrin (2004) and Culem (1988). However, Tsai (1994), Wheeler and Mody (1992) or Kravis and Lipsey (1982) have found insignificant or opposite relationships. This mixed evidence can be partially explained by the role of labor productivity in FDI, which is highly correlated with labor costs. A higher degree of openness and lower trade barriers are shown to have a positive effect on inward FDI by Culem (1988) and Bellak et al. (2007), although other studies find mixed evidence (Wheeler and Mody, 1992; Grubert and Mutti, 1991). Education is considered by Walsh and Yu (2010), who find that it has a negligible or a slightly counter-intuitive negative effect on FDI, depending on whether one considers FDI in the secondary sector or in services. Altomonte and Guagliano (2003), on the other hand, find that education has a negative effect on a multinational's probability to invest in Central and Eastern European or in Mediterranean

⁴ Caves (1996) and Blonigen (2005) survey the FDI literature.

countries if that investment is made on traditional industries, but has a positive and significant impact on that probability if the investment is made in the services sector in the latter case.

Since the mid 1990's, the role of institutional determinants became increasingly relevant, namely in the context of regional integration agreements where governments implemented business facilitation measures in order to provide firms with a better environment for their investments. When intra-regional transaction costs are reduced and national policies have some degree of coordination in order to form a level playing field for businesses, as is the case in the EU, national jurisdictions tend to rely more heavily on these measures to differentiate from each other when competing for investment (UNCTAD, 1999). Schneider and Frey (1985) were among the first to empirically address policy and institutional factors by presenting an inverse relation between political instability and other risk factors with incoming investment. More recently, the role of institutional factors and business friendly regulations have fostered the research agenda on FDI.

Wei (2000a,b) concludes that corruption reduces inward FDI – firms or individuals may be required to pay bribes to government officials in order to obtain permits, licenses, or other government services in order to run a business in a country, therefore increasing the costs of doing business. Some other studies (Lee and Mansfield, 1996; Knack and Keefer, 1995) have shown that property rights and the protection of intellectual property influence the amount and the composition of FDI. Buch et al. (2005) show a positive relation between an efficient legal system and FDI. Biswas (2002) shows that both traditional factors and nontraditional (institutional) factors are important determinants of FDI inflows, and Stevens (2000) and Benassy-Quéré et al. (2007) present evidence that political and institutional factors explain an important part of FDI, which cannot be explained by economic factors alone. Alesina et al. (2005) conclude that lower barriers to entry have a positive impact on investment inflows and Hajkova et al. (2006) show the inclusion of policy variables such as easy-to-comply regulatory procedures to be significant as FDI determinants and to greatly reduce the influence of economic variables such as taxation. Several studies were also published in the context of the Doing Business where the effects of the legal system (Djankov et al., 2002), the regulation of entry of firms (Djankov, 2009), the regulation of labour markets (Djankov et al., 2003), investors protection (Djankov et al., 2008) and other institutional variables on investment were addressed.

However, these are not consensual outcomes across the institutional variables range given that other studies were not able to establish a relationship between FDI and institutional risk. In particular, Bevan and Estrin (2004) find no significant impact of institutional risk on FDI into European transition economies, after controlling for other factors. Wheeler and Mody (1992) use several risk factors, but did not find evidence that these factors influence the location of US foreign affiliates.

3. Data

Our purpose is to explain inward FDI stocks from 45 source countries to 29 host countries for the 2006-2008 period. The literature has advocated the use of FDI stocks relative to flows, since the former presents several advantages: they are based on past accumulated flows, and hence they are less volatile; they are not as influenced by specific year investments as flows are; they are the relevant decision variable for a firm in the long term; and finally, they are a better measure of capital ownership (Benassy-Quéré et al., 2007). Moreover, since institutions are usually stable over time, they are more likely to influence stocks rather than flows. FDI data – totaling 1,144 observations – was collected from the Eurostat database.

We explain inward FDI according to an augmented gravity-type model, which states that FDI depends on several types of variables: geographic, economic and institutional. As for geographical factors, we include the physical distance between host and source countries, which can be seen as a proxy for transaction costs (such as transport costs, communication costs, and cultural and language differences), and a border

dummy variable, which takes the value of 1 if the source and host countries share a common border and 0 otherwise. Our key economic variables are the host country's GDP (a proxy for market size), the GDP growth rate (a proxy for market growth), per capita GDP (which reflects a higher purchasing power or better socioeconomic conditions for the host country), and the degree of openness (which measures trade flows). Our baseline model also includes the level of education, measured as the percentage of population aged 25 to 64 having completed secondary education, and the Effective Average Tax Rate (EATR). These variables were collected from the Eurostat database, except the EATR, which was kindly provided by Michael Overesch (see Overesch and Rincke, 2009). All variables are 2006-2008 averages, in order to smooth extreme events. The exception is the EATR, which is for 2006.

Our first set of institutional variables is based on the IEF, computed by the Heritage Foundation.⁵ The data collected concerns the year 2007, which covers the second half of 2005 and the first half of 2006. Societies that have better scores in this index should be able to attract more FDI, since they offer higher levels of protection to investors, lower tax burdens, less restrictive regulations, less bureaucracy and less corruption. The IEF is composed by 10 different components: business freedom, trade freedom, fiscal freedom, government freedom, monetary freedom, investment freedom, financial freedom, property freedom, corruption freedom, and labor freedom. Each of these indexes was rescaled to the 0-10 range, with higher scores meaning better performances. Our second set of institutional variables is based on the political risk rating from the ICRG. This rating assesses the political risk of the host country, and comprises 12 indicators: government stability, socioeconomic conditions, investment profile, internal conflict, external conflict, corruption, military in politics, religion in politics, law and order, ethnic tensions, democratic accountability and bureaucracy quality. The variables were also converted to the 0-10 scale to ease comparisons. The data collected is for 2006.

Finally, our last set of institutional variables assesses the ease of doing business in the host country. The DB database measures the costs of starting, operating, and closing a business, for a medium-sized firm in a given country⁶ and comprises 33 variables, covering 9 different areas: starting a business, dealing with construction permits, registering property, getting credit, protecting investors, paying taxes, trading across borders, enforcing contracts and closing a business. For convenience, each of the 33 variables was converted to indexes, according to the min-max standardization method. To ease interpretations, this conversion was made such that higher values always mean better performances. The resulting indexes were then summarized into the 9 categories, through a simple average. The data collected respects the 2007 report, which addresses business regulations as of June 1, 2006.

4. Econometric Approach

The gravity model was first developed in the context of international trade (see, for instance, Eaton and Tamura, 1995), but it has also been successfully applied to explain bilateral FDI (e.g. Wei 2000a,b). In its simplest formulation, the gravity model states that bilateral FDI depends positively on the economic size of the source and host countries and negatively on the distance between them. Here, we use an augmented version of the gravity model to take into account other economic and institutional factors that affect FDI. Denoting by j the source country and by i the host country, we estimate the following augmented gravity-type model:

$$\log(\text{FDI}_{ij}) = \alpha c_j + \beta_1 \text{DISTANCE}_{ij} + \beta_2 \text{ECO}_i + \beta_3 \text{INST}_i + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

⁵The data for the IEF can be found at www.heritage.org/index.

⁶The Doing Business report is a co-publication of the World Bank and the International Finance Corporation, and the data is available at www.doingbusiness.org.

Here, FDI_{ij} is the inward FDI stock from country j to country i ; $DISTANCE_{ij}$ is a vector composed by the physical distance between country j and country i and the border dummy variable; ECO_i is a vector containing the host country economic variables, and finally $INST_i$ is a vector of institutional variables for the host country. Besides FDI_{ij} , the distance between source and host countries, GDP and *per capita* GDP will enter (1) in logarithmic form, which helps making the error term homoskedastic.⁷ Furthermore, a double-log specification displays the best fit to the data, consistently delivering good values for the R^2 and more precise estimates as compared to alternative specifications (e.g. Stein and Daude, 2007). We implement a quasi-fixed effects model, i.e., we include source country dummies, represented in (1) by the vector c_j . These dummy variables are meant to capture all specific characteristics of the source country that are relevant to the size of outward FDI, such as the level of GDP, the level of development or the institutional framework. Finally, ε_{ij} is an i.i.d. error term which is assumed normally distributed.

To estimate the double-log model in equation (1) by OLS, all zero-FDI observations have to be dropped, since the logarithm of zero is not defined. In our case, this corresponds to 202 observations – about 17.5% of our sample. This obviously results in a censored-sample problem, which can lead to inconsistency. A common way to retain these zero observations is to use a Tobit model (e.g. Stein and Daude, 2007; Gao, 2005). This approach can be justified by considering that stocks below a certain threshold are incorrectly recorded as zeros, or that the desired level of investment is positive, but the presence of fixed costs of investing abroad leads to observed zero-FDI values when the desired investment is below a certain threshold. Hence, besides estimating (1) by OLS, we also estimate a Tobit model where the assumed threshold is -1.1.⁸

Institutional indicators are highly correlated among them, which may originate problems of near multicollinearity if several of these variables are simultaneously included in the regressions. In this case, the resulting OLS estimator has a low probability of being close to its true value, due to variance inflation (Hwang and Nettleton, 2003). We tackle the problems caused by correlated institutional variables through two distinct approaches. In the first, we reduce the dimension of each institutional database by taking the simple average across those indicators that were identified as belonging to the same institutional area. For this purpose, we used the information from the rotated factor loadings matrix (varimax rotation) from a principal component analysis, since this provides a statistical criterion to group highly correlated indicators.⁹ In the second approach, we estimate the model in (1) by adding each institutional variable to the model successively. This methodology is widely followed in the literature (e.g. Walsh and Yu, 2010; Chakrabarti, 2001), and to our knowledge it is the only way to evaluate the effect of individual institutions on FDI while avoiding the problems caused by variance inflation. This approach should be interpreted as an attempt to explore possible correlations between institutional indicators and inward FDI, rather than to explore any link of causality.

5. Results

5.1. A factor-based scores approach

We have started by computing the rotated factor loadings matrix (varimax rotation) for each database – the IEF, the ICRG, and the DB databases. We then took the simple average of the indicators loading into the same component to construct a new institutional variable. For the IEF, the rotated factor loadings matrix suggested 2 components. The first component, termed “Firms’ freedom” is composed by the following indicators: business freedom, trade freedom, monetary freedom, investment freedom, financial freedom,

⁷Nonetheless, heteroskedasticity consistent standard errors will be reported.

⁸The minimum value of the average of inward FDI stocks for the 2006-2008 period is 1/3 million euros, and $\log(1/3)$ is approximately -1.1.

⁹We do not use the resulting score vectors from a principal components analysis, since we want to retain the interpretability of the coefficients.

property rights, freedom from corruption, and labor freedom. These components are related with firms' profitability and with the ease of doing business. The second component ("Public sector freedom") measures the public sector effects on economic freedom – namely fiscal freedom and government freedom. When applied to the 12 political risk variables from the ICRG, the principal component analysis identified 3 components. The first component is interpreted as the "Firms' political risk," as it is related with the political risk factors that may directly influence a firms performance: socioeconomic conditions, investment profile, corruption, law and order, bureaucracy quality and military in politics. It may seem surprising that the variable "Military in politics" loads in this component, but the fact is that a country with a military regime may have an uneasy environment for foreign businesses, and is more prone to corruption. The second component represents conflicts and tensions, as it is highly correlated with the variables "Internal conflict", "External conflict", "Religious tensions" and "Ethnic tensions". The last component comprises government stability and democratic accountability. However, in this component, government stability loads with a negative value, and hence higher values are associated with greater democratic accountability but with lower government stability. This occurs because a higher government stability is associated with a greater government's ability to stay in office, and sometimes this is achieved at the expense of a lower democratic accountability (e.g., one party states or autocracies). Therefore, we have decided to create a factor-based score only with democratic accountability, since it makes no sense to take the simple average between these two indicators in this case. For the DB database, the principal components analysis identified 2 factors. However factor loadings were difficult to interpret and did not yield any clear conclusion. Hence, we created an overall index of doing business, which is the simple average of the indexes representing the 9 areas of doing business.

The regression results are presented in Table 1. As "Firms' freedom", "Firms' political risk", and the doing business variables are highly correlated, and shared similar indicators, we did not include them simultaneously in the regressions. The coefficients obtained with OLS do not differ substantially from those for the Tobit model. This suggests that the censored-sample problem is not serious in our sample. According to Table 1 inward FDI stocks are characterized by strong border effects: the investment of a country in its neighbour is about 110-116%¹⁰ higher as compared to the investment in another country with similar characteristics, but with which the source country does not share a common border. Distance is also a key determinant of inward FDI, as an increase of 1% in the number of kilometers between source and host countries reduces FDI between 1.30% and 1.36%. GDP presents a statistically significant impact on inward FDI, giving support to the market size hypothesis.¹¹ The effect of *per capita* GDP is significant, but negative. In fact, a higher per capita GDP is associated with higher standards of living and better infrastructures, but also with higher labor costs.¹² The sign of the coefficient suggests that this latter effect dominates the former. GDP growth has also a negative impact on FDI, but not always significant. The negative effect of GDP growth on inward FDI may reflect the endogeneity of this variable, since it has been shown that greater amounts of FDI can have positive repercussions on economic growth (e.g., Herzer, 2008, 2010; Borensztein et al., 1998). However, it is not our purpose to tackle this issue here. Finally, openness is also statistically significant, but the effect is small: an increase in this variable by 1 percentage point increases FDI around 0.4-0.8%. The coefficient for education suggests that this variable has a marginal – and insignificant – impact on FDI, once we control for institutions. The coefficient for the EATR is also insignificant, suggesting that corporate taxes have a secondary role in FDI attractiveness as compared to institutions (in line with Hajkova et al., 2006).

According to columns (1) and (2), a higher firms' freedom has a statistically significant and positive impact on inward FDI at a 1% significance level. Columns (3) to (6) confirm that political risk and the ease of doing business are also key determinants of inward FDI. For instance, an increase in 1 point in the firms'

¹⁰ ($e^{0.74} - 1$ is approximately 1.10, and $e^{0.77} - 1$ is approximately 1.16). In this article we use this formula to compute all marginal effects when the regressor is not in logarithmic form.

¹¹ Unless specified otherwise, we use a 5% significance level.

¹² In our data, the correlation between *per capita* GDP and labor costs is around 90%.

freedom index (in a 0-10 scale) increases FDI around 80%. The effect is even higher for the ease of doing business, as a 1 point increase in this index more than doubles inward FDI.

Fiscal freedom assesses the fiscal burden of a society, with more freedom being associated with lower taxes. Government freedom measures the level of government expenditures as a percentage of GDP, with more freedom being associated with lower expenditures. It is not clear whether this should attract or repel FDI, since higher public expenditures may be associated, on the one hand, with better socioeconomic conditions, higher development, better infrastructures, or greater incentives for FDI, but, on the other hand, with a higher future fiscal burden or to a lower efficiency in the usage of public resources. This probably explains why public sector freedom does not seem to affect inward FDI. Conflicts and tensions, *per se*, do not have a statistically significant impact on inward FDI, except when firms' political risk is included in the regression. Hence, multinational firms do not seem to care directly about conflicts and tensions in the host country, as long as their investments are protected by the state, and the economic, legal and democratic environment is conducive to doing business. A higher democratic accountability, on the other hand, seems to attract more FDI.

Table 1: Regression results – Institutional determinants under a factor-based approach

	(1) OLS	(2) Tobit	(3) OLS	(4) Tobit	(5) OLS	(6) Tobit
border	0.7554*** (0.2267)	0.7729*** (0.2242)	0.7507*** (0.2271)	0.7679*** (0.2245)	0.7445*** (0.2274)	0.7614*** (0.2249)
log distance	-1.3413*** (0.1280)	-1.3598*** (0.1261)	-1.2993*** (0.1280)	-1.3192*** (0.1261)	-1.3388*** (0.1275)	-1.3586*** (0.1257)
log gdp	0.9174*** (0.0812)	0.9440*** (0.0810)	0.8774*** (0.0814)	0.9047*** (0.0813)	0.9000*** (0.0808)	0.9272*** (0.0807)
log gdp per capita	-0.9352*** (0.1764)	-0.9498*** (0.1754)	-0.9830*** (0.2215)	-0.9922*** (0.2210)	-0.7393*** (0.1638)	-0.7496*** (0.1627)
gdp growth	-0.0488 (0.0549)	-0.0498 (0.0543)	-0.1339** (0.0537)	-0.1354** (0.0532)	-0.1036* (0.0536)	-0.1047** (0.0531)
openness	0.0042** (0.0017)	0.0044** (0.0017)	0.0060*** (0.0017)	0.0063*** (0.0017)	0.0076*** (0.0016)	0.0079*** (0.0016)
secondary education	0.0003 (0.0049)	0.0003 (0.0048)	0.0065 (0.0048)	0.0065 (0.0047)	0.0074 (0.0047)	0.0073 (0.0046)
eatr	-0.0056 (0.0145)	-0.0076 (0.0142)	-0.0030 (0.0149)	-0.0054 (0.0147)	-0.0040 (0.0149)	-0.0061 (0.0147)
<u>Institutional components</u>						
IEF—firms freedom	0.5861*** (0.0997)	0.5929*** (0.0998)				
IEF—public sector freedom	-0.0156 (0.0492)	-0.0171 (0.0488)	0.1004* (0.0515)	0.0969* (0.0515)	-0.0396 (0.0515)	-0.0412 (0.0509)
ICRG—firms political risk			0.5297*** (0.1312)	0.5297*** (0.1306)		
ICRG—conflicts and tensions	-0.0525 (0.0804)	-0.0588 (0.0796)	-0.2846*** (0.0815)	-0.2903*** (0.0806)	-0.1402* (0.0774)	-0.1470* (0.0557)
ICRG—democratic accountability	0.3206** (0.1263)	0.3293*** (0.1248)	0.2395* (0.1317)	0.2477* (0.1299)	0.2932** (0.1271)	0.2995** (0.1257)
DB—overall					0.7127*** (0.1326)	0.7175*** (0.1331)
adjusted R^2	0.73	n.a.	0.73	n.a.	0.73	n.a.

White-robust standard errors in parenthesis. *, ** and *** represent rejections at 10, 5 and 1 percent significance levels, respectively.

5.2. Institutional analysis – a breakdown

We now re-estimate (1) by successively adding each institutional variable to the model. We omit the indicators related with conflicts and tensions and to public sector freedom from the analysis, since our previous results suggest that these variables have an insignificant impact on FDI. This also accords with our intuition that the key institutional determinants of inward FDI are those which are directly related with the restrictions to economic activity and with doing business.

The results are presented in Table 2. To save space, we omit the coefficients for the control variables, and show only the coefficients for the institutional indicators. The variables are ordered according to their

contribution in explaining the variance of the dependent variable (R^2) in the OLS estimation. For the IEF, the results indicate that all variables, except trade freedom, display the expected sign, and all of them, except monetary freedom, are significant at 1%. The sign of the coefficient for trade freedom is somewhat surprising, since one would expect lower tariff barriers in the host country to increase inbound FDI. To check if this result was due to an omitted variable bias, we also experimented to augment the regression with other institutional factors from the IEF, but the negative sign of the coefficient remained quite robust to these alternative specifications.¹³ However, our database is mostly composed by EU countries, which have a common trade policy. This implies that the variability of the trade freedom indicator in our sample is extremely low, so that our quasi-fixed effects estimator may be highly inefficient in this case. The same holds for monetary freedom. This indicator addresses price stability and the absence of price controls, characteristics which do not vary substantially across EU countries.

Table 2: Regression results – a breakdown

	(1) OLS	st. dev. OLS	R ²	(2) Tobit	st. dev. Tobit
<u>IEF variables</u>					
financial freedom	0.2439***	0.0424	0.7314	0.2484***	0.0424
freedom from corruption	0.2752***	0.0505	0.7300	0.2765***	0.0505
business freedom	0.3128***	0.0622	0.7287	0.3182***	0.0632
labor freedom	0.1514***	0.0420	0.7254	0.1575***	0.0422
property rights	0.1409***	0.0458	0.7243	0.1415***	0.0459
investment freedom	0.1488***	0.0491	0.7238	0.1427***	0.0486
trade freedom	-0.4289***	0.1631	0.7237	-0.4516***	0.1648
monetary freedom	0.2306	0.1718	0.7219	0.2281	0.1714
<u>ICRG variables</u>					
corruption	0.1635***	0.0430	0.7258	0.1648***	0.0427
law and order	0.2567***	0.0690	0.7253	0.2619***	0.0685
socioeconomic conditions	0.2603***	0.0934	0.7239	0.2639***	0.0942
investment profile	0.2457**	0.0973	0.7236	0.2478**	0.0989
democratic accountability	0.2738**	0.1262	0.7231	0.2818**	0.1253
military in politics	-0.0570	0.0788	0.7216	-0.0610	0.0794
bureaucracy quality	-0.0010	0.0525	0.7214	-0.0063	0.0529
<u>doing business variables</u>					
starting a business	0.7381***	0.1501	0.7291	0.7567***	0.1509
protecting investors	0.2119***	0.0478	0.7280	0.2109***	0.0475
getting credit	0.2320***	0.0541	0.7271	0.2322***	0.0550
construction permits	0.4254***	0.1058	0.7255	0.4369***	0.1073
closing a business	0.1854***	0.0502	0.7250	0.1833***	0.0500
trading across borders	0.4587***	0.1374	0.7251	0.4776***	0.1413
enforcing contracts	0.1856***	0.0698	0.7236	0.1868***	0.0696
registering property	0.0671	0.0590	0.7218	0.0657	0.0594
paying taxes	0.0962	0.1404	0.7215	0.0804	0.1408

White-robust standard errors in parenthesis. *, ** and *** represent rejections at 10, 5 and 1 percent significance levels, respectively. Coefficients for control variables are omitted to save space.

The most relevant factors affecting inbound FDI, in the sense that they explain a greater fraction of the variance of the dependent variable, are financial freedom and freedom from corruption. These indicators have a unitary impact on inward FDI of around 28% and 32%, respectively. Financial freedom measures the independence of financial institutions from state control, which contributes to more competition and to a higher level of services available from financial intermediaries. Hence, more freedom at this level means that more financial services are available for multinational firms in the host country. Corruption introduces insecurity and uncertainty into economic relationships, and increases the pecuniary and non-pecuniary costs of operating a business. Business freedom and labor freedom also play an important role in explaining the variance of the dependent variable, and have an important effect on FDI: a one point increase in business freedom leads to an increase in FDI of around 37%, whereas the same score increase in labor freedom has an impact on inbound FDI of around 16-17%. These effects were expected, since business freedom measures the overall burden and government efficiency associated to starting,

¹³ Only a few variables were considered at a time to avoid multicollinearity issues.

operating, and closing a business, whereas labor freedom provides a quantitative measure of labor regulations: the higher the score, the more flexible is the labor market and the less expensive is for multinational corporations to adjust their labor force. Finally, property rights – which assesses the ability of individuals to accumulate private property, the extent to which laws protect that property, and the efficiency of the judiciary system to enforce those laws – and investment freedom – which addresses the constraints on capital flows, both in and out specific activities and across borders – also play a role in fostering inward FDI, although to a lesser extent. According to Table 2, a unit increase in these indicators leads to an increase in FDI of around 15-16%.

The second set of results in Table 2 confirm the idea that low political risk, supported by good institutions, fosters inbound FDI in the long-run. “Military in politics” and the quality of bureaucracy have a non-significant impact on inward FDI, as expected: “Military in politics” could only affect inward FDI insofar as it is correlated with corruption, but this effect does not seem to be present here; and “Bureaucracy quality” is irrelevant insofar as it only measures the extent to which administrative functions are independent from the political sphere, but does not seem to capture the effects of the bureaucratic burden on firms. From the variables of the ICRG, corruption is the one which contributes the most to explain the variance of the dependent variable, reinforcing our previous conclusion. The effects of the effectiveness, strength and impartiality of the judicial system, of the popular observance of the law (law and order) and of socioeconomic conditions are also significant at 1%, and have the predicted sign: a 1 point increase in any of these variables fosters inward FDI by around 29-30%. Democratic accountability, which measures the ability of the government to be held accountable for its actions, is also significant, although only at 5%. Finally, the effect of the investment profile indicator goes in the same direction of the effect of investment freedom, and confirms the idea that the risks related with expropriations, the restrictions on repatriation of profits and payment delays, can deter foreign investments. All in all, these results indicate that a stable and well-functioning democracy can boost inward FDI.

All the coefficients for the 9 areas of doing business are positive. From these, 2 are insignificant: “Registering property” and “Paying taxes”. Our intuition also suggests that these factors should only influence inward FDI at the margin. The remaining variables are significant at 1%. The most important is starting a business, whose unitary increase fosters FDI by more than 100%. The importance of this indicator was already identified by the business freedom coefficient, although the effect here is much larger. The difference in magnitudes between both variables is most probably explained by the fact that business freedom includes other variables besides those considered in starting a business, with a lower impact in inward FDI. The strength of investor protection, measured by the protecting investors index, and the credit information registries and the effectiveness of collateral and bankruptcy laws in facilitating lending, measured by the getting credit index, also provide an important contribute to explain the variability of the dependent variable, and have an important impact on FDI: a one point increase in each of these variables leads to an increase in FDI of around 23-26%. From the remaining, the licensing procedures for some activities (dealing with construction permits) and the necessary procedural requirements for exporting and importing (trading across borders) display a significant effect on inward FDI, over 50% for a unit increase. Finally, a more efficient enforcement of contracts, and a better performance in the time, cost and recovery rate of closing a business, also increase the amount of inward FDI, although to a lesser extent.

The analysis in this section confirms that countries with better institutions – more specifically with a better economic and business environment and lower bureaucratic load – are able to attract larger amounts of FDI, and its effects are significant and important. More specifically, the number of procedures, the costs and the time required to start and operate a business, the level of corruption, the amount of financial services supplied in the host country, the extent of investors protection, the effectiveness of collateral and bankruptcy laws in facilitating lending, and labor market flexibility are the issues which most contribute to explain inward FDI. However, the number of procedures, the costs and the time required to start a

business, the procedures, time and costs related with licensing procedures, and the necessary requirements for exporting and importing are the areas which display the highest effects on inward FDI.

6. Measuring Institutional Reform in Portugal

If one seeks to understand the impact on Portugal's inbound FDI originating from an institutional reform that approximates Portuguese institutions to the EU level, the analysis from the previous section provides only an incomplete picture. Firstly, because it does not incorporate the amount of institutional reform needed to achieve the EU level. Secondly, because it does not address the effort required to achieve that level. In this section we evaluate the effects of an institutional reform in Portugal. We follow closely Tavares (2004), who have proposed 3 measures of institutional reform to assess the benefits of reforming Portuguese institutions to the level of the EU on Portuguese economic growth. For each institutional indicator for which Portugal is lagging behind the EU, we evaluate the impact on Portugal's inward FDI of reforming that institution to the EU average, the required reform effort and the efficiency of the reform. The analysis is conducted versus the EU-27 and the EU-15.¹⁴ The impact of reforming institution k to the EU level is given by the exponential of the respective coefficient for that institution (computed in the previous section) multiplied by the difference between the institutional index for the EU and for Portugal. That is:

$$\text{Impact on FDI}_k = \exp(\beta_{3,k}(\text{INST}_{EU,k} - \text{INST}_{P,k})) \quad (2)$$

where $\text{INST}_{i,k}$ denotes the institutional index of institution k in country i (where EU stands for the EU average and P for Portugal) and $\beta_{3,k}$ is the respective coefficient.¹⁵ Obviously, the higher the value of (2), the more promising is the reform in that area, either because it has a large impact on inbound FDI, or because the Portuguese institutional index is substantially below that of the EU. For this reason, this measure completely abstracts from the “cost of reform,” i.e., from the required effort to bring the Portuguese institutional index closer to that of the EU. To measure this, Tavares (2004) has proposed the following indicator, here adapted to our framework

$$\text{Required reform effort}_k = \frac{\text{INST}_{EU,k} - \text{INST}_{P,k}}{\text{INST}_{P,k}} \quad (3)$$

Equation (3) measures the relative distance of the Portuguese institutional index relative to the EU average, i.e., the required institutional change, relative to its current position, that Portugal needs to achieve the EU level. A higher value means that achieving the EU average requires a higher percentage change in the institutional indicator, and thus more effort has to be put on the reform.

Finally, the third measure of institutional reform evaluates the efficiency of the reform, i.e., the impact on FDI for each unit of effort put in the reform. It is computed as the ratio of (2) over (3)

$$\text{Efficiency of reform}_k = \frac{\text{Impact on FDI}_k}{\text{Required reform effort}_k} \quad (4)$$

A value of 1 indicates a 100% increase in inbound FDI for each reform effort of 100%. Hence, the highest the value of (4), the more promising is the reform in that area, and the highest is the increase in FDI for each unit of effort put in the reform.

¹⁴ For the EU-27, the analysis actually comprises only 25 countries, since Cyprus and Malta are not included in our database.

¹⁵ In our computations, we take into account that a change in the Portuguese institutional index also changes the EU average institutional index.

Tables 3 and 4 present an evaluation of the reform potential for our selected institutional factors. We do this exercise only for the model estimated by OLS, since the regression coefficients are similar to those from the Tobit model. Furthermore, since it only makes sense to address the reform potential in areas where Portugal is lagging behind the EU level, we do not present the values when the opposite situation occurs, that is, when Portugal has better institutions than the EU. Finally, an area without a statistically significant impact on FDI is not considered for reform.

In Table 3 we observe that two of the most promising areas for reform are financial freedom and labor freedom, since these are expected to have the largest impact on Portuguese inbound FDI. However, if the effects of an institutional reform are weighted versus the required reform effort, reforming the financial sector comes at a much lower cost per unit of impact on FDI. Business freedom also displays high reform efficiency, but the overall impact on FDI is small, and hence it should not be considered a top priority for reform. By the same token, reforming investment freedom does not bring relevant gains as compared to the cost of reform. As for the DB variables, the licensing procedures for some activities turns out to be an area with a high reform efficiency, and the impact on FDI – about 29% – is quite relevant. The remaining areas of doing business where Portugal is lagging behind the EU-27 – starting a business, enforcing contracts and registering property – do not have a relevant impact on FDI. Portugal is above the EU-27 level in all indicators of the ICRG, as well as in the overall “Firms’ political risk” and business regulations. As for the firms’ freedom indicator, Portugal lags behind the EU-27 in about 1/2 a point, and an overall reform at this level is able to increase FDI by almost 40%.¹⁶

Table 3: Reforming institutional factors: Impact on FDI, required reform effort, and efficiency of reform versus the EU-27

	(1) index Portugal	(2) index EU-27	(3) (2) – (1) difference	(4) coefficient	(5) $e^{(4)(3)} - 1$ impact on FDI (%)	(6) [(3)/(1)] required reform effort	(7) (5)/(6) efficiency of reform
<u>Institutional variables</u>							
firms freedom***	6.78	7.34	0.57	0.5861	39.29	8.34	4.71
firms political risk***	8.20	7.96	-0.24	0.5297			
doing business***	7.84	7.68	-0.16	0.7127			
<u>IEF variables</u>							
financial freedom***	5.00	7.08	2.08	0.2439	66.22	41.67	1.59
corruption freedom***	6.50	6.46	-0.04	0.2752			
business freedom***	7.86	8.00	0.14	0.3128	4.53	1.80	2.51
labor freedom***	4.15	6.34	2.19	0.1514	39.38	52.84	0.75
property rights***	7.00	6.96	-0.04	0.1409			
investment freedom***	7.00	7.29	0.29	0.1488	4.44	4.17	1.06
trade freedom***	8.66	8.50	-0.16	-0.4289			
monetary freedom	8.04	8.10	0.06	0.2306	1.33	0.72	1.87
<u>ICRG variables</u>							
corruption***	6.67	5.94	-0.72	0.1635			
law and order***	8.33	8.24	-0.10	0.2567			
socioec. conditions***	6.70	6.60	-0.10	0.2603			
investment profile**	10.00	9.53	-0.47	0.2457			
democratic account.**	10.00	9.62	-0.38	0.2738			
military in politics	10.00	9.40	-0.60	-0.0570			
bureaucracy quality	7.50	8.02	0.52	-0.0010			
<u>doing business variables</u>							
starting a business***	9.12	9.20	0.08	0.7381	5.94	0.86	6.93
protecting investors***	6.08	5.57	-0.51	0.2119			
getting credit***	5.56	4.66	-0.90	0.2320			
construction permits***	8.34	8.94	0.60	0.4254	28.97	7.17	4.04
closing a business***	8.45	7.57	-0.88	0.1854			
trading across borders***	8.84	8.69	-0.15	0.4587			
enforcing contracts***	7.49	7.73	0.24	0.1856	4.64	3.26	1.42
registering property	7.70	8.02	0.32	0.0671	2.17	4.16	0.52
paying taxes	9.01	8.80	-0.21	0.0962			

*, ** and *** represent the variables which are significant at 10, 5 and 1 percent significance levels, respectively. The reform measures are only computed for those variables in which Portugal has an inferior performance relative to the European Union. The index for the EU-27 does not consider Portugal.

Table 4 yields slightly different conclusions, as several Portuguese indicators are more distant from the EU-15 level than from the EU-27 level. Figure 1 provides a graphical perspective of the effects of reforming Portuguese institutions to the EU-15 level. For the IEF indicators, reforming financial freedom still displays the highest impact on inward FDI; however, improving corruption freedom is more efficient, and is able to increase inward FDI in more than 40%. Reforming business freedom leads to a smaller gain in inward FDI – around 27%. However, this benefit comes at a low cost, for which it is also a promising area for reform. Reforming other areas – labor freedom, property rights and investment freedom – can only

¹⁶ However, since the overall freedom score is a simple average of all other factor scores, its efficiency cannot be directly compared with that of the other indicators.

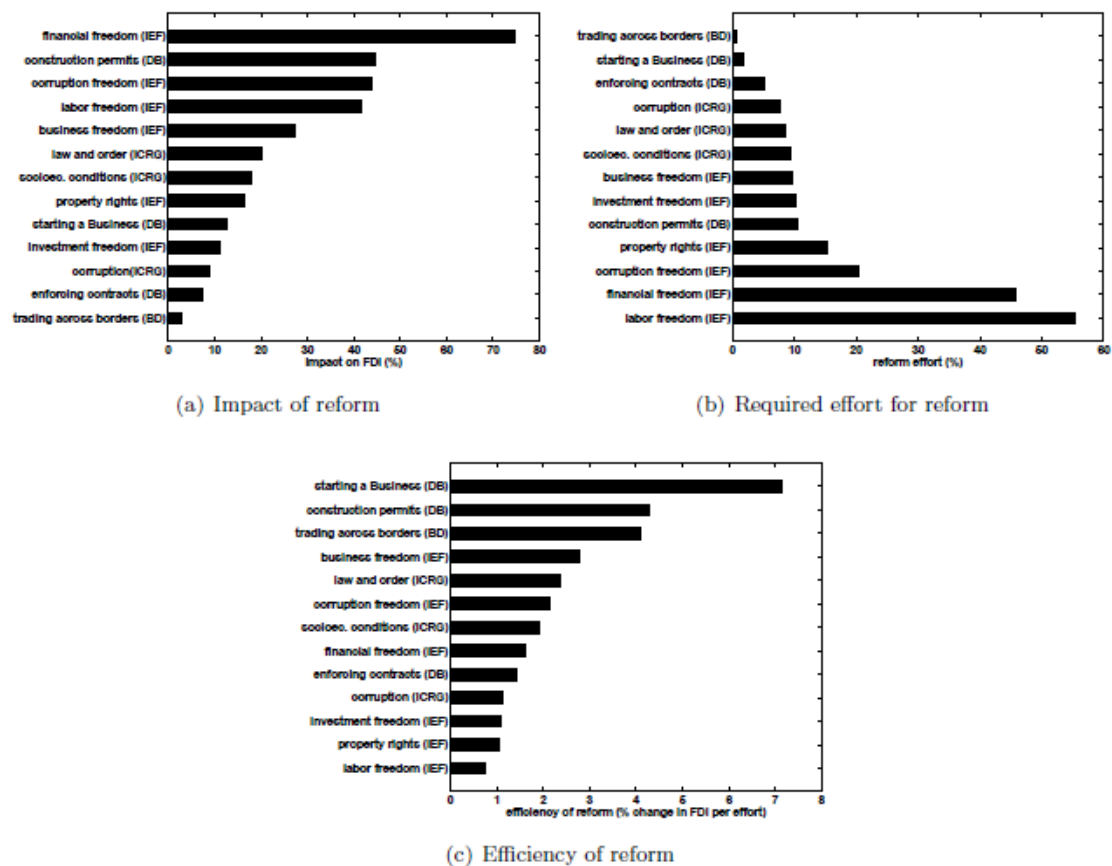
be done at a very high cost per unit of impact on FDI. The results for the ICRG variables also suggest that corruption could be improved, but the effect of this indicator in inward FDI is much lower as compared to that of the IEF. Bringing the law and order indicator to the EU-15 average, on the other hand, is able to increase FDI by around 20%, and the reform effort is not significantly high. By the same token, socioeconomic conditions could also be considered for reform. From the doing business indicators, Portugal has a better performance than the EU-15 in protecting investors, getting credit and closing a business, and hence reforms should be discarded in those areas. Of the remaining areas, reforming the regulatory and administrative burden required to obtain a construction permit has the highest impact on FDI, and also displays an efficiency index above 1, being a good candidate for reform. Improving the necessary bureaucratic steps to start a business is also highly efficient, although the effect is not as high as for other institutional indicators. The reduced impact on FDI of reforming other areas of doing business suggests that they should not be taken as top priorities for reform.

Table 4: Reforming institutional factors: Impact on FDI, required reform effort, and efficiency of reform versus the EU-15

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	index	index	(2) – (1)	coefficient	$e^{(4)(3)} - 1$	$ (3)/(1) $	(5)/(6)
	Portugal	EU-15	difference		impact on FDI (%)	required reform effort	efficiency of reform
<u>Institutional variables</u>							
firms freedom***	6.78	7.85	1.07	0.5861	87.40	15.81	5.53
firms political risk***	8.20	8.71	0.51	0.5297	30.96	6.21	4.99
doing business***	7.84	7.92	0.08	0.7127	5.66	0.98	5.75
<u>IEF variables</u>							
financial freedom***	5.00	7.29	2.29	0.2439	74.63	45.71	1.63
corruption freedom***	6.50	7.82	1.32	0.2752	43.86	20.33	2.16
business freedom***	7.86	8.63	0.77	0.3128	27.18	9.78	2.78
labor freedom***	4.15	6.45	2.30	0.1514	41.73	55.51	0.75
property rights***	7.00	8.07	1.07	0.1409	16.30	15.31	1.06
investment freedom***	7.00	7.71	0.71	0.1488	11.21	10.20	1.10
trade freedom**	8.66	8.52	-0.14	-0.4289			
monetary freedom	8.04	8.29	0.25	0.2306	5.99	3.14	1.91
<u>ICRG variables</u>							
corruption***	6.67	7.19	0.52	0.1635	8.89	7.81	1.14
law and order***	8.33	9.05	0.71	0.2567	20.12	8.57	2.35
socioec. conditions***	6.70	7.33	0.63	0.2603	17.82	9.40	1.90
investment profile**	10.00	9.85	-0.15	0.2457			
democratic account.**	10.00	9.85	-0.15	0.2738			
military in politics	10.00	9.64	-0.36	-0.0570			
bureaucracy quality	7.50	9.20	1.70	-0.0010			
<u>doing business variables</u>							
starting a business***	9.12	9.28	0.16	0.7381	12.47	1.75	7.14
protecting investors***	6.08	5.62	-0.46	0.2119			
getting credit***	5.56	4.97	-0.59	0.2320			
construction permits***	8.34	9.21	0.87	0.4254	44.48	10.37	4.29
closing a business***	8.45	8.45	-0.01	0.1854			
trading across borders***	8.84	8.90	0.06	0.4587	2.95	0.72	4.11
enforcing contracts***	7.49	7.88	0.39	0.1856	7.57	5.25	1.44
registering property	7.70	7.96	0.26	0.0671	1.73	3.33	0.52
paying taxes	9.01	9.02	0.01	0.0962	0.08	0.09	0.87

*, ** and *** represent the variables which are significant at 10, 5 and 1 percent significance levels, respectively. The reform measures are only computed for those variables in which Portugal has an inferior performance relative to the European Union. The index for the EU-15 does not consider Portugal.

Figure 1: Measuring institutional reform in Portugal



7. Concluding Remarks and Policy Implications

The purpose of this article was twofold: to analyze the effects of several economic and institutional factors on bilateral inward FDI for EU countries, and to investigate which determinants, after reform, are most likely to foster inward FDI into Portugal. Our conclusions indicate that countries with better economic performances, better policies, and better institutions, are able to attract more FDI. From the economic determinants, market size and per capita GDP display the largest impacts on inward FDI, although the effect of the latter is more related with wages rather than with purchasing power or the level of development. We also conclude that education and corporate taxes play a secondary role in inward FDI relative to institutions. Within the institutional factors, the independence of the financial system, the level of corruption, the flexibility of the labor market, the strength and impartiality of the legal system and the popular observance of the law, and several business regulations – mainly those related with starting a business, investor's protection, getting credit and licensing procedures for some activities – are the ones which contribute the most to explain inward FDI. However, from these factors business regulations displays the highest impact on inward FDI.

However, not all these variables are suited for reform in Portugal because Portugal already has a good performance in some of these indicators and because the marginal effects abstract from the cost of reform. Hence, we complement our analysis by presenting and analyzing 3 measures of institutional reform: the impact of the reform on FDI, the required reform effort, and the efficiency of reform. The results suggest that the most important reform areas to put Portuguese institutions at the EU-27 level are related with the independence of the financial system, and with licensing procedures for some activities. A more ambitious reform plan which puts Portuguese institutions at the EU-15 average level should also consider reforms aimed at decreasing corruption, at improving the strength and impartiality of the legal system and

the popular observance of the law, at developing socioeconomic conditions, and at simplify the necessary procedures to start a business. Increasing labor market flexibility also has a large impact on inward FDI, but the required reform effort makes it unattractive.

References

- Alesina A., S. Ardagna, G. Nicoletti e F. Schiantarelli, 2005. *Regulation and Investment*, Journal of the European Economic Association 7(3), p.p. 791-825
- Altomonte, C. and C. Guagliano, 2003. *Comparative study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean*, Economic Systems 27, 223-246.
- Barrell, R. and N. Pain, 1997. *Foreign direct investment, technological change, and economic growth within Europe*, The Economic Journal 107, 1770-1786.
- Bellak, Christian, Markus Leibrecht and Joze Damijan, 2007. *Infrastructure endowment and corporate income taxes as determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries*, LICOS Discussion Paper 193
- Bevan A., and S. Estrin, 2000. *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*. Centre for New and Emerging Markets, Discussion Paper No. 9, London Business School.
- Benassy-Quéré, A., M. Coupet and T. Mayer, 2007. *Institutional determinants of foreign direct investment*, The World Economy 30, 764-782.
- Billington, N, 1999. *The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis*. Applied Economics 31, 65-76.
- Biswas, R., 2002. *Determinants of foreign direct investment*, Review of Development Economics 6 (2002), 492-504.
- Blonigen, Bruce, 1997. *Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and Foreign Direct Investment*, The American Economic Review 87, 447-465.
- Blonigen, Bruce, 2005. *A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants*, NBER WP nr. 11299.
- Borensztein, E., J. De Gregorio and J. Lee, 1998. *How does foreign direct investment affect economic growth?*, Journal of international Economics 45, 115-135.
- Buch, Claudia M., Jorn Kleinert, Alexander Lipponer and Farid Toubal, 2005. *Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data*, Economic Policy, January, p.p. 53-110, Blackwell Publishing.
- Cassou, S., 1997. *The Link Between Tax Rates and Foreign Direct Investment*, Applied Economics 29, 1295-1301.
- Caves, Richard, 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 2nd Ed., Cambridge University Press, Cambridge.
- Chakrabarti, A., 2001. *The determinants of foreign direct investment: sensitivity analysis of cross-country regressions*, KYKLOS 54, 89-114.
- Culem, C., 1988. *The Locational Determinant of Direct Foreign Investment Among Industrialized Countries*, European Economic Review 32, 885-904.
- de Mooij, R. and S. Ederveen, 2003. *Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research*, International Tax and Public Finance 10, 673-693.

- Devereux, M. and R. Griffith, 1998. *Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals*, Journal of Public Economics 68, 335-367.
- Djankov, Simeon & Rafael La Porta & Florencio Lopez-de-Silanes & Andrei Shleifer, 2002. *Courts: The Lex Mundi Project*, [Harvard Institute of Economic Research Working Papers](#) 1951, Harvard - Institute of Economic Research.
- Djankov, Simeon, 2009. *The Regulation of Entry: A Survey*, The World Bank Research Observer 2009 24(2):183-203; doi:10.1093/wbro/lkp005.
- Djankov, Simeon & Rafael La Porta & Florencio Lopez-de-Silanes & Andrei Shleifer & Juan Botero, 2003. *The Regulation of Labor*, NBER Working Papers 9756, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer, 2008. *The law and economics of self-dealing*, Journal of Financial Economics 88, pp 430–465
- Eaton, J. and A. Tamura, 1995. *Bilateralism and regionalism in Japanese and US trade and direct foreign investment patterns*, NBER Working Paper 4758.
- Gao, T., 2005. *Foreign direct investment from developing Asias: Some distinctive features*, Economics Letters 86, 29-35.
- Grubert, H. and J. Mutti, 1991. *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making*, The Review of Economics and Statistics 73, 285-293.
- Hajkova, Dana, Giuseppe Nicoletti, Laura Vartia and Kwang-Yeol Yoo, 2006. *Taxation, Business environment and FDI location in OECD countries*, Economic Department Working Papers N° 502
- Hartman, D., 1984. *Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States*, National Tax Journal 37, 475-487.
- Hartman, D., 1985. *Tax Policy and Foreign Direct Investment*, Journal of Public Economics 26, 107-121.
- Head, K., J. Ries and D. Swenson, 1995. *Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States*, Journal of International Economics 38, 223-247.
- Herzer, D., 2008. *The long-run relationship between outward FDI and domestic output: Evidence from panel data*, Economics Letters 100, 146-149.
- Hines, J., 1996. *Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America*, The American Economic Review 86, 1076-1094.
- Hwang, J. G. and D. Nettleton, 2003. *Principal components regression with data chosen components and related methods*, Technometrics 45, 70-79.
- Janicki, H. and P. Wunnava, 2004. *Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence From EU Accession Candidates*, Applied Economics 36, 505-509.
- Knack, S. and P. Keefer, 1995. *Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures*, Economics and Politics 7, 207-227.
- Kogut, B. and S. J. Chang, 1996. *Platform Investments and Volatile Exchange Rates: Direct Investment in the U.S. by Japanese Electronic Companies*, Review of Economics and Statistics 78, 221-231.
- Kravis, I. and R. Lipsey, 1982. *The Location of Overseas Production and Production for Exports by US Multinational Firms*, Journal of International Economics 12, 201-223.
- Lee, J.-Y. and E. Mansfield, 1996. *Intellectual Property Protection and U.S. Foreign Direct Investment*, The Review of Economics and Statistics 78, 181-186.

- Loree, D. W. and S. E. Guisinger, 1995. *Policy and non-policy determinants of U.S. equity foreign direct investment*, Journal of International Business Studies 26, 281-299.
- Love, J. H. and F. Lage-Hidalgo, 2000. *Analysing the determinants of US direct investment in Mexico*, Applied Economics 32, 1259-1267.
- Overesch, M. and J. Rincke, 2009. *The Dynamics of Corporate Tax Setting in Europe, 1984-2006*, CESifo, Working Paper No. 2535.
- Schneider, F. and Bruno Frey, 1985. *Economic and Political Developments of Foreign Direct Investment*, World Development, 13, February, 161-175.
- Stein, E. and C. Daude, 2007. *Longitude matters: Time zones and the location of foreign direct investment*, Journal of International Economics 71, 96-112.
- Stevens, G., 2000. *Politics, Economics and Investment: Explaining Plant and Equipment Spending by U.S. Direct Investors in Argentina, Brazil and Mexico*, Journal of International Money and Finance 19, 153-183.
- Swenson, D., 1994. *The Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States*, Journal of Public Economics 54, 243-266.
- Tavares, J., 2004. *Institutions and economic growth in Portugal: a quantitative exploration*, Portuguese Economic Journal 3, 49-79.
- Tsai, P.-L., 1994. *Determinants of Foreign Direct Investment and its Impact on Economic Growth*. Journal of Economic Development 19, 137-163.
- UNCTAD, 1999. *World Investment Report 1998 – Trends and Determinants*, UNCTAD, New York.
- Walsh, J. and J. Yu, 2010. *Determinants of foreign direct investment: A sectoral and institutional approach*, IMF Working Paper WP/10/187.
- Wei, S.-J., 2000a. *How Taxing is Corruption on International Investors*, Review of Economics and Statistics 82, 1-11.
- Wei, S.-J., 2000b. *Local Corruption and Global Capital Flows*, Brookings Papers on Economic Activity 2, 303-346.
- Wheeler, D. and A. Mody, 1992. *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms*, Journal of International Economics 33, 57-76.

Iniciativas e Medidas Legislativas

1. Iniciativas

Iniciativa	Sumário
<p>Reunião Conselho ECOFIN 20 de junho de 2011</p>	<p>Do debate ocorrido no Conselho ECOFIN de 20 de junho de 2011 destacam-se os seguintes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Governança Económica: O Conselho atualizou a sua posição sobre alguns aspetos do seu acordo geral relativo ao pacote de seis propostas legislativas destinadas a reforçar a governação económica da UE, para permitir a realização de progressos nas negociações com o Parlamento Europeu, tendo em vista a obtenção de um acordo geral em junho, como solicitado pelo Conselho Europeu. ▪ Semestre Europeu: O Conselho aprovou as recomendações específicas para cada estado-membro relativas aos Programas Nacionais de Reforma e as habituais opiniões sobre os programas de estabilidade ou convergência de cada um dos países, no âmbito da implementação do Semestre Europeu, aprovado no seguimento da reforma da governação económica na União Europeia. Estes documentos foram enviados ao Conselho Europeu para debate de orientação na sua reunião de 23 e 24 de junho. ▪ Banco Europeu de Investimento – Empréstimos fora da União Europeia: O Conselho analisou uma proposta de decisão para alargar a garantia orçamental da União Europeia para as operações externas do BEI para o restante período das atuais perspectivas financeiras (2007-2013). Foi igualmente discutido a elegibilidade da Islândia, questão que, ao ter sido ultrapassada, permite à Presidência avançar para o estabelecimento de um acordo com o Parlamento Europeu sobre esta matéria. <p>Será ainda de destacar que, ao longo do último mês, o Comité de Representantes Permanentes (COREPER) adotou decisões em diversos <i>dossiers</i> legislativos na área dos serviços financeiros, dispensando a respetiva discussão e adoção no Conselho ECOFIN. Desde modo, foram adotadas orientações gerais sobre a proposta de Regulamento que estabelece requisitos técnicos para as transferências de créditos e os débitos diretos em euros (conhecido por Regulamento SEPA) e sobre a proposta de reformulação da Diretiva relativa aos sistemas de garantia de depósitos, permitindo à Presidência dar início ao processo de negociações com o Parlamento Europeu. O COREPER endossou, ainda, a orientação geral acordada com a Comissão Europeia e o Parlamento Europeu sobre a alteração à Diretiva relativa à supervisão complementar de instituições de crédito, empresas de seguros e empresas de investimento de um conglomerado financeiro.</p> <p>O Conselho Europeu de 23-24 de junho debateu os principais resultados do primeiro Semestre Europeu e fez pontos de situação relativos aos compromissos assumidos por cada estado-membro no âmbito do Pacto Euro Mais e sobre o debate realizado até ao momento entre o Conselho e o Parlamento relativamente à reforma da governação económica. O Conselho Europeu congratulou-se ainda com o acordo alcançado relativamente ao Mecanismo Europeu de Estabilidade (MEE) e com as alterações ao Fundo Europeu de Estabilidade Financeira (FEEF). O Conselho saudou também o compromisso do Governo português de implementar o seu programa de reformas com base num consenso entre os vários intervenientes políticos.</p> <p>O Conselho Europeu debateu ainda a situação na Grécia, tendo apelado às autoridades nacionais para que prossigam, de forma decidida, a implementação do ajustamento necessário para colocar o país numa trajetória sustentável. Os Chefes de Estado ou de Governo da área do euro acordaram em que o financiamento adicional necessário virá de fontes oficiais e privadas e deram o seu aval à necessidade de se procurar obter a participação informal e voluntária do setor</p>

Iniciativa	Sumário
	privado no refinanciamento da dívida grega.
Convenções com o Senegal, Peru e Gabão	No mês de junho, Portugal iniciou o processo de negociação para convenções no sentido de evitar a dupla tributação em matéria de impostos sobre o rendimento com as autoridades do Senegal, Peru e Gabão.

2. Seleção de Medidas Legislativas

Assunto/Diploma	Descrição
<i>Venda de bens penhorados em processo de execução fiscal</i> Portaria n.º 219/2011 – Série I n.º106, de 01/06	Aprova os procedimentos e especificações técnicas a observar na realização da venda de bens penhorados em processo de execução fiscal de venda judicial na modalidade de leilão electrónico.
<i>Regulamento do Fundo de Garantia de Viagens e Turismo (FGVT)</i> Portaria n.º224/2011 – Série I n.º108, de 03/06	Aprova o Regulamento do Fundo de Garantia de Viagens e Turismo, o qual tem como objetivo assegurar o pagamento dos créditos dos consumidores resultantes do incumprimento de serviços contratados a agências de viagens e turismo. O financiamento do FGVT é assegurado pelas agências de viagens e turismo.
<i>Taxa de juros para junho</i> Aviso n.º12149/2011 – Série II n.º108, de 03/06	Publica a taxa de juros para o mês de junho de harmonia com o disposto no artigo 1.º do Decreto-Lei n.º 125/92, de 3 de julho.
<i>Taxa de juros para junho</i> Aviso n.º12150/2011 – Série II n.º108, de 03/06	Publica a taxa de juros para o mês de junho de acordo com o disposto no artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 1/94 de 4 de janeiro
<i>Imóveis do domínio privado do Estado português</i> Aviso n.º12384/2011 – Série II n.º111, de 08/06	Lista definitiva de imóveis do domínio privado do Estado português
<i>Regulamento de “Centros Educativos Rurais do Algarve”</i> Portaria n.º231/2011 – Série I n.º113, de 14/06	Aprova o Regulamento de “Centros Educativos Rurais do Algarve”, integrado no subprograma “Dinamização das zonas rurais” do Programa de Desenvolvimento Rural do Continente (PRODER), com o objetivo de serem prestados os serviços básicos à população.
<i>SIMPLEGIS</i> Decreto-Lei n.º70/2011 – Série I n.º115, de 16/06	O presente decreto-lei concretiza um dos passos essenciais para cumprir o primeiro objetivo do SIMPLEGIS: simplificar a legislação, com menos leis. Determina a não vigência de decretos-leis, em razão de caducidade, revogação tácita anterior ou revogação efetuada pelo presente decreto-lei, estabelecendo, de forma expressa, que tais decretos-lei não se encontram em vigor.
<i>Máquinas de aplicação de pesticidas</i> Decreto-Lei n.º75/2011 – Série I n.º117, de 20/06	Transpõe para o ordenamento jurídico interno a Diretiva n.º 2009/127/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21 de outubro, sujeitando as máquinas de aplicação de pesticidas a novos requisitos essenciais de saúde e segurança para a proteção do ambiente.
<i>Projetos de Potencial Interesse Nacional</i> Decreto-Lei n.º76/2011 – Série I n.º117, de 20/06	Alarga a «via rápida» e cria condições para que mais projetos possam ser reconhecidos como projetos PIN, na sequência da aprovação da Iniciativa para a Competitividade e o Emprego. Passam a ser reconhecidos projetos PIN: a) Projetos que representem um investimento global superior a 10 milhões de euros, ao invés dos 25 milhões de euros exigidos até agora; b) Projetos que apesar de representarem um investimento global inferior a 10 milhões de euros, tenham uma forte componente de investigação e desenvolvimento (I&D), de inovação aplicada, interesse ambiental ou de forte vocação exportadora ou que permitam a substituição de importações. Introduz ainda mecanismos de simplificação e agilização dos procedimentos necessários à execução do projeto como, por exemplo, a figura do interlocutor único.

Assunto/Diploma	Descrição
<p><i>Terceiro Pacote Energético para o Gás natural e Sistema Elétrico Nacional</i></p> <p>Decreto-Lei n.º77/2011 – Série I n.º117, de 20/06</p> <p>Decreto-Lei n.º78/2011 – Série I n.º117, de 20/06</p>	<p>Introduz novas regras no quadro organizativo do sistema de gás natural e do sistema elétrico nacional, transpondo o «Terceiro Pacote Energético» da União Europeia. Esta diretiva europeia estabelece medidas que visam a consolidação de um mercado que funcione em benefício de todos os consumidores, independentemente da sua dimensão, garantindo ao mesmo tempo um fornecimento de energia mais seguro, competitivo e sustentável na União Europeia.</p>
<p><i>Taxa de referência para o cálculo das bonificações.</i></p> <p>Aviso n.º12869/2011 – Série II n.º117, de 20/06</p>	<p>Taxa de referência para o cálculo das bonificações (TRCB) a vigorar entre 1 de julho e 31 de dezembro de 2011.</p>
<p><i>Pensões de invalidez e velhice</i></p> <p>Portaria n.º246/2011 – Série I n.º119, de 22/06</p>	<p>Determina os valores dos coeficientes de revalorização das remunerações que servem de base de cálculo das pensões de invalidez e velhice do regime geral de segurança social e do regime do seguro social voluntário e revoga a Portaria n.º 269/2009, de 17 de março.</p>

Abreviaturas Utilizadas

