

Uma análise da estrutura e evolução das trocas comerciais portuguesas a longo prazo

Margarida Proença¹

1. Introdução

De acordo com Meehan (1968), os modelos económicos podem ser comparados com mapas, na medida em que informam sobre “os resultados da observação, usando regras convencionais e símbolos; dizem-nos o que esperar quando certas paisagens são observadas. Nenhum mapa, para uma determinada situação, descreve tudo. Mapas, tal como explicações, estruturam uma situação específica a partir de um dado ponto de vista”. Tanto os mapas, como as explicações, “devem ser alterados de forma a incluir novas experiências ou mudanças” (Meehan, 1968, pg. 68), e finalmente, o seu valor deve ser testado.

As teorias de comércio internacional pertencem a este tipo de “mapas”. Apesar de se basearem em hipóteses, por vezes, muito restritas, ajudam a compreender as bases das trocas internacionais. Contudo, não existe nenhum modelo internacionalmente válido de comércio internacional; desde meados do século XIX, muitas explicações alternativas têm sido apresentadas, cada uma sublinhando diferentes determinantes de padrões de comércio e especialização da produção, tentando adaptar-se à complexidade e ambiguidade dos fenómenos económicos. Quer os fluxos de comércio internacional sejam mais correctamente explicados pelos modelos clássico ou neoclássico, ou ainda pelas abordagens contemporâneas baseadas em concorrência imperfeita e rendimentos crescentes à escala, o comércio é uma forma de troca que contribui para o acréscimo da riqueza, para a melhoria dos níveis de vida e para o desenvolvimento sustentado dos países.

Tanto a “nova” teoria do comércio internacional como a “nova geografia económica” permitem explicar a especialização e a competitividade de um país com na sua história económica, para além da sua dotação factorial. O objectivo deste artigo é descrever a evolução a longo prazo do comércio externo português interpretando-a

¹ Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho

à luz das teorias explicativas do comércio. Finalmente, far-se-á referência ao possível impacto do alargamento previsto para a União Europeia.

2. Comportamento Exportador Intensivo em Recursos Naturais

A fase inicial de industrialização da economia portuguesa baseou-se na exploração dos recursos naturais do país (produtos agrícolas e minerais), bem como na produção de bens contendo uma proporção elevada de trabalho indiferenciado. Por 1910, o peso da agricultura, silvicultura, caça e pesca no PIB era 37,1%, correspondendo a quase 60% dos trabalhadores. Em 1930, os têxteis, vestuário e calçado representavam 48% do emprego total na indústria transformadora; os produtos alimentares, bebidas e tabaco, cortiça, madeira e mobiliário eram responsáveis, respectivamente, por 11% e 12% (Quadro 1).

Quadro 1
Emprego na Indústria Transformadora (%)

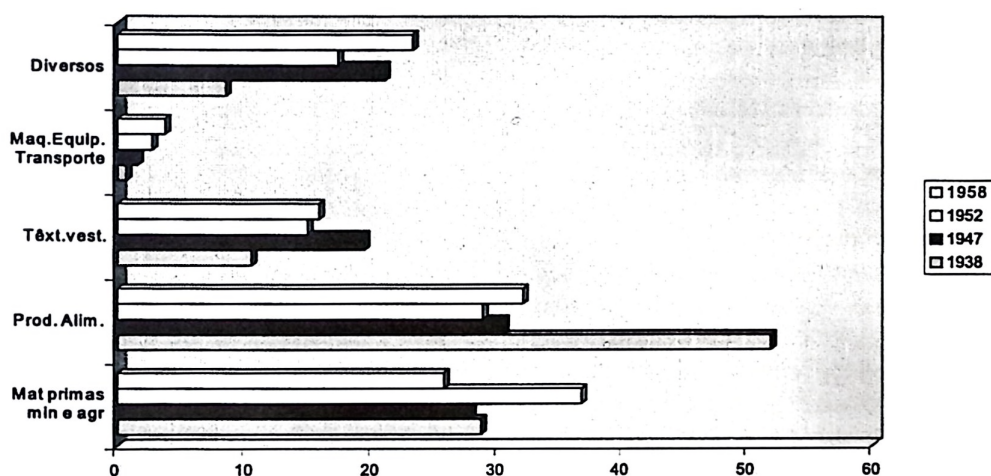
	1930	1940	1950	1960
Alim/Bebidas/Tabaco	11	15	13	10
Texteis/Vest/Calçado	48	46	41	37
Madeira/Cortiça/Mobiliário	12	14	16	15
Minerais não Metálicos	3	3	3	4
Papel/Tipog/Editoriais	2	4	4	6
Químicas	1	2	2	4
Prod. metál, Máq., Transp	16	13	14	21
Outras ind. Transf.	7	3	7	3

Fonte: Ana Bela Nunes (1989), cit in História de Portugal (1994) vol. 7, pg. 64

Portugal era uma economia fechada ao exterior, com um défice comercial crónico. Entre 1910 e 1920, o grau de abertura passou de 0,04 para 0,07, mas chegou mesmo a baixar no início dos anos 30, em consequência de um claro aumento de protecção. Em termos internacionais, a competitividade baseava-se claramente em produtos baseados em recursos naturais (Fig. 1). A maioria das exportações concentrava-se no vinho (25%), matérias primas minerais (7%) e produtos transformados com baixa intensidade em capital, como conservas de peixe (21%) ou produtos de cortiça (15%).

De acordo com um estudo de Neves e Belo (2002) para o período entre 1910 e 1958, a elevada concentração das exportações em produtos alimentares e produtos intermédios justificou uma baixa persistência da sua componente cíclica e uma correlação baixa com a componente cíclica do PIB. As exportações não constituíam de forma alguma o motor do desenvolvimento, baseado em grande medida numa estratégia de substituição de importações no mercado doméstico. As tarifas eram a principal forma de protecção dada a uma indústria incipiente.

Figura 1
Exportações por Sector, 1938 a 1958



Fonte: INE, diversos anos

Em geral, pode dizer-se que o padrão de comércio compensa a distribuição geográfica desigual dos recursos naturais. Kravis (1956) referia dois tipos de bens: não disponíveis em termos absolutos, sendo que a troca neste caso envolve situações caracterizadas por “falta de recursos naturais”, e outras como clima, fertilidade dos solos, localização e concentração de produtos minerais, de que há uma disponibilidade relativa. Neste segundo grupo de produtos, Kravis considerava os recursos naturais bem como o progresso tecnológico e a diferenciação de produtos. Em geral, nestes casos, os acréscimos no output só podem ser conseguidos com custos elevados.

No estágio inicial da industrialização da economia portuguesa não era a dotação relativa em capital ou em trabalho que criava as condições para que ocorresse comércio internacional, mas a procura doméstica de “bens de Ricardo”². As vantagens comparativas de Portugal encontravam-se fundamentalmente no acesso a recursos naturais (pasta de papel, cortiça, minérios de cobre) e na utilização de mão de obra sem qualificações (vestuário, calçado, montagem de produtos electrónicos). Em si, este padrão de especialização não constitui necessariamente um problema; de qualquer forma, entre 1978 e 1990, o peso relativo da exportação de bens de certa forma dependentes dos recursos naturais diminuiu de 38,4% para 28,3%. Contudo, em geral, essas actividades não estão suficientemente integradas com processos produtivos tecnologicamente mais sofisticados, têm uma intensidade capitalística baixa, e são muito vulneráveis à concorrência.

3. O Modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson

Nos anos 60, tanto a procura doméstica como a procura externa tinham aumentado. O período pós-guerra registou uma verdadeira explosão do comércio internacional e um acentuado ritmo de crescimento económico. Portugal entrou numa fase de lenta, mas progressiva liberalização da economia com a entrada na Organização Europeia de Cooperação Económica, em 1948, e com a adesão à EFTA em 1959. Entre 1959 e 1973, o grau de abertura da economia, com referência às trocas comerciais de bens e serviços passou de 14% para 25%. No mesmo período, as exportações totais cresceram, em volume, 10% ao ano, e 16% para a EFTA. Ainda assim, o protecçãoismo continuou a manter-se, como se pode ver no Quadro 2 que mostra o nível de protecção dado aos sectores de acordo com a fracção exportada ou importada em 1974. A substituição de importações gozava, em 1964 e 1970, de uma protecção efectiva bem superior à dos sectores orientados para a exportação.

² Usando a terminologia de Hirsch, “bens de Ricardo” são definidos como os “bens minerais, agrícolas e industriais com uma proporção elevada de recursos naturais domésticos, quando a vantagem comparativa é determinada pela dotação em recursos naturais, incluindo a terra e o clima” (Hirsch, 1974, cit. In Jones, 1985, pg. 212)

Quadro 2
Protecção Efectiva da Indústria Transformadora

Sectores	1964	1970	1974	1977	1980
Orientação para a exportação EXP > 10% da produção doméstica e IMP < 10% consumo doméstico	29	21	36	173	24
Orientação export. e import. EXP > 10% da produção doméstica e IMP > 10% consumo doméstico	26	26	14	52	9
Concorrentes com a importação EXP < 10% da produção doméstica e IMP > 10% consumo doméstico	70	88	9	20	4
Não concorrentes com importação EXP < 10% da produção doméstica e IMP < 10% consumo doméstico	74	102	35	82	22
Economia	25	28	12	37	NA

Fonte: Braga de Macedo e Corado, 1989, pg. 20

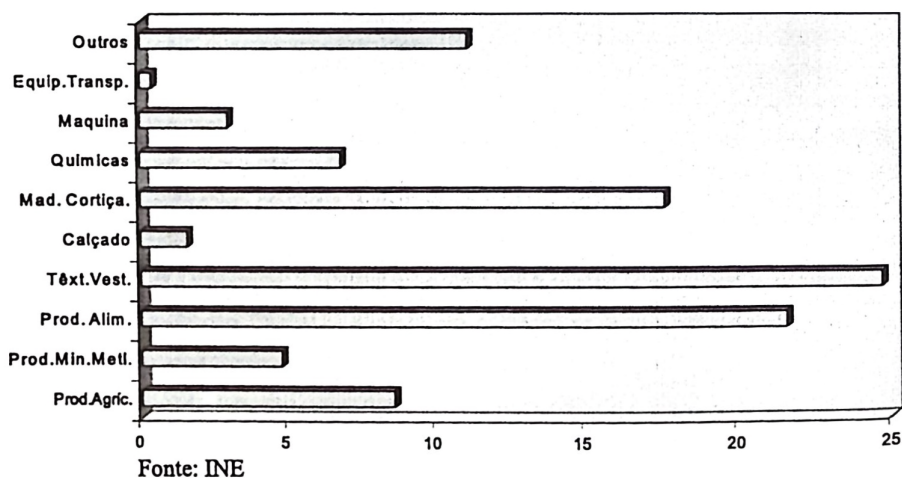
A protecção nominal diminuiu de 19% em 1964 para 13% em 1970, mas a protecção efectiva aumentou de 25% para 28%. As reduções tarifárias mais importantes verificaram-se nos bens de capital, mas ao nível dos produtos intermédios, onde a estratégia de substituição de importações era mais significativa, o nível de protecção manteve-se. No entanto, o efeito nos rácios de substituição de importações foi inverso, com custos importantes em termos de bem-estar (Mateus, 1998, pg. 91).

Portugal passa a participar no FMI e no Banco Mundial em Novembro de 1960, e assina o protocolo de adesão ao GATT em Abril de 1962, o que veio a levantar alguns problemas, dadas as relações económicas com as colónias. De facto, o comércio continuava ainda a basear-se no sistema colonial: “É lógica esta situação – que as colónias produzam e vendam à metrópole as matérias-primas e com o preço destas lhe adquiram os produtos manufacturados” (Salazar, 1936, cit. in Silva Lopes, 1996, pg. 278). Até 1960, as trocas estavam estruturadas na base de um sistema de preferências, que garantia reduções pautais, da ordem dos 50%, tanto nas colónias como na metrópole. No caso de alguns produtos, como por exemplo, o açúcar, o tabaco ou o algodão, havia mesmo uma reserva de mercado. Mas, de acordo com o GATT, esse regime de preferências não podia ser mantido, a menos que fosse criada uma zona de comércio livre.

Em 1961, foi criado o chamado “espaço económico português” que criava uma zona de comércio livre, do tipo da EFTA, com eliminação gradual das tarifas e restrições quantitativas e um sistema de pagamentos que previa facilidades de crédito e a compensação multilateral das liquidações entre a metrópole e as colónias. Se em termos políticos esta integração foi uma bandeira do regime, já em termos económicos os seus efeitos foram muito pouco significativos, conforme Silva Lopes mostra (1998, pg. 279). As trocas comerciais foram perdendo cada vez mais importância; entre 1960 e 1973, as importações metropolitanas das colónias baixaram de 14,4% para 10% e as exportações de 25,6% para 14,8%.

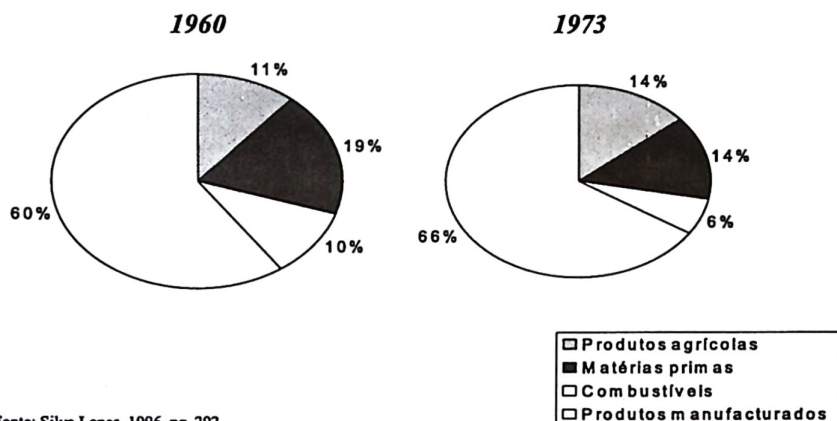
No início da década de 60, as exportações de produtos alimentares, bebidas e tabaco tinham caído para os 28%, em parte devido à quebra na procura externa de vinho e à manutenção da estrutura produtiva agrícola, baseada em produtos muito tradicionais. Em 1962, os sete produtos mais exportados, representando 55,1% do total, eram a cortiça (13,3%), algodão (14,1%), conservas de peixe (11,3%), vinho (7,4%), resinas (3,3%), madeira (4,0%) e produtos minerais metálicos (1,7%) (X. Pintado. 2002, pg. 280). Por meados da década de 60, os têxteis, o vestuário e o calçado começavam a dominar as exportações portuguesas.

Figura 2
Exportações por Sector, 1965



No que respeita às importações, em 1960 Portugal importava 59,6% de produtos manufacturados e 19,2% de matérias-primas, mantendo em 1973 uma estrutura semelhante (Fig. 3). A crescente importação de produtos manufacturados foi o resultado da maior abertura e das melhorias em termos de nível de vida e de progresso industrial.

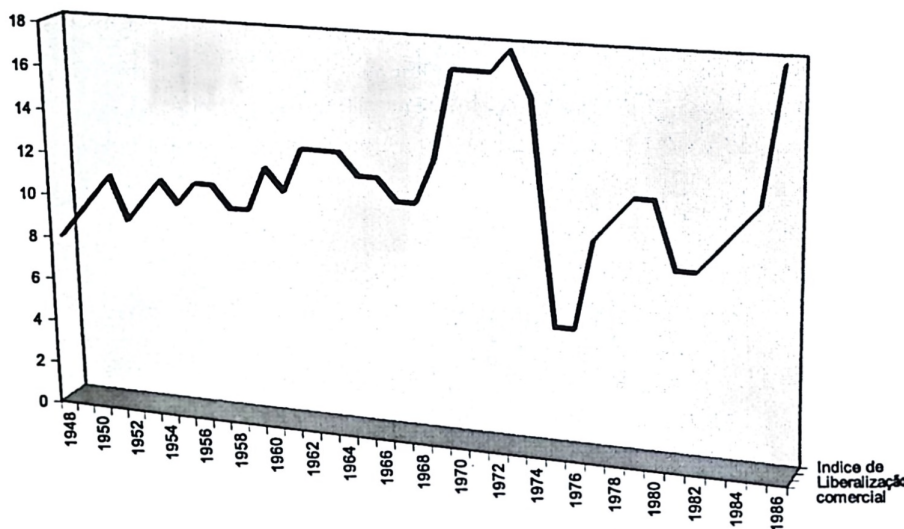
Figura 3
Composição das Importações, 1960 e 1973 (%)



O crescimento da procura interna e a redução do protecçãoismo explicam também a evolução da elasticidade das importações - por cada aumento de 1% no PIB, o acréscimo de importações passou de 0,99 em 1953 para 1,22 em 1973.

Com o III Plano de Fomento (1967-1973) reconhece-se a necessidade de passar para um novo modelo de crescimento económico baseado na eliminação do condicionamento industrial, na orientação para as exportações e na captação de investimento estrangeiro. Esta estratégia de clara abertura ao exterior (Fig.4; Quadro 2) permitiu um crescimento económico mais rápido, o aumento das exportações, a abertura ao turismo e ao investimento directo estrangeiro, mas não conseguiu alterar a estrutura industrial e o padrão de comércio externo.

Figura 4
Índice de Liberalização Comercial, 1948-1986



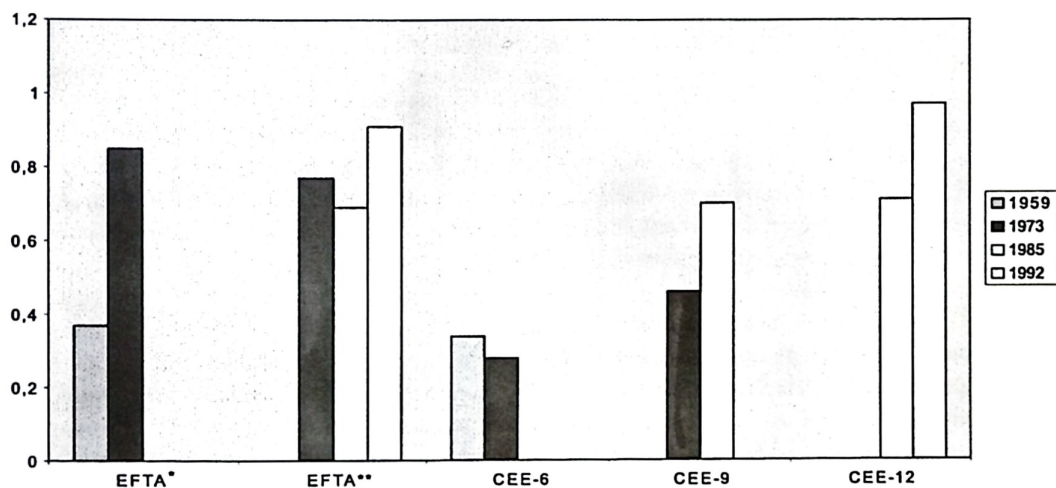
Fonte: A partir de dados de Braga de Macedo e Corado, 1989

O crescimento das exportações, em termos reais, foi irregular. Entre 1960 e 1973, cresceram a uma taxa média anual de 11,2, que baixou para 4,1% entre 1973 e 1985, ainda assim superior à das importações no mesmo período (0,8%). A elasticidade das exportações face à procura dos países da OCDE subiu de 1,3 (1960-73) para 1,6 entre 1973-85, o que traduz a importância da política de promoção das exportações, bem como os efeitos da integração na EFTA e as melhores condições de acesso à CEE.

Por meados da década de 70, os sectores trabalho intensivos, tradicionais e com baixa intensidade tecnológica, mantinham ainda um peso relativamente elevado na estrutura industrial, sendo responsáveis por 57% do output total, mas a quota de mercado de produtos primários ou pouco transformados baixou de quase 60% em 1960, para cerca de 36% em 1973. As exportações de têxteis, vestuário e concentrado de tomate aumentaram significativamente; o acréscimo na exportação de produtos eléctricos e metal-mecânicos deveu-se muito ao crescimento da indústria automóvel, montada por multinacionais. Estes produtos representavam quase 50% do total das exportações.

Em termos geográficos, o comércio externo português orientava-se fortemente para a Europa. A quota de mercado dos produtos portugueses nas importações totais da EFTA passou de 0,37, em 1960, para 0,85 em 1973; no mesmo período, no caso da CEE-6, registou-se um desvio de comércio traduzido pela perda da quota de mercado de 0,34 (1960) para 0,28 (1973), de 0,46 em 1973 para 0,70 em 1985 (Fig. 5). Isto é, as exportações portuguesas para a França, R.F.A, Holanda, Bélgica, Luxemburgo e Itália foram negativamente afectadas pelo regime de tratamento preferencial dado aos países membros da Comunidade Económica Europeia. O mesmo comportamento se verificou com as importações.

Figura 5
Quotas de Mercado das Exportações de Mercadorias, 1959-1985 (%)



Fonte: A partir de dados em Silva Lopes, 1996, pg. 295

A influência do processo de integração na EFTA e dos acordos comerciais assinados com a CEE torna-se muito nítida no período entre 1973 e 1985, com o acréscimo das exportações de 48,6% para 58,1% ou 62,6% se se considerar os 12 países membros.

As importações de Portugal de países da CEE-9 diminuíram devido ao aumento do preço do petróleo, mas também do reforço do proteccionismo nesse período³.

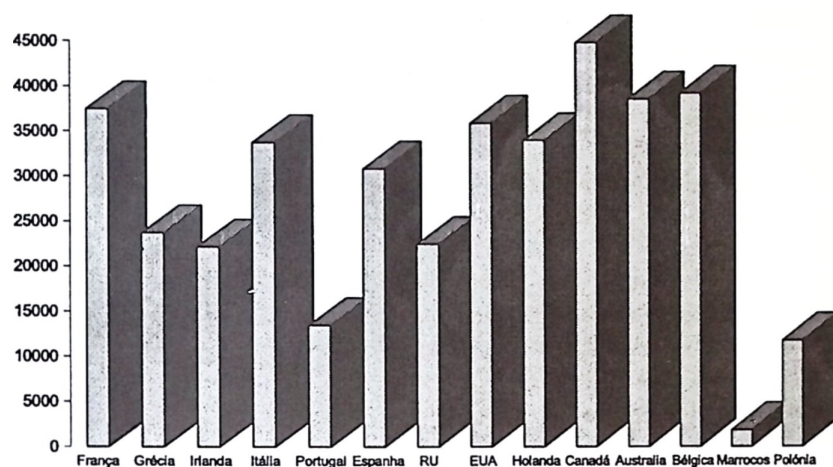
Em 1943, a lei da nacionalização de capitais reservava a exploração de serviços públicos ou em outras actividades que fossem consideradas de interesse para a defesa ou economia da Nação, a empresas em que pelo menos 60% do capital pertencesse a portugueses. Assim, não admira que o investimento directo estrangeiro em Portugal fosse insignificante. Em 1965, foi publicado um novo decreto-lei que estabelecia a autorização automática das entradas de capitais estrangeiros num dado número de sectores especificados. Segundo o Banco de Portugal, entre 1965 e 1973, a entrada de investimento estrangeiro foi apenas de 0,4 a 0,8% do PIB, mas 10 a 20 vezes superior aos valores anteriores. Em 1973, cerca de 37% das exportações eram realizadas por empresas com participação de capital estrangeiro, atraído pelo baixo custo da mão-de-obra, pela acessibilidade preferencial à EFTA e ainda pela disponibilidade de alguns recursos naturais. De qualquer forma, até 1984, a entrada de IDE manteve-se sempre abaixo do 1% do PIB, e só se tornou verdadeiramente significativa com a adesão à CEE.

A essência do modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson encontra-se em quatro dos teoremas mais famosos de toda a teoria económica: o teorema H-O, o teorema da igualização dos preços factoriais, o teorema de Stolper-Samuelson e o teorema de Rybczynski. De acordo com o primeiro, a vantagem comparativa de um país é determinada pela dotação factorial relativa, sendo que os países tenderão a exportar o produto cuja produção requeira o uso intensivo do factor produtivo relativamente mais abundante e barato no país.

A Figura 6 mostra as estimativas dos rácios capital/trabalho em 1992, medidos em preços internacionais de 1985. Assim, por exemplo, Portugal é relativamente abundante em trabalho e a França em capital. No que respeita à intensidade capitalística, em 2000, as indústrias da pasta para papel, papel, artes gráficas, indústrias químicas tinham uma intensidade capitalística superior à dos têxteis, vestuário e calçado (Fig. 7).

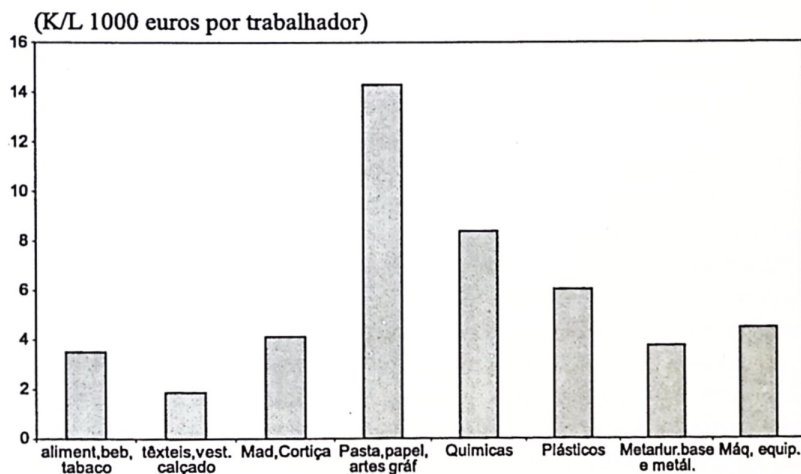
³ Até à década de 60, a legislação relativa ao condicionamento industrial (Lei n.º 1956, de 17 de Maio de 1937), um instrumento fundamental da ordem corporativa, criou de facto, fortes barreiras à entrada de novas empresas e barreiras à mobilidade das empresas estabelecidas: (...) contra a concorrência externa, usou-se a arma pautal (...) contra a concorrência nacional usou-se largamente o condicionamento industrial, regime que dá às empresas já existentes o direito de contestarem qualquer novo pedido de instalação" (Pereira de Moura, 1974, pg. 21). Esta lei fazia ainda depender de autorização prévia a transferência da propriedade de empresas nacionais para estrangeiros.

Figura 6
Dotação Factorial Relativa, 1992



Fonte: Penn World Tables 6.0

Figura 7
Intensidades Factoriais Relativas, 2000



Fonte: Estimativas a partir das Estatísticas das Empresas, INE

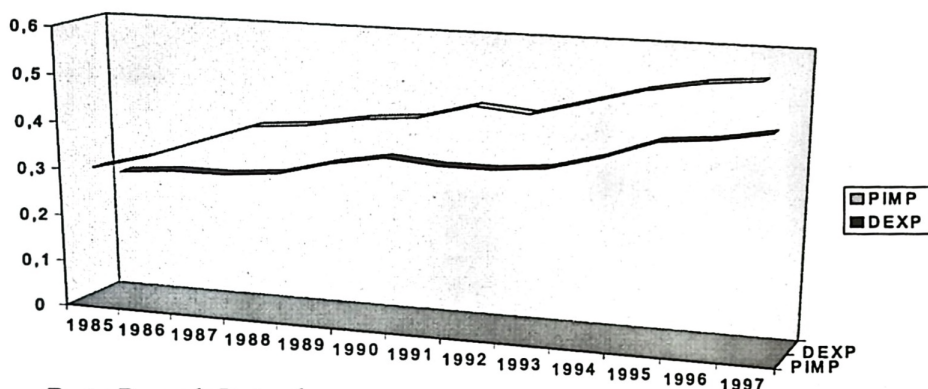
De acordo com este modelo, que tem sido descrito como sendo ao mesmo tempo “factualmente correcto e factualmente incorrecto” (Leamer, 1993, pg. 439), a fracção mais importante do comércio internacional dar-se-á entre países complementares; a sua composição deverá reflectir as fontes das vantagens comparativas e finalmente os efeitos do comércio internacional deverão fazer-se reflectir na distribuição dos rendimentos domésticos.

Contudo, o teorema da proporção dos factores assume a inexistência de custos de transporte ou barreiras ao comércio, tornando os mercados completamente acessíveis. Estas hipóteses, combinadas com a concorrência perfeita nos mercados dos inputs e dos outputs, não se verificam no mundo real. Mesmo num contexto estático, existem diferenças no ambiente físico, social e intelectual; existe progresso tecnológico; verificam-se rendimentos crescentes à escala; os custos de transportes reflectem-se em custos marginais das exportações diferentes.

4. O Período pós-Integração

Na década de 80, a internacionalização da economia portuguesa aumentou, principalmente com a adesão à CEE em 1 de Janeiro de 1986, e com os efeitos induzidos pela globalização e progresso tecnológico. O grau de abertura aumentou, o desempenho das exportações quase dobrou entre 1985 e 1995, e a penetração das importações subiu também significativamente (Fig. 8). Por outras palavras, os consumidores portugueses passaram a ter acesso a uma maior quantidade de produtos, com maior variedade e qualidade.

Figura 8
Penetração das Exportações e Desempenho das Exportações, 1985-97



Fonte: Banco de Portugal

Na maior parte dos sectores, o acréscimo nos rácios de exportação e penetração das importações foi simultâneo, o que sugere que o comércio intra-indústria estava a tornar-se cada vez mais importante. Entre 1990 e 2001, o comércio marginal no vestuário, na pasta e nos automóveis, por exemplo, foi do tipo inter-sectorial, enquanto que nas electrónicas, nos produtos metálicos e nas bebidas foi do tipo intra-sectorial. As trocas intra-industriais que dominam em Portugal são as do tipo vertical, em que os países trocam produtos de menor qualidade por importações de maior qualidade do mesmo sector.

Apesar de o modelo H-O permitir explicar, por exemplo, as exportações líquidas em produtos agrícolas, matérias-primas e produtos intensivos em trabalho pouco qualificado, em muitos casos as observações do mundo real são contrárias às expectativas. Desde o início da década de oitenta que as “novas” teorias de comércio internacional abandonaram as hipóteses de concorrência perfeita e rendimentos constantes, e incorporaram economias de escala e concorrência imperfeita nos seus modelos. Assim, é hoje aceite que países industrializados com dotações factoriais semelhantes tendem a desenvolver comércio intra-indústria (Helpman e Krugman, 1985); países com mercados de maior dimensão podem conferir vantagens competitivas a potenciais exportadores, reflectindo rendimentos crescentes, inovação, diferenciais tecnológicos e learning-by-doing.

No mesmo período, Portugal reforçou a sua posição exportadora líquida entre outros, nos têxteis, no calçado, na cortiça, nas bebidas e nas electrónicas. Já nos sectores do vestuário, na pasta de papel, nos automóveis e nos produtos alimentares, de acordo com o indicador B, complementar do comércio marginal (Brulhart e Elliot, 1995), o país registou dificuldades em termos de ajustamento estrutural. Contudo, vale a pena sublinhar que desde 1986, o envolvimento relativo no comércio internacional dos diferentes sectores industriais não registou uma alteração significativa (Quadro 3).

Quadro 3
Indicadores do Comércio Externo

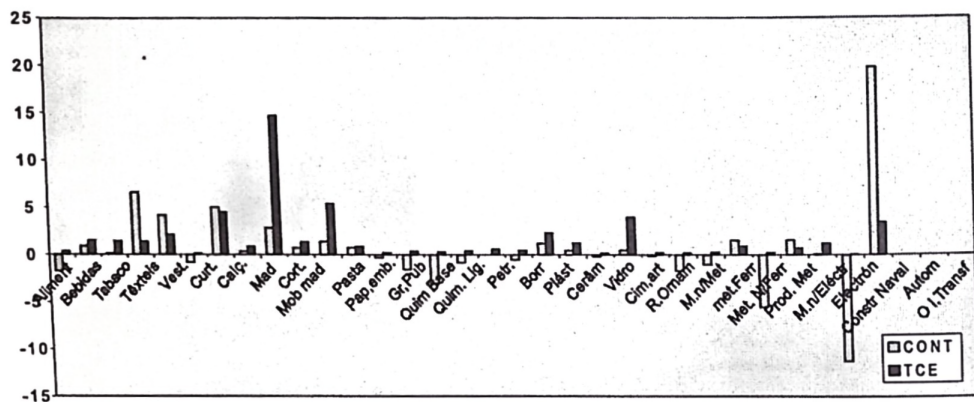
	1953	1961	1971	1981	1991	2001
Taxa de Cobertura	65,4	48,9	55,6	40,9	60,2	67,9
Grau de abertura	13,7	15,6	17,2	25,0	27,2	33,6
Envolvimento no Comércio Internacional	0,27	0,31	0,34	0,50	0,54	0,67
Ritmo de Evolução das Trocas	3,7 *	9,3	-1,1	3,1	-9,6	-9,2
Penetração das Importações	0,16	0,19	0,20	0,29	0,30	0,35
Desempenho das Exportações	0,11	0,10	0,12	0,15	0,20	0,27

* 1954

Fonte: Cálculos a partir de dados do Banco de Portugal e GEPE

As vantagens comparativas reveladas de Portugal situavam-se, em 1990 como em 2001, nos têxteis, no vestuário, na cortiça, na madeira e no mobiliário, na pasta de papel e nas rochas ornamentais; em 2001, 44% das exportações tinham uma intensidade tecnológica baixa (GEPE, 2002; Fig. 7). As desvantagens comparativas situam-se ainda em indústrias que dependem de economias de escala, diferenciação dos produtos ou da intensidade em I&D. Ainda assim, entre 1995 e 2001, as exportações com intensidade elevada ou média alta aumentaram de 34% para 42% para 10%.

Figura 9
Contribuição para o Saldo e Taxa de Cobertura Externa, 2001



Fonte: Construídos a partir de dados do GEPE, 2002

Discute-se hoje se, face ao alargamento da U.E.⁴ previsto para Maio de 2004, a economia portuguesa não poderá vir a sofrer. Trata-se de países com baixos rendimentos per capita e baixos custos salariais, mas um nível relativamente elevado de qualificações e proximidade geográfica ao Centro da Europa. As suas características também determinam que estes podem concorrer directamente com Portugal na atracção de IDE e no acesso aos mercados europeus, já que as suas vantagens comparativas se situam em sectores intensivos em mão-de-obra pouco qualificada, e com um uso limitado de capital por trabalhador e de trabalhadores qualificados. Na verdade, a chamada “quarta vaga” da revolução dos rendimentos crescentes na economia (Fujita et al., 1999), apesar ainda da sua forma incompleta, chama a atenção para a emergência de processos cumulativos de concentração industrial, a partir de forças de aglomeração endógenas geradas pela interacção de rendimentos crescentes. A elasticidade das exportações bilaterais face à distância, na U.E., é muito elevada, o que sugere que de facto o espaço é um determinante importante dos fluxos comércio (Araújo, 2001).

⁴ Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Eslovénia, Malta e Chipre entram em Maio de 2004. A Bulgária e a Roménia têm como data prevista para adesão o ano de 2007. Para além destes países, a Cimeira de Copenhaga estabeleceu também o fim de 2004 como data de arranque das negociações com a Turquia.

A ser assim, pode eventualmente justificar-se a hipótese de que as forças centrípetas (dimensão do mercado, existência de mão-de-obra qualificada e difusão de conhecimentos) joguem contra Portugal, mantendo e alargando mais o ser carácter periférico.

No entanto, ainda de acordo com os novos modelos da geografia económica, para níveis suficientemente reduzidos de custos de transacção, o espaço perde importância como determinante da localização industrial, sendo as indústrias mais sensíveis ao padrão das vantagens comparativas. Por exemplo, a sensibilidade à distância não é tão forte em indústrias como por exemplo os têxteis e vestuário e o calçado (Araújo, 2001). Enfim, o resultado saber-se-á, de certeza, depois do jogo...

5. Conclusão

A sustentação da competitividade passa por uma de duas estratégias – por via dos custos ou por via de acréscimos de produtividade. A manutenção de um quadro de vantagens comparativas baseado em baixos custos de produção, sustentação de salários baixos e níveis qualificacionais pouco exigentes remeterá Portugal, no quadro de uma economia integrada cada vez maior, para uma predominância de trocas inter-industriais, mantendo e mesmo alargando a sua perifericidade. Neste caso, o padrão de comércio internacional e a capacidade concorrencial do país manter-se-á no quadro estrito do modelo H-O-S. Um outro cenário passa por acréscimos em termos de produtividade factorial total. Qualificação mais elevada de mão-de-obra, estratégias empresariais baseadas na diferenciação dos produtos, na inovação ao nível dos processos e no controlo dos canais de distribuição, difusão das tecnologias de informação e flexibilidade do mercado de trabalho permitirão a aquisição de novas vantagens comparativas e um reforço da capacidade concorrencial, no quadro teórico dos modelos da nova geografia económica.

Bibliografia

- Araújo, Sónia (2001), *Integração Europeia: Efeitos sobre a Localização Industrial e o Padrão de Comércio*, tese de mestrado, U.M.
- Braga de Macedo e Corado, Cristina (1989), *Trade Liberalization and Macroeconomic Stabilization in Portugal: Implications for the Patterns of Competitiveness*

- 1970-1985, working paper nº 1070, Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa
- Brulhart, M. e Elliot, R. (1995), *A Critical Survey of Trends in Intra-Industry Trade*, Working paper, Faculdade de Economia de Coimbra.
- Johns, R.A. (1985), *International Trade Theories and the Evolving International Economy*, St. Martin's Press, New York
- Hirsch, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford, Clarendon Press
- Kravis, I. B. (1956), *Availability and Other Influences on the Commodity Composition of International Trade*, Journal of Political Economy, 64, pp. 143-55
- Leamer, Edward E. (1993), *Factor Supply Differences as a Source of Comparative Advantage*, American Economic Review, vol. 83, nº2, pp. 436-439.
- Lopes, José da Silva (1996), *As Relações Económicas Internacionais*, in A Situação Social em Portugal 1960-1995, António Barreto (organizador), pp. 273-314, ICS, Lisboa
- Helpman, Elhanan e Krugman, Paul (1985), *Market Structure and Foreign Trade, Imperfect Competition and International Economy*, Cambridge
- Mateus, Abel (1998), *Economia Portuguesa, desde 1910*, Verbo Editora
- Meehan, E.J. (1968), *Explanations in Social Science: A System Paradigm*, Illinois, Dorsey Press
- Neves, Pedro Duarte e Belo, Frederico (2002), *Evolução Cíclica da Economia Portuguesa no Período de 1910 a 1958: Uma Breve Análise*, Boletim Económico, Banco de Portugal, Março, pp. 57-69.
- Nunes, Ana Bela (1989), cit. in *A indústria Nacional*, História de Portugal, pg. 63, 7º Vol., Círculo de Leitores
- Penn World Tables, <http://datacentre2.chass.utoronto.ca>
- Rosas, Fernando (1994), *O Estado Novo*, in História de Portugal, 7º Vol., Círculo de Leitores