

O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS NA ECONOMIA PORTUGUESA*

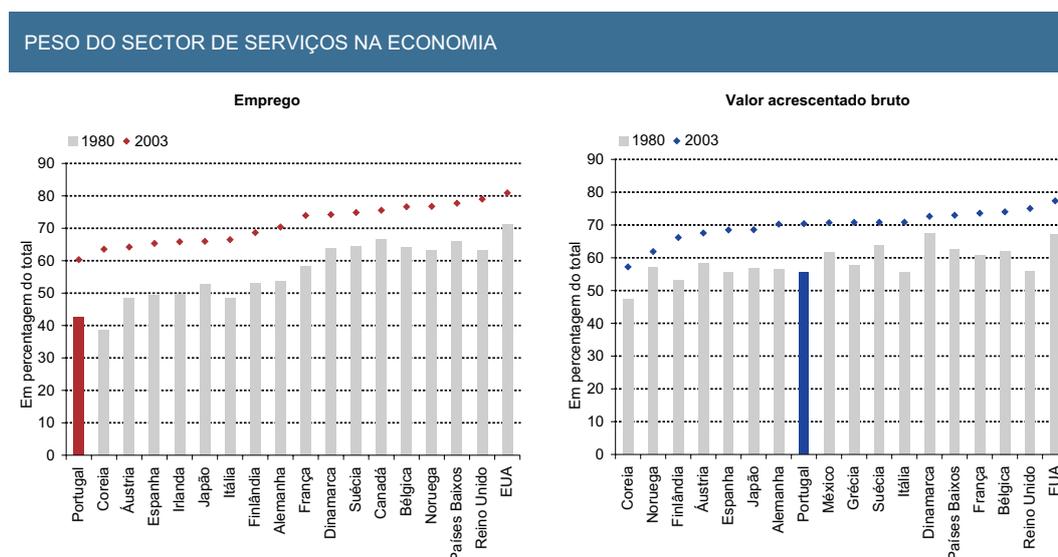
João Amador**

Sónia Cabral**

1. INTRODUÇÃO

A relevância económica do sector dos serviços tem aumentado nas últimas décadas. A reorientação para os serviços traduziu-se em maiores pesos deste sector no valor acrescentado bruto (VAB) total e no emprego na maioria dos países industrializados (Gráfico 1). Adicionalmente, o comércio de serviços expandiu-se rapidamente desde os anos oitenta, num contexto em que as alterações tecnológicas sustentaram um forte crescimento das trocas de serviços transmitidos electronicamente às empresas. No entanto, o paradigma clássico na teoria económica assentava na noção de que os serviços eram essencialmente não transaccionáveis, por oposição aos bens da indústria transformadora que eram considerados transaccionáveis e, por isso, sujeitos à concorrência internacional. Presentemente, esta distinção é ainda globalmente válida, embora a fronteira entre as duas categorias se tenha claramente deslocado, na medida em que mais serviços se tornaram transaccionáveis. Com efeito, tal como discutido em Blinder (2006), a tecnologia disponível – especialmente de transportes,

Gráfico 1



Fontes: Base de dados STAN-OECD e cálculos dos autores.

Nota: Neste gráfico, a informação mais recente sobre o emprego em França refere-se a 2002.

Fontes: Base de dados STAN-OECD e cálculos dos autores.

* Os autores agradecem os comentários de Jorge Correia da Cunha. As opiniões expressas no artigo são da responsabilidade dos autores, não coincidindo necessariamente com as do Banco de Portugal ou do Eurosistema. Eventuais erros e omissões são da exclusiva responsabilidade dos autores.

** Banco de Portugal, Departamento de Estudos Económicos.

informação e comunicações – determina largamente o que pode ou não ser transaccionado internacionalmente. Sectores como os serviços colectivos, sociais e pessoais, muito relacionados com a actividade das administrações públicas, e o comércio a retalho e por grosso permanecem quase exclusivamente como não transaccionáveis no sentido clássico. De forma semelhante, sectores como os transportes, comunicações e turismo têm uma longa tradição de presença nas transacções internacionais. Pelo contrário, sectores como os serviços financeiros, serviços de informática e comunicação e outros serviços prestados às empresas têm ganho importância no comércio internacional em resultado do rápido progresso nas tecnologias de informação e comunicação. É importante sumariar brevemente os principais determinantes destas alterações estruturais.

Têm sido apresentadas na literatura diversas explicações para o peso crescente dos serviços no VAB e no emprego, as quais são simultaneamente alternativas e complementares¹. A primeira explicação foi inicialmente proposta por Clark (1951), argumentando que os serviços satisfazem necessidades superiores às dos bens, *i.e.*, a designada hipótese da “hierarquia das necessidades”. Segundo esta hipótese, quanto maior o rendimento, maior o peso das despesas com a compra de serviços. Isto explicaria a maior relevância dos serviços no VAB e no emprego dos países de maior rendimento. Baumol (1967, 2001) desafiou esta interpretação argumentando que o aumento do peso dos serviços é o resultado de um diferencial no crescimento da produtividade e afirmando que, quando medida a preços constantes, a procura relativa de serviços não depende do rendimento. No entanto, uma vez que a produtividade nos serviços cresce menos do que na indústria transformadora, o peso do emprego nos serviços seria maior nos países de maior rendimento. Adicionalmente, se os salários evoluem de forma semelhante nos diferentes sectores, *i.e.*, não reflectindo as diferenças de produtividade, o peso dos serviços na produção nominal também aumentaria com o rendimento. Os dois argumentos são complementares uma vez que apresentam explicações para o maior peso dos serviços no emprego e no produto. O elemento contraditório reside na elasticidade global procura-rendimento nos serviços, embora dentro de cada sector seja possível identificar casos onde esta elasticidade é superior ou inferior a um.

Uma explicação complementar da reorientação para os serviços reside nas preferências sociais e no papel do sector público na economia. A tendência de longo prazo para o crescimento do peso do sector público no rendimento nacional é um facto estilizado na área da economia pública – a denominada “Lei de Wagner”. A Lei de Wagner tem sido testada empiricamente para vários países e períodos temporais, recebendo, em geral, amplo suporte (ver, por exemplo, Henrekson (1993) e Peacock e Scott (2000)). Este fenómeno pode explicar parcialmente o peso crescente dos serviços no emprego e na produção ao longo do tempo.

Outra explicação para o aumento do peso dos serviços no produto e no emprego é baseada na organização da produção entre os diferentes sectores da economia. Em contas nacionais, as empresas são tipicamente classificadas de acordo com a sua actividade principal, independentemente de outras

(1) Ver Schettkat e Yocarini (2006) para uma revisão da literatura sobre a reorientação para o sector dos serviços e ECB (2006) para uma análise detalhada da evolução do sector dos serviços na área do euro.

actividades secundárias desenvolvidas dentro da empresa. Adicionalmente, nos inquéritos ao mercado de trabalho, os trabalhadores não são classificados de acordo com as características específicas da sua actividade mas de acordo com a classificação sectorial do posto de trabalho. Em paralelo, a organização da produção dentro das empresas tem-se alterado ao longo do tempo, sendo algumas actividades presentemente desempenhadas de forma mais eficiente e com menores custos através de subcontratação (ver Abraham e Taylor (1996)). Deste modo, à medida que este fenómeno se desenvolve, os pesos da produção e do emprego associados aos serviços aumentam. No entanto, este é apenas o resultado de uma reafectação de actividades entre sectores e não uma alteração do tipo de actividades executadas na economia. Na mesma linha, a acrescida participação das mulheres no mercado de trabalho implicou alguma subcontratação de actividades domésticas, conduzindo igualmente a um aumento do peso dos serviços no emprego e na produção.

As explicações para a crescente importância dos serviços no comércio internacional estão parcialmente relacionadas com os aspectos referidos anteriormente e também com as razões subjacentes ao aumento do comércio internacional de bens manufacturados (ver Hoekman (2006) para um resumo do processo de liberalização do comércio de serviços). Em primeiro lugar, os avanços nas tecnologias de informação e comunicação estão cada vez mais a permitir o comércio internacional de serviços. Em segundo lugar, a redução das barreiras políticas e económicas ao comércio e a participação de novos países no comércio mundial estimula as exportações e importações de serviços. Em terceiro lugar, a liberalização do mercado em sectores específicos dos serviços como os transportes aéreo, rodoviário e ferroviário aumentou as respectivas trocas internacionais. Em quarto lugar, a globalização e a associada mobilidade de capitais e pessoas levou a uma forte expansão do comércio nos serviços de turismo, financeiros e de comunicações, contribuindo também para aumentar o seu peso no emprego e na produção doméstica. Finalmente, a fragmentação internacional da produção, com as empresas a produzirem diferentes etapas de produção em países distintos de acordo com as vantagens comparativas locais, tem um impacto no comércio internacional, uma vez que diversos serviços prestados às empresas são subcontratados em países estrangeiros (ver Mankiw e Swagel (2006) para uma discussão).

Este artigo analisa o comércio internacional de serviços da economia portuguesa a um nível relativamente desagregado ao longo das últimas duas décadas, tomando como referência um grupo alargado de países. O artigo está organizado da seguinte forma. A Secção 2 descreve a informação estatística utilizada para analisar a evolução do comércio português de serviços e discute algumas questões conceptuais relacionadas com a definição do comércio internacional de serviços. A Secção 3 examina as principais tendências do comércio português de serviços nos últimos vinte anos. A análise do padrão geográfico e sectorial das exportações portuguesas de serviços é incluída na Secção 4. O tradicional índice de vantagens comparativas reveladas de Balassa (1965) é utilizado para examinar a especialização sectorial relativa das exportações portuguesas de serviços. Finalmente, a Secção 5 apresenta algumas conclusões.

2. DADOS E ESPECIFICIDADES DOS SERVIÇOS

O sector dos serviços apresenta diversas especificidades que se traduzem em diferenças essenciais entre o comércio internacional de serviços e o de bens (ver Hoekman e Mattoo (2008)). Em primeiro lugar, os serviços são intangíveis e, conseqüentemente, o seu comércio internacional não envolve expedição, em contraste com as transacções de bens. Como consequência, os serviços são inerentemente mais difíceis de monitorar, medir e taxar. Em segundo lugar, os serviços não são armazenáveis, pelo que a sua produção e o seu consumo tendem a ocorrer em simultâneo. Em terceiro lugar, os serviços são muito diferenciados, pois são, por vezes, adaptados às necessidades específicas dos clientes. Adicionalmente, todos os serviços exigem alguma forma de interacção entre produtor e consumidor, a chamada produção conjunta. Pode ser um contacto directo pessoa a pessoa (por exemplo, corte de cabelo), uma telecomunicação (por exemplo, serviços bancários via *internet*), ou uma troca de documentos escritos. Alguns serviços podem exigir que o consumidor se desloque ao local onde os serviços são oferecidos (por exemplo, turismo), enquanto outros podem exigir que o produtor altere a sua localização (por exemplo, serviços de engenharia de manutenção). Assim, mesmo com as fortes melhorias nas tecnologias de informação e comunicação, os serviços permanecem menos transaccionáveis do que os bens.

Uma vez que os serviços são intangíveis, em geral, as tarifas não podem ser cobradas sobre as transacções de serviços, com excepção de algumas actividades como os transportes e o turismo. Portanto, as barreiras ao comércio de serviços são principalmente barreiras não-tarifárias, como quotas, proibições e regulamentos governamentais. Estas restrições podem tomar a forma de limites às quotas de mercado dos prestadores de serviços estrangeiros ou ao âmbito das suas actividades. Os regulamentos governamentais no sector dos serviços muitas vezes actuam como importantes barreiras ao comércio. Estes regulamentos incluem, por exemplo, as disposições sobre licenciamento e certificação, normas técnicas e ambientais ou políticas públicas de aquisição e subcontratação. Com efeito, como discutido em Conway e Nicoletti (2006), os serviços são os sectores onde está concentrada a maioria da regulação económica e onde as regulamentações nacionais são mais relevantes para a actividade económica. Diversos estudos analisam o impacto das barreiras ao comércio de serviços e o seu processo de liberalização, em especial após o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS)². O GATS, que entrou em vigor em 1995, resultou do *Uruguay Round* e a sua execução está sob a égide da Organização Mundial do Comércio. Este acordo estende o sistema multilateral de comércio ao sector dos serviços, tal como o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) fornece um sistema para o comércio internacional de bens. No entanto, como discutido em Hoekman (2008), foram ainda realizados poucos progressos na liberalização do comércio e investimento no sector dos serviços.

(2) Ver Hoekman e Braga (1997) para uma discussão sobre as diversas políticas utilizadas para restringir o comércio de serviços.

A natureza intangível do comércio de serviços também torna estes fluxos muito difíceis de medir. Como tal, encontrar formas eficazes de recolha de dados sobre transacções internacionais de serviços é um desafio estatístico. Existem vários estudos dedicados à medição do comércio de serviços (ver, por exemplo, Lipsey (2006) e Sturgeon *et al.* (2006)) e a maioria dos estudos individuais sobre o comércio de serviços também discute esta questão em pormenor. Em consonância com a abordagem clássica do comércio de serviços, os dados da balança de pagamentos continuam a ser a principal fonte utilizada para medir o comércio internacional de serviços. No entanto, existe um amplo consenso de que o crescimento do comércio de serviços está a ser significativamente subestimado, como iremos discutir em detalhe posteriormente.

A literatura sobre o comércio internacional de serviços ainda é limitada quando comparada com o grande número de estudos sobre o comércio internacional de bens. Parte da explicação para a relativa escassez de literatura está relacionada com a novidade do fenómeno e com as dificuldades na recolha e interpretação dos dados sobre o comércio internacional de serviços. Lejour e Smith (2008) editaram uma selecção de trabalhos sobre a globalização do comércio de serviços, que fornece um resumo útil dos principais temas de investigação. Diversos estudos individuais e *cross-country* sobre o padrão de especialização das exportações de serviços foram também produzidos nos últimos anos. Por exemplo, ECB (2008) apresenta uma visão geral do comércio de serviços na área do euro e em outros importantes exportadores de serviços, Bensidoun e Unal Kesenci (2008) analisam o padrão do comércio de serviços em vários países da OCDE e Lee e Lloyd (2002) examinam a relevância do comércio intra-industrial de serviços em 20 países individuais da OCDE. Alguns estudos recentes estimam equações gravitacionais para o comércio bilateral de serviços, utilizando grandes amostras de países e comparando os resultados com os obtidos para o comércio de bens. Head *et al.* (2009) e Kimura e Lee (2006) consideram que o efeito distância é mais importante para os serviços do que para os bens, Ceglowski (2006) encontram efeitos distância semelhantes, enquanto Lejour e Verheijden (2007) consideram que a distância parece ser um pouco menos importante para o comércio de serviços do que para o comércio de bens na Europa³. A subcontratação internacional de serviços é outra área onde a evidência empírica é ainda escassa, mas onde a investigação está a avançar rapidamente (ver Crinò (2009) para uma revisão da literatura sobre deslocalização de serviços). Amiti e Wei (2005, 2006), Liu e Trefler (2008), Geishecker e Görg (2008) e Hijzen *et al.* (2007) são exemplos de estudos empíricos sobre os efeitos da deslocalização de serviços, o último utilizando dados ao nível da empresa. Os estudos sobre comércio internacional de serviços com dados ao nível da empresa são ainda mais escassos, dada a falta de dados comparáveis. Algumas excepções são Hijzen *et al.* (2006) que analisam as importações e exportações de serviços ao nível da empresa no Reino Unido, Breinlich e Criscuolo (2008) que apresentam um conjunto de factos estilizados sobre as empresas envolvidas no comércio internacional de serviços no Reino Unido, e Eickelpasch e Vogel (2009) que estudam os determinantes do comportamento exportador de empresas alemãs do sector dos serviços.

(3) Grunfeld e Moxnes (2003) e Mirza e Nicoletti (2004) também analisam as exportações bilaterais de serviços para grandes amostras de países utilizando modelos gravitacionais, mas com um foco diferente. Ambos os estudos confirmam a importância da dimensão e da distância para as exportações de serviços.

Neste artigo, a fonte de dados para o comércio internacional de serviços é a balança de serviços da Balança de Pagamentos, que mede as transacções de serviços entre entidades residentes e não residentes de acordo com o Manual da Balança de Pagamentos do *IMF* (1993) (5.^a edição). Esta definição do comércio internacional de serviços é mais restrita do que a do *GATS*, que alargou o conceito estatístico do comércio de serviços, afastando-se da abordagem assente num subconjunto da balança de pagamentos e reflectindo os modos pelos quais os serviços são fornecidos na prática.

A fim de compreender as consequências na análise decorrentes das definições alternativas do comércio internacional de serviços, é necessário fornecer mais detalhes e exemplos. O Manual de Estatísticas do Comércio Internacional de Serviços da *UN et al.* (2002) descreve em pormenor os quatro modos através dos quais os serviços podem ser comercializados internacionalmente, tendo em conta a localização de fornecedores e consumidores dos serviços transaccionados. Modo 1 (fornecimento transfronteiriço ou *cross-border supply*) aplica-se quando fornecedores num dado país prestam serviços a consumidores noutro país, sem que qualquer deles se desloque para o território do outro. Este modo é semelhante ao conceito tradicional de comércio de mercadorias, em que tanto o consumidor como o fornecedor permanecem nos seus territórios respectivos. Serviços de fretes e transportes de mercadorias, cursos por correspondência e tele-diagnóstico são exemplos de fornecimento transfronteiriço de serviços. Modo 2 (consumo no exterior ou *consumption abroad*) abrange os casos em que um consumidor residente num país se desloca para outro país para obter um serviço. Os serviços de turismo e actividades relacionadas são exemplos típicos de consumo no exterior. O tratamento médico de pessoas não-residentes e cursos de línguas no estrangeiro são outros exemplos do modo 2. Modo 3 (presença comercial ou *commercial presence*) inclui as situações em que as empresas prestam serviços a nível internacional através das actividades das suas filiais estrangeiras. Os serviços médicos prestados por um hospital de propriedade estrangeira e os serviços fornecidos por uma sucursal nacional de um banco estrangeiro são exemplos de fornecimentos através de presença comercial. A maioria dos serviços do modo 3 refere-se a vendas de filiais estrangeiras que não estão incluídas nos dados de serviços da Balança de Pagamentos, uma vez que são consideradas transacções entre residentes. As estatísticas do comércio de serviços de filiais estrangeiras (*foreign affiliates trade in services* ou *FATS*) são as principais fontes de dados sobre o comércio internacional de serviços através do modo 3. A principal excepção refere-se a projectos de construção de curto prazo efectuados por escritórios locais sem personalidade jurídica, que são registados na Balança de Pagamentos como serviços de construção. Modo 4 (presença pessoal ou *presence of natural persons*) descreve o processo pelo qual um indivíduo se desloca temporariamente ao país do consumidor a fim de prestar um serviço. Este modo de prestação de serviços inclui o comércio de serviços tal como definido na Balança de Pagamentos, considerando-se, por exemplo, serviços de auditoria por um auditor estrangeiro ou serviços de entretenimento de um artista estrangeiro em digressão no país. Além disso, o modo 4 inclui também emprego não-permanente no país do consumidor, que é registado na Balança de Pagamentos como rendimentos do trabalho.

Da discussão acima resulta que o comércio de serviços na Balança de Pagamentos abrange em termos gerais os modos 1 e 2, uma parcela significativa do modo 4 e uma pequena parte do modo 3. Glo-

balmente, o comércio português de serviços estará subestimando quando medido através das transacções de serviços incluídas na Balança de Pagamentos. Esta subestimação pode ser significativa, pois a evidência recente aponta para o facto de o investimento directo estrangeiro (IDE) ser um importante canal para a prestação internacional de serviços, uma vez que muitos serviços continuam efectivamente não transaccionáveis no sentido tradicional do termo (ver Bensidoun e Unal Kesenci (2008)). No entanto, os dados sobre serviços baseados na abordagem do GATS não se encontravam totalmente disponíveis, pelo que não foram uma opção para este artigo.

Os dados utilizados neste artigo vêm da *CHELEM Balance of Payments Database* do CEPII (*CHELEM-BAL*), que reporta fluxos de balança de pagamentos para cerca de 200 países e zonas geográficas, cobrindo todo o mundo⁴. Os dados são fornecidos em dólares norte-americanos em termos correntes (milhões) e de acordo com o Manual da Balança de Pagamentos do IMF (1993) (5.ª edição). A classificação de serviços segue a *Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS)*, que contém 11 componentes principais. O período amostral começa em 1967 e termina em 2006, mas a informação detalhada sobre os diferentes tipos de serviços só está disponível a partir de 1995. Adicionalmente, foram também utilizados dados bilaterais da base de dados de Balança de Pagamentos do Banco de Portugal para examinar a especialização geográfica das exportações portuguesas de serviços

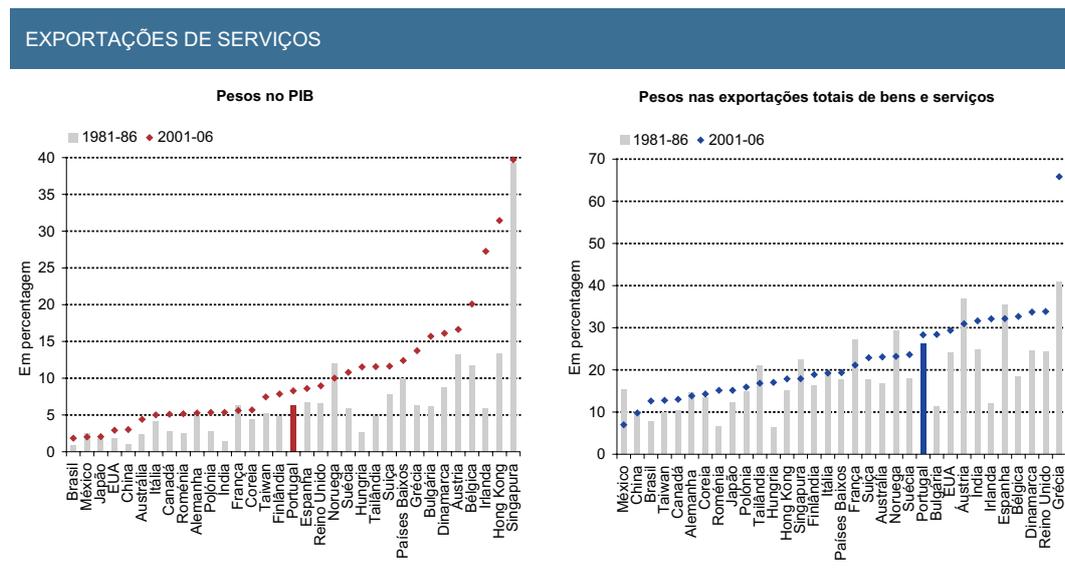
3. O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS DA ECONOMIA PORTUGUESA (1985-2006)

O sector dos serviços aumentou o seu peso na economia portuguesa não apenas no VAB e no emprego mas também no comércio internacional, em linha com a evolução observada na maioria dos países industrializados (Gráfico 2). Na verdade, a redução dos custos de informação e comunicação, o forte progresso tecnológico e a eliminação de barreiras políticas e económicas ao comércio conduziram a um aumento significativo das transacções internacionais de serviços. As exportações portuguesas de serviços representam 28.3 por cento das exportações totais de bens e serviços no período 2001-2006, face a 26.1 por cento no período 1981-1986. A Grécia que é uma economia tipicamente associada a significativas exportações de serviços, destaca-se com um peso deste sector nas exportações totais de bens e serviços de 65.8 por cento no período 2001-2006. O peso das exportações portuguesas de serviços no PIB também aumentou, de 6.4 por cento na média dos anos 1981-1986 para 8.3 por cento no período 2001-2006. Apesar deste aumento, as exportações portuguesas de serviços em rácio do PIB ainda se situam abaixo do observado na maioria dos outros países europeus, com destaque para a Irlanda que registou um peso superior a 25 por cento no período 2001-2006. A forte internacionalização do sector de serviços na Irlanda está, em parte, relacionada com a presença significativa de filiais de empresas multinacionais nos sectores financeiro e de alta tecnologia⁵. Outras

(4) Ver Boumellassa e Unal Kesenci (2006) para uma descrição detalhada desta base de dados.

(5) Ver Grimes (2006) para uma análise detalhada da internacionalização dos serviços na Irlanda.

Gráfico 2



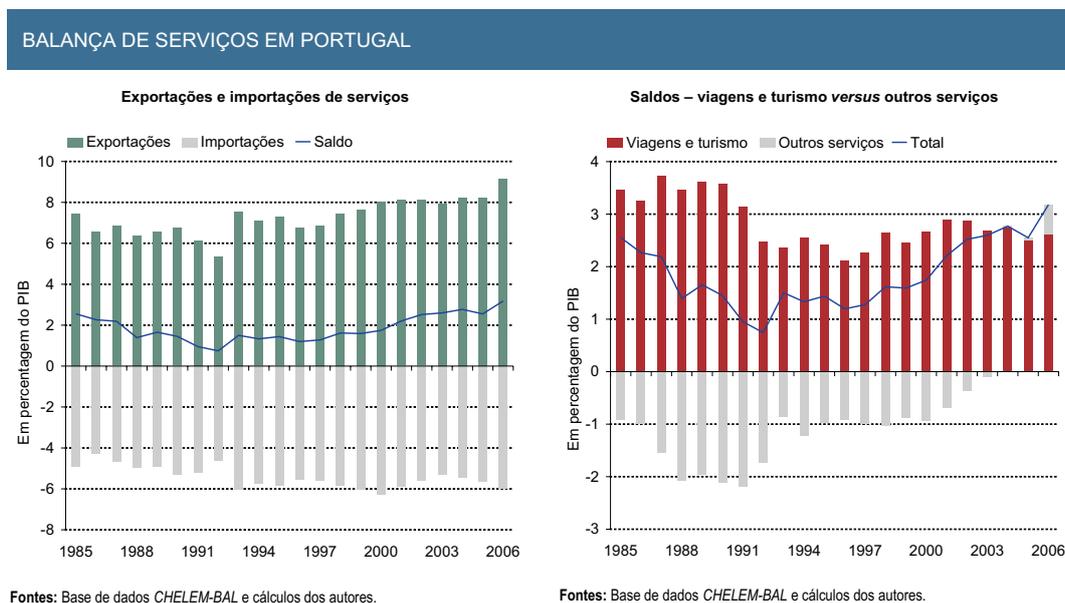
Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos dos autores.

Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos dos autores.

economias orientadas para a exportação de serviços neste período são Hong Kong e Singapura, com rácios perto de 30 e 40 por cento, respectivamente.

Portugal tem vindo a registar excedentes na balança de serviços nas últimas décadas, o que contrasta com os défices sistemáticos na balança de bens. Na média do período 1985-2006, a balança portuguesa de serviços registou um excedente de 1.9 por cento do PIB (Gráfico 3). Em termos de exportações e importações totais de serviços em percentagem do PIB, ambos os fluxos aumentaram a sua importância na economia portuguesa e, na maioria dos anos, tendem a movimentar-se na mesma direcção. O principal contributo para o saldo positivo da balança de transacções internacionais de serviços da economia portuguesa vem do sector de viagens e turismo, com um excedente médio de

Gráfico 3



Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos dos autores.

Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos dos autores.

2.8 por cento do PIB nas últimas duas décadas, embora com alguma redução na primeira metade dos anos noventa. Pelo contrário, registou-se uma diminuição do contributo negativo das exportações líquidas de outros serviços desde os anos noventa. Na verdade, a evolução da balança de outros serviços foi significativa, de um défice de 2.1 por cento do PIB em 1990 para um excedente de 0.6 por cento do PIB em 2006.

As quotas de mercado das exportações portuguesas de serviços nas exportações mundiais aumentaram ao longo dos últimos vinte anos, o que contrasta com a evolução relativamente decepcionante observada nas exportações de mercadorias no mesmo período⁶. Entre 1985 e 2006, as exportações portuguesas de serviços registaram um crescimento acumulado da sua quota de mercado nas exportações mundiais de 32.8 por cento em termos nominais (Gráfico 4). Este aumento acumulado de quota resultou essencialmente de ganhos registados até meados dos anos noventa, tendo-se verificado uma estabilização da quota ao longo da última década. O crescimento da quota de mercado em Portugal foi superior ao verificado em Espanha, onde a quota das exportações de serviços aumentou 20.7 por cento em termos acumulados entre 1985 e 2006. Outros países da União Europeia (UE) como a Áustria e os Países Baixos registaram importantes perdas acumuladas de quota no mesmo período. Relativamente à Grécia e Irlanda, a informação sobre as exportações de serviços apresenta grande volatilidade até ao final dos anos noventa. No entanto, estes países são importantes referenciais de comparação para a economia portuguesa, pelo que foram calculadas as variações acumuladas de quota de mercado no período 2000-2006. A Irlanda registou um ganho de quota de mercado extremamente elevado (105.0 por cento), enquanto a economia grega apresentou um modesto aumento acumulado (2.1 por cento), menor do que o registado em Portugal no mesmo período (8.5 por cento).

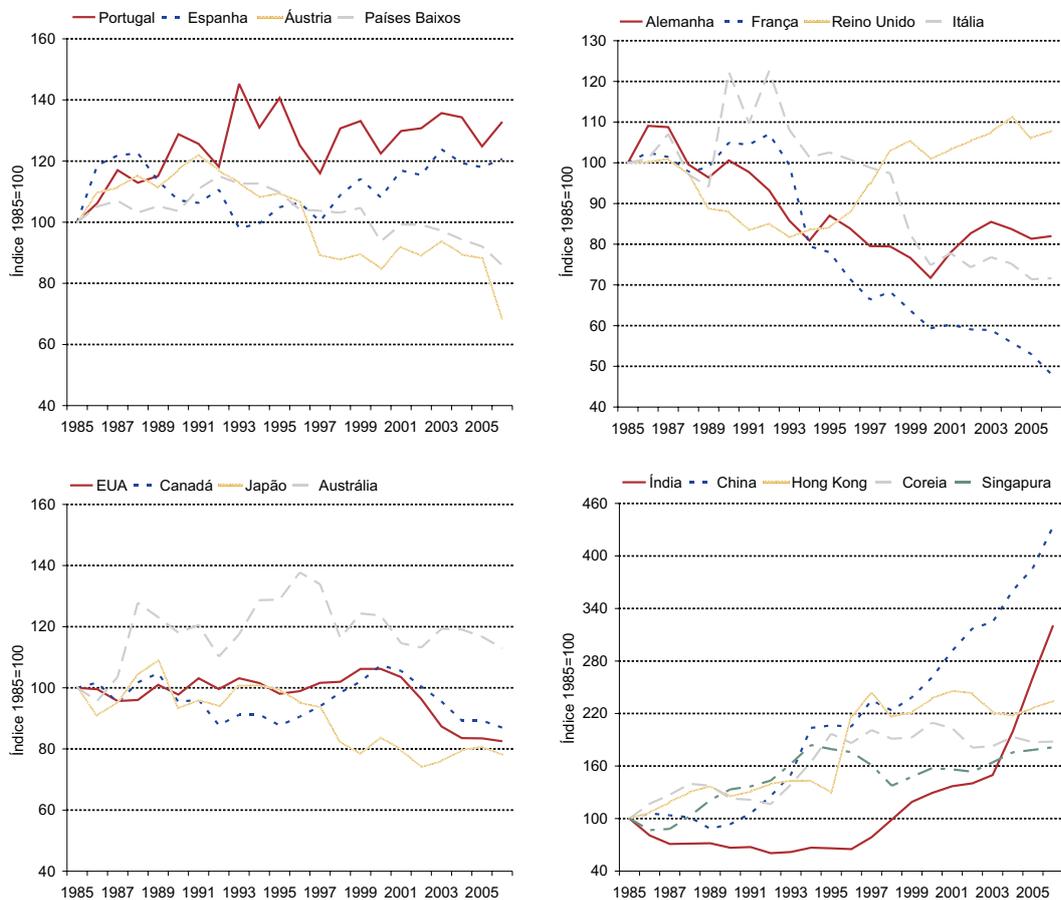
As quotas de mercado das exportações de serviços de grandes economias industrializadas da UE como a Alemanha e Itália diminuíram em termos acumulados 18.0 e 28.4 por cento entre 1985 e 2006, respectivamente. Adicionalmente, em França, observou-se uma redução acentuada e sustentada da quota nas exportações mundiais de serviços desde os anos noventa, atingindo uma perda acumulada de mais de 50 por cento no período 1985-2006. Pelo contrário, o Reino Unido registou um aumento acumulado da sua quota de mercado nas exportações mundiais de serviços de 7.8 por cento neste período. No que concerne ao grupo das grandes economias industrializadas fora da UE, as quotas de exportação dos EUA e do Canadá mostraram evoluções relativamente semelhantes no período 1985-2006, com perdas acumuladas de 17.5 e 13.1 por cento, respectivamente. As exportações de serviços do Japão perderam quota de mercado neste período (22.0 por cento), enquanto a Austrália obteve um ganho acumulado de 12.9 por cento de 1985 a 2006.

As economias emergentes na Ásia Oriental ganharam substanciais quotas de mercado nas exportações mundiais de serviços nas últimas duas décadas, tal como é também observável nos mercados de bens. A quota de mercado nominal de Hong Kong nas exportações mundiais de serviços aumentou 134.4 por cento em termos cumulativos de 1985 a 2006, enquanto a Coreia e Singapura acumularam

(6) Ver Amador e Cabral (2008) para uma análise da evolução da quota de mercado portuguesa nas exportações mundiais de bens.

Gráfico 4

QUOTA DE MERCADO NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE SERVIÇOS
Resultados acumulados em termos nominais



Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos dos autores.

ganhos de quota superiores a 80 por cento no mesmo período. Países importantes como a China e a Índia registaram ganhos acumulados muito significativos, de 333.7 e 220.7 por cento, respectivamente. No entanto, a grande dimensão destas economias e as reduzidas quotas de mercado iniciais contribuíram para este percurso. Globalmente, a economia portuguesa teve um desempenho positivo em termos da evolução da quota de mercado das exportações de serviços. Na secção seguinte detalha-se a análise das exportações portuguesas de serviços, considerando a sua especialização geográfica e sectorial, comparativamente à observada no mundo.

4. O PADRÃO DE ESPECIALIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE SERVIÇOS (1995-2006)

4.1. Especialização geográfica

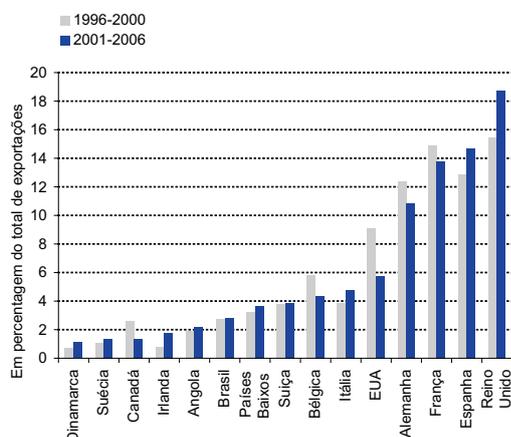
Esta subsecção examina os principais destinos das exportações portuguesas de serviços no período 1996-2006, utilizando informação da base de dados da Balança de Pagamentos do Banco de Portugal. O Gráfico 5 apresenta a decomposição geográfica das exportações portuguesas de serviços, incluindo os 15 parceiros comerciais com um peso superior a 1 por cento no período 2001-2006, que representam no seu conjunto mais de 90 por cento das exportações totais. As exportações portuguesas de serviços são sobretudo direccionadas para outros países europeus desenvolvidos, com os EUA, Brasil, Angola e Canadá a constituírem as principais excepções. O conjunto dos cinco principais destinos das exportações portuguesas de serviços coincide com o das exportações de bens, *i.e.*, Reino Unido, Espanha, França, Alemanha e EUA (por ordem descendente de importância). No entanto, a ordenação dos principais parceiros comerciais nas exportações portuguesas de serviços é diferente da dos bens, onde Espanha e Alemanha são os destinos principais. O principal destino das exportações portuguesas de serviços é o Reino Unido e o seu peso no total aumentou acentuadamente nesta década, de 15.5 por cento na média do período 1996-2000 para 18.7 por cento no período 2001-2006. A Espanha é o segundo principal destino e o seu peso também aumentou, de 12.9 por cento em 1996-2000 para 14.7 por cento no período mais recente. No entanto, o peso da Espanha no total das exportações portuguesas de serviços é muito inferior ao peso correspondente nas exportações de bens. A França e a Alemanha são também destinos importantes das exportações portuguesas de serviços, com pesos no total de 13.8 e 10.8 por cento em 2001-2006, respectivamente, embora com uma redução na última década. Os EUA são o quinto principal destino mas o seu peso no total das exportações portuguesas de serviços diminuiu de 9.1 por cento em 1996-2000 para 5.7 por cento no período mais recente. Os pesos da Bélgica e do Canadá no total das exportações portuguesas de serviços também diminuíram mais de um ponto percentual neste período. Pelo contrário, as exportações portuguesas de serviços para a Irlanda e Itália cresceram claramente acima da média.

Recentemente, alguns estudos empíricos aplicaram a tradicional formulação gravitacional ao comércio internacional de serviços, encontrando evidência de que a proximidade geográfica tende a desempenhar um papel relativamente mais forte nos serviços do que nos bens (ver Kimura e Lee (2006)). No caso português, a aplicação deste resultado não é directa. Por um lado, o país mais próximo (Espanha) apresenta uma maior importância no comércio de bens do que no comércio de serviços. Por outro lado, países europeus não muito distantes, como França, Bélgica, Suíça e Países Baixos, apresentam pesos relativamente superiores nas exportações portuguesas de serviços do que nas exportações de bens.

O Gráfico 6 detalha a análise dos principais parceiros comerciais nas exportações portuguesas de serviços apresentando a composição sectorial das exportações por país de destino na média do pe-

Gráfico 5

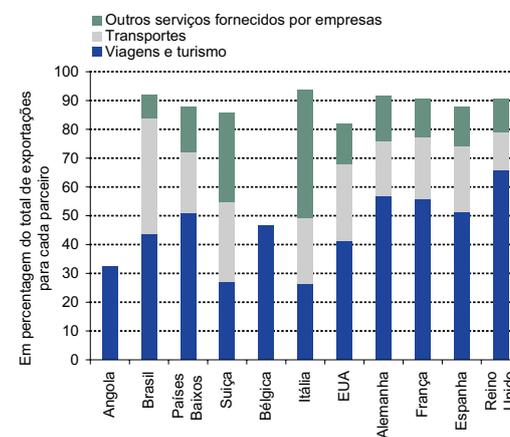
PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE SERVIÇOS



Fontes: Base de dados de Balança de Pagamentos do Banco de Portugal e cálculos dos autores.

Gráfico 6

COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE SERVIÇOS PARA OS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS, MÉDIA 2001-2006



Fontes: Base de dados de Balança de Pagamentos do Banco de Portugal e cálculos dos autores.

ríodo 2001-2006. O sector de viagens e turismo representa mais de 50 por cento do total de exportações portuguesas de serviços para Alemanha, França, Espanha, e Países Baixos e mais de 65 por cento no caso do Reino Unido. O sector de transportes é tipicamente o segundo maior tipo de serviços exportado para estes destinos geográficos. Este sector é especialmente importante nas exportações portuguesas de serviços para o Brasil, representando mais de 40 por cento do total. Nos casos da Suíça e, em particular, da Itália, os outros serviços prestados às empresas representam a maior parcela das exportações portuguesas de serviços para estes países.

4.2. Especialização sectorial e índices de Balassa

Esta subsecção é dedicada à especialização sectorial das exportações portuguesas de serviços ao longo do período 1995-2006, começando por analisar os pesos de cada sector no total de exportações portuguesas de serviços. Em Portugal, três sectores sobressaem pelo seu elevado peso nas exportações de serviços (Quadro 1). O sector de viagens e turismo é o dominante, representando em média mais de 50 por cento do total no período 1995-2006. No entanto, registou-se uma diminuição substancial da importância relativa deste sector nas exportações totais ao longo dos últimos anos, em particular a partir de 2001. Pelo contrário, o sector de transportes, que é o segundo mais relevante nas exportações portuguesas de serviços, aumentou o seu peso desde 1999, representando cerca de 20 por cento do total no período mais recente. As exportações portuguesas de serviços de transporte incluem principalmente o transporte aéreo de passageiros, mas as exportações de serviços de fretes de mercadorias aumentaram acentuadamente durante este período, em particular fretes de transportes rodoviários. As exportações portuguesas de outros serviços fornecidos por empresas também cres-

Quadro 1

ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE SERVIÇOS POR PRINCIPAIS CATEGORIAS

Pesos em percentagem do total de exportações de serviços

	Pesos nas exportações portuguesas		
	1995-2000	2001-2006	1995-2006
Transportes (205)	17.4	19.9	19.0
<i>dos quais:</i> Transportes aéreos, Passagens (211)	9.5	8.4	8.8
Outros transportes, Fretes (216)	2.3	4.6	3.7
Viagens e turismo (236)	59.3	52.2	54.9
Serviços de comunicação (245)	2.9	3.2	3.1
<i>dos quais:</i> Telecomunicações (247)	2.7	2.9	2.8
Serviços de construção (249)	2.5	2.6	2.6
Seguros (253)	0.8	0.7	0.8
Serviços financeiros (260)	2.7	1.4	1.9
Serviços de informação e informática (262)	0.6	0.9	0.8
<i>dos quais:</i> Serviços de informática (263)	0.6	0.9	0.8
Direitos de utilização (266)	0.3	0.3	0.3
Outros serviços fornecidos por empresas (268)	11.0	16.2	14.2
<i>dos quais:</i> Serviços de intermediação comercial (269)	4.8	7.4	6.4
Outros serviços empresariais diversos (273)	5.9	8.4	7.4
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa (287)	1.4	1.3	1.3
Operações governamentais (291)	1.1	1.2	1.2
Outros serviços não especificados (n.e.)	0.0	0.0	0.0

Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos do Banco de Portugal.

Nota: Códigos da *Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS)* entre parênteses.

ceram de forma significativa ao longo dos últimos dez anos, correspondendo a mais de 16 por cento do total no período 2001-2006. As exportações portuguesas de comércio triangular e outros serviços de intermediação comercial aumentaram substancialmente desde 1999, atingindo 7.4 por cento das exportações totais no período mais recente. Serviços jurídicos, contabilísticos, de consultadoria em gestão e de relações públicas e serviços de arquitectura, engenharia e consultadoria técnica também representam uma percentagem crescente das exportações portuguesas de serviços. Relativamente a outras categorias de serviços, verificou-se um ligeiro aumento do peso dos serviços de comunicação e dos serviços de construção nas exportações portuguesas ao longo deste período. O aumento da proporção de exportações de serviços de comunicações está principalmente associado a telecomunicações. Observou-se também um aumento da importância relativa do sector de serviços de informação e informática, devido a maiores exportações de serviços informáticos, se bem que este sector continue a apresentar um peso reduzido nas exportações portuguesas de serviços no período mais recente. Em contraste, verificou-se uma redução significativa da importância das exportações de serviços financeiros: o seu peso nas exportações portuguesas de serviços diminuiu de 2.7 por cento em 1995-2000 para 1.4 por cento em 2001-2006.

Importa colocar a evolução da estrutura portuguesa de exportações de serviços em perspectiva, comparando-a com o observado a nível mundial, para avaliar a especialização relativa de Portugal e identificar as vantagens comparativas reveladas *ex-post* pelo comércio internacional. Com esse objectivo,

a análise da especialização das exportações portuguesas de serviços é desenvolvida através do cálculo do indicador tradicional de vantagem comparativa revelada de Balassa (1965), como é efectuado habitualmente para o comércio internacional de bens⁷. O índice de Balassa é definido como o rácio entre o peso de um dado sector nas exportações do país em análise e o peso desse mesmo sector nas exportações mundiais. Se o indicador apresentar um valor superior a 1, então o país é classificado como sendo relativamente mais especializado, ou seja, como tendo uma vantagem comparativa revelada no sector.

Portugal revela uma clara e sustentada vantagem comparativa no sector de viagens e turismo ao longo da última década (Quadro 2). O sector de serviços de comunicação apresenta igualmente coeficientes de especialização elevados ao longo de todo o período, embora inferiores aos observados no sector de viagens e turismo. As exportações portuguesas encontram-se também relativamente especializadas em serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa, observando-se contudo alguma redução nos índices de Balassa ao longo do período. Pelo contrário, registou-se um aumento da especialização das exportações portuguesas em serviços de construção, o que se traduziu em índices de Balassa superiores a 1 a partir de 2001. Todos os restantes sectores dos serviços apresentam índices de especialização inferiores a 1 na média dos períodos considerados.

Quadro 2

ESPECIALIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS E MUNDIAIS DE SERVIÇOS POR PRINCIPAIS CATEGORIAS

Pesos no total de exportações de serviços em percentagem e índices de Balassa

	Pesos nas exportações portuguesas			Pesos nas exportações mundiais			Índices de Balassa		
	1995-2000	2001-2006	1995-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2006
Transportes (205)	17.4	19.9	19.0	22.9	21.4	22.0	0.8	0.9	0.9
Viagens e turismo (236)	59.3	52.2	54.9	31.4	27.5	29.0	1.9	1.9	1.9
Serviços de comunicação (245)	2.9	3.2	3.1	2.0	2.2	2.1	1.4	1.4	1.4
Serviços de construção (249)	2.5	2.6	2.6	2.6	2.0	2.2	1.0	1.3	1.2
Seguros (253)	0.8	0.7	0.8	1.8	2.3	2.1	0.5	0.3	0.4
Serviços financeiros (260)	2.7	1.4	1.9	4.5	6.2	5.5	0.6	0.2	0.3
Serviços de informação e informática (262)	0.6	0.9	0.8	1.8	4.1	3.2	0.3	0.2	0.3
Direitos de utilização (266)	0.3	0.3	0.3	4.7	5.0	4.9	0.1	0.1	0.1
Outros serviços fornecidos por empresas (268)	11.0	16.2	14.2	22.3	23.6	23.1	0.5	0.7	0.6
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa (287)	1.4	1.3	1.3	1.1	1.2	1.2	1.3	1.1	1.1
Operações governamentais (291)	1.1	1.2	1.2	3.3	2.6	2.9	0.3	0.5	0.4
Outros serviços não especificados (n.e.)	0.0	0.0	0.0	1.5	1.8	1.7	0.0	0.0	0.0

Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos do Banco de Portugal.

Notas: Códigos da *Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS)* entre parênteses. Todos os índices de Balassa superiores a 1 estão sombreados na tabela.

(7) No entanto, neste caso os resultados do índice de Balassa reflectem apenas uma parte do comércio internacional de serviços de Portugal. Como mencionado anteriormente, a nossa definição de comércio internacional de serviços limita-se às transacções internacionais de serviços incluídas na balança de serviços da balança de pagamentos, não levando assim em consideração outros modos de fornecimento dos mercados externos.

Interessa também analisar a especialização relativa das exportações portuguesas de serviços tomando um conjunto de países como referencial de comparação, investigando assim os seus comportamentos relativos. O Quadro 3 apresenta os índices de Balassa para os principais sectores em Portugal, em outros países da UE e em vários países não europeus, incluindo algumas economias asiáticas em desenvolvimento, no período 2001-2006. Começando com a comparação entre Portugal e os outros países inicialmente beneficiários do Fundo de Coesão da UE (Espanha, Grécia e Irlanda), observam-se diferenças acentuadas. Comparando Portugal e Espanha, são notórias algumas semelhanças, nomeadamente a forte especialização de ambos os países no sector de viagens e turismo. No entanto, nos casos da Grécia e, principalmente, da Irlanda as diferenças em termos de especialização relativa são significativas. Na Irlanda, os pesos dos sectores de serviços de informação e informática e de serviços de seguros no total das exportações de serviços são muito superiores ao observado na média mundial, resultando em coeficientes de especialização extremamente elevados. As exportações irlandesas encontram-se também relativamente especializadas em serviços financeiros, embora em muito menor grau do que nas duas categorias anteriores. Relativamente à Grécia, as suas exportações de serviços encontram-se essencialmente concentradas em duas categorias: serviços de transportes e viagens e turismo. Em particular, a proporção do sector de serviços de transportes nas exportações gregas é mais do dobro do registado na média mundial no período 2001-2006.

No que diz respeito a outros países, os casos em que se detectam os maiores índices de vantagem comparativa revelada no período 2001-2006 incluem diversas situações que têm sido documentadas separadamente na literatura. Por exemplo, os EUA e o Japão têm revelado fortes vantagens comparativas em direitos de utilização. Adicionalmente, o Japão e a Alemanha apresentam elevados índices de Balassa no sector de serviços de construção. No Canadá, os pesos dos serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa e dos serviços de seguros no total das exportações são muito mais elevados do que a média mundial, o que se traduz em coeficientes de especialização significativos. O Reino Unido, um importante mercado financeiro internacional, evidencia uma substancial vantagem comparativa revelada no sector de serviços financeiros.

A Coreia e, em menor grau, Singapura destacam-se pela sua especialização no sector de serviços de transportes. Singapura também se encontra relativamente especializada em outros serviços fornecidos por empresas e serviços de seguros, enquanto os maiores coeficientes de especialização de Hong Kong registam-se nos sectores de outros serviços fornecidos por empresas, serviços financeiros e serviços de transporte. Finalmente, a Índia é identificada pela sua muito debatida e extremamente forte vantagem comparativa revelada em serviços de informação e informática, evidenciando o maior índice de Balassa do Quadro 3. Em contrapartida, as exportações de serviços da China parecem ter uma base mais alargada, com índices de Balassa superiores a 1 em viagens e turismo, serviços de construção e outros serviços fornecidos por empresas⁸.

(8) Ver Bussière e Mehl (2008) para uma análise detalhada da integração da Índia e da China nos mercados mundiais.

Quadro 3

ESPECIALIZAÇÃO RELATIVA DAS EXPORTAÇÕES DE SERVIÇOS – ÍNDICES DE BALASSA

Média 2001-2006

	Portugal	Espanha	Irlanda	Grécia	Itália	Alemanha	França	Reino Unido	Países Baixos
<i>Por memória:</i>									
Quota no total de exportações mundiais de serviços	0.6	3.8	2.2	1.3	3.7	6.3	4.9	8.4	3.2
Transportes (205)	0.9	0.8	0.2	2.2	0.7	1.1	1.1	0.7	1.3
Viagens e turismo (236)	1.9	1.9	0.3	1.5	1.5	0.7	1.4	0.5	0.5
Serviços de comunicação (245)	1.4	0.7	0.7	0.5	1.1	1.0	1.2	1.3	1.9
Serviços de construção (249)	1.3	0.8	0.0	0.4	1.3	2.6	1.6	0.2	1.9
Seguros (253)	0.3	0.3	7.1	0.3	0.8	1.4	0.5	1.7	0.2
Serviços financeiros (260)	0.2	0.5	1.6	0.1	0.2	0.6	0.2	3.2	0.2
Serviços de informação e informática (262)	0.2	0.9	8.2	0.1	0.2	1.3	0.3	1.3	1.0
Direitos de utilização (266)	0.1	0.1	0.2	0.0	0.2	0.8	0.9	1.3	0.9
Outros serviços fornecidos por empresas (268)	0.7	0.8	1.0	0.2	1.3	1.2	1.0	1.2	1.5
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa (287)	1.1	0.9	0.5	1.0	0.8	0.5	1.5	1.5	0.8
Operações governamentais (291)	0.5	0.3	0.3	0.1	0.5	1.9	0.3	0.7	1.0
Outros serviços não especificados (n.e.)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<hr/>									
	Portugal	EUA	Canadá	Japão	Índia	China	Hong Kong	Coreia	Singapura
<i>Por memória:</i>									
Quota no total de exportações mundiais de serviços	0.6	16.1	2.3	4.3	1.8	2.8	2.6	1.8	2.0
Transportes (205)	0.9	0.8	0.8	1.6	0.5	0.9	1.4	2.4	1.8
Viagens e turismo (236)	1.9	1.0	0.9	0.3	0.5	1.5	0.6	0.6	0.4
Serviços de comunicação (245)	1.4	0.7	1.7	0.3	1.6	0.4	0.6	0.5	0.5
Serviços de construção (249)	1.3	0.5	0.2	3.6	0.6	1.5	0.4	0.1	0.6
Seguros (253)	0.3	0.8	2.8	0.3	0.7	0.3	0.3	0.1	1.2
Serviços financeiros (260)	0.2	1.2	0.4	0.8	0.4	0.0	1.6	0.5	0.9
Serviços de informação e informática (262)	0.2	0.5	1.6	0.3	10.2	0.6	0.1	0.0	0.3
Direitos de utilização (266)	0.1	3.0	1.2	3.2	0.0	0.1	0.1	0.8	0.2
Outros serviços fornecidos por empresas (268)	0.7	0.8	1.1	1.0	1.0	1.3	1.7	0.9	1.6
Serviços de natureza pessoal, cultural e recreativa (287)	1.1	1.7	2.9	0.1	0.1	0.1	0.3	0.4	0.3
Operações governamentais (291)	0.5	2.1	0.9	0.7	0.3	0.3	0.0	1.2	0.1
Outros serviços não especificados (n.e.)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fontes: Base de dados CHELEM-BAL e cálculos do Banco de Portugal.

Notas: Códigos da Extended Balance of Payments Services Classification (EBOPS) entre parênteses. Todos os índices de Balassa superiores a 1 estão sombreados na tabela.

5. CONCLUSÕES

Ao longo das últimas décadas, registou-se uma tendência geral de reafectação sectorial no sentido de uma maior importância do sector dos serviços na maioria dos países desenvolvidos. O peso do sector dos serviços na economia portuguesa aumentou nas últimas duas décadas, atingindo 70.4 por cento do total do VAB e 60.3 por cento do emprego em 2003 (55.5 por cento e 42.6 por cento em 1980, respectivamente). Adicionalmente, Portugal tem acompanhado a tendência de crescimento das exportações de serviços, que representam actualmente mais de 28 por cento do total de exportações portuguesas.

Este artigo caracteriza o comércio internacional de serviços na economia portuguesa ao longo das últimas duas décadas, definido como o conjunto das transacções com o exterior incluídas na componente de serviços da balança de pagamentos. É apresentada uma perspectiva comparativa das principais características do comércio português de serviços, uma vez que a maior parte da análise é desenvolvida considerando outros países como referência.

O sector de viagens e turismo é o mais importante no comércio português de serviços, contribuindo significativamente para a manutenção de um excedente médio na balança de serviços de cerca de 2 por cento do PIB nas últimas duas décadas. No entanto, o contributo das exportações líquidas de outros serviços passou progressivamente de claramente negativo em 1990 para ligeiramente positivo em 2006.

As quotas de mercado das exportações portuguesas de serviços apresentaram um comportamento favorável nas últimas duas décadas, em contraste com a evolução decepcionante observada nas quotas de exportação de bens no mesmo período. Ao longo das últimas duas décadas, a taxa de variação nominal das exportações portuguesas de serviços foi superior à das exportações mundiais de serviços, levando a um aumento acumulado de quota de mercado de 32.8 por cento de 1985 a 2006. Este aumento é superior aos observados em diversos países europeus, mas inferior aos registados em algumas economias asiáticas em desenvolvimento.

As exportações portuguesas de serviços são principalmente dirigidas para outros países europeus avançados, com os cinco principais destinos a coincidirem com os das exportações de bens, embora com uma ordenação diferente. O principal destino das exportações portuguesas de serviços é o Reino Unido e o seu peso nas exportações totais aumentou significativamente para 18.7 por cento no período 2001-2006. O sector de viagens e turismo constitui a maior parcela das exportações portuguesas de serviços para o Reino Unido, representando mais de 65 por cento do total neste período. A Espanha é o segundo maior destino das exportações portuguesas de serviços, com um peso de 14.7 por cento no período mais recente, o que é muito inferior ao correspondente peso nas exportações de bens. A França e a Alemanha são também importantes destinos para as exportações portuguesas de serviços, equivalendo individualmente a mais de 10 por cento do total.

O sector de viagens e turismo é o mais importante nas exportações portuguesas de serviços, representando mais de 50 por cento do total. No entanto, o peso deste sector tem diminuído nos últimos anos, em particular desde 2001. O segundo sector mais relevante nas exportações portuguesas de serviços é o sector de transportes, com um peso de cerca de 20 por cento no período 2001-2006, enquanto as exportações de outros serviços prestados às empresas representam mais de 16 por cento do total neste período. Em contraste com a evolução observada no sector de viagens e turismo, ocorreu um significativo aumento do peso destes dois sectores no total das exportações portuguesas de serviços ao longo dos anos mais recentes.

Portugal revela uma clara e sustentada vantagem comparativa no sector de viagens e turismo ao longo da última década, medida pelo índice de Balassa. O sector de serviços de comunicação apresenta igualmente índices de Balassa elevados ao longo deste período, embora inferiores aos observados no sector de viagens e turismo. No período 2001-2006, as exportações portuguesas encontram-se também relativamente especializadas em serviços de construção e em serviços pessoais, culturais e recreativos. Comparando Portugal e Espanha, são notórias algumas semelhanças em termos de estruturas relativas de exportação, nomeadamente a forte especialização de ambos os países no sector de viagens e turismo. Nos casos da Grécia e, principalmente, da Irlanda as diferenças em termos de especialização relativa são substanciais. A Irlanda apresenta coeficientes de especialização extremamente elevados nos sectores de serviços de informação e informática e de serviços de seguros, enquanto a proporção do sector de serviços de transportes nas exportações gregas é mais do dobro do registado na média mundial. Adicionalmente, identificamos diversas situações que têm sido documentadas separadamente na literatura. O Reino Unido destaca-se pela sua especialização em serviços financeiros e a Alemanha apresenta um elevado índice de Balassa no sector de serviços de construção. Os Estados Unidos e o Japão apresentam forte vantagem comparativa revelada em direitos utilização, enquanto a Coreia tem uma elevada especialização no sector de serviços de transporte. Na Índia, o peso dos serviços de informação e informática no total das exportações é muito superior ao observado na média mundial, resultando no índice de Balassa mais elevado de entre todos os países e sectores considerados.

REFERÊNCIAS

- Abraham, K. G. e Taylor, S. K. (1996), "Firms' use of outside contractors: Theory and evidence", *Journal of Labor Economics* 14(3), 394–424.
- Amador, J. e Cabral, S. (2008), "O desempenho das exportações portuguesas em perspectiva: Uma análise de quota de mercado constante", Banco de Portugal, *Boletim Económico-Outono*, 219–241.
- Amiti, M. e Wei, S.-J. (2005), "Fear of service outsourcing: is it justified?", *Economic Policy* 20(42), 308–347.
- Amiti, M. e Wei, S.-J. (2006), Service offshoring and productivity: Evidence from the United States, NBER Working Paper 11926, National Bureau of Economic Research.
- Balassa, B. (1965), "Trade liberalization and "revealed" comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies* 33(2), 99–123.
- Baumol, W. J. (1967), "Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis", *The American Economic Review* 57(3), 415–426.
- Baumol, W. J. (2001), "Paradox of the services: Exploding costs, persistent demand", in T. ten Raa and R. Schettkat, eds, *The Growth of Service Industries: The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*, Edward Elgar Publishing, chapter 1, pp. 3–28.
- Bensidoun, I. e Unal Kesenci, D. (2008), "Globalisation in services: From measurement to analysis", *OECD Statistics Working Papers* 2008/3, OECD.
- Blinder, A. S. (2006), "Offshoring: The next industrial revolution?", *Foreign Affairs* 85(2), 113–128.
- Boumellassa, H. e Unal Kesenci, D. (2006), "Base de données CHELEM-BAL du CEPII", *Working Papers* 2006-08, CEPII Research Center.
- Breinlich, H. e Criscuolo, C. (2008), "Service traders in the UK", *CEP Discussion Papers* 901, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- Bussière, M. e Mehl, A. (2008), "China's and India's roles in global trade and finance - twin titans for the new millennium?", *Occasional Paper Series* 80, European Central Bank.
- Ceglowski, J. (2006), "Does gravity matter in a service economy?", *Review of World Economics* 142(2), 307–329.
- Clark, C. (1951), *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan & Co. Ltd.
- Conway, P. e Nicoletti, G. (2006), "Product market regulation in the nonmanufacturing sectors of OECD countries: Measurement and highlights", *OECD Economics Department Working Papers* 530, OECD.
- Crinò, R. (2009), "Offshoring, multinationals and labour market: A review of the empirical literature", *Journal of Economic Surveys* 23(2), 197–249.
- ECB (2006), "Competition, productivity and prices in the euro area services sector", *Occasional Paper Series* 44, Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, European Central Bank.
- ECB (2008), "Euro area trade in services: Some key stylised facts", *European Central Bank Monthly Bulletin* July, 79–92.

- Eickelpasch, A. e Vogel, A. (2009), "Determinants of export behaviour of German business services companies", *Discussion Papers* of DIW Berlin 876, DIW Berlin, German Institute for Economic Research.
- Geishecker, I. e Görg, H. (2008), "Services offshoring and wages: Evidence from micro data", *Kiel Working Papers* 1434, Kiel Institute for the World Economy.
- Grimes, S. (2006), "Ireland's emergence as a centre for internationally traded services", *Regional Studies* 40(9), 1041–1054.
- Grunfeld, L. A. e Moxnes, A. (2003), "The intangible globalization: Explaining the patterns of international trade and FDI in services", *NUPI Working Paper* 657, Norwegian Institute of International Affairs, Oslo.
- Head, K., Mayer, T. e Ries, J. (2009), "How remote is the offshoring threat?", *European Economic Review* 53(4), 429–444.
- Henrekson, M. (1993), "Wagner's law - a spurious relationship?", *Public Finance* 48(3).
- Hijzen, A., Pisu, M. e Upward, R. (2006), *A portrait of trade in services*, Report prepared for Department for Trade and Industry, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, The University of Nottingham.
- Hijzen, A., Pisu, M., Upward, R. e Wright, P. (2007), "Employment, job turnover and the trade in producer services: Firm-level evidence", *Research Paper Series* 2007/37, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, The University of Nottingham.
- Hoekman, B. (2006), "Liberalizing trade in services: a survey", *Policy Research Working Paper Series* 4030, The World Bank.
- Hoekman, B. (2008), "The general agreement on trade in services: Doomed to fail? Does it matter?", *Journal of Industry, Competition and Trade* 8(3-4), 295–318.
- Hoekman, B. e Braga, C. P. (1997), "Protection and trade in services: A survey", *Open Economies Review* 8(3), 285–308.
- Hoekman, B. e Mattoo, A. (2008), "Services trade and growth", *Policy Research Working Paper Series* 4461, The World Bank.
- IMF (1993), *Balance of Payments Manual*, Fifth edition, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Kimura, F. e Lee, H.-H. (2006), "The gravity equation in international trade in services", *Review of World Economics* 142(1), 92–121.
- Lee, H.-H. e Lloyd, P. (2002), "Intra-industry trade in services", in P. Lloyd and H.-H. Lee, eds, *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, Palgrave-Macmillan, chapter 9, pp. 159–179.
- Lejour, A. e Smith, P. (2008), "International trade in services - editorial introduction", *Journal of Industry, Competition and Trade* 8(3-4), 169–180.
- Lejour, A. e Verheijden, J.-W. d. P. (2007), "The tradability of services within Canada and the European Union", *The Service Industries Journal* 27(4), 389–409.
- Lipsey, R. E. (2006), "Measuring international trade in services", *NBER Working Paper* 12271, National Bureau of Economic Research.

- Liu, R. e Trefler, D. (2008), "Much ado about nothing: American jobs and the rise of service outsourcing to China and India", *NBER Working Paper* 14061, National Bureau of Economic Research.
- Mankiw, N. G. e Swagel, P. (2006), "The politics and economics of offshore outsourcing", *Journal of Monetary Economics* 53(5), 1027–1056.
- Mirza, D. e Nicoletti, G. (2004), "What is so special about trade in services?", *Research Paper Series* 2004/02, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, The University of Nottingham.
- Peacock, A. e Scott, A. (2000), "The curious attraction of Wagner's law", *Public Choice* 102(1-2), 1–17.
- Schettkat, R. e Yocarini, L. (2006), "The shift to services employment: A review of the literature", *Structural Change and Economic Dynamics* 17(2), 127–147.
- Sturgeon, T. J., Levy, F., Brown, C., Jensen, J. B. e Weil, D. (2006), "Working group on services offshoring: Final report", MIT IPC *Working Papers* 06-006, MIT Industrial Performance Center (IPC).
- UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD e WTO (2002), *Manual on Statistics of international trade in services*, United Nations, New York.