

Curso de Especialização Jornalismo Económico

# **Economia Europeia: As grandes tendências e as grandes questões**

Augusto Mateus  
2 de Maio de 2006

## Sumário

1. Convergência Económica na Europa Alargada:  
Uma Visão de Longo Prazo
2. O Impacto do Alargamento da União Europeia
3. A Aceleração da Integração Económica Portugal-Espanha
4. Padrão de Especialização e Crescimento Económico na Europa
5. O Regime Macroeconómico Europeu: Integração Diferenciada  
na UEM

# **Convergência Económica na Europa Alargada Uma Visão de Longo Prazo**

**As dinâmicas nacionais e regionais**

# Nível de Vida Interno e Poder de Compra Internacional

A utilização do PIB per capita como indicador na análise dos processos de convergência económica, nomeadamente na Europa, é, muitas vezes, realizada sem rigor metodológico

O PIB per capita, de um país ou de uma região, avaliado em paridades de poder de compra (PPC), representa uma aproximação ao **nível de vida interno** médio da respectiva população

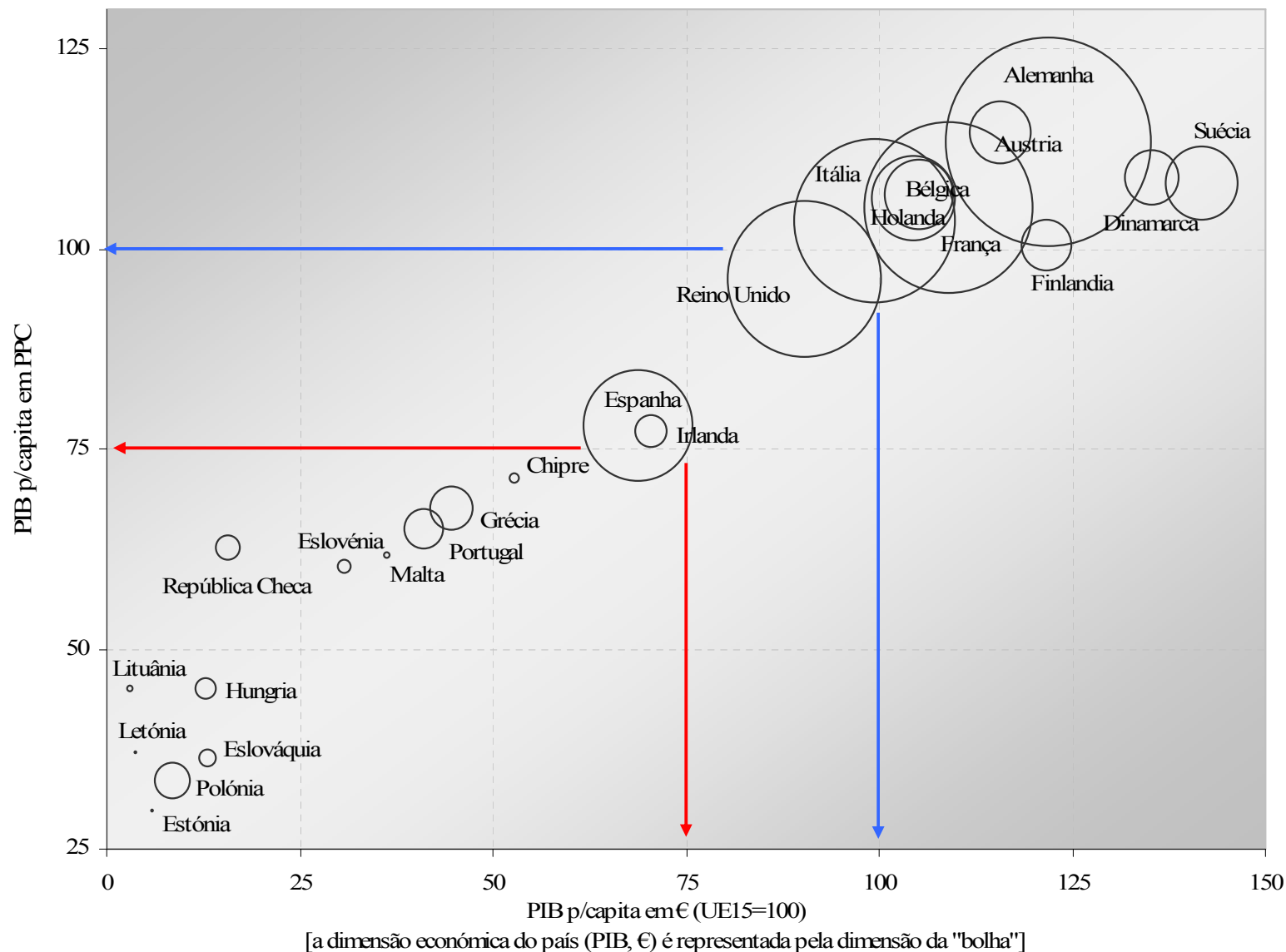
O PIB per capita, de um país ou de uma região, avaliado em euros correntes, representa uma aproximação ao **poder de compra internacional** médio da respectiva população

As PPC constituem uma “taxa de câmbio” meramente analítica

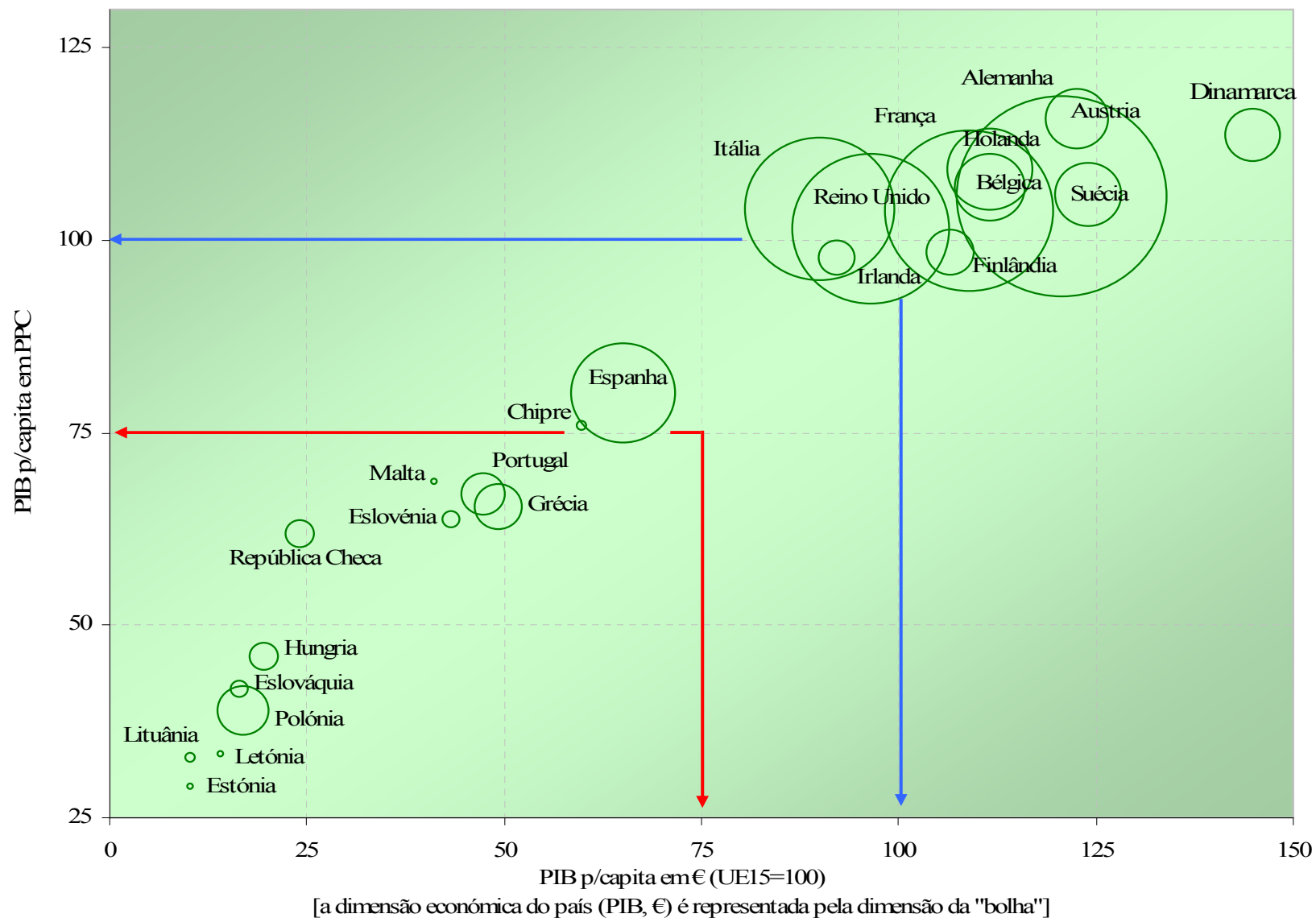
# Convergência Nominal e Real

A **convergência nominal** corresponde a um do processo de convergência dos níveis de **preços**, no quadro da realização do mercado interno, fortemente impulsionado pela UEM, que tende a ter uma velocidade mais elevada do que a do processo de convergência dos níveis de **salários**, isto é, em termos dinâmicos, só encontramos efectiva **convergência real** quando os ganhos em matéria de **produtividade**, nos países menos desenvolvidos, são suficientes para compensar a redução da correcção das paridades de poder de compra originada pela evolução do nível geral de preços

# As Economias Nacionais na Europa Alargada (O 1º ciclo de programação estrutural, 1989-1993)

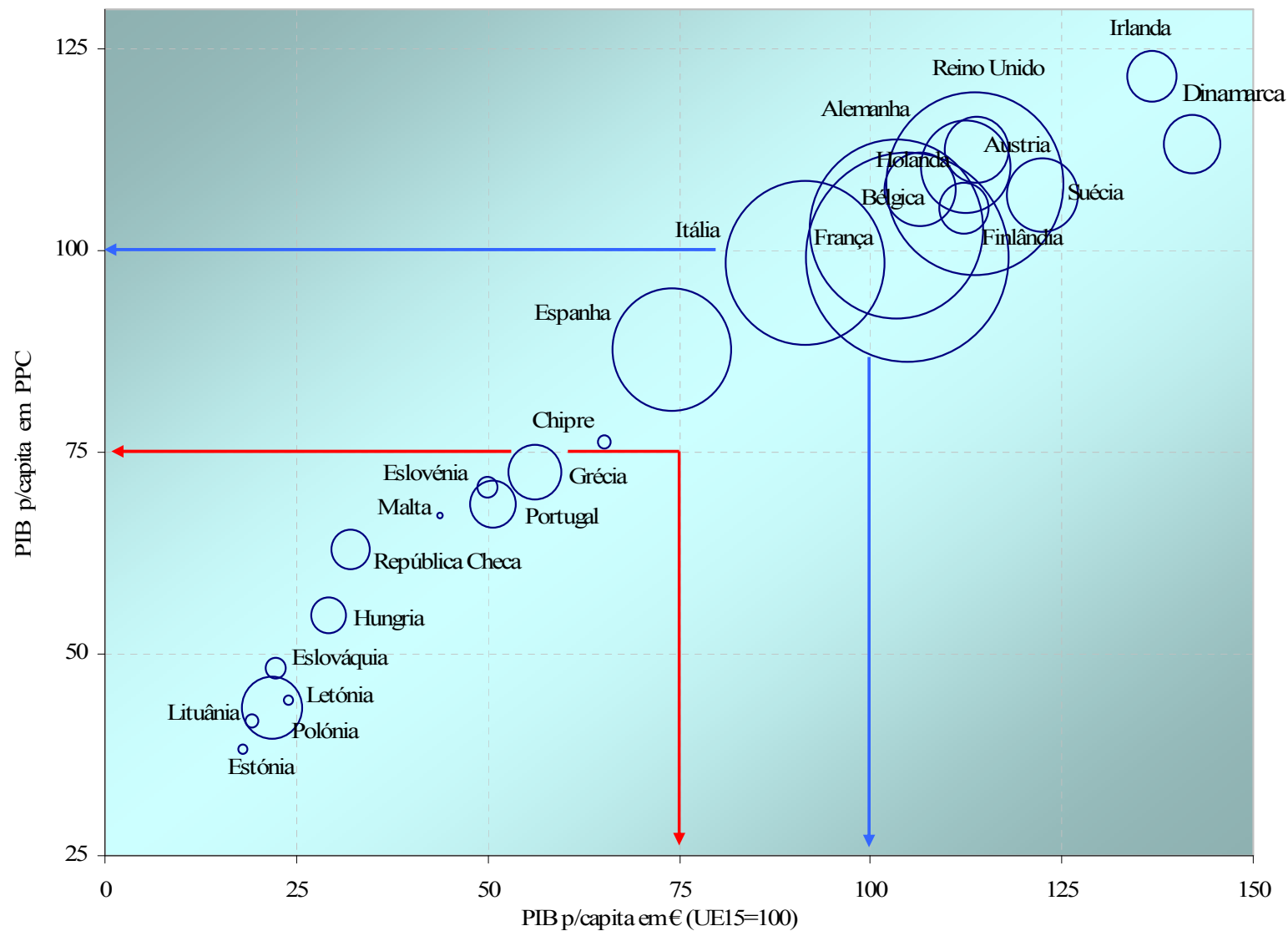


# As Economias Nacionais na Europa Alargada (O 2º ciclo de programação estrutural, 1994-1999)



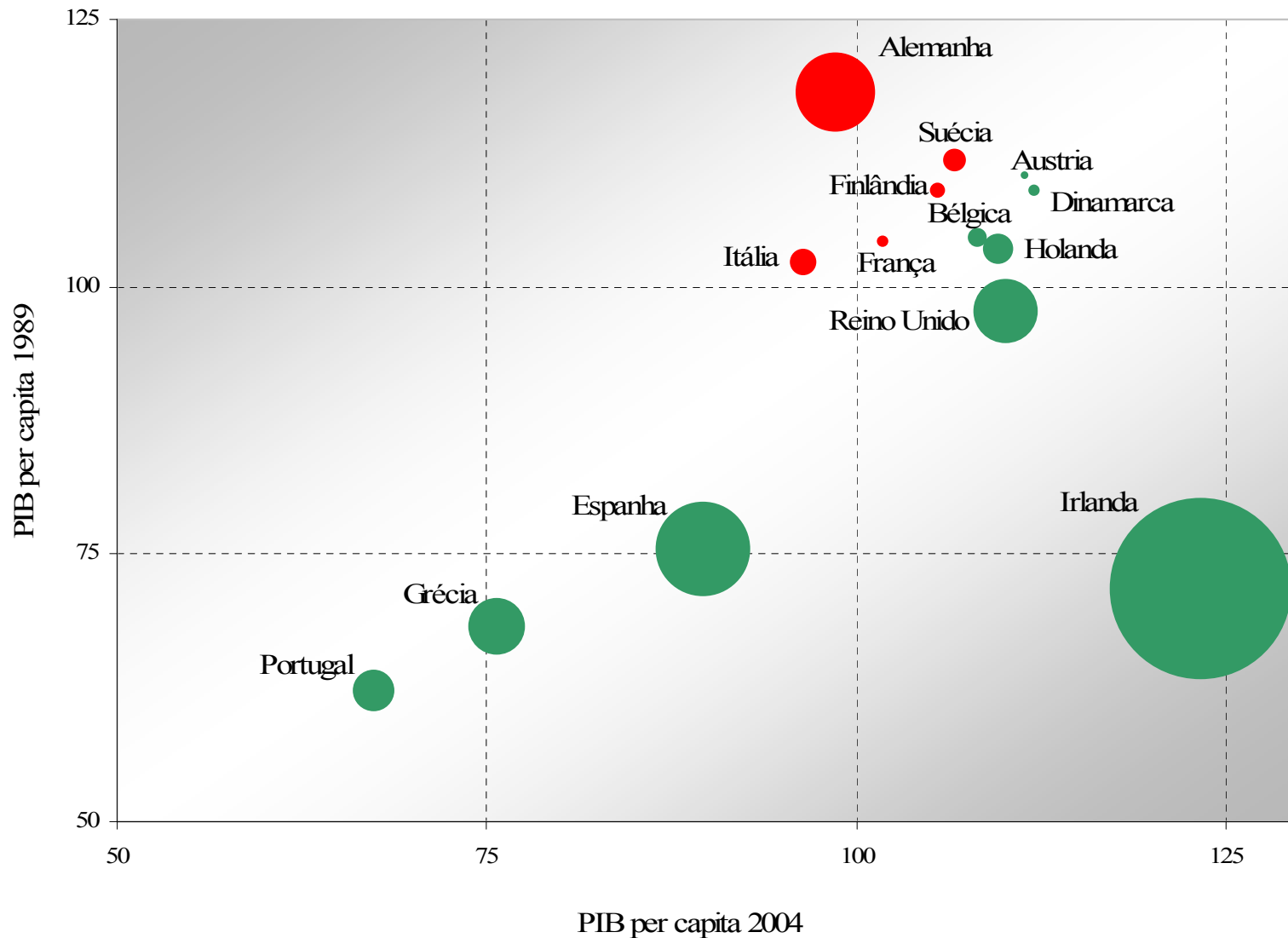
# As Economias Nacionais na Europa Alargada

(O 3º ciclo de programação estrutural, 2000-2006)



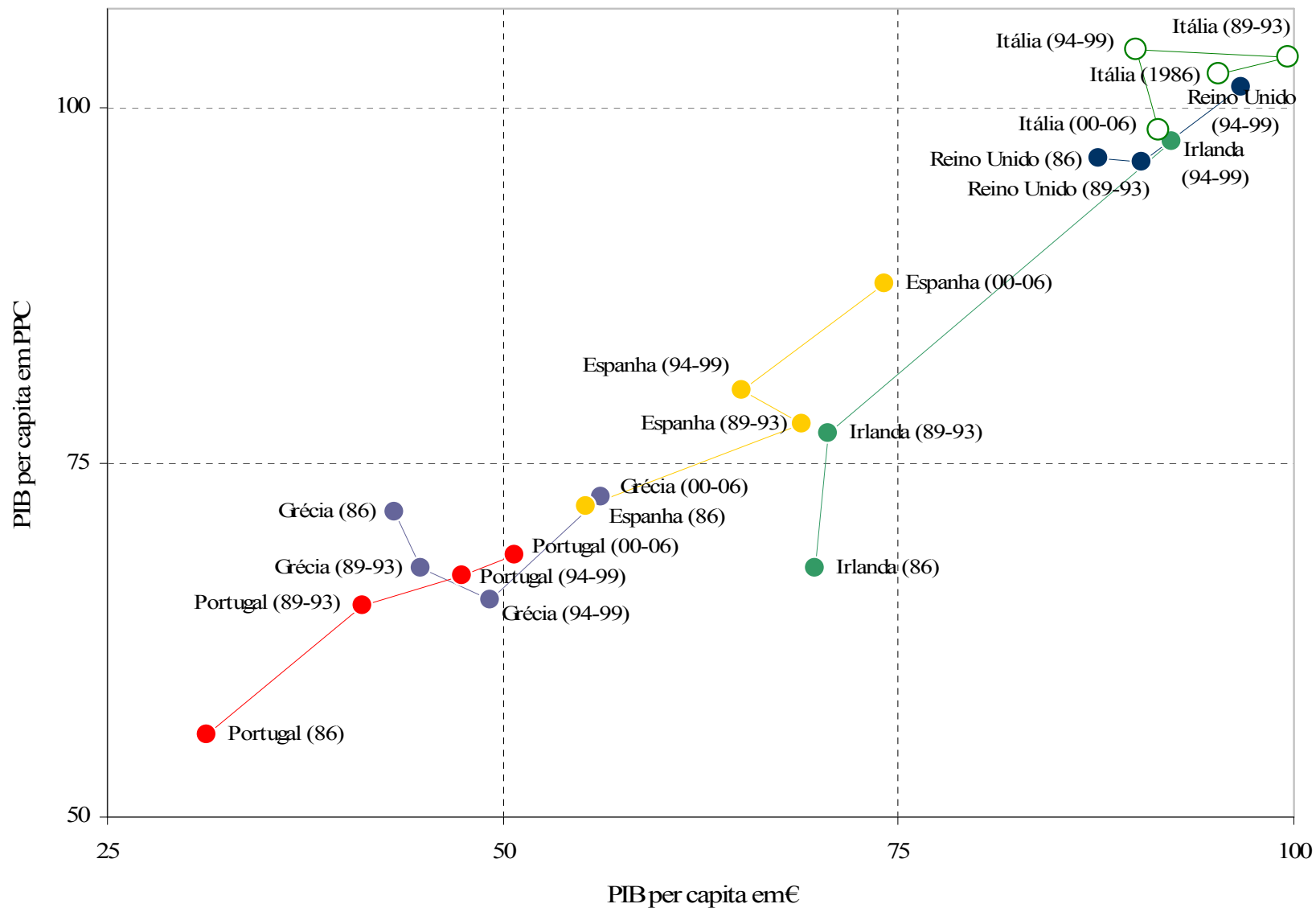
[a dimensão económica do país (PIB, €) é representada pela dimensão da "bolha"]

# A Convergência Económica na UE-15 (O período da programação estrutural, 1989-2004)



[A "bolha" representa a variação do PIBpc (em%) e a cor o seu sentido (verde - ganhos, vermelho - perdas)]

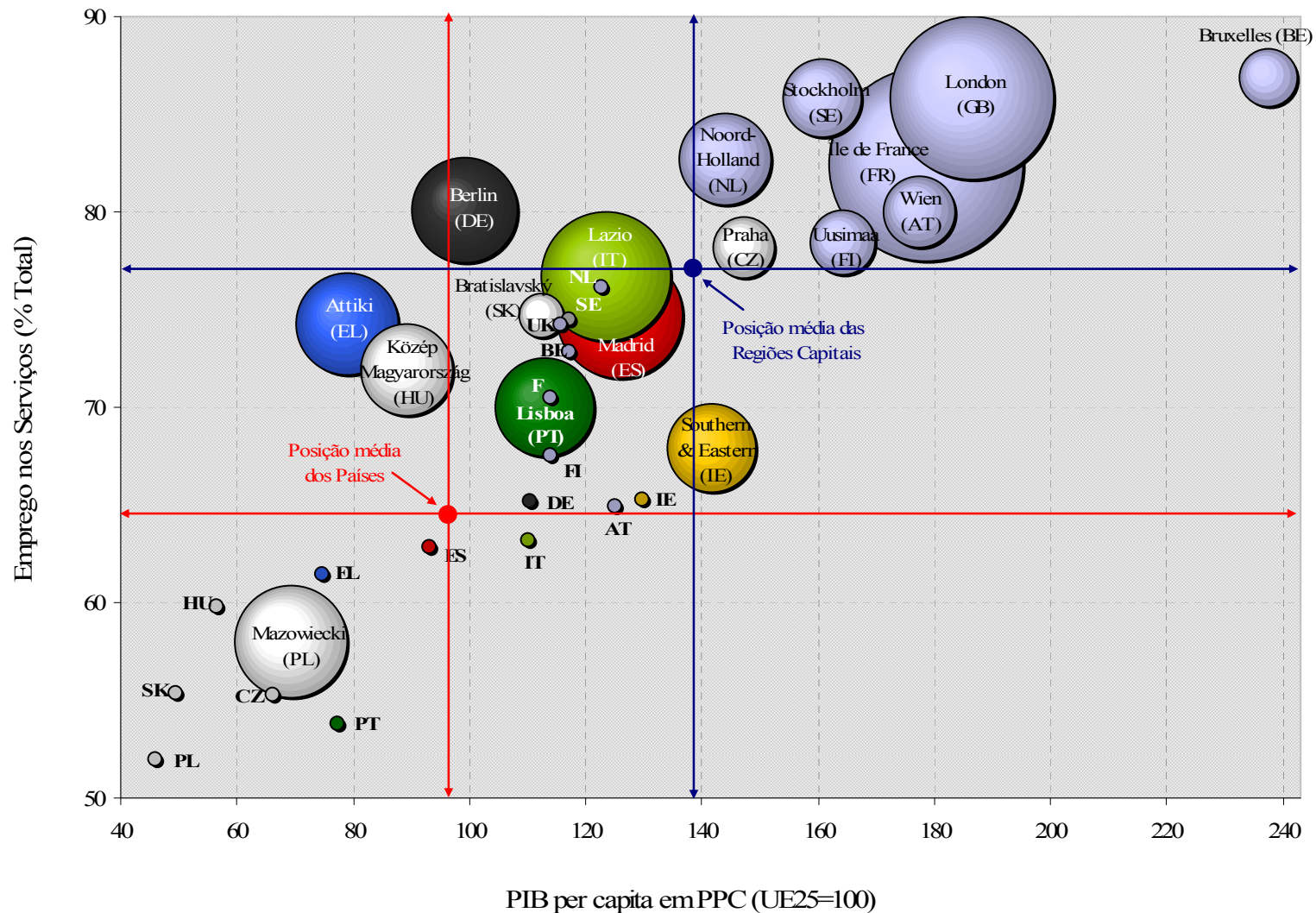
# As Trajectórias Nacionais de Evolução (1986-2006) (Os “menos desenvolvidos”)







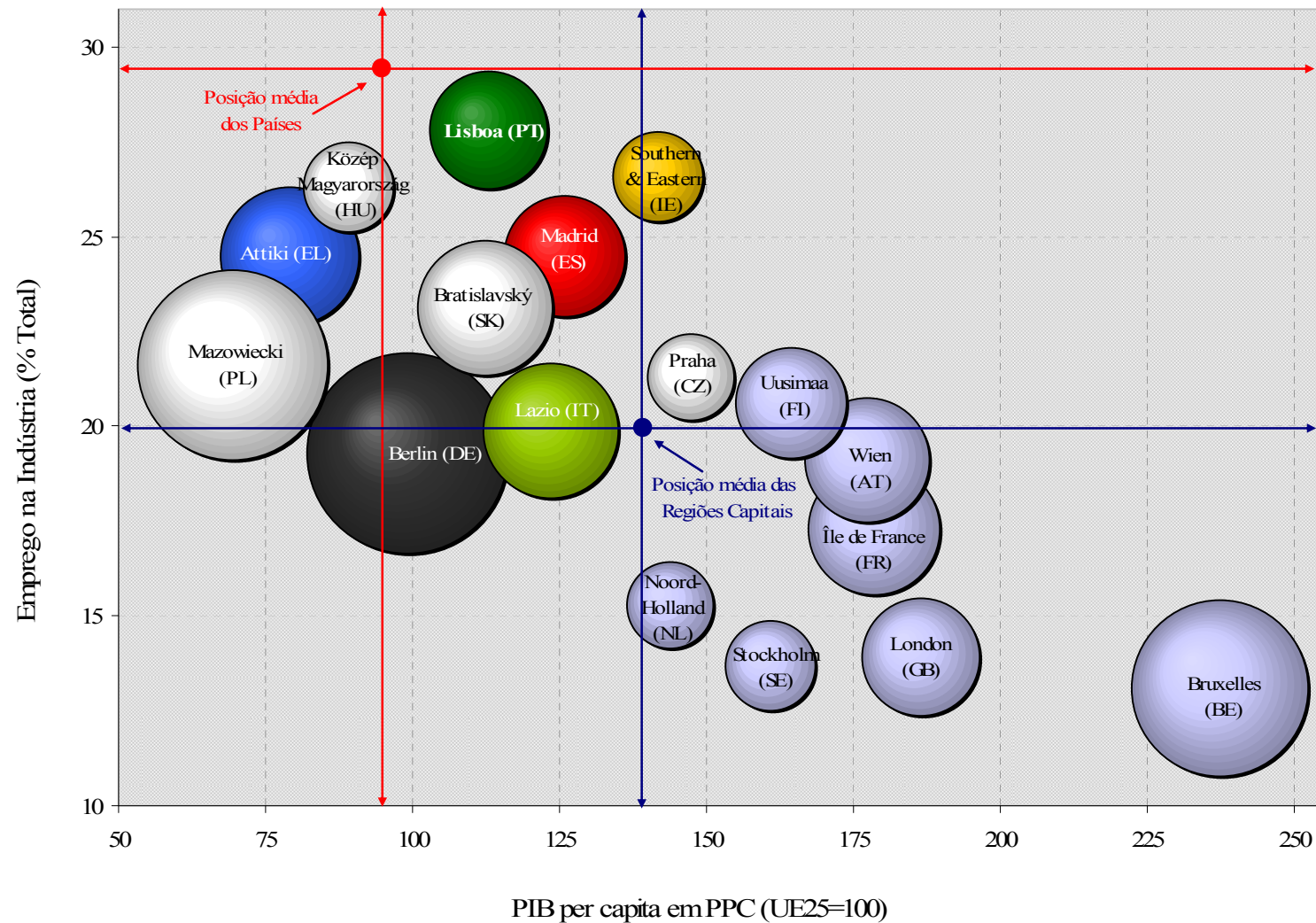
# As Regiões Capitais na Europa Alargada (terciarização e nível de vida)



[ A "bolha" representa o *volume global emprego* nos serviços em cada região capital ]

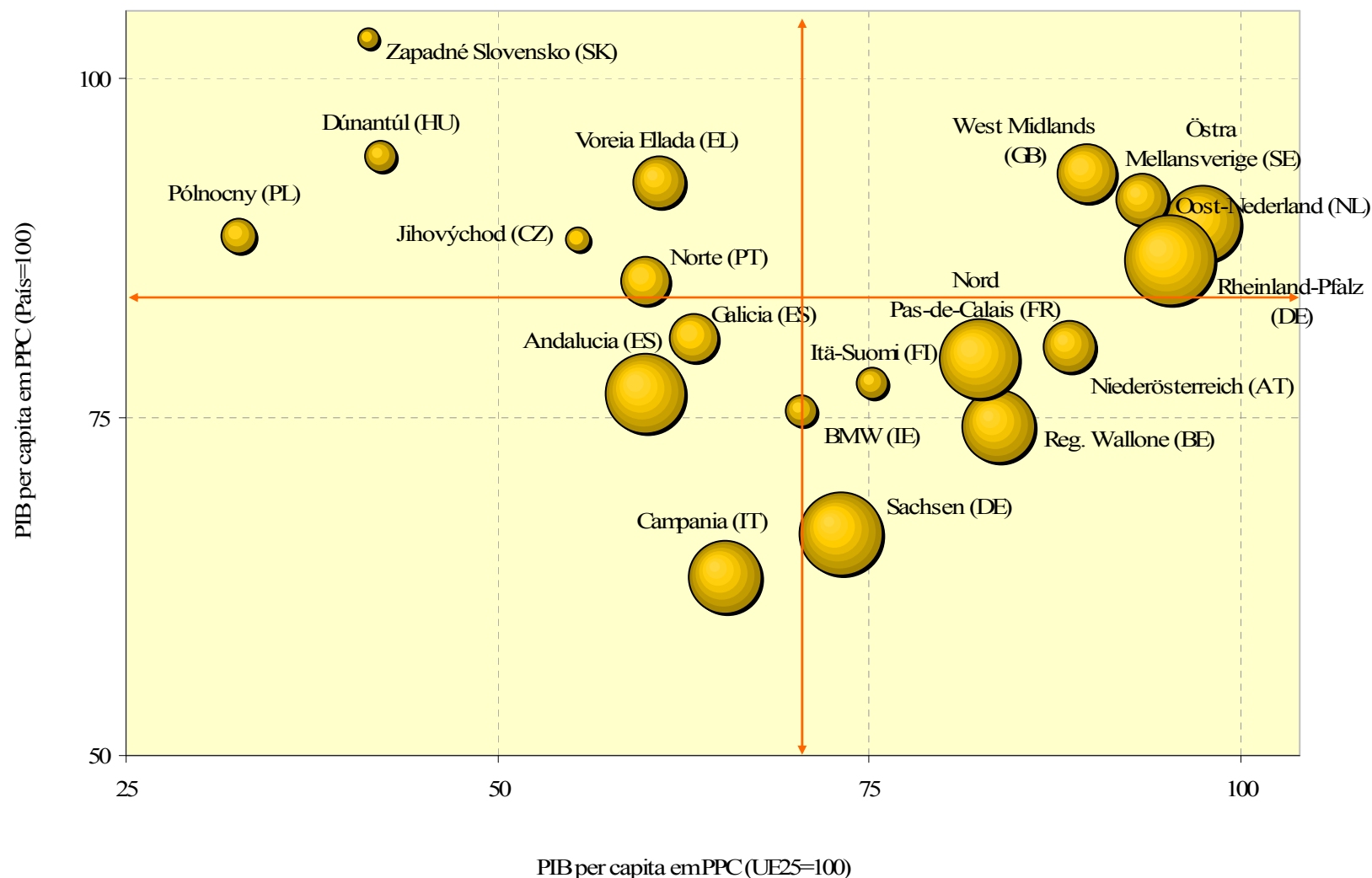
# As Regiões Capitais na Europa Alargada

(especialização industrial, desemprego e nível de vida)

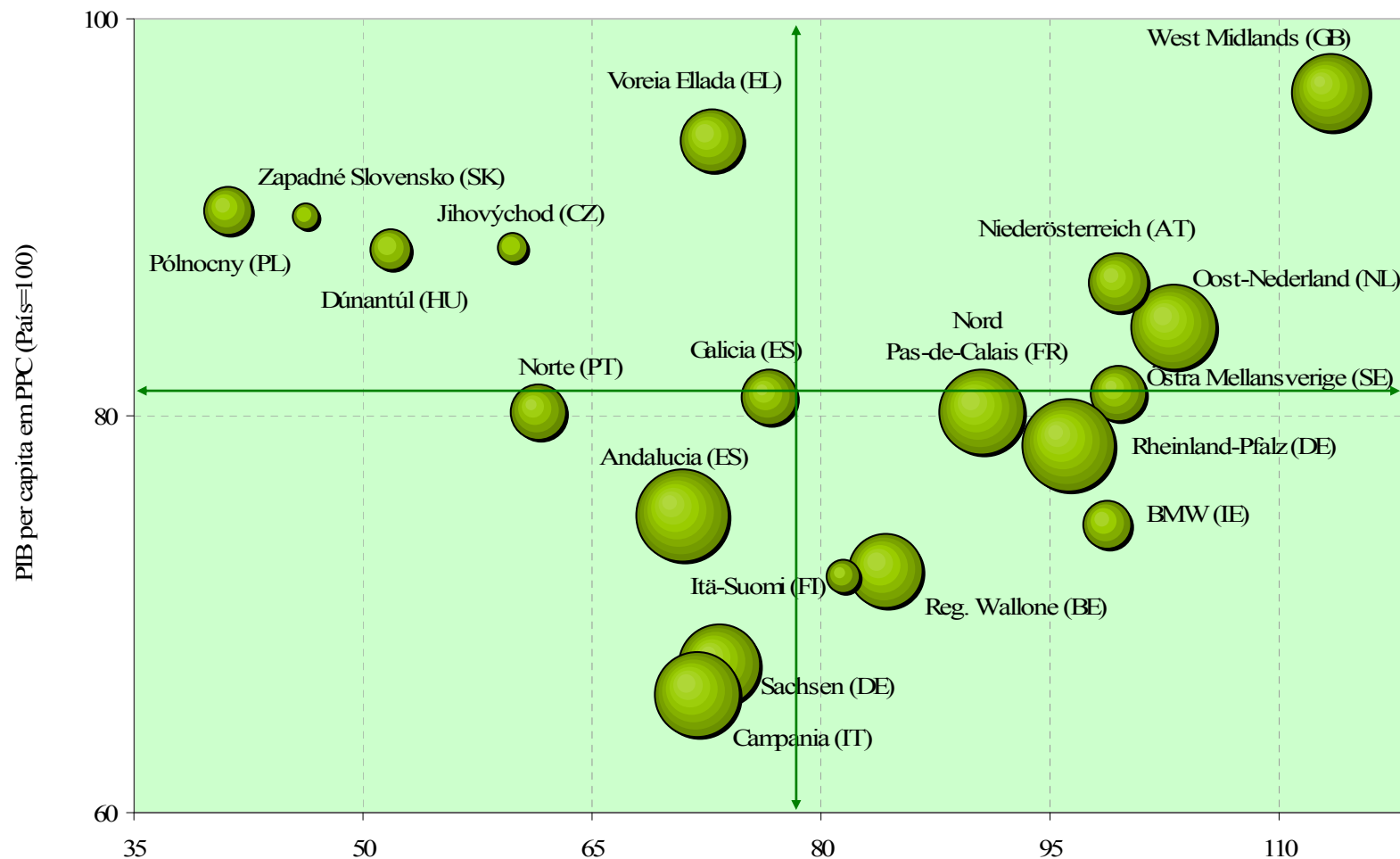


[ A "bolha" representa a taxa de desemprego em cada região capital ]

# As maiores Regiões Nacionais menos desenvolvidas (dimensão interna e posição internacional - 1995)



# As maiores Regiões Nacionais menos desenvolvidas (dimensão interna e posição internacional - 2002)

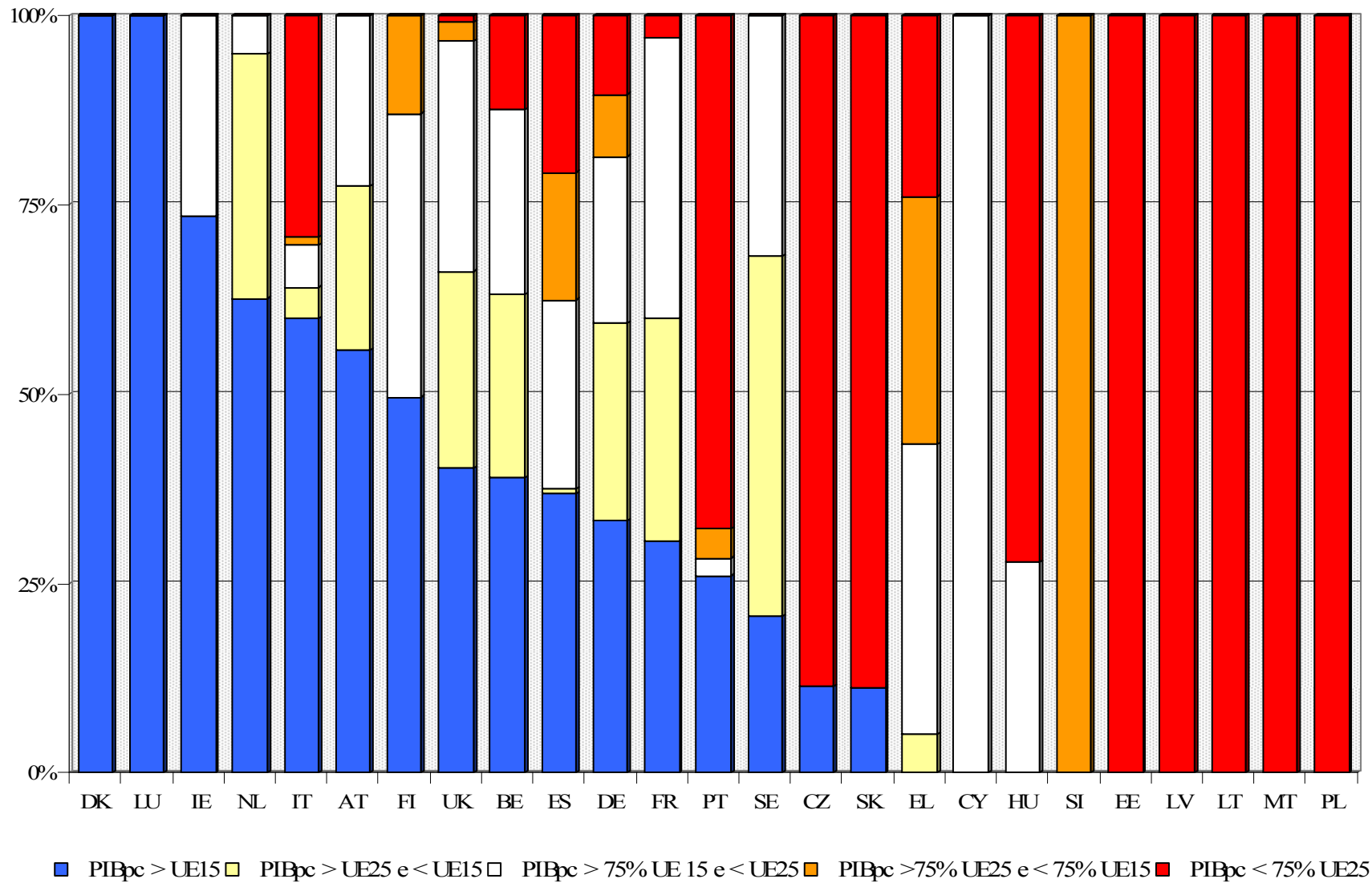


PIB per capita em PPC (UE25=100)

[a dimensão económica da região (PIB, €) é representada pela dimensão da "bolha"]

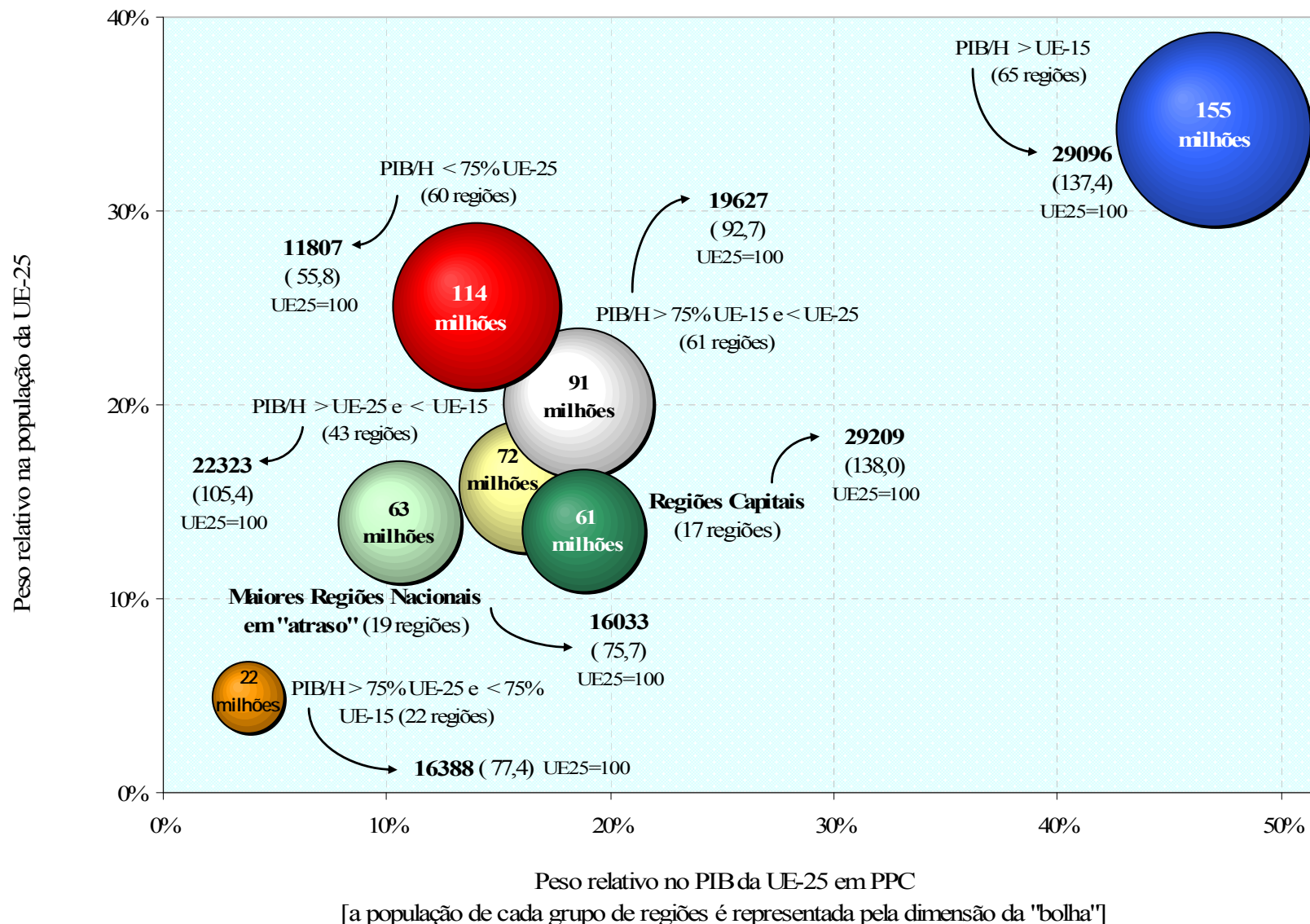
# As Regiões na Europa Alargada

(O “mix” Nacional dos Níveis de Desenvolvimento Regional)



# As Regiões na Europa Alargada

## ("Avançadas", "Intermédias" e "Atrasadas")



# **O Impacto do Alargamento da União Europeia**

## **Natureza e Desafios**

## Um processo com motivações prioritárias no plano político e civilizacional ...

O **alargamento** central e oriental da União Europeia, tal como as anteriores rondas que aglutinaram, sucessivamente, ao seu núcleo duro continental inicial, as ilhas britânicas, os países da Europa do Sul, (em busca da consolidação das suas transições democráticas tardias), e os países nórdicos, pretende **reforçar a coesão e a força da União e alargar a respectiva influência no mundo.**

O alargamento, aos países bálticos e aos países da Europa central e oriental (em busca não só da consolidação das respectivas transições democráticas, mas, também, de um pleno desenvolvimento de economias de mercado) e às ilhas mediterrânicas, visa colocar a **União numa melhor posição para responder aos desafios complexos da globalização,** na adopção de modelos empresariais baseados no conhecimento, e para consolidar, na sua renovação, o modelo social Europeu.

## ... marcado por uma dimensão sem precedentes ...

O actual alargamento coloca um grande desafio, provavelmente único, no seu alcance e diversidade: trata-se, de longe, do **maior alargamento** em termos do número de países candidatos (10 países, já em 2004, a Bulgária e Roménia, muito provavelmente em 2007, e a Turquia, com problemas específicos, não muito mais tarde), conduzindo a uma expansão, de cerca de um terço, da União Europeia, quer na área geográfica, quer na população, que acolherá mais 105 milhões de pessoas.

A **maior dimensão deste alargamento** ao nível institucional, territorial e populacional **não é acompanhada ao nível da riqueza produzida** (o PIB da União registará um aumento de apenas 4,7%, considerando os 10 Estados que já assinaram o tratado de adesão).

## **... onde ganham corpo a racionalidade económica e os próprios desafios ....**

A **racionalidade económica do alargamento** articula-se estreitamente com a **expansão e consolidação do mercado interno europeu**, esperando-se que as novas alavancas de eficiência, e as significativas oportunidades económicas daí resultantes, impulsionem o investimento e a criação de emprego, aumentando os níveis de prosperidade.

A melhoria do bem-estar económico e social dos cidadãos constitui um resultado expectável do alargamento, no médio e longo prazo. O alargamento “produz”, no entanto, em termos imediatos, uma redução do nível médio do PIB por habitante, no plano comunitário, e o aumento da respectiva dispersão, no plano regional e nacional, o que se traduzirá em **novos e exigentes desafios**.

**... de um alargamento que “produz” uma  
nova diversidade e heterogeneidade na União ...**

A União Europeia transforma-se profundamente, no plano qualitativo, com a concretização do presente alargamento, tornando-se num **espaço muito mais heterogéneo**, nos planos económico e social, **comportando muito maior diversidade e desigualdade.**

A **natureza do presente processo de alargamento** revela toda a sua especificidade quando se verifica que **a distância entre os níveis médios de vida dos países candidatos e da União é sensivelmente o dobro da que se registava no alargamento à Europa do Sul** e que as diferenças salariais são ainda mais expressivas, apesar do elevado nível de educação geral da população nos países candidatos.

## **... e questiona, desse modo, os próprios modelos de governância política e económica na Europa ...**

O alargamento da União Europeia constitui uma **grande oportunidade para a União Europeia no início do século XXI.**

A experiência mostra, no entanto, que os sucessivos alargamentos não se limitaram, a acolher novos Estados-Membros, tendo implicado um **aprofundamento** da própria União Europeia que produziu **novos dinamismos políticos, institucionais, económicos e sociais.**

A União Europeia alargada será, necessariamente, forçada a **rever muitos dos objectivos** e a **reorientar muitas das abordagens** das suas **políticas de convergência, coesão e desenvolvimento regional**, construídas e consolidadas num quadro de muito maior homogeneidade e muito menor diversidade e complexidade.

## ... colando, a Portugal, desafios competitivos globais ...

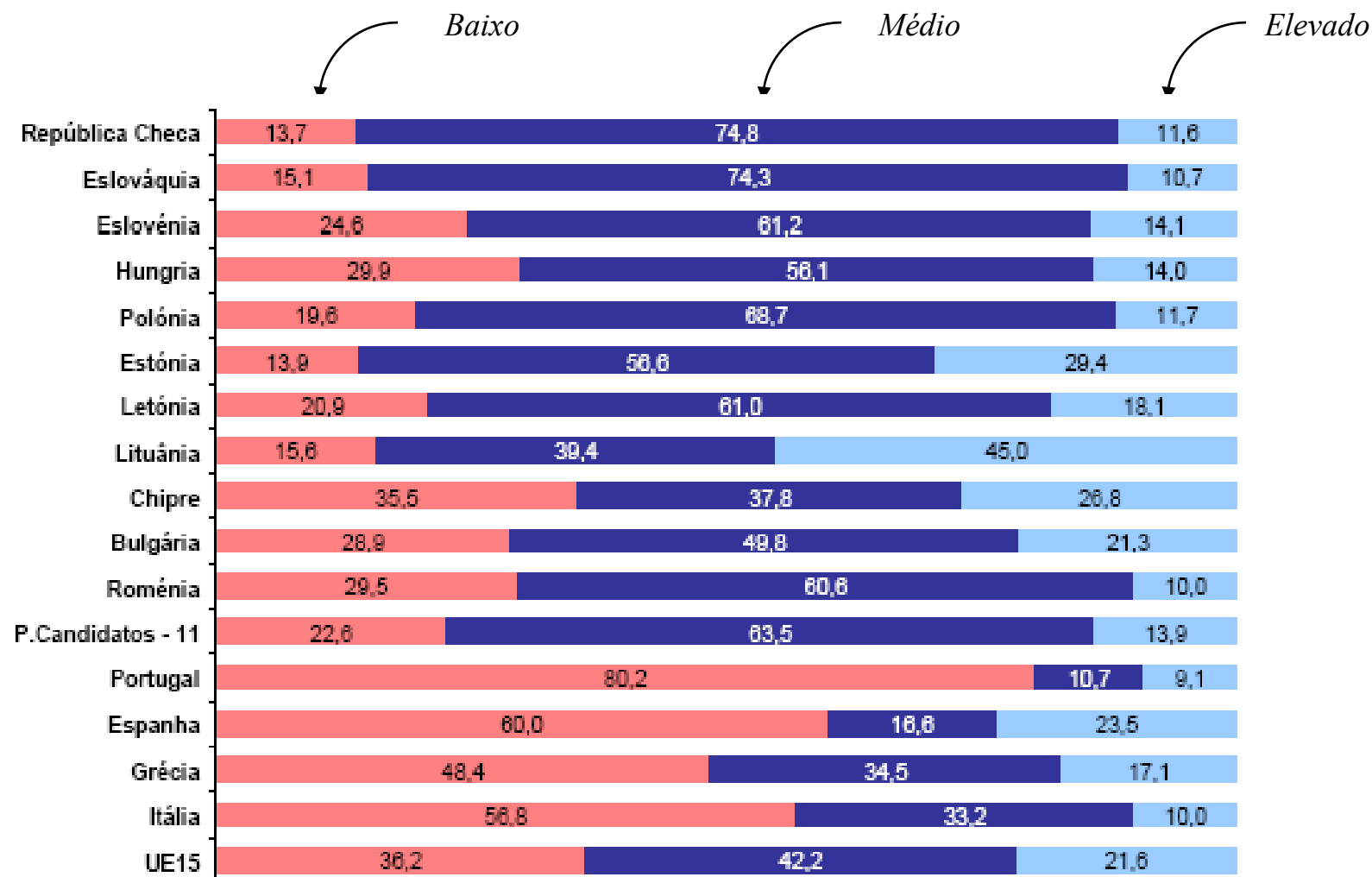
Os desafios que se colocam a Portugal são, sobretudo, **desafios competitivos**, isto é, desafios ao nível da organização e da gestão, dos recursos humanos e das competências, da tecnologia e da inovação, da distribuição e da logística que enquadram e configuram a construção (ou não) de novas **vantagens competitivas de médio e longo prazo e o enriquecimento e alargamento das cadeias de valor das actividades económicas desenvolvidas.**

São estes desafios competitivos que, uma vez enfrentados com êxito, permitem avançar no terreno do crescimento sustentado dos níveis de **produtividade** e percorrer os caminhos de “retoma” da **convergência real e nominal** e da **estabilidade macroeconómica**, diminuídas nos tempos mais recentes..

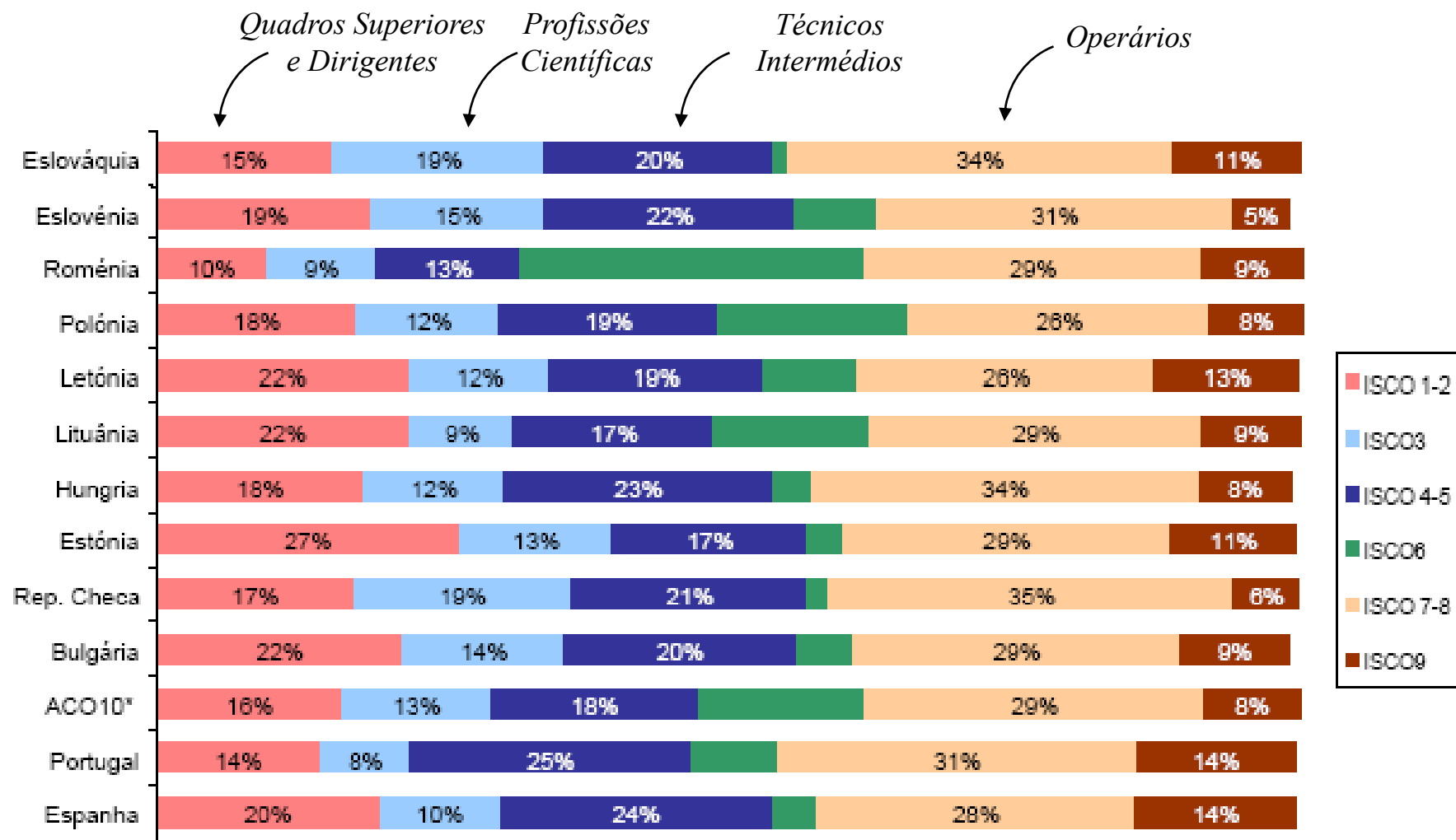
## ... muito exigentes e duradouros

Os desafios colocados pelo novo quadro competitivo, que o alargamento da União Europeia vem reforçar, exigem **mudanças e ajustamentos de natureza “real”**, isto é, uma melhoria relativamente radical da **eficiência na criação de riqueza**, exactamente porque as nossas fraquezas assim o determinam, havendo, não obstante, que **reassegurar, em termos “nominais”, as condições de estabilidade macroeconómica e sustentabilidade orçamental** propícias à realização de investimentos de médio e longo prazo com vista à construção de novas vantagens competitivas associadas à renovação do padrão de especialização e dos modelos de negócios prevalecentes, actualmente, na economia portuguesa...

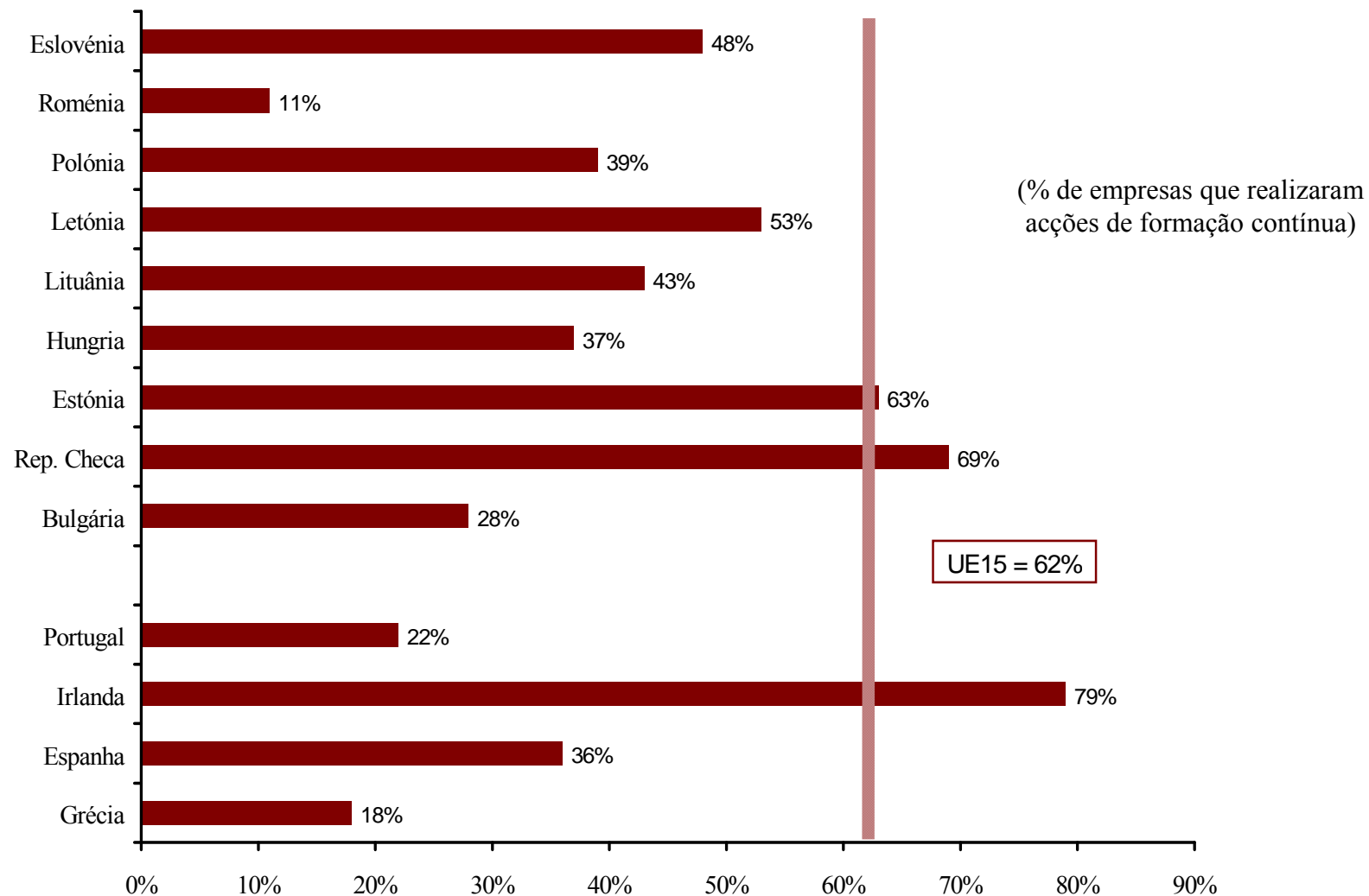
# Os novos membros da UE alargada são países de elevado nível de educação ...



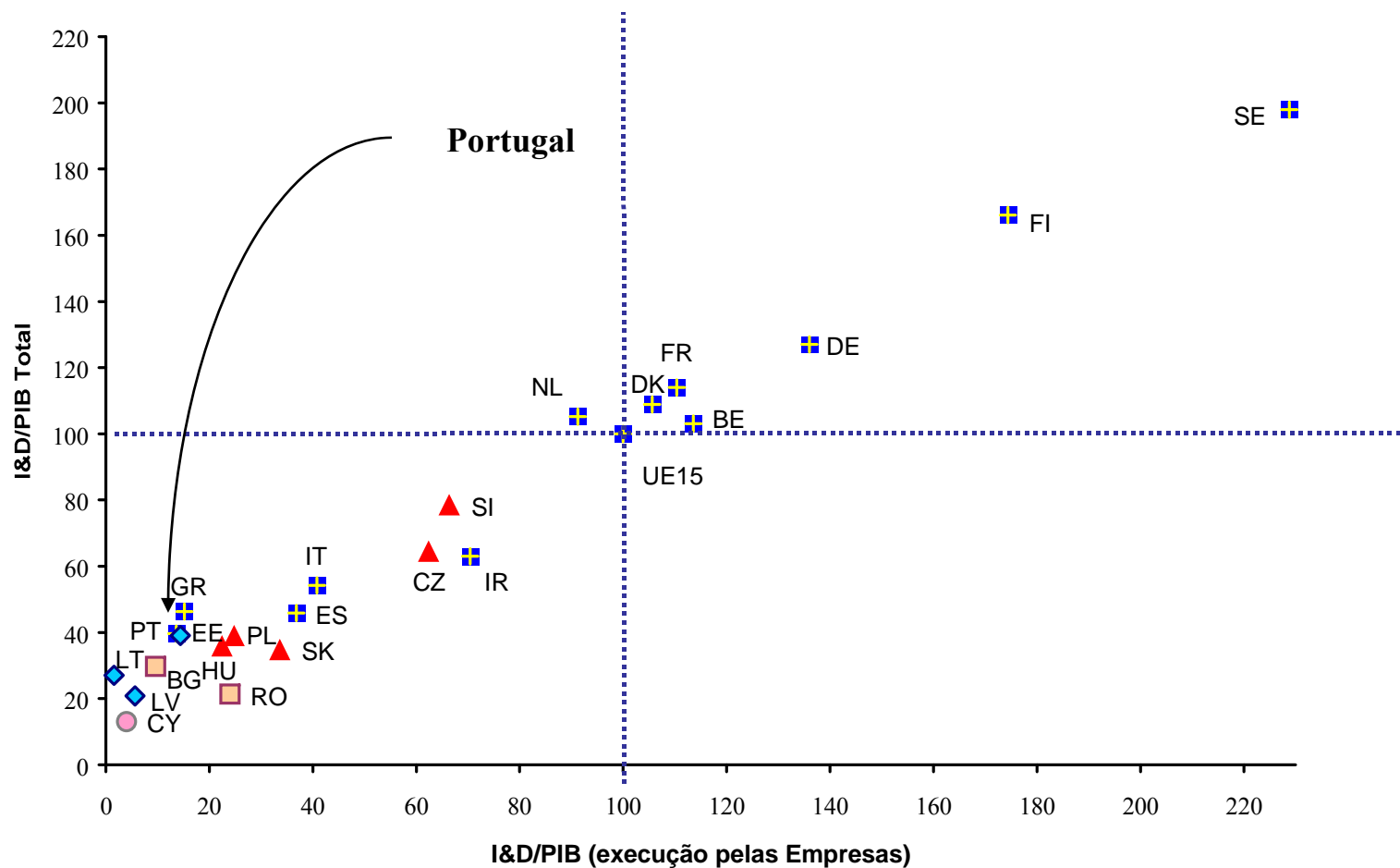
# ... mas só parcialmente traduzido nas qualificações da população activa ...



## ... que a formação profissional parece poder melhorar ainda mais face à Europa do Sul ...

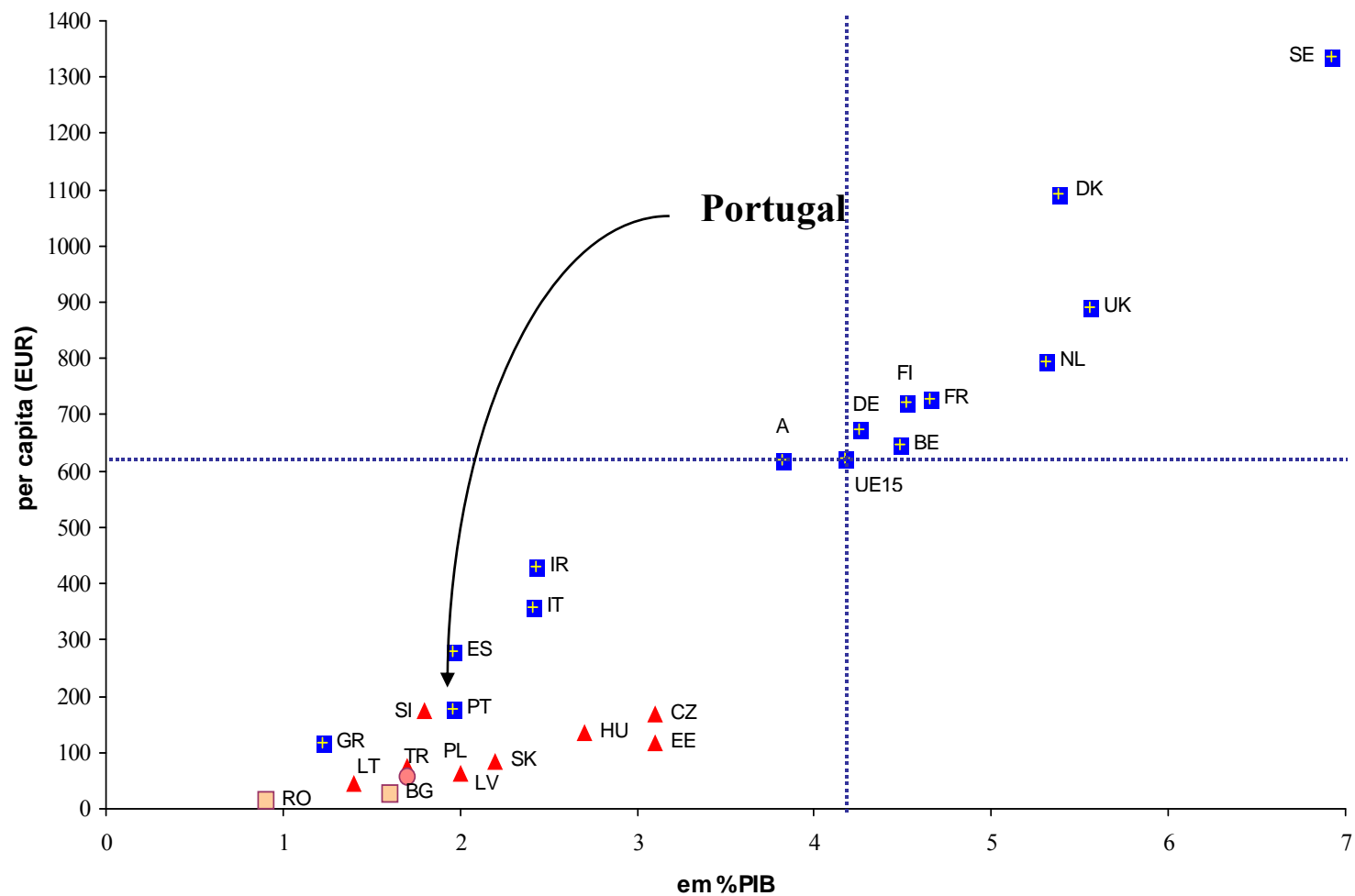


# A debilidade competitiva da economia portuguesa prolonga-se num insuficiente esforço global de I&D e pelo seu grau de execução em ambiente empresarial ...

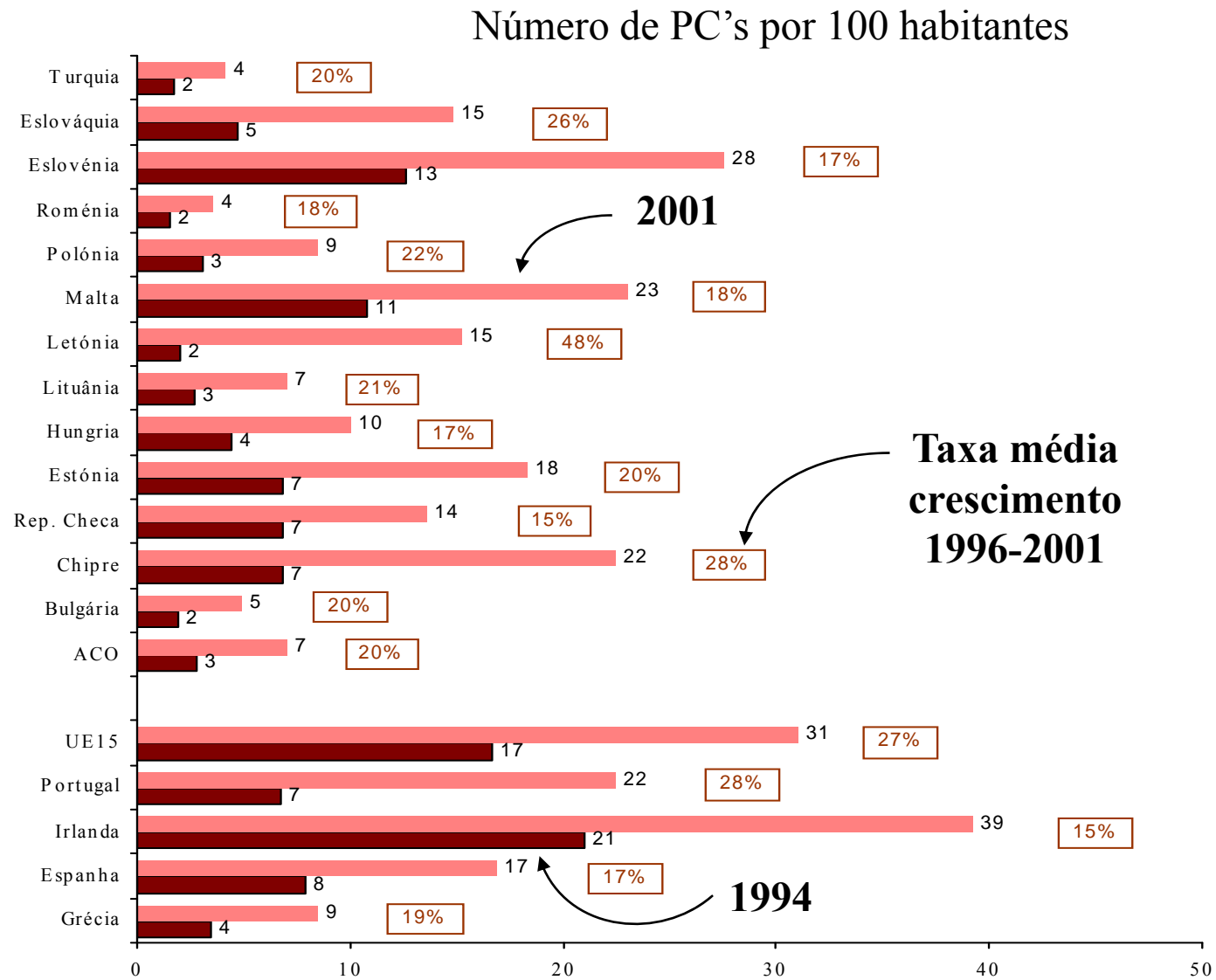


... que tende a alargar-se ao nível de utilização das tecnologias de informação ...

Despesa em TI's per capita e em % do PIB

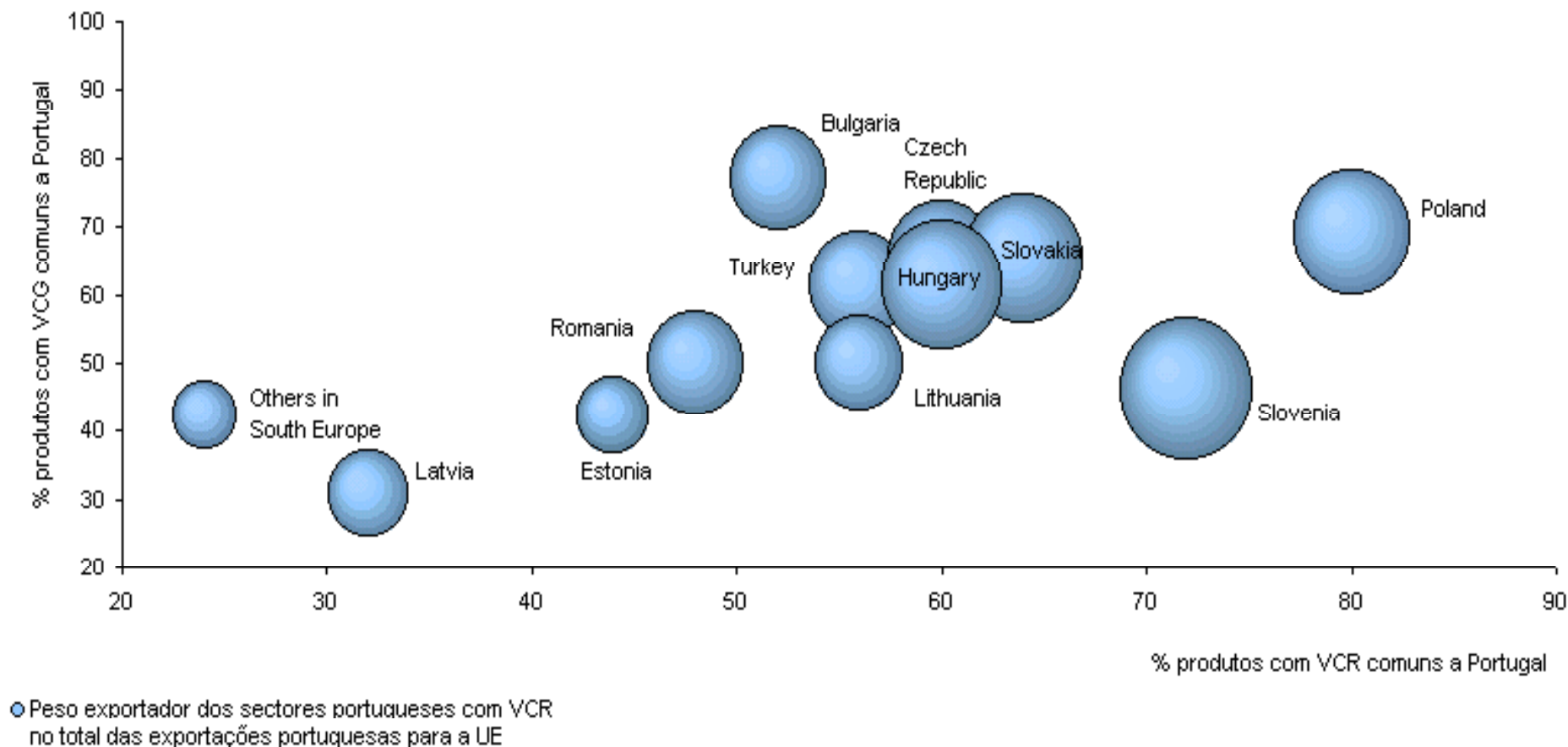


# ... embora de forma desigual

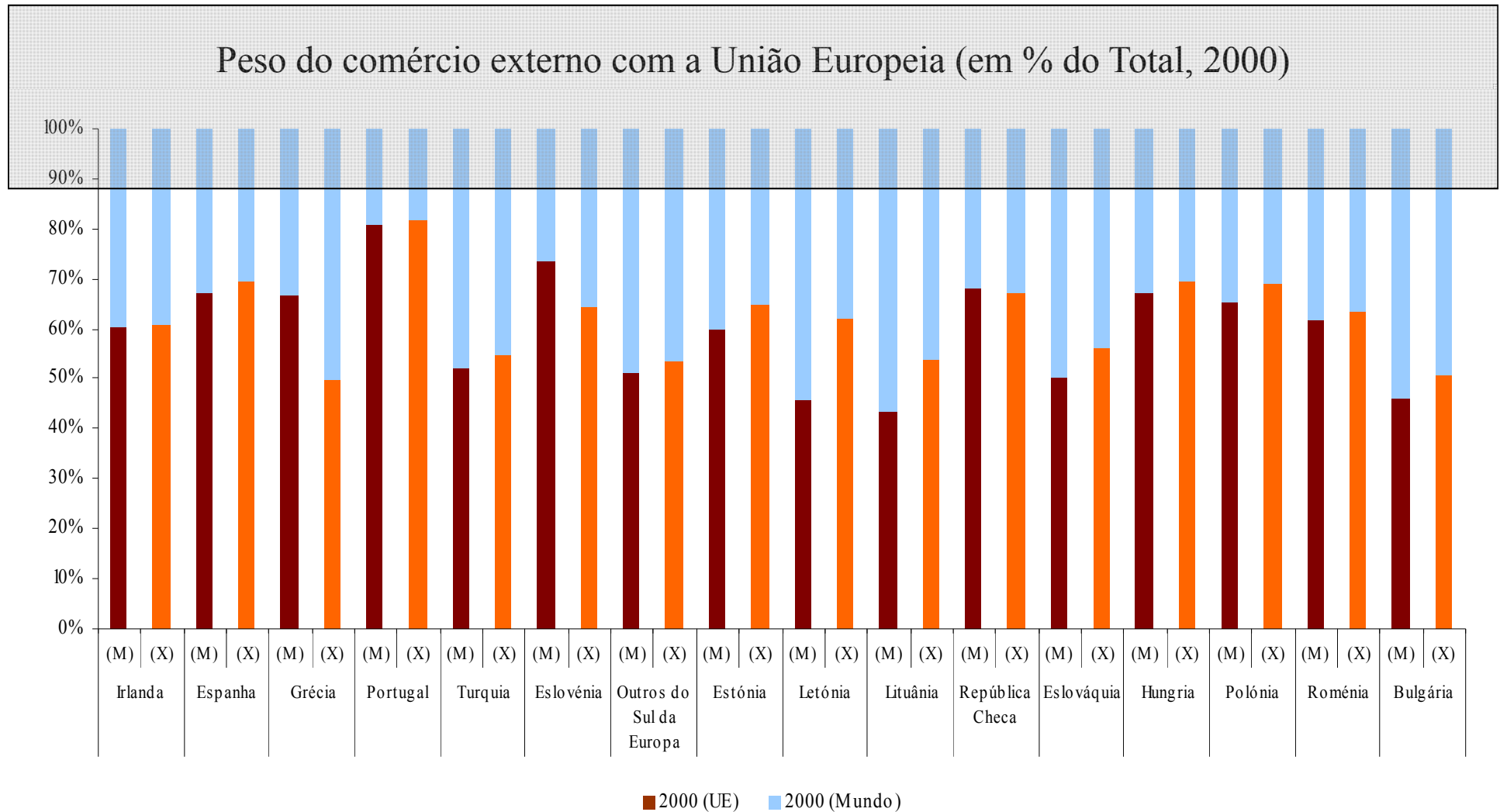


## ... e se exprime numa inserção competitiva no comércio internacional semelhante à dos Países candidatos ...

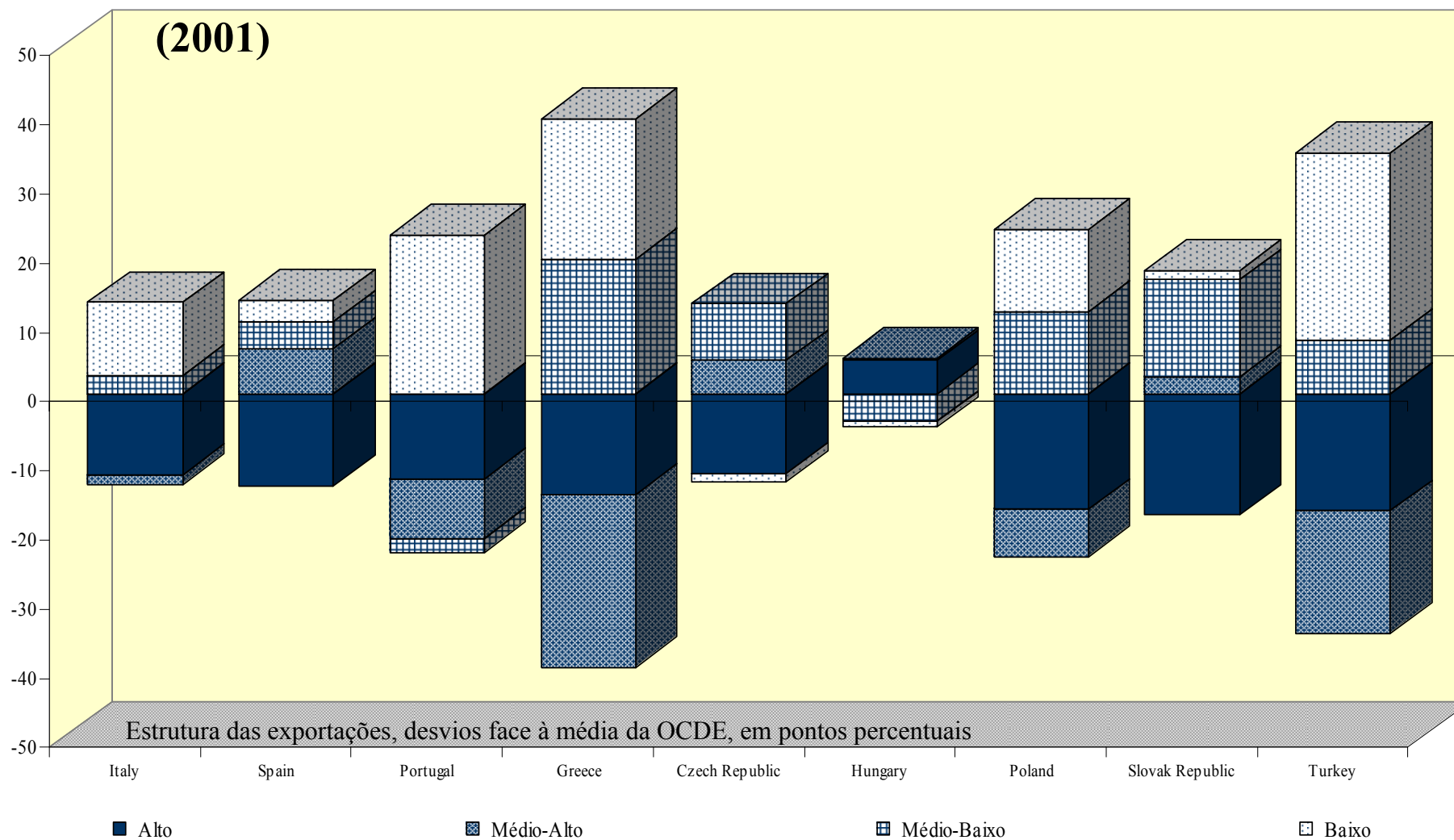
Vantagens Comparativas (Reveladas e Globais) entre Portugal e Países candidatos



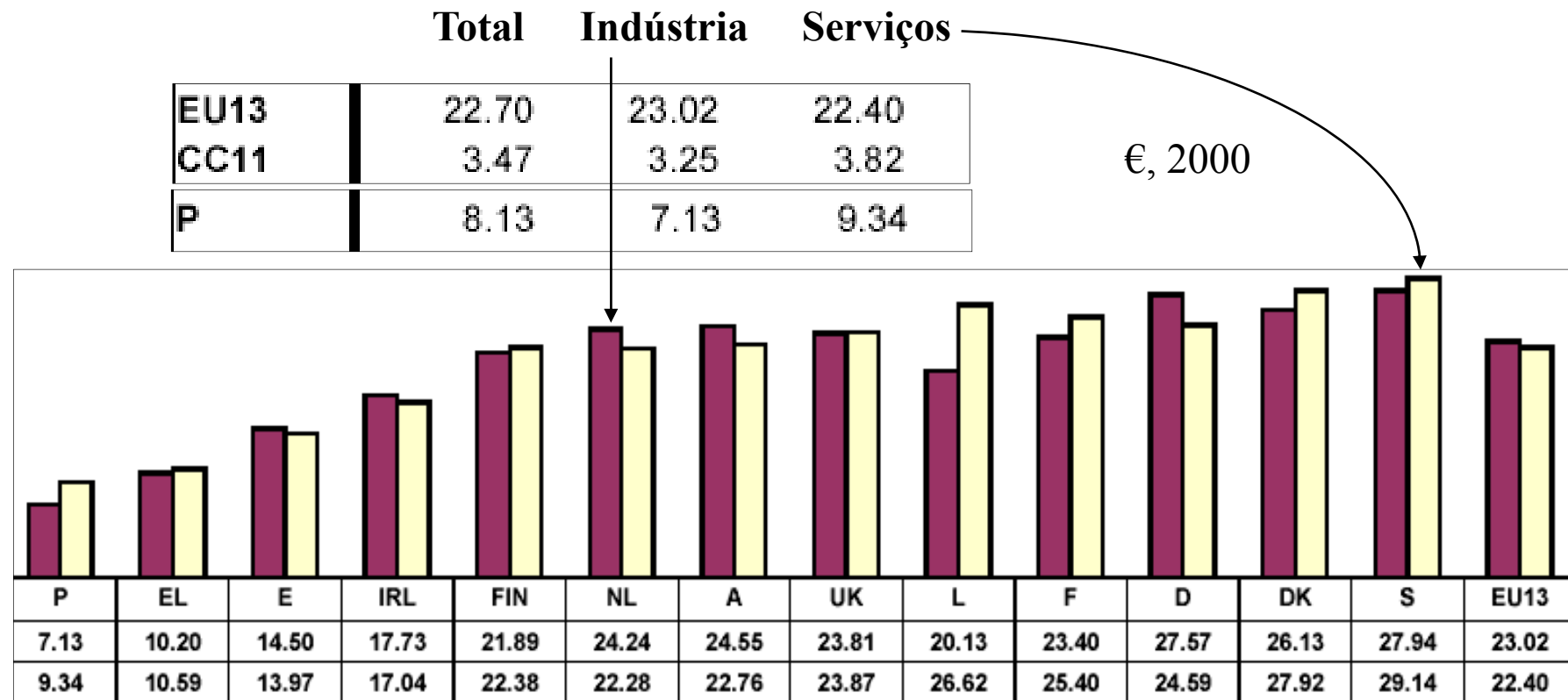
# ... que alcançaram rapidamente um grau de integração comercial no espaço da União Europeia comparável ...



# ... onde alguns dos novos pólos da Europa alargada revelam já especializações de melhor qualidade ...



# .... catalisados por custos horários do trabalho muito baixos ...



**.... alavancados por uma melhor relação entre  
salários e produtividade face a Portugal ...**

<b>Espaço/País</b>	<b>Salário Médio (€, correntes)</b>	<b>Produtividade Média (€, correntes)</b>
<b>UE 15</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Portugal</b>	<b>35,8</b>	<b>45,7</b>
<b>Candidatos (ACO-10)</b>	<b>15,3</b>	<b>25,6</b>

## .... e por uma forte atractividade fiscal

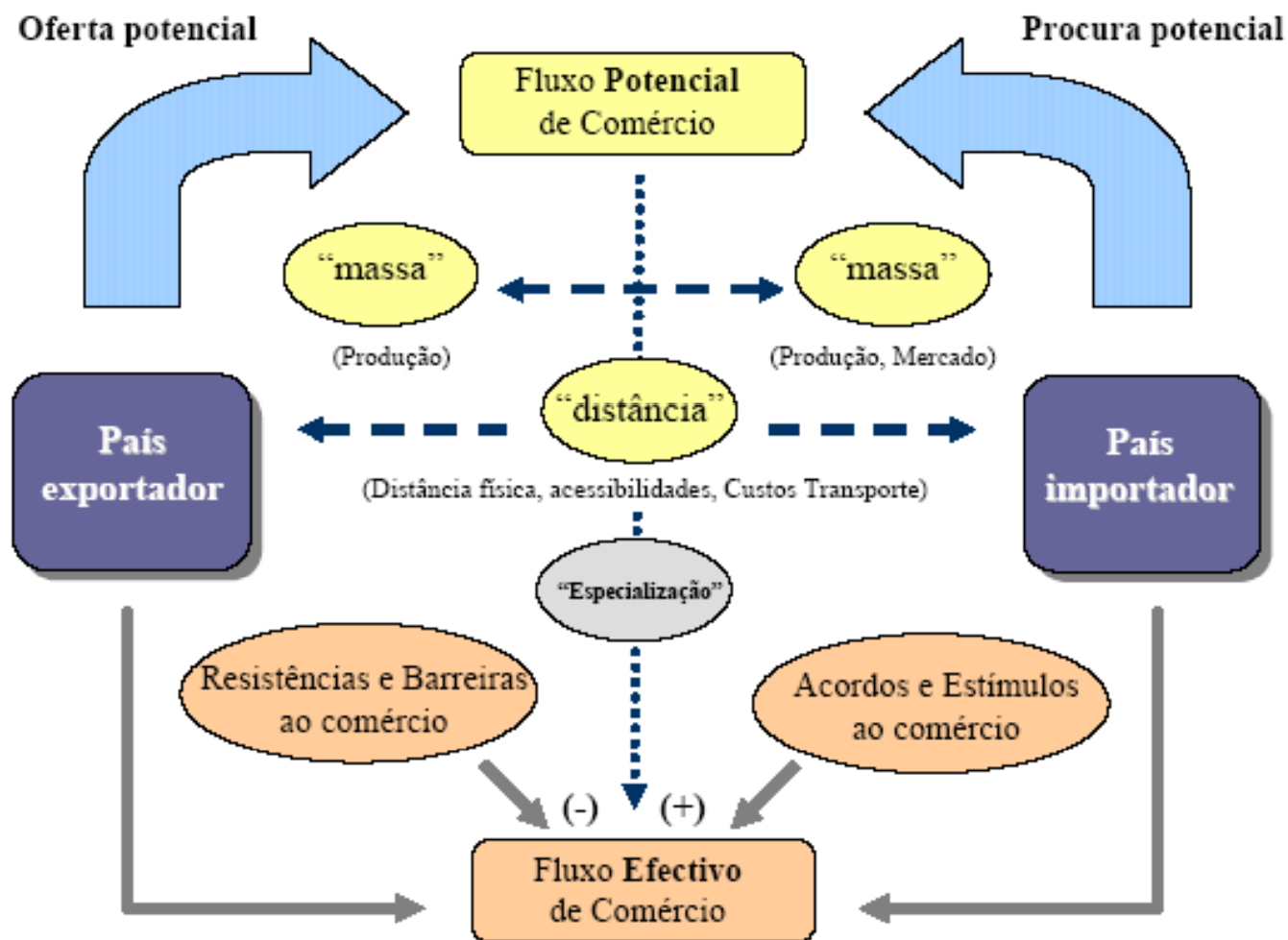
### taxas de imposto s/rendimentos das sociedades

País	Taxa geral estatutária (%)	Taxa efectiva+ (%)	País	Taxa geral estatutária (%)	Taxa efectiva+ (%)
Irlanda	12,5	12,5	Chipre	10	10
Luxemburgo	22,88	30,38	Bulgária	15	16,5
Alemanha	25	38,29	Letónia	15	15
Portugal	25	27,5	Lituânia	15	15
Suécia	28	28	Hungria	16	16
Finlândia	29	29	Eslováquia	19	19
Dinamarca	30	30	Polónia	19	19
R. Unido	30	30	Estónia	24	24
Itália	33	37,25	Eslovénia	25	25
França	33,33	34,33	Roménia	25	25
Bélgica	33,99	33,99	Rep. Checa	28	28
Áustria	34	34	Malta	35	35
Holanda	34,5	34,5	<b>Média UE27</b>	<b>25,5</b>	<b>26,6</b>
Espanha	35	35	<i>Média UE15</i>	<i>29,4</i>	<i>31,3</i>
Grécia	35	35	<i>Média ACO12</i>	<i>20,5</i>	<i>20,6</i>

Notas: As taxas efectivas consideram as sobretaxas e impostos regionais/municipais adicionais aplicados em alguns países (por ex. a derrama em Portugal); alguns países aplicam, para determinados tipos de empresas ou para esclões de rendimentos mais baixos, taxas nominais inferiores às referidas

Fonte: KPMG's Corporate Tax Rates Survey – 2004; Corporate News, PWC, Fev. 2004

# O impacto do Alargamento da UE na lógica dos modelos gravitacionais



# As variáveis utilizadas nos modelos gravitacionais

**Dimensão do Espaço Económico:**  $DIM\_Eco = \ln (PIB_i + PIB_j)$

**Distância Geográfica:**  $DIST\_Geo = (CAP\ País_i \leftrightarrow CAP\ País_j)_{Km}$

**Divergência Económica:**  $DIVERG\_Eco = | \ln PIBp/H_i - \ln PIBp/H_j |$

**Similitude Dimensional:**  $SIMIL\_Dim = \ln (1 - (PIB_i / (PIB_i + PIB_j))^2 - (PIB_j / (PIB_i + PIB_j))^2)$

**Partilha (ou não) de uma fronteira comum:**  $FRONTEIRA = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}$

**Poder de compra relativo:**  $P\_Compra_i = PIBp/H^{PPCpc\$}_i$

**Taxa de câmbio real:**  $r (UE)_i = (100 * (PIB^{pcr\$}_i / PIB^{PPCpc\$}_i) * (PIB^{PPCpc\$}_{UE} / PIB^{pcr\$}_{UE}))$

**Custo relativo do trabalho:**  $C\_Trab^t_i = \ln ((PIBp/h^t_i * Wp/e^{2000}_i / PIBp/h^{2000}_i) * PIBp/h^t_{UE} / PIBp/h^t_i)$

# Os modelos gravitacionais estimados

## Modelo Gravitacional das Exportações (UE27)

$$\ln Y_{ijt} = -16,454 + 1,460 * DIM_{Eco_{ijt}} + 0,107 * DIVERG_{Eco_{ijt}} + 0,652 * SIMIL_{Dim_{ijt}} - 1,330 * DIST_{Geo_{ijt}} + 0,402 * FRONTEIRA + 0,960 * UE + 1,253 * C_{Trab_{jt}}$$

## Modelo Gravitacional das Importações (UE27)

$$\ln Y_{jit} = -22,631 + 1,586 * DIM_{Ec_{jit}} + 0,171 * DIVERG_{Eco_{jit}} + 0,712 * SIMIL_{Dim_{jit}} - 1,446 * DIST_{Geo_{jit}} + 0,328 * FRONTEIRA + 1,086 * UE - 0,008 * r(UE)_{it} + 0,545 * P_{Compra_{it}} + 1,330 * C_{Trab_{jt}}$$

## Modelo Gravitacional das Exportações (UE15)

$$\ln Y_{ijt} = -16,805 + 1,533 * DIM_{Eco_{ijt}} + 0,705 * SIMIL_{Dim_{ijt}} - 0,775 * DIST_{Geo_{ijt}} + 0,490 * FRONTEIRA + 0,730 * P_{Compra_{it}} - 0,487 * P_{Compra_{jt}} + 0,697 * C_{Trab_{jt}}$$

## Modelo Gravitacional das Importações (UE15)

$$\ln Y_{jit} = -21,008 + 1,489 * DIM_{Eco_{jit}} + 0,575 * SIMIL_{Dim_{jit}} - 0,827 * DIST_{Geo_{jit}} + 0,436 * FRONTEIRA - 0,005 * r(UE)_{it} - 0,780 * P_{Compra_{jt}} + 1,316 * P_{Compra_{it}} + 0,949 * C_{Trab_{jt}}$$

**Espaço UE(27):** Procedeu-se a uma estimação com Panel Data, para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), 11 ACO (Malta e Chipre=1), para o período de 1993-2000, num total de 4800 observações (25 países\*24parceiros comerciais\*8 anos=4800), adoptando um modelo de Efeitos Fixos e utilizando a estimação WITHIN.

**Espaço UE(15):** Procedeu-se a uma estimação com Panel Data para 14 Estados-Membros (Bélgica e Luxemburgo =1), para o período de 1993-2000, o que perfaz um total de 1456 observações (14 países\*13 parceiros comerciais\*8 anos=1456), adoptando um modelo de efeitos fixos e utilizando a estimação WITHIN.

## Os principais parceiros qualitativos de cada exportador na UE15

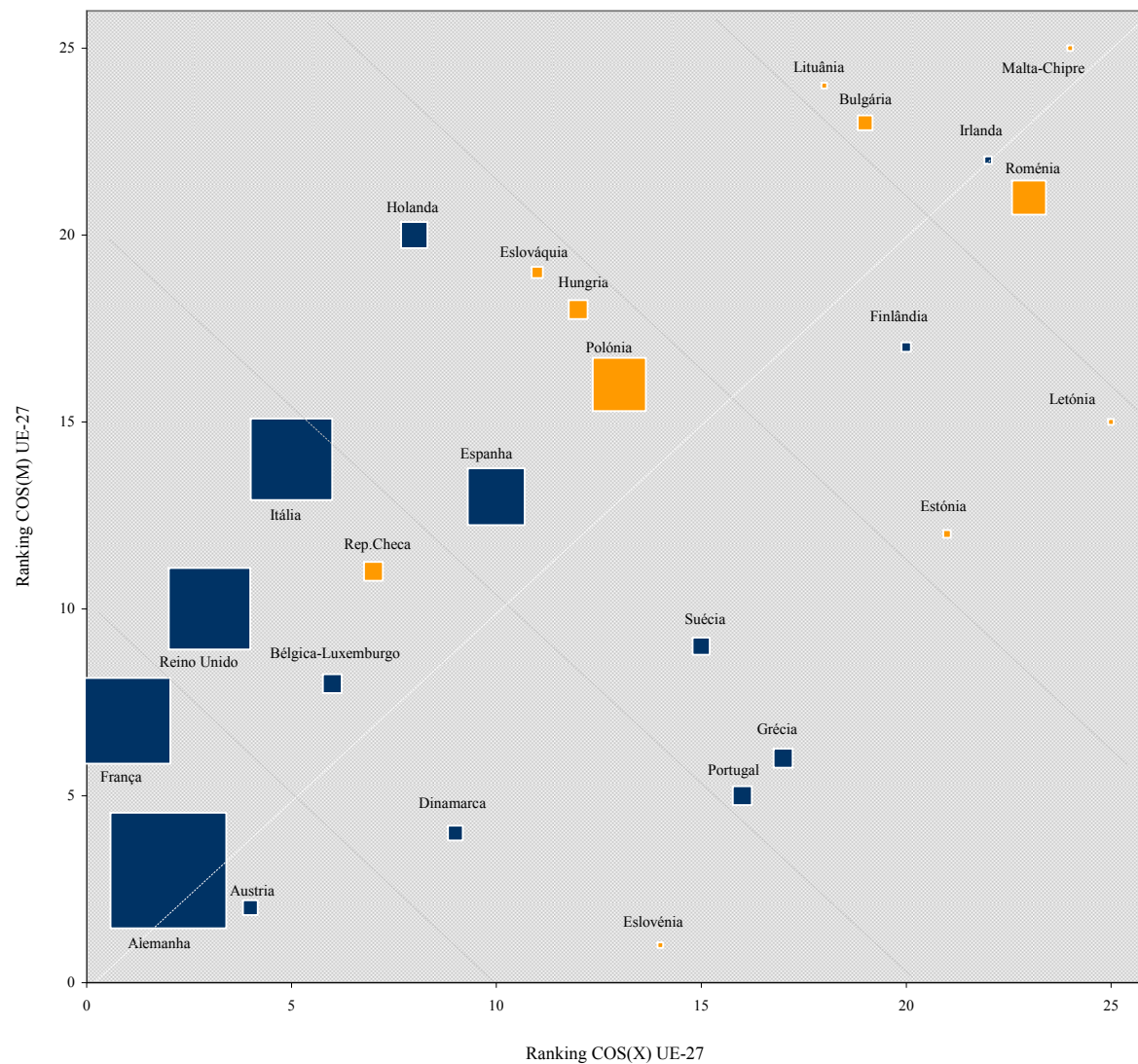
<b>Pais Exportador</b>	<i>COS médio (*)</i>	<b>1º Parceiro</b>	<i>Valor COS</i>	<b>2º Parceiro</b>	<i>Valor COS</i>	<b>3º Parceiro</b>	<i>Valor COS</i>
França	0,735	Reino Unido	0,897	Portugal	0,864	Grécia	0,862
Alemanha	0,730	Áustria	0,923	Portugal	0,862	Itália	0,856
Reino Unido	0,725	França	0,885	Alemanha	0,879	Suécia	0,865
Áustria	0,720	Portugal	0,832	Dinamarca	0,823	França	0,800
Itália	0,696	Áustria	0,830	Portugal	0,810	Bélgica-Luxemburgo	0,788
Bélgica-Luxemburgo	0,672	Portugal	0,805	Áustria	0,798	Grécia	0,790
Holanda	0,668	Irlanda	0,855	Alemanha	0,805	Reino Unido	0,802
Dinamarca	0,657	Grécia	0,758	Suécia	0,750	Itália	0,743
Espanha	0,641	Portugal	0,872	Grécia	0,828	Bélgica-Luxemburgo	0,780
Suécia	0,605	Dinamarca	0,744	Áustria	0,736	Finlândia	0,726
Portugal	0,568	Áustria	0,701	Grécia	0,689	Alemanha	0,684
Grécia	0,474	Dinamarca	0,559	Alemanha	0,533	Portugal	0,510
Finlândia	0,416	Dinamarca	0,539	Suécia	0,494	Grécia	0,479
Irlanda	0,400	Holanda	0,738	Reino Unido	0,623	Alemanha	0,539

# Os principais parceiros qualitativos de cada exportador na UE27

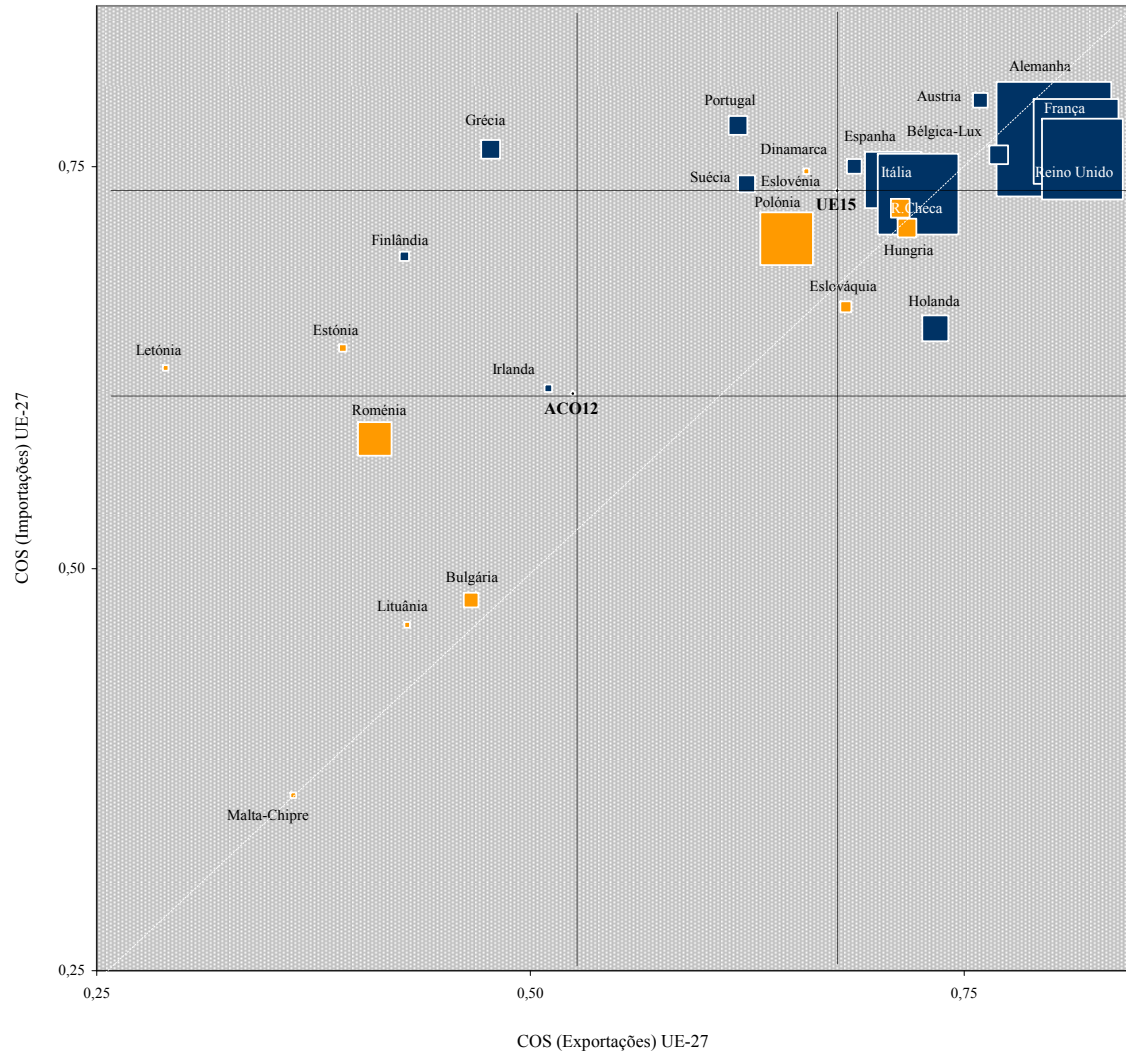
País Exportador	COS médio (*)	1º Parceiro	Valor COS	2º Parceiro	Valor COS	3º Parceiro	Valor COS
França	0,735	Reino Unido	0,897	Portugal	0,864	Grécia	0,862
Alemanha	0,730	Áustria	0,923	Hungria	0,865	Portugal	0,862
Reino Unido	0,725	França	0,885	Alemanha	0,879	Suécia	0,865
Áustria	0,720	Eslovénia	0,868	República Checa	0,862	Hungria	0,835
Itália	0,696	Eslovénia	0,857	Áustria	0,830	República Checa	0,812
Bélgica-Luxemburgo	0,672	Portugal	0,805	Eslovénia	0,801	Áustria	0,798
República Checa	0,669	Eslovénia	0,848	Áustria	0,838	Portugal	0,835
Holanda	0,668	Irlanda	0,855	Alemanha	0,805	Reino Unido	0,802
Dinamarca	0,657	Grécia	0,758	Suécia	0,750	Itália	0,743
Espanha	0,641	Portugal	0,872	Grécia	0,828	Eslovénia	0,798
Eslováquia	0,638	Eslovénia	0,844	Portugal	0,801	Áustria	0,754
Hungria	0,624	Irlanda	0,831	Reino Unido	0,803	Holanda	0,802
Polónia	0,613	Eslovénia	0,772	Áustria	0,769	República Checa	0,738
Eslovénia	0,608	Áustria	0,791	Portugal	0,772	Grécia	0,742
Suécia	0,605	Dinamarca	0,744	Áustria	0,736	Finlândia	0,726
Portugal	0,568	Eslovénia	0,702	Áustria	0,701	Grécia	0,689
Grécia	0,474	Letónia	0,642	Estónia	0,575	Eslovénia	0,574
Lituânia	0,452	MaltaChipre	0,703	Letónia	0,700	Estónia	0,639
Bulgária	0,451	Eslovénia	0,584	Dinamarca	0,546	Áustria	0,526
Finlândia	0,416	Estónia	0,590	Dinamarca	0,539	Suécia	0,494
Estónia	0,414	MaltaChipre	0,690	Letónia	0,657	Eslovénia	0,520
Irlanda	0,400	Holanda	0,738	Reino Unido	0,623	Alemanha	0,539
Roménia	0,390	Dinamarca	0,506	Eslovénia	0,485	Alemanha	0,479
MaltaChipre	0,323	Estónia	0,456	Finlândia	0,418	Irlanda	0,412
Letónia	0,318	MaltaChipre	0,723	Estónia	0,557	Eslovénia	0,496

(\*) Cosenos ponderados pelo peso relativo no comércio intra-europeu.

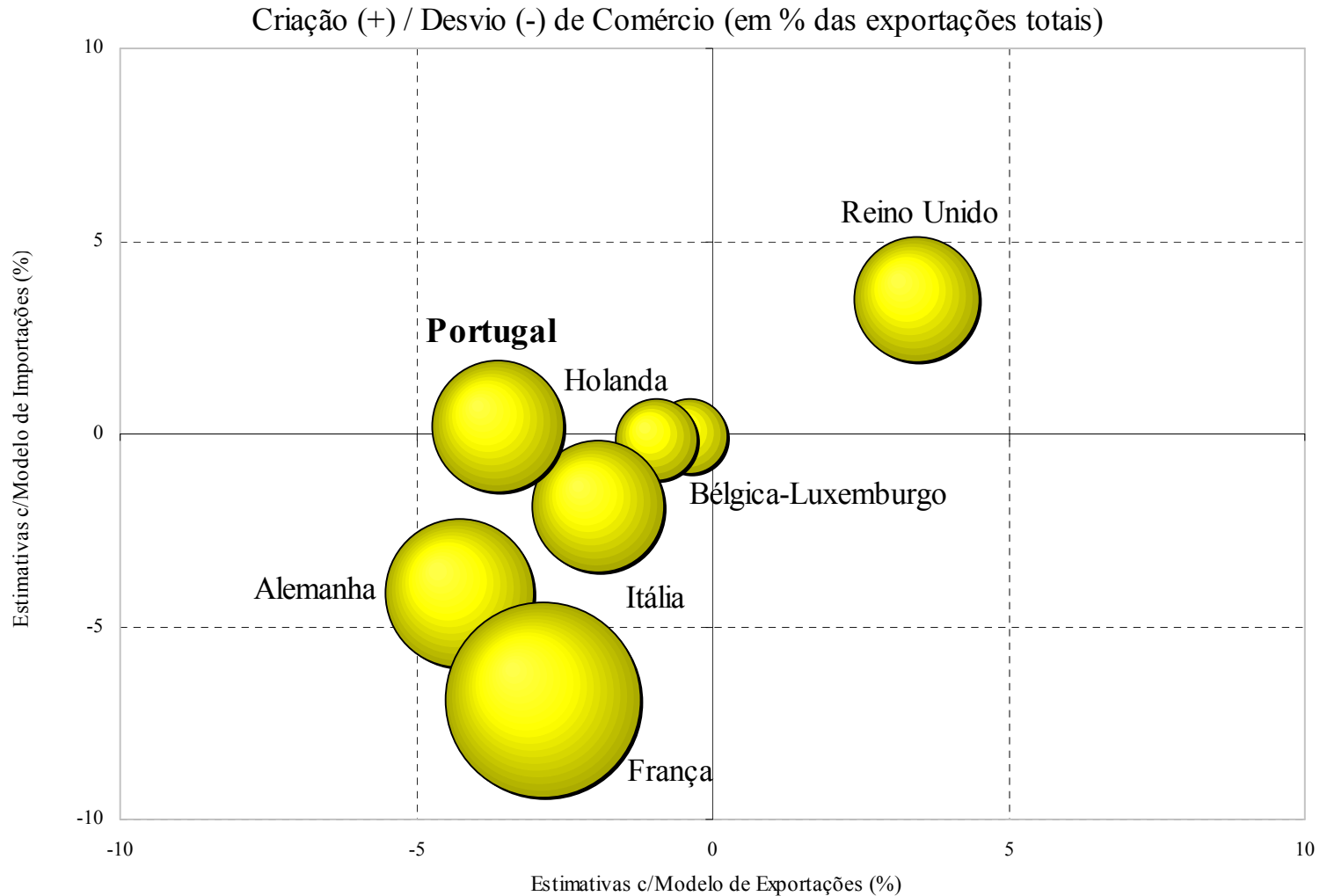
# Ranking das estruturas de exportação e importação na Europa alargada (UE27)



# Adequação das Estruturas de Exportação e Importação na Europa alargada (UE27)

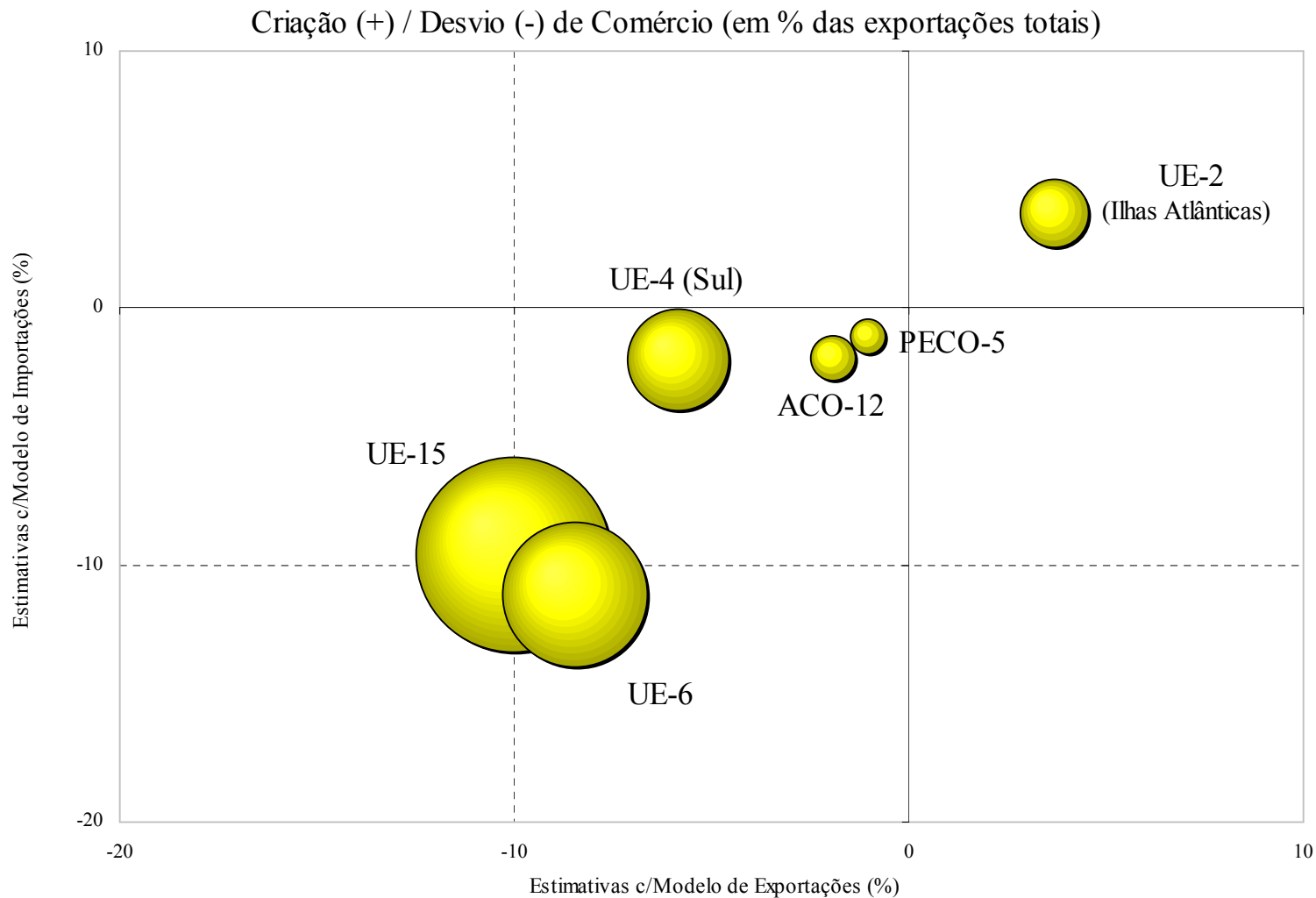


# ESPAÑA: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



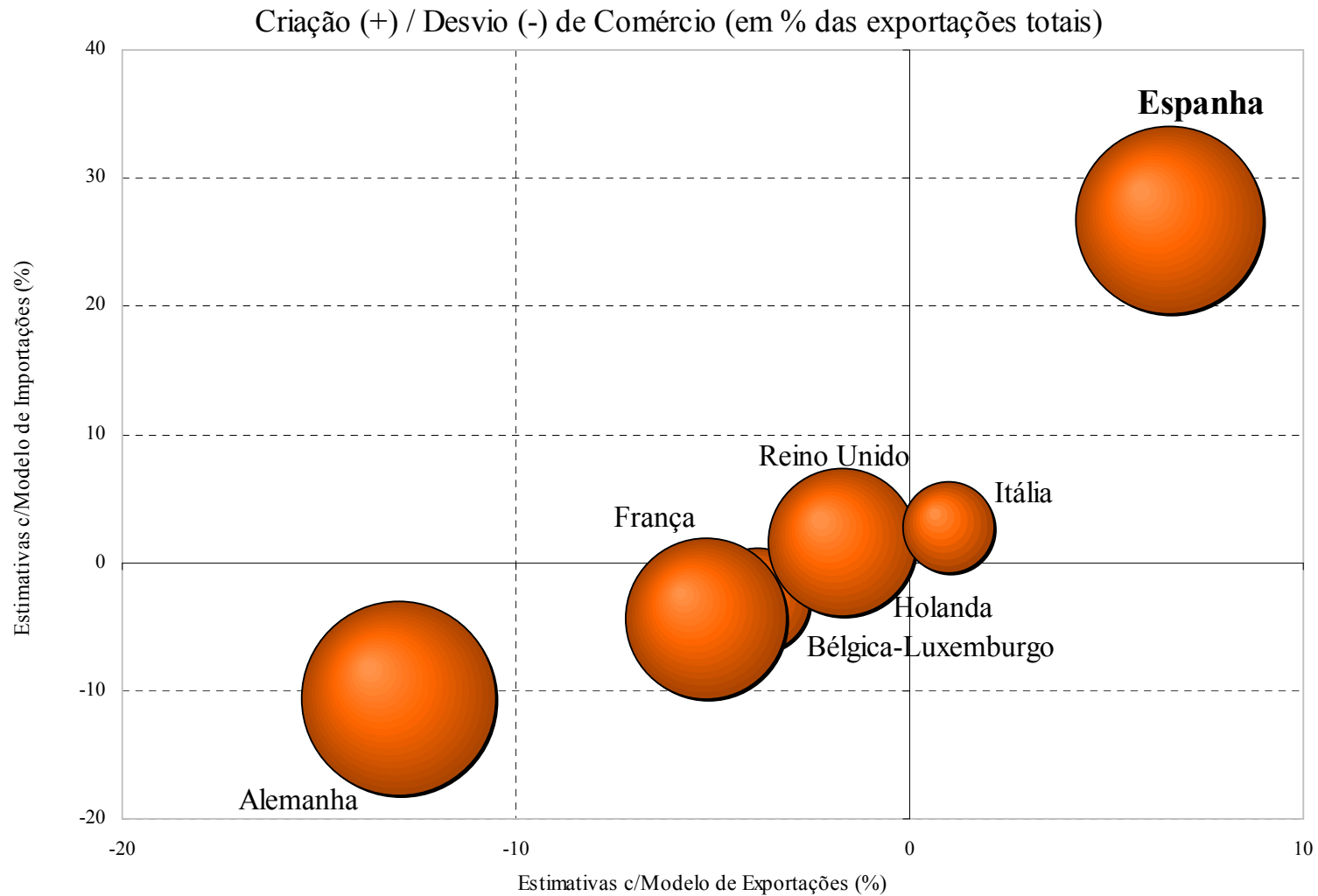
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

# ESPAÑA: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



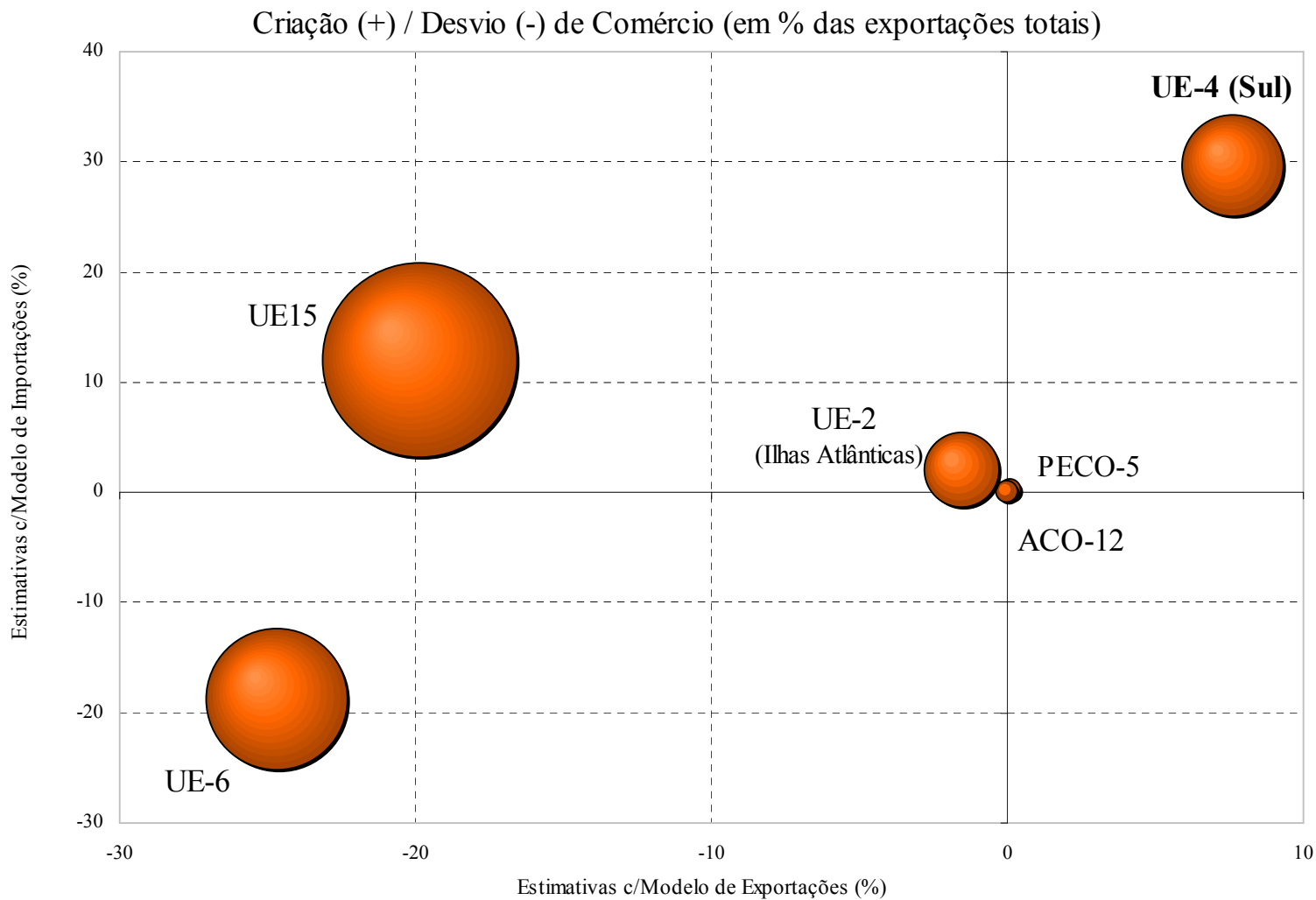
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

# PORTUGAL: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



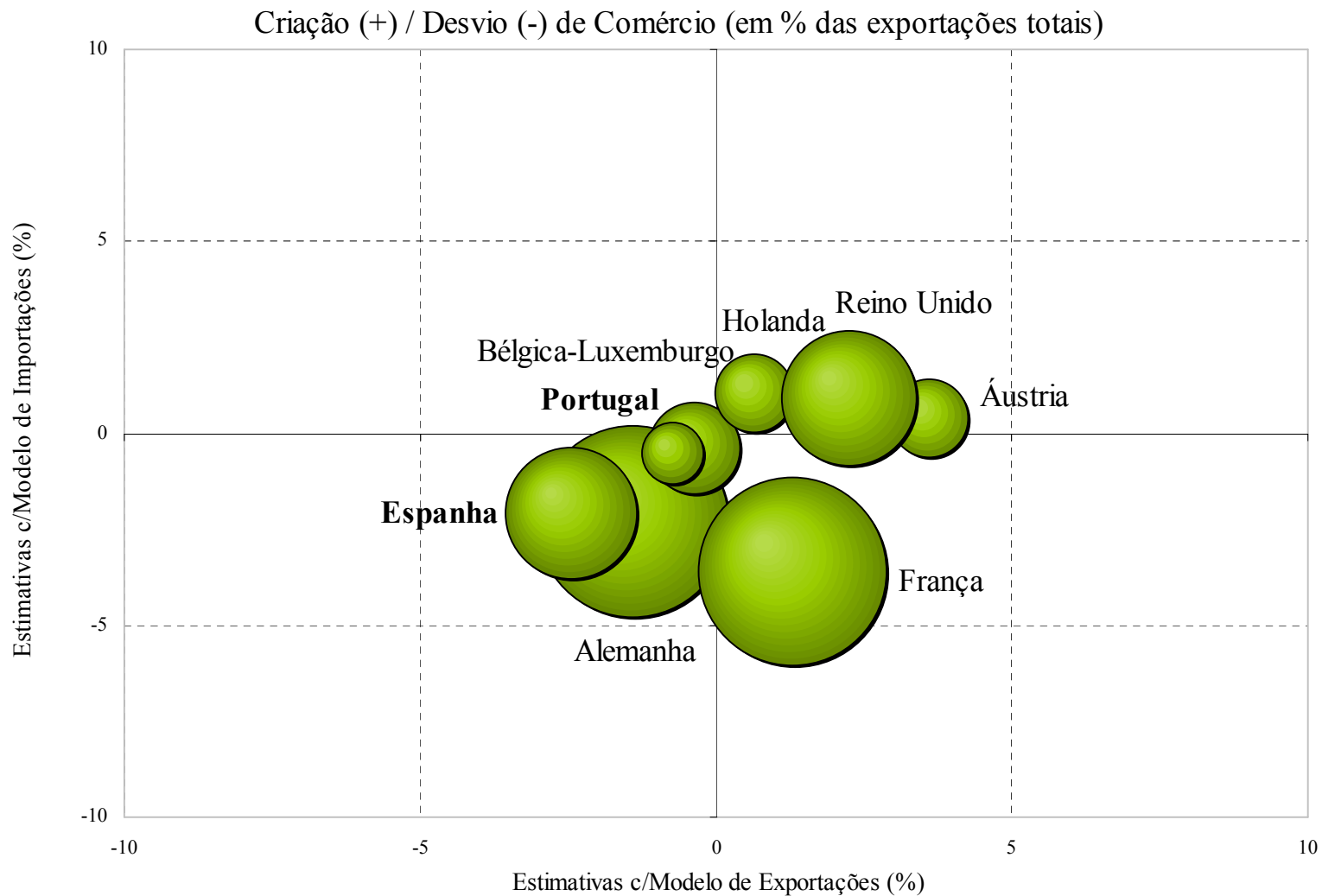
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

# PORTUGAL: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



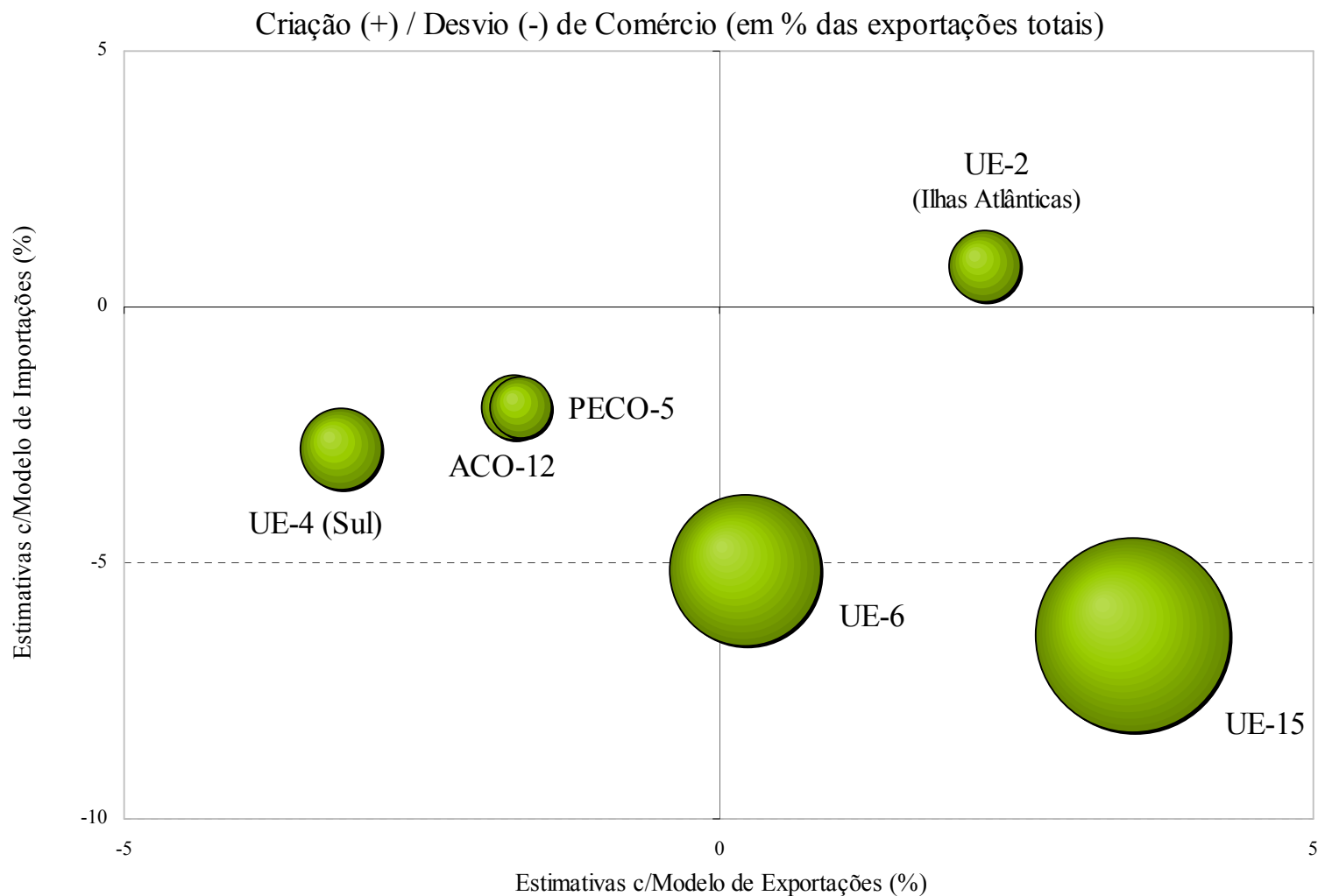
[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

# ITÁLIA: Evolução potencial das exportações para os actuais membros na Europa alargada (UE-27)



[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

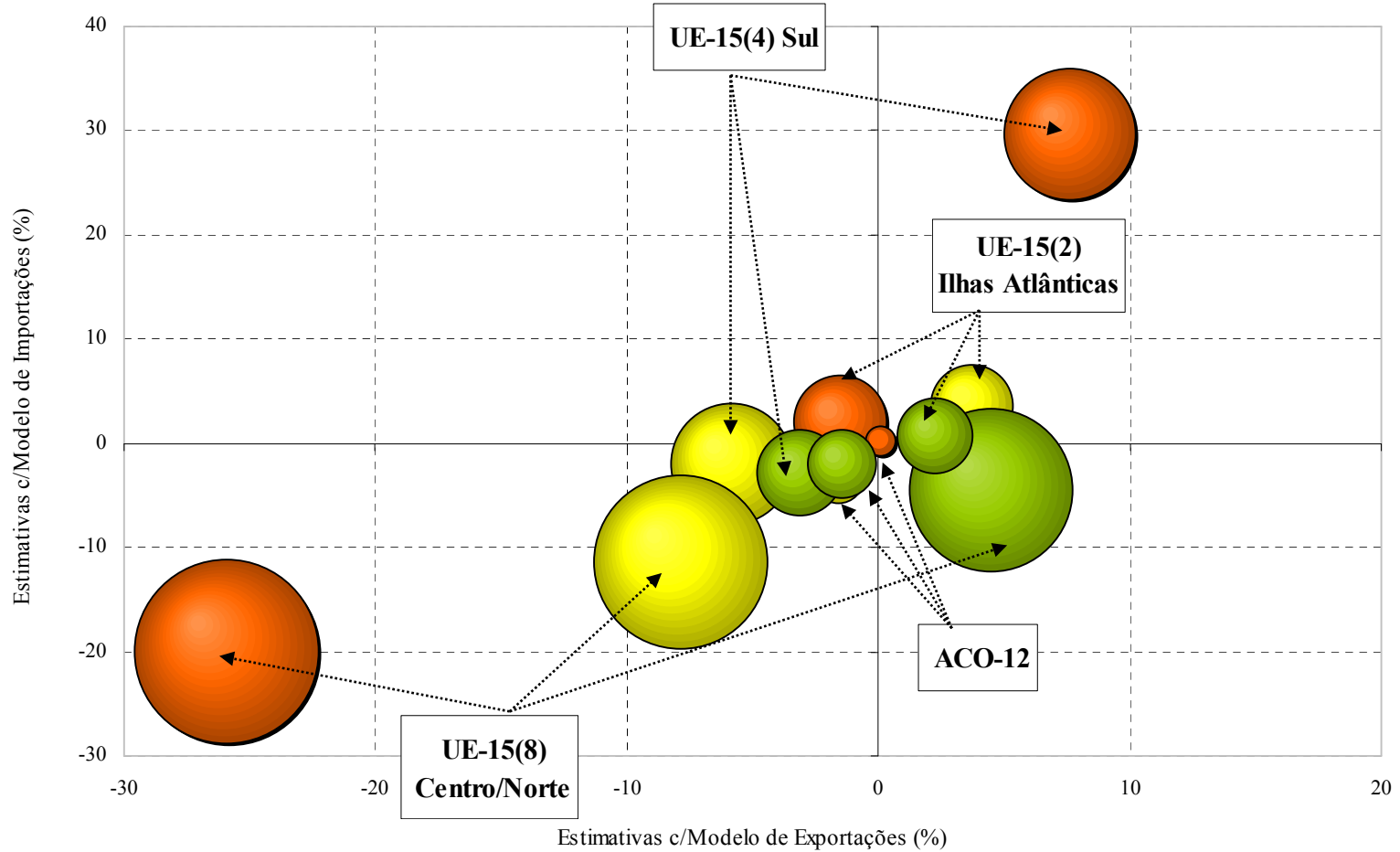
# ITÁLIA: Evolução potencial das exportações por grandes pólos regionais na Europa alargada (UE-27)



[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

# Evolução potencial das exportações da Europa do Sul na Europa alargada (UE27)

Criação (+) / Desvio (-) de Comércio (em % das exportações totais)



[o peso relativo de cada mercado em 2000 é representado pela dimensão da "bolha"]

● Portugal

● Espanha

● Itália

## Os grandes resultados da análise “gravitacional”

A comparação do potencial global de exportação e importação da economia portuguesa no espaço da UE alargada a 27 países permite consolidar a visão de uma provável **evolução da polarização das suas relações comerciais** para uma configuração dominada por uma **“rarefacção”** da respectiva intensidade no **espaço central** (onde as perdas potenciais no **mercado alemão** surgem como principal **ameaça**) compensada pela **“densificação”** da respectiva intensidade em zonas da **coroa periférica** desse mesmo espaço central (onde os ganhos potenciais no **mercado espanhol** surgem como principal **oportunidade**)

# Os grandes resultados da análise “gravitacional”

Os efeitos agregados esperados na evolução do comércio intra-europeu da economia portuguesa no novo quadro criado pelo alargamento da UE, fornece o seguinte **cenário de referência**:

## 1.

O alargamento parece comportar um **potencial relevante de desvio de comércio face aos nossos parceiros comerciais do “centro” e Norte da UE15** alimentado pelos factores de proximidade, custo relativo, dimensão e divergência económica que tendem a favorecer opções de “sourcing” (bens intermédios, bens finais, e actividades de transformação) nos novos países membros mais directamente concorrenciais com os segmentos mais relevantes das exportações portuguesas.

# Os grandes resultados da análise “gravitacional”

## 2.

O alargamento parece comportar um **potencial significativo de criação de comércio** reflectindo, não tanto as novas oportunidades nos mercados dos **novos países membros**, onde uma base de partida muito reduzida pode originar ritmos de crescimento elevados, mas, sobretudo, as **vantagens de proximidade** nos mercados dos actuais membros da UE15 da “**Europa do Sul**” (França, Itália e, **muito especialmente, Espanha**), geradas pela deslocação do “centro de gravidade” dos fluxos económicos na UE27 para Norte e para Leste.

# Os grandes resultados da análise “gravitacional”

## 3.

O alargamento parece comportar, também, em termos de potencial de exportação da economia portuguesa, uma **clara diferença de intensidades** entre as **dinâmicas de “oferta”** (reveladas pelo modelo de exportações) e as **dinâmicas de “procura”** (reveladas pelo modelo de importações) na avaliação dos efeitos mais prováveis.

A lógica da modelização por **liderança da procura** tende a gerar **efeitos mais positivos** (em especial nos casos da **Espanha**, do Reino Unido e da Itália) ou menos negativos (em especial nos casos da Alemanha, da Bélgica-Luxemburgo e da França), quando comparada com a lógica da modelização por **liderança da oferta**.

## Os grandes resultados da análise “gravitacional”

Os resultados são muito explícitos, quanto aos **dois grandes desafios do alargamento** para a evolução das exportações portuguesas, isto é, Importa ser capaz de **moderar as perdas potenciais no mercado alemão e catalisar os ganhos potenciais no mercado espanhol**, para poder sair do alargamento sem perdas substanciais.

As mudanças exigidas para vencer estes dois desafios parecem passar, **no caso alemão**, dado o afastamento geográfico, **mais pela consolidação e qualificação do IDE alemão em Portugal enquanto factor indutor de comércio** (investimento → comércio) e, **no caso espanhol**, dada a proximidade geográfica, **mais por uma capacidade reforçada de venda e distribuição suportada, forçosamente, também, numa maior qualidade e valor acrescentado dos produtos** (comércio → investimento).

## Os grandes resultados da análise “gravitacional”

O “**desafio espanhol**” assume uma **dimensão estratégica** que poderá despoletar um interesse internacional mais vasto pelos produtos portugueses, susceptível de minorar ou inverter os efeitos de situações negativas ou catalisar os efeitos de situações positivas em fluxos efectivos superiores.

A dimensão estratégica corresponde à adopção de estratégias de “gestão” das oportunidades e ameaças do alargamento, com base na **resposta activa e adaptativa aos estímulos da(s) procura(s) “externa(s)”** (“produzir e vender o que o que o mercado procura”), em vez da tradicional **defesa da inércia da(s) oferta(s) “interna(s)”** (“tentar vender o que sempre se produziu”).

**A capacidade de penetrar no mercado espanhol ditará, na prática, em grande medida, a extensão dos benefícios que a economia portuguesa conseguirá retirar do alargamento da União Europeia.**

# **A Aceleração da Integração Económica entre Portugal e Espanha**

## **Tendências e Oportunidades**

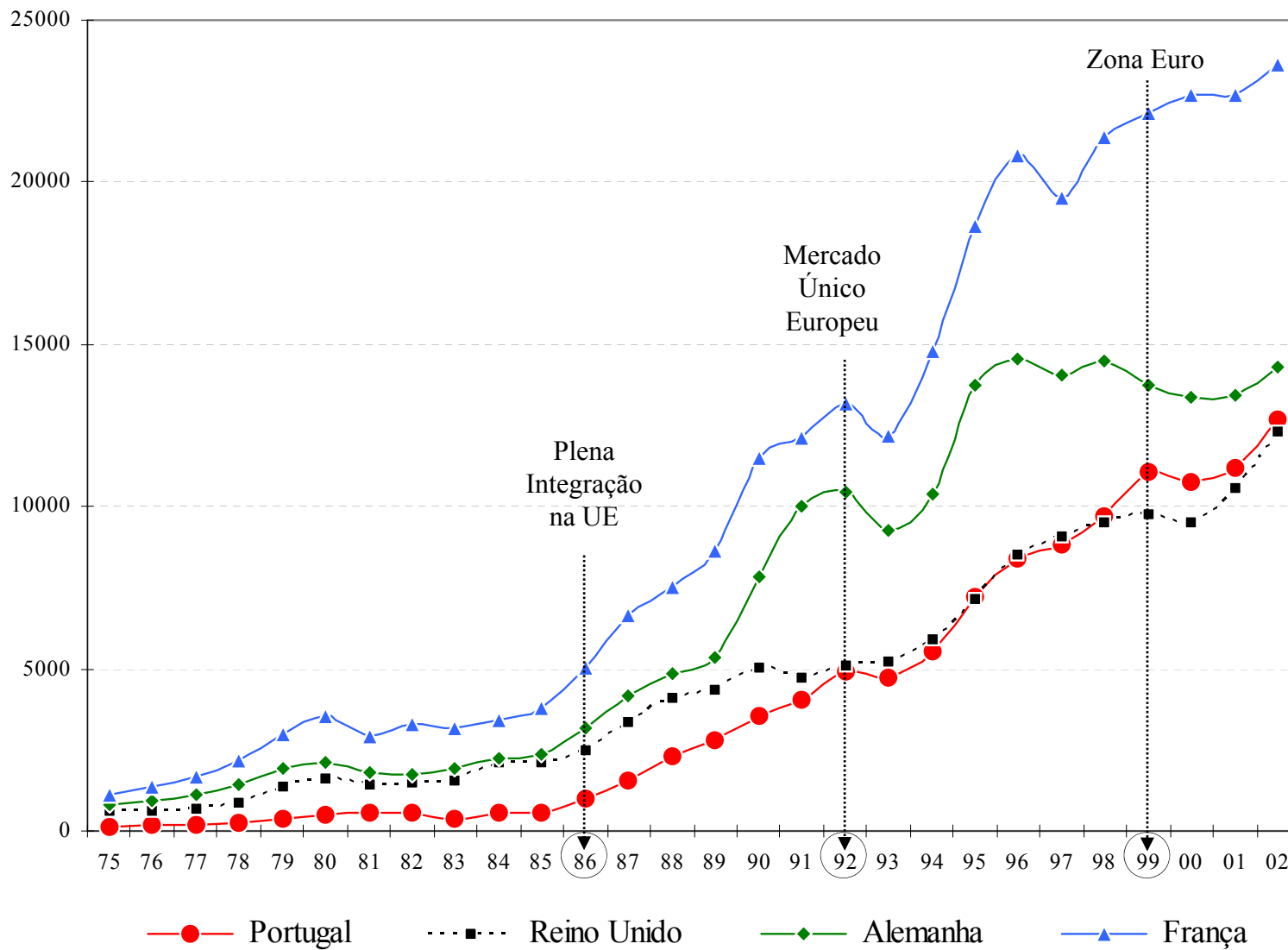
## **A plena integração europeia acelerou drasticamente o relacionamento económico entre Portugal e Espanha**

A integração económica ibérica caminhou a passos muito rápidos desde a plena adesão à União Europeia que representou, para as duas economias, um “choque” de **abertura de um novo e intenso relacionamento.**

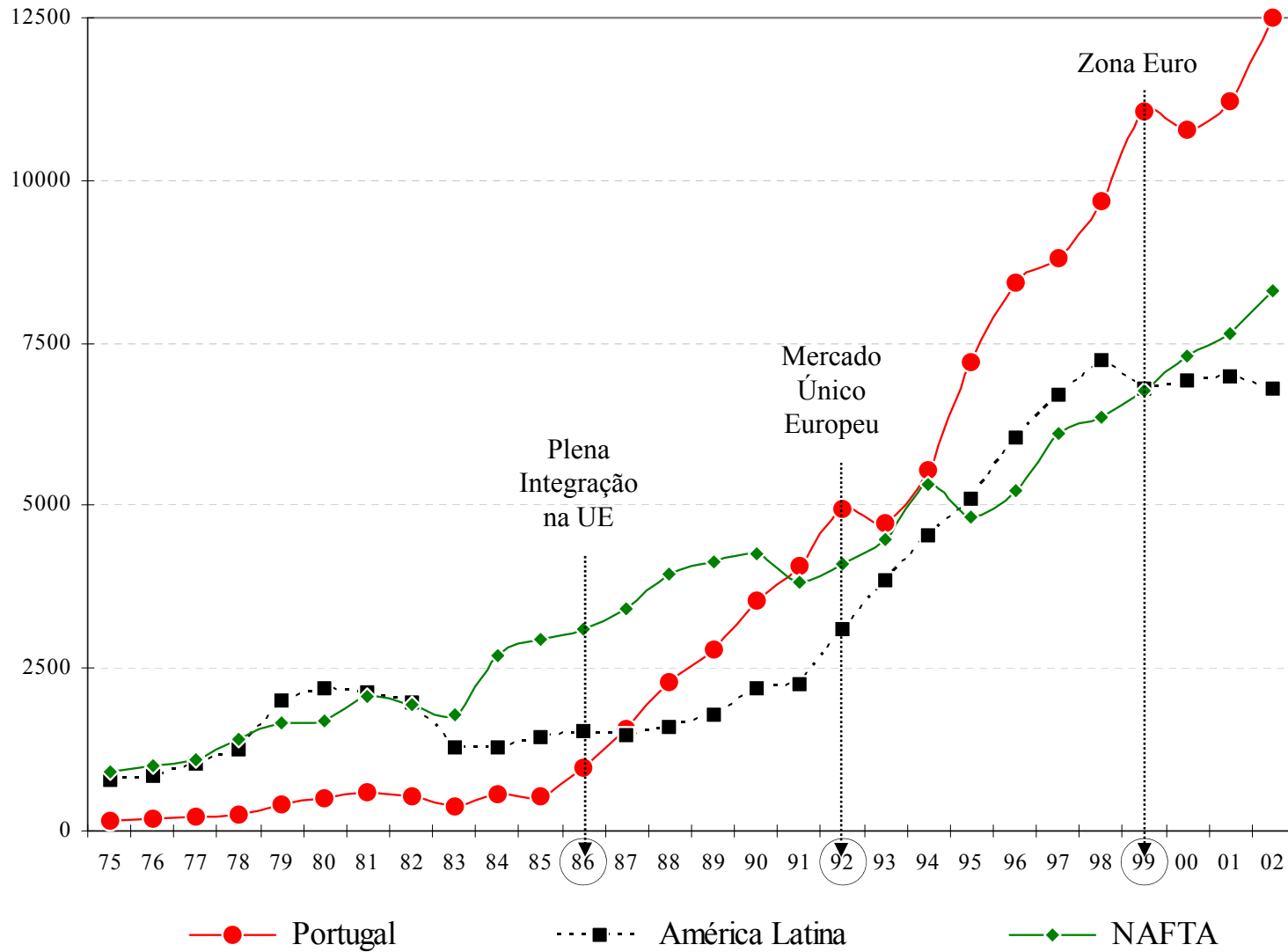
O comércio e o investimento bilaterais tornaram-se crescentemente relevantes, tal como os processos de fusões e aquisições. Os agentes económicos mais dinâmicos de Portugal e Espanha, bem como os agentes económicos globais, habituaram-se a “pensar” e “agir” numa **lógica crescentemente ibérica**, validada, também, pelo desenvolvimento significativo dos fluxos turísticos bilaterais.

A **cooperação regional transfronteiriça** conheceu, igualmente, relevante impulso, nomeadamente nas regiões menos desenvolvidas gerando um contraponto descentralizado complementar daquela lógica global.

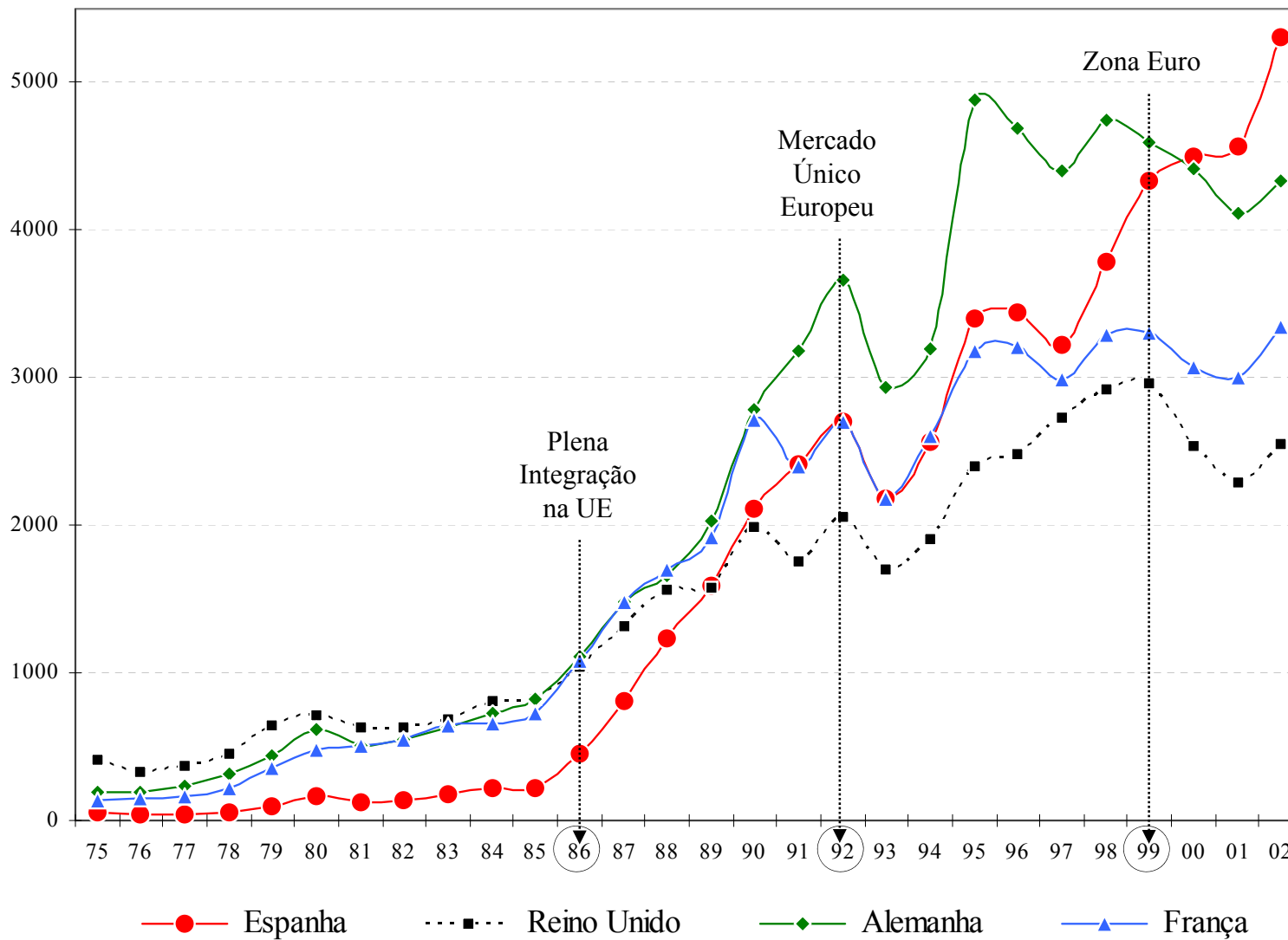
# ESPAÑA: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



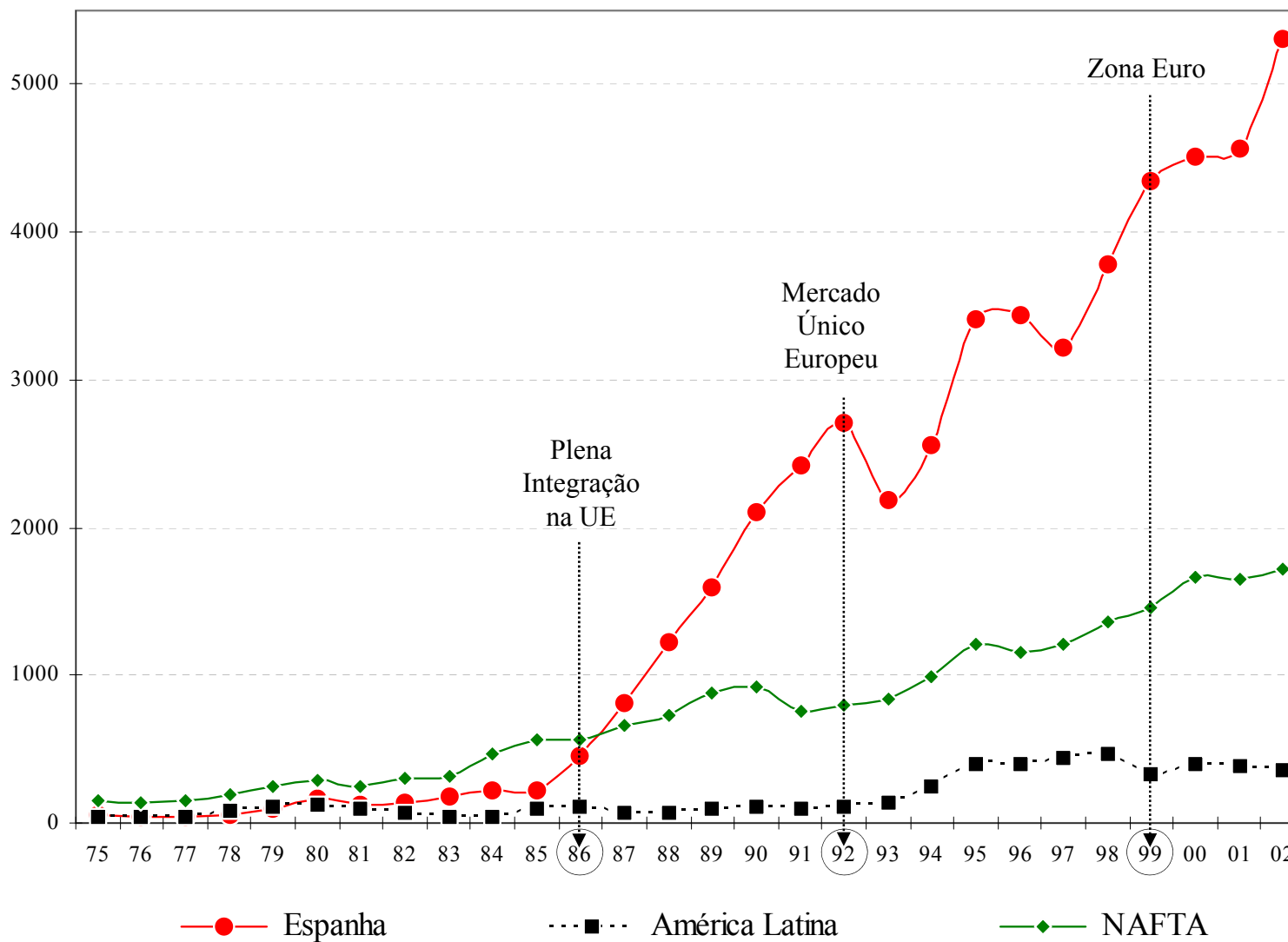
# ESPAÑA: Evolución dos mercados de exportação (milhões de dólares)



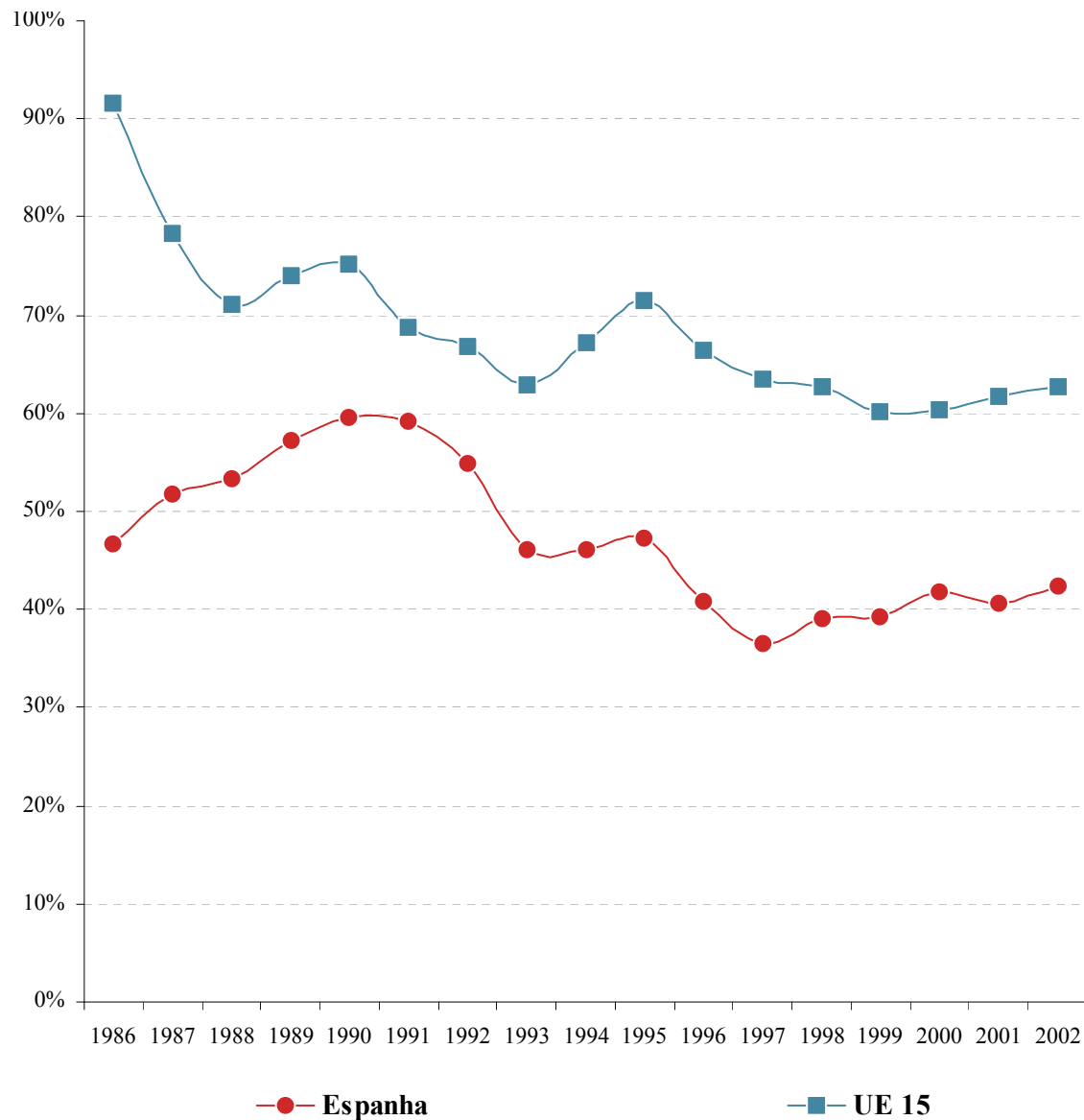
# PORTUGAL: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



# PORTUGAL: Evolução dos mercados de exportação (milhões de dólares)



## Portugal: uma balança comercial sempre deficitária (menor “cobertura” com a Espanha do que com a UE-15)



## A análise de conjunto do comércio bilateral: os indicadores de comércio intra-ramo

A determinação dos níveis de **comércio intra-ramo (CIR) horizontal** e de **comércio intra-ramo vertical**, tendo por base a análise da qualidade relativa das exportações face às importações, permite apurar as determinantes do padrão de especialização comercial de cada economia.

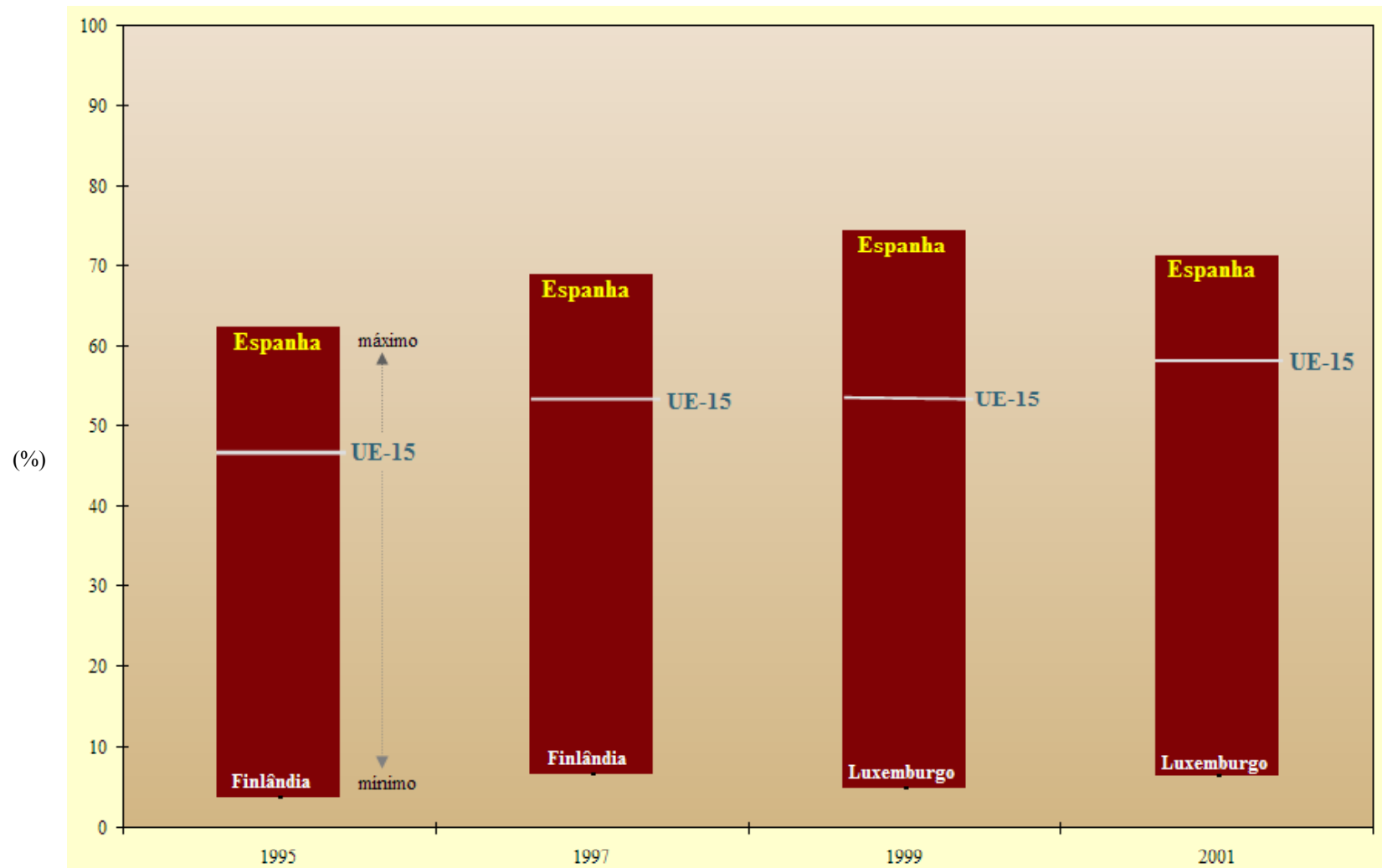
O CIR com **diferenciação horizontal** é, em geral, associado a trocas entre países com **níveis de competitividade sectorial aproximados**, enquanto o CIR com **diferenciação vertical** dos produtos, tende a exprimir o facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de menor qualidade e a importar as de qualidade superior, dentro de uma mesma actividade económica (sector, ramo), podendo, assim, a sua presença apontar para **níveis de competitividade sectorial desiguais**, entre os parceiros comerciais envolvidos no comércio intra-ramo.

## A análise de conjunto do comércio bilateral: os indicadores de comércio intra-ramo

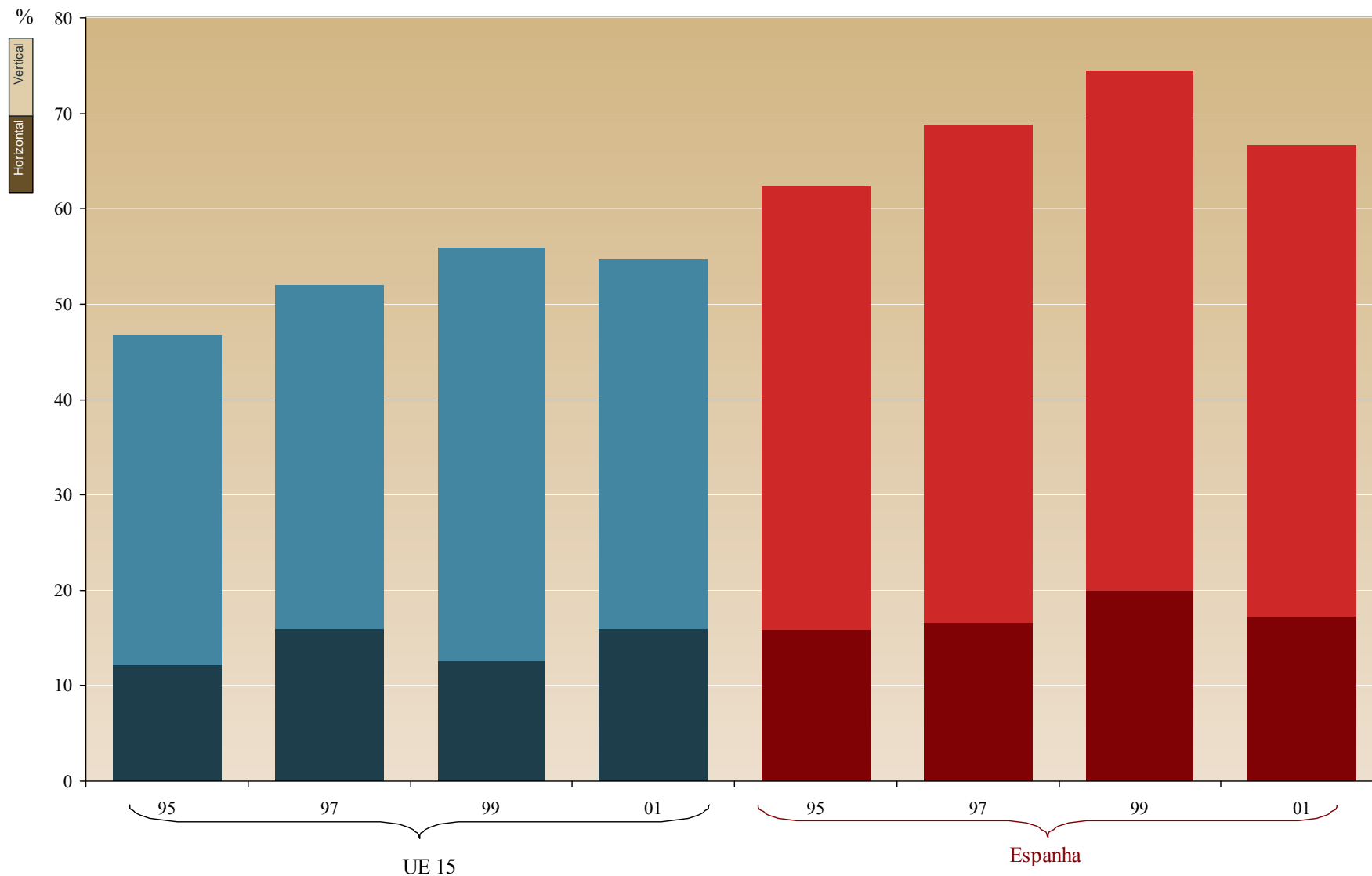
O comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo (CIR) pode ser analisado na sua **composição** tendo como base uma comparação da qualidade das exportações e das importações, de modo a aferir se existe um predomínio do CIR com **diferenciação vertical favorável (superior)** ou com **diferenciação vertical desfavorável (inferior)**, a nível das trocas comerciais de uma economia com os seus respectivos parceiros.

O comércio inferior vertical reflecte uma posição desfavorável, indiciando desequilíbrios competitivos face aos parceiros comerciais.

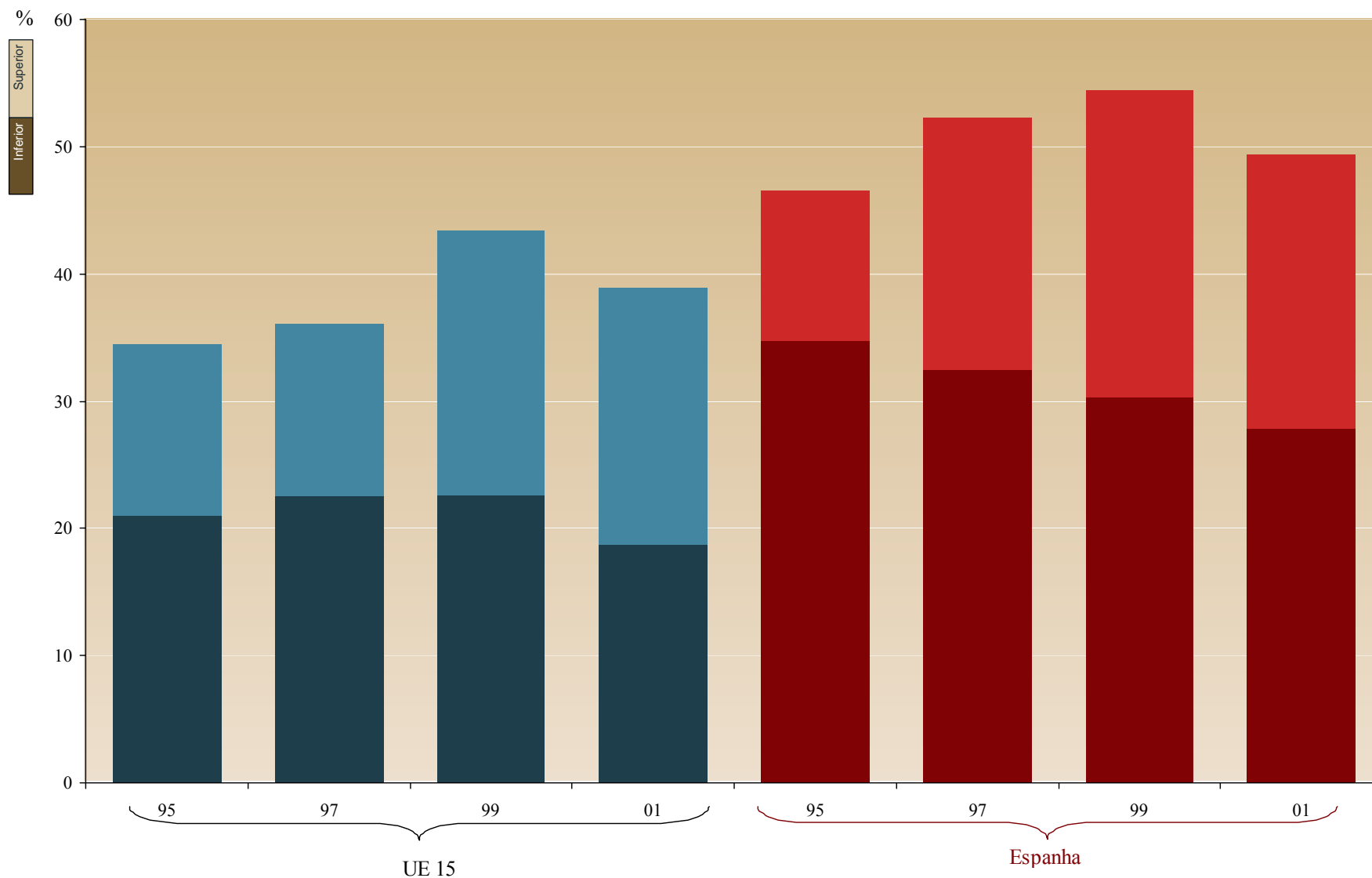
# A Espanha como parceiro comercial europeu de Portugal com maior expressão do comércio intra-ramo (CIR) ...



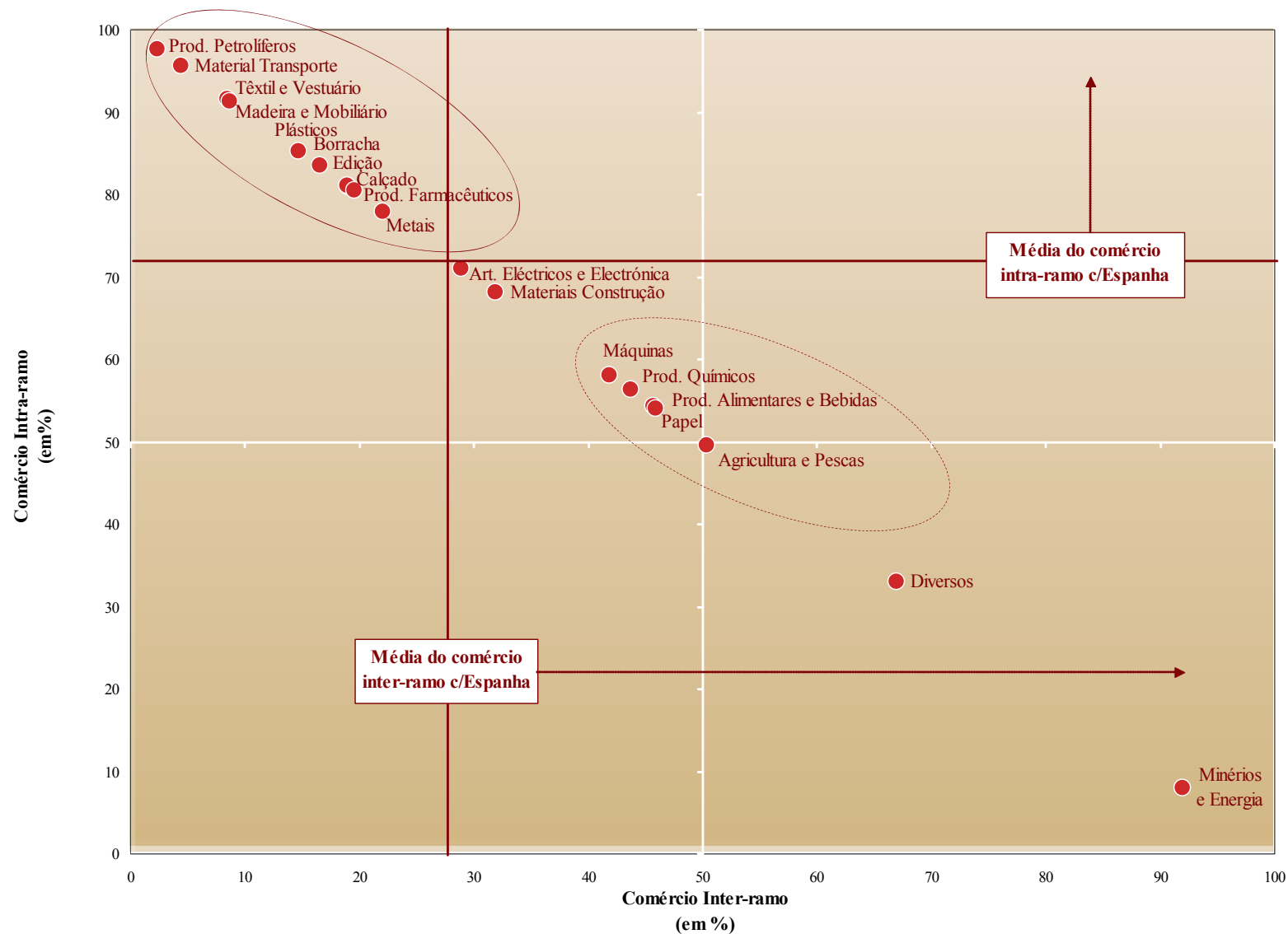
**... mas com menor “qualidade”, isto é, à custa do CIR de natureza vertical ...**



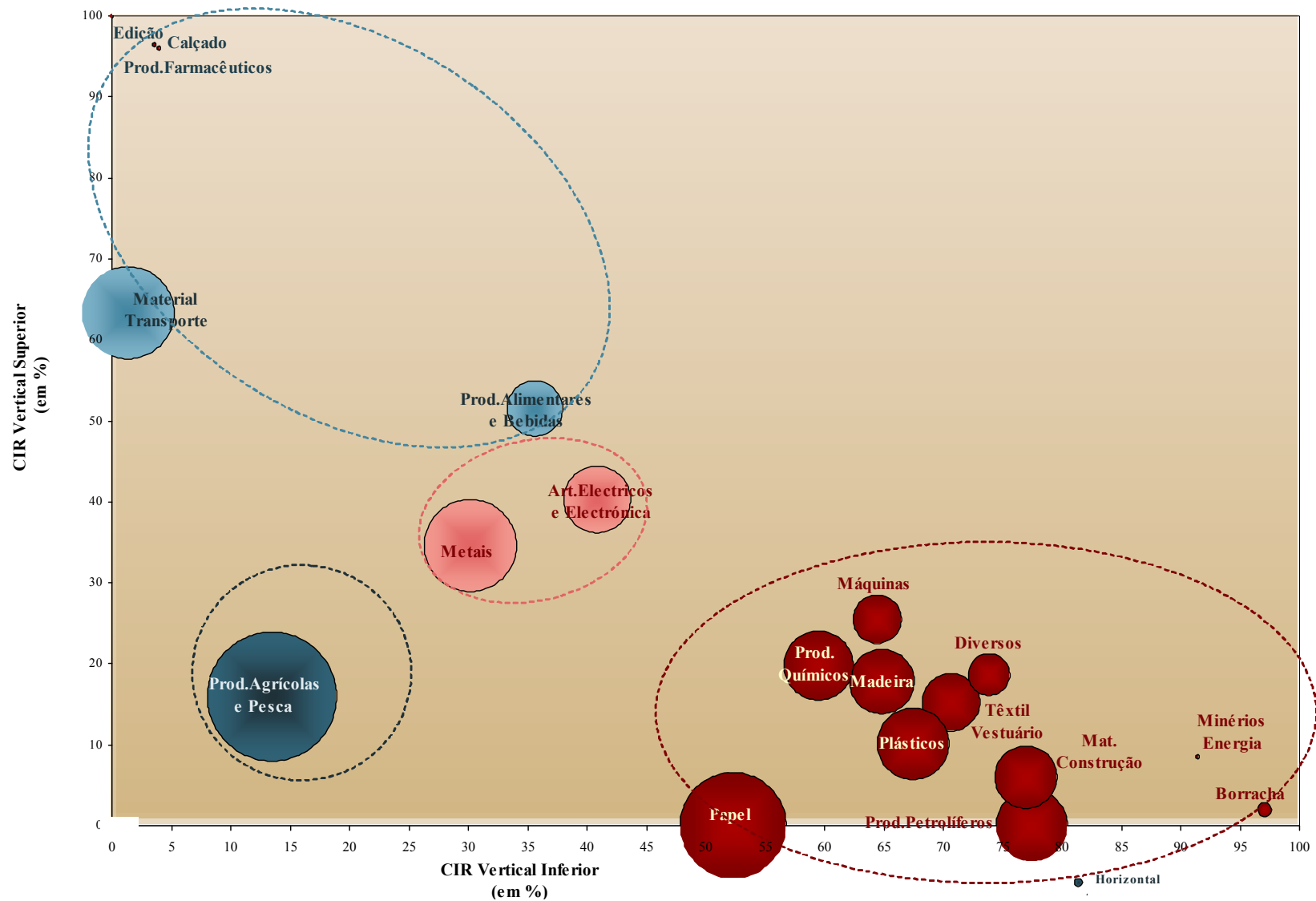
# ... e, dentro deste, à custa das modalidades de CIR vertical inferior, ainda que em recuo ...



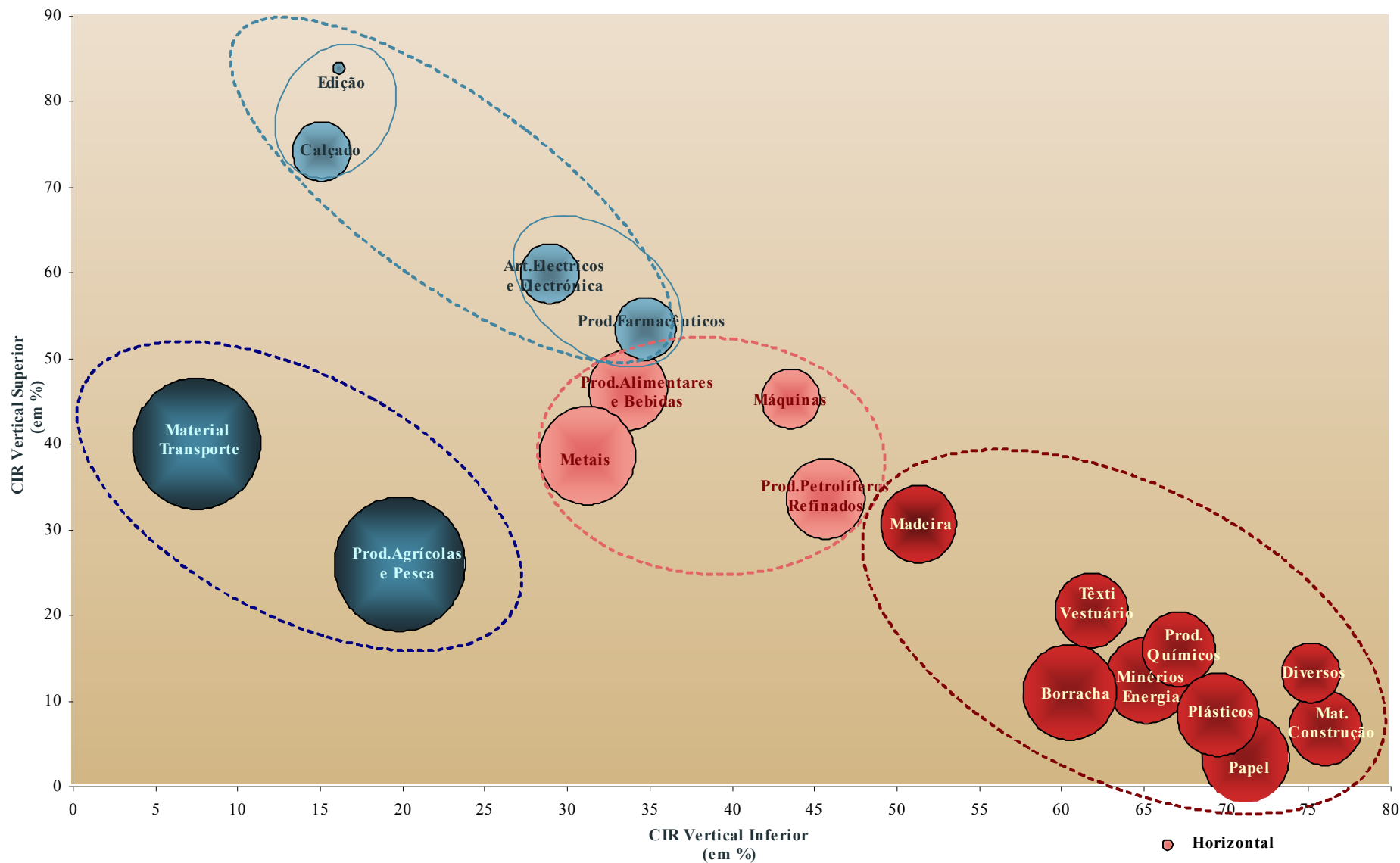
# Os sectores que dinamizam o comércio intra e inter-ramo nas relações comerciais com a Espanha



# A distribuição sectorial do comércio intra-ramo Portugal → Espanha



# A distribuição sectorial do comércio intra-ramo Portugal → UE-15



# O Importância do Padrão de Especialização

Base operativa da Competitividade,  
Suporte da Inovação e  
Canal de crescimento económico

# As grandes trajectórias do crescimento sectorial na UE-15

(Taxas médias de crescimento anual, em %, 1979-2001)

"Cachos"	Características do Crescimento e Actividades	VAB	Emprego	Produtividade	Liderança na Especialização (*)			Posição Portugal
					1º	2º	3º	
<b>I Valor Acrescentado (VAB) em declínio (crescimento negativo)</b>								
<b>Quebras conjugadas de Produtividade e de Emprego</b>								
	Refinação Petróleo e Nuclear	-3,7	-2,0	-1,6	AT (2,25)	ES (1,59)	NL (1,49)	<b>10º (0,92)</b>
	Instrumentação Científica	-2,6	-0,2	-2,1	IE (2,77)	DE (1,84)	SE (1,40)	<b>14º (0,24)</b>
	Outros Instrumentos	-2,6	-0,2	-2,1	IE (2,98)	UK (2,57)	FI (2,39)	<b>12º (0,34)</b>
<b>Quebras elevadas de Emprego não compensadas pelos ganhos de Produtividade</b>								
	Minas	-0,2	-5,2	5,4	NL (3,39)	UK (3,11)	DK (1,94)	<b>7º (0,52)</b>
	<b>Vestuário</b>	-0,2	-3,5	3,4	<b>PT (2,95)</b>	EL (2,22)	IT (2,17)	<b>1º (2,95)</b>
	<b>Couro e Calçado</b>	-1,1	-3,3	2,4	<b>PT (3,41)</b>	IT (2,12)	ES (1,14)	<b>1º (3,41)</b>
	Construção e Reparação Naval	-0,1	-3,3	3,6	FI (2,79)	DK (1,48)	EL (1,37)	<b>9º (0,72)</b>
	<b>Têxtil</b>	-0,8	-3,2	2,6	<b>PT (2,47)</b>	IT (2,07)	BE (1,42)	<b>1º (2,47)</b>
<b>II Valor Acrescentado (VAB) estagnado ou em crescimento lento (igual ou inferior a 1%)</b>								
<b>Quebras elevadas de Emprego compensadas pelos ganhos de Produtividade</b>								
	Metalurgia de Base	0,7	-3,1	4,1	LU (3,14)	BE (2,04)	AT (1,90)	<b>14º (0,49)</b>
	Transporte Marítimo	0,7	-2,5	3,6	DK (6,10)	FI (3,20)	EL (2,85)	<b>12º (0,34)</b>
	Aparelhos de Rádio e Televisão	0,2	-2,4	2,9	NL (4,83)	UK (3,30)	DK (1,67)	<b>5º (1,53)</b>
	Material Caminho-de-Ferro	1,0	-2,1	3,4	AT (1,78)	IT (1,63)	SE (1,32)	<b>6º (0,76)</b>
<b>Quebras moderadas de Emprego compensadas por ganhos moderados de Produtividade</b>								
	<b>Minerais não Metálicos</b>	1,0	-1,3	2,7	<b>PT (1,50)</b>	ES (1,44)	IT (1,47)	<b>1º (1,50)</b>
	Engenharia Mecânica	0,6	-1,1	2,0	DE (1,69)	FI (1,45)	DK (1,35)	<b>14º (0,22)</b>
	Produtos Metálicos	0,8	-0,8	1,9	IT (1,20)	DE (1,15)	AT (1,10)	<b>13º (0,53)</b>
	Transformadoras Diversas	0,4	-0,7	1,6	NL (1,43)	AT (1,31)	IT (1,24)	<b>7º (0,96)</b>
	Equipamento Eléctrico	0,5	-0,7	1,5	DE (1,92)	IE (1,25)	AT (1,01)	<b>8º (0,65)</b>
	<b>Construção</b>	0,8	-0,2	1,2	ES (1,50)	<b>PT (1,40)</b>	EL (1,33)	<b>2º (1,40)</b>

# As grandes trajectórias do crescimento sectorial na UE-15

(Taxas médias de crescimento anual, em %, 1979-2001)

"Cachos"	Características do Crescimento e Actividades	VAB	Emprego	Produtividade	Liderança na Especialização (*)			Posição Portugal
					1º	2º	3º	
<b>III Valor Acrescentado (VAB) em crescimento moderado (superior a 1%, mas inferior a 2,5%)</b>								
<i>Ganhos de Produtividade superando quebras moderadas de Emprego</i>								
	<b>Electricidade, Gás e Água</b>	2,1	-1,3	3,7	<b>PT(1,22)</b>	BE(1,18)	SE(1,12)	<b>1º (1,22)</b>
	Pasta e Papel	2,0	-1,0	3,3	FI (7,25)	SE(3,28)	AT (1,82)	<b>4º (1,53)</b>
	Madeira e Produtos Madeira	1,1	-1,0	2,4	AT(2,22)	FI(2,09)	SE(1,94)	<b>4º (1,85)</b>
	Indústria Automóvel	1,6	-0,7	2,9	DE(1,96)	SE(1,84)	ES(1,20)	<b>8º (0,63)</b>
	<b>Alimentação, Bebidas e Tabaco</b>	1,1	-0,6	2,1	IE(2,48)	<b>PT(1,53)</b>	NL(1,47)	<b>2º (1,53)</b>
	Indústria Aeronáutica	1,7	-0,6	2,8	UK(1,35)	FR(1,25)		<b>11º (0,09)</b>
	Edição e Artes Gráficas	1,6	-0,1	2,1	IE(4,91)	UK(1,46)	NL(1,20)	<b>8º (0,84)</b>
<i>Ganhos de Emprego superando quebras moderadas de Produtividade</i>								
	Hotelaria e Restauração	1,0	2,4	-0,9	ES(2,97)	EL(2,70)	AT(1,58)	<b>8º (0,84)</b>
	Actividades Imobiliárias	2,5	3,4	-0,5	EL(1,33)	DE(1,22)	FI(1,14)	<b>13º (0,24)</b>
<i>Ganhos conjugados mas ligeiros de Produtividade e de Emprego</i>								
<i>Liderados pela Produtividade</i>								
	Transporte Terrestre	2,3	0,2	2,6	LU(1,73)	ES(1,61)	FI(1,53)	<b>14º (0,65)</b>
	Borracha e Plásticos	2,4	0,6	2,1	LU(1,68)	DK(1,22)	DE(1,13)	<b>11º (0,59)</b>
	<b>Comércio e Reparação Automóveis</b>	1,9	0,9	1,4	EL(1,56)	<b>PT(1,41)</b>	ES(1,29)	<b>2º (1,41)</b>
	Comércio Retalhista	2,1	1,0	1,6	EL(1,65)	IT(1,30)	ES(1,16)	<b>4º (1,14)</b>
	Seguros e Fundos Pensões	2,2	1,1	1,7	BE(1,90)	NL(1,89)	UK(1,79)	<b>15º (0,05)</b>
<i>Liderados pelo Emprego</i>								
	Investigação & Desenvolvimento	2,4	1,7	1,2	FR(2,97)	LU(2,39)	FI(1,10)	<b>14º (0,09)</b>

# As grandes trajectórias do crescimento sectorial na UE-15

(Taxas médias de crescimento anual, em %, 1979-2001)

"Cachos"	Características do Crescimento e Actividades	VAB	Emprego	Produtividade	Liderança na Especialização (*)			Posição Portugal
					1º	2º	3º	
<b>IV</b>	<b>Valor Acrescentado (VAB) em crescimento rápido (superior a 2,5%, mas inferior a 4%)</b>							
	<i>Ganhos elevados de Produtividade superando quebras moderadas de Emprego</i>							
	Química	3,3	-1,3	4,9	IE(5,85)	BE(1,86)	DK(1,28)	<b>13º (0,46)</b>
	Fios e Cabos Eléctricos	2,8	-1,0	4,1	SE(2,02)	FI(1,38)	AT(1,23)	<b>6º (1,13)</b>
	<i>Ganhos conjugados de Produtividade e de Emprego</i>							
	<i>Liderados pela Produtividade</i>							
	Comércio Grossista	2,7	1,1	2,2	NL(1,55)	<b>PT(1,50)</b>	DK(1,49)	<b>2º (1,50)</b>
	Actividades Suporte Transportes	3,7	1,3	2,9	FI(1,66)	UK(1,60)	DK(1,21)	<b>6º (1,01)</b>
	Intermediação Financeira	3,2	1,1	2,6	LU(5,60)	<b>PT(1,60)</b>	AT(1,35)	<b>2º (1,60)</b>
	<i>Liderados pelo Emprego</i>							
	Actividades Suporte Intermediação Financeira	3,1	2,7	0,8	LU(4,60)	NL(1,60)	UK(1,29)	<b>15º (0,0)</b>
<b>V</b>	<b>Valor Acrescentado (VAB) em crescimento muito rápido (superior a 4%)</b>							
	<i>Ganhos de Emprego superando quebras moderadas de Produtividade</i>							
	Outros Serviços às Empresas	4,0	4,7	-0,2	BE(1,63)	DE(1,39)	NL(1,18)	<b>6º (0,78)</b>
	<i>Ganhos conjugados de Produtividade e de Emprego</i>							
	<i>Liderados pela Produtividade</i>							
	Comunicações	6,3	0,3	6,5	LU(2,16)	EL(1,27)	FI(1,23)	<b>5º (1,06)</b>
	Transporte Aéreo	6,0	1,4	4,9	UK(2,42)	IE(1,72)	NL(1,38)	<b>6º (1,15)</b>
	<i>Liderados pelo Emprego</i>							
	Aluguer Máquinas	5,3	3,4	2,2	DE(1,57)	BE(1,56)	IE(1,41)	<b>4º (1,37)</b>
	Serviços Jurídicos, Técnicos e Publicidade	4,3	4,2	0,6	BE(1,91)	IE(1,55)	UK(1,11)	<b>13º (0,58)</b>
	Computadores e actividades conexas	7,6	6,5	1,5	IE(1,66)	BE(1,61)	SE(1,49)	<b>13º (0,50)</b>
	<i>Ganhos muito elevados de Produtividade superando quebras moderadas de Emprego</i>							
	Equipamento Telecomunicações	9,6	-1,3	11,0	FI(18,87)	SE(2,42)	AT(1,96)	<b>8º (0,98)</b>
	Equipamento Escritório	29,9	-0,6	30,5	IE(16,56)	UK(1,65)	DE(1,24)	<b>14º (0,07)</b>
	Material Electrónico	33,3	-0,1	33,7	IE(7,90)	AT(1,92)	DE,FR(1,39)	<b>5º (1,21)</b>

# Os padrões de especialização na UE-15

(\*) rácio entre o peso relativo de cada actividade no valor acrescentado no país e na UE-15

Países	Principais Actividades de Especialização (*)		
	1ª	2ª	3ª
ÁUSTRIA	Refinação Petróleo (2,25)	Madeira (2,22)	Equip. Telecomunicações (1,96)
BÉLGICA	Metalurgia Base (2,04)	Serviços Jurídicos (1,91)	Seguros e Pensões (1,90)
DINAMARCA	Transporte Marítimo (6,10)	Extractivas (1,94)	Ap. Rádio e Televisão (1,67)
FINLÂNDIA	Equip. Telecomunicações (18,85)	Pasta e Papel (7,25)	Construção Naval (2,79)
FRANÇA	I & D (2,27)	Electrónica (1,39)	Fios e Cabos (1,31)
GRÉCIA	Transporte Marítimo (2,85)	Turismo (2,70)	Vestuário (2,22)
IRLANDA	Equip. Escritório (16,56)	Electrónica (7,90)	Química (5,85)
ITÁLIA	Calçado (2,22)	Vestuário (2,17)	Têxtil (2,07)

# Os padrões de especialização na UE-15

(\*) rácio entre o peso relativo de cada actividade no valor acrescentado no país e na UE-15

Países	Principais Actividades de Especialização (*)		
	1ª	2ª	3ª
LUXEMBURGO	Banca (5,60)	Serv. Suporte Banca (4,60)	Metalurgia Base (3,14)
HOLANDA	Ap. Rádio e Televisão (4,83)	Extractivas (3,39)	Seguros e Pensões (1,89)
PORTUGAL	Calçado (3,41)	Vestuário (2,95)	Têxtil (2,47)
ESPAÑA	Turismo (2,97)	Transporte Terrestre (1,61)	Refinação Petróleo (1,59)
SUÉCIA	Pasta e Papel (3,28)	Equip. Telecomunicações (2,42)	Fios e Cabos (2,02)
REINO UNIDO	Ap. Rádio e Televisão (3,30)	Extractivas (3,11)	Instrumentos (2,57)
ALEMANHA	Automóvel (1,96)	Equipamentos Eléctricos (1,92)	Instrumentos Científicos (1,84)

Fonte: Comissão Europeia (2005), *EU Sectoral Competitiveness Indicators*.

# Especialização e Competitividade

## O caso particular da Europa do Sul

A **especialização sectorial** das economias europeias, se reflecte, nas actividades mais expostas à concorrência, quer no grande mercado interno europeu, quer no mercado mundial, isto é, nas actividades de bens e serviços totalmente transaccionáveis, fenómenos de **eficiência competitiva**, pode reflectir, no entanto, nas actividades mais orientadas para os mercados domésticos nacionais e mais abrigadas ou protegidas da concorrência internacional, fenómenos de **distorção de preços** e/ou de **afecção ineficiente de recursos** e/ou de **desequilíbrio externo**

As “**utilities**”, a **construção**, o **comércio** e a **hotelaria e restauração** fornecem o terreno principal de manifestação destes fenómenos

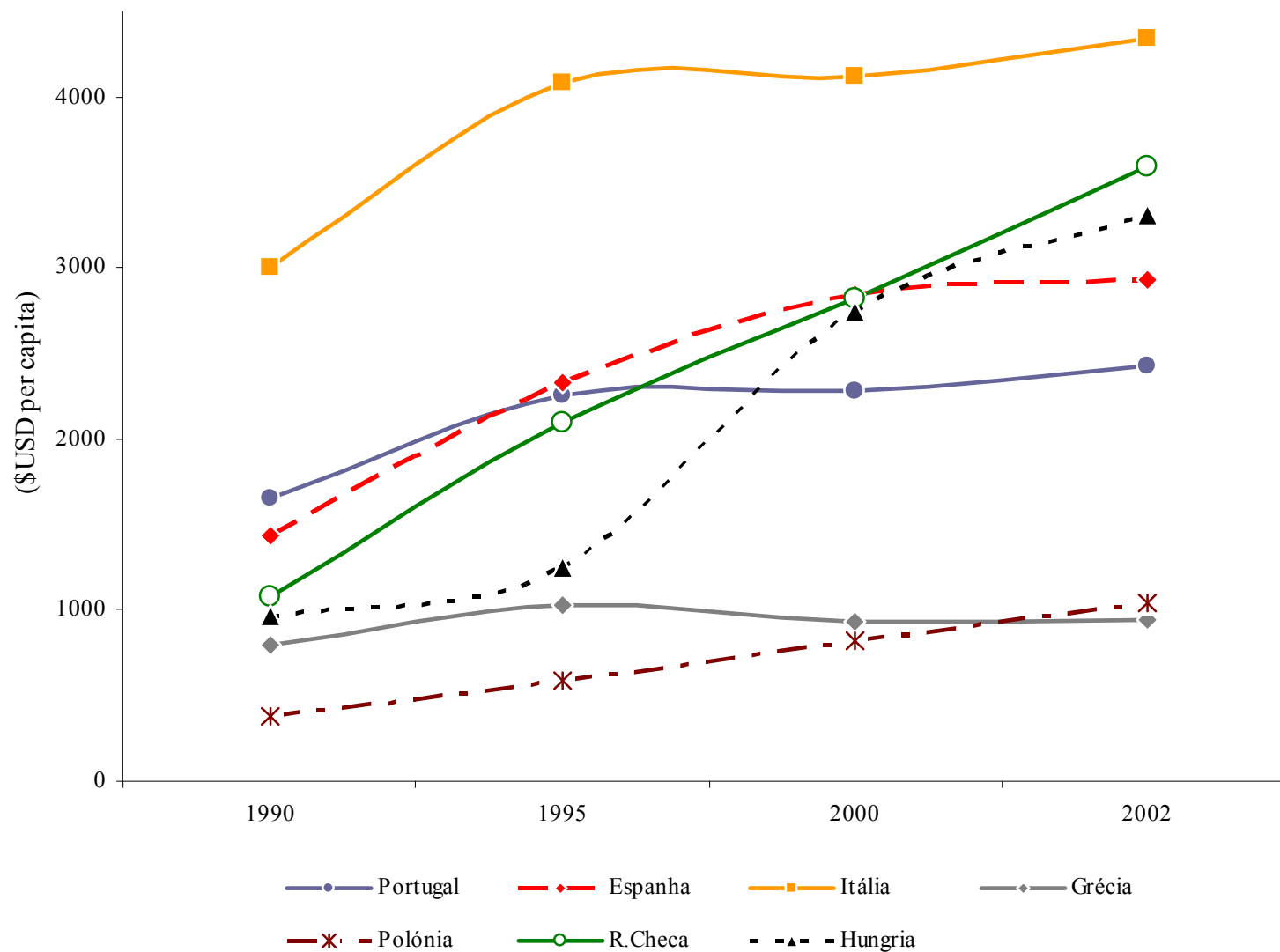
# Especialização e Competitividade

## O caso particular da Europa do Sul

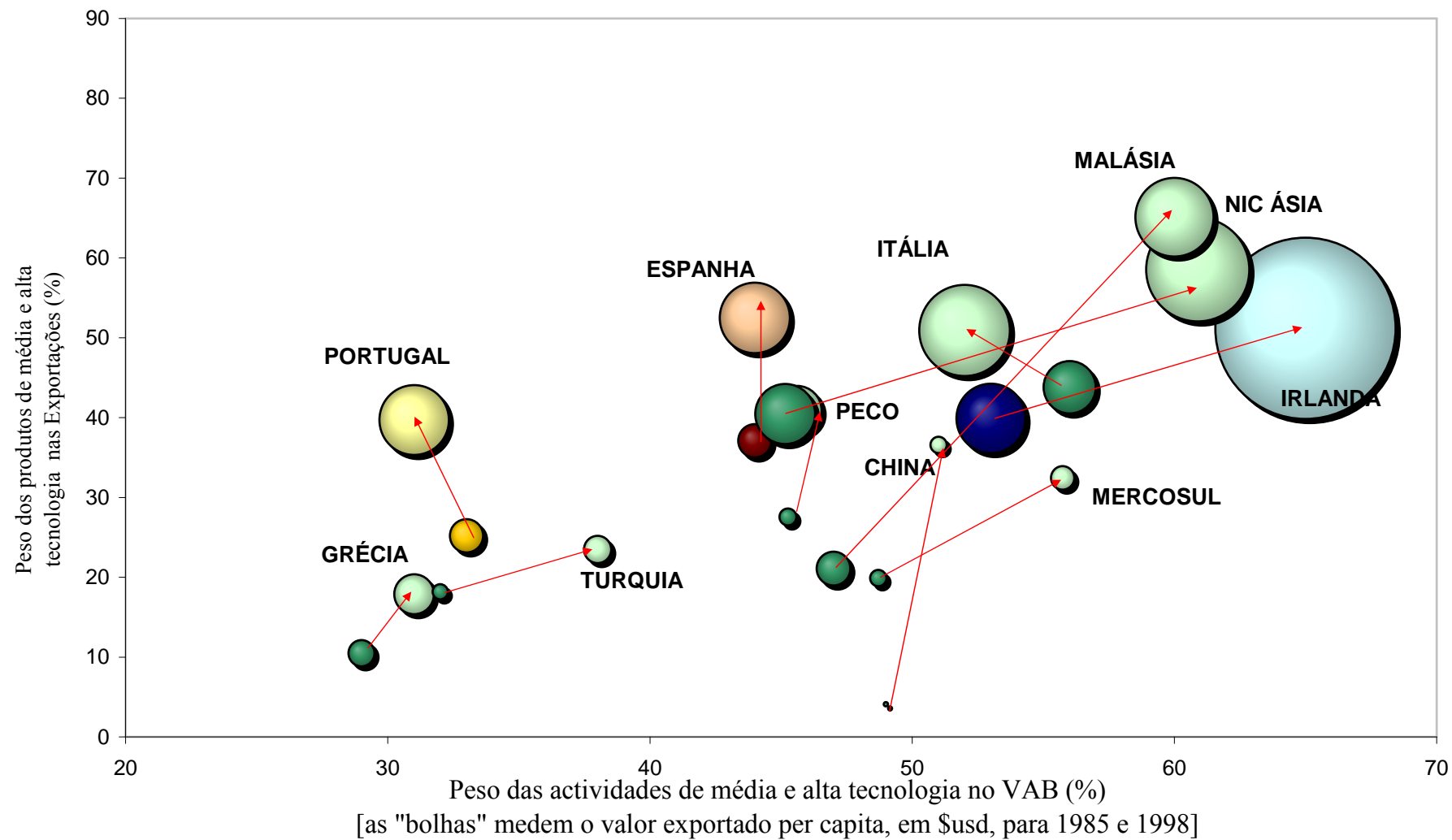
A **Europa do Sul** - Portugal, Espanha e Grécia – apresenta na UE-15 uma **forte e destacada liderança** na especialização nestas actividades

- A **Grécia** lidera nas *Comunicações*, onde Portugal e Espanha são 5<sup>o</sup> e 6<sup>a</sup>
- **Portugal** lidera na *Electricidade, Gás e Água*, onde a Espanha é 4<sup>a</sup>
- A **Espanha** lidera na *Construção*, logo seguida de Portugal e da Grécia que ocupam a 2<sup>a</sup> e 3<sup>a</sup> posições
- A **Grécia** lidera no *Comércio Retalhista*, onde a Espanha e Portugal ocupam as 3<sup>a</sup> e 4<sup>a</sup> posições
- **Portugal** “intromete-se”, na liderança no *Comércio Grossista*, entre as duas economias com funções logísticas globais mais desenvolvidas, a Holanda e a Bélgica, ocupando a 2<sup>a</sup> posição
- A **Grécia** lidera no *Comércio e Reparação Automóvel*, logo seguida de Portugal e da Espanha que ocupam, respectivamente, a 2<sup>a</sup> e 3<sup>a</sup> posições
- A **Espanha** lidera na *Hotelaria e Restauração*, logo seguida da Grécia que ocupa a 2<sup>a</sup> posição

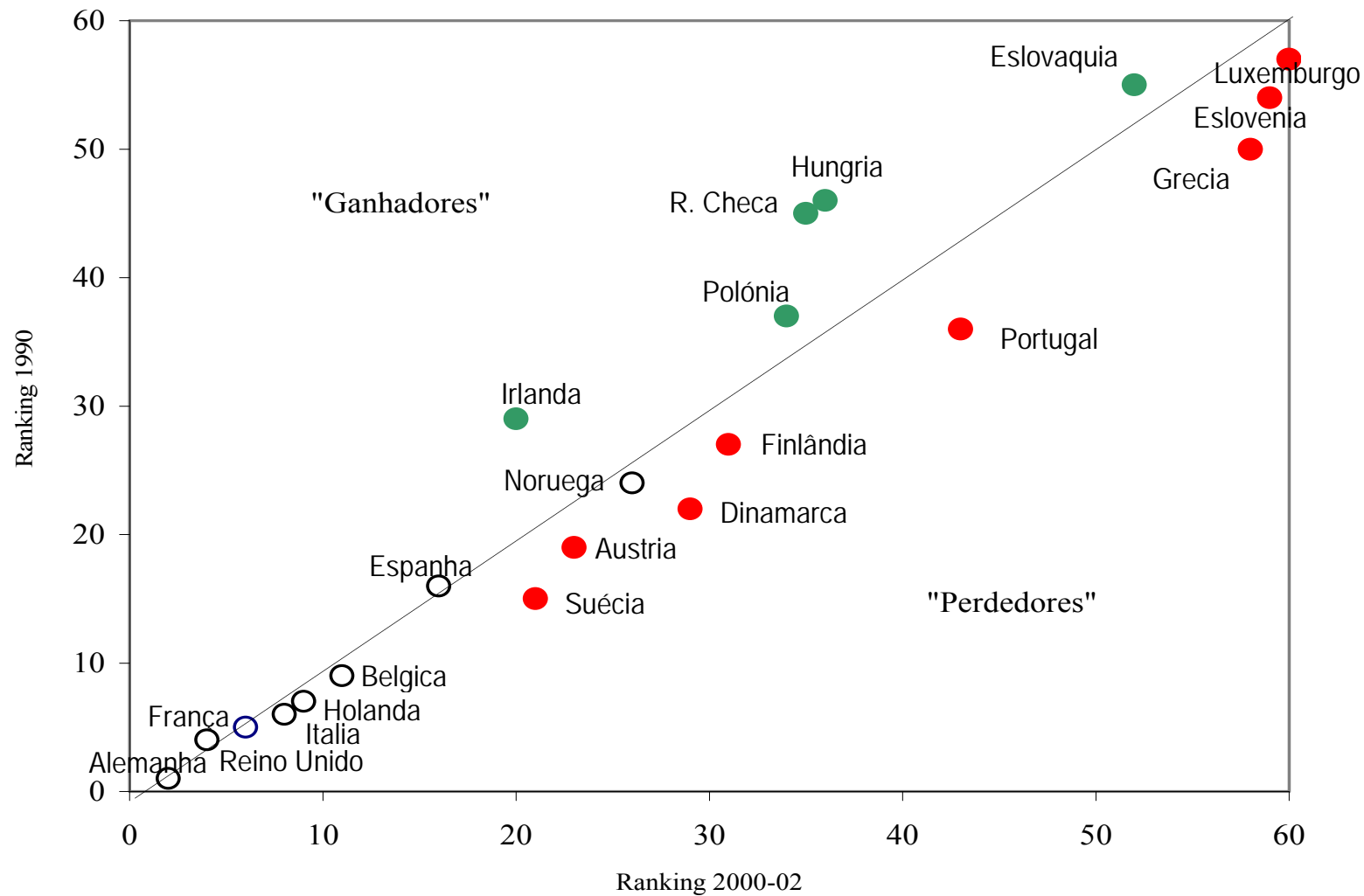
# Evolução das Exportações per capita Europa do Sul e PECO



# Posicionamento e performance no desenvolvimento industrial (1985-1998)

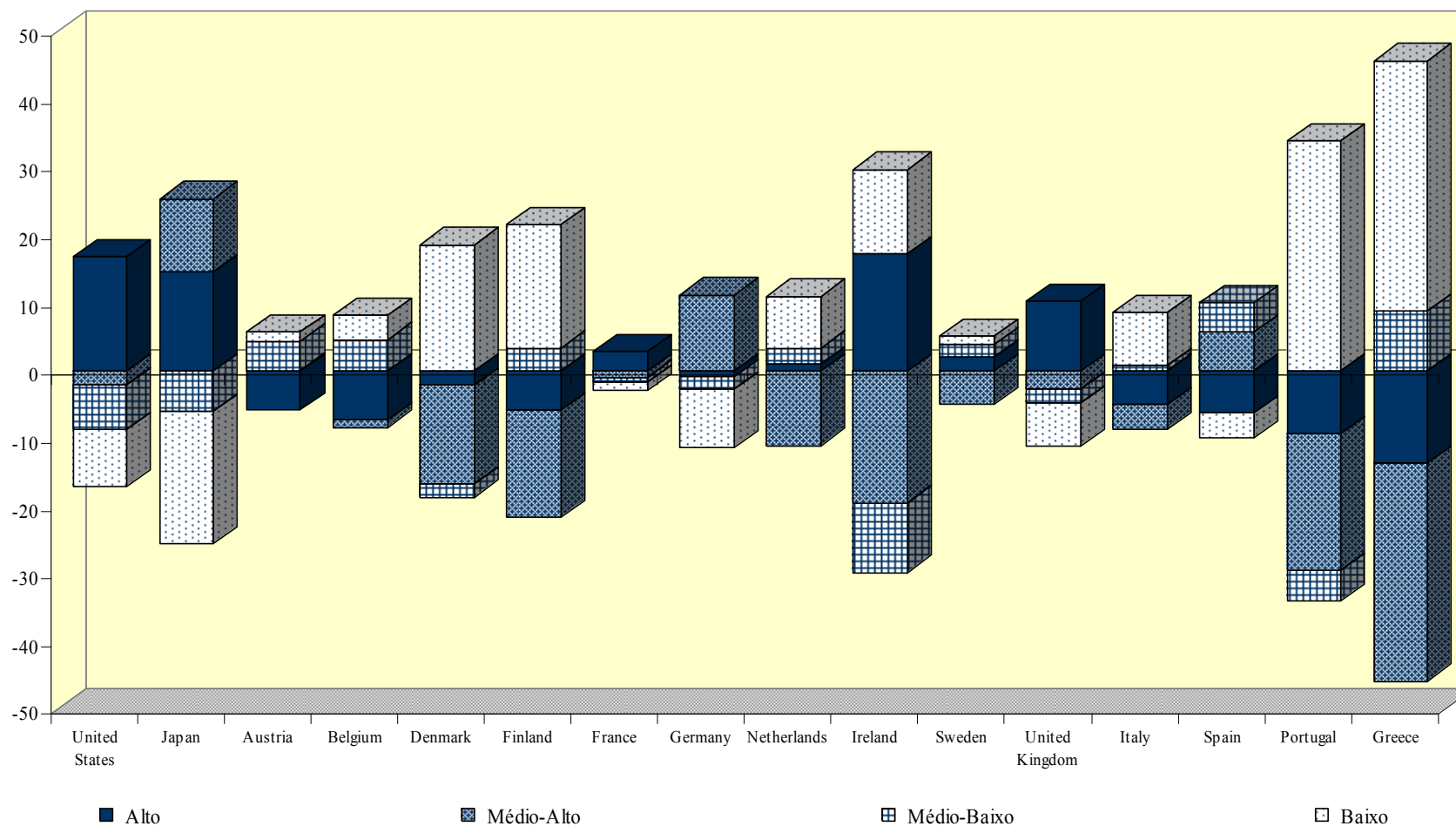


# “Ganhadores” e “Perdedores” da Europa Alargada no ranking das Exportações Mundiais (1990-2002)



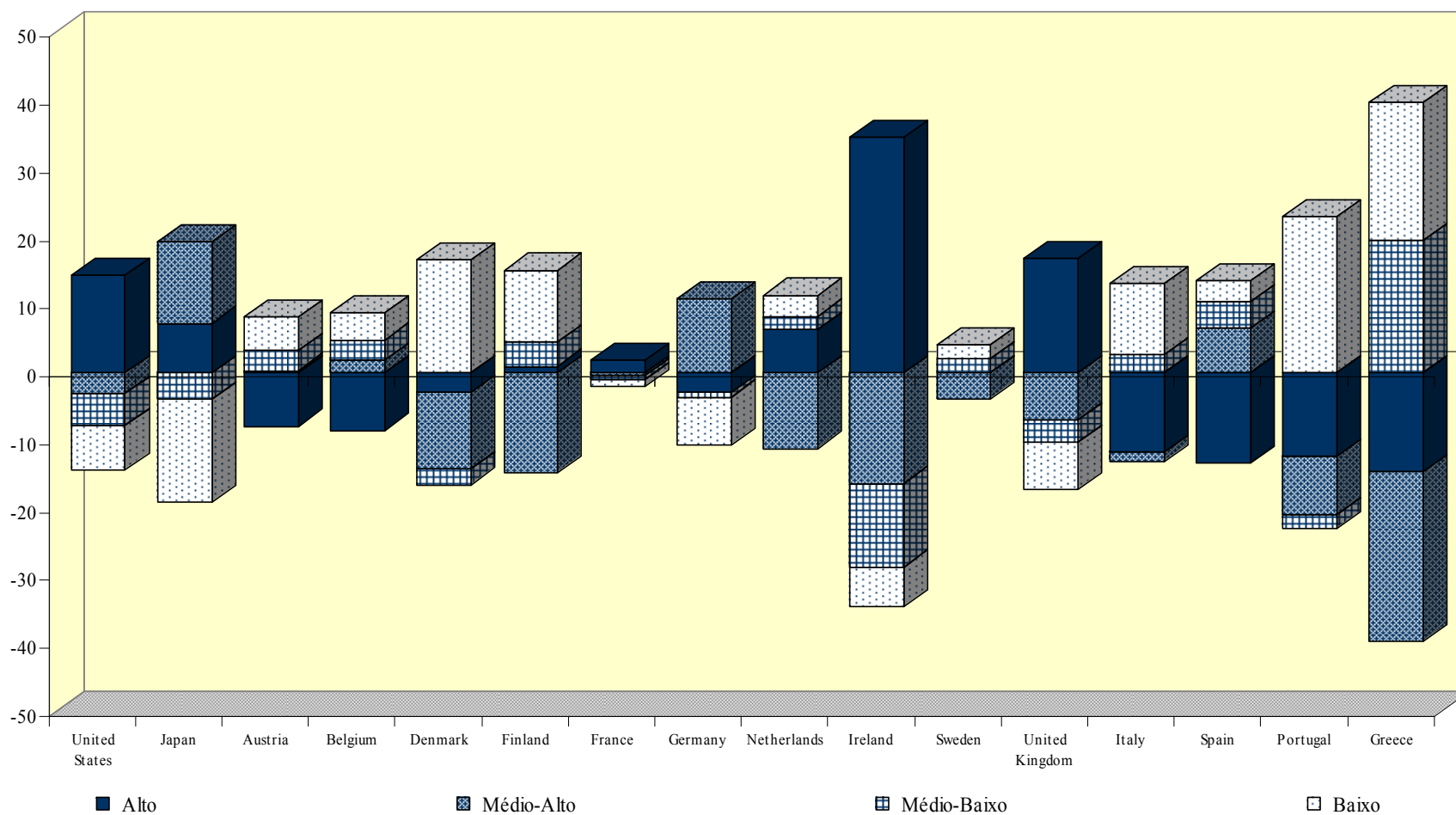
# Padrão Tecnológico de Especialização

(Estrutura das exportações, desvios face à média da OCDE, em pontos percentuais – 1992)



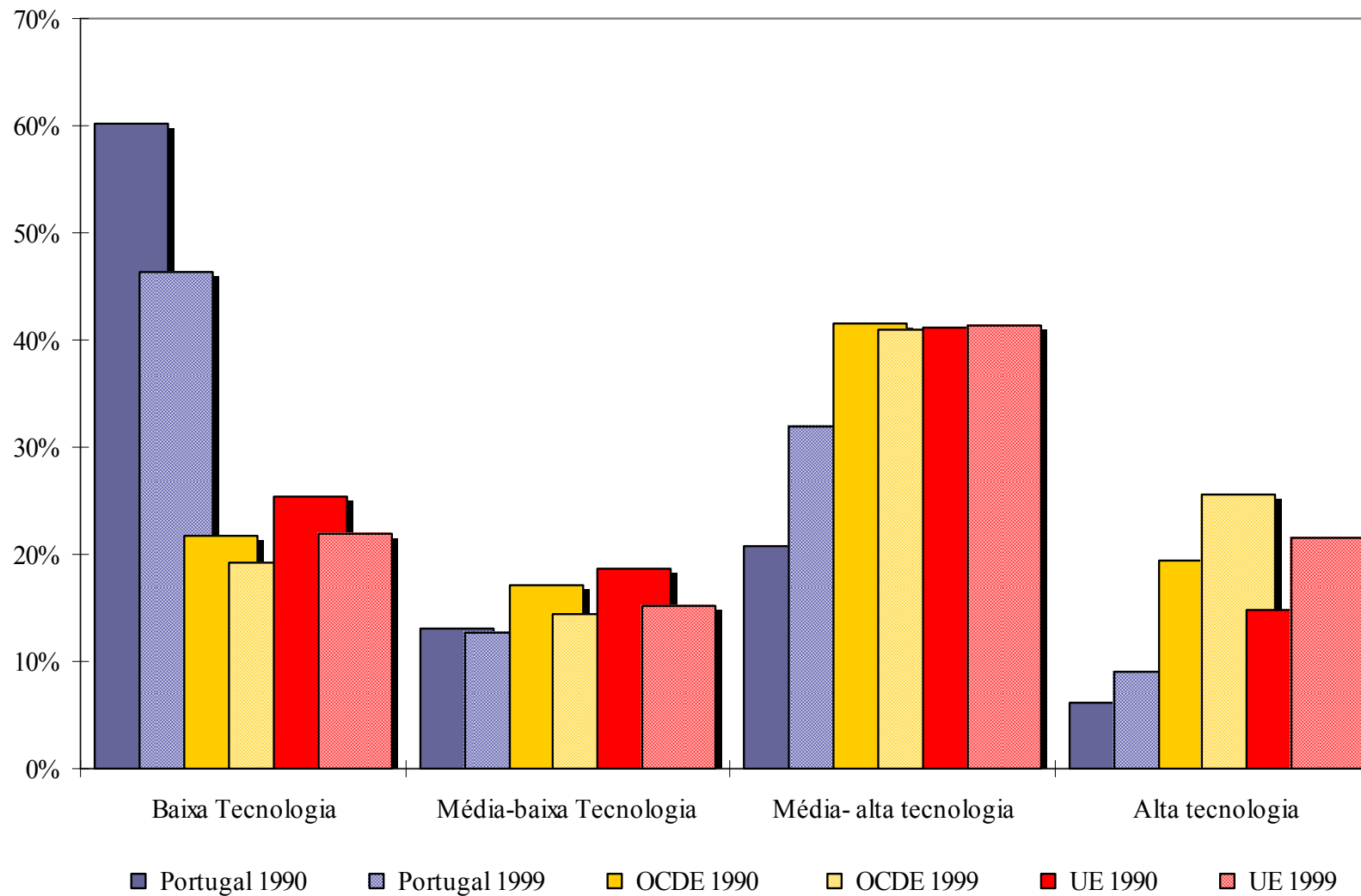
# Padrão Tecnológico de Especialização

(Estrutura das exportações, desvios face à média da OCDE, em pontos percentuais – 2001)



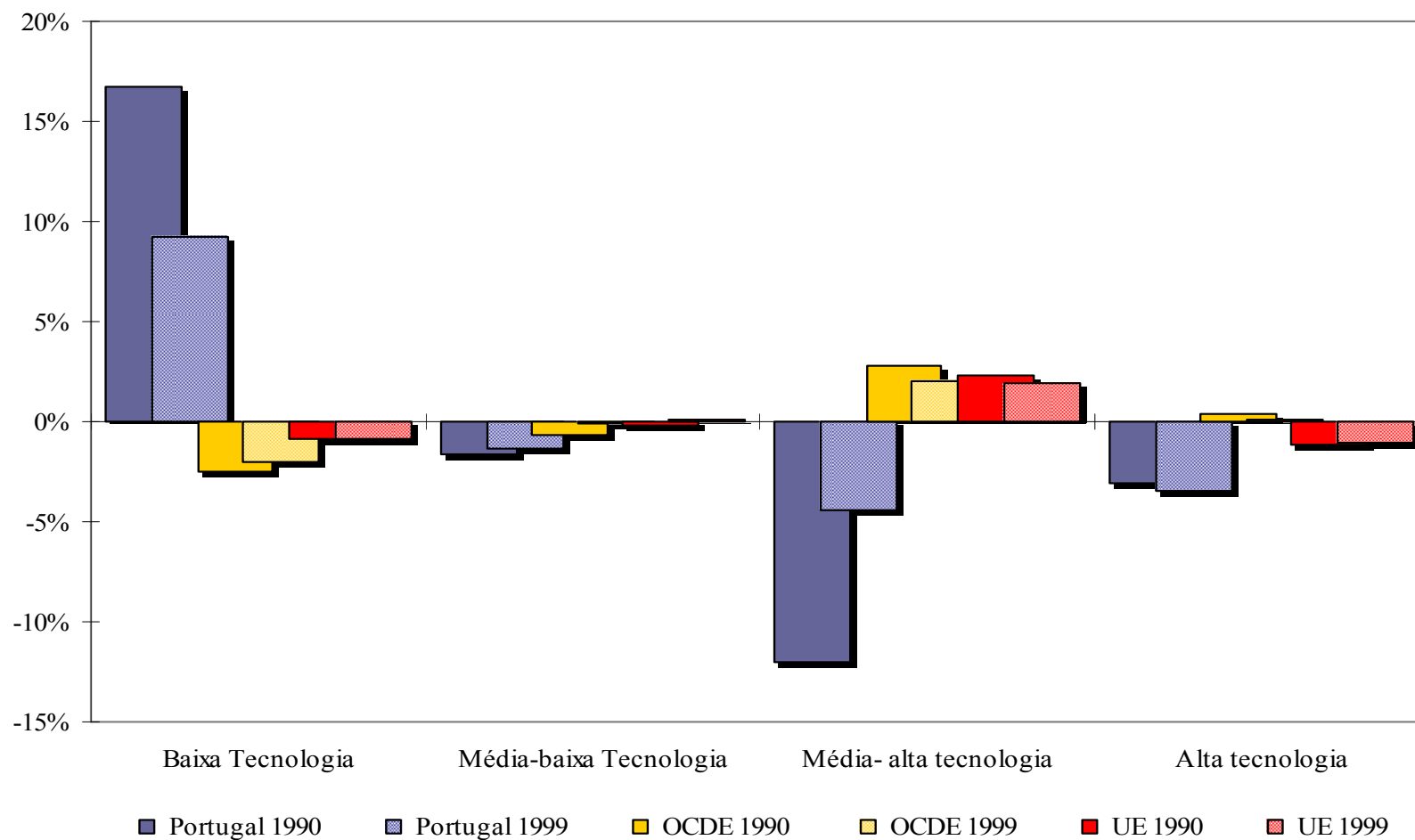
# Peso relativo dos segmentos tecnológicos nas exportações industriais

(Portugal, OCDE e União Europeia, 1990 e 1999, %)



# Contributo dos segmentos tecnológicos para a balança comercial industrial

(Portugal, OCDE e União Europeia, 1990 e 1999, %)



# Os regimes macroeconómicos dos Grandes Pólos da Economia Mundial

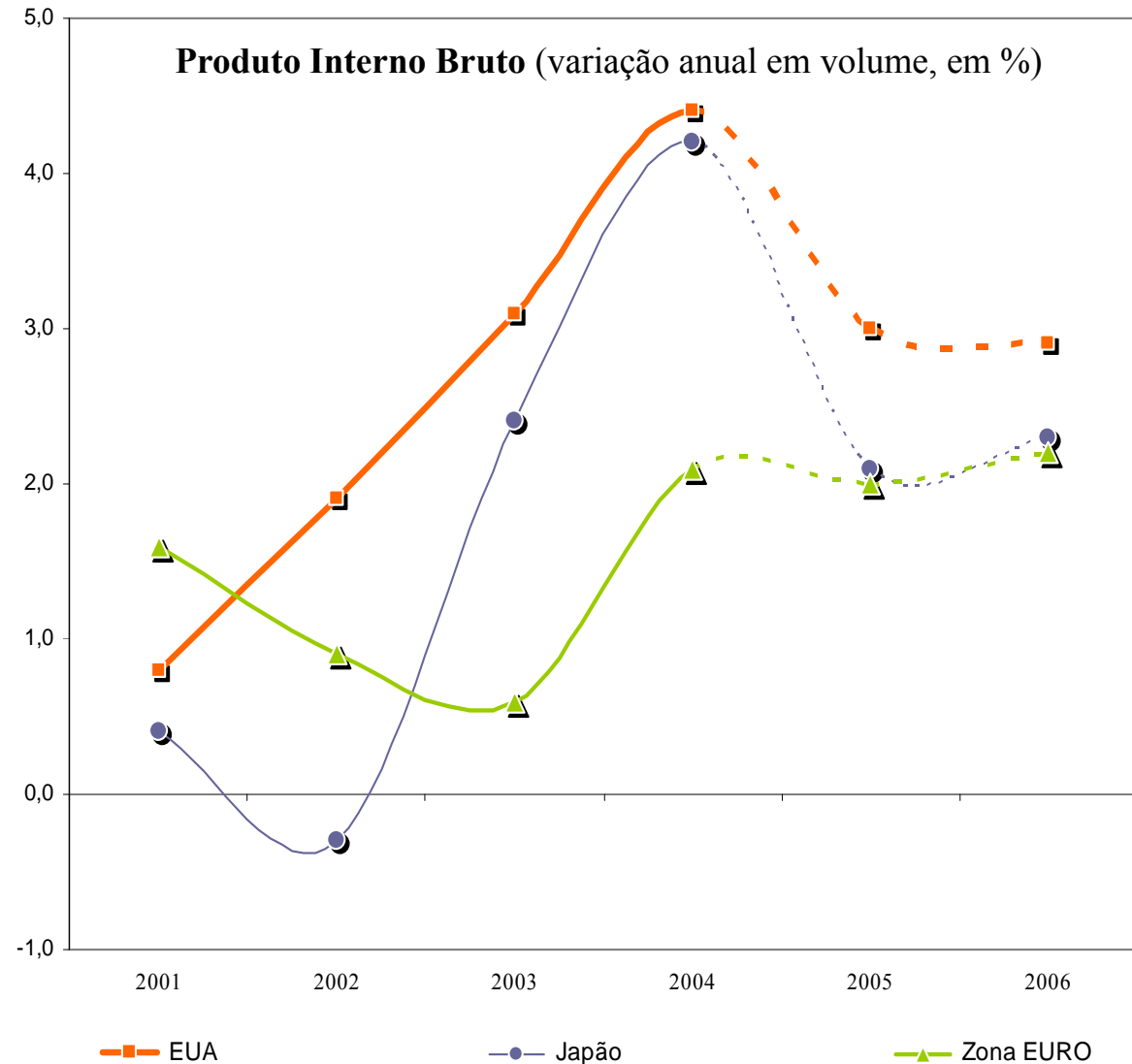
Uma segmentação duradoura nos regimes de política macroeconómica e nas dinâmicas do crescimento e do emprego

# A diferenciação das conjunturas macroeconómicas ... (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

## CRESCIMENTO

Os **EUA** sofreram menos, recuperaram mais cedo da “crise” 2000-01 e crescem razoavelmente ...

... enquanto a **Zona Euro** sofreu mais, recupera lentamente, e se mantém num ciclo longo de “crescimento diminuído”

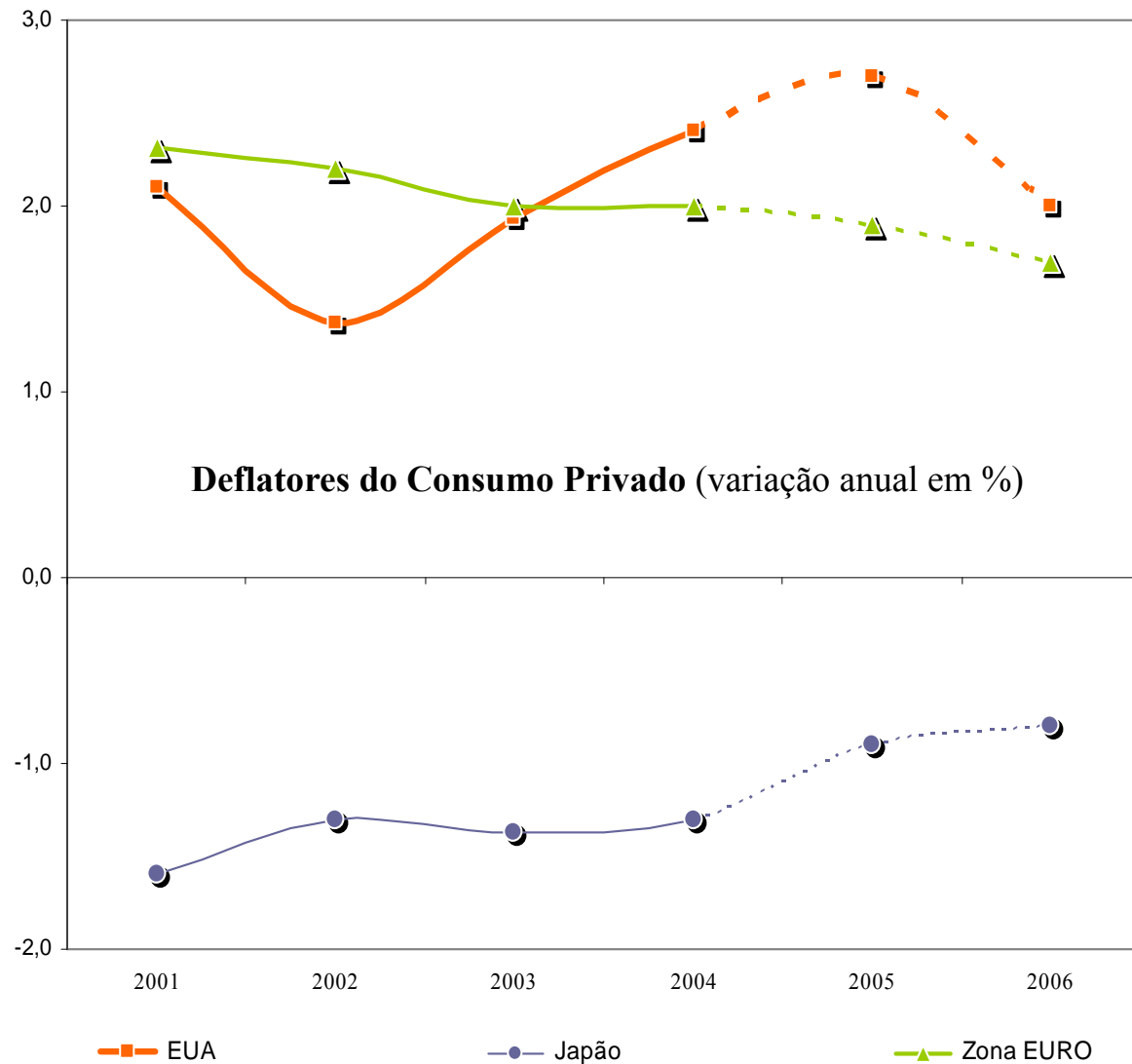


# A diferenciação das conjunturas macroeconómicas ... (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

## INFLAÇÃO

O **Japão** vai prolongando a sua experiência de deflação ...

... enquanto a **Zona Euro** consolida um ciclo longo de baixa inflação

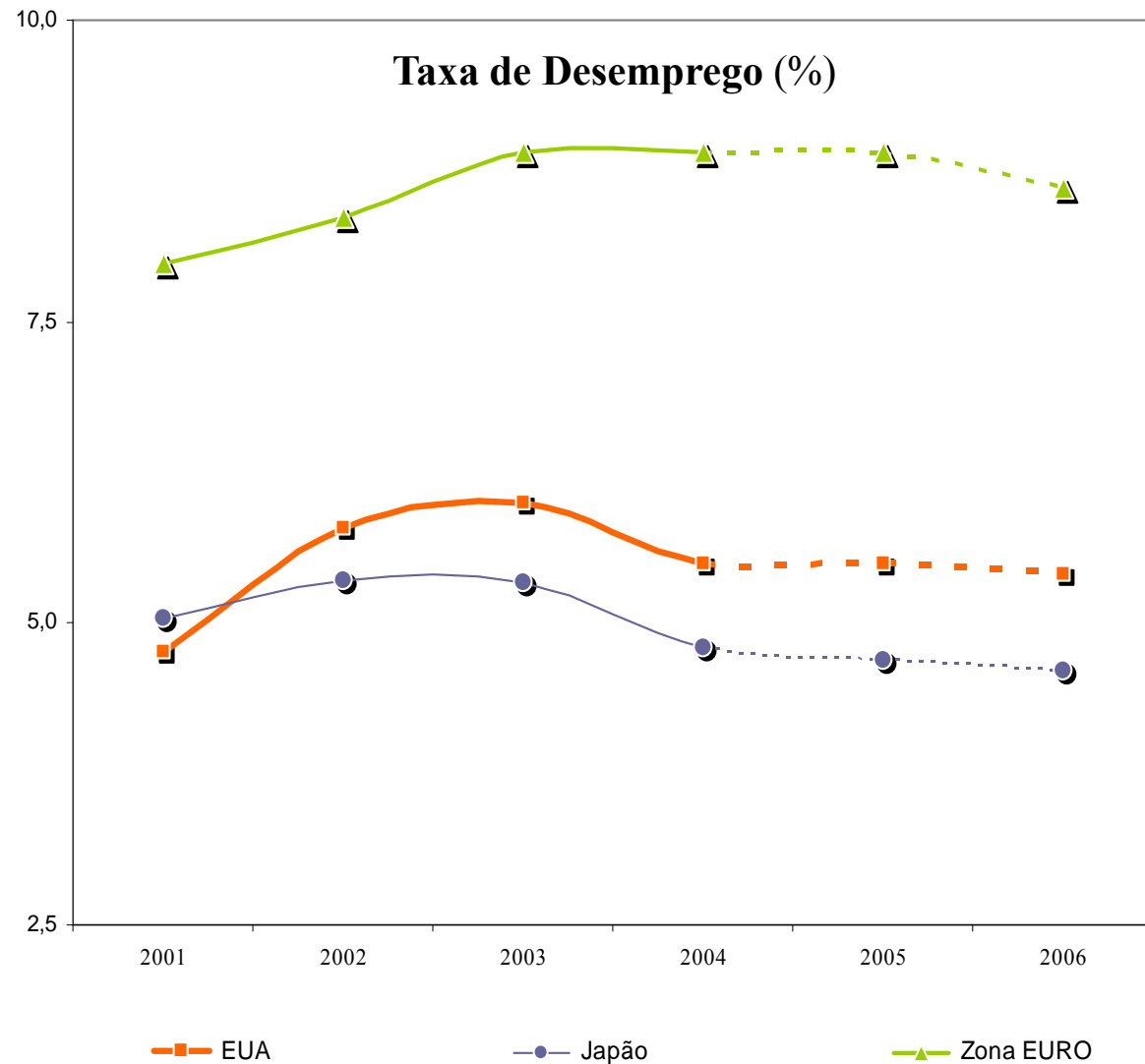


# A diferenciação das conjunturas macroeconómicas ... (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

## DESEMPREGO

A **Zona Euro**  
vai mantendo um  
nível estrutural  
mais elevado ...

... associado a  
uma menor  
flexibilidade  
no mercado de  
trabalho face aos  
**EUA e Japão**

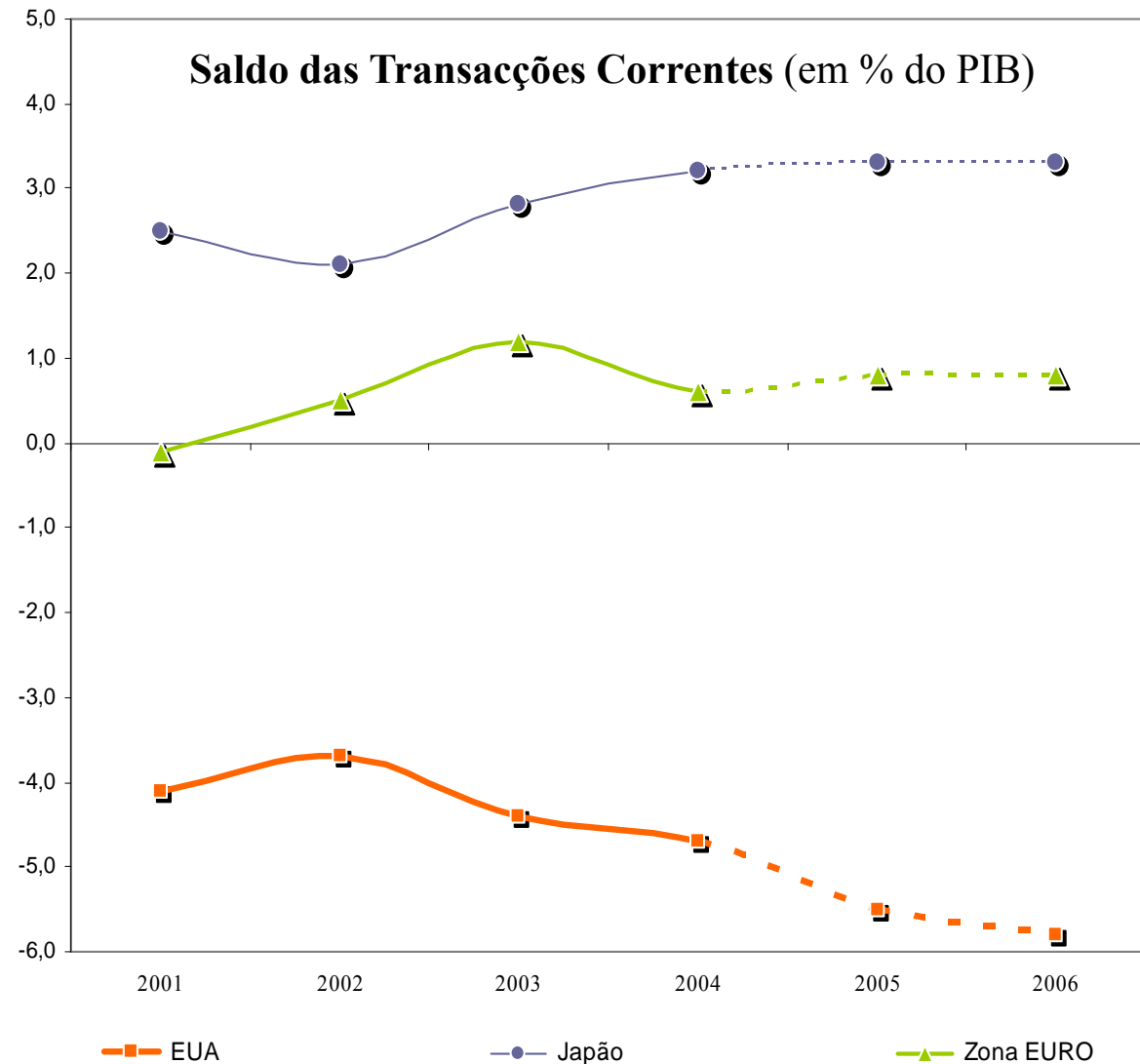


# A diferenciação das conjunturas macroeconómicas ... (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

## SALDO EXTERNO

A **Zona Euro** e, sobretudo, o **Japão** vão mantendo balanças correntes excedentárias ...

... enquanto os **EUA** vão acelerando o caminho para um défice externo de grandes proporções

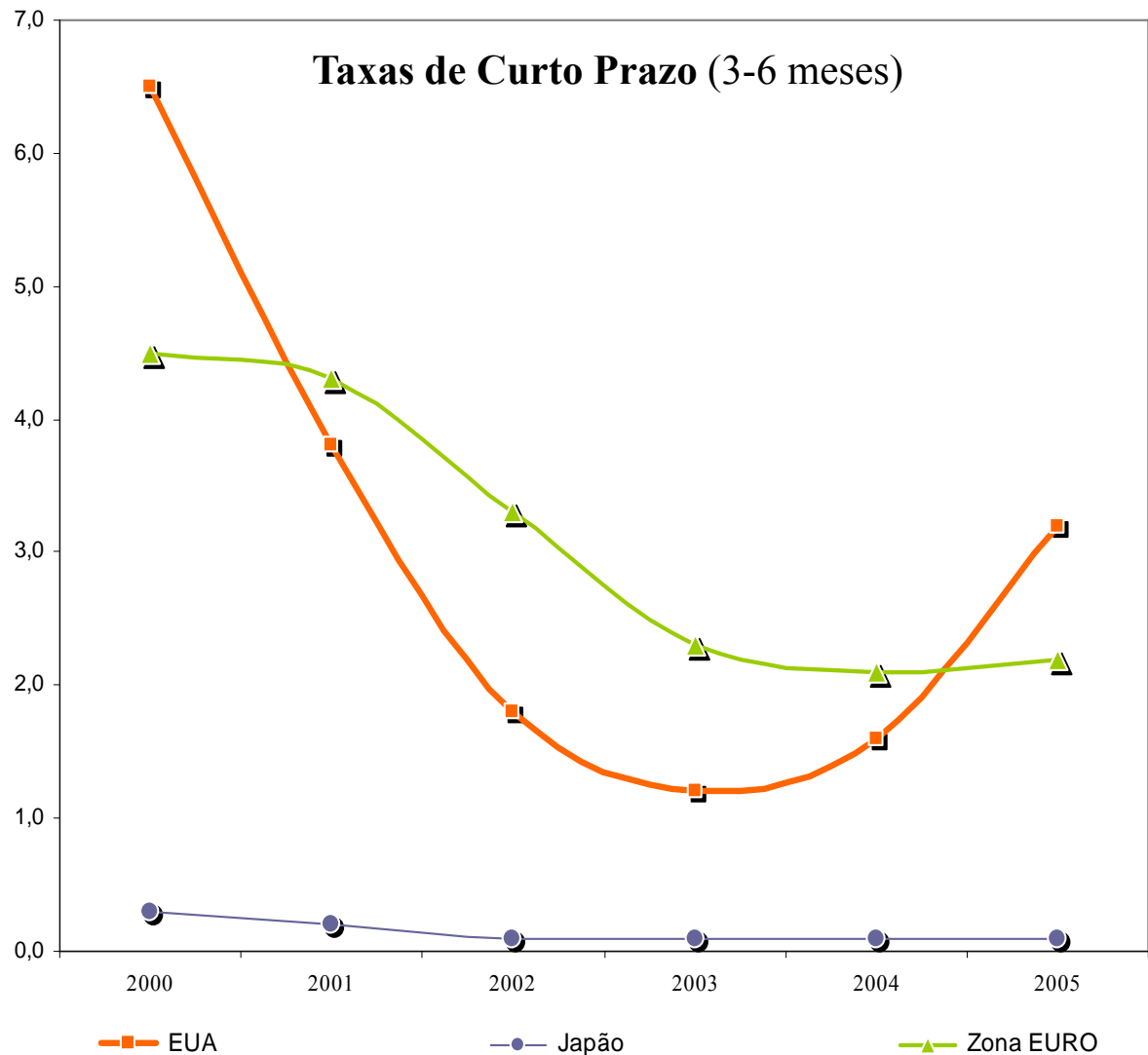


## ... e das políticas macroeconómicas (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

### TAXAS DE JURO

Os **EUA** inverteram, em 2004, a trajectória descendente do nível das taxas de juro ...

... enquanto a **Zona Euro** só consumou essa viragem no final de 2005, mas mantendo níveis nominais inferiores

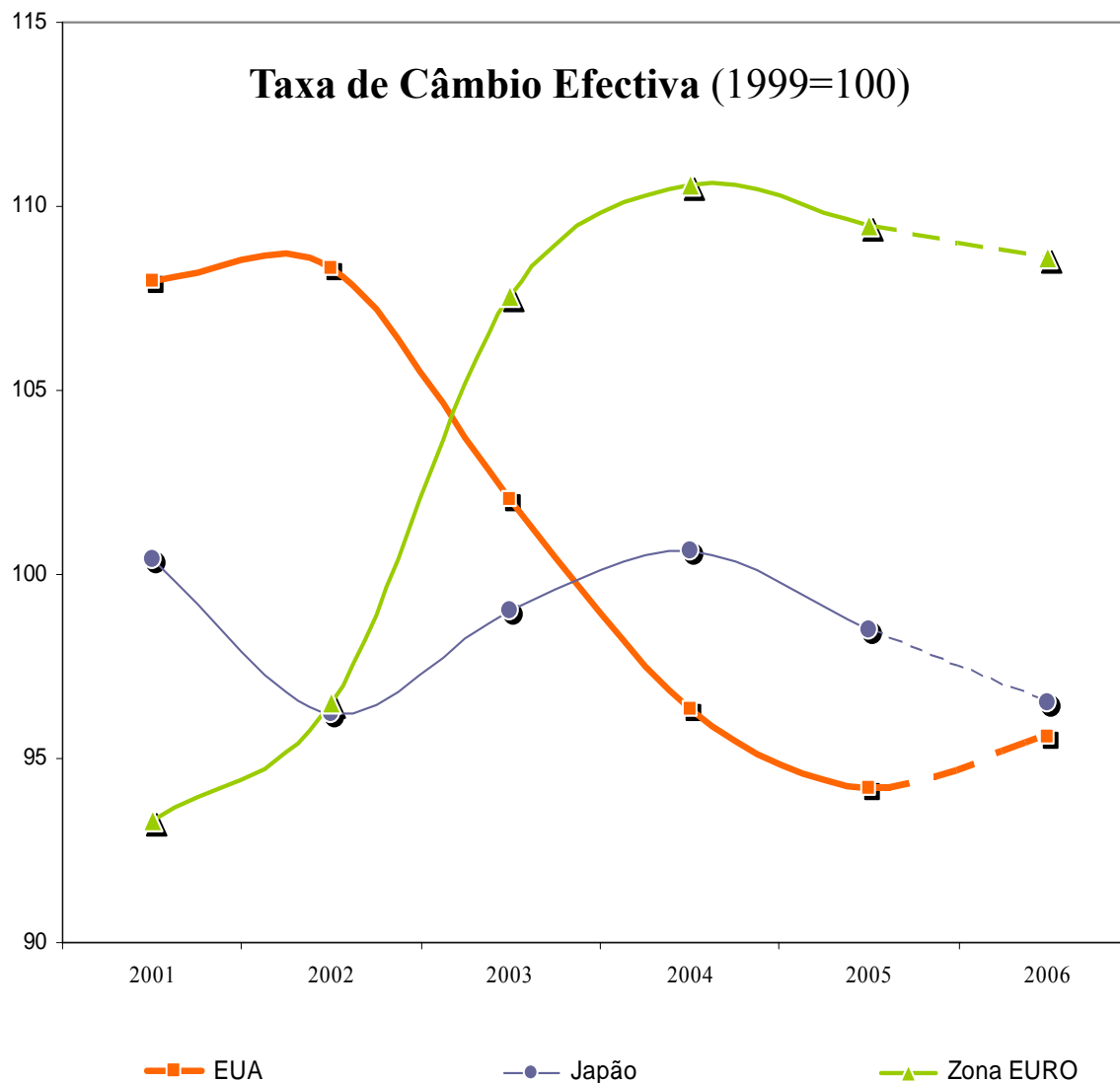


## ... e das políticas macroeconómicas (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

### TAXA DE CÂMBIO

O **Euro** conheceu  
uma apreciação muito  
importante, que vai sendo  
moderada desde 2004 ...

... enquanto o **Yen**, como  
outras moedas asiáticas,  
segue, parcialmente, um  
**dólar** depreciado, num  
“SMI” informal que deixa  
as economias da UE à  
margem das convergências  
da zona do pacífico

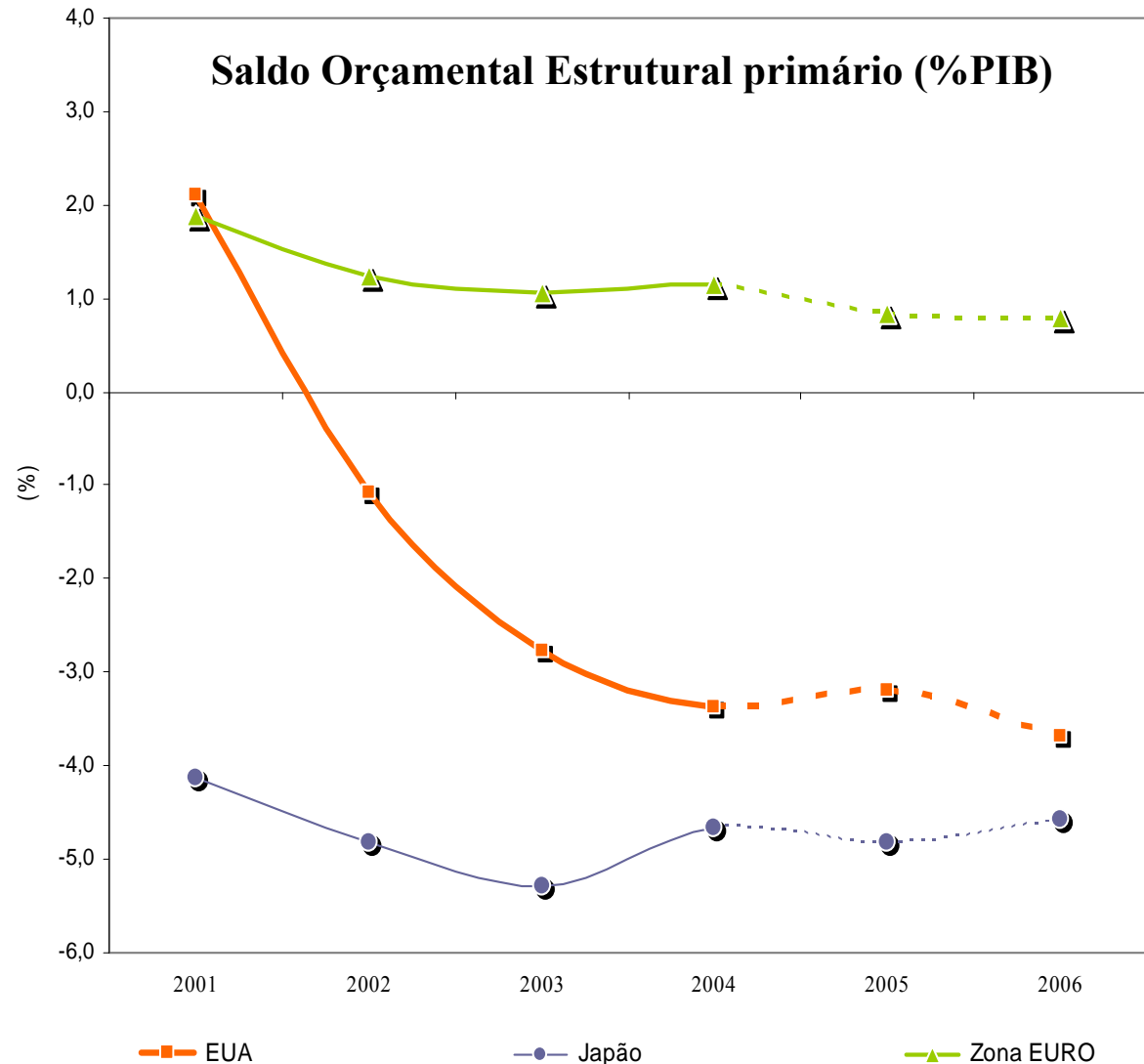


## ... e das políticas macroeconómicas (Zona euro, Estados Unidos e Japão)

### “ORÇAMENTO”

A **Zona Euro** mantém, responsabilmente, um excedente público ...

... enquanto os **EUA**, no caminho do maior “duplo déficit” da sua história, vão cavando um déficit público cada vez mais próximo do mantido pelo Japão à custa da sua capacidade exportadora

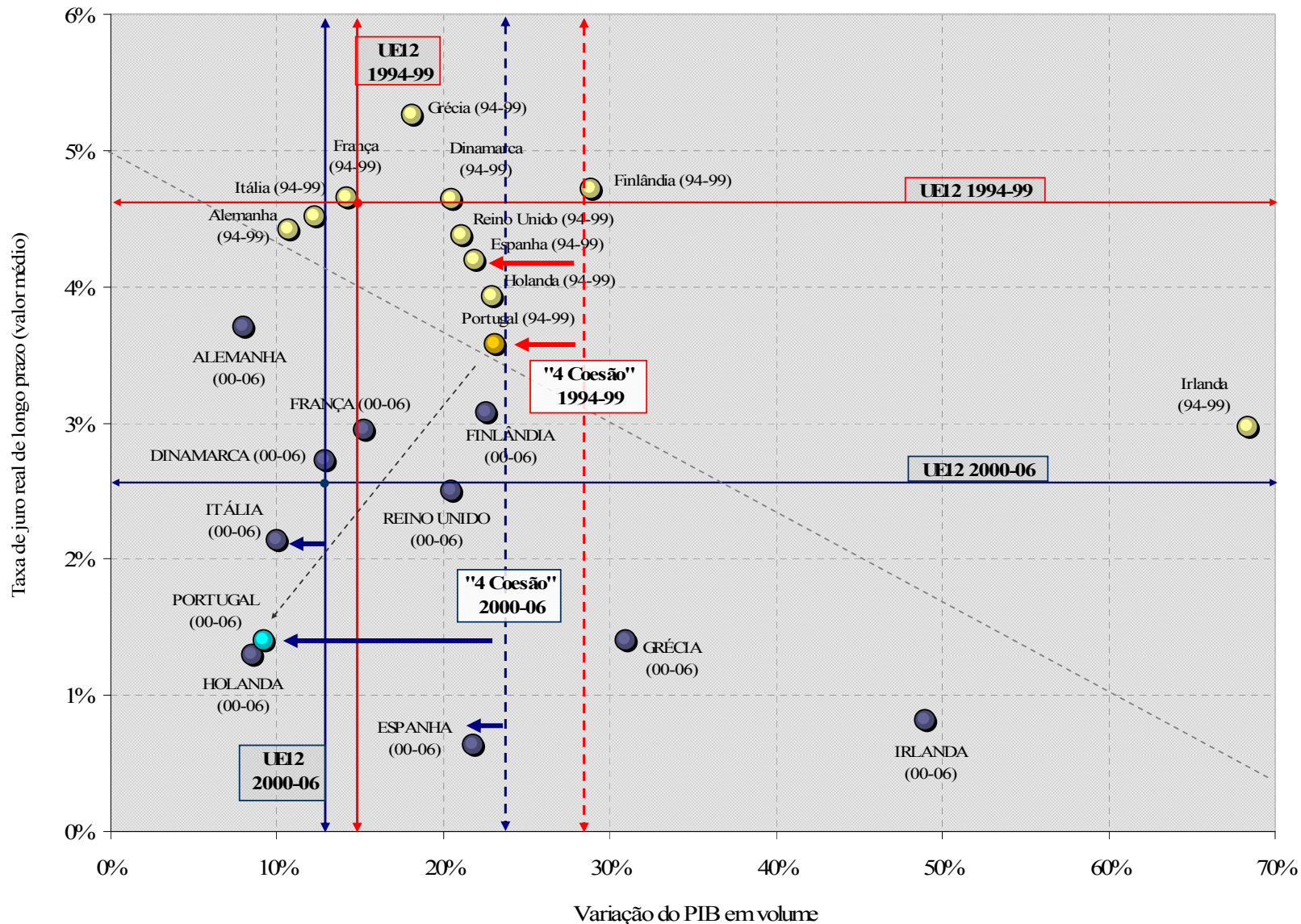


# **As condições diferenciadas de integração na nova disciplina da UEM**

Uma dispersão muito importante dos ritmos de crescimento e dos padrões de competitividade que revela profundos choques assimétricos na transição para a moeda única

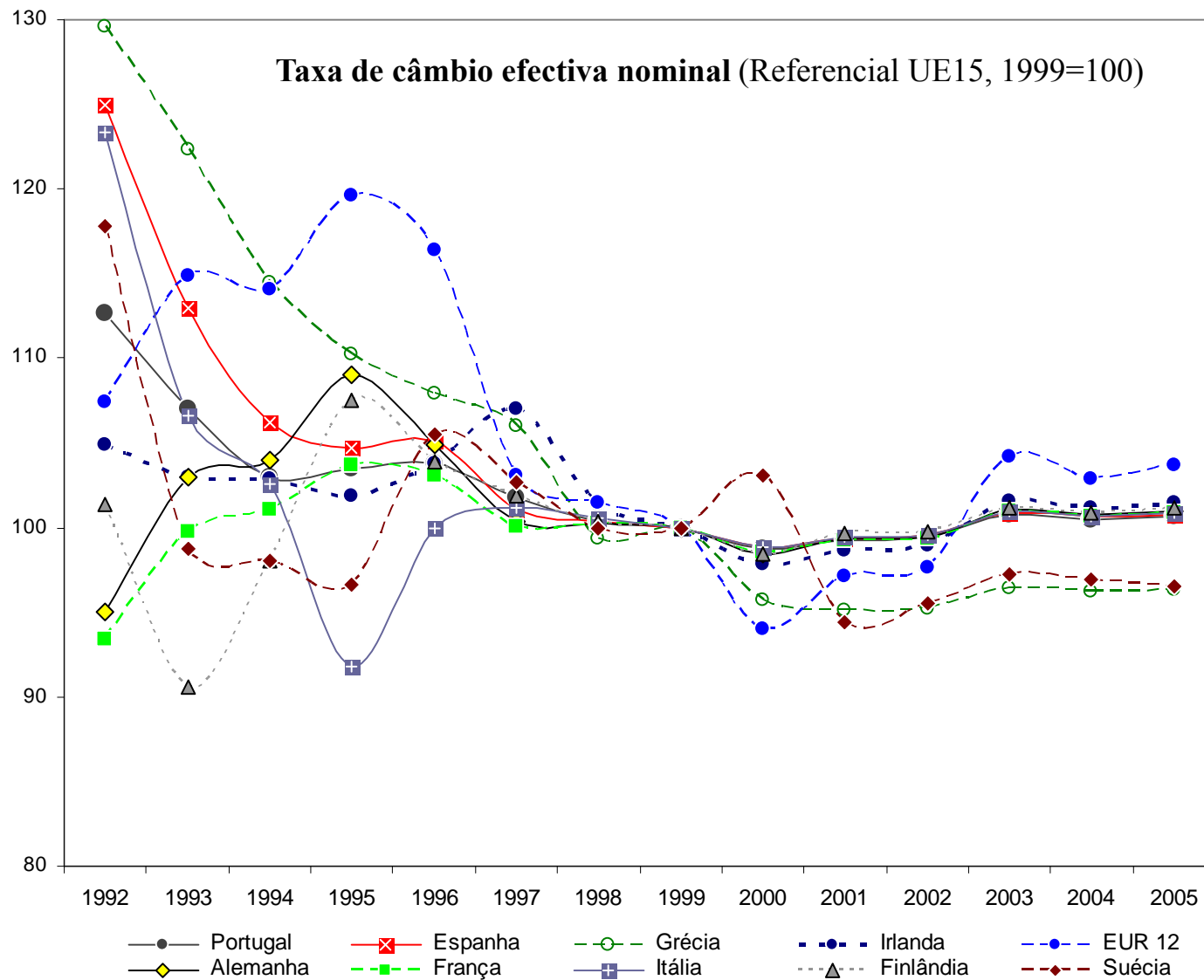
# Taxa de juro real e Crescimento Económico

(a dispersão acrescida revela uma forte segmentação estrutural)



# A taxa de câmbio nominal

(O euro forçou a convergência mas a diversidade permanece)



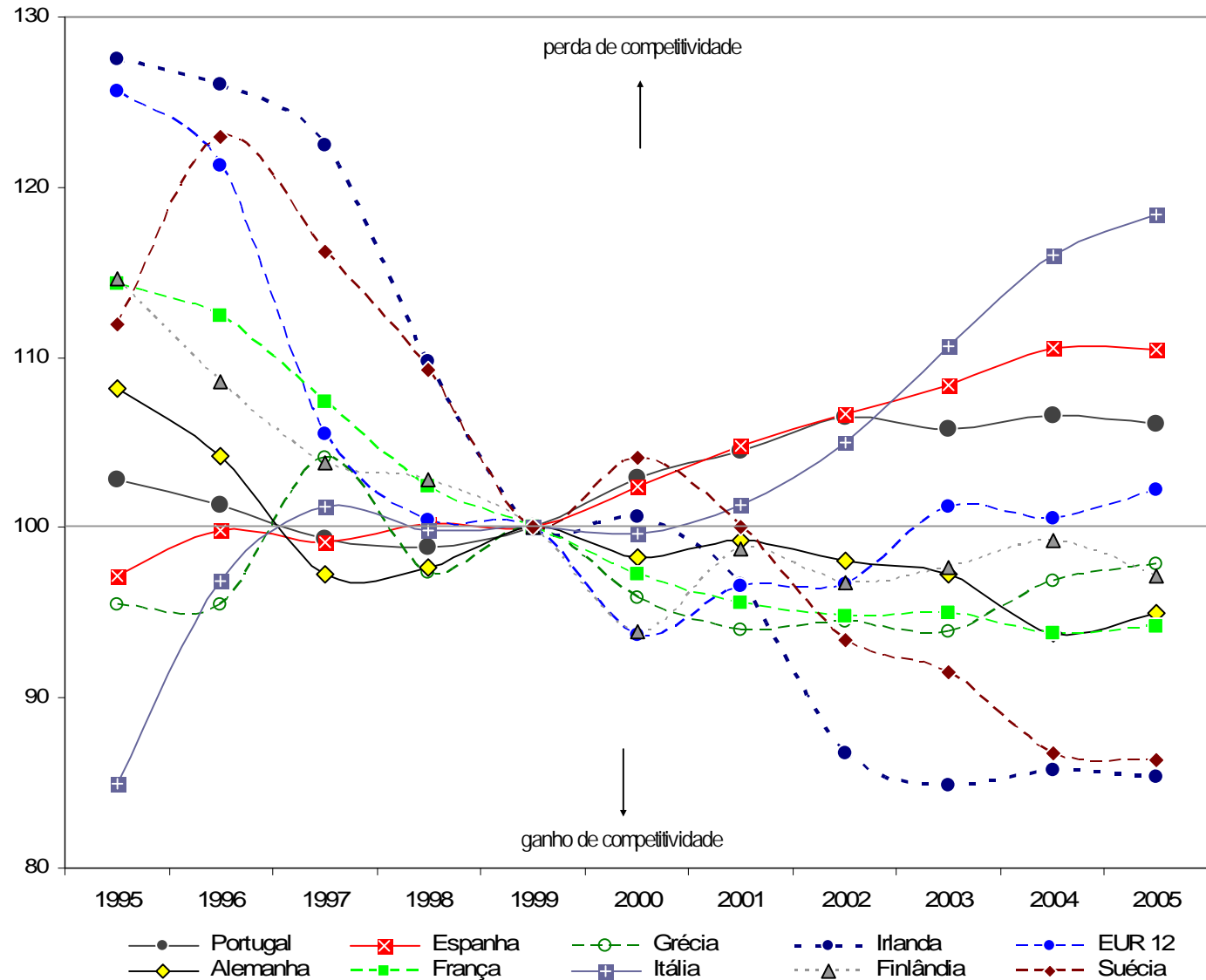
# A taxa de câmbio real como indicador de competitividade

(A diversidade dos modelos de internacionalização na UE)

## Evolução da taxa de câmbio real

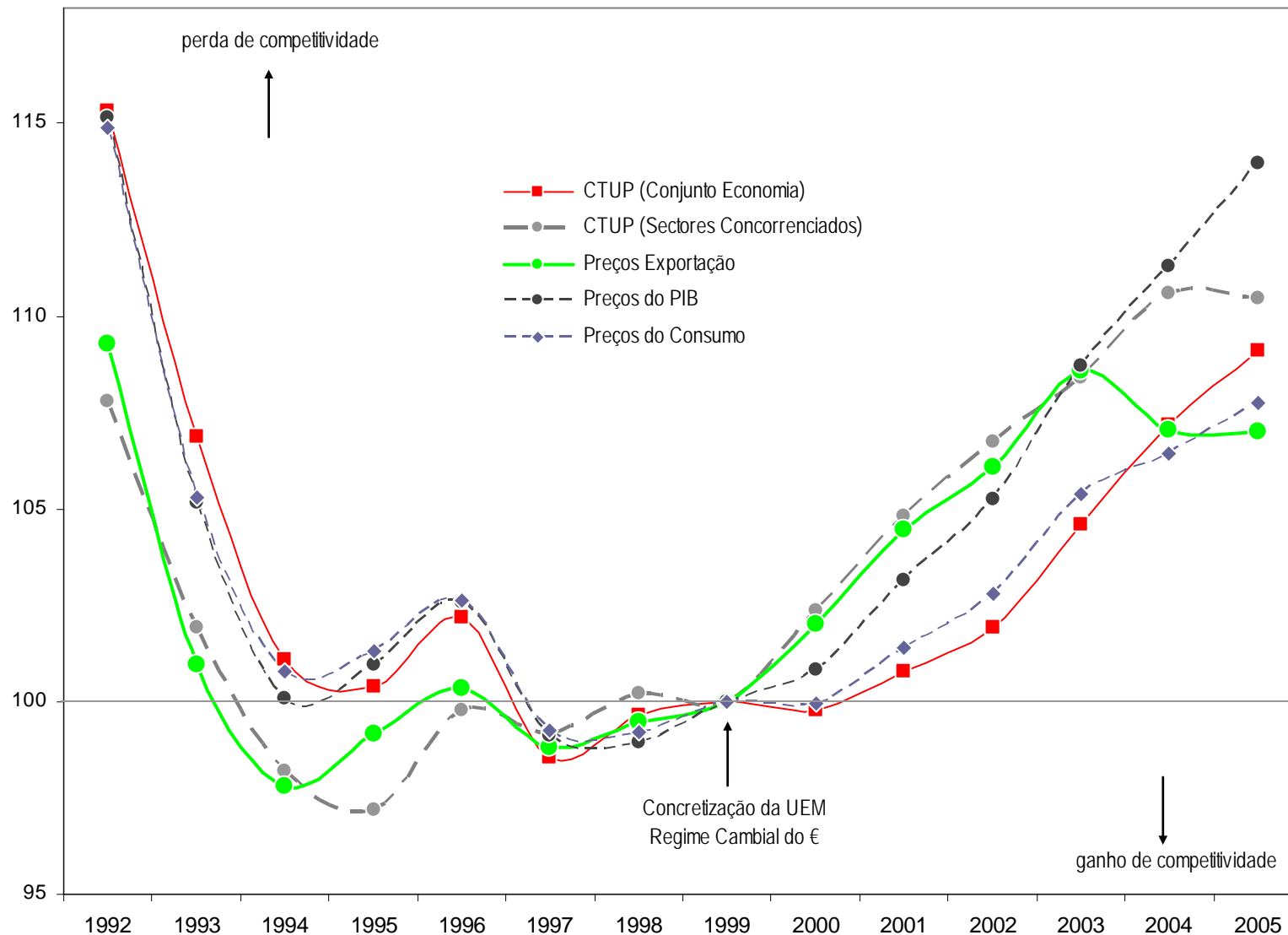
(Taxa de câmbio efectiva nominal deflacionada pelos CTUP nos sectores expostos à concorrência internacional)

(Referencial UE15, 1999=100)



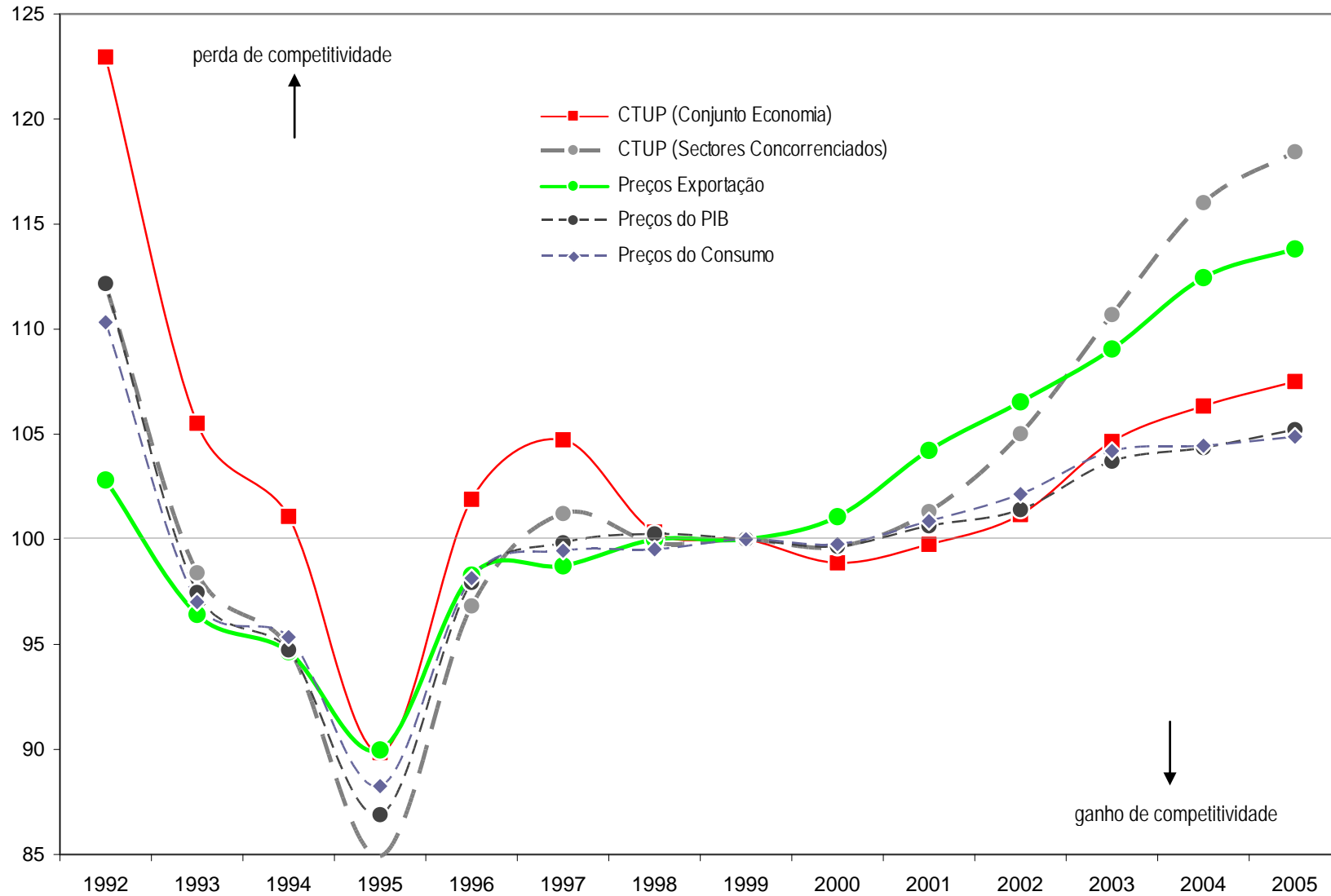
# A evolução da taxa de câmbio real na ESPANHA

(a economia “exposta” em dificuldade enquanto a economia “abrigada”, embora perdendo competitividade, não perde rendibilidade)



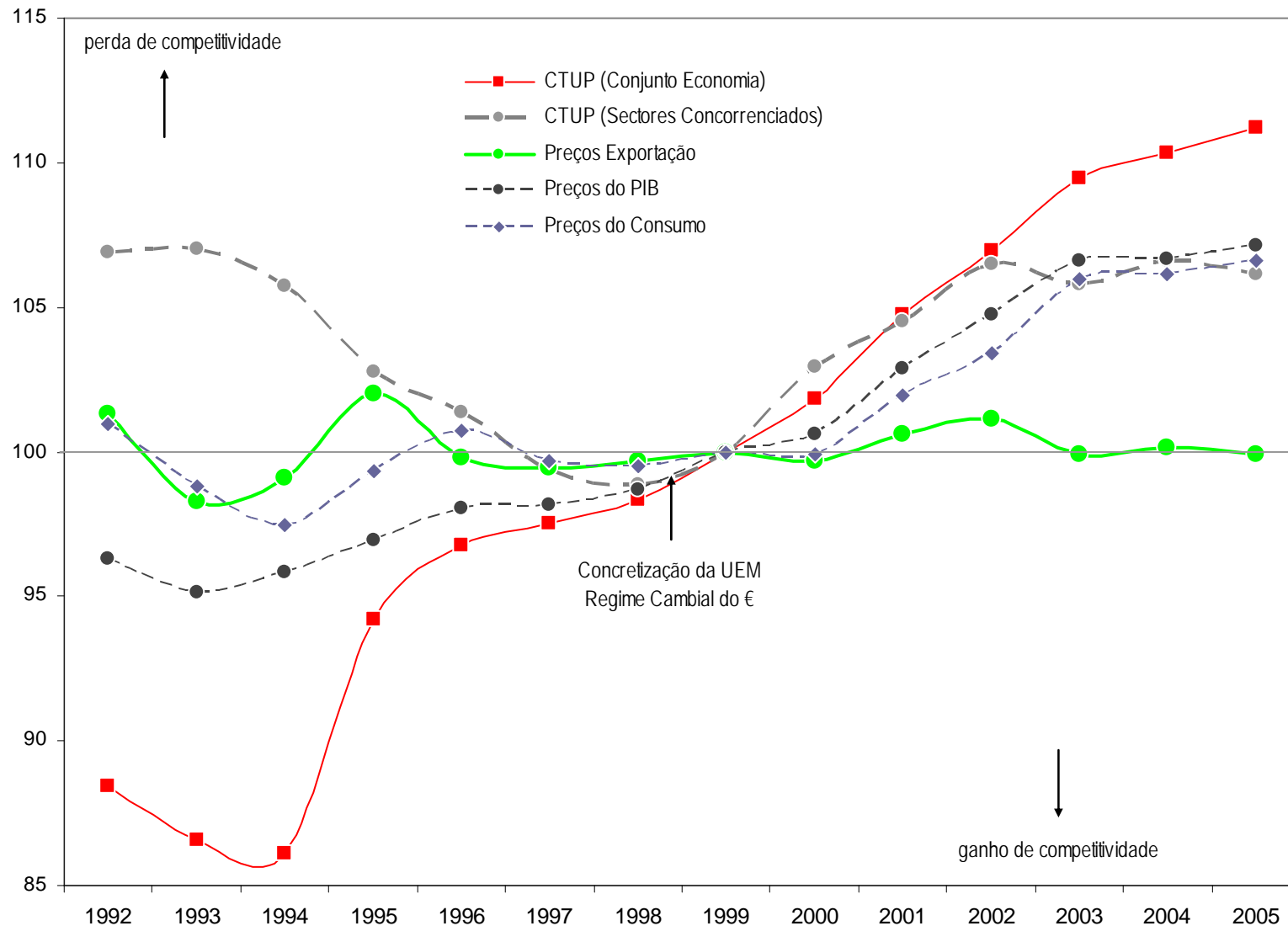
# A evolução da taxa de câmbio real na ITÁLIA

(a economia “exposta” perde competitividade e rendibilidade a um ritmo muito superior ao da economia “abrigada”)



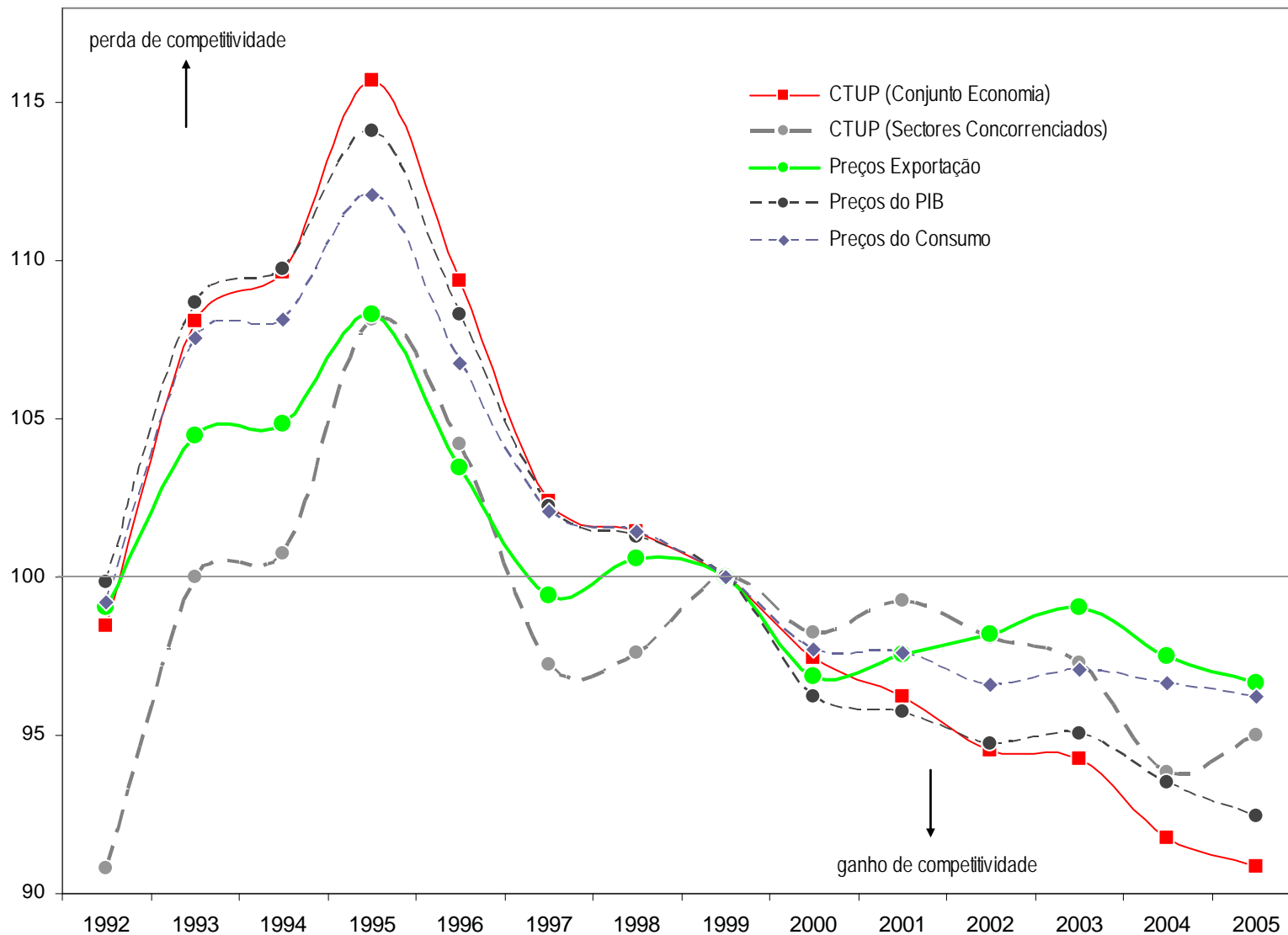
# A evolução da taxa de câmbio real em PORTUGAL

(a economia “abrigada” perde competitividade mais rapidamente, a rendibilidade da economia “exposta” degrada-se mais)



# A evolução da taxa de câmbio real na ALEMANHA

(embora melhorando a competitividade globalmente, a economia “abrigada” evolui melhor que a economia “exposta”)

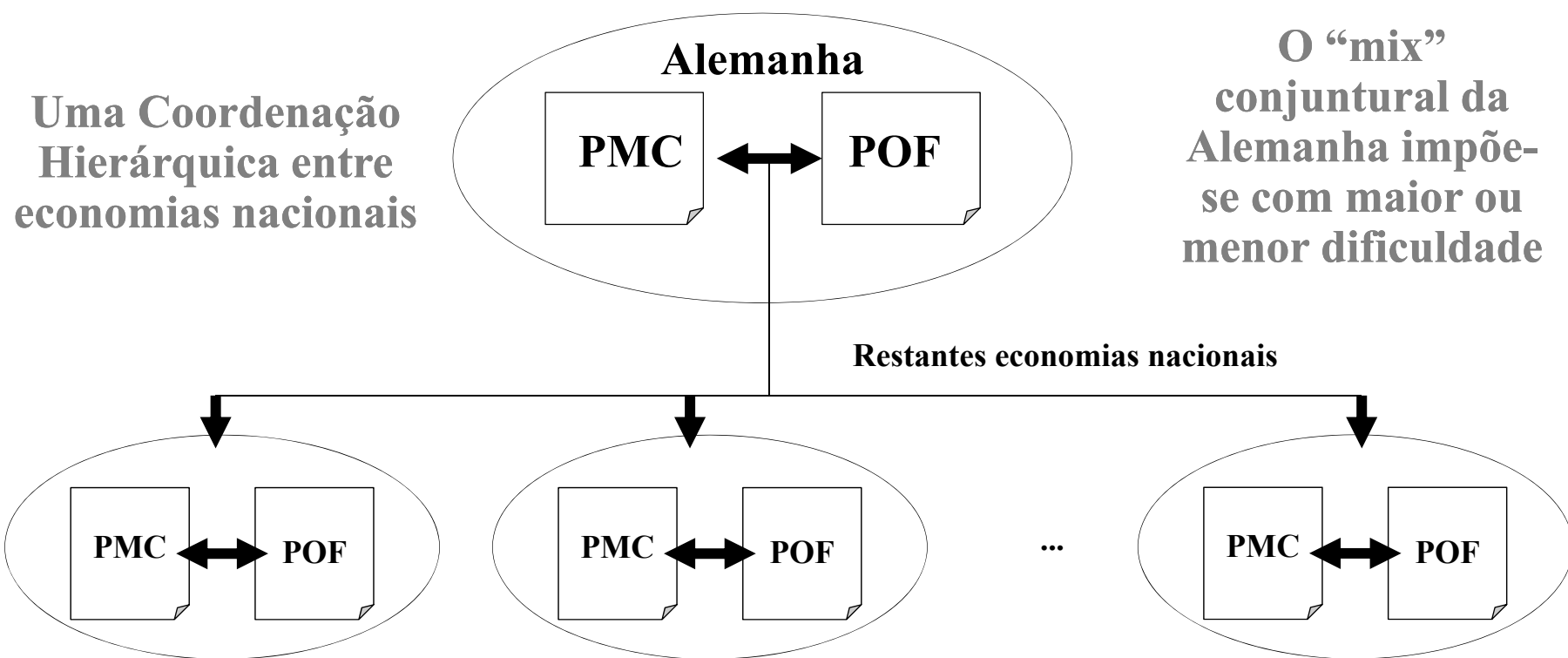


# A política monetária e cambial do BCE

A “vida fácil” da política de “negligência benigna”  
(desinflação importada pela apreciação do euro)  
tende a ceder o lugar a uma “vida mais difícil” numa  
conjuntura de juros mais elevados e euro menos forte

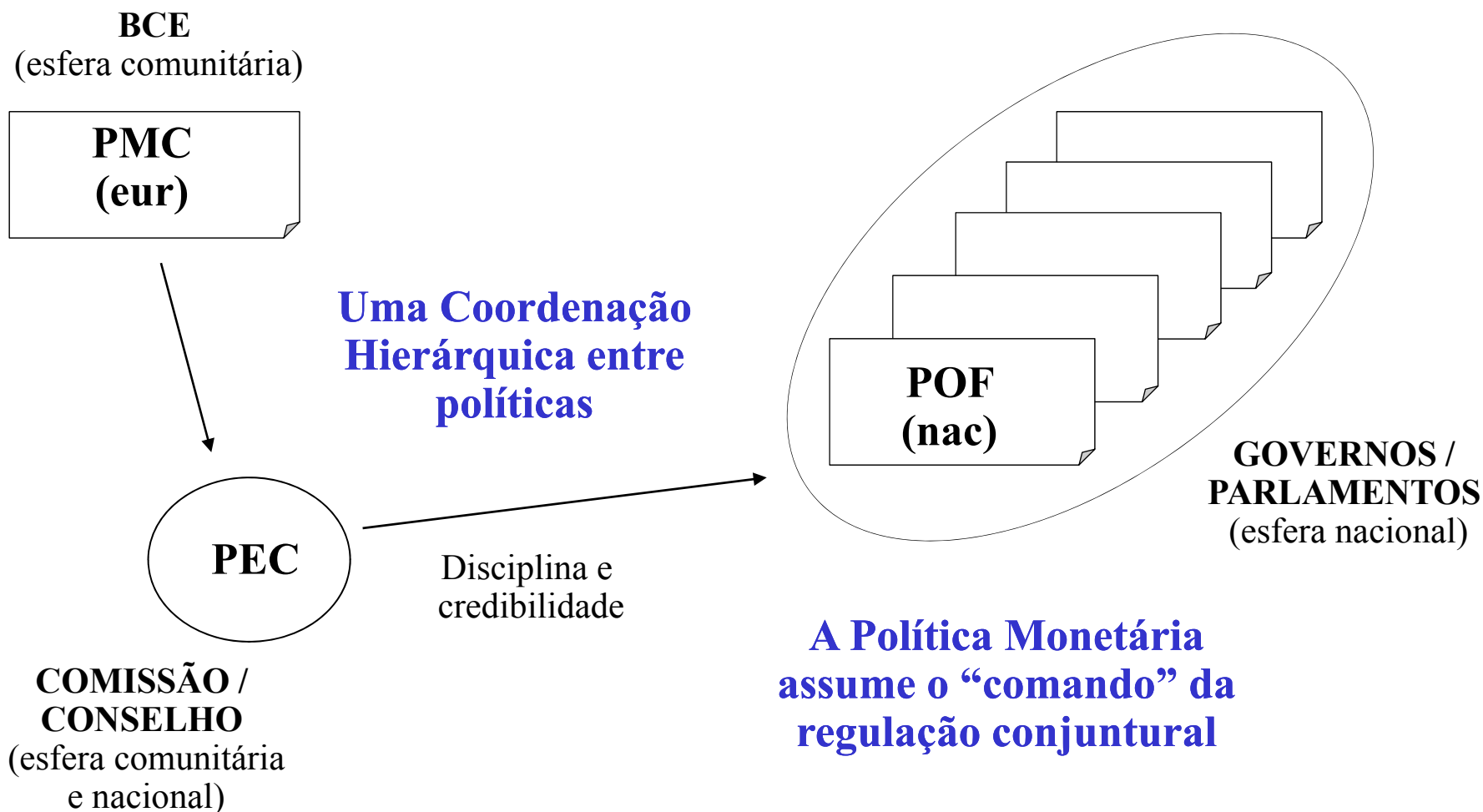
# A Coordenação da Política Macroeconómica antes da UEM

---



PMC – Política Monetária e Cambial; POF – Política Orçamental e Fiscal

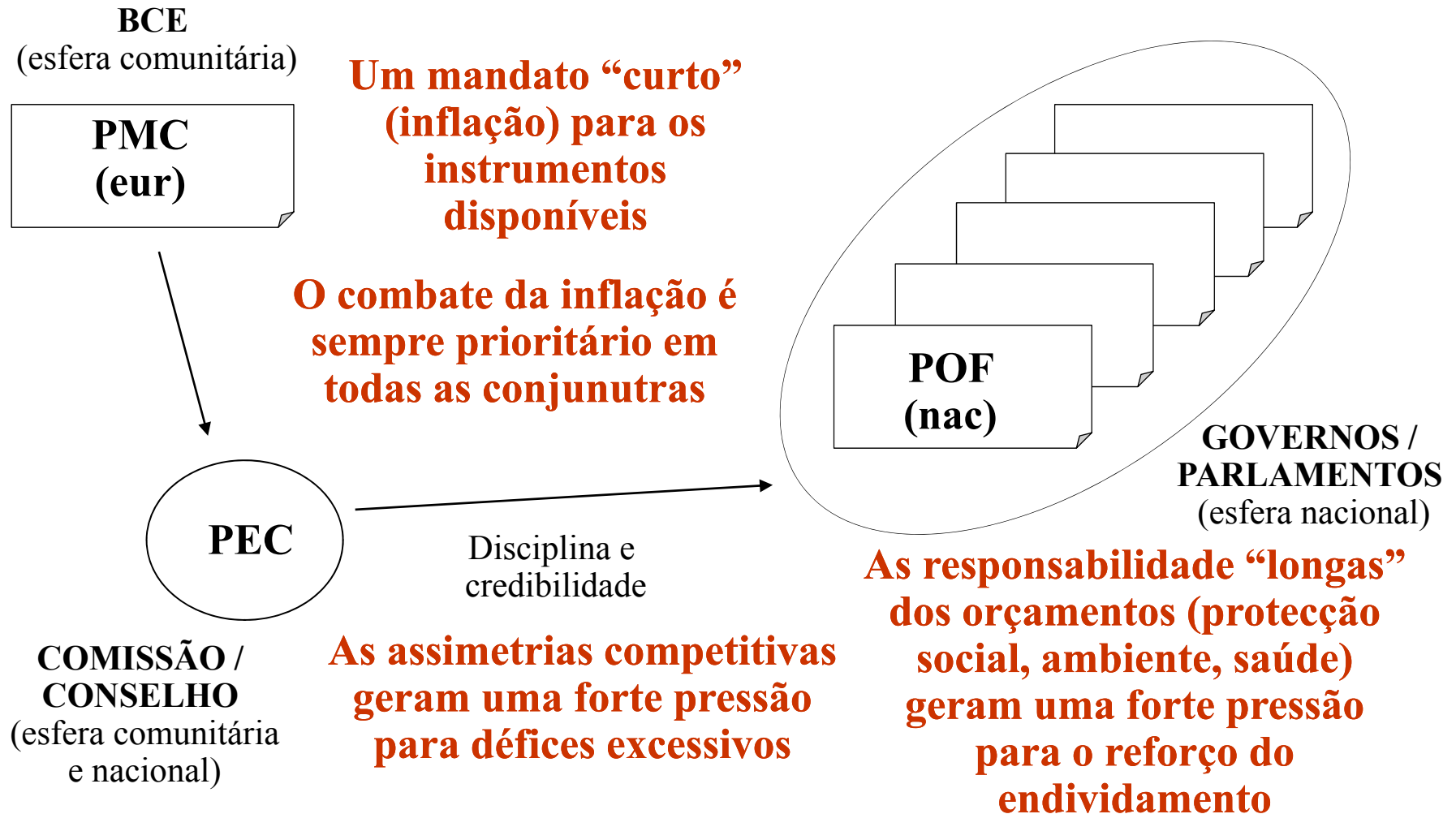
# A Coordenação da Política Macroeconómica depois da UEM



**PMC** – Política Monetária e Cambial; **POF** – Política Orçamental e Fiscal;  
**PEC** – Pacto Estabilidade e Crescimento

# Coordenação e Diversidade na UEM

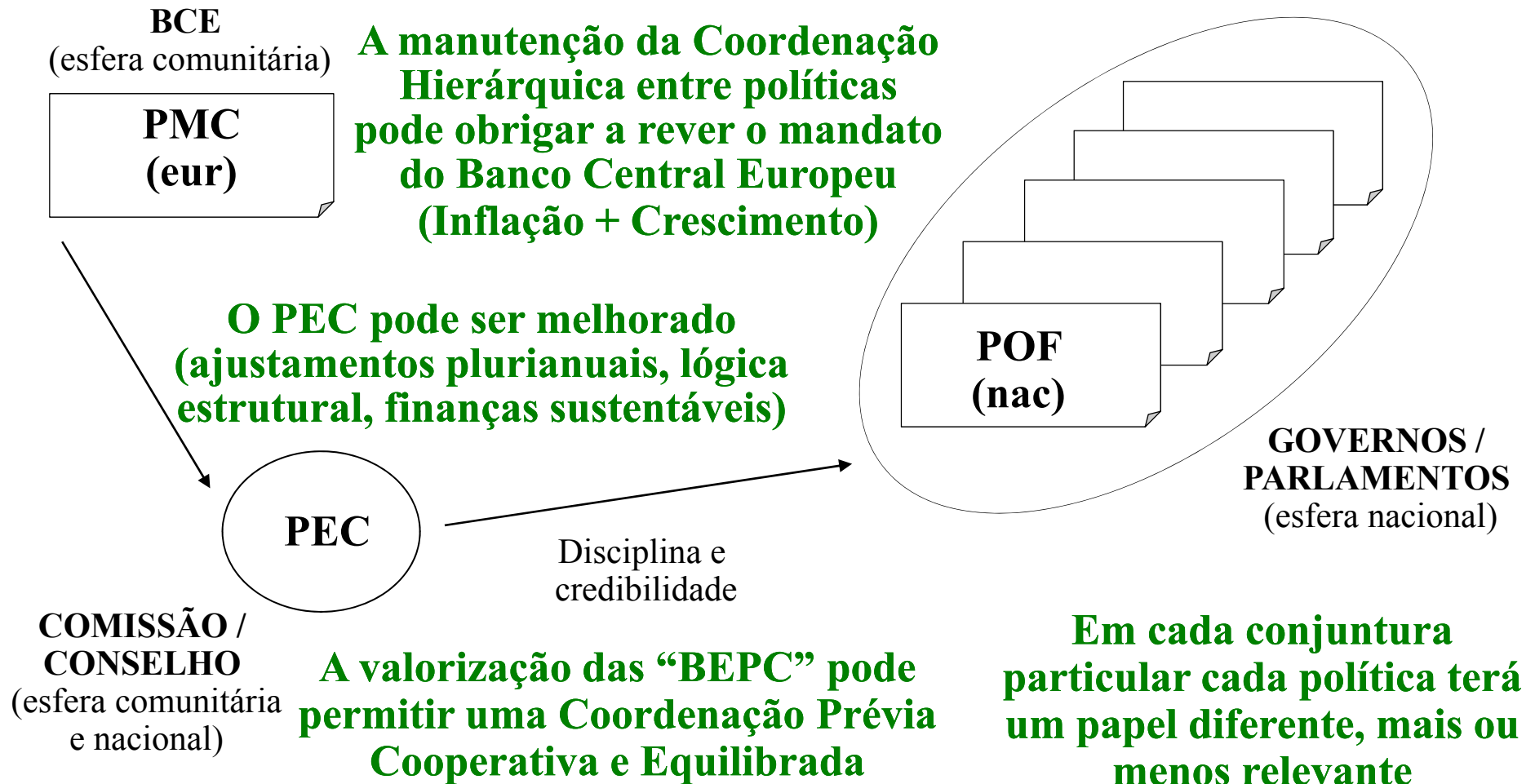
## Problemas e Limitações



PMC – Política Monetária e Cambial; POF – Política Orçamental e Fiscal;  
PEC – Pacto Estabilidade e Crescimento

# Coordenação e Diversidade na UEM

## Desafios e Soluções



PMC – Política Monetária e Cambial; POF – Política Orçamental e Fiscal;  
PEC – Pacto Estabilidade e Crescimento