
7.3. Quão importante é o papel da entrada e saída nos mercados internacionais?

João Amador, Luca David Opromolla

1. Motivação

As economias apresentam forte dinâmica empresarial quando analisadas ao nível micro. Essa dinâmica também se traduz na entrada e saída de empresas nos mercados internacionais, expansão ou contração dos cabazes de exportação e importação, bem como em termos do conjunto de mercados fornecedores e fornecidos. Além da entrada e saída de empresas, mercados e bens - a designada margem extensiva, a mudança na escala de operações por empresas que permanecem em mercados com os mesmos bens - a designada margem intensiva, é muito relevante. No entanto, as empresas recém-nascidas, quando sobrevivem ao primeiro ano de vida, tornam-se empresas que permanecem e podem ser bastante diferentes das mais antigas. Deste modo, seguir as gerações de empresas que participam no comércio internacional é outra maneira de estudar a dinâmica do comércio e, em última análise, o crescimento económico português.

Esta secção baseia-se em Amador e Opromolla (2017) para avaliar o contributo das margens intensiva e extensiva nas dimensões da empresa destino e produto, para as exportações e importações de bens no período 1995-2014. Adicionalmente, descrevemos o comportamento das gerações de participantes no comércio nos últimos 20 anos, com ênfase no impacto de eventos como o grande colapso do comércio e o programa de assistência económica e financeira português.

A literatura sobre as margens no comércio internacional é demasiado extensa para poder ser aqui listada. As contribuições seminais são atribuídas a Eaton *et al.* (2004), Schott (2004), Bernard *et al.* (2007). No que diz respeito às gerações de empresas participantes no comércio internacional, existe reduzida literatura pois tais estudos requerem bases de dados que acompanhem detalhadamente a atividade externa das empresas durante um período relativamente longo de tempo. Uma exceção é o trabalho de

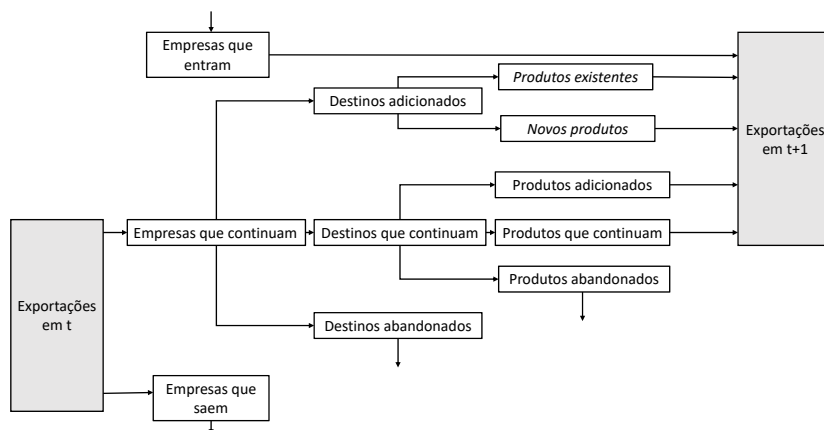


Figura 57: As margens do comércio

Wagner (2012) que analisa as gerações de exportadores alemães que começaram a exportar entre 1998 e 2002.

2. Metodologia

A análise dos cabazes de produtos e destinos no comércio é possibilitada pela utilização de uma base de dados que inclui todas as transações relativas a exportações e importações por parte de empresas localizadas em Portugal, numa base mensal, de 1995 a 2015, agregando para o total das exportações e importações portuguesas de bens, tal como reportadas pelo Instituto Nacional de Estatística. Na análise é tida em conta a existência de limiares de reporte para as exportações e importações, os quais foram alterados várias vezes nas duas décadas estudadas. De modo a dispor de um conjunto comparável de empresas e para evitar atribuir a sua entrada e saída a alterações no limiar de resposta, foi identificado o valor mais alto que vigorou no conjunto do período e aplicado a todos os anos, após ajustamento pela inflação com base no índice de preços no consumidor. Definimos produtos a quatro dígitos de acordo com a classificação *Harmonized System*. Tal permite evitar problemas de classificação relacionados com revisões na Nomenclatura Combinada e ainda permite considerar um conjunto de mais de 1000 produtos potenciais.

As taxas de crescimento das exportações e importações totais portuguesas são decompostas no contributo de três dimensões: a decisão de entrar/ permanecer/ sair dos mercados de exportação/ importação, a decisão de onde exportar/ importar e a decisão sobre o que exportar/ importar. Consistentemente com o que foi feito

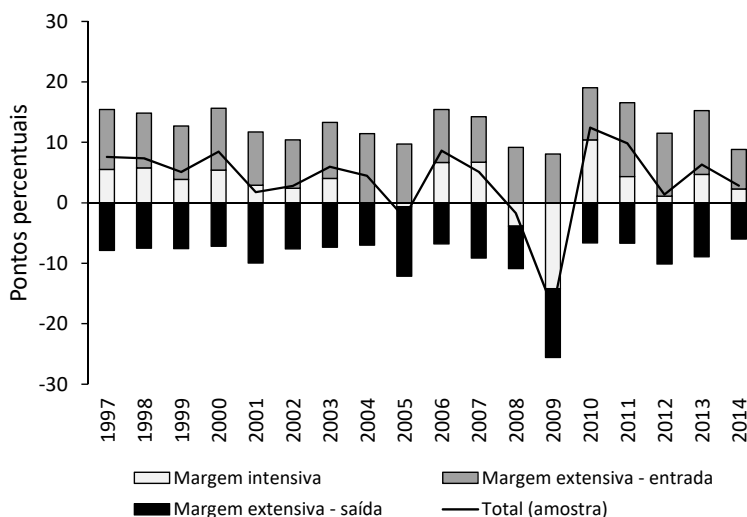
em Amador e Opromolla (2013), começamos por decompor o crescimento total das exportações no contributo de “entrada”, “saída” e “permanência” de exportadores, ou seja, nas margens extensiva e intensiva na dimensão da empresa. Seguidamente, consideramos o produto que as empresas decidem exportar em destinos que “permanecem” e “entram”. Em primeiro lugar distinguimos entre produtos exportados “adicionados”, “abandonados” e que “permanecem” por empresas em “destinos que permanecem”, ou seja, a margem extensiva e intensiva ao nível da empresa na dimensão do produto. Finalmente, separamos a variação nas exportações associadas a novos destinos em produtos já vendidos pela empresa em alguma localização, *i.e.* produtos já existentes, e produtos que não foram vendidos pela empresa em alguma localização, *i.e.* novos produtos. O diagrama na Figura 57 sumariza a decomposição.

3. Resultados

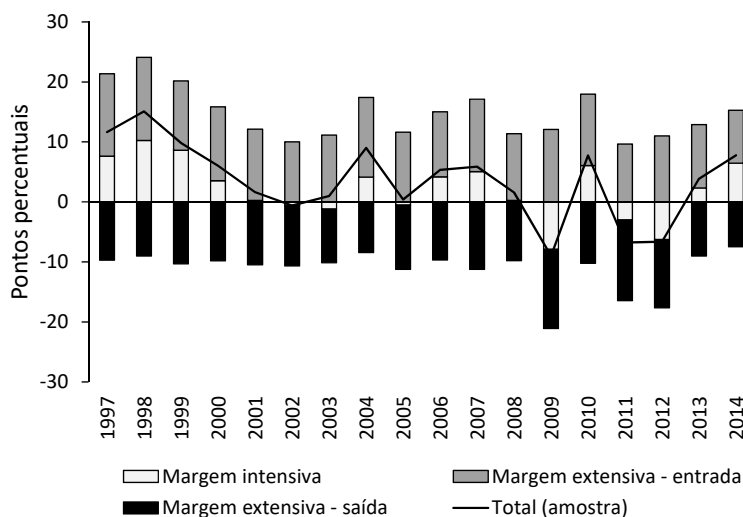
3.1. Margens do comércio

Os painéis da Figura 58 mostram a contribuição de margens intensivas e extensivas para as taxas anuais de crescimento das exportações e importações no período 1997-2014. A margem intensiva inclui o crescimento das exportações (importações) de produtos que permanecem em destinos (origens) que permanecem por empresas que permanecem. A soma das barras correspondentes às partes de entrada e saída da margem extensiva definem o crescimento das exportações (importações) devido à entrada líquida de empresas, produtos e destinos (origens). O resultado mais importante é que a margem intensiva é o principal impulsionador das taxas de crescimento nos dois fluxos comerciais. As contribuições da entrada e saída bruta de empresas, destinos e produtos são grandes, mas seu efeito líquido é pequeno em termos anuais.

A Figura 59a apresentam o contributo das margens intensiva e extensiva para o crescimento acumulado das exportações e das importações para o período 1996-2014. No que diz respeito ao lado das exportações, após 18 anos a margem intensiva global representa um peso assinalável do crescimento acumulado das exportações. As exportações nominais de bens cresceram 89 por cento no período 1996-2014, enquanto as margens intensivas e extensivas aumentaram 23 e 55 por cento em termos acumulados, respetivamente. Uma imagem relativamente semelhante é visível para as importações de bens. As importações nominais de bens cresceram 80 por cento no período referido, enquanto as margens extensiva e intensiva cresceram 27 e



(a) Exportações



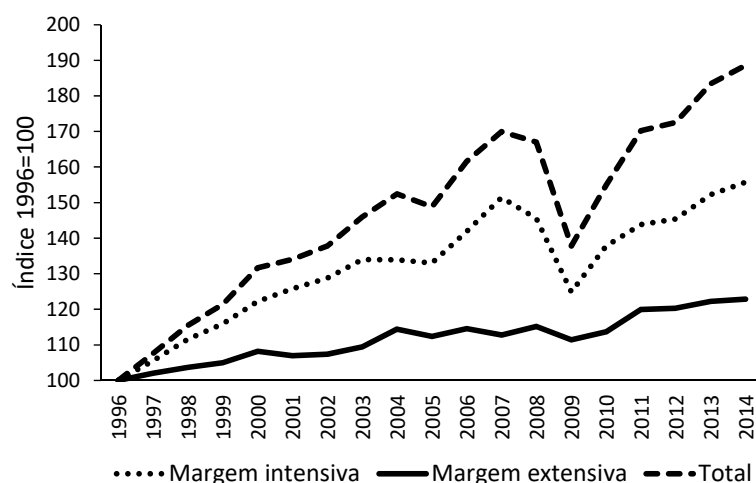
(b) Importações

Figura 58: Margens intensiva e extensiva acumuladas

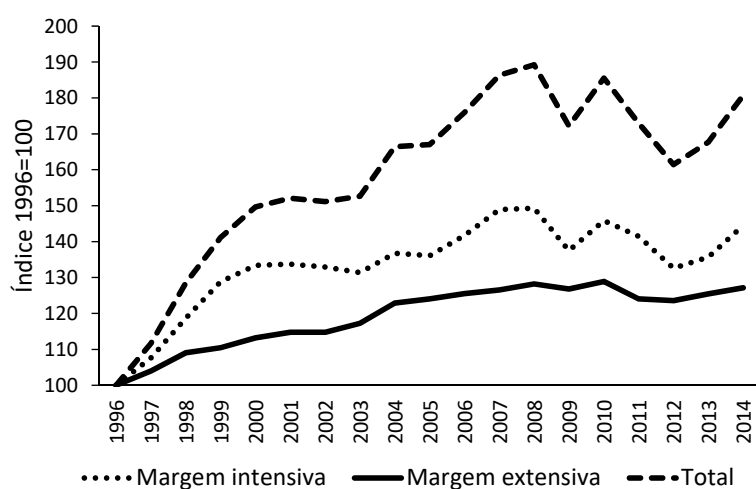
45 por cento, respetivamente. Assim, embora a margem extensiva seja relativamente baixa em termos anuais, torna-se importante em termos cumulativos.

A Figura 59a mostra um impacto muito forte do grande colapso do comércio na margem intensiva mas não na margem extensiva. Por exemplo, as empresas têm de afetar recursos para se adaptar à legislação local, criar canais de distribuição e por vezes ajustar o produto às preferências locais.

Uma análise semelhante mas conduzida para o lado das importações leva a resultados diferentes. O efeito do grande colapso no comércio é menor do que nas exportações, sugerindo que as empresas



(a) Exportações



(b) Importações

Figura 59: Margem intensiva e extensiva acumuladas.

que importam têm menores custos em cortar as relações com fornecedores. Inversamente, o impacto negativo nas importações da crise da dívida soberana na área do euro e do PAEF em 2010-2012 é visível na margem extensiva e, especialmente, na margem intensiva.

No entanto, é importante referir que as conclusões baseadas no impacto cumulativo das margens extensivas transmite uma mensagem conservadora em termos do seu papel nos fluxos de comércio. Por definição, um novo interveniente no comércio, um novo destino (origem) ou um novo produto por parte de empresas que permanecem são apenas contabilizados no período inicial. Após o primeiro período tornam-se parte da margem intensiva. Deste modo, as decisões dos intervenientes no comércio internacional com idades diferentes alimentam a margem intensiva exatamente da

mesma maneira. Para compreender o diferente contributo dos novos intervenientes e daqueles que permanecem para a evolução das exportações e importações é necessário seguir cada geração separadamente.

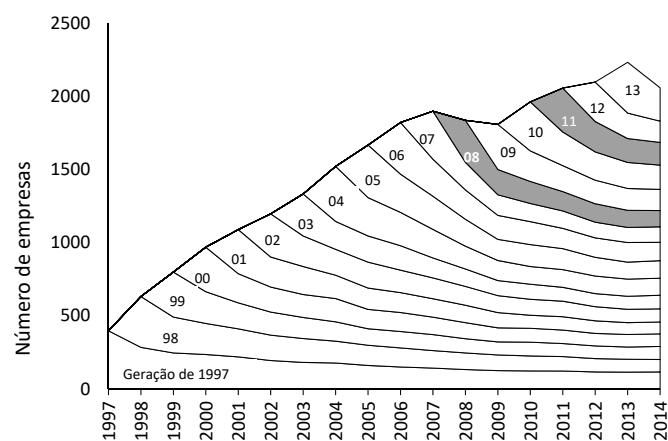
3.2. *Gerações de exportadores e importadores*

Uma abordagem importante na análise do crescimento das exportações e das importações relaciona-se com o contributo das sucessivas gerações de intervenientes no comércio internacional. É interessante analisar o seu padrão de sobrevivência e de crescimento. Em segundo lugar, é relevante avaliar se acontecimentos como o grande colapso do comércio ou o PAEF português tiveram feitos duradouros nas gerações de intervenientes no comércio internacional que surgiram nesses anos.

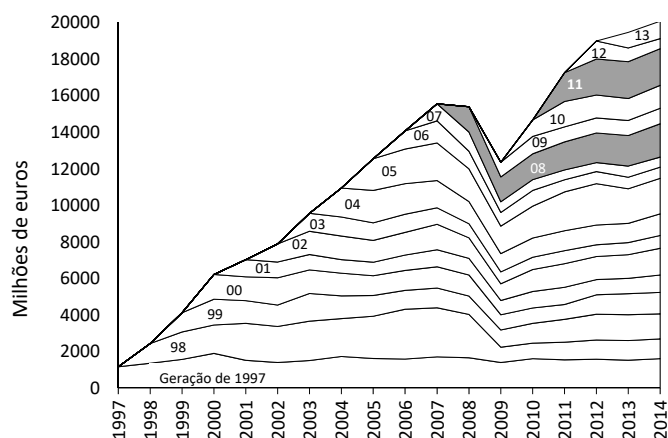
A taxa de saída dos novos exportadores é particularmente elevada no primeiro ano de vida, observando-se que um em cada três abandona o mercado externo. Esta taxa de saída reduz-se para cerca de 15 por cento no segundo ano e diminui lentamente depois disso. Na nossa amostra, quase 60 por cento dos novos exportadores saem nos primeiros cinco anos de atividade. O rácio das exportações por empresa aumenta em média 70 por cento no primeiro ano de vida da geração, significando que aquelas que sobrevivem aumentam fortemente as exportações. Esta taxa de crescimento reduz-se para uma média de 10 por cento no segundo ano, estabilizando posteriormente num intervalo entre 4 e 9 por cento.

O número anual de empresas e o valor das suas exportações em cada geração são difíceis de representar de forma clara e informativa. Os painéis da Figura 6o apresentam as diferentes gerações como sucessivas camadas sobrepostas. Deste modo, numa leitura horizontal, a altura de cada camada traduz a evolução no número de empresas por geração (painel a) e o valor das suas exportações (painel b), enquanto uma leitura vertical permite decompor por geração o número total de exportadores que começaram essa atividade após 1997, bem como as suas exportações.

A Figura 6oa mostra que a dimensão de cada geração em termos do número de empresas praticamente estabiliza após cerca de oito anos, o que está em concordância com a informação sobre as taxas de saída apresentadas acima. As gerações nascidas em 2008 e 2011, que correspondem ao início do grande colapso no comércio internacional e ao primeiro ano do PAEF português, seguem um padrão normal em termos do número de exportadores e um bom desempenho comparativo em termos do total das exportações, especialmente a geração



(a) Número de exportadores

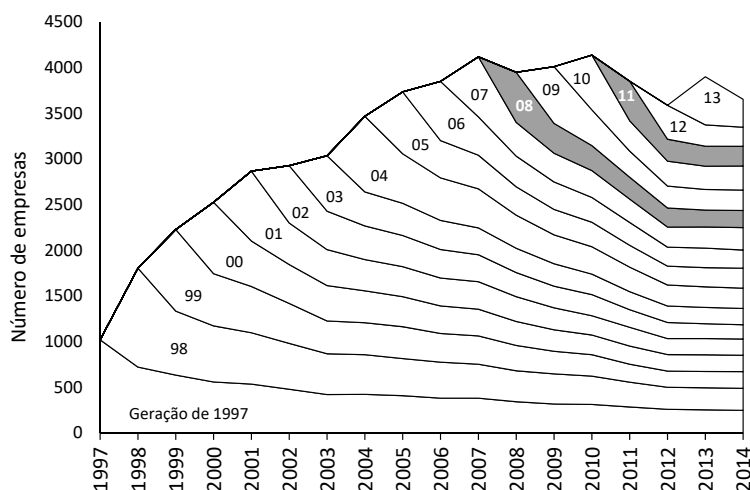


(b) Valor das exportações

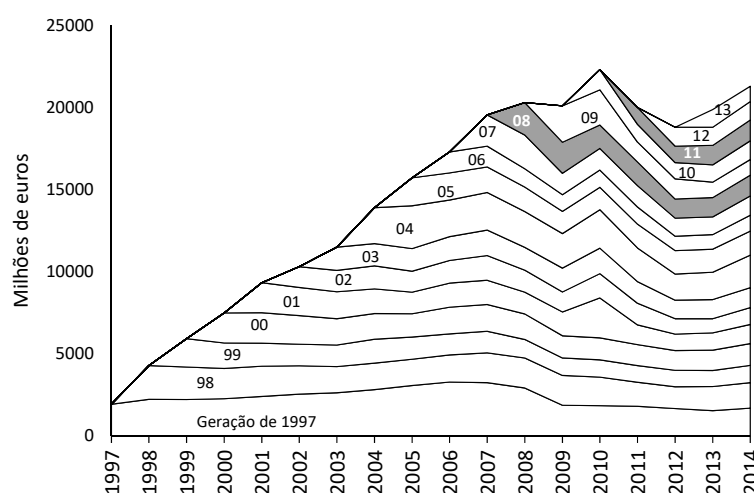
Figura 60: Número de exportadores e valor exportado por geração por ano

de 2011. Tal parece indicar que as empresas que iniciam a exportação em anos de crise e que conseguem sobreviver não são necessariamente menos capazes que as restantes. Estes exportadores revelam capacidade de agir em momentos de elevada incerteza e as tendências estruturais relacionadas com a participação no comércio internacional e os padrões de especialização podem dominar os efeitos das flutuações macroeconómicas. No caso português as crises de 2008 e 2011 ocorreram num contexto de forte crescimento das exportações que se havia iniciado alguns anos antes. Na verdade, as empresas portuguesas estavam há algum tempo a ajustar ao novo padrão de vantagens comparativas que se seguiu aos choques da concorrência asiática e do alargamento da UE aos países do Centro e Leste da Europa.

Relativamente às gerações de importadores de bens na economia portuguesa (Figura 61), observa-se que o número inicial de empresas em cada geração tem vindo a reduzir-se, em particular após 2008, mas



(a) Número de importadores



(b) Valor das importações

Figura 61: Número de importadores e valor importado por geração por ano

parece ter aumentado o número das que sobrevivem. Em 2014, o peso dos importadores nascidos nas gerações pós-1996 é relativamente próximo, apesar da diferença em termos de idade. No entanto, o valor das importações por geração evoluiu de forma relativamente diferente. Por exemplo, as gerações pós-2008, e sobretudo as gerações pós-2010, apresentam menores níveis de importações.

4. Comentários finais

Portugal apresenta uma demografia saudável das empresas que participam no comércio internacional com elevadas taxas de entrada e saída bruta e um papel significativo para a margem extensiva em

termos acumulados. De facto, dinâmica de entrada e saída é uma característica importante nos mercados, a fim de selecionar as melhores ideias e as empresas mais eficientes. No entanto, apesar das altas taxas de mortalidade no primeiro ano de vida, as gerações de exportadores nas duas últimas décadas mostraram um caminho estável. Assim, a tentação de apoiar cegamente as empresas recém-nascidas deve ser evitada, porque é cara e não melhora necessariamente o desempenho global das exportações.

Referências

- Amador, Jo Luca Opromolla (2013). "Product and destination mix in export markets." *Review of World Economics*, 149(1), 23–53.
- Amador, Jo Luca Opromolla (2017). "Trade Margins and Cohorts of Traders in Portugal." *Economic Bulletin and Financial Stability Report Articles*.
- Bernard, A., J. Jensen, S. Redding, e P. Schott (2007). "Firms in International Trade." *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130.
- Eaton, J., S. Kortum, e F. Kramarz (2004). "Dissecting trade: firms, industries and export destinations." *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 94(2), 150–154.
- Schott, P.K. (2004). "Across-Product Versus Within-Product Specialization in International Trade." *Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647–678.
- Wagner, J. (2012). "The Post-Entry Performance of Cohorts of Export Starters in German Manufacturing Industries." *International Journal of the Economics of Business*, 19(2), 169–193.