



Instituto Politécnico do Porto

Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão

Mestrado em Finanças Empresariais

Exportar para a Europa de Leste: perspectivas económico-financeiras das empresas portuguesas

Elisabete Azevedo Gonçalves

**Orientação Científica: Professor Doutor Armando Mendes Jorge Nogueira da
Silva**

**Menção: Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Finanças
Empresariais**

Vila do Conde
Outubro, 2011

Agradecimentos

Ao meu orientador, Prof. Doutor Armando Mendes Jorge Nogueira da Silva, por ter aceite este projecto, pela ajuda, conselhos e sábia orientação.

A todos aqueles que de alguma forma me ajudaram.

Aos que desejaram o meu sucesso.

Resumo

A exportação, forma mais usual de internacionalização entre as empresas portuguesas, assume cada vez mais, um papel preponderante no desempenho e competitividade destas. O mercado de leste, relativamente ao qual a investigação existente é ainda reduzida, apresenta muitas oportunidades passivas de serem aproveitadas. O presente estudo, confirma um interesse crescente por parte das nossas empresas em exportar para este mercado.

O principal objectivo deste estudo é demonstrar a influência que as exportações para a Europa de Leste têm no desempenho económico-financeiro das empresas. O trabalho incide, numa primeira fase, sobre a análise dos rácios financeiros e económicos de empresas portuguesas. Desta forma, são analisados e comparados os indicadores económico-financeiros das empresas que tem exportação para o mercado de leste. Seguidamente, para confirmar as indicações dos primeiros resultados (sugerindo que as empresas que exportam para a Europa de Leste apresentam melhor desempenho, em particular na vertente financeira), foram efectuadas análises de regressão que confirmaram os resultados iniciais.

Palavras-chave: Exportações; Leste; Finanças Empresariais

Abstract

Exporting is the most common form of internationalization of Portuguese firms and is increasingly taking a leading role in their performance and competitiveness. The eastern market, for which the existing research is still limited, has many opportunities that can be used. This study confirms a growing interest of Portuguese companies in exporting to this market.

The main objective of this study is to demonstrate the influence that the exports to Eastern Europe have in the economic and financial performance of Portuguese firms. The work focuses initially on the analysis of financial and economic ratios for Portuguese companies; thus, such ratios are analyzed and we compare them for firms that have export to eastern markets with all the others. In a second step and in order to confirm the indications of the first results (suggesting that firms exporting to Eastern Europe have better performance, particularly in the financial aspect), several regression analysis were carried out which confirmed the initial results

Keywords: Exports; East; Corporate Finance

Índice de conteúdos

Agradecimentos.....	II
Resumo	III
Abstract	IV
Índice de conteúdos.....	V
Introdução.....	1
Capítulo I – Revisão da literatura relevante	4
1.1. - Motivações para a Internacionalização.....	4
1.2. – Internacionalização das Empresas portuguesas.....	12
1.3. – Os efeitos das exportações sobre as empresas exportadoras.....	15
Capítulo II – Europa de Leste	18
2.1. – Razões específicas da internacionalização para as economias de Leste	18
2.2. – Mercado da Europa de Leste mais atractivo.....	19
2.2.1. – Oportunidades de negócio.....	20
2.2.2. – Incentivos/Apoios	22
Capítulo III – Exportações portuguesas para a Europa de Leste: Estatísticas descritivas.....	25
3.1. – O que se Exporta para a “Europa de Leste”	26
3.2. – Quanto se exporta para a Europa de Leste (Comparativamente com o que se exporta em geral)	32
Capítulo IV – Vantagens económicas e financeiras para quem exporta para a Europa de Leste, comparação com as restantes exportações.	36
4.1 – Empresas Exportadoras para “Europa de Leste”	41
4.2. – Empresas “Exportadoras”	43
4.3. – Empresas Não exportadoras	44
4.4 – Comparação de médias de rácios	46
Capítulo V – Resultados Empíricos – análise de regressão multivariada	53
Conclusão.....	69

Referências Bibliográficas	71
Índice de Tabelas	74
Índice de Gráficos	76
Índice de Quadros	77
Lista de Siglas	78
Apêndices	79
Apêndice A: Banco Mundial	79
Apêndice B: Instituto Nacional de Estatística.....	80
Apêndice C: Estatísticas do Comércio Internacional 2002.....	81
Anexos	82
Anexo A – Tabelas auxiliares Capítulo III	82
Anexo B – Tabelas auxiliares Capítulo IV.....	86
Anexo C – Inquérito feito a empresas portuguesas que exportam para a “Europa de Leste”	94

Introdução

Nos últimos anos foram vários os países que se colocaram na rota do investimento internacional, seja pela sua posição geográfica, seja pelas capacidades internas para o rápido crescimento e desenvolvimento ou seja até pela grande capacidade financeira ainda por explorar. Os países do Leste da Europa que aderiram à União Europeia (UE) em 2005 são exemplo de um forte desenvolvimento, onde os subsídios provenientes da UE para desenvolvimento de infra-estruturas se revelam atractivos para o investimento externo. A Rússia, dentro da Europa mas fora da UE, é também um bom exemplo de capacidade de desenvolvimento e crescimento, com um grande potencial para explorar.

Para as empresas portuguesas, em geral, a aposta na internacionalização é cada vez mais, face ao contexto de contracção no mercado interno, um motor de crescimento e sustentabilidade, pelo que a procura de mercados atractivos é contínua. Desta forma, importa perceber quais são os mercados atractivos para as nossas empresas internacionalizadas e de que forma os negócios com os mercados externos tem influência no desempenho económico e financeiro dessas empresas.

Neste estudo em particular, pretende-se estudar a importância do mercado da “Europa de Leste”¹ para as empresas exportadoras nacionais e os efeitos que tal internacionalização para esses mercados provocou (do ponto de vista económico e financeiro) nessas mesmas empresas. A escolha deste mercado prende-se com o facto de nos anos em estudo, 1996 a 2006, as taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) revelarem um crescimento da economia dos países em questão, estas taxas são também, comparativamente com a de Portugal e a média mundial, superiores desde 2000, reflectindo assim uma evolução económica destacável. Por outro lado, depois do 5º alargamento da União Europeia em 2005, com a integração de alguns países de Leste, estes mercados viram a sua importância aumentar com a redução de custos tarifários e não tarifários associados com as vendas para esses mercados. Assim, o objectivo central deste trabalho é perceber de que forma estes mercados são apostas interessantes para as empresas portuguesas, quer sejam exportadoras ou estejam seriamente nessa estratégia de internacionalização.

¹ Neste trabalho são considerados países da “Europa de Leste” a Rússia, Polónia, Roménia, Hungria, Bulgária, Ucrânia e Republica Checa.

Neste sentido, o presente estudo visa ainda analisar o perfil do tipo do exportador português para os mercados em questão, de facto, mesmo atendendo à distância geográfica e cultural, importa perceber quais as motivações para chegar até alguns dos países do Leste da Europa.

No enquadramento desta investigação, interessa perceber qual a estrutura exportadora para estes países, as semelhanças e diferenças face à estrutura exportadora média portuguesa e sobretudo os impactos destas vendas externas na situação económica e financeira das empresas envolvidas.

No sentido de realizar este estudo foi necessária a recolha de algumas respostas simples, junto a empresas portuguesas que já possuem internacionalização no mercado do Leste Europeu, sobre a motivação para internacionalizar para o referido mercado, bem como a possível continuidade da aposta nestes. As questões foram colocadas através de correio electrónico, com o endereço indicado na Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP).

Num ponto seguinte, foram recolhidos dados das empresas portuguesas do sector industrial manufactureiro, junto do Instituto Nacional de Estatística (INE). Os dados recolhidos tem carácter económico e financeiro (Inquérito Harmonizado às Empresas – I.H.E.) e revelam também elementos referentes ao comércio internacional (Estatísticas de Comércio Externo – E.C.E.). A metodologia seguida para a realização desta parte do estudo foi a análise comparativa de rácios e estruturas. Considerando que este tipo de comparação de valores médios não permite uma adequada discussão dos efeitos gerados pelo início da actividade exportadora para o Leste Europeu, no capítulo seguinte da dissertação apresentam-se os resultados de regressões (realizados quer pelo método do pooled OLS quer pelo uso de modelos de efeitos fixos) que procuram esclarecer as relações entre a referida actividade exportadora e vários indicadores económico-financeiros.

Globalmente, uma relação positiva é detectada entre as variáveis em causa, sugerindo portanto que a exportação para o Leste Europeu está associada a melhores performances económico-financeiras nas empresas.

O resto da dissertação está organizado da seguinte forma: no capítulo I apresenta-se uma revisão da literatura relacionada com a temática da internacionalização, sua temática e efeitos; no capítulo II apresenta-se algumas oportunidades e incentivos afectos ao Mercado de Leste; no capítulo III apresenta-se as exportações para a “Europa de Leste”, os bens que se exportam, o valor e o peso que estas exportações representam nas exportações totais; no capítulo IV é feito a

análise financeira e económica às empresas portuguesas; no capítulo V são apresentados os resultados decorrentes do uso de técnicas de regressão estatística que permite relacionar a entrada nos mercados de leste com vários indicadores de performance económico-financeiro, por fim apresentam-se as principais conclusões do presente estudo.

Capítulo I – Revisão da literatura relevante

1.1. - Motivações para a Internacionalização

A internacionalização, como tema cada vez mais presente no mundo empresarial, levanta diversas questões, de entre as quais, as motivações para que as empresas optem por se internacionalizar.

Bernard e Jensen (2001) apresentam um modelo teórico, na medida em que avaliam as motivações para internacionalizar no âmbito de um modelo de equações e pressupostos sobre factores que aumentam a propensão para exportar. Na óptica dos autores são consideradas as características da própria empresa, como a dimensão, a composição da força de trabalho, o *mix* de produtos e o desempenho anterior, os custos de entrada nos mercados externos também estão englobados no modelo desenvolvido. Os autores referem ainda as actividades exportadoras de empresas vizinhas, na possibilidade de redução dos custos de entrada em mercados estrangeiros, a eficácia da intervenção governamental, seja pela promoção destes com as exportações como por subsídios atribuídos pelo governo, para incentivo às exportações. Este modelo tem então como finalidade aferir a probabilidade de uma empresa exportar, o que acontecerá, segundo os autores, se o lucro esperado for maior do que zero. À fórmula inicial, Bernard e Jensen (2001) adicionam outras variáveis que se revelam importantes na decisão para exportar. Assim, numa outra perspectiva os autores consideram custos de entrada (podem ser custos de informação sobre os mercados ou custos de criação de um sistema de distribuição) como factores influentes na decisão de exportar. Esta função permite então, que a empresa possa escolher melhor altura e quantidade a exportar, dentro do período de maximização do lucro. Verifica-se portanto que esta segunda fórmula tem a mesma linha de orientação da primeira, a maximização do lucro, sendo no entanto mais abrangente e realista ao considerar os custos de entrada num mercado.

Partindo do princípio que a expansão internacional de uma empresa supõe que ela detenha determinadas vantagens específicas que lhe permitem ultrapassar as dificuldades inerentes à actuação no estrangeiro, num contexto que lhe seria, à partida, desfavorável Simões (1997) apresenta as motivações para a internacionalização baseadas no estudo empírico² por ele realizado. Assim, com base

² Este estudo resulta do conhecimento obtido através do inquérito realizado às 1400 maiores empresas industriais portuguesas, as conclusões resultam das respostas de 175 empresas.

no seu estudo, Simões (1997) apresenta as seguintes tipologias de motivação para a internacionalização: motivações endógenas; características dos mercados; motivações relacionais; acesso a recursos no exterior; incentivos governamentais.

Às motivações endógenas este autor atribui as razões que estão associadas à satisfação de objectivos estratégicos da empresa como são a necessidade de crescimento, o aproveitamento da capacidade disponível, a obtenção de economias de escala, a exploração de competências tecnológicas próprias e diversificação de riscos. As características dos mercados segundo Simões (1997), estão relacionadas com a forma como a empresa percepçiona as oportunidades de mercado e engloba dois factores, as limitações do mercado doméstico por um lado e a percepção de dinamismo dos mercados externos por outro. Relativamente às motivações relacionais o autor considera que estas correspondem principalmente às reacções da empresa aos movimentos efectuados por outras empresas com as quais se relaciona, e abrange a resposta à actuação de concorrentes, o acompanhamento de clientes e os casos de abordagem por potenciais clientes, os agentes estrangeiros. O acesso a recursos no exterior é entendido por Simões (1997) como as acções que tem por objectivo melhorar as condições de obtenção de determinados recursos, aqui estão incluídos o aproveitamento dos custos dos factores de produção no exterior e o acesso a conhecimentos tecnológicos. Por fim, os incentivos governamentais, que, segundo o autor correspondem ao papel atribuído aos apoios proporcionados pelos Governos, quer português quer dos países de acolhimento, nas decisões empresariais de internacionalização.

De acordo com Simões (1997), as principais motivações para a internacionalização são de natureza endógena ou estão associadas aos mercados, pelo que destaca ainda que o binómio necessidade de crescimento da empresa e limitações do mercado doméstico constitui a principal determinante para a internacionalização. Finalmente, este autor concluiu ainda que, as motivações relacionais, o acesso a recursos no exterior e os incentivos governamentais, possuem uma importância limitada enquanto determinantes genéricos da internacionalização.

A par dos estudos teóricos e dos estudos empíricos, surgem os estudos de síntese, os quais são caracterizados por apresentarem conclusões baseadas na compilação de informação existente em vários estudos anteriores sobre a matéria em estudo, neste caso específico, sobre as motivações para a internacionalização das empresas, que podem no entanto ser abordadas em várias ópticas: económico-financeira; gestão estratégica; marketing. Os autores a seguir referidos são reconhecidos em diversos trabalhos pela apresentação de uma estrutura coerente de

tipologias de razões associadas ao início da internacionalização, assim como pela qualidade das justificações apresentadas.

Ciabuschi (2002), no seu estudo de síntese classifica, à semelhança de Simões (1997) os motivos para internacionalizar como endógenos, acrescenta no entanto os factores exógenos, não referidos pelo autor anterior. Ciabuschi (2002) refere então como motivações exógenas o acompanhamento de um cliente que parte para outro mercado, assim como, abordagem de potenciais clientes, que pertencem a mercados onde a empresa nunca esteve presente. Pode ser também uma antecipação à sua concorrência, de forma a obter uma primeira vantagem derivada de algum mercado externo. Ciabuschi (2002) foca ainda os recursos mais atractivos, ou exclusivos de outros países, “forçando” a empresa a partir em busca destes. Como motivos endógenos o autor refere as vantagens específicas das empresas, como sejam os produtos ou a tecnologia, a estratégia de exploração de conhecimento e aproveitamento do *now how* da empresa. Neste tipo de motivação são ainda apontadas o excesso de capacidade de produção e necessidade de encontrar nova procura.

Outro tipo de designação é atribuído por Czinkota et al. (1999) ao enunciarem um conjunto de motivações que justificam a internacionalização de empresas e que estão agrupadas em razões proactivas e razões reactivas. As razões proactivas estão relacionadas com as várias vantagens que podem advir do seio da empresa, pois trata-se essencialmente de motivações estratégicas e aproveitamento da capacidade interna instalada. Assim sendo são consideradas as vantagens em termos de lucros, de tecnologia, de produtos únicos, de informação exclusiva, de compromisso de gestão, de benefícios fiscais e economias de escala. No que respeita às motivações reactivas são referidas, o excesso de capacidade produtiva da empresa, a saturação do mercado doméstico, a necessidade de aproximação aos clientes e a pressão da concorrência com uma internacionalização antecipada. São, portanto, reacções da empresa a factores externos à sua estratégia, são motivações de resposta ao mercado, de forma a que a empresa se mantenha competitiva.

Brito e Lorga (1999) apontam também ideias semelhantes em termos de terminologia, mas que no entanto parecem mais abrangentes. Assim, estes autores apresentam três tipos de motivações: proactivas, reactivas e mistas. Nas motivações proactivas são destacadas as estratégias de crescimento da empresa, podendo esta ser originária da dificuldade de crescimento no mercado interno, quer pela saturação, pelo acréscimo de concorrência, por políticas restritivas à expansão empresarial ou até a falta de sofisticação dos consumidores, podendo levar a empresa a virar-se para o

mercado externo, portanto a internacionalizar-se. Nas motivações reactivas incluem-se a internacionalização por arrastamento, resultado da necessidade da empresa acompanhar a deslocação de um cliente para um novo mercado, imperativos do negócio, no caso dos negócios que nascem internacionais por obrigação e dos que são por opção, a quando há falta de dimensão do mercado interno para sustentar a empresa. Por fim, nas motivações mistas, que parecem abranger influências que os autores não consideram nem exclusivamente proactivas nem exclusivamente reactivas, foram consideradas a proximidade geográfica, afinidades culturais e linguísticas, e redução do risco através da área geográfica. Consideraram ainda a redução de custos e aproveitamento de economias de escala, produção mais barata, mercados com legislações menos exigentes em termos ambientais e tarifários, proximidades de fontes de matéria-prima, bem como, apoios governamentais, seja do país de origem ou do país de destino. Assim, verifica-se que apesar de os autores caracterizarem as motivações para a internacionalização de forma similar, Brito e Lorga (1999) parecem apresentar os tipos de motivações de uma forma mais completa e abrangente na medida em que introduzem motivações mistas, ao passo que Czinkota et al. (1999) são mais específicos e selectivos nas influências associadas aos tipos de motivação.

Stewart e McAuley (1999) introduzem novas tipologias e que parecem complementares a Czinkota et al. (1999) e Brito e Lorga (1999). Assim eles consideram que os factores que influenciam a internacionalização das empresas são primeiro divididos em factores internos e externos, e só depois, estes podem ser definidos como factores proactivos e reactivos. Assim, tem-se factores internos proactivos quando estão em acusa as metas de crescimento e lucro, as vantagens competitivas face à concorrência, a ambição da gestão e a orientação para a internacionalização. Nos factores internos reactivos consideram-se a queda das vendas no mercado doméstico, o excesso de produção e de capacidade face às exigências do mercado doméstico. Para os factores externos proactivos são levadas em conta as oportunidades em mercados externos, os benefícios fiscais, os incentivos governamentais, as economias de escala e as informações exclusivas ou preferenciais sobre mercados, negócios ou produtos. Por fim, os factores externos reactivos aos quais são associados a pressões da concorrência, as encomendas inesperadas provenientes do mercado externo, à necessidade de proximidade de clientes internacionais e ainda a um mercado doméstico pequeno e saturado. A novidade de Stewart e McAuley (1999) face aos anteriores reside essencialmente no facto de apresentarem quatro tipologias diferentes, e introduzirem a designação de factores

internos e externos aos tipos de motivações apresentadas anteriormente. No entanto as motivações que compõem as tipologias são na sua essência as mesmas.

Douglas e Craig (1995) consideram as motivações para a internacionalização abrangidas em 3 fases, e associam estas a motivos de base e factores determinantes para a decisão de internacionalizar como é apresentado no Quadro 1.

Quadro 1 - Factores determinantes para internacionalizar

Fases	Detonadores	Factores determinantes
Fase 1: Entrada inicial no mercado estrangeiro	<ul style="list-style-type: none"> - Saturação do mercado doméstico; - Diversificação de mercado, para reduzir o risco; - Seguir clientes ou aproximar-se de potenciais; - Aproveitamento de incentivos e flutuação cambial; - Actualização tecnológica e benchmarking. 	Alavancagem internacional de activos da empresa já explorados no seu mercado (produtos inovadores, marcas, <i>skills</i> de gestão, distribuição)
Fase 2: Expansão no mercado estrangeiro	<ul style="list-style-type: none"> - Crescimento e maior penetração no mercado; - Necessidade de combater a concorrência; - Iniciação e motivação da equipa de gestão local; - Utilização mais eficaz dos activos locais. 	Alavancagem de competências adquiridas localmente a nível de produção e <i>marketing</i> , para outros produtos ou linhas de negócio, com recurso a imagem da marca, da empresa
Fase 3: Globalização	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunidades de transferência de produtos, marcas, e/ou experiência de um mercado para o outro; - Aparecimento de clientes globais; - Maior concorrência à escala global. 	Aproveitamento de sinergias derivadas de operações à escala global, com afectação óptima de recursos entre mercados, segmentos de mercado, para maximizar lucro global

Fonte: Adaptação de Dias (2007 pp.21-22)

Por outro lado, Yip (1992) considera a existência de cinco variáveis que levam as empresas em direcção à globalização, são estas, o mercado, a concorrência, o custo, a tecnologia e as variáveis governamentais, sendo que no que respeita as estas últimas deverá ser considerado o risco do país, bem como, o risco político que está incorporado no primeiro. Assim, temos que o risco do país diz respeito à possibilidade de mudanças no ambiente de negócios que podem ter um impacto negativo no valor dos activos das empresas estrangeiras num determinado país, bem como nos lucros

ou dividendos que são esperados dos investimentos feitos lá. A este autor, está associado o risco político, o qual diz respeito à possibilidade do governo do país, no exercício do seu poder soberano, tomar medidas que tenham um impacto negativo nos investimentos realizados. Estas medidas podem estar relacionadas com alterações da regulamentação e tributação, no entanto, e de forma mais esporádica podem ser considerados riscos mais significativos, como a desapropriação ou nacionalização de activos, falta de cumprimento de contratos, desordem pública e até golpe de estado.

Viana e Hortinha (2005) apresentam as motivações para a internacionalização de forma diferente das variáveis de Yip (1992). Para estes, existem seis razões para que muitas empresas, sem presença habitual em mercados internacionais, optem por se internacionalizar, sendo elas, o aumento da facturação, as sinergias em termos de estrutura de custos, a redução de risco de negócio através da diversificação de mercados, a colaboração com empresas e instituições públicas, o domínio de mercado e as vantagens absolutas, através do domínio de recursos. Os mesmos autores fazem uma síntese e apresentam três grupos de razões que motivam a internacionalização. Assim, apontam no primeiro grupo as oportunidades estratégicas, as quais englobam a imagem do país de origem da empresa que pretende internacionalizar, a facilidade de acesso geográfico ou cultural, as oportunidades de aquisição e a emergência de novos mercados, e ainda, os incentivos governamentais. No segundo grupo consideram a vontade de crescimento da empresa, pelo que associam a imagem de marca da empresa, os serviços não transportáveis, o êxito de parcerias locais e a diversificação de risco ao abranger mais mercados. Por fim, no terceiro grupo contemplaram mercados, clientes, concorrentes, custos e natureza do negócio, onde reúnem o acompanhamento de clientes, os mercados externos menos exigentes, enfraquecer a concorrência, economias de escala, deslocalização da produção, o excesso de capacidade/redução das vendas no mercado doméstico e os imperativos relacionados com a natureza do próprio negócio.

Doutra forma, Teixeira e Diz (2005) defendem argumentos e factores propiciadores da internacionalização empresarial, apontando seis factores: o acesso a recursos mais baratos e “melhores”; um retorno de investimento mais elevado; o aumento da quota de mercado; a fuga às restrições a importações; uma resposta a clientes e concorrentes; o acesso a competências. Temos assim, uma tipologia de motivações mais simples e resumidas. Estes autores, introduzem, no entanto, factores, ou motivações, não referidas pelos autores anteriores, que se relacionam com a possibilidade de elevado retorno dos investimentos internacionais e a ambição

de aumento da quota de mercado, especificamente no mercado doméstico, através do reconhecimento e prestígio obtido através da internacionalização. Por outro lado, ignoram motivações que resultem de apoios e incentivos governamentais.

De uma forma marcadamente diferente dos autores enunciados anteriormente, Dunning (1993) apresenta numa outra perspectiva das motivações para a internacionalização. Este assume quatro categorias diferentes: a procura de mercado; a procura de recursos; a procura da eficiência; a procura de recursos estratégicos. O autor realça que a procura de mercado e de recursos, são as mais reconhecidas de entre as quatro categorias. A procura de mercado é segundo o autor, essencialmente focada nos aspectos da procura, podemos estar perante razões que incluem a dimensão do mercado externo, ou um crescimento previsto do mesmo. Os incentivos levados a cabo por governos estrangeiros, são também apontados como razões de procura, pois podem incentivar as empresas a investir, através de subsídios ao trabalho e das barreiras comerciais. Na procura de recursos, Dunning (1993) apresenta o investimento no exterior para obter recursos, sejam eles físicos, importantes para o processo produtivo, como os minerais e produtos agrícolas, ou a mão-de-obra barata e pouco qualificada. Estes recursos devem comparativamente ter um custo mais baixo para que as empresas possam minimizar os custos e maximizar os lucros. Procura da eficiência é mais uma das categorias apresentadas, segundo Hansson et al. (2007), a finalidade da empresa será a racionalização das estruturas de investimento já estabelecidas a fim de obter uma gestão comum, esta eficiência é mais procurada por multinacionais. No entanto, frequentemente os benefícios provêm das economias de escala e margem obtida, mas também da diversificação de riscos. Dunning (1993) aponta ainda como forma de procura de eficiência a internacionalização das empresas com intenção de baixar a quantidade total de imposto a pagar aos governos, ao actuar em diversos países o investidor da eficiência pode ser capaz de diminuir os encargos fiscais. Por último, a procura de recursos estratégicos, os quais são intangíveis para uma empresa. O autor refere que o principal motivo para a procura de recursos estratégicos está associado à vontade de sustentar ou reforçar a posição competitiva, ou ainda de enfraquecer os concorrentes.

Finalmente, Li et al. (2005) apresentam uma abordagem diferente de todas as anteriores. Para estes autores há um conjunto de motivos associados à internacionalização, sendo eles: potencial de vendas; prestígio; objectivos e políticas, complexidade da tecnologia; forças competitivas; diversificação geográfica; lucros. Assim, o potencial das vendas resulta, segundo os autores, do problema com as vendas no mercado interno que de certa forma obrigam a que as empresas se

internacionalizem, será assim um impulso para procurar novos mercados, uma boa influência para a empresa expandir para o exterior. O prestígio, sempre procurado pelas empresas, transmite a estas a sensação de importância e de respeito. Este é muitas vezes procurado através da internacionalização, ter prestígio proveniente da posição internacional.

Os motivos para a empresa internacionalizar devem, segundo Li et al. (2005) estar relacionados com os seus objectivos e políticas. Estes podem estar intimamente relacionados com o crescimento do negócio e a oportunidade de desenvolvimento no comércio internacional. Relativamente à complexidade tecnológica é referido pelos autores a necessidade de aumento das vendas através do mercado internacional, com a finalidade de repartir os custos da tecnologia sobre um maior volume de vendas. Assim, através da repartição do custo da tecnologia por unidade de produção, este será mais baixo e conseqüentemente o lucro será maior.

Ao conjunto apontado pertencem também as forças competitivas, que são consideradas por estes autores, a imagem e reputação internacional, a experiência da gestão e conhecimento, acesso à tecnologia estrangeira dos parceiros, entre outros. Estes referem ainda, que a maioria das empresas acredita que a internacionalização é uma das melhores formas de conseguir vantagens competitivas sustentáveis. Por fim, a diversificação geográfica e os lucros, onde a primeira visa o combate à dependência do mercado doméstico e o segundo refere-se ao sucesso na internacionalização, o qual proporcionará à empresa um crescimento sustentado na rentabilidade e no valor accionista.

Assim Li et al. (2005) parecem traduzir nos motivos que apontam para a internacionalização todos os aspectos importantes referidos pelos anteriores autores enunciados, que a visão destes seja fruto de estudos teóricos empíricos ou de síntese. Estes autores focam ainda aspectos que embora nunca sejam muito realçados são igualmente importantes e motivacionais para as empresas. Destaca-se então a necessidade de prestígio e o aumento dos lucros, que embora pouco citados estão directamente associados à veia exportadora das empresas.

As motivações para a internacionalização das empresas podem ser diversas, como fica demonstrado através dos vários autores aqui apresentados, bem como pelas motivações por estes apontadas, e designações apresentadas. Apesar dos vários autores terem definições e designações diferentes há sempre pontos comuns na justificação das motivações genéricas. Deve no entanto, destacar-se que muitos

outros exemplos poderiam ser dados de autores que abordam as motivações para a internacionalização das empresas.

1.2. – Internacionalização das Empresas portuguesas

A internacionalização, alvo de inúmeros trabalhos, pesquisas e análises, foi e será sempre um tema de destaque. Importante para as empresas e para a economia, a internacionalização é uma forma de melhorar a competitividade das empresas, e por consequência da economia onde se inserem, na medida em que possibilita o acesso a um mercado mais amplo, ao mercado global.

Com um tecido empresarial composto maioritariamente por micro, pequenas e médias empresas (PME), sendo estas 99,7% das sociedades não financeiras³, Portugal tem nestas empresas o pilar da sua economia, sendo estas as principais responsáveis pela criação do emprego nacional, assegurando 72,5%. No que respeita à internacionalização destas, e tendo em consideração que a exportação é a forma de internacionalização predominante para as PME, verifica-se que a grande maioria das operações de exportação é efectuada por PME (82,9%).

No contexto de internacionalização das PME portuguesas é conveniente perceber de que forma se internacionalizam, a forma de abordagem ao mercado, os mercados escolhidos, as motivações, as barreiras à internacionalização, quer internas como externas, e ainda os impactos sentidos pelas empresas.

Do inquérito⁴ realizado por Simões (2011), relativamente à internacionalização das empresas portuguesas, verifica-se que a exportação é o tipo de internacionalização predominante⁵ e só em valores muito reduzidos⁶ aparece o IDE (investimento directo estrangeiro) como forma escolhida para internacionalizar. No que respeita à forma de abordagem aos mercados, são destacados a abordagem directa, onde a maioria opta por se deslocar ao mercado e obter contacto directo, considera-se também a participação em feiras.

³ Classificação que obedece à recomendação da Comissão Europeia que define PME como as empresas com menos de 250 pessoas ao serviço e cujo volume de negócios anual não exceda 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não exceda 43 milhões de euros.

⁴ Inquérito realizado a 4425 empresas exportadoras portuguesas, presentes em todo o território (continente e ilhas). Neste estudo participaram 234 empresas das quais 217 foram considerados válidos.

⁵ 71,4% das empresas internacionalizadas.

⁶ 1,4% das empresas internacionalizadas.

Os mercados com mais destaque nas escolhas das empresas portuguesas, são: Espanha, Angola, França e Reino Unido, sendo ainda salientado pela autora que algumas⁷ destas empresas exporta unicamente para um ou dois mercados, revelando assim uma grande dependência destes mercados. No que respeita à escolha de países alvo, para o desenvolvimento futuro de exportações, Simões (2011) revela que os resultados são algo desanimadores, uma vez que são apontados os mesmos mercados para os quais já existe a maior fatia das exportações. No entanto, surgem três novos países com um pouco de destaque, sendo estes a Rússia, China e Argélia.

As motivações para a internacionalização das empresas portuguesas apontadas no trabalho de Simões (2011) passam essencialmente pela vontade de aumentar a quota de mercado, depois pela procura de notoriedade e reconhecimento no mercado internacional. A procura de recursos, a falta de procura interna, o aproveitamento das capacidades instaladas, a diversificação dos mercados e o aumento da facturação são também factores apontados como motivação para a internacionalização das empresas nacionais.

No trabalho⁸ desenvolvido por Delgado (2010), é defendida a relação proporcional entre a dimensão de uma PME e o nível de internacionalização, onde é sugerido que quanto menor for o país maior é o nível de internacionalização. Temos então que a dimensão do país tem influência na decisão de internacionalização das empresas sujeitas a um mercado pequeno.

As PME enfrentam também barreiras à internacionalização, as quais podem ser internas ou externas. Delgado (2010) expõe no seu trabalho que as barreiras internas estão relacionadas com os elevados custos para as empresas se internacionalizarem, com os preços dos produtos, pouco competitivos face aos presentes nos mercados externos, a qualidade dos produtos, no caso de esta não cumprir os requisitos e normas internacionais, a qualificação dos recursos humanos, insuficientes para dar resposta às exigências da internacionalização e ainda a língua, que pode dificultar a comunicação e atrapalhar a realização de negócios favoráveis às empresas.

Relativamente às barreiras externas o mesmo autor apresenta as seguintes: elevado nível da concorrência, escassez de informação sobre o mercado para onde se pretende internacionalizar, falta de suporte público adequado, legislação restritiva dos outros países com a aplicação de elevados impostos e tarifas, e ainda as barreiras

⁷ 16,1% das empresas que participaram no inquérito.

⁸ Entrevistas realizadas junto de 10 PME já internacionalizadas.

culturais, que podem ser um entrave à comercialização de alguns produtos ou à aceitação de novos serviços.

No estudo⁹ realizado por Araújo (2008), são apresentados os impactos, em termos qualitativos, da internacionalização na performance das PME portuguesas. No âmbito deste trabalho, as motivações em destaque para a internacionalização das empresas nacionais estudadas apontam, na grande maioria, para uma decisão resultante da estratégia das empresas, bem como, o potencial do mercado e a característica dos produtos. É ainda referido que a escolha do mercado para onde internacionalizar recai essencialmente sobre mercados com maior proximidade geográfica, assim como, com uma distância psicologicamente baixa¹⁰. É também, na maioria dos casos, uma decisão planeada cuidadosamente.

Sobre os impactos causados nas PME portuguesas pela internacionalização, Araújo (2008) revela que estes são resultado da iniciativa de se internacionalizarem. Numa primeira fase são impactos provenientes da necessidade de aperfeiçoamento e melhoria por parte da empresa, de forma a atingirem um nível exigido pelo mercado externo. Assim, nesta fase inicial, verifica-se que as empresas têm necessidade de reforçar os seus recursos humanos, através da contratação de mais recursos, que em certos casos são mais qualificados. Existem também a necessidade de certificações para entrar no mercado internacional e nele conseguir permanecer, destas certificações resultam muitas vezes casos de *upgrade* do portefólio de produtos. Há ainda a necessidade de melhoria ao nível do marketing das empresas, uma vez que para chegar aos clientes alvo no mercado externo é necessária publicidade e propaganda na língua local e adaptação dos produtos, é também importante o registo de patentes e marcas internacionalmente, ter acesso a bons canais de distribuição e conseguir parceiros locais.

Numa fase posterior ao início da internacionalização das empresas, verifica-se a existência de impactos para estas. De forma mais visível aparece o aumento de lucros globais proveniente da actividade internacional, e o aumento das vendas no mercado interno, resultante essencialmente de uma maior gama de produtos e de

⁹ O estudo é composto por um questionário a uma amostra de 30 PME portuguesas internacionalizadas, seleccionadas de uma população de 2000, segundo indicação dos 5 maiores bancos portugueses pelo melhor desempenho financeiro. A segunda parte do estudo corresponde a entrevistas presenciais à administração de 6 empresas portuguesas com actividade internacional, de diferentes indústrias, com diferentes graus de internacionalização e que operam em diferentes regiões. As entrevistas serviram para aferir qual o impacto no desempenho global da empresa, ao longo do processo de internacionalização.

¹⁰ É considerada distância psicológica a soma de factores que dificultam o fluxo de informação de um mercado para outro, salientando-se a diferença de idioma, educação, práticas empresariais, cultura, sistemas políticos e desenvolvimento industrial.

mais prestígio obtido pela presença em mercados externos. Outros impactos sentidos, provenientes da internacionalização são o aumento da produtividade, a melhoria do desempenho dos profissionais, fruto de alguma formação específica, a melhoria da qualidade dos serviços, proveniente do desenvolvimento das capacidades internas para dar resposta ao desafio que é a internacionalização, a melhoria do espírito de equipa e uma mentalidade mais aberta e menos resistente à mudança.

1.3. – Os efeitos das exportações sobre as empresas exportadoras

A Exportação, forma mais popular de internacionalização entre as empresas, tem, segundo a análise de diversos autores, impacto quer ao nível da eficiência (produtividade global da empresa) quer ainda ao nível económico e financeiro.

São vários os estudos empíricos sobre a influência das exportações no desempenho das empresas e mais concretamente na sua produtividade, a forma mais prática para medição dos níveis de eficiência. Há na literatura um consenso geral, de que as empresas exportadoras são mais produtivas do que as não-exportadoras, no entanto, nesta matéria existem duas explicações diferentes, mas não exclusivas. O primeiro conceito, o mais antigo e muito mais consensual defende que “as empresas mais eficientes se tornam exportadoras”, segundo Alvarez e Lopes (2005) o início da exportação e o aumento associado na produtividade são resultado da decisão anterior e consciente dos órgãos de gestão da empresa para entrar em mercados estrangeiros, e em seguida aumentar a eficiência, este efeito é designado por estes autores como “Auto-selecção”. Estes consideram que no momento em que as empresas decidem apostar em mercados estrangeiros, ou seja exportar, antecipam investimentos, em “capital” físico, humano e novas tecnologias e aumentam conscientemente a sua produtividade com o propósito de se tornarem exportadoras e mais competitivas no mercado externo.

Por outro lado, existe o conceito mais recente e muito menos consensual de que as empresas se tornam mais produtivas depois de dar início ao processo de internacionalização através da exportação. Este conceito é mais conhecido no meio académico como Learning-by-Exporting (LBE) e refere-se ao mecanismo em que as empresas melhoram o seu desempenho, após a sua entrada em mercados de exportação. Vários estudos de casos empíricos que fazem a abordagem do LBE apresentam-no como o resultado de níveis superiores de competitividade pós-entrada; as razões invocadas para que tal aconteça são sobre tudo a exposição dos

exportadores a fluxos de conhecimento dos compradores internacionais, dos concorrentes (pela existência de uma concorrência mais intensa nos mercados internacionais) que levam a maiores oportunidades e incentivos para melhorar a produtividade e a inovação (isto por comparação com as empresas que permanecem unicamente no mercado interno). Há também autores que avançam outro tipo de explicações para o LBE, neste sentido, Fernandes e Isgut (2005) defendem que as empresas exportadoras podem ter de adoptar normas técnicas mais rigorosas para conseguir satisfazer os consumidores mais sofisticados, e a produção desses bens para exportação pode requerer a introdução novos equipamentos mais eficientes, bem como ajustar os trabalhadores a novos métodos de produção. Os mesmos autores defendem ainda que, atendendo ao facto do mercado de exportação ter uma tendência para ser mais competitivo do que o mercado interno, pode existir uma pressão sobre as empresas para satisfazerem encomendas num curto espaço de tempo garantindo os padrões de qualidade dos seus produtos, o que pode contribuir como incentivo e ajuda para que as empresas melhorem a sua produtividade.

Deve referir-se que, no entanto, as metodologias apresentadas nos diversos estudos empíricos sobre o LBE até ao momento não são muito conclusivos nem apresentam ainda valores suficientemente sólidos que não sejam alvo de contestação. Se é verdade que a existência dos efeitos LBE é confirmada em alguns estudos, no entanto muitos outros trabalhos empíricos apontam outras direcções no que a este assunto diz respeito¹¹.

A um nível complementar, as exportações têm ainda, segundo diversos autores, influência ao nível económico e financeiro das empresas. A literatura empírica mais recente, relativamente à relação entre as exportações e as restrições financeiras, parece apresentar algumas razões que apoiam o argumento de que as exportações podem ter influência na redução das restrições financeiras. Assim, alguns autores como por exemplo, Campa e Shaver (2002) e Pontes e Guariglia (2008) defendem que as empresas que exportam tendem a beneficiar de mais fluxos de caixa estáveis, pois, desfrutam da diversificação internacional das vendas.

Outra perspectiva apresentada é de que vender em mercados internacionais pode ser considerado como um indicador de competitividade e eficiência por parte dos investidores e credores, permitindo às empresas obter um melhor financiamento. Autores como, Tornell e Westermann (2003) argumentam que é provável que a exportação dê melhores acessos aos mercados financeiros internacionais,

¹¹ Veja-se a este propósito Wagner (2011) e Silva et al. (2011) como revisões de literatura sobre esta matéria.

especialmente os mercados financeiros dos próprios países de destino. Isto, até porque, as receitas cambiais parecem representar uma boa garantia para acesso a fundos externos em mercados financeiros estrangeiros.

Refira-se ainda que autores como (Bernard e Jensen (1999); Clerides et al. (1998); Delgado et al. (2002)) defendem que os exportadores tendem a ter uma dimensão superior, a ser mais eficientes, a ter um maior fluxo de dinheiro, pelo que a tarefa de obter financiamento externo pode ficar mais facilitada, ou ainda conseguirem condições preferenciais nos fundos externos.

A existência de estudos empíricos que reflectam positivamente a influência das exportações na saúde financeira das empresas é ainda escassa. E, apesar dos estudos existentes, não há, até ao momento, nenhum que seja completamente isento de contestações. Como exemplo deste estado, refira-se que recentemente foram publicados 2 estudos para 2 países diferentes e que alcançam conclusões totalmente diferentes: Bellone et al. (2010) sustentam que as actividades exportadoras não estão associadas a nenhuma melhoria visível na performance económico-financeira das empresas francesas; diferentemente, Silva (2011) argumenta que o início da actividade exportadora das empresas portuguesas está associado a melhorias evidentes na respectiva performance económico-financeira.

Capítulo II – Europa de Leste

2.1. – Razões específicas da internacionalização para as economias de Leste

Este ponto não tem uma explicação única, simples e definitiva, pois, a opção por internacionalizar para estas economias não assenta numa única razão específica, passa sim, por um conjunto de factores, dos quais, alguns são já antes apontados nas motivações para internacionalizar.

Assim, para conseguir ter uma ideia mais clara das razões para que as empresas portuguesas se internacionalizem para a Europa de Leste, foi efectuado um inquérito através do correio electrónico às empresas portuguesas que já exportam para este mercado, de modo a aferir se a aposta no mercado se devia à sua atractividade, ou se derivava da existência de incentivos e apoios institucionais para a escolha deste mercado. Na mesma linha de orientação foi questionada a continuação da aposta neste mercado. Este inquérito foi efectuado a 100 empresas portuguesas que constavam da lista da AICEP das Exportadoras para países do Leste Europeu, da totalidade das inquiridas 21 responderam às perguntas efectuadas, representando assim uma amostra de 21%.

Das respostas obtidas, verificamos que 100% das empresas optou por internacionalizar para a Europa de Leste por considerarem ser mercados atractivos e ainda por explorar. Destas, 95% afirma a continuidade da aposta nestes mercados.

Deste inquérito foi possível tirar ainda outras conclusões, nomeadamente foi ainda possível concluir que estas empresas vêem a atractividade destes mercados em diversos factores, sendo os mais referidos: a disponibilidade da mão-de-obra; os custos de produção mais baixos; os índices de crescimento económicos elevados e a integração de alguns dos países de Leste na UE, que levou simultaneamente à eliminação de barreiras comerciais e ao aparecimento de apoios comunitários para o desenvolvimento e recuperação de infra-estruturas desses países.

Relativamente aos apoios e incentivos institucionais do Governo português para que as empresas nacionais se internacionalizem para a Europa de Leste, das empresas respondentes 30% refere que esses apoios são escassos e pouco estruturados, embora refiram ainda que, as empresas não podem esperar por este tipo de incentivos para se internacionalizar, tem de ter iniciativa, inovar e criar estratégias para chegarem até aos mercados que lhe são mais convenientes.

A continuidade da aposta na internacionalização para a Europa de Leste é referida por 95% das empresas, sendo mencionado de forma inequívoca o interesse em alargar a aposta a outros países de Leste, assim como, a continuidade da diversificação das áreas de negócio. Este interesse na continuidade de exploração do Leste Europeu revela assim a satisfação e boas contrapartidas para as empresas que decidiram apostar nestas economias.

2.2. – Mercado da Europa de Leste mais atractivo

A Europa de Leste, situada entre a Europa central e o Continente Asiático, sofreu nas últimas décadas profundas alterações aos mais variados níveis, mais especificamente em termos políticos e económicos. As mudanças aqui verificadas deram a estes países uma nova realidade, deixou-os mais próximos e mais receptivos a novos mercados.

Integrados na Europa, alguns dos países situados mais a leste tornaram-se nos últimos tempos economias emergentes, quer pelos elevados níveis de crescimento económico e pelos investimentos previstos, como pelas alterações nos níveis de vida das populações que têm reflexos ao nível do consumo. São portanto, mercados que através das oportunidades que vão oferecendo se mostram apetecíveis para o rumo de internacionalização de empresas portuguesas, estando aptos e disponíveis para receber investimento directo ou exportações.

Para alguns destes países a evolução é fruto da sua integração na União Europeia, onde muitos passaram a dispor de subsídios para desenvolvimento de infra-estruturas e da sua economia. Outros, que não estão integrados na UE, beneficiaram porem, da queda de regimes comunistas e de sistemas fechados ao exterior, pelo que passaram a ter mais abertura aos mercados externos, e possuem actualmente uma possibilidade de crescimento muito positiva.

Assim sendo, e para os pontos que serão abordados a seguir, são aqui considerados “Europa de Leste” os seguintes países: Rússia, Polónia, Hungria, Bulgária, Ucrânia, Republica Checa e Roménia. Os critérios para a escolha foram baseados quer nas relações comerciais de Portugal, onde os países escolhidos são, dentro da Europa de Leste os melhores clientes¹², quer porque foram também os países mais referidos, como apetecíveis para a internacionalização, no inquérito realizado às empresas exportadoras para o Leste Europeu.

¹² Dados apresentados na tabela A.2. do Apêndice A.

2.2.1. – Oportunidades de negócio

Atendendo à delimitação da Europa de Leste, anteriormente referida, e com o recurso às fichas de mercado e oportunidades de negócio divulgadas pela AICEP, este ponto serve para a apresentação das principais oportunidades de negócio nos vários países em estudo.

O primeiro destaque vai para a Rússia, o qual se perspectiva que venha a ser o maior mercado de consumo da Europa, esperando-se que a classe média/alta russa, com cerca de 20 milhões de consumidores, venha a gastar 70% dos seus rendimentos em consumo, sendo boa parte dele importado. Deste mercado deve também salientarse o programa de investimentos públicos, particularmente nas infra-estruturas de transporte e de obras públicas, assim como a existência de zonas económicas especiais, onde as empresas que aí se instalem beneficiam de apoios estatais e vantagens fiscais e aduaneiras. Possui ainda factores atractivos para o investimento estrangeiro, como baixos custos de energia, salário mínimo baixo e mão-de-obra qualificada.

Polónia, integrada na UE, e com 39 milhões de habitantes, este é um importante mercado para a colocação de bens de capital e de consumo, onde o factor qualidade é determinante. Com uma forte aposta no desenvolvimento no sector da construção civil e da hotelaria, existe também uma grande procura de materiais de acabamento e decoração, nesta procura devem ser considerados os materiais de construção, a fileira casa e têxteis-lar, os quais devem ser de segmentos de qualidade média/alta, onde existem boas oportunidades de negócio.

Aposta no segmento do calçado, o qual já goza de alguma notoriedade neste mercado, podendo ainda desenvolver-se com os consumidores mais jovens, do segmento médio/alto, os quais estão receptivos a novas tendências. A fileira agro-alimentar goza também de oportunidades neste mercado, estando aqui englobados os vinhos, o café, o queijo, o azeite, as azeitonas, entre outros produtos que compõem a dieta mediterrânea, muito recomendada pelos nutricionistas polacos. Na saúde e biotecnologia, essencialmente os produtos farmacêuticos genéricos, a distribuição para o mercado grossista, bem como algumas parcerias locais são boas oportunidades de negócio. O mercado polaco demonstra ainda uma boa receptividade aos sectores da banca e serviços financeiros, pelo que, a criação de empresas de consultoria, corretagem, instituições de *leasing*, *factoring*, sociedades de capital de risco, empresas de gestão de cartões de crédito e sociedades de investimento colectivo, são boas possibilidades de investimento na Polónia.

Já a Roménia, um dos maiores países da UE27, com cerca de 21,5 milhões de habitantes, é pautado por um forte crescimento económico, onde as empresas estão em fase de desenvolvimento e alguns sectores em clara expansão. Das oportunidades verificadas, destacam-se a área ambiental, quer nos sectores de tratamento de águas e de gestão de resíduos industriais, como ao nível das energias renováveis. Outras possibilidades de negócio, estão ao nível das máquinas e bens de equipamento, pela necessidade de modernização da indústria romena, equipamentos hospitalares, bens de consumo ao nível dos têxteis, cerâmica, calçado, têxteis-lar e agro-alimentares. Existem ainda oportunidades ao nível da construção e engenharia, que abre portas ao mercado de equipamentos e materiais de construção.

A República Checa, também membro da UE, destaca-se por ser uma economia bastante aberta ao exterior, e as maiores oportunidades de negócio são essencialmente ao nível da construção civil, onde existe apoio quer do Governo Checo como dos fundos europeus. Esta aposta tem um foco especial na habitação, para a melhoria das condições habitacionais da população, mas também na contínua melhoria de vias e infra-estruturas.

O mercado ucraniano, com cerca de 46,5 milhões de habitantes, é um potencial em número de consumidores. Ao mesmo tempo, é um mercado onde os métodos de produção estão obsoletos e a autonomia industrial e energética é escassa. Pelo que a aposta no desenvolvimento da indústria local pode afigurar-se uma oportunidade para empresas portuguesas.

A Hungria tem uma economia aberta ao exterior, podendo ser exploradas algumas parcerias com empresas húngaras. Em termos de negócios, os sectores de serviços, consultoria, engenharia e obras públicas são os que apresentam melhores oportunidades para as nossas empresas, na medida em que este membro da UE beneficia de fundos comunitários que impulsionam estes sectores. No que respeita a produtos com potencial de exportação ao mercado húngaro pode ser apontado um vasto leque, desde vinhos e bebidas, café, azeite, vestuário, calçado, têxteis, tecidos e fios, cutelaria, cerâmica, mobiliário, todo o material inerente ao ramo da construção civil, assim como máquinas para os mais variados sectores.

Integrada na comunidade europeia a Bulgária apresenta várias oportunidades de negócio que podem ser muito apelativas para as empresas portuguesas. Receptora de fundos comunitários para o desenvolvimento de vias e infra-estruturas, as obras públicas, a engenharia e o ramo de consultoria são grandes oportunidades dentro deste mercado. Em termos de produtos a procura dos búlgaros recai essencialmente

em produtos alimentares, como bebidas e tabaco, em móveis e electrodomésticos, as matérias-primas, designadamente têxteis, plásticos, borracha, químicos, madeira e papel. Tem ainda destaque equipamentos de metalomecânica, veículos, acessórios, produtos farmacêuticos e cosméticos, e ainda materiais de construção.

2.2.2. – Incentivos/Apoios

No âmbito do tema internacionalização, torna-se necessária uma abordagem aos incentivos e apoios que as empresas portuguesas têm à sua disposição para chegar a novos mercados. No computo geral, os apoios que as empresas tem ao seu dispor são essencialmente originários e organizações como a AICEP, QREN, IAPMEI, COSEC, e em casos mais específicos as instituições bancárias.

Embora em certa medida estas instituições estejam interligadas no apoio prestado às empresas, verifica-se que a AICEP é a que parece ter mais destaque, pelo que é ainda um agente divulgador de incentivos disponíveis em outras organizações, os quais podem ser úteis a todas aquelas que querem crescer e ir em busca de novos mercados. Atendendo, a isto, a AICEP para além de inúmera informação que possui no seu sítio da internet, onde disponibiliza informação sobre mercados, as oportunidades de negócio, incentivos e acordos internacionais, dispõe ainda de aconselhamento, capacitação e comunicação para as empresas, e ainda divulgação de eventos. No que respeita aos incentivos divulgados por esta organização, existe o guia prático de apoios financeiros à internacionalização, pelo que o mesmo dispõe de informação útil para as empresas que necessitam desse apoio.

Assim, com base nesse guia prático temos, em primeiro lugar o Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), que dispõe de três tipos de incentivos Financeiros à internacionalização. Em primeiro lugar aparece o sistema de Incentivos à qualificação e Internacionalização de PME, este apoia projectos de investimento que tenham um contributo positivo para a promoção e competitividade de empresas através do aumento de produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta e presença activa das PME no Mercado Global.

Depois surge o sistema de incentivos à inovação, que apoia projectos de investimento em inovação produtiva, que tenham um contributo na promoção da inovação do tecido empresarial, pela via de produção de bens, serviços e processos, da internacionalização, de introdução de melhorias tecnológicas, da criação de

unidades de produção, do empreendedorismo qualificado e do investimento estruturante em novas áreas com potencial crescimento.

Por último, o Sistema de Apoio a Acções Colectivas, surge como complemento dos outros sistemas de incentivos direccionados para as empresas, e a sua finalidade é potencializar os resultados com a criação ou melhoria de condições envolventes, em particular para as associadas aos factores imateriais da competitividade da natureza colectiva, que se materializem na disponibilização de bens públicos, com o objectivo da obtenção de ganhos sociais e da indução de efeitos de arrastamento da economia.

De seguida são apresentados os vários protocolos de colaboração com bancos, os quais estão também ligados à concessão de crédito através dos vários PMEinvest¹³, e carecem de alavancagem governamental. A última, e mais recente Linha de Crédito é a PME investe VII, e permite às PME portuguesas, que cumpram os requisitos, usufruir durante o ano de 2011, deste apoio que se destina essencialmente a investimentos que visem a internacionalização.

Relacionada ainda com as linhas de crédito, salienta-se a existência de uma linha de crédito comercial para a Rússia de 200 Milhões de EUR. É um importante destaque a um mercado do Leste Europeu, e tem como objectivo o aprofundamento do relacionamento comercial entre Portugal e a Federação Russa, através do reforço das exportações portuguesas destinadas a este mercado.

Noutra vertente de apoios, é apresentado o seguro de créditos à exportação – COSEC, sendo esta modalidade de seguro destinada à cobertura de riscos de não pagamento nas vendas crédito de bens e/ou prestações de serviços, efectuadas no estrangeiro. Este apoio traduz-se na emissão de uma apólice de seguro de créditos mediante a qual, o exportador português poderá cobrir os riscos associados à empresa importadora (riscos comerciais) ou ao país de importação (riscos políticos/extraordinários), quer ocorram na fase de preparação da encomenda, quer após a sua expedição.

Ainda afectos à COSEC existem o seguro de Créditos à Exportação com garantia do Estado, que por garantia do Estado Português proporciona soluções de cobertura de riscos políticos e extraordinários. O seguro de investimento português no estrangeiro, este, também com garantia do Estado Português, visa cobrir os prejuízos causados pelos riscos a que os investimentos no estrangeiro estão expostos. Especificamente, para o mercado russo, com maior destaque, existe uma linha de

¹³Instrumento que permite às PME portuguesas aceder a crédito bancário em condições mais favoráveis, visando a dinamização do apoio aos projectos de investimento. Estas linhas de crédito envolvem de resto Bancos e o Sistema Nacional de Garantia Mútua.

financiamento da exportação de bens de equipamento e serviços de origem portuguesa para a Rússia. Neste, o montante, mínimo de €100.000,00, será financiável até 85% do valor do contrato comercial e o risco de crédito, nomeadamente o atraso ou falta de crédito financeiro seguro, que seja motivado pela ocorrência de factos geradores de sinistros de natureza política, económica ou catastrófica.

No seguimento desta abordagem surgem ainda os benefícios fiscais à internacionalização, dos quais, um crédito fiscal utilizável em IRC de 10% das aplicações relevantes, a deduzir ao montante apurado, não podendo ultrapassar em cada exercício 25% daquele montante, com o limite de €1.000.000,00 em cada exercício. E ainda as majorações, de 10%, para projectos desenvolvidos por pequenas e médias empresas e de 5%, em caso de reconhecida relevância excepcional do projecto para a economia nacional. Os benefícios são contratuais, condicionados e temporários para as empresas que promovam projectos de internacionalização, essencialmente investimento directo português no estrangeiro, de carácter produtivo, e que possam contribuir positivamente para um melhor desempenho das promotoras, bem como, para a evolução estratégica da economia portuguesa.

Atendendo às relações existentes entre os países anteriormente referidos e Portugal, devem também ser salientadas as convenções para evitar a dupla tributação, bem como, prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento. Com a existência destas convenções, pessoas ou empresas ficam sujeitas a uma única tributação, livrando-se assim da incidência de tributação em mais de um Estado, impostos equiparáveis que se aplicam ao mesmo sujeito passivo, ao mesmo facto gerador de imposto e ao mesmo período de tributação.

Capítulo III – Exportações portuguesas para a Europa de Leste: Estatísticas descritivas

Sendo a exportação a forma mais frequente e tradicional de internacionalização das empresas, neste ponto, serão consideradas e analisadas as estatísticas portuguesas do comércio internacional, de 1996 a 2006 para as empresas exportadoras do sector industrial manufactureiro. Os dados, obtidos do INE (Instituto Nacional de Estatística), resultam da divulgação da informação estatística sobre as trocas comerciais com o exterior. A informação referida corresponde a todas as exportações efectuadas e são considerados os seguintes dados: NPC (Número de Pessoa Colectiva)¹⁴; CAE (Código de Actividade Económica); Código do País destino da exportação; País destino da exportação; Código do Produto¹⁵; Descrição do Produto; Fluxo; Massa Líquida exportada; Montante.

Assim, numa primeira fase foram considerados como mercados de destino, unicamente, os países da “Europa de Leste”, para apurar o montante total exportado por cada empresa, em cada ano e para cada país. Depois, foram apurados, para esse subconjunto do mercado de Leste, os montantes exportados por cada classe de bens, de forma a obter taxas de crescimento por classes de bens.

Os pontos seguintes do trabalho visam distinguir o que se exporta para a “Europa de Leste”, de quanto se exporta para este mesmo mercado. Assim, inicialmente são apresentadas as classes de bens mais exportadas, “o que se exporta”, reflectindo o conjunto dos bens com maior representatividade, e maior valor no total das exportações; estas classes representam 80% do valor exportado para a “Europa de Leste” e 75% das exportações totais¹⁶. Relativamente a quanto se exporta para a “Europa de Leste”, apresenta-se o valor absoluto total das exportações para cada país em milhões de euros, o que serve para perceber qual a evolução das exportações para cada país da “Europa de Leste” e ainda o peso que as exportações para este mercado tem no total das exportações das empresas.

¹⁴ Fictício por imposição do INE.

¹⁵ A Classificação dos produtos é realizada segundo a CGCE – classificação por grandes categorias económicas (Apêndice C).

¹⁶ As restantes classes por apresentarem um valor menos significativo são apresentadas nas tabelas A.1. e A.2. do anexo A.

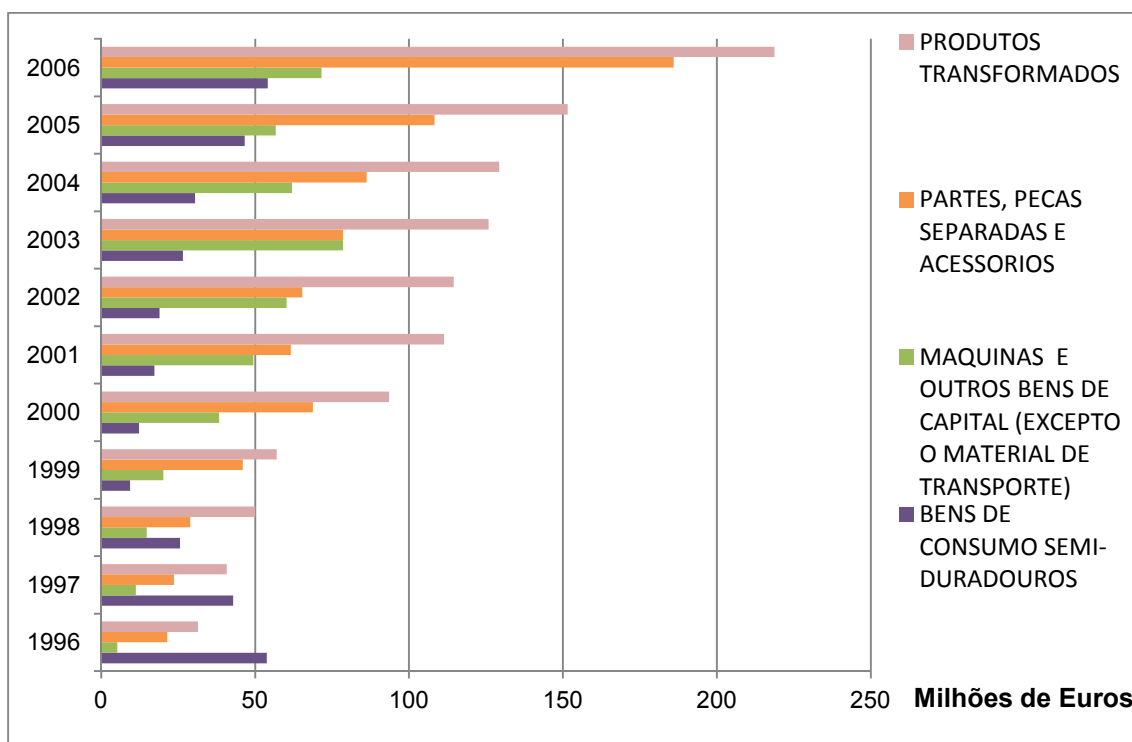
3.1. – O que se Exporta para a “Europa de Leste”

Com base nas exportações efectuadas pelas empresas industriais portuguesas, interessa perceber o que mais se exporta para estes mercados, e qual o seu peso no total das exportações dessas empresas. Importa também, saber se comparativamente com as restantes exportações totais, a estrutura de bens exportados é distinta ou se no horizonte temporal estudado, o crescimento das exportações para estes mercados do Leste, é semelhante ou apresenta diferenças face à evolução do volume total de expedições. Através da informação analisada obtivemos os seguintes resultados rerepresentados pelos vários gráficos e suportados pela informação constante nas tabelas do anexo¹⁷.

No gráfico 1 a seguir apresentado, estão expressos os valores das 4 subclasses de bens mais exportados, estas representam um peso superior a 80% do volume de expedições para os países seleccionados do Leste Europeu, sendo então o grupo de bens mais relevante, no período de 1996 até 2006. É possível verificar que a subclasse de “produtos transformados”, pertencente à classe de Fornecimentos Industriais NE Noutra Categoria, é desde 1998 a classe que apresenta maior valor absoluto entre todos os bens exportados. A acompanhar a boa evolução dos “produtos transformados” estão também as subclasses “partes, peças separadas e acessórios”, composta pelas subclasses com o mesmo nome que pertencem à classe 4 de Máquinas, outros bens de capital (excepto o material de transporte) e à classe 5 de Material de transporte e acessórios, e “máquinas e outros bens de capital” que pertence à classe 4. A subclasse de “máquinas e outros bens de capital”, em particular, apresenta uma evolução favorável nos valores expedidos, de 1996 até 2003, depois sofre uma diminuição até 2005 e volta novamente a aumentar em 2006. Por fim, deve notar-se que a subclasse dos “bens de consumo semi-duradouro”, pertencente à classe 6 Bens de consumo NE Noutra Categoria, apresenta grandes oscilações na dinâmica de crescimento, ao longo da década estudada, sendo que em 2006 o valor das suas exportações volta a ser semelhante ao de 1996.

¹⁷ Anexo A, tabelas A.1., A.2., A.3. e A.4.

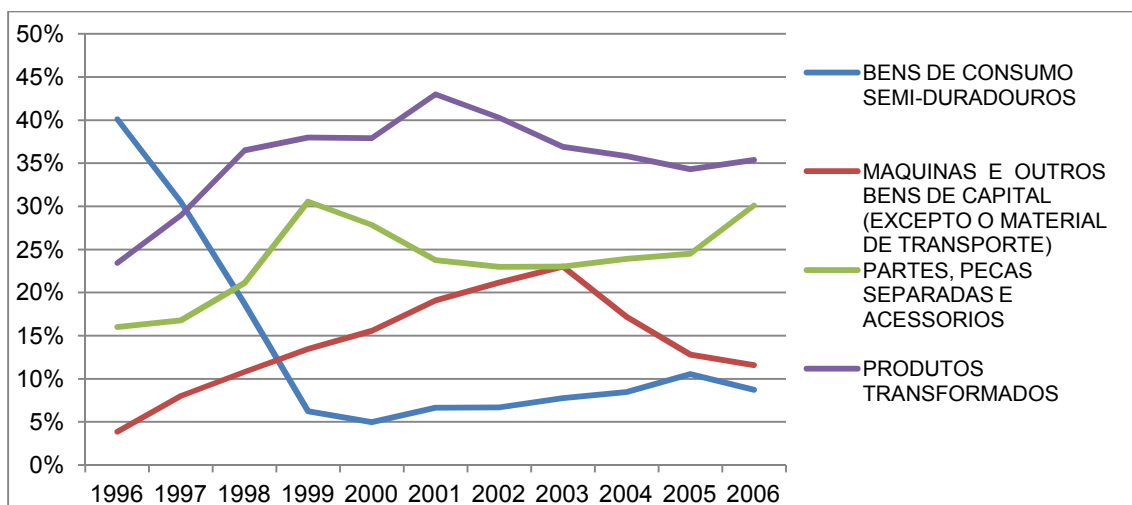
Gráfico 1: Exportações portuguesas para a "Europa de Leste" (em milhões de €)



Fonte: Cálculos próprios

No gráfico 2 são visíveis os pesos relativos de cada uma das quatro subclasses de produtos estudada. Neste, o destaque, pela positiva, vai para as “partes, peças separadas e acessórios” e “produtos transformados”, que apesar de apresentarem picos de instabilidade são as que reflectem melhor evolução. Em contra ponto, a subclasse de “bens de consumo semi-duradouros” apresenta a diminuição mais acentuada ao longo da década estudada.

Gráfico 2: Quota dos bens mais exportados para a "Europa de Leste"



Fonte: Cálculos próprios

Na tabela 1 são apresentadas as taxas de variações anuais do valor exportado pelas 4 subclasses dos bens para a “Europa de Leste”. Podemos então verificar que, existe uma única subclasse de bens onde a variação anual é sempre positiva, os “produtos transformados”, que apresentam picos de variação de 64% como valor mais elevado e 3% o mais reduzido durante os dez anos estudados.

No total dos bens exportados para a “Europa de Leste” podemos verificar que existe uma única variação negativa, que se regista em 1998, em contra ponto estão as variações positivas que tem os seus máximos em 2000 e 2006, de 64% e 40%, respectivamente.

Tabela 1: Taxa de Variação anual no valor dos bens exportados para a “Europa de Leste”

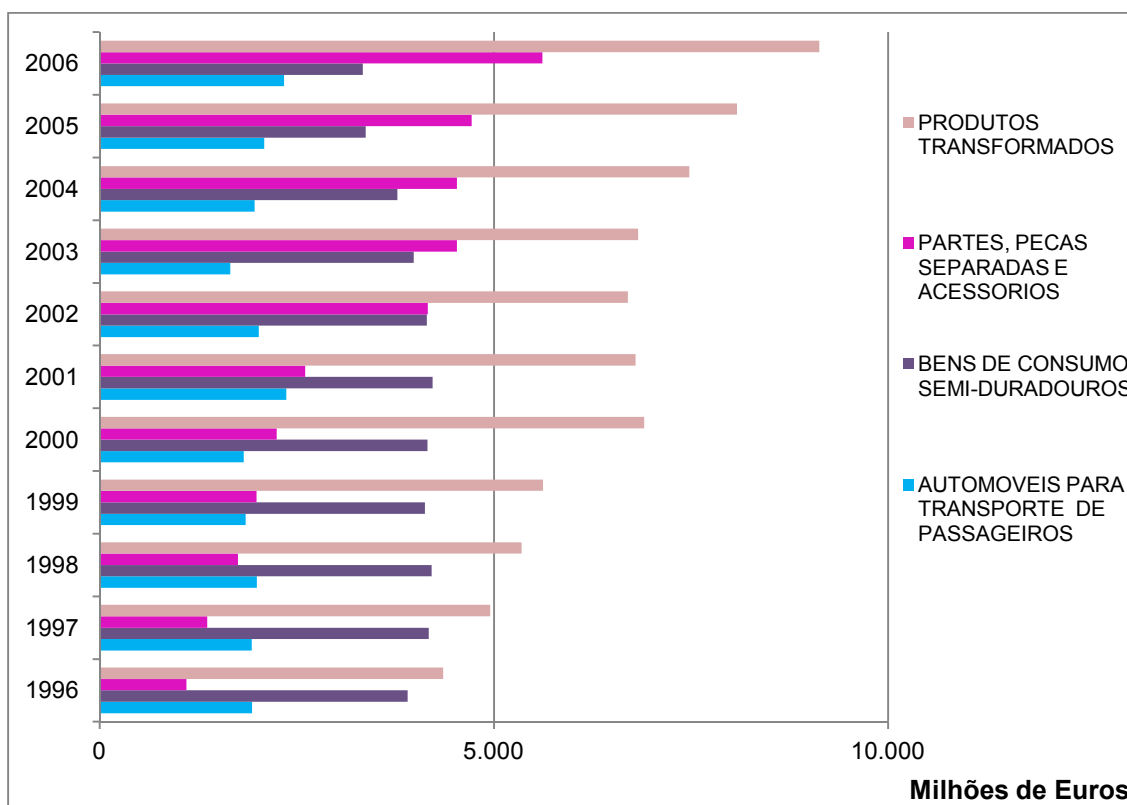
Bens	var 1997	var 1998	var 1999	var 2000	var 2001	var 2002	var 2003	var 2004	var 2005	var 2006
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	-20%	-40%	-63%	31%	40%	10%	40%	15%	53%	16%
MÁQUINAS E OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE) (Class. Nível Cat2)	116%	31%	36%	90%	29%	22%	30%	-21%	-9%	26%
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSÓRIOS (Class. Nível Cat2)	10%	23%	59%	50%	-10%	6%	20%	10%	26%	72%
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	30%	23%	14%	64%	19%	3%	10%	3%	17%	44%
TOTAL	5%	-3%	10%	64%	5%	10%	20%	6%	22%	40%

Fonte: Cálculos próprios

O gráfico 3 apresenta as exportações portuguesas de 1996 até 2006, em valores absolutos, milhões de euros. Neste gráfico estão expressas as 4 subclasses de bens mais exportados ao longo da década em estudo. Assim, como subclasse de bens mais exportada aparece em primeiro lugar a de “produtos transformados”, têm também ao longo dos dez anos um crescimento constante. As subclasses de “bens semi-duradouros” e a de “automóveis para transporte de passageiros”, pertencente à classe 5 Material de transporte e acessórios, não apresentam grandes variações durante a década de estudo.

Por último, a subclasse de “partes, peças separadas e acessórios”, que a seguir à subclasse de “produtos transformados” é a que mais crescimento apresenta. É também a segunda classe que assume mais relevância nas exportações, desde 2003.

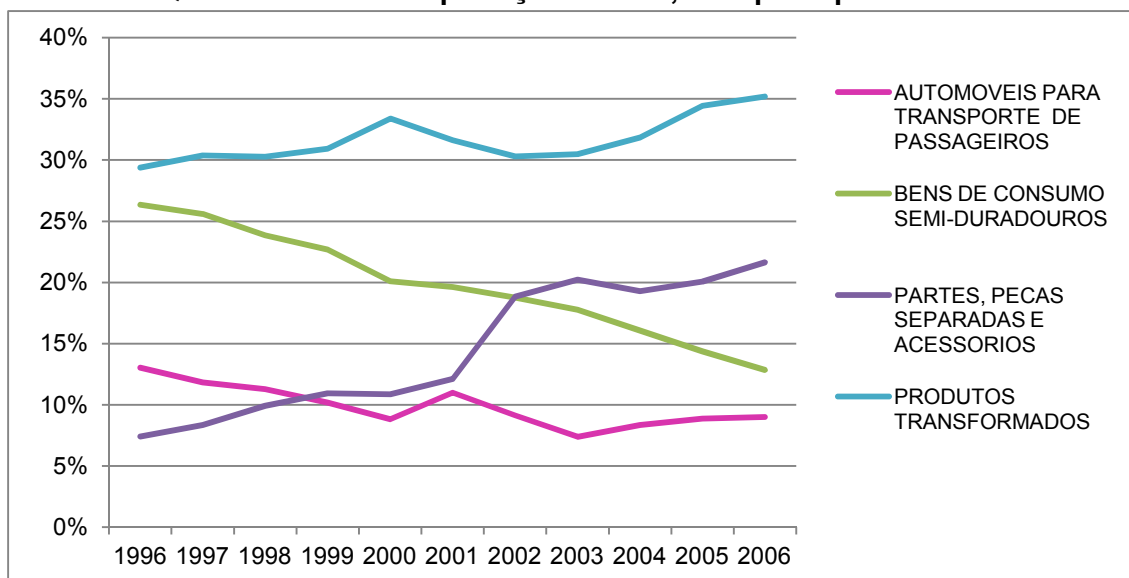
Gráfico 3: Total das exportações portuguesas (em milhões €)



Fonte: Cálculos próprios

O gráfico 4 apresenta o peso relativo das subclasses de bens com maior importância no total das exportações portuguesas. Com grande destaque aparecem então os “produtos transformados”, que são ao longo da década analisada, os que apresentam maior peso no volume total; salienta-se igualmente o facto de “partes, peças separadas e acessórios” apresentarem um crescimento assinalável, passando de cerca de 7% para 21% das exportações. Em contra ponto surgem os “bens de consumo semi-duradouros” que apresentam uma queda de quota dentro da década estudada, passando de 26% das exportações para 13%.

Gráfico 4: Quota anual nas exportações totais, das principais classes de bens



Fonte: Cálculos próprios

As variações apresentadas na tabela 2, relativas às exportações globais, revelam a evolução verificada entre o ano de 1996 e o ano 2006. Destaca-se o facto de o crescimento de “partes, peças separadas e acessórios” que nunca se apresentou negativa, e de entre as restantes subclasses de bens são as que possuem variações superiores.

No conjunto, deve destacar-se a existência de variações positivas ao longo dos anos em estudo, excluindo 2005 com uma variação nula, reflectindo então um constante crescimento das exportações das empresas nacionais.

Tabela 2: Taxa de Variação anual das exportações totais

Bens	var 1997	var 1998	var 1999	var 2000	var 2001	var 2002	var 2003	var 2004	var 2005	var 2006
AUTOMOVEIS PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS (Class. Nível Cat2)	0%	3%	-7%	-1%	29%	-15%	-18%	19%	6%	12%
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	7%	1%	-2%	1%	2%	-2%	-4%	-5%	-11%	-1%
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSORIOS (Class. Nível Cat2)	24%	28%	14%	13%	16%	60%	9%	0%	4%	19%
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	14%	8%	5%	23%	-2%	-1%	2%	10%	8%	13%
Total	10%	8%	3%	14%	4%	3%	1%	5%	0%	10%

Fonte: Cálculos próprios

Os gráficos e dados apresentados relativos quer às exportações para a “Europa de Leste”, quer aos do total das exportações de Portugal, revelam que no que respeita às subclasses de bens com melhor performance nesta década há, nos dois grupos, consonância nas classes de “produtos transformados”, “partes, peças separadas e acessórios” e nos “bens de consumo semi-duradouros”. Com efeito, estas subclasses apresentam valores de destaque, assim como, um percurso de crescimento similar, onde, os “produtos transformados” e as “partes, peças e acessórios”, apresentam evolução positiva e os “bens de consumo semi-duradouros” uma evolução negativa.

Existem no entanto, diferenças a assinalar nos bens exportados em ambos os casos. Assim, nas exportações para a “Europa de Leste” verifica-se que a subclasse das “máquinas e outros bens de capital” é uma das quatro mais exportadas, o que não acontece nas exportações totais, onde esta subclasse aparece apenas na quinta posição. Portanto, é possível dizer que este tipo de “bens” assume uma maior relevância quando tratamos das exportações para a “Europa de Leste”.

Outro ponto de diferença é a classe de “automóveis para transporte de passageiros”, que assume a quarta posição mais relevante das exportações totais, e que, no entanto, para a “Europa de Leste” não assume a mesma importância. Porém, deve referir-se que o percurso das exportações para este mercado assume valores muito díspares e inconstantes. Finalmente, após os dados apresentados e análises efectuadas verifica-se que uma subclasse de bens que assume um lugar de destaque nas exportações para a “Europa de Leste”, e no entanto não apresenta a mesma importância nas exportações totais, é a das “máquinas e outros bens de capital”. Podendo assim, estar implícita uma tendência de consumo do referido mercado.

3.2. – Quanto se exporta para a Europa de Leste (Comparativamente com o que se exporta em geral)

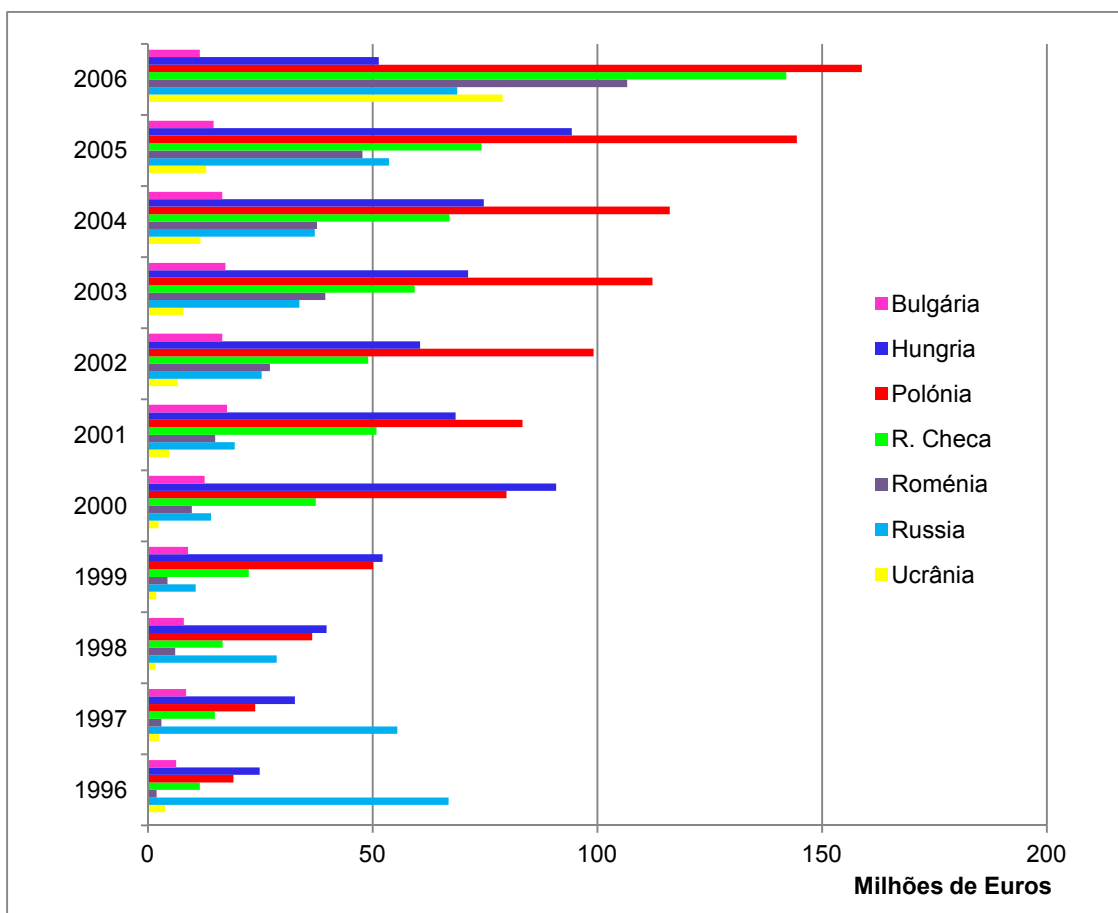
Neste ponto é apresentado o valor e evolução das exportações totais, bem como, das exportações para a Europa de Leste. Será ainda apresentado o peso que as exportações do Leste Europeu representam nas exportações portuguesas.

No gráfico 5 são apresentados os valores exportados para cada país da “Europa de Leste”,¹⁸ e respectiva evolução durante a década estudada. Assim, verificamos que a Polónia foi o país que apresentou a maior evolução no valor das exportações, sendo desde 2001 também o que recebe maiores valores de exportações portuguesas. As exportações para a Hungria têm também alguma notoriedade face às restantes, sobretudo até 2000, ano em que tiveram um crescimento bastante positivo, no entanto, a partir deste ano as exportações para este destino tornaram-se instáveis. Para tais acontecimentos, a justificação prende-se com o facto de pontualmente, em 2000 e 2005, duas ou três empresas passarem a exportar um grande montante face a anos anteriores.

Republica Checa e Roménia apresentam um crescimento contínuo ao longo da década estudada, no entanto, a Republica Checa apresenta exportações superiores, estando mesmo em 2006 em segundo lugar, logo depois da Polónia. Já as exportações para a Rússia apresentam valores muito instáveis; no início do estudo em 1996 e 1997 era o país, deste grupo, que recebia maior valor de exportações de Portugal, porém, este valor decresceu até 1999, para valores bem inferiores aos iniciais. Por fim, destaque-se o facto de embora a Ucrânia apresentar inicialmente valores muito baixos nas exportações, no ano de 2006 a situação se ter alterado com um aumento exponencial.

¹⁸ Os valores associados ao gráfico estão no anexo A, tabela A.5.

Gráfico 5: Valor das exportações para a "Europa de Leste" (em milhões €)

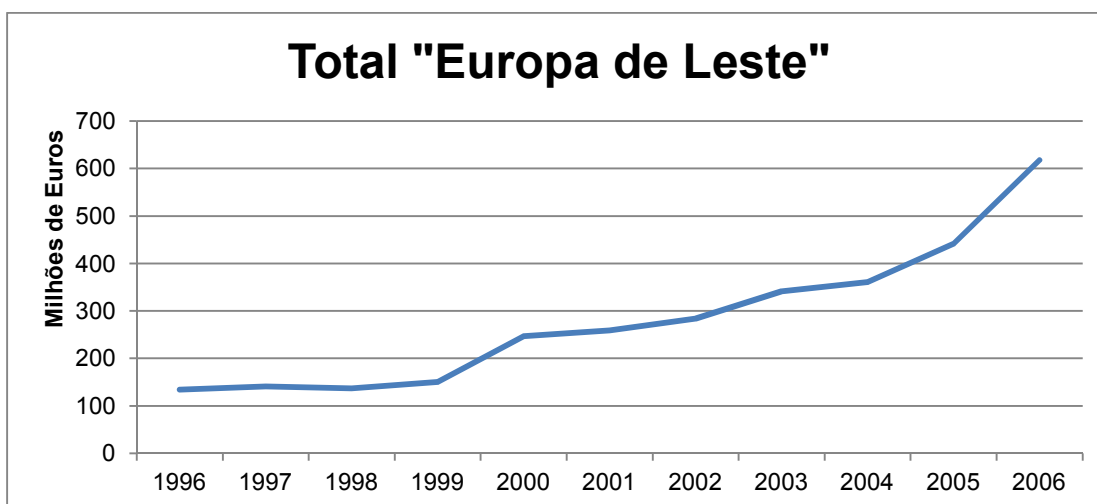


Fonte: Cálculos próprios

No gráfico 6, verificamos que as exportações portuguesas para a “Europa de Leste” tiveram um forte crescimento ao longo da década em estudo. Os valores das exportações entre o primeiro e o último ano da década em análise, sofreram uma grande evolução, sendo que o valor de 2006 é 4,6 vezes maior que o de 1996.

Apesar de no início da década as exportações terem um valor pouco superior a 100 milhões de euros, a evolução que estas apresentaram ao longo da década é notável pelo que em 2006 as exportações já atingiram um valor superior a 600 milhões de euros.

Gráfico 6: Evolução das exportações para a “Europa de Leste” (em milhões €)

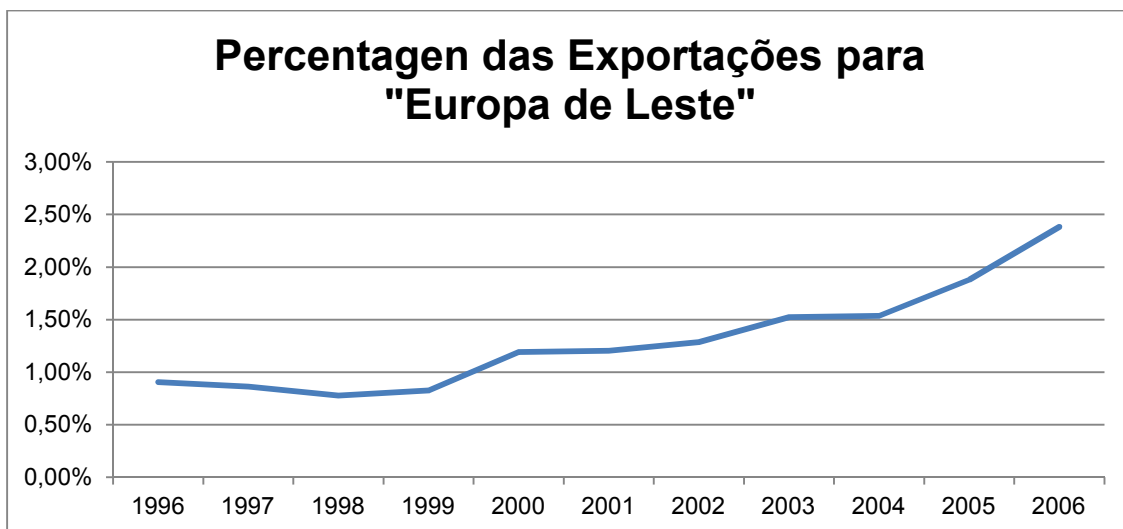


Fonte: Cálculos próprios

No gráfico 7 está apresentado o peso das exportações para o Leste Europeu face ao total das exportações portuguesas. Verifica-se que, entre 1996 e 2006 houve um aumento quase permanente dessa quota, tendo só uma ligeira diminuição em 1997 e 1998, posteriormente, o progresso foi assinalável; em 2006 os valores ficaram fixados próximos dos 2,4%.

Desta forma, demonstra-se que as exportações para a “Europa de Leste” têm vindo a ganhar “terreno”, já que o aumento do seu peso no total das exportações é perceptível, podendo revelar um maior interesse neste mercado por parte das empresas portuguesas, uma maior abertura ao exterior por parte das empresas portuguesas e uma diminuição de entraves às importações por parte daqueles mercados a que não será alheio certamente o processo de integração e de pré-integração na UE e o crescimento económico desses países, acompanhado por uma melhoria do respectivo nível de vida.

Gráfico 7: Peso (em %) das exportações para a “Europa de Leste” no total de exportações



Fonte: Cálculos próprios

Os dados apresentados e analisados no presente subcapítulo são uma das principais justificações para a escolha do tema deste trabalho, isto é, o crescente aumento das exportações para a “Europa de Leste”, e o aumento do peso destas no total das exportações são indicadores de que este mercado tem atractividade e oportunidades para que as empresas portuguesas apostem neste mercado como motor da sua internacionalização. Em complemento, as taxas de crescimento do produto interno bruto para a “Europa de Leste” são atractivas, sendo estas desde 2000 superiores à taxa de crescimento portuguesa assim como da média mundial¹⁹, demonstrando assim, desenvolvimento deste mercado e o crescente interesse que pode despertar às empresas portuguesas.

¹⁹ Valores da tabela A.1., apêndice A.

Capítulo IV – Vantagens económicas e financeiras para quem exporta para a Europa de Leste, comparação com as restantes exportações.

O objectivo deste capítulo é estudar a evolução (entre 1996-2006) da situação económico-financeira das empresas portuguesas exportadoras e em especial das que exportam para o Leste Europeu, comparando-a com o ocorrido nas empresas domésticas. O estudo efectuado resultou da junção (pelo Número de Pessoa Colectiva fictício das empresas) da base de dados Exportações²⁰ com a base de dados económicos e financeiros, esta obtida a partir do Inquérito anual às empresas, realizado pelo INE. No que respeita aos dados resultantes do referido inquérito, temos dados económicos e financeiros das empresas portuguesas, obtidos essencialmente com as rubricas do balanço e demonstração de resultados. O principal objectivo deste inquérito está associado ao estabelecimento de um quadro comum de recolha, compilação e transmissão de dados sobre a estrutura económica e financeira e actividade das empresas. Esta informação estatística permite analisar a estrutura e evolução das empresas, bem como os factores de produção utilizados e outros elementos que permitam medir a actividade, os resultados e a competitividade das empresas.

A referida base de dados trabalha com, empresas activas e com sede em território nacional. Trata-se de uma base de dados exaustiva para o universo das empresas com mais de 100 trabalhadores e que usa uma amostra, considerada pelo INE, significativa para os restantes casos, empresas com menos de 100 trabalhadores.

Após o cruzamento das duas bases de dados foram excluídos os registos referentes a empresas que apresentavam: (i) - falta de dados essenciais, como o resultado líquido do exercício, o activo líquido, o passivo e o capital próprio; (ii) valores nulos em certos indicadores que gerassem impossibilidade de cálculo de rácios necessários²¹. Posteriormente, e para o estudo em questão, foram seleccionadas e estudadas unicamente as médias empresas, que possuem entre 50 a 250 trabalhadores; as razões desta opção prendem-se, por um lado, pelo facto de este tipo de empresas com mais de 50 trabalhadores apresentar uma maior possibilidade de se internacionalizar, por comparação com as mais pequenas, por um lado, dado o maior número de recursos humanos, pelo qual são compostas, e por outro lado, pela maior probabilidade de possuírem estrutura organizacional que apresenta uma maior

²⁰ Trata-se de uma parte da base de dados do Comércio Externo, especificamente as saídas (Exportações).

²¹ Valores que impossibilitam o cálculo de rácios ou dão origem a valores sem sentido.

capacidade de enfrentar as exigências impostas pelo mercado externo. Relativamente, às empresas com mais de 250 trabalhadores, as grandes empresas, não são aqui consideradas, na medida em que a sua representatividade no mercado é muito reduzida²² mas, os rácios destas empresas podiam levar ao enviesamento de resultados, uma vez que elas apresentam indicadores económicos e financeiros claramente díspares das restantes empresas.

Na tabela seguinte são então apresentados: o número de empresas presente na base de dados do INE em cada ano; o número de dados validados, segundo as restrições anteriormente referidas; a percentagem de empresas analisadas. Desta forma pretende-se demonstrar para cada ano a percentagem de empresas analisadas, resultantes das restrições colocadas e critérios seleccionados.

Tabela 3: Número de empresas da base de dados

Ano	Nº total de empresas na Base de Dados	Nº de empresas validadas (analisadas)	Percentagem Analisada
1996	15417	1796	12%
1997	14676	1754	12%
1998	14457	1819	13%
1999	14064	1722	12%
2000	13806	1770	13%
2001	13581	1719	13%
2002	9376	1562	17%
2003	9194	1502	16%
2004	44408	2325	5%
2005	45026	2369	5%
2006	44951	2310	5%

Nota: A partir de 2004 o I.N.E. passou a incluir na base de dados I.H.E. todas as empresas portuguesas e não apenas uma amostra do universo de empresas com menos de 100 trabalhadores

Fonte: Cálculos Próprios

Após definida a base de dados a estudar tomaram-se decisões sobre as variáveis, indicadores e rácios a analisar com mais detalhe; desta forma, foram escolhidos, dada a sua representatividade para este tipo de estudos, os seguintes rácios: Solvabilidade; Autonomia Financeira; Dependência Financeira; Rácios de Liquidez; Rendibilidade do Capital Próprio; Rendibilidade do Activo; Rendibilidade das Vendas. Existiu também a preocupação de incluir rácios essencialmente financeiros e

²² Tem uma representação de 0,3% do tecido empresarial português.

outros essencialmente económicos. Assim, os rácios financeiros são todos aqueles que se relacionam exclusivamente com aspectos financeiros, tais como a estrutura financeira, a capacidade de endividamento, a solvabilidade, entre outros. Por sua vez, os rácios económicos pretendem revelar aspectos de situação económica, como a estrutura de custos, a estrutura dos proveitos, as margens, a capacidade de auto financiamento, entre outros.

Detalhando um pouco mais os rácios considerados para este estudo, no grupo dos rácios financeiros a Solvabilidade indica a proporção relativa dos activos da empresa financiados por capitais próprios versus financiados por capitais alheios, e mede-se pelo rácio Capital próprio/Passivo Total²³. A Autonomia financeira que analisa a parcela dos activos que é financiada por capital próprio, ou seja, traduz a capacidade da empresa se auto financiar através de capitais próprios, sem ter de recorrer a empréstimos, este rácio mede-se por: Capital Próprio/Activo Líquido²⁴. A Dependência financeira que indica a participação dos capitais alheios no financiamento da empresa, isto é, o nível de endividamento e resulta do rácio: Passivo/Activo Líquido. Por fim, os rácios de liquidez apresentam a capacidade da empresa para satisfazer os seus compromissos a curto prazo, ou seja, reflecte a facilidade com que a empresas podem dispor de fundos para fazer face aos seus compromissos imediatos. Este rácio abrange a Liquidez geral = Activo Circulante/Dívidas a terceiros curto prazo²⁵, a Liquidez reduzida = (Activo Circulante – Existências) /Dívidas a terceiros curto prazo²⁶ e a Liquidez imediata = Disponibilidades/Dívidas a terceiros curto prazo²⁷.

Para o grupo dos rácios económicos foram considerados: (i) a rentabilidade do capital próprio, que relaciona o lucro obtido num determinado exercício (resultado líquido do exercício) com o capital próprio da empresa, permitindo ao accionista avaliar a taxa de retorno do capital que investiu, este rácio mede-se por: Resultado líquido/Capital Próprio; (ii) a rentabilidade do activo total que relaciona o lucro obtido num determinado exercício com o activo total da empresa; este indicador mostra o

²³ No rácio solvabilidade, um valor superior a 1, indica que o valor do património é suficiente para cobrir todas as dívidas da empresa. Um valor inferior a 1, significa que a empresa está impossibilitada de satisfazer todos os seus compromissos com meios próprios.

²⁴ No rácio de autonomia financeira um valor inferior a 1/3 representa uma excessiva dependência de capitais alheios, quando é um valor igual ou superior a 1/3, representa um bom grau de autonomia financeira.

²⁵ No rácio de liquidez geral um valor superior a 1, indica que a empresa pode utilizar o activo circulante para pagar as dívidas a curto prazo, se o valor é inferior a 1, significa que a empresa tem dificuldades de tesouraria.

²⁶ No rácio de liquidez reduzida são considerados bons os valores entre 0,9 e 1,1. No caso de existir uma diferença muito grande entre a liquidez geral e a liquidez reduzida, significa que existem “stocks mortos”, com possíveis custos elevados para a empresa.

²⁷ No rácio de liquidez imediata um valor superior a 0,9 é demasiado elevado e nesses casos significam má aplicação de fundos de tesouraria.

lucro obtido pela empresa por cada unidade monetária investida, ou seja, a rentabilidade do investimento realizado, o rácio resulta de Resultado Líquido/Activo Líquido; (iii) a rentabilidade das vendas que apresenta o lucro ou prejuízo obtido por cada unidade monetária vendida, sendo assim um dos indicadores da eficiência do negócio, e mede-se pelo rácio: Resultado Líquido/Vendas.

No sentido de se permitir a análise comparativa entre os diversos indicadores, entre diversos tipos de empresas, classificaram-se as empresas em 4 grupos: “Leste”: as empresas que exportam para a Europa de Leste entre 1% e 10% do seu volume de negócios, não se excluem, no entanto, que estas empresas exportem também para outros mercados²⁸; “Muito Leste”, as empresas que exportam para a Europa de Leste mais de 10% do seu volume de negócios, não se excluem, no entanto, que estas empresas exportem também para outros mercados; “Exportadoras”, as restantes empresas exportadoras, que não têm qualquer exportação para a “Europa de Leste” e por fim, as empresas domésticas.

Assim, o número de empresas que também exportam para a “Europa de Leste”, apresentam ao longo da década em estudo um aumento considerável: em 1996 eram 140, as empresas portuguesas que estavam dentro dos parâmetros a cima referidos, enquanto em 2006, o número destas fixava-se já em 483 (cerca de 4 vezes o número de 1996). No que respeita ao montante exportado por estas empresas para a “Europa de Leste” o valor sofre um decréscimo de 1996 até 2000, e a partir daqui começa a ter uma evolução positiva até 2006.

Tabela 4: Caracterização das empresas exportadoras para a “Europa de Leste”

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Média do peso das exportações no volume de neg.	5,48 %	3,43 %	1,91 %	1,68 %	1,28 %	1,52 %	1,99 %	2,41 %	2,22 %	3,07 %	3,36 %
Número de empresas	140	187	211	190	246	291	262	298	440	428	483
Média do Montante exportado	2996 55,70	1923 93,10	1402 36,00	1136 32,90	1332 43,60	1506 14,80	2303 51,60	2864 75,20	2492 14,60	3832 07,00	4865 83,60

Fonte: Cálculos próprios

As empresas exportadoras, “Muito Leste”, tem uma representação de 23 empresas, no início da década estudada, no entanto, este número sofre uma queda abrupta até 2000, onde são somente 5 as empresas aqui incluídas, a partir deste ano o número das empresas aqui abrangidas tem uma recuperação assinalável, pelo que em 2006 são 43 as empresas pertencentes a este grupo. Relativamente ao montante

²⁸ A opção de analisar empresas que também exportam para a “Europa de Leste”, prende-se com a ausência de empresas que só exportem para este mercado.

exportado por estas empresas, o valor apresenta um declínio, atingindo o valor mais baixo em 1999, daqui em diante a é verificada uma evolução assinalável. Para este grupo de empresas deve ainda destacar-se o peso das exportações no volume de negócios, que é muito variável, pois não apresenta uma só tendência durante os dez anos estudados, assim, o peso das exportações aumenta se 1996 para 1997, depois decresce até 2000, e volta novamente a crescer daqui até 2006.

Tabela 5: Caracterização das empresas exportadoras para “Muito Leste”

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Média do peso das exportações no volume de neg.	27,80 %	44,24 %	21,75 %	21,00 %	16,66 %	18,84 %	20,27 %	21,97 %	19,13 %	19,81 %	19,85 %
Número de empresas	23	10	8	6	5	7	11	16	23	33	43
Média do Montante exportado	14249 89,50	18889 11,00	10345 84,80	9319 78,83	17502 25,60	22089 83,40	26968 15,80	28843 99,90	23363 07,90	28378 69,60	34739 45,10

Fonte: Cálculos próprios

Relativamente às restantes empresas portuguesas exportadoras que não exportam para a “Europa de Leste”, o número é bastante variável, pelo que, a diferença do número de empresas entre 1996 e 2006 não é muito significativa. Quanto ao montante exportado, estas empresas apresentam ao longo da década um valor também muito variável, no entanto, e ao contrário do que se podia pensar, as variações não são coincidentes com o número das empresas a exportar. O peso das exportações no volume de negócios é também muito variável, à semelhança do que acontece com os dados anteriores, no entanto deve destacar-se aqui que os valores apresentados em 1996 e em 2006 que são muito semelhantes.

Tabela 6: Caracterização das empresas “Exportadoras”

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Média do peso das exportações no volume de neg.	42,43 %	42,49 %	42,76 %	42,37 %	40,46 %	39,83 %	40,26 %	39,55 %	42,95 %	41,67 %	42,66 %
Número de empresas	967	935	974	932	895	856	787	820	1101	1143	1089
Média do Montante exportado	23400 99,00	24930 37,00	26197 43,00	25390 66,00	27613 03,00	29334 50,00	31361 07,00	31410 94,00	28202 71,00	30634 83,00	33430 52,00

Fonte: Cálculos próprios

Por fim, as empresas não exportadoras, apresentam de 1996 até 2003 uma considerável redução no número de empresas.

Tabela 7: Caracterização das empresas Não exportadoras

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Número de empresas	666	622	626	573	587	565	502	368	761	765	695

Fonte: Cálculos próprios

4.1 – Empresas Exportadoras para “Europa de Leste”

Começamos este estudo pela análise das empresas cujo peso das exportações para o Leste supera 10% do respectivo volume de negócios. A tabela 8 apresenta a média, na década estudada, de vários rácios financeiros; por um lado, verificamos que a solvabilidade apresenta uma média cujo valor é inferior a 1, sugerindo alguma falta de capacidade deste tipo de empresas para fazer face aos seus encargos de médio e longo prazo. Por outro lado, na autonomia financeira, a média apontada para este indicador é de 0,399, valor que sendo superior a 1/3 pode indicar que as empresas não tem excessiva dependência de capitais alheios. No que respeita à dependência financeira pode dizer-se que tem um valor algo elevado, revelando o endividamento destas empresas. A tendência deste indicador é variável não revelando portanto se há uma tendência de aumento ou diminuição do endividamento. Os rácios de liquidez encontram-se dentro dos parâmetros, e revelam que as empresas têm capacidade para cumprir os seus encargos a curto prazo.

Tabela 8: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para “Muito Leste”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,682	0,399	0,601	1,634	1,143	0,168
Desvio Padrão	0,200	0,063	0,063	0,580	0,447	0,080
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

De acordo com a tabela 9, os rácios económicos das empresas exportadoras designadas de, “Muito Leste” revelam uma média positiva para todos os indicadores, no entanto, do ponto de vista estatístico estes dados são pouco significativos, uma vez que o desvio padrão apresenta valores superiores à média dos indicadores. Assim, o primeiro indicador, rendibilidade de capital próprio, indica que os sócios/accionistas conseguem um retorno do capital que investiram, e para o segundo, rendibilidade do activo, mostra a rendibilidade positiva do investimento feito. No que respeita à

rendibilidade das vendas a média apresentada é também positiva, pelo que, este indicador revela um lucro, em média de 0,017, por cada unidade monetária vendida.

De seguida replica-se a análise anterior mas agora para as exportadoras para o Leste cujas exportações representam menos de 10% do Volume de negócios.

Tabela 9: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para “Muito Leste”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,046	0,018	0,017
Desvio Padrão	0,068	0,029	0,033
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Os rácios financeiros apresentados na tabela 10 resultam da média dos 10 anos analisados, estando os valores totais presentes no anexo²⁹ do trabalho. Assim, o primeiro indicador, a solvabilidade, apresenta uma média de 0,606, que sendo inferior a 1, indica que o património não é suficiente para fazer face às dívidas existentes. A autonomia financeira apresenta para a “Europa de Leste”, um valor superior a 1/3, revelando portanto um bom grau de autonomia financeira. Quanto à dependência financeira, a média apresenta é de 0,624, mas importa mais destacar para este indicador a tendência decrescente, que revela então a diminuição do endividamento, ao longo da década. Por fim, os rácios de liquidez, estes apresentam indicadores que demonstram a capacidade de a empresa usar o seu activo circulante para pagar as dívidas a curto prazo.

Tabela 10: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,606	0,376	0,624	1,511	0,984	0,131
Desvio Padrão	0,076	0,031	0,031	0,098	0,092	0,045
Tendência	Variável	Variável	Decrescente	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Na tabela 11 são apresentados os rácios económicos, o primeiro indicador, a rendibilidade do capital próprio apresenta uma média positiva, revelando uma taxa de retorno favorável para os accionistas. O indicador seguinte apresenta também uma

²⁹ Anexo B, tabelas B.3. e B.4.

média positiva, pelo que reflecte uma rentabilidade positiva do investimento realizado e portanto retorno dos investimentos. Por fim, a rentabilidade das vendas que face às empresas exportadoras “Muito Leste” apresentam uma melhoria no indicador, anunciando assim, a existência de um maior lucro em função das vendas. A média dos rácios económicos é, face à das empresas “Muito Leste”, mais favorável.

Em seguida, são analisados os rácios financeiros e económicos das empresas “exportadoras”, empresas que não exportam para a “Europa de Leste”.

Tabela 11: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,051	0,020	0,019
Desvio Padrão	0,029	0,011	0,011
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

4.2. – Empresas “Exportadoras”

A tabela 12, dos rácios financeiros das empresas exportadoras, mas que não exportam para a “Europa de Leste”, revela uma média de 0,612, também inferior 1, pelo que o património não é suficiente para pagar as dívidas da empresa. Para a autonomia financeira a média do indicador revela também um valor superior a 1/3, denotando que não há uma excessiva dependência de capitais alheios. A dependência financeira apresenta uma média de 0,624 e uma tendência variável. Por fim, os rácios de liquidez, que apresentam bons valores, e revelam boa capacidade de pagar as dívidas a curto prazo. A comparação com os rácios do grupo “Europa de Leste” revela que as empresas “exportadoras” conseguem melhores indicadores de solvabilidade, autonomia financeira, e dependência financeira, porém, no que respeita ao rácio de liquidez geral, é melhor a média do grupo exportador para a “Europa de Leste”, podendo subentender-se que para estas empresas o valor das existências tem peso superior.

Tabela 12: Rácios Financeiros, Empresas “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,612	0,379	0,624	1,473	0,999	0,138
Desvio Padrão	0,117	0,056	0,055	0,043	0,031	0,022
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Os rácios económicos apresentados na tabela 13 apresentam indicadores médios positivos, pelo que, para a rentabilidade do capital próprio e a rentabilidade do activo apontam para um retorno dos investimentos realizados. A rentabilidade das vendas, também positiva, é porém, inferior à dos anteriores grupos de empresas analisados, as exportadoras “Muito Leste” e as exportadoras para a “Europa de Leste”, pelo que é possível deduzir que, as empresas que exportam para a “Europa de Leste”, com muita ou pouca intensidade, obtém um lucro superior proveniente das vendas.

De seguida, é analisado também o grupo das empresas não exportadoras, para permitir comparar valores dos rácios e aferir se a “saúde” financeira das empresas nacionais exportadoras apresenta diferenças face às que trabalham unicamente para o mercado doméstico.

Tabela 13: Rácios Económicos, Empresas “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,044	0,016	0,016
Desvio Padrão	0,012	0,004	0,004
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

4.3. – Empresas Não exportadoras

Para as empresas não exportadoras os rácios financeiros, na tabela 14, revelam que no que respeita à solvabilidade as empresas não possuem capacidade para satisfazerem os seus compromissos por meios próprios, a sua tendência indica também que este indicador está a diminuir, portanto há uma perda de solvabilidade das empresas e conseqüente perda de capacidade para fazer face aos encargos de médio e longo prazo. Já a média do indicador, autonomia financeira, apresenta um

valor favorável, não revelando uma excessiva dependência de capitais alheios. A autonomia financeira revela, que as empresas que não exportam possuem um grau de endividamento superior, em comparação com as empresas exportadoras.

Por fim, os rácios de liquidez têm médias bastante razoáveis, demonstrando que as empresas têm capacidade para cumprir os seus encargos a curto prazo.

Em comparação com o grupo anterior, das “exportadoras”, as empresas não exportadoras tem um grau de dependência financeira superior, e um índice de solvabilidade também inferior. No entanto, relativamente à liquidez reduzida, o presente grupo apresenta um indicador ligeiramente melhor do que o grupo de empresas não exportadoras.

Tabela 14: Rácios Financeiros, Empresas Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,535	0,347	0,653	1,441	1,071	0,128
Desvio Padrão	0,071	0,030	0,030	0,080	0,192	0,030
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Os rácios económicos, na tabela 15, evidenciam médias positivas em todos os indicadores, pelo que há retorno para os accionistas, assim como para os investimentos efectuados. Relativamente à rentabilidade das vendas verifica-se que este é inferior do que o apresentado pelas empresas exportadoras.

Comparativamente com os grupos analisados anteriormente, os rácios económicos apresentam médias menos satisfatórias para a rentabilidade do capital próprio.

Seguidamente, são introduzidas as análises comparativas dos rácios financeiros e económicos, de todos os grupos de empresas analisados. Serão apresentadas comparações entre os vários grupos, de forma a perceber as diferenças entre eles.

Tabela 15: Rácios Económicos, Empresas Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,044	0,018	0,015
Desvio Padrão	0,040	0,015	0,014
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

4.4 – Comparação de médias de rácios

A tabela 16 apresenta a comparação dos rácios financeiros entre “Muito Leste” e “Europa de Leste” revela que o primeiro tipo de empresas apresenta indicadores financeiros melhores.

A próxima tabela apresenta a comparação dos rácios económicos, dos mesmos grupos analisados na presente tabela.

Tabela 16: Rácios Financeiros, diferença entre “Muito Leste” e “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,076	0,023	-0,023	0,124	0,159	0,038
Desvio Padrão	0,124	0,033	0,033	0,482	0,355	0,035
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A comparação dos rácios económicos na tabela 17 revela, no entanto, que as empresas exportadoras para a “Europa de Leste” apresentam melhores indicadores, e que apesar de as empresas exportadoras “Muito Leste” terem um melhor desempenho no nível financeiro, as suas “opositoras” apresentam melhores indicadores económicos.

Segue-se mais uma análise à comparação dos rácios do grupo das exportadoras para a “Europa de Leste” com o grupo das restantes “Exportadoras”.

Tabela 17: Rácios Económicos, diferença entre “Muito Leste” e “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	-0,005	-0,002	-0,003
Desvio Padrão	0,040	0,018	0,022
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A comparação entre as empresas que exportam para “Muito Leste” e as empresas “Exportadoras” da tabela 18, continua a revelar melhores valores nos rácios financeiros para o primeiro grupo de empresas analisado, pelo que há aqui um reforço

da importância de uma exportação significativa para a “Europa de Leste”. As empresas apresentam-se assim menos dependentes de capitais alheios, e conseqüentemente menos endividadas, a sua solvabilidade é também melhor, e a liquidez reforça o sentido de boa capacidade financeira.

Segue-se a comparação para os rácios económicos dos mesmos grupos de empresas, com respectiva análise.

Tabela 18: Rácios Financeiros, diferença entre “Muito Leste” e “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,070	0,020	-0,023	0,162	0,144	0,030
Desvio Padrão	0,082	0,007	0,008	0,537	0,416	0,058
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Nos rácios económicos da tabela 19, a comparação revela também melhores indicadores para as empresas que exportam para “Muito Leste”. Pelo que verificamos que a saúde económica e financeira destas empresas é melhor do que a das empresas “Exportadoras”.

A próxima comparação é à semelhança desta com as empresas “Exportadoras”, e com as empresas que exportam para a “Europa de Leste”.

Tabela 19: Rácios Económicos, diferença entre “Muito Leste” e “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,002	0,002	0,001
Desvio Padrão	0,056	0,025	0,028
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Os valores dos rácios financeiros na tabela 20, resultantes da diferença entre os indicadores das empresas exportadoras para “Europa de Leste” e a exportadoras que não exportam para a “Europa de Leste”, demonstram que as primeiras têm indicadores menos satisfatórios. Feita ressalva, no entanto, para o rácio de liquidez geral que é mais favorável para as exportadoras “Europa de Leste”, indicando aqui

uma maior capacidade para que estas cumpram as suas responsabilidades a curto prazo.

Esta comparação revela assim, que as “Exportadoras” têm uma média no indicador de solvabilidade superior às exportadoras para “Europa de Leste”, revelando assim, uma melhor capacidade para que estas cumpram os seus compromissos de médio e longo prazo. Os valores de autonomia financeira demonstram que estas empresas também não necessitam de tantos capitais alheios, quanto as exportadoras para a “Europa de Leste”. Os rácios de liquidez reduzida e de liquidez imediata são também melhores para as “Exportadoras”, e a ilação que daqui se pode tirar é que em questão de disponibilidades estas empresas têm um melhor indicador, que para pagamento das dívidas é mais seguro, pois não depende do stock de existências nem da cobrança de créditos a clientes.

Tabela 20: Rácios Financeiros, diferença entre “Europa de Leste” e “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	-0,006	-0,003	0,000	0,038	-0,015	-0,008
Desvio Padrão	-0,041	-0,026	-0,024	0,055	0,061	0,023
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Da diferença apresentada na tabela 21, dos rácios económicos, verifica-se que o grupo das exportadoras para “Europa de Leste” assinala uma rendibilidade do activo superior, este indicador aponta portanto, que estas empresas trazem ao investidor um maior retorno resultante dos seus investimentos. Os restantes rácios, são também melhores, pelo que fica então demonstrado que as empresas que exportam de alguma forma para a “Europa de Leste” obtêm melhor retorno aos investimentos, assim como, as vendas geram um lucro superior.

As duas próximas tabelas apresentam a comparação entre os rácios financeiros e económicos das empresas que exportam para a “Europa de Leste” e as empresas não exportadoras. É feita também a análise aos resultados da mesma comparação.

Tabela 21: Rácios Económicos, diferença entre “Europa de Leste” e “Exportadoras”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,007	0,004	0,003
Desvio Padrão	0,016	0,007	0,006
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A comparação dos rácios financeiros das empresas exportadoras para “Europa de Leste” e as não exportadoras, apresentada pela tabela 22, revela uma melhor autonomia financeira e uma menor, necessidade de endividamento por parte das primeiras. A solvabilidade e os rácios de liquidez (geral e imediata) das empresas não exportadoras apresentam também médias menos favoráveis, no entanto para a liquidez reduzida as empresas não exportadoras é ligeiramente melhor, pelo que pode indicar que as dívidas de clientes representam para as não exportadoras parte da liquidez que estas apresentam.

Tabela 22: Rácios Financeiros, diferença entre exportadoras para “Europa de Leste” e Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,071	0,029	-0,029	0,070	-0,087	0,002
Desvio Padrão	0,005	0,001	0,001	0,017	-0,099	0,015
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A tabela 23 apresenta a diferença existente nas médias dos rácios económicos entre as exportadoras para a “Europa de Leste” e as empresas não exportadoras, assim, verifica-se que todos os indicadores são mais favoráveis às primeiras.

Tabela 23: Rácios Económicos, diferença entre exportadoras para “Europa de Leste” e Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	0,007	0,002	0,004
Desvio Padrão	-0,012	-0,005	-0,004
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A tabela 24, que traduz a diferença entre os rácios financeiros das empresas “exportadoras” e as empresas não exportadoras. Verificamos então que as primeiras apresentam uma maior solvabilidade e uma menor dependência financeira, e por consequência maior autonomia financeira, revelando assim melhor desempenho financeiro do que as empresas não exportadoras.

Deve no entanto destacar-se que o único rácio que se revela mais vantajoso para as empresas não exportadoras é o de liquidez reduzida, pelo que, poderá indicar uma maior influência dos clientes na liquidez nas empresas não exportadoras.

Seguem-se os rácios financeiros, que apresentam a mesma comparação entre os presentes grupos de empresas.

Tabela 24: Rácios Financeiros, diferença entre “Exportadoras” e Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Média	0,076	0,031	-0,028	0,032	-0,072	0,010
Desvio Padrão	0,046	0,027	0,025	-0,038	-0,161	-0,007
Tendência	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

A comparação dos rácios económicos da tabela 25 revela que as empresas “exportadoras” apresentam melhor indicador na rendibilidade das vendas, pelo que sugere que as vendas geram mais lucros às empresas “exportadoras”, do que às não exportadoras.

Em contra ponto, surgem a rendibilidade do capital próprio e a rendibilidade do activo, que apresentam melhores rácios para as empresas não exportadoras, assim, estará implícito que para investidores e accionistas deste grupo de empresas o retorno dos investimentos efectuados será ligeiramente mais favorável.

Tabela 25: Rácios Económicos, diferença entre “Exportadoras” e Não exportadoras

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
Média	-0,001	-0,001	0,001
Desvio Padrão	-0,028	-0,011	-0,010
Tendência	Variável	Variável	Variável

Fonte: Cálculos próprios

Das análises efectuadas aos rácios financeiros e económicos e comparações apresentadas sobre os indicadores médios dos quatro grupos de empresas resultaram diversas conclusões.

Em primeiro lugar, a solvabilidade dos quatro grupos de empresas analisadas é, em média, inferior a 1, e como já foi referido, sugerindo que as empresas podem ter dificuldade em satisfazer os seus compromissos com meios próprios, no entanto, deve destacar-se dois grupos: as empresas exportadoras para a “Europa de Leste”, por apresentarem uma tendência para a melhoria do rácio, de solvabilidade, e as empresas não exportadoras por revelarem uma tendência para a diminuição do mesmo.

Verifica-se também que a autonomia financeira é superior e com tendência para aumentar no grupo das empresas exportadoras para a “Europa de Leste” e “Muito Leste”. Em associação, a dependência financeira é também inferior para estes dois grupos de empresas e revelam uma certa propensão para a diminuição do endividamento. Em sentido inverso, para as empresas “exportadoras” e para as empresas não exportadoras a tendência revelada é o aumento do endividamento e consequentemente diminuição da autonomia financeira.

Relativamente aos rácios de liquidez, após a respectiva análise verifica-se que os 4 grupos estudados apresentam valores razoáveis, pode no entanto destacar-se novamente as empresas que exportam para “Muito Leste”, pois, os melhores indicadores de liquidez pertencem efectivamente a este grupo de empresas.

No seguimento do que os indicadores financeiros revelaram, um melhor desempenho dos grupos de empresas que exportam para o Leste, os rácios económicos mostram também melhores resultados para estas empresas. Assim, a rendibilidade do capital próprio apresenta melhores indicadores, e por consequência

retornos mais favoráveis aos accionistas, das empresas exportadoras para a “Europa de Leste”.

No que concerne ao retorno dos investimentos, representados pela rendibilidade do activo, o valor também se apresenta mais favorável para as empresas exportadoras para a “Europa de Leste”, e por oposição ligeiramente inferior para as empresas “exportadoras”.

O indicador da rendibilidade das vendas vem comprovar a orientação de valores e desempenho mais favoráveis para as empresas que exportam para o Leste, quer com maior ou com menor intensidade. As médias dos indicadores sugerem que as vendas destas empresas geram mais lucro, do que as vendas das “exportadoras” ou das não exportadoras, que apresentam valores ligeiramente inferiores.

Verifica-se então que no conjunto de todos os rácios, financeiros e económicos, as empresas exportadoras para a “Europa de Leste” e “Muito Leste” são as que reúnem melhores indicadores, e por isso pode dizer-se que estas têm melhor “saúde” financeira.

Capítulo V – Resultados Empíricos – análise de regressão multivariada

No capítulo anterior verificamos que as empresas que têm relações comerciais com países do Leste Europeu parecem apresentar um melhor desempenho, em termos de vários indicadores económicos e financeiros. Esta sugestão resulta da observação das diferenças, não condicionadas, dos indicadores de performance entre os diferentes grupos de empresas: domésticas, exportadoras em geral e exportadoras para o mercado de leste. No entanto, estas diferenças podem ser afectadas pelo tamanho das empresas, por características específicas ao sector de actividade a que as empresas pertencem, por diferenças no ano de observação por outros aspectos específicos (e alguns nem sequer observáveis) das empresas estudadas. Assim, a fim de apresentar resultados mais confiáveis, precisamos de usar regressões paramétricas onde essas questões e particularidades possam ser devidamente controladas e tratadas.

O objectivo principal desta secção é melhorar a nossa compreensão à cerca dos efeitos sobre a solvabilidade, a liquidez e a rentabilidade provocados pelo início da actividade exportadora para os mercados de Leste, o que será feito na presença de outras variáveis independentes utilizadas para controlar o processo de avaliação desses efeitos. Desta forma, a presente análise empírica é realizada em três etapas. Na primeira etapa, realizamos análises de regressão múltipla para testar a significância de uma variável *dummy* que reflecte a existência de exportações para a “Europa de Leste”, de seguida aplicamos a mesma metodologia mas usando uma variável *dummy* que reflecte a não existência de exportações para os mercados da “Europa de Leste” e por fim comparamos os resultados obtidos em cada um dos passos anteriores.

$$y_{it} = a + \alpha_1 D_{it}^{Exp} + \alpha_2 D_{it}^{Leste} + \beta controls + a_t + u_{it} . \quad 1)$$

Na equação (1), o Y refere-se à variável que queremos explicar para a empresa i e no ano t , tal variável pode ser: a Solvabilidade, a Autonomia Financeira, a Liquidez Geral, a Rendibilidade do Capital Próprio, a Rendibilidade do Activo e a Rendibilidade das Vendas; D^{Exp} , D^{Leste} representam variáveis *dummy* que assume o valor 1 no caso, respectivamente, de se tratarem de empresas exportadoras para qualquer destino excepto para o mercado de leste, e, no 2º caso, de se tratarem de empresas que, independentemente de exportarem para qualquer outro destino,

especificamente exportam para o mercado de leste³⁰. Entretanto, *Controls* é um vector de variáveis de controlo e que inclui: o activo total da empresa, o código (de 2 dígitos) do sector de actividade (CAE), por último, uma *dummy* para cada ano também está incluído (α_i). Em cada regressão as empresas puramente domésticas funcionam como base para a regressão.

De forma a aumentar a robustez da análise sobre o impacto da inclusão dos mercados de Leste nas exportações empresariais, realizou-se uma nova regressão (equação 2) que apenas regista uma diferença; em lugar de usarmos a *dummy* “leste” passamos a utilizar a *dummy* “expnleste” que assume o valor 1 sempre que naquele ano a empresa exporta, mas nos destinos de exportação não se incluem países do Leste. Assim, a diferença nos estimadores das 2 variáveis *dummy* (“leste” – “expnleste”) ajudará a perceber a importância da exportação para o Leste Europeu.

$$y_{it} = a + \alpha_1 D_{it}^{\text{exp nleste}} + \beta \text{controls} + a_i + u_{it} . \quad 2)$$

Dado o facto de cada empresa ser observada várias vezes ao longo do tempo, os dados foram analisados sob metodologias estatísticas específicas de dados em painel. De acordo com Brooks (2008), este tipo de metodologia apresenta vantagens importantes: (i) dá acesso a mais informação através da combinação de séries temporais (ao longo do tempo) e transversal (entre as entidades diferentes)³¹, que permite abordar questões mais complexas do que seria possível com séries temporais ou dados transversais, (ii) permite o uso de um número maior de observações, o que irá garantir as propriedades *assintóticas* dos estimadores e vai aumentar os graus de liberdade e isso significa testes de significância mais robustos (teste t e teste F); (iii) reduz o risco de *multi-colinearidade*, uma vez que os dados entre as entidades têm estruturas diferentes; (iv) aumenta a eficiência e a estabilidade dos estimadores através do uso de métodos de regressão mais adequados³²; (v) permite introduzir ajustamentos dinâmicos.

Como referido por Baum (2006), as metodologias de dados em painel também permitem controlar a heterogeneidade não observada na secção transversal dos dados, tornando possível excluir eventuais enviesamentos gerados pela existência de

³⁰ Idealmente, a variável D^{Leste} deveria incluir apenas empresas que iniciam, em cada ano, actividade exportadora só para os mercados de leste que estudamos; contudo, dado o reduzidíssimo número de observações com essas características, optamos por uma medida aproximada dessa variável.

³¹ Neste estudo, as entidades representam as empresas que compõem o nosso conjunto de dados.

³² Um exemplo disso é o teste Hausman, como será visto adiante.

efeitos individuais, o que se torna possível porque se limita a heterogeneidade ao termo constante de interação da regressão. Por outro lado, a identificação e adequada estimativa dos modelos de dados em painel requer um teste anterior para identificar o método correcto (Wooldridge, 2002). Tal procedimento implica, em primeiro lugar, analisar os dados considerando método clássico dos Mínimos Quadrados Ordinários (OLS - Ordinary Least Squares), a fim de testar se há efeitos de heterogeneidade não observada entre as entidades (neste caso, entre empresas). O *output* da estimação OLS (Pooled) fornece um teste de estatística F sob a hipótese nula de que os termos constantes são iguais entre entidades, se a hipótese nula é rejeitada isso significa que existem efeitos individuais não observáveis e que precisam de ser tratados adequadamente. O teste de Hausman é então usado para determinar se essas características de heterogeneidade inobserváveis³³, estão ou não, correlacionada com os regressores (variáveis explicativas), continuando a assumir que os regressores são correlacionados com o termo de perturbação em cada período de tempo. A hipótese nula deste teste de Hausman é que o termo de heterogeneidade inobservável é não correlacionado com os regressores. Se a hipótese nula não esteja rejeitada, usar-se-á o método dos efeitos aleatórios (RE – random effects), e o modelo é então estimado por mínimos quadrados generalizados (GLS). Se a hipótese nula for rejeitada, os efeitos são considerados fixos e o modelo é então avaliado pelo método dos efeitos fixos (FE – fixed effects). Este método de estimativa assume que o termo de heterogeneidade inobservável capta os efeitos dessas variáveis que são específicas de cada empresa e que são constantes ao longo do tempo (Wooldridge, 2002). Outro pressuposto importante da estimativa FE é que essas características invariáveis no tempo, são exclusivas para a entidade e não devem ser correlacionadas com características de outras entidades, por outro lado, uma desvantagem da estimação FE é que ele elimina tudo o que é invariável no tempo a partir do modelo³⁴ (Wooldridge, 2002).

Outra questão importante, resulta da eventual presença de *heterocedasticidade* e *autocorrelação*³⁵ de séries na análise de regressão o que requer, nas estimativas OLS, o uso de erros padrão robustos e avaliados em grupos ou *clusters* (Cameron e

³³ Neste estudo em particular, efeitos não observáveis individuais podem ser definidos como as características de cada empresa (por exemplo, estilo de gestão, localização, estrutura de financiamento, indústria, etc.)

³⁴ Wooldridge (2002) argumenta que se o termo de heterogeneidade não observável, pode ser arbitrariamente correlacionada com os regressores, não há forma de distinguir os efeitos de tempo constante observáveis dos efeitos de tempo constante inobservável.

³⁵ Um teste de Wald modificado para heterocedasticidade Group Wise na FE modelo de regressão (sugerido por Greene, 2003) e um teste de Wooldridge (Wooldridge, 2002) para correlação serial devem ser exercidas, sob a hipótese nula de que os resíduos são homoskedastic e não há nenhuma correlação serial.

Triverdi; 2009). Este *clustering*, é baseado na suposição razoável de que as observações de uma mesma empresa (*cluster*) ao longo do tempo são correlacionadas uns com os outros, não estando correlacionadas com as observações de outras empresas.

Em termos práticos, a nossa primeira análise de regressão foi realizada utilizando Pooled OLS. Por cada uma das seis regressões realizadas, a hipótese nula, avaliada pelo teste F Pooled OLS foi rejeitada, o que significa que com grande probabilidade existem efeitos individuais não observáveis. De seguida, para cada uma das regressões usa-se o teste de Hausman para determinar se esses efeitos não observáveis são considerados aleatórios, ou alternativamente, fixos. A hipótese nula do teste Hausman foi rejeitada sucessivamente (apenas como excepção do caso do estudo da rentabilidade do capital próprio), pelo que, os efeitos não observáveis individuais terão que ser tratados como efeitos fixos (FE). Por outro lado e como antes referido a abordagem das questões da *heterocedasticidade* e os problemas de *autocorrelação* de série foram enquadrados pelo uso da técnica de *clustering* na estimação dos desvios padrões das diferentes estimativas.

Em concreto, a nossa análise começa com o estudo dos efeitos sobre a solvabilidade, decorrentes do início da actividade exportadora para os mercados de Leste.

Tabela 26: Resultados das regressões para a variável Solvabilidade

VAR.DEPENDENTE: Solvabilidade	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS:	OLS	FE
Constante	-7,623***	-7,623***
Vendas (10 ⁶)	0.0002** (0.0001)	0.0001 (0.0001)
Activo	0,004* (0,002)	0,002 (0,01)
Pessoas	0.007* (0.003)	0.007* (0.005)
Ano	0.0034 (0.0034)	0.0035 (0.0035)
CAE	0,023 (0,022)	0,0321 (0,021)
Dummy "Leste"	0,156*** (0,041)	0,128*** (0,031)
Observações	13.363	13.363
R-quadrado	0.098	0.056
teste F para todos u _i =0 (p-value)	7,75 (0,00)	4.37 (0,00)
Teste Hausman (p-value)	-	12,74 (0,01)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

O teste de Hausman testa a hipótese nula de estimadores RE versus a hipótese alternativa de estimadores FE. P-value do teste Hausman entre parêntesis. O teste F é realizado sob a hipótese nula de que todos os coeficientes sejam zero. A hipótese nula de ambos os testes deve ser rejeitada se o p-value é menor que o nível de significância de 0.05. P-value do teste F entre parêntesis. R quadrado expresso em percentagem.

Fonte: cálculos próprios;

Como se pode verificar na tabela 26 o coeficiente da exportação para leste é estatisticamente significativo a 1% de significância. Os resultados da regressão mostram que, em média, sempre que uma empresa passa a exportar incluindo o mercado de Leste nessas exportações, *ceteris paribus*, a solvabilidade regista um aumento de cerca de 13 pontos percentuais. Há também indícios de que as empresas com maior dimensão (mais vendas, mais empregados ou maior activo total) possuem, em média, uma maior solvabilidade.

Na sequência da metodologia explicada e por forma a aumentar a robustez da análise sobre o impacto da inclusão dos mercados de leste nas exportações empresariais, realizou-se uma nova regressão que utiliza a *dummy* (expnleste) (tabela 27). A diferença nos estimadores das 2 variáveis *dummy* (“leste” – “expnleste”) poderá explicar a importância da exportação para o leste europeu.

Tabela 27: Resultados das regressões para a variável Solvabilidade; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Solvabilidade	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS:	OLS	FE
Constante	-14,29***	-13,63***
Vendas(10 ⁶)	0.012*** (0.001)	0.013*** (0.001)
Activo	0,004* (0,002)	-0,002 (0,002)
Pessoas	0.001*** (0.0001)	0.001*** (0.0003)
Ano	0.007*** (0.004)	0.006*** (0.003)
CAE	0,013 (0,022)	0,012 (0,021)
Dummy “Expnleste”	0,052*** (0,011)	0,048*** (0,015)
Observações	13.363	13.363
R-quadrado	0.088	0.066
teste F para todos u _i =0 (p-value)	41,75 (0,00)	34.37 (0,00)
Teste Hausman (p-value)	-	17,74 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Os resultados obtidos, na tabela 27, mostram que se a exportação não incluir os mercados de leste os “efeitos” positivos sobre a solvabilidade surgem consideravelmente reduzidos; o diferencial entre os 2 coeficientes estimados sugere, deste modo, que exportar para o Leste apresenta vantagens relativas para a solvabilidade das empresas portuguesas.

Estudando agora efeitos sobre a variável autonomia financeira, da análise da tabela 28, concluí-se, de forma similar ao caso da tabela 26, que as empresas que exportam para o Leste têm associado um melhor nível de autonomia financeira.

Tabela 28: Resultados das regressões para a variável Autonomia Financeira

VAR.DEPENDENTE: Aut.Fin	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	-0,923	9,093***
Vendas (10 ⁶)	0.006*** (0.002)	0.003** (0.001)
Activo	0,002*** (0,0001)	0,001 (0,001)
Pessoas	0.003*** (0.001)	0.0008*** (0.0001)
Ano	0.0005 (0.0014)	-0.0044*** (0.0015)
CAE	0,003*** (0,001)	0,0321 (0,041)
Dummy Leste	0,066*** (0,005)	0,037*** (0,008)
Observações	13363	13363
R-quadrado	0.068	0.046
teste F para todos $u_i=0$	21,75	12.75
Teste Hausman (p-value)	-	36,24 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

A realização do teste comparativo para a variável dummy “expnleste”³⁶ (tabela 29) indica que a vantagem de incluir nas exportações os mercados de Leste representa cerca de 3p.p. adicionais, quer na estimativa Pooled OLS quer na FE, face à hipótese de as exportações não incluírem tais mercados de Leste. Note-se também que parece provada a ideia de que maiores empresas possuam melhores níveis de autonomia financeira.

³⁶ Doravante não se apresentam tabelas com as estimativas associadas a este teste comparativo e apenas se refere no decurso do texto o nível dos diferenciais encontrados.

Tabela 29: Resultados das regressões para a variável Autonomia Financeira; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Aut. Fin	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS:	OLS	FE
Constante	-0,749	-0,63
Vendas(10 ⁶)	0.042*** (0.001)	0.033*** (0.001)
Activo	0,002* (0,001)	0,002* (0,001)
Pessoas	0.0001 (0.0001)	0.0001 (0.0002)
Ano	-0.0002 (0.001)	0.01 (0.03)
CAE	0,003*** (0,001)	0,002** (0,001)
Dummy "Expnleste"	0,032*** (0,011)	0,028*** (0,015)
Observações	13.363	13.363
R-quadrado	0.048	0.066
teste F para todos u _i =0 (p-value)	21,75 (0,00)	34.37 (0,00)
Teste Hausman (p-value)	-	17,74 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Avançando para a análise da liquidez geral, da análise da tabela 30, concluí-se, de forma similar ao caso da tabela 27, que as empresas que exportam para o Leste têm associado um melhor nível de liquidez geral e de igual forma parece provada a ideia de que maiores empresas possuam melhores níveis de liquidez.

Tabela 30: Resultados das regressões para a variável Liquidez Geral

VAR.DEPENDENTE: Liquidez Geral	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	-6,073	9,093***
Vendas (10 ⁶)	-0.004 (0.004)	0.003 (0.003)
Activo	0,003 (0,002)	0,003* (0,002)
Pessoas	0.001* (0.0005)	0.001*** (0.0003)
Ano	0.0004 (0.0004)	0.019*** (0.0042)
CAE	-0,004 (0,004)	0,0321 (0,041)
Dummy Leste	0,023 (0,047)	0,091*** (0,03)
Observações	13363	13363
R-quadrado	0.059	0.046
teste F para todos $u_i=0$	3,75	14.75
Teste Hausman (p-value)	-	28,11 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Por outro lado, da análise efectuada usando as exportações que não incluem os mercados de leste (*dummy* “expnleste”) conclui-se que tal coeficiente é negativo em ambas as regressões (OLS, FE) pelo que, mais uma vez, os diferenciais entre os coeficientes das 2 *dummy* usadas sugerem ser as empresas que incluem o mercado de Leste nas suas exportações são as que melhores níveis de liquidez geral apresentam.

Tabela 31: Resultados das regressões para a variável Liquidez Geral; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Solvabilidade	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS:	OLS	FE
Constante	-6,54	-23,4***
Vendas(10 ⁶)	-0,007 (0,006)	0,0034 (0,0028)
Activo	0,003 (0,002)	-0,006* (0,004)
Pessoas	0,0007* (0,0005)	0,0013*** (0,0001)
Ano	0,004 (0,004)	0,019*** (0,001)
CAE	-0,035 (0,032)	-0,031 (0,03)
Dummy "Expnleste"	-0,02* (0,01)	-0,0091** (0,006)
Observações	13.363	13.363
R-quadrado	0.068	0.065
teste F para todos $u_i=0$	22,75	25.37
(p-value)	(0,00)	(0,00)
Teste Hausman	-	27,74
(p-value)		(0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

No passo seguinte estudamos um conjunto de rácios económicos, na mesma linha de orientação, é efectuada a análise aos efeitos da exportação para o leste. A rendibilidade do capital próprio, apresentada na tabela 32 parece não ser explicada por nenhuma das variáveis utilizadas; acresce a isto o facto de o modelo de efeitos fixos não se poder considerar o mais adaptado nestes casos.

Tabela 32: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Capital Próprio

VAR.DEPENDENTE: Rendib. Cap.Próp	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	2,83	5,793
Vendas (10 ⁶)	0.005*** (0.001)	0.004 (0.004)
Activo Total	0,0004* (0,002)	0,002 (0,002)
Pessoas	0.0031** (0.001)	0.0001 (0.0002)
Ano	-0.0014 (0.001)	0.002 (0.002)
CAE	0,001 (0,001)	0,021 (0,041)
Dummy Leste	0,006 (0,012)	-0,023 (0,028)
Observações	13363	13363
R-quadrado	0.049	0.046
teste F para todos u _i =0	4,55	14.75
Teste Hausman (p-value)	-	3,11 (0,15)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Também a variável “expnleste” não parece ter relevância estatística significativa, conforme se observa na tabela 33. Desta forma, não há evidências empíricas suficientes para nos sugerir que a exportação para os mercados de Leste gere alguma vantagem relativa sob o ponto de vista da rendibilidade do capital próprio.

Tabela 33: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Capital Próprio; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Rend. Cap. Prop.	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS:	OLS	FE
Constante	2,85	5,57***
Vendas(10 ⁶)	0,005*** (0,001)	0,0004 (0,0003)
Activo	0,0003 (0,0003)	-0,002 (0,003)
Pessoas	-0,004* (0,002)	0,0001 (0,0001)
Ano	-0,001 (0,004)	-0,002 (0,001)
CAE	0,001 (0,001)	-0,021 (0,03)
Dummy "Expnleste"	-0,006 (0,007)	0,0023 (0,002)
Observações	13.363	13.363
R-quadrado	0.068	0.025
teste F para todos u _i =0 (p-value)	4,65 (0,001)	5.37 (0,001)
Teste Hausman (p-value)	-	12,74 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

A seguir estudamos a rendibilidade do activo, analisamos os efeitos encontrados nas duas regressões (OLS, FE) e o impacto das variáveis utilizadas. Mais uma vez encontram-se diferenciais positivos para os coeficientes "D^{leste}" e "D^{expnleste}", sugerindo a vantagem relativa dos exportadores para os mercados de Leste no que concerne à rendibilidade do activo (tabelas 34 e 35)

Tabela 34: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo

VAR.DEPENDENTE: Rendib. Activo	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	2,83	8,293***
Vendas (10 ⁶)	0.0003*** (0.000)	0.003*** (0.001)
Activo Total	0,005*** (0,001)	0,0006*** (0,0002)
Pessoas	-0.0004 (0.0004)	0.0001 (0.0002)
Ano	-0.001*** (0.001)	0.003*** (0.001)
CAE	0,013*** (0,001)	0,022 (0,031)
Dummy Leste	0,016*** (0,006)	0,018*** (0,03)
Observações	13363	13363
R-quadrado	0.089	0.086
teste F para todos $u_i=0$	4,55	64.75
Teste Hausman (p-value)	-	76,58 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Tabela 35: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Rendib. Activo	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	-2,74**	8,74*
Vendas (10 ⁶)	0,003*** (0,001)	0,003*** (0,001)
Activo	0,006*** (0,002)	0,006*** (0,002)
Pessoas	-0,0002* (0,0001)	-0,0003* (0,0002)
Ano	-0,0013*** (0,0002)	-0,0043*** (0,0006)
CAE	0,0013*** (0,0001)	0,0013 (0,0011)
Dummy "Expnleste"	-0,0016*** (0,0003)	-0,0019*** (0,0007)
Observações	13 363	13 363
R-quadrado	0,033	0,033
teste F para todos u _i =0	22,54	62,54
Teste Hausman		56,98
(p-value)		(0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

No estudo da rendibilidade das vendas, repete-se o padrão de conclusões anteriores. A exportação para o Leste parece estar associada com melhores performances (tabela 36 e 37).

Tabela 36: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade das Vendas

VAR.DEPENDENTE: Rendib. Vendas	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	0,38	7,223***
Vendas (10 ⁶)	0.0003*** (0.0004)	0.002*** (0.0005)
Activo Total	0,0003 (0,0003)	0,0008** (0,0004)
Pessoas	-0.0006 (0.0006)	0.0006** (0.0002)
Ano	-0.0017 (0.003)	-0.0003*** (0.0001)
CAE	0,0018** (0,001)	0,022 (0,031)
Dummy Leste	0,018*** (0,007)	0,009* (0,006)
Observações	13363	13363
R-quadrado	0.089	0.086
teste F para todos u _i =0	6,55	34.75
Teste Hausman (p-value)	-	56,58 (0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

Tabela 37: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo; exportações sem leste

VAR.DEPENDENTE: Rendib. Activo	(1)	(2)
VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	OLS	FE
Constante	0,37	7,74***
Vendas (10 ⁶)	0,003*** (0,001)	0,003*** (0,001)
Activo	0,0003 (0,003)	0,007*** (0,002)
Pessoas	-0,0001 (0,0001)	0,005*** (0,0002)
Ano	-0,0011 (0,0012)	-0,003*** (0,0006)
CAE	0,0011*** (0,0001)	0,0013** (0,0009)
Dummy “Expnleste”	-0,0018** (0,0007)	-0,009* (0,007)
Observações	13 363	13 363
R-quadrado	0,023	0,043
teste F para todos u _i =0	1,54	42,54
Teste Hausman		35,98
(p-value)		(0,00)

Desvio padrões ajustados por clusters de Número de Pessoa Colectiva, entre parêntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: cálculos próprios; ver também notas da tabela 26

O estudo empírico efectuado através das análises de regressão revela que a tendência verificada como capítulo anterior, de um melhor desempenho, generalizado, apresentado pelas empresas que exportam para a Europa de Leste, é também verificado no presente capítulo.

Os resultados conclusivos e estatisticamente válidos, obtidos neste capítulo, revelam que exportar para o Leste é uma “variável” influente no desempenho financeiro das empresas. Concluímos também, que os melhores resultados verificam-se nas empresas com um volume de vendas elevado ou com um maior número de trabalhadores.

Conclusão

O presente estudo visa analisar um tema específico, ainda pouco explorado, o efeito ao nível económico-financeiro da internacionalização para a Europa de Leste nas empresas portuguesas.

O principal objectivo é avaliar se exportar para a Europa de Leste tem efeitos positivos sobre a situação financeira e económica dessas empresas.

As primeiras conclusões, obtidas através da comparação de valores médios, para grupos de empresas domésticas, exportadoras em geral e exportadoras para o Leste Europeu, de rácios económicos e financeiros, permite concluir que são as empresas que têm exportações para a “Europa de Leste” que, na generalidade dos rácios estudados, apresentam melhores indicadores, revelando melhor desempenho económico-financeiro, em comparação quer com as empresas que embora exportando não exportam para estes mercados, quer com as empresas domésticas.

No sentido de “confirmar” a tendência verificada no primeiro estudo, foi de seguida efectuada uma análise de regressão (OLS e FE), por forma a apresentar resultados mais fiáveis e comprovar a orientação dos primeiros resultados.

Os resultados da análise de regressão vêm, na generalidade, suportar os resultados anteriores, na medida em que confirmam que a variável exportar para Leste está associada a melhores rácios financeiros, do ponto de vista económico, as evidências de melhores desempenhos das exportadoras para Leste, parecem ser menos fortes. Foi igualmente possível concluir que as empresas com melhor desempenho económico-financeiro, apresentam um maior volume de vendas e um maior número de trabalhadores.

Apesar das evidências obtidas com ambas as metodologias implementadas deve contudo, reconhecer-se que importante trabalho de investigação adicional seria necessário para obter uma percepção mais adequada do papel que os (alguns) mercados do Leste Europeu podem desempenhar no domínio económico-financeiro das empresas portuguesas. Em termos metodológicos, por um lado, a utilização de mecanismos mais adequados de avaliação das eventuais relações de causa e efeito entre exportar para o Leste Europeu e variações nos rácios económico-financeiros é uma questão em aberto, por outro lado, a realização de testes para sub-amostras mais específicas da nossa base de dados poderia constituir um significativo reforço às conclusões agora apresentadas. A outro nível, a análise aos valores obtidos sugerindo vantagens ao nível do desempenho para as empresas que tem exportações para a

“Europa de Leste”, não revelam de que forma estas vantagens económico-financeiras são sentidas nas empresas. Para tal, o ideal seria a realização de um inquérito intensivo às empresas que parecem ter um melhor desempenho influenciado pelas exportações para o Leste. Este permitiria perceber de uma forma mais clara, de que forma é “sentido” o melhor desempenho, e o que melhorou com as exportações para este mercado.

Referências Bibliográficas

- AICEP, P. G. (s.d.). Obtido em 30 de Novembro de 2010, de <http://www.portugalglobal.pt>
- AICEP, P. G. (2010). *Internacionalização da Economia Portuguesa e Transformação da Indústria Portuguesa*. Coimbra.
- Alvarez, R., & Lopez, R. (2005). Exporting and performance: evidence from Chilean plants. *Canadian Journal of Economics* , 38(4), pp. 1384-1400.
- Araújo, J. F. (2008). The impact of internationalization on firm's performance - A qualitative study of Portuguese SME's. *Master of International Management - ISCTE*.
- Bank, W. (s.d.). Obtido em 15 de Novembro de 2010, de <http://www.worldbank.org>
- Baum, C. F. (2006). *An Introduction to Modern Econometrics using Stata*. Texas: Stata Press.
- Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., & Quere, M. (2008). The U-shaped productivity dynamics of French exporters. *Review of World Economics* , 144(4), pp. 636-659.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect or both? *Journal of International Economics* , pp. 1-25.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (April de 2001). Why Some Firms Export. *Massachusetts Institut of Technology, Department of Economics* , pp. 97-26.
- Brito, C., & Lorga, S. (1999). *Marketing Internacional*. Porto: Sociedade Portuguesa de Inovação.
- Brooks, C. (2008). *Econometrics for Finance* (2nd edition ed.). New York: Cambridge University Press.
- Cameron, A., & Triverdi, P. (2009). *Microeconomics using Stata*. Texas: Stata Press.
- Campa, J., & Shaver, J. (2002). Exporting and Capital Investment: On the Strategic Behavior of Exporters. *Research Papers, IESE Business School* .
- Ciabuschi, F. (2002). Internationalisation process from a resource network perspective. *18th IMP - conference*. Perth, Australia.
- Clerides, S., Lach, S., & Tybout, J. (1998). Is learning by exporting important? Micro-Dynamic evidence from Colombia, Morocco and Mexico. *Quarterly Journal of Economics* , 113(3), pp. 903-948.
- COSEC, C. d. (s.d.). Obtido em 25 de Novembro de 2010, de <http://www.cosec.pt>

- Czinkota, M. R., & Ilkka A. Ronkainen, M. H. (1999). *International Business*. Orlando: The Dryden Press.
- Delgado, D. F. (2010). Desenvolvimento de um modelo de internacionalização para PME Portuguesas com componente de serviços. *Mestrado em Inovação e Empreendedorismo tecnológico - FEUP*.
- Delgado, M., Farinãs, J., & Ruano, S. (2002). Firms productivity and the export market: a nonparametric approach. *Journal of International Economics* , 57(2), pp. 397-422.
- Dias, M. C. (2007). A Internacionalização e os Factores de Competitividade: o caso Adira. *Dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais - Especialização em Marketing. Faculdade de Economia do Porto*. Porto.
- Douglas, S. P., & Craig, C. S. (1995). *Global Marketing Strategy*. New York: McGraw-Hill.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading: Addison Wesley.
- Dunning, J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *Int. J. of the Economics of Business* , pp. 173-190.
- Estatística, I. N. (28 de Junho de 2010). Estudo sobre Estatísticas Estruturais das Empresas 2008. *Destaque, informação à comunicação social* , pp. 1-13.
- Fernandes, A. M., & Isgut, A. E. (2005). Learning-by-Doing, Learning-by-Exporting, and Productivity: Evidence from Colombia. *The World Bank and Wesleyan University* .
- Hansson, A., & Hedin, K. (2007). *Motives for Internationalization Small Companies in Swedish incubators and science parks*. Sweden: Uppsala University.
- Hedin, A. H. (2007). *Motives for internationalization, Small companies in Swedish incubators and science parks*. Sweden: Uppsala University.
- IAPMEI. (s.d.). Obtido em 15 de Dezembro de 2010, de <http://www.iapmei.pt>
- INE. (s.d.). Obtido em 10 de Janeiro de 2011, de <http://www.ine.pt>
- IAMPEI. (2008). *As PME no comércio internacional português*. IAPMEI, Direcção de Planeamento e Estudos.
- Li, Y., & Nkansah, S. (2005). *Internaciotalisation Process of two Swedish Firms*. Sweden: Linköping University.
- QREN. (s.d.). Obtido em 20 de Dezembro de 2010, de <http://www.qren.pt>

- Silva, A. (2001). Financial constraints and exports: evidence from Portuguese manufacturing firms. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research, forthcoming* .
- Silva, A., Afonso, Ó., & Africano, A. P. (2011). Which Manufacturing Firms Learn By Exporting? *Journal of International Trade & Economic Development; forthcoming, available: on-line 20-07-2011* .
- Simões, C. C. (2011). A Internacionalização das Empresas Portuguesas. *Mestrado em Economia Internacional e Estudos Europeus (ISEG)* .
- Simões, V. C. (1997). A Internacionalização das Empresas Industriais Portuguesas: Características e Perspectivas. *Conselho Económico e Social* , pp. 24-49.
- Stewart, D. B., & McAuley, A. (1999). The Effects of Export Stimulations: Implications for Export Performance. *Journal of Marketing Management* , pp. 505-518.
- Teixeira, S., & Diz, H. (2005). *Estratégias de Internacionalização*. Lisboa: Publisher Team.
- Tornell, A., & Westermann, F. (January de 2003). The credit channel in middle income countries. *Cesifo Working Paper* .
- Viana, C., & Hortinha, J. (2005). *Marketing Internacional (2ª Edição ed.)*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Wagner, J. (August de 2011). International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006. *University of Luneburg Working papers series in economics, No.210* .
- Williams, D. A. (2008). Export stimulation of micro- and small locally owned firms from emerging environments: New evidence. *Springer Science, Business Media, LLC 2008*, pp. 101-122.
- Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Massachusetts: The MIT Press .
- Yip, G. S. (1992). *Total global strategy : managing for worldwide competitive advantage*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

Índice de Tabelas

Tabela 1: Taxa de Variação anual no valor dos bens exportados para a “Europa de Leste”	28
Tabela 2: Taxa de Variação anual das exportações totais	30
Tabela 3: Número de empresas da base de dados.....	37
Tabela 4: Caracterização das empresas exportadoras para a “Europa de Leste”	39
Tabela 5: Caracterização das empresas exportadoras para “Muito Leste”	40
Tabela 6: Caracterização das empresas “Exportadoras”	40
Tabela 7: Caracterização das empresas Não exportadoras.....	41
Tabela 8: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para “Muito Leste”	41
Tabela 9: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para “Muito Leste”	42
Tabela 10: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste”	42
Tabela 11: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste” ...	43
Tabela 12: Rácios Financeiros, Empresas “Exportadoras”	44
Tabela 13: Rácios Económicos, Empresas “Exportadoras”.....	44
Tabela 14: Rácios Financeiros, Empresas Não exportadoras.....	45
Tabela 15: Rácios Económicos, Empresas Não exportadoras.....	45
Tabela 16: Rácios Financeiros, diferença entre “Muito Leste” e “Europa de Leste”	46
Tabela 17: Rácios Económicos, diferença entre “Muito Leste” e “Europa de Leste” ...	46
Tabela 18: Rácios Financeiros, diferença entre “Muito Leste” e “Exportadoras”	47
Tabela 19: Rácios Económicos, diferença entre “Muito Leste” e “Exportadoras”	47
Tabela 20: Rácios Financeiros, diferença entre “Europa de Leste” e “Exportadoras” ..	48
Tabela 21: Rácios Económicos, diferença entre “Europa de Leste” e “Exportadoras” .	49
Tabela 22: Rácios Financeiros, diferença entre exportadoras para “Europa de Leste” e Não exportadoras	49
Tabela 23: Rácios Económicos, diferença entre exportadoras para “Europa de Leste” e Não exportadoras	50

Tabela 24: Rácios Financeiros, diferença entre “Exportadoras” e Não exportadoras..	50
Tabela 25: Rácios Económicos, diferença entre “Exportadoras” e Não exportadoras.	51
Tabela 26: Resultados das regressões para a variável Solvabilidade.....	57
Tabela 27: Resultados das regressões para a variável Solvabilidade; exportações sem leste.....	58
Tabela 28: Resultados das regressões para a variável Autonomia Financeira	59
Tabela 29: Resultados das regressões para a variável Autonomia Financeira; exportações sem leste	60
Tabela 30: Resultados das regressões para a variável Liquidez Geral	61
Tabela 31: Resultados das regressões para a variável Liquidez Geral; exportações sem leste	62
Tabela 32: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Capital Próprio	63
Tabela 33: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Capital Próprio; exportações sem leste.....	64
Tabela 34: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo	65
Tabela 35: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo; exportações sem leste	66
Tabela 36: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade das Vendas.....	67
Tabela 37: Resultados das regressões para a variável Rendibilidade do Activo; exportações sem leste	68

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Exportações portuguesas para a "Europa de Leste" (em milhões €)	27
Gráfico 2: Quota dos bens mais exportados para a "Europa de Leste"	27
Gráfico 3: Total das exportações portuguesas (em milhões €).....	29
Gráfico 4: Quota anual nas exportações totais, das principais classes de bens.....	30
Gráfico 5: Valor das exportações para a "Europa de Leste" (em milhões €)	33
Gráfico 6: Evolução das exportações para a "Europa de Leste" (em milhões €)	34
Gráfico 7: Peso (em %) das exportações para a "Europa de Leste" no total de exportações	35

Índice de Quadros

Quadro 1 - Factores determinantes para internacionalizar	8
--	---

Lista de Siglas

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
CAE – Código de Actividade Económica
COSEC – Companhia de Seguros de Créditos, S.A.
ECE – Estatísticas de Comércio Externo
FE – Fixed effects
IHE – Inquérito Harmonizado às empresas
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
IDE – Investimento Directo no Estrangeiro
INE – Instituto Nacional de Estatística
LBE – Learning-by-Exporting
NPC – Número de Pessoa Colectiva
OLS – Ordinary Least Square
PIB – Produto Interno Bruto
PME – Pequenas e Médias Empresas
QREN – Quadro Nacional de Referência Estratégico Nacional
RE – Random effects
U E – União Europeia

Apêndices

Apêndice A: Banco Mundial

Tabela A.1.: Taxa de Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB)

Country Name	Country Code	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bulgaria	BGR	-9,03	-1,65	4,86	1,96	5,73	4,15	4,65	5,51	6,75	6,36	6,51
Hungary	HUN	1,02	4,31	5,16	4,23	6,22	4,10	4,40	4,30	4,70	3,90	0,76
Poland	POL	6,24	7,09	4,98	4,52	4,25	1,21	1,44	3,87	5,34	3,62	6,23
Romania	ROU	4,01	-6,10	-4,79	-1,20	2,10	5,70	5,10	5,20	8,40	4,17	7,90
Russian Federation	RUS	-3,60	1,40	-5,30	6,40	10,00	5,09	4,74	7,30	7,18	6,38	8,15
Ukraine	UKR	-10,00	-3,00	-1,90	-0,20	5,90	9,20	5,20	9,40	12,10	2,70	7,30
MÉDIA	LESTE	-1,89	0,34	0,50	2,62	5,70	4,91	4,26	5,93	7,41	4,52	6,14
Portugal	PRT	3,66	4,38	5,05	4,08	3,93	1,97	0,71	-0,93	1,56	0,76	1,44
World	WLD	3,39	3,71	2,36	3,31	4,27	1,61	1,95	2,66	4,08	3,57	4,02

Fonte: Banco Mundial

Apêndice B: Instituto Nacional de Estatística

Tabela B.1.: Exportações Portuguesas, Principais Mercados

Rank 2010	Mercado	2009 Jan/Dez	% Total 2009	2010 Jan/Dez	% Total 2010	Variação Valor	Variação (%)	Cont. (p.p.)	Cont. (% Total)
14	Polónia	270.321	0,9	319.511	0,9	49.190	18,2	0,2	1,0
19	Republica Checa	207.546	0,7	242.886	0,7	35.340	17,0	0,1	0,7
25	Roménia	176.252	0,6	201.825	0,5	25.572	14,5	0,1	0,5
31	Rússia	95.703	0,3	120.217	0,3	24.514	25,6	0,1	0,5
35	Hungria	93.252	0,3	104.116	0,3	10.864	11,7	0,0	0,2
45	Bulgária	16.516	0,1	63.165	0,2	46.649	282,5	0,1	0,9
67	Ucrânia	19.763	0,1	21.653	0,1	1.891	9,6	0,0	0,0

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Apêndice C: Estatísticas do Comércio Internacional 2002

C.6 ENTRADA E SAÍDA DE MERCADORIAS SEGUNDO A CGCE, REV. 2

TOTAL DO PAÍS

2002

VALORES EM 10³ EUR

CATEGORIAS DA CGCE, REV. 2	ENTRADA			SAÍDA		
	INTRA	EXTRA	TOTAL	INTRA	EXTRA	TOTAL
1	2	3	4	5	6	7
TOTAL GERAL	33 032 711	9 380 128	42 412 839	22 568 792	5 528 142	28 096 935
1 PRODUTOS ALIMENTARES E BEBIDAS	3 460 217	1 278 070	4 738 287	1 413 652	522 507	1 936 159
11 PRODUTOS PRIMARIOS	1 290 079	896 174	2 186 253	454 636	46 874	501 510
111 DESTINADOS PRINCIPALMENTE A INDUSTRIA	371 220	428 791	800 011	60 904	4 643	65 548
112 DESTINADOS PRINCIPALMENTE AO CONSUMO DOS PARTICULARES	918 859	467 383	1 386 242	393 731	42 231	435 962
12 PRODUTOS TRANSFORMADOS	2 170 139	381 895	2 552 034	959 016	475 634	1 434 649
121 DESTINADOS PRINCIPALMENTE A INDUSTRIA	109 688	175 760	285 448	42 017	43 065	85 082
122 DESTINADOS PRINCIPALMENTE AO CONSUMO DOS PARTICULARES	2 060 450	206 136	2 266 586	916 999	432 569	1 349 568
2 FORNECIMENTOS INDUSTRIAIS NE NOUTRA CATEGORIA	9 957 403	2 440 043	12 397 445	6 401 940	1 690 998	8 092 938
21 PRODUTOS PRIMARIOS	552 660	479 456	1 032 116	396 094	75 665	471 759
22 PRODUTOS TRANSFORMADOS	9 404 742	1 960 587	11 365 329	6 005 847	1 615 333	7 621 179
3 COMBUSTIVEIS E LUBRIFICANTES	1 462 391	2 557 606	4 019 997	178 890	285 319	464 209
31 PRODUTOS PRIMARIOS	590 775	2 182 456	2 773 231	98	13	111
32 PRODUTOS TRANSFORMADOS	871 615	375 151	1 246 766	178 792	285 306	464 098
321 CARBURANTES PARA MOTORES	34 134		34 134	26 132	117 045	143 176
322 OUTROS PRODUTOS TRANSFORMADOS	837 482	375 151	1 212 633	152 661	168 261	320 922
4 MAQUINAS, OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE)	6 969 936	1 044 754	8 014 691	2 291 593	1 315 591	3 607 185
41 MAQUINAS E OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE)	3 938 500	686 022	4 624 521	1 231 234	667 887	1 899 121
42 PARTES, PEÇAS SEPARADAS E ACESSORIOS	3 031 437	358 733	3 390 169	1 060 359	647 704	1 708 063
5 MATERIAL DE TRANSPORTE E ACESSORIOS	5 529 972	1 261 447	6 791 419	6 204 645	508 669	6 713 313
51 AUTOMOVEIS PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS	2 546 148	236 489	2 782 637	2 956 138	26 555	2 982 693
52 OUTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	931 048	202 328	1 133 376	586 628	244 126	830 754
521 DESTINADO A INDUSTRIA	853 311	152 509	1 005 820	544 662	238 223	782 885
522 NAO DESTINADO A INDUSTRIA	77 737	49 819	127 556	41 966	5 903	47 869
53 PARTES, PEÇAS SEPARADAS E ACESSORIOS	2 052 775	822 630	2 875 406	2 661 879	237 987	2 899 866
6 BENS DE CONSUMO NE NOUTRA CATEGORIA	5 647 060	787 629	6 434 689	6 060 433	1 148 332	7 208 765
61 BENS DE CONSUMO DURADOUROS	993 122	232 286	1 225 408	409 152	123 566	532 718
62 BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS	2 181 817	309 884	2 491 701	4 173 856	742 867	4 916 722
63 BENS DE CONSUMO NAO DURADOUROS	2 472 121	245 459	2 717 580	1 477 425	281 900	1 759 325
7 BENS NE NOUTRA CATEGORIA	5 732	10 579	16 311	17 641	56 726	74 366

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Anexos

Anexo A – Tabelas auxiliares Capítulo III

Tabela A.1.: Bens e valores de exportação de Portugal para “Europa de Leste”

Bens	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
AUTOMOVEIS PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS (Class. Nível Cat2)	899.554								15.866.530	35.334.216	41.234.805
BENS DE CONSUMO DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	5.357.690	6.710.244	3.309.457	3.363.726	21.702.698	6.936.517	2.807.557	2.657.481	3.138.244	2.485.137	5.498.040
BENS DE CONSUMO NAO DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	4.324.223	5.410.067	5.655.371	6.936.743	5.754.697	7.902.472	14.002.459	20.531.105	11.756.038	11.283.093	18.105.878
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	53.778.226	42.887.260	25.591.746	9.399.635	12.325.423	17.234.081	18.970.091	26.517.480	30.529.643	46.633.254	54.068.044
BENS NE NOUTRA CATEGORIA (Class. Nível Cat1)				14	860	1.534.682	916.959	1.402.113	594.202	271.327	154.144
DESTINADO A INDUSTRIA	3.492	69.391	2.119.681	3.924.249	2.881.338	264.011	2.042.631	2.346.982	16.570.397	20.887.204	8.319.973
DESTINADOS PRINCIPALMENTE A INDUSTRIA	8.794	2.160	2.923	689.539	1.044.142	125	100.845	175.914	783.213	3.609.781	3.952.338
DESTINADOS PRINCIPALMENTE AO CONSUMO DOS PARTICULARES	10.674.811	8.847.891	5.350.312	1.535.002	1.125.609	1.917.659	3.641.156	3.667.473	3.183.857	4.278.787	9.700.446
MÁQUINAS E OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE) (Class. Nível Cat2)	5.208.741	11.266.401	14.813.001	20.192.208	38.329.072	49.441.135	60.183.548	78.535.657	61.994.713	56.667.240	71.525.646
NAO DESTINADO A INDUSTRIA		5.339	12.215	16.419	6.484		416.819	310.284	265.147	102.983	133.308
OUTROS PRODUTOS TRANSFORMADOS	4.174	2.621	3.933		468	826	16.532	220	1.299	2.555	3.827
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSORIOS (Class. Nível Cat2)	21.482.920	23.637.631	28.976.686	45.945.496	68.720.537	61.586.432	65.279.798	78.527.419	86.237.074	108.234.030	185.999.318
PRODUTOS PRIMARIOS (Class. Nível Cat2)	1.001.977	1.087.802	1.155.464	1.220.750	1.225.223	931.194	1.309.799	541.705	497.113	409.643	637.883
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	31.414.271	40.775.900	50.033.547	57.058.327	93.491.419	111.350.231	114.464.501	125.830.798	129.288.202	151.496.418	218.711.884
TOTAL	134.158.873	140.702.707	137.024.336	150.282.108	246.607.970	259.099.365	284.152.695	341.044.631	360.705.672	441.695.668	618.045.534

Nota: Atendendo às baixas taxas de inflação verificadas, em Portugal, durante o período estudado, decidiu-se não deflacionar os valores, mantendo-os com os valores correntes de cada ano.

Fonte: Cálculos próprios

Tabela A.2.: Bens e valores de exportação de Portugal para o Mundo.

Bens	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
AUTOMOVEIS PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS (Class. Nível Cat2)	1.932.681.872	1.927.066.884	1.992.210.031	1.850.681.868	1.826.990.372	2.364.582.123	2.018.553.984	1.655.568.016	1.965.783.502	2.084.798.356	2.338.789.419
BENS DE CONSUMO DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	563.082.319	640.561.862	833.703.229	974.256.748	1.153.334.022	1.021.373.398	362.367.175	378.689.381	400.673.236	386.783.748	425.818.559
BENS DE CONSUMO NAO DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	1.064.398.980	1.139.786.256	1.202.139.860	1.211.954.809	1.324.458.659	1.420.496.553	1.277.496.518	1.389.302.406	1.418.983.806	1.253.581.310	1.277.711.486
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	3.902.954.080	4.171.461.987	4.210.939.479	4.125.448.395	4.158.279.842	4.222.809.651	4.147.715.232	3.982.054.516	3.773.551.574	3.372.510.713	3.334.696.853
BENS NE NOUTRA CATEGORIA (Class. Nível Cat1)	11.624.127	7.451.719	9.001.548	6.171.557	27.724.348	60.441.454	57.670.684	60.567.936	71.788.354	71.617.581	87.545.397
DESTINADO A INDUSTRIA	350.452.345	321.479.318	363.260.768	313.955.164	527.162.544	489.027.248	642.622.298	729.913.456	784.962.883	447.921.052	286.353.910
DESTINADOS PRINCIPALMENTE A INDUSTRIA	43.882.052	44.820.356	37.560.535	49.537.806	62.060.931	55.599.955	70.206.365	71.589.577	81.714.669	89.484.957	119.693.153
DESTINADOS PRINCIPALMENTE AO CONSUMO DOS PARTICULARES	723.458.034	804.086.325	872.152.203	864.340.984	949.498.936	929.579.020	1.072.343.384	1.127.062.122	1.233.773.218	1.283.869.669	1.406.260.811
MÁQUINAS E OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE) (Class. Nível Cat2)	614.080.985	714.358.713	845.231.605	977.974.363	1.276.007.029	1.257.851.781	1.376.203.613	1.417.115.088	1.499.947.224	1.424.344.748	1.591.249.769
NAO DESTINADO A INDUSTRIA	30.035.134	34.079.937	27.443.979	26.254.143	28.071.754	32.070.606	38.672.980	44.954.147	48.230.387	51.579.718	58.900.657
OUTROS PRODUTOS TRANSFORMADOS	245.466	708.712	117.451	109.753	863.701	264.262	321.717	1.511.328	7.283.345	1.792.483	513.092
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSORIOS (Class. Nível Cat2)	1.097.155.949	1.363.836.234	1.751.053.496	1.988.296.438	2.245.844.050	2.606.101.480	4.161.960.714	4.528.878.165	4.530.044.470	4.714.805.147	5.614.423.511
PRODUTOS PRIMARIOS (Class. Nível Cat2)	124.464.675	174.712.229	169.071.600	169.678.015	203.003.572	245.435.431	175.431.014	181.235.755	196.440.540	212.492.664	260.438.996
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	4.354.125.844	4.952.556.483	5.349.106.957	5.623.365.481	6.904.153.397	6.795.726.060	6.696.268.411	6.827.426.513	7.479.013.616	8.081.263.556	9.124.514.202
OUTROS	312.299	812.852	155.854	242.093	218.227	697.889	601.795	2.350.507	2.707.040	1.770.399	1.538.553
TOTAL	14.812.954.161	16.297.779.867	17.663.148.595	18.182.267.617	20.687.671.384	21.502.056.911	22.098.435.884	22.398.218.913	23.494.897.864	23.478.616.101	25.928.448.368

Fonte: Cálculos próprios; ver também notas da tabela A.1.

Tabela A.3.: Bens mais exportados para o Leste Europeu, Percentagem (> 80% do total das exportações)

BENS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	40,09%	30,48%	18,68%	6,25%	5,00%	6,65%	6,68%	7,78%	8,46%	10,56%	8,75%
MÀQUINAS E OUTROS BENS DE CAPITAL (EXCEPTO O MATERIAL DE TRANSPORTE) (Class. Nível Cat2)	3,88%	8,01%	10,81%	13,44%	15,54%	19,08%	21,18%	23,03%	17,19%	12,83%	11,57%
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSORIOS (Class. Nível Cat2)	16,01%	16,80%	21,15%	30,57%	27,87%	23,77%	22,97%	23,03%	23,91%	24,50%	30,09%
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	23,42%	28,98%	36,51%	37,97%	37,91%	42,98%	40,28%	36,90%	35,84%	34,30%	35,39%

Fonte: Cálculos próprios

Tabela A.4.: Bens mais exportados para o Mundo, Percentagem (> 75% do total de exportações)

Bens	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
AUTOMOVEIS PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS (Class. Nível Cat2)	13,05%	11,82%	11,28%	10,18%	8,83%	10,00%	9,13%	7,39%	8,37%	8,88%	9,02%
BENS DE CONSUMO SEMI-DURADOUROS (Class. Nível Cat2)	26,35%	25,60%	23,84%	22,69%	20,10%	19,64%	18,77%	17,78%	16,06%	14,36%	12,86%
PARTES, PECAS SEPARADAS E ACESSORIOS (Class. Nível Cat2)	7,41%	8,37%	9,91%	10,94%	10,86%	12,12%	18,83%	20,22%	19,28%	20,08%	21,65%
PRODUTOS TRANSFORMADOS (Class. Nível Cat2)	29,39%	30,39%	30,28%	30,93%	33,37%	31,61%	30,30%	30,48%	31,83%	34,42%	35,19%

Fonte: Cálculos próprios

Tabela A.5.: Exportações para “Europa de Leste”.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ucrânia	3.776.987	2.478.512	1.627.647	1.861.339	2.345.146	4.678.277	6.599.257	7.871.854	11.671.899	12.911.608	78.899.199
Rússia	66.898.008	55.447.284	28.593.773	10.589.517	14.032.968	19.260.723	25.275.991	33.664.873	37.069.849	53.624.865	68.805.489
Roménia	1.897.289	2.993.696	6.068.555	4.339.839	9.760.081	14.937.991	27.140.017	39.463.608	37.562.846	47.680.096	106.605.992
R. Checa	11.526.828	14.867.588	16.577.361	22.429.162	37.339.952	50.840.451	48.958.643	59.329.877	67.100.796	74.241.063	142.016.954
Polónia	19.018.932	23.821.671	36.502.616	50.035.927	79.759.131	83.352.855	99.148.102	112.284.593	116.127.788	144.371.538	158.833.078
Hungria	24.805.773	32.654.973	39.728.716	52.162.583	90.814.246	68.457.126	60.555.470	71.217.787	74.702.224	94.304.059	51.332.121
Bulgária	6.235.056	8.438.983	7.925.668	8.863.741	12.556.446	17.571.942	16.475.215	17.212.039	16.470.270	14.562.439	11.552.701
TOTAL Leste	134.158.873	140.702.707	137.024.336	150.282.108	246.607.970	259.099.365	284.152.695	341.044.631	360.705.672	441.695.668	618.045.534

Fonte: Cálculos próprios; ver também notas da tabela A.1.

Tabela A.6.: Peso das Exportações para a “Europa de Leste” no Total Global.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total Global	14.812.954.161	16.297.779.867	17.663.148.595	18.182.267.617	20.687.671.384	21.502.056.911	22.098.435.884	22.398.218.913	23.494.897.864	23.478.616.101	25.928.448.368
Total Leste	134.158.873	140.702.707	137.024.336	150.282.108	246.607.970	259.099.365	284.152.695	341.044.631	360.705.672	441.695.668	618.045.534
Perc. Exp. Leste	0,9057%	0,8633%	0,7758%	0,8265%	1,1921%	1,2050%	1,2858%	1,5226%	1,5353%	1,8813%	2,3837%

Fonte: Cálculos próprios

Anexo B – Tabelas auxiliares Capítulo IV

Tabela B.1.: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para “Muito Leste”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
1996	0,474	0,322	0,678	1,311	0,856	0,142
1997	0,484	0,326	0,674	0,978	0,718	0,216
1998	0,630	0,387	0,613	1,633	1,165	0,150
1999	1,184	0,542	0,458	1,345	0,951	0,096
2000	0,676	0,403	0,597	1,109	0,683	0,070
2001	0,515	0,340	0,660	1,485	1,011	0,127
2002	0,573	0,364	0,636	2,396	1,745	0,138
2003	0,751	0,429	0,571	2,974	2,184	0,370
2004	0,743	0,426	0,574	1,776	1,192	0,201
2005	0,796	0,443	0,557	1,515	1,041	0,201
2006	0,671	0,402	0,598	1,457	1,034	0,143

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.2.: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para “Muito Leste”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
1996	0,022	0,007	0,004
1997	0,044	0,014	0,010
1998	0,034	0,013	0,010
1999	-0,063	-0,034	-0,047
2000	-0,015	-0,006	-0,006
2001	-0,047	-0,016	-0,014
2002	0,142	0,052	0,061
2003	0,129	0,055	0,056
2004	0,065	0,028	0,027
2005	0,105	0,046	0,050
2006	0,091	0,037	0,033

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.3.: Rácios Financeiros, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
1996	0,469	0,319	0,681	1,399	0,830	0,070
1997	0,491	0,329	0,671	1,392	0,899	0,094
1998	0,636	0,389	0,611	1,575	1,036	0,128
1999	0,534	0,348	0,652	1,324	0,847	0,096
2000	0,650	0,394	0,606	1,526	1,018	0,233
2001	0,689	0,408	0,592	1,524	0,961	0,103
2002	0,588	0,370	0,630	1,500	0,959	0,110
2003	0,620	0,383	0,617	1,585	1,051	0,137
2004	0,646	0,392	0,608	1,631	1,098	0,173
2005	0,665	0,400	0,600	1,590	1,075	0,140
2006	0,679	0,404	0,596	1,570	1,054	0,151

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.4.: Rácios Económicos, Empresas exportadoras para a “Europa de Leste”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
1996	-0,019	-0,006	-0,006
1997	0,015	0,005	0,004
1998	0,079	0,031	0,027
1999	0,062	0,022	0,020
2000	0,049	0,019	0,019
2001	0,056	0,023	0,025
2002	0,059	0,022	0,021
2003	0,072	0,028	0,025
2004	0,073	0,029	0,029
2005	0,057	0,023	0,024
2006	0,057	0,023	0,024

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.5.: Rácios Financeiros, Empresas “exportadoras”

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
1996	0,647	0,393	0,607	1,465	0,987	0,137
1997	0,662	0,398	0,602	1,455	0,984	0,143
1998	0,705	0,414	0,586	1,486	0,986	0,139
1999	0,679	0,404	0,596	1,582	1,069	0,179
2000	0,636	0,389	0,611	1,465	0,966	0,105
2001	0,631	0,418	0,613	1,437	0,979	0,161
2002	0,273	0,215	0,785	1,486	1,010	0,160
2003	0,681	0,405	0,595	1,427	0,968	0,110
2004	0,605	0,377	0,623	1,432	0,992	0,122
2005	0,611	0,379	0,621	1,478	1,018	0,123
2006	0,597	0,374	0,626	1,489	1,034	0,144

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.6.: Rácios Económicos, Empresas “exportadoras”

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
1996	0,029	0,012	0,011
1997	0,055	0,022	0,021
1998	0,042	0,017	0,017
1999	0,061	0,024	0,025
2000	0,043	0,017	0,017
2001	0,036	0,014	0,014
2002	0,063	0,014	0,013
2003	0,023	0,009	0,009
2004	0,041	0,016	0,015
2005	0,043	0,016	0,016
2006	0,045	0,017	0,016

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.7.: Rácios Financeiros, Empresas não exportadoras

ANO/MÉDIA	Solvabilidade	Autonomia Financeira	Dependência Financeira	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
1996	0,477	0,323	0,677	1,572	1,224	0,145
1997	0,489	0,328	0,672	1,509	1,174	0,123
1998	0,511	0,338	0,662	1,577	1,240	0,199
1999	0,615	0,381	0,619	1,450	0,527	0,149
2000	0,646	0,392	0,608	1,430	1,104	0,094
2001	0,637	0,389	0,611	1,381	1,084	0,120
2002	0,558	0,358	0,642	1,348	1,037	0,102
2003	0,535	0,349	0,651	1,440	1,120	0,106
2004	0,456	0,313	0,687	1,357	1,069	0,107
2005	0,518	0,341	0,659	1,400	1,128	0,122
2006	0,445	0,308	0,692	1,386	1,079	0,143

Fonte: Cálculos próprios

Tabela B.8.: Rácios Económicos, Empresas não exportadoras

ANO/MÉDIA	Rendibilidade do Capital Próprio	Rendibilidade do Activo Total	Rendibilidade das Vendas
1996	0,002	0,001	0,001
1997	0,063	0,021	0,020
1998	0,088	0,030	0,027
1999	0,071	0,027	0,025
2000	0,134	0,053	0,049
2001	0,033	0,013	0,012
2002	0,020	0,007	0,006
2003	0,015	0,005	0,005
2004	0,024	0,024	0,007
2005	0,034	0,012	0,012
2006	0,006	0,002	0,002

Fonte: Cálculos próprios

Anexo C – Inquérito feito a empresas portuguesas que exportam para a “Europa de Leste”

Exº Senhor(a), Eu sou Elisabete Gonçalves, aluna do 2º ano do Mestrado em Finanças Empresariais da Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão do Instituto Politécnico do Porto e estou a escrever a minha dissertação de Mestrado no âmbito da Internacionalização de empresas portuguesas para o Leste Europeu. Para isso gostaria que me respondesse a um inquérito simples que reproduzo abaixo. O inquérito não demora mais do que 5 minutos a ser respondido. Os dados recolhidos serão tratados de forma anónima e nunca o nome da empresa a que Vª Ex.ª pertence será mencionado; apenas procederei a um tratamento global dos dados e não a uma abordagem individual.

Muito obrigado pela sua colaboração.

Inquérito:

a) Porquê a internacionalização para o Leste Europeu?

1. Mercados atraentes e por explorar?
2. Apoios institucionais de Portugal elevados para esses mercados?

b) A aposta neste mercado é para continuar?

- 1.Sim
- 2.Não

Com os melhores cumprimentos,

Elisabete Gonçalves