



Banco de Portugal

EUROSISTEMA

Boletim Económico | *Verão 2009*

Volume 15, Número 2

Disponível em
www.bportugal.pt
Publicações

BANCO DE PORTUGAL

Edição

Departamento de Estudos Económicos

Av. Almirante Reis, 71-6.º

1150-012 Lisboa

www.bportugal.pt

Distribuição

Departamento de Serviços de Apoio

Área de Documentação, Edições e Museu

Serviço de Edições e Publicações

Av. Almirante Reis, 71-2.º

1150-012 Lisboa

Impressão

DPI Cromotipo – Oficina de Artes Gráficas, Lda.

Lisboa, 2009

Tiragem

350

ISSN 0872-9794

Depósito Legal n.º 241772/06



ÍNDICE

ÍNDICE*Textos de Política e Situação Económica*

Perspectivas para a Economia Portuguesa: 2009-2010	9
--	---

Artigos

Quantificação do Impacto Económico dos Planos Orçamentais de Estímulo com o Modelo NiGEM	43
Salários e Incentivos na Administração Pública Em Portugal	61
A Dinâmica dos Preços e Salários em Portugal uma Abordagem Integrada com Base em Dados Qualitativos	85
O Comércio Intra-Industrial na Economia Portuguesa: Produtos e Parceiros	109

Séries Trimestrais para a Economia Portuguesa

Actualização 1977-2008	129
------------------------------	-----

Cronologia das Principais Medidas Financeiras

Janeiro a Junho 2009	I
----------------------------	---



TEXTOS DE POLÍTICA E SITUAÇÃO ECONÓMICA

Perspectivas para a Economia Portuguesa: 2009-2010

PERSPECTIVAS PARA A ECONOMIA PORTUGUESA: 2009-2010¹

1. INTRODUÇÃO

Um aspecto essencial das projecções macroeconómicas agora divulgadas consiste na manutenção da queda do PIB em 2009 (-3.5 por cento) relativamente à projecção intercalar publicada em Abril no Boletim Económico da Primavera. Essa projecção era na altura a mais baixa entre as publicadas para a economia portuguesa por diferentes instituições, as quais vieram, no entanto, a apresentar posteriormente previsões mais negativas. A informação mais recentemente coligida sobre a economia portuguesa justifica, porém, que se mantenha o valor publicado no Boletim Económico da Primavera, que se traduz numa contracção ligeiramente inferior à antecipada para a média da área do euro. Sublinhe-se, no entanto, a enorme incerteza que rodeia estas projecções e o resultado da análise de riscos que continua a apontar para um risco descendente para a actividade económica em Portugal.

As perspectivas para a economia portuguesa no período 2009-2010 continuam a ser marcadas pela interacção entre a crise nos mercados financeiros internacionais e a evolução da actividade económica à escala global, sendo de destacar o colapso do comércio internacional registado desde o final de

Quadro 1.1

PROJECCÕES DO BANCO DE PORTUGAL 2009-2010							
Taxa de variação, em percentagem							
	Pesos 2008	Projecção actual			BE Primavera 2009	BE Inverno 2008	
		2008 (e)	2009 (p)	2010 (p)	2009 (p)	2009 (p)	2010 (p)
Produto Interno Bruto	100.0	0.0	-3.5	-0.6	-3.5	-0.8	0.3
Consumo Privado	66.6	1.7	-1.8	-0.6	-0.9	0.4	0.6
Consumo Público	20.7	0.6	1.0	0.7	0.4	-0.1	-0.2
Formação Bruta de Capital Fixo	21.7	-1.3	-14.3	-3.8	-14.4	-1.7	-0.3
Procura Interna	109.6	1.1	-4.5	-0.7	-3.5	0.0	0.3
Exportações	32.9	-0.4	-17.7	-0.9	-14.2	-3.6	1.8
Importações	42.5	2.6	-17.1	-1.2	-11.7	-1.0	1.5
Contributo para o crescimento do PIB (em p.p.)							
Exportações líquidas		-1.2	1.4	0.2	0.3	-0.8	0.0
Procura interna		1.1	-4.9	-0.7	-3.9	0.0	0.3
da qual: Variação de Existências		0.2	-0.8	0.2	-0.2	0.1	0.0
Balança Corrente e de Capital (% PIB)		-10.5	-8.3	-9.6	-7.9	-7.9	-9.4
Balança de bens e serviços (% PIB)		-8.9	-6.5	-6.6	-6.6	-7.0	-7.5
IHPC		2.7	-0.5	1.3	-0.2	1.0	2.0

Fonte: Banco de Portugal.

Notas: (e) - estimado, (p) - projectado. Para cada agregado apresenta-se a projecção correspondente à projecção central (entendido como o valor mais provável condicional ao conjunto de hipóteses consideradas). Conforme desenvolvido na Secção 7 deste artigo, as distribuições de probabilidade atribuídas aos valores possíveis do agregado poderão ser assimétricas, pelo que a probabilidade de se observar um valor abaixo da projecção central pode ser diferente da probabilidade de se observar um valor acima da projecção central.

(1) Este artigo foi redigido com a informação disponível até meados de Junho. As hipóteses de enquadramento internacional datam de 18 de Junho de 2009.

2008. Neste enquadramento, admite-se que a generalidade das economias avançadas atravessasse uma fase de contracção aguda da actividade em 2009, enquanto as economias de mercado emergentes deverão apresentar níveis de crescimento historicamente baixos. Este quadro recessivo global deverá começar a dissipar-se, ainda que de forma muito gradual, ao longo do horizonte de projecção, num contexto de progressiva regularização das condições financeiras à escala global e de recuperação gradual da procura mundial. A economia portuguesa, sendo uma economia aberta e plenamente integrada em termos económicos e financeiros, não poderia deixar de ser significativamente afectada por este enquadramento internacional. Neste contexto, prevê-se que após a forte contracção da actividade económica no corrente ano, se suceda uma retracção limitada (-0.6 por cento) em 2010.

A crise financeira que eclodiu em meados de 2007 e que se adensou ao longo de 2008 traduziu-se num aumento da incerteza e numa reavaliação do risco à escala global, implicando um aperto das condições de financiamento. Estes desenvolvimentos afectaram de forma significativa a confiança dos agentes económicos e as perspectivas de procura, o que terá determinado o adiamento de decisões de despesa de consumo e investimento e o início de um processo de desalavancagem, caracterizado por um reajustamento dos níveis de endividamento dos agentes privados.

O adensamento da crise financeira e o seu impacto na actividade económica mundial e na redução das expectativas de inflação determinaram a generalização de políticas monetárias mais acomodáticas por parte da maioria dos bancos centrais, incluindo o Banco Central Europeu (BCE). Adicionalmente, diversos bancos centrais e governos adoptaram medidas de apoio ao sistema financeiro, num quadro de cooperação internacional, com o objectivo de reforçar a confiança e restabelecer o funcionamento regular dos mercados financeiros. No que se refere especificamente às medidas de política orçamental adoptadas pelo governo português, e em linha com a regra utilizada nos exercícios de projecção do Eurosistema, a actual projecção inclui as medidas aprovadas em termos legais ou especificadas com detalhe suficiente, nomeadamente as incluídas no Orçamento de Estado para 2009 e as aprovadas em Dezembro de 2008.

De acordo com a informação disponível, o Produto Interno Bruto (PIB) estagnou em 2008, após um crescimento ligeiramente abaixo de 2 por cento em 2007, num enquadramento marcado pela crise económica e financeira internacional e em que a persistência de um conjunto de fragilidades de natureza estrutural terá continuado a condicionar o crescimento da economia portuguesa. A actual projecção aponta para uma contracção da actividade económica de 3.5 por cento em 2009, valor que só encontra paralelo na recessão de 1975. Esta contracção traduz essencialmente os efeitos associados à deterioração do enquadramento económico e financeiro internacional, o qual, por um lado, afecta o crescimento das exportações e, por outro, implica a redução e o adiamento de despesas de consumo e investimento por parte dos agentes económicos nacionais. Não obstante a redução gradual das tensões nos mercados financeiros internacionais, que se admite que venha a ter lugar ao longo do horizonte de projecção, e a antecipação de uma recuperação gradual da procura nos mercados de destino das exportações portuguesas, projecta-se uma ligeira contracção do PIB em termos anuais em 2010 (-0.6 por cento).

No que respeita ao desenvolvimento das condições do lado da oferta, as actuais estimativas para a evolução do PIB são consistentes com uma redução da produtividade total dos factores em 2008. Esta evolução terá ocorrido num contexto em que o grau de utilização da capacidade produtiva se terá reduzido significativamente e em que o nível de emprego ainda não terá reflectido completamente o abrandamento da actividade económica. A produtividade total dos factores deverá registar uma nova queda em 2009 e um aumento marginal em 2010.

No que respeita à procura, a desaceleração da actividade económica em 2008 resultou da virtual estabilização do crescimento do consumo privado e de uma evolução menos favorável das restantes

componentes da procura global, com particular destaque para as exportações e para a FBCF, que apresentaram uma queda em relação ao ano anterior, num contexto de deterioração crescente das perspectivas de procura nos mercados interno e externo. A este respeito refira-se que a tensão acrescida nos mercados financeiros terá também contribuído para o colapso do comércio internacional e para a deterioração acelerada da confiança. A forte contracção da actividade económica projectada para 2009 traduz um quadro recessivo ao longo de todo o ano, sendo de realçar, para além da manutenção de um comportamento marcadamente negativo do investimento e das exportações, a contracção significativa do consumo privado. Em particular, antecipa-se uma queda acentuada do consumo de bens duradouros, o qual apresenta uma maior sensibilidade à evolução do ciclo económico e aos níveis de confiança dos agentes. Esta contracção da procura global reflectirá *inter alia* um grau significativo de restritividade das condições de financiamento à escala global no início de 2009. Ao longo do horizonte de projecção, admite-se uma regularização progressiva da situação nos mercados financeiros internacionais, a manutenção das taxas de juro em níveis mais baixos do que os registados em 2008, assim como uma redução gradual do prémio de risco. De todo o modo, refira-se que as condições de financiamento manter-se-ão mais restritivas do que as verificadas no período anterior à eclosão da crise financeira, em particular no que respeita aos prémios de risco, não obstante o carácter acomodatório da política monetária e as medidas de apoio ao sistema financeiro tomadas por diversos governos e bancos centrais. Em Portugal, para além dos efeitos relacionados com as perspectivas de procura, o aperto dos critérios de concessão de crédito por parte do sistema bancário nacional deverá tornar mais activas as restrições orçamentais intertemporais das famílias e das empresas, dado o elevado endividamento do sector privado não financeiro.

A contracção da actividade económica em 2010 (-0.6 por cento) reflectirá uma queda limitada da generalidade das componentes da procura global, num contexto em que a procura externa dirigida às empresas portuguesas deverá retomar uma trajectória de crescimento na segunda metade do ano. As perspectivas de procura interna em 2010 continuarão a ser condicionadas pelas condições no mercado de trabalho, pela persistência de um conjunto de fragilidades de natureza estrutural e pela incerteza associada ao reinício do processo de consolidação orçamental.

Após um aumento de 2.7 por cento em 2008, a actual projecção aponta para que o Índice Harmonizado de Preços no Consumidor (IHPC) registe uma descida de 0.5 por cento em 2009, seguida por um aumento de 1.3 por cento em 2010. A redução projectada dos preços no consumidor para o ano corrente não representará uma situação de deflação na medida em que traduzirá uma redução temporária e não generalizada. Refira-se ainda que esta evolução da taxa de inflação é condicionada pela queda dos preços da componente energética do IHPC de 7.2 por cento (o que compara com um aumento de 6.6 por cento em 2008). A componente não energética do IHPC, que representa cerca de 90 por cento do cabaz de bens e serviços deverá abrandar de forma pronunciada de uma taxa de variação média anual de 2.2 por cento em 2008 para 0.2 por cento em 2009, seguido de um aumento de 0.7 em 2010. O fraco crescimento projectado para os preços dos bens não energéticos e serviços em 2009 é condicionado pela redução projectada para os preços das importações de bens não energéticos, assim como pela contracção da procura interna, a qual deverá implicar uma redução significativa das margens de lucro, num quadro de crescimento relativamente elevado dos custos unitários do trabalho no sector privado. As projecções para esta componente reflectem também a dinâmica projectada para a componente alimentar, marcada por efeitos base largamente associados à evolução do preço destas matérias-primas. O crescimento dos preços no consumidor projectado para 2010 reflecte o aumento dos preços dos bens energéticos (5.9 por cento), num contexto de subida continuada do preço do petróleo, assim como uma ligeira aceleração dos preços dos bens não energéticos e serviços, num quadro de moderação dos custos unitários do trabalho, que deverá permitir alguma recuperação das margens de lucro.

No que diz respeito às necessidades de financiamento da economia portuguesa, medidas pelo défice conjunto das balanças corrente e de capital em percentagem do PIB, a informação mais recente aponta para que estas se tenham situado em 10.5 por cento em 2008 (8.1 por cento do PIB em 2007), reflectindo uma evolução desfavorável dos termos de troca, mercê do forte aumento do preço do petróleo, assim como uma redução abrupta do crescimento das exportações, que suplantou o abrandamento significativo das importações, em particular no final do ano. Para 2009, projecta-se uma redução das necessidades de financiamento externo da economia para 8.3 por cento do PIB, em resultado de uma diminuição do défice da balança de bens e serviços, reflectindo em particular a marcada redução do preço do petróleo, assim como uma redução da procura global e do seu conteúdo importado numa magnitude superior à da contracção das exportações. A actual projecção aponta para um aumento das necessidades de financiamento em 2010 para 9.6 por cento do PIB. Esta evolução reflecte um aumento do défice da balança de rendimentos, em resultado de uma nova deterioração da posição de investimento internacional, um aumento limitado e gradual das taxas de juro a partir de meados de 2009, bem como uma estabilização do défice da balança de bens e serviços.

O grau de incerteza subjacente à actual projecção permanece particularmente elevado, nomeadamente no que se refere ao momento de inversão da tendência de queda da economia global, ao novo nível em torno do qual estabilizarão os mercados financeiros internacionais, bem como ao impacto das medidas de estímulo orçamental. No que respeita ao balanço de riscos para a actividade económica, o risco sobre o seu crescimento é descendente, em especial em 2010 (ver “Secção 7 *Análise de incerteza e riscos*”). Este risco decorre quer da possibilidade de uma maior persistência do actual quadro de crise internacional, o qual pode redundar numa situação de abrandamento mais prolongado da economia mundial, quer da necessidade de consolidação da situação financeira das famílias, num contexto de elevado nível de endividamento, a qual poderá implicar uma maior contracção do consumo privado e, desta forma, afectar as perspectivas de procura e, conseqüentemente, o investimento.

Em comparação com a projecção publicada no Boletim Económico da Primavera, a evolução da actividade económica projectada para 2009 permanece inalterada, como se referiu, embora a composição da despesa exiba diferenças assinaláveis, as quais reflectem essencialmente a informação entretanto disponibilizada para a primeira metade do ano. Esta informação traduz uma evolução mais negativa do consumo privado e das exportações no primeiro trimestre de 2009, acompanhada por uma queda superior à antecipada das importações, a qual, em conjunto com a redução particularmente significativa dos níveis de existências, reflecte uma reavaliação em baixa das perspectivas de procura. A revisão do consumo privado deverá reflectir em particular o impacto da deterioração acentuada das condições no mercado de trabalho no primeiro trimestre de 2009. No que respeita aos preços no consumidor, a actual projecção para 2009 comporta uma revisão em baixa de 0.3 p.p., que traduz, essencialmente, uma inflação mais negativa do que o antecipado nos primeiros meses do ano, reflectindo entre outros factores uma compressão das margens de lucro ligeiramente superior à que se perspectivava.

2. HIPÓTESES DO EXERCÍCIO DE PROJEÇÃO

As actuais projecções assentam num conjunto de hipóteses sobre a evolução futura das variáveis de enquadramento da economia portuguesa. Estas hipóteses reflectem a informação disponível até meados de Junho de 2009 e têm por base diversos pressupostos relativos à evolução futura das taxas de juro, taxas de câmbio e preços das matérias-primas, assim como ao desempenho da actividade económica no exterior, em particular na área do euro, e às suas implicações sobre a evolução da procura externa dirigida às empresas portuguesas.

As variáveis de enquadramento da projecção têm sido significativamente afectadas pela interacção entre a crise nos mercados financeiros internacionais e a deterioração da actividade económica à escala global, com especial impacto no comércio internacional. Refira-se, por um lado, a rápida deterioração das expectativas sobre a evolução da procura mundial em 2009, que se reflectiu *inter alia* na evolução dos preços das matérias-primas, em particular do petróleo e, por outro lado, o aumento significativo dos prémios de risco, decorrente da reavaliação do risco à escala global. A evolução admitida para as variáveis de enquadramento ao longo do horizonte de projecção implica uma regularização gradual da situação nos mercados financeiros internacionais.

No que diz respeito aos custos de financiamento, a projecção apresentada neste artigo considera uma redução acentuada das taxas de juro de curto prazo no mercado monetário interbancário (taxa EURIBOR a 3 meses) em 2009, seguida de um ligeiro aumento em 2010. Adicionalmente, esta projecção incorpora também um julgamento relativamente às condições de financiamento na economia portuguesa, quer no que se refere aos critérios dos bancos relativamente à quantidade de crédito concedido, quer ao aumento do prémio de risco de crédito do sector privado não financeiro. Ao longo de 2009 e 2010, antecipa-se alguma redução do grau de restritividade dos critérios de concessão de crédito bem como a reversão dos prémios de risco para níveis mais próximos dos valores médios históricos, no contexto de uma progressiva regularização da situação nos mercados financeiros.

Relativamente à evolução da actividade económica no exterior, as hipóteses consideradas nesta projecção reflectem a informação subjacente ao exercício de projecção do Eurosistema de Junho de 2009 publicada no [Boletim Mensal do Banco Central Europeu](#), num contexto em que, depois da deterioração acentuada das perspectivas de crescimento económico à escala global no final de 2008 e em 2009, se antecipa uma recuperação gradual da actividade a partir do início de 2010.

Como habitualmente, considerou-se também na actual projecção um conjunto de hipóteses específicas à economia portuguesa relativas às finanças públicas e aos preços condicionados por procedimentos de natureza administrativa.

As actuais hipóteses representam uma revisão limitada em comparação com as subjacentes à actualização intercalar das projecções macroeconómicas para 2009 incluída no Boletim Económico da Primavera. Por seu turno, em comparação com as hipóteses subjacentes à projecção publicada no Boletim Económico do Inverno de 2008, o actual enquadramento externo da economia portuguesa inclui uma evolução marcadamente mais desfavorável da procura externa, traduzindo, no essencial, a materialização dos riscos então identificados, embora de forma mais marcada (Quadro 2.1). Esta evolução da actividade económica, conjugada com a evolução dos preços das matérias-primas, contribuiu igualmente para uma redução das taxas de juro de curto prazo superior à então antecipada. No que respeita aos preços das matérias-primas, em particular do petróleo, as expectativas implícitas nos mercados de futuros não apontam para uma alteração significativa face às perspectivas admitidas no Boletim Económico do Inverno de 2008. Refira-se ainda que as hipóteses de enquadramento internacional consideradas na actual projecção continuam a estar rodeadas de um elevado grau de incerteza, não obstante a materialização dos riscos considerados na anterior projecção, em particular no que se refere à magnitude e persistência do actual abrandamento económico, assim como ao momento em que se iniciará a recuperação sustentada da actividade económica à escala global.

Quadro 2.1

		HIPÓTESES DO EXERCÍCIO DE PROJECCÃO					
		Projecção actual			BE Primavera 2009		BE Inverno 2008
		2008	2009 ^(p)	2010 ^(p)	2009 ^(p)	2009 ^(p)	2010 ^(p)
Procura externa	tva	1.2	-13.0	-0.5	-12.9	-2.5	1.7
Taxa de juro							
Curto prazo	%	4.6	1.4	1.8	1.8	2.6	3.0
Longo prazo	%	4.5	4.5	5.0	4.4	4.4	4.6
Taxa de câmbio (+ = apreciação)							
Efectiva	tva	4.8	0.1	0.6	-2.4	-3.8	0.0
Euro-dólar	vma	1.47	1.36	1.40	1.29	1.28	1.28
Preço do petróleo							
em dólares	vma	97.7	61.9	76.3	49.3	56.5	66.5
em euros	vma	65.5	45.2	54.7	38.2	44.3	52.1

Fontes: BCE, Bloomberg, Thomson Reuters e cálculos do Banco de Portugal.

Notas: (p) - projectado. As revisões da procura externa e das taxas de juro e de câmbio nominal efectiva estão expressas em pontos percentuais, enquanto as restantes estão expressas em percentagem. tva - taxa de variação anual, % - em percentagem, vma - valor médio anual.

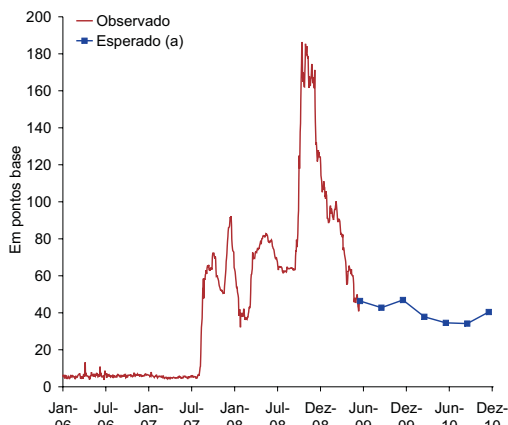
2.1. Taxas de juro e taxas de câmbio

A hipótese relativa à evolução da taxa de juro de curto prazo tem por base as expectativas face à evolução da taxa EURIBOR a 3 meses implícita nos contratos de futuros. Os participantes nos mercados financeiros antecipam que após a forte redução desta taxa registada no primeiro trimestre de 2009, ocorrerão novas descidas até ao terceiro trimestre de 2009 de magnitude mais moderada, seguidas de uma tendência de aumento muito gradual até ao final do horizonte de projecção, ainda assim para níveis claramente inferiores aos valores médios registados em 2008. Assim, em termos médios anuais, o nível da taxa EURIBOR a 3 meses deverá descer de 4.6 por cento em 2008 para 1.4 por cento em 2009, aumentando para 1.8 por cento em 2010. Neste contexto, é de referir que a evolução das taxas de juro de curto prazo é condicionada tanto pelas expectativas, tal como se manifestam no mercado, relativas às taxas de intervenção do BCE, que pressupõem uma subida muito gradual e limitada das mesmas ao longo do horizonte de projecção, como pela evolução do prémio de risco implícito no mercado monetário, medido pelo diferencial entre as taxas de juro de operações colateralizadas e não colateralizadas. Este diferencial registou um aumento abrupto em meados de 2007, com a eclosão da actual crise financeira, tendo-se mantido em níveis elevados ao longo de 2008, os quais se acentuaram significativamente no segundo semestre do ano, tendo revertido de forma sustentada ao longo do primeiro semestre do ano corrente (Gráfico 2.1.1). O perfil de evolução futura das taxas de juro incluído na actual projecção admite, implicitamente, uma ligeira redução do prémio de risco no mercado monetário interbancário no segundo semestre, num quadro de continuação da progressiva atenuação da instabilidade nos mercados financeiros, seguida de uma relativa estabilização ao longo do próximo ano em níveis superiores aos observados antes da eclosão da crise financeira no Verão de 2007.

Adicionalmente, o alargamento dos diferenciais de rendibilidade das obrigações de empresas privadas não financeiras face a obrigações do Tesouro nos últimos trimestres aponta para que se tenha registado um aumento do prémio de risco de crédito destas empresas, o qual se terá reflectido também num aperto das condições de concessão de crédito com impacto no custo do financiamento através do sistema bancário (Gráfico 2.1.2). A actual projecção contempla uma progressiva atenuação do

Gráfico 2.1.1

DIFERENCIAL ENTRE A EURIBOR E OS SWAPS EONIA NO PRAZO DE 3 MESES

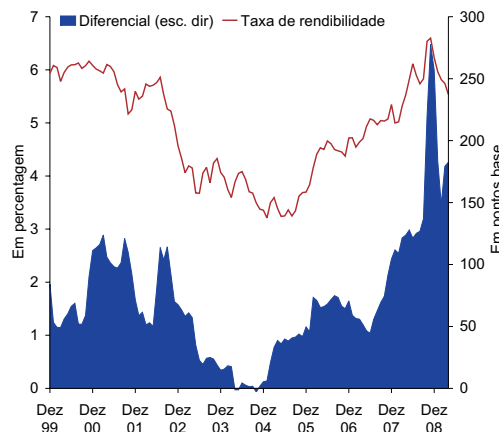


Fontes: Bloomberg, Thomson Reuters e cálculos do Banco de Portugal.

Nota: (a) Diferencial entre a taxa EURIBOR a 3 meses implícita nos contratos de futuros e a taxa EONIA média esperada (calculada a partir do EONIA swap index) para o período correspondente.

Gráfico 2.1.2

TAXA DE RENDIBILIDADE DE OBRIGAÇÕES DE EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS PORTUGUESAS E DIFERENCIAL FACE A TÍTULOS DE DÍVIDA PÚBLICA DE MATURIDADE COMPARÁVEL



Fonte: Barclays Capital.

Nota: As obrigações de empresas não financeiras consideradas têm uma maturidade média de 7 anos.

grau de restritividade das condições de crédito, admitindo-se uma gradual redução do diferencial entre as taxas de juro activas do sector bancário e as taxas de juro do mercado monetário. Esta evolução do diferencial acresce à manutenção das taxas de juro no mercado monetário ao longo do horizonte de projecção em níveis inferiores aos de 2008.

A informação implícita nas taxas de rendibilidade das obrigações de dívida pública a dez anos implica um nível das taxas de juro de longo prazo de referência de cerca de 4.5 por cento em 2009, um valor muito semelhante ao registado em 2008, e valores próximos de 5 por cento em 2010.

Por fim, a hipótese técnica relativa à evolução das taxas de câmbio considera que estas se manterão inalteradas nos níveis observados em meados de Junho de 2009, implicando em termos médios anuais uma apreciação marginal do euro em termos nominais efectivos de 0.1 por cento em 2009 e 0.6 por cento em 2010 (depreciação de 7.3 por cento face ao dólar em 2009, seguido de uma apreciação de 2.3 por cento em 2010), após uma apreciação de 4.8 por cento em 2008 (7.3 por cento face ao dólar).

2.2. Preços internacionais

Depois de ter atingido um valor médio mensal de 134 dólares por barril em Julho de 2008, o preço do petróleo apresentou uma forte redução no segundo semestre do ano transacto, com particular incidência no último trimestre, tendo registado um valor médio mensal de 42 dólares por barril em Dezembro último. Desde então, o preço do petróleo retomou uma trajectória moderadamente ascendente, tendo-se fixado em valores próximos de 70 dólares por barril em meados de Junho de 2009. As expectativas implícitas no mercado de futuros apontam para a manutenção de uma trajectória de aumento moderado até ao final do horizonte de projecção para valores próximos de 78 dólares por barril. Em termos médios anuais, este perfil implica uma redução do preço de 98 dólares por barril em 2008 para cerca de 62 dólares em 2009, seguido de um aumento para perto de 76 dólares por barril em 2010. Tendo em conta as hipóteses já referidas relativas à evolução da taxa de câmbio do euro face

ao dólar, este perfil deverá traduzir-se num preço médio anual do barril de petróleo de 45 euros em 2009 (66 euros em 2008) e 55 euros em 2010.

No que diz respeito aos preços das matérias-primas não energéticas, a informação disponível aponta para um aumento muito significativo dos mesmos em 2008. A informação disponível sobre a evolução destes preços obtida a partir dos contratos negociados nos mercados de futuros aponta para uma queda de cerca de 10 por cento dos preços da componente alimentar e de 25 por cento nas restantes matérias-primas não energéticas em 2009, reflectindo o impacto da redução abrupta das expectativas de procura sobre os preços. Em 2010, os preços de ambas as componentes deverão voltar a aumentar, num contexto em que se antecipa alguma recuperação da procura mundial e consequentemente da procura de matérias-primas.

2.3. Conjuntura internacional e procura externa

Num contexto de elevada incerteza determinado pela persistência da crise financeira internacional, as projecções do Eurosistema de Junho de 2009, divulgadas no [Boletim Mensal do Banco Central Europeu](#), e baseadas na informação disponível até ao dia 13 de Maio de 2009, apontam para uma contracção do PIB na área do euro entre 4.1 e 5.1 por cento em 2009, o que corresponde à maior redução da actividade em termos médios anuais nas últimas décadas. Esta evolução reflecte não apenas uma quebra significativa das exportações, em linha com o perfil para a procura externa dirigida à área do euro, mas também uma contracção da procura interna, em especial do investimento privado, cuja evolução estará em larga medida condicionada pela situação nos mercados financeiros, bem como pela deterioração da confiança dos agentes económicos. Esta contracção da actividade deverá assumir um carácter prolongado, projectando-se o regresso a taxas de crescimento trimestrais positivas apenas no decurso de 2010, o que implicará um crescimento da actividade no intervalo entre -1.0 e 0.4 por cento em termos médios anuais.

As projecções para a evolução dos preços no consumidor elaboradas no contexto do mesmo exercício de projecção apontam para uma redução significativa da inflação na área do euro, medida pela taxa de variação média anual do IHPC, de um valor de 3.3 por cento em 2008 para um valor compreendido entre 0.1 e 0.5 por cento em 2009. Esta evolução reflecte em larga medida a queda dos preços das matérias-primas anteriormente referida, em particular do preço do petróleo, sendo ainda condicionada pelo efeito sobre a evolução das margens de lucro da moderação projectada para a actividade económica. Em 2010, o IHPC deverá manter um crescimento moderado, situando-se entre 0.6 e 1.4 por cento. Num quadro de moderação salarial e de aumento da produtividade, esta evolução traduz um crescimento limitado dos preços de importação, bem como uma ligeira recuperação das margens de lucro.

O enquadramento externo da actual projecção implica uma queda do indicador de procura externa dirigida à economia portuguesa de cerca de 13 por cento em 2009, após um crescimento de cerca de 1 por cento em 2008. Refira-se que, desde o início da década de 80², este indicador apenas registou uma queda em termos médios anuais em 1993 (-1.8 por cento), o que ilustra a natureza atípica da actual situação. A contracção da procura externa traduz um colapso sem precedentes do comércio internacional à escala global, que reflecte a interacção entre a procura mundial e a crise nos mercados financeiros, a qual terá afectado as condições de financiamento do comércio internacional. Esta situação estará a ser potenciada pela crescente fragmentação da cadeia produtiva a nível internacional implementada ao longo das últimas décadas, a qual deu origem a um novo paradigma na organização

(2) Os dados subjacentes ao cálculo deste indicador só estão disponíveis a partir de 1980.

da produção mundial. A actual projecção para o enquadramento internacional aponta para uma queda marginal da procura externa em 2010, a qual tem subjacente uma inversão da trajectória de queda da procura externa dirigida à economia portuguesa a partir do início do próximo ano. Refira-se que a hipótese relativa ao início da recuperação da actividade económica quer a nível mundial, quer na área do euro constitui o principal factor de risco e de incerteza da actual projecção para a economia portuguesa decorrente do enquadramento internacional (ver “Secção 7 *Análise de riscos e incerteza*”).

2.4. Hipóteses sobre finanças públicas e preços condicionados por procedimentos de natureza administrativa

As actuais projecções reflectem também um conjunto de hipóteses específicas à economia portuguesa, destacando-se em particular as relativas à evolução das finanças públicas e dos preços condicionados por procedimentos de natureza administrativa³.

No que respeita às projecções de finanças públicas, tal como é regra no âmbito do exercício de previsão do Eurosistema, foram apenas incluídas as medidas de política orçamental já aprovadas em termos legais ou especificadas com detalhe suficiente e com elevada probabilidade de aprovação legislativa. À luz deste princípio, foram consideradas as medidas aprovadas no decorrer de 2008, incluindo as medidas de estímulo orçamental adoptadas no Conselho de Ministros em Dezembro, bem como as especificadas no Orçamento do Estado para 2009. Quanto ao consumo público, refira-se que os desenvolvimentos nos próximos anos estarão ainda dependentes dos efeitos da reforma da administração pública que, no essencial, engloba medidas já legalmente aprovadas, mas com um impacto ainda incerto. Neste contexto, assume-se um aumento do consumo público em termos reais de 1.0 e 0.7 por cento em 2009 e 2010, respectivamente. Esta evolução reflecte a hipótese de uma estabilização do número de trabalhadores das administrações públicas e um aumento do volume da despesa em convenções e farmácias e do consumo intermédio, mais expressivo em 2009.

Em relação ao volume de investimento público, assume-se um aumento significativo em 2009, seguido de uma redução em 2010. O perfil do investimento público está significativamente afectado por um conjunto de medidas de estímulo orçamental aprovadas pelo Conselho de Ministros em Dezembro de 2008.

Quanto à tributação indirecta, a actual projecção considera o impacto em 2009 da diminuição da taxa normal do IVA de 21 para 20 por cento com efeitos desde 1 de Julho de 2008. Adicionalmente, esta projecção admite a manutenção do Imposto sobre os Produtos Petrolíferos até final do horizonte de projecção e inclui o aumento da tributação automóvel e sobre o tabaco ocorrido no início de 2009. Refira-se que, no que respeita ao imposto sobre o tabaco, o aumento registado em 2009 foi claramente inferior ao ocorrido em 2008.

No que diz respeito aos restantes preços condicionados por procedimentos de natureza administrativa, a actual projecção incorpora uma redução do preço do gás natural de 3.9 por cento em Julho de 2009, de acordo com a proposta divulgada pela entidade reguladora dos serviços energéticos (ERSE)⁴. Ao contrário do habitualmente considerado, para os restantes preços administrados admitiram-se aumentos ligeiramente inferiores aos registados nos últimos anos, em resultado dos condicionamentos impostos pela actual situação económica. De facto, no início de 2009 já se verificaram

(3) Para mais pormenores sobre estes preços, ver a nota metodológica do BCE sobre este tema disponível em http://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/hicp_ap.pdf.

(4) Para mais informações, ver o comunicado da ERSE em <http://www.erse.pt/pl/imprensa/comunicados/2009/Paginas/comunicados.aspx>.

aumentos inferiores aos habituais em alguns destes preços, como é o caso, por exemplo, dos títulos de transporte combinados.

3. OFERTA

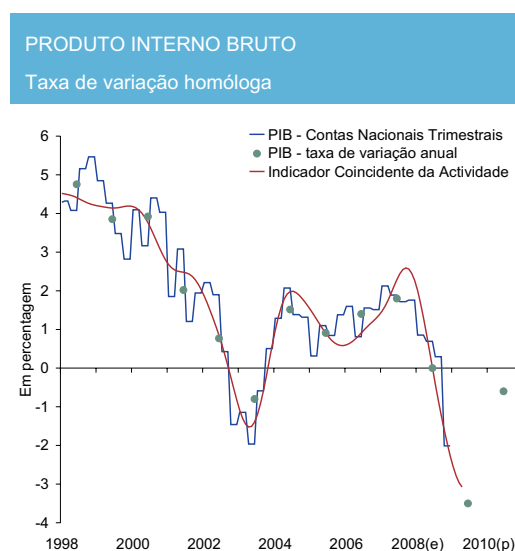
3.1. Produto e evolução sectorial

Após uma estagnação em 2008, as actuais projecções apontam para uma forte contracção do PIB em 2009 (-3.5 por cento), seguida de uma redução limitada em 2010 (-0.6 por cento) (Gráfico 3.1.1). Esta evolução é marcada pelo comportamento da actividade no sector privado, na medida em que a actividade do sector público deverá registar uma contracção substancialmente inferior à do sector privado em 2009 e um crescimento nulo em 2010⁵.

Ao nível sectorial, projecta-se que a actividade na indústria transformadora registe uma forte contracção em 2009, seguida de uma queda limitada em 2010, num contexto de uma progressiva recuperação da actividade económica à escala global. Em 2009, a evolução projectada para a produção na indústria é fortemente marcada pela contracção dos principais mercados clientes de Portugal, bem como pela forte deterioração das perspectivas de procura no mercado interno. Adicionalmente, a informação disponível aponta para um processo de ajustamento dos níveis de existências, o qual não terá deixado de contribuir para a queda da actividade neste sector no início do ano corrente. Em 2010, projecta-se uma contracção de menor magnitude, a qual tem subjacente uma inversão da trajectória de queda da procura externa dirigida à economia portuguesa a partir do início do próximo ano.

A actividade no sector da construção deverá registar uma redução ao longo do horizonte de projecção, com especial destaque para 2009, associada à queda do investimento empresarial e do investimento residencial. Esta situação é apenas parcialmente compensada pela evolução do investimento

Gráfico 3.1.1



Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

(5) O produto do sector público corresponde às despesas realizadas pelas Administrações Públicas em factores primários destinados à provisão dos bens e serviços públicos, em particular as despesas com pessoal e o consumo de capital fixo. O produto do sector privado é obtido como a diferença entre o produto total e o produto do sector público, incluindo por isso as despesas de consumo intermédio das Administrações Públicas em bens e serviços produzidos pelo sector privado.

público incluída no conjunto de hipóteses subjacente à actual projecção, o qual reflecte um conjunto de medidas de estímulo orçamental aprovadas no final de 2008, cuja implementação deverá ocorrer no decurso do corrente ano.

Relativamente ao sector dos serviços, perspectiva-se igualmente uma contracção da actividade tanto em 2009 como em 2010, sendo no entanto de uma dimensão consideravelmente inferior à dos sectores da indústria transformadora e da construção. Esta evolução estará associada à evolução das despesas de consumo das famílias e das exportações de serviços, com especial incidência no sector do turismo que deverá continuar a ser significativamente afectado pela deterioração da actividade económica nas economias avançadas e, em particular, nos principais países de origem de turistas com destino a Portugal (Reino Unido e Espanha).

A avaliação do crescimento do produto potencial e do nível do hiato do produto, no actual contexto marcado pela incerteza acerca da natureza da contracção económica, é particularmente susceptível às hipóteses subjacentes às suas estimativas, devendo a interpretação dos resultados ser realizada com especial cautela. As actuais projecções têm subjacente uma acentuada quebra de nível do PIB, designadamente em 2009, tornando a identificação da actual posição cíclica da economia e do crescimento do produto potencial sujeita a um grau de incerteza muito superior ao habitual. Esta identificação é tipicamente mais difícil para os valores contemporâneos, na medida em que implica uma conjectura sobre a evolução futura da actividade, a qual poderá não se materializar. Não obstante estas dificuldades a avaliação qualitativa aponta, em termos gerais, para uma variação negativa muito significativa do hiato do produto entre 2008 e 2010, correspondendo a um crescimento do PIB inferior às estimativas de crescimento potencial para o período mais recente.

3.2. Emprego

A evolução do emprego ao longo do horizonte de projecção será marcada pela forte contracção da actividade económica, a qual deverá continuar a afectar significativamente a procura de trabalho ao longo do horizonte de projecção. Deste modo, depois de um crescimento do emprego de 0.4 por cento em 2008, projecta-se uma diminuição de 2.6 por cento em 2009, seguida de uma nova redução do nível de emprego de 1.5 por cento em 2010.

A evolução do emprego em 2008 e a actual projecção para 2009 implicam uma queda da produtividade aparente do trabalho, medida pelo nível de produto por trabalhador, a qual reflectirá, entre outros factores, a manutenção de um nível de emprego não utilizado plenamente no processo produtivo⁶, assim como alterações das horas efectivamente trabalhadas. Em 2010, a produtividade do trabalho deverá voltar a registar um aumento.

No que diz respeito à oferta de trabalho, é importante referir que esta tem sido marcada, ao longo dos últimos anos, por um aumento da taxa de actividade, o qual reflecte quer o aumento da participação feminina no mercado de trabalho, quer a promoção do envelhecimento activo. Estes factores deverão, contudo, ter atingido já a sua maturidade, pelo que se admite que a taxa de participação permanecerá estável ao longo do horizonte de projecção. Esta evolução da taxa de participação, conjugada com um baixo crescimento da população, implica uma estagnação da população activa até ao final do horizonte de projecção, que contrasta com o crescimento médio de cerca de 1 por cento registado na última década.

(6) Refira-se que a manutenção de trabalhadores nestas circunstâncias pode resultar quer da dificuldade de ajustamento do emprego por imperativos de natureza legal, quer de uma estratégia por parte das empresas de forma a evitar a destruição de capital humano específico, isto é, de incorrer em custos não recuperáveis decorrentes da transmissão do conhecimento necessário ao desempenho das tarefas atribuídas aos trabalhadores. Assim, em situações de abrandamento rápido da actividade económica, as empresas podem evitar o despedimento de trabalhadores com estas características, o que contribui também para a existência de um desfasamento entre o ciclo do emprego e o do produto.

A evolução do emprego ao longo do horizonte de projecção é fortemente marcada pelo comportamento do emprego no sector privado que, depois de ter registado um crescimento de 0.7 por cento em 2008, deverá cair perto de 3 por cento em 2009, seguido de uma queda de cerca 2 por cento em 2010. No que diz respeito ao emprego das administrações públicas, após a redução líquida do número de efectivos registada nos últimos anos, admite-se uma estabilização do nível de emprego ao longo do horizonte de projecção (ver “Secção 2 Hipóteses do exercício de projecção”).

3.3. Factores de crescimento económico

O crescimento do produto pode ser analisado enquanto resultado do contributo dos factores de produção, trabalho e capital, e da sua produtividade total, através de um exercício simples de contabilidade do crescimento com recurso a uma função de produção *Cobb-Douglas*⁷. Este exercício, embora permita organizar a informação relativa à oferta agregada, tem algumas limitações que importa salientar. Em particular, a produtividade dos factores é obtida de forma residual, implicando que seja, não apenas uma medida da eficiência na produção, mas também o resultado de variáveis não explicitamente incluídas no exercício de contabilidade de crescimento como, por exemplo, a qualidade dos factores produtivos ou o grau de utilização da capacidade produtiva.

Relativamente ao *stock* de capital, o seu contributo para o crescimento da actividade económica deverá registar uma redução ao longo de todo o horizonte de projecção, passando de 0.4 p.p. em 2008 para um contributo virtualmente nulo em 2009 e em 2010 (Gráfico 3.3.1). Esta evolução traduz uma estagnação do *stock* de capital ao longo do horizonte de projecção nos níveis registados em 2008, num contexto em que a contracção da FBCF registada em 2008 e aquela que se perspectiva para 2009 e 2010 deverão implicar que o volume de investimento se fixe num nível próximo do da amortização do *stock* de capital.

No que diz respeito ao factor trabalho, o seu contributo para o crescimento do produto deverá ser negativo tanto em 2009 quanto em 2010 (-1.7 p.p. e -0.9 p.p., respectivamente), contrastando com o contributo positivo de 0.3 p.p. em 2008, em linha com os desenvolvimentos projectados para o emprego.

Por último, no que diz respeito à produtividade total dos factores, esta deverá registar um contributo para o crescimento do produto muito negativo em 2009 (cerca de -2 p.p.), depois de um contributo negativo próximo de 1 p.p. em 2008. Em 2010, a produtividade total dos factores deverá registar um contributo positivo de cerca de 0.5 p.p.. A redução do nível da produtividade total dos factores em 2008 e 2009 deverá reflectir tanto uma utilização menos intensiva do *stock* de capital instalado (Gráfico 3.3.2.), como a influência do já referido fenómeno de manutenção de um nível de emprego não utilizado plenamente no processo produtivo. Adicionalmente, note-se que a persistência de um conjunto de factores de rigidez estrutural no mercado de trabalho português poderá condicionar o ajustamento do número de horas trabalhadas, traduzindo-se igualmente numa deterioração da produtividade.

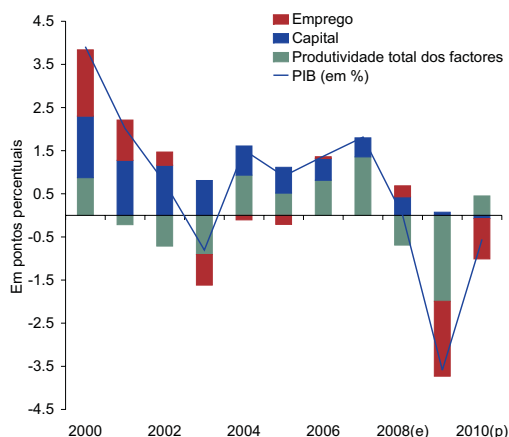
Comparando o período 2007-2010 com anteriores episódios recessivos da economia portuguesa (1991-1994 e 2001-2004) é possível constatar acentuados contrastes tanto em relação à evolução do PIB quanto em relação aos contributos de cada factor de produção e da sua produtividade total (Gráfico 3.3.3). Enquanto entre 1991 e 1994 o crescimento médio anual do PIB se situou em cerca de 2 por cento, entre 2001 e 2004 este foi substancialmente inferior, cerca de 1 por cento, projectando-se que entre 2007 e 2010 apresente um decréscimo de cerca de 0.6 por cento em termos anuais, o que reve-

(7) Para uma discussão desta metodologia ver, Almeida, V. e R. Félix (2006), “Cálculo do produto potencial e do hiato do produto para a economia portuguesa”, Banco de Portugal, *Boletim Económico-Outono*.

Gráfico 3.3.1

FACTORES DE CRESCIMENTO DO PRODUTO
2005-2010

Contributo para a taxa de variação

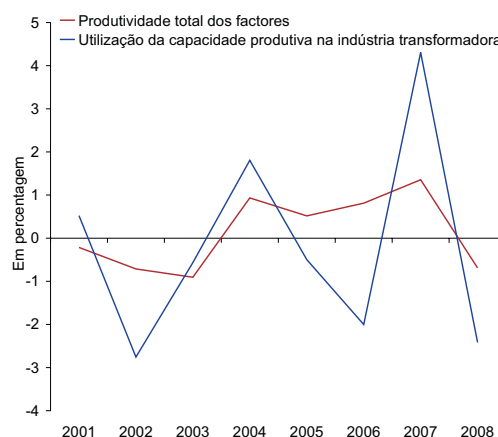


Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

Gráfico 3.3.2

PRODUTIVIDADE TOTAL DOS FACTORES E
UTILIZAÇÃO DE CAPACIDADE NA INDÚSTRIA
TRANSFORMADORA

Taxa de variação homóloga

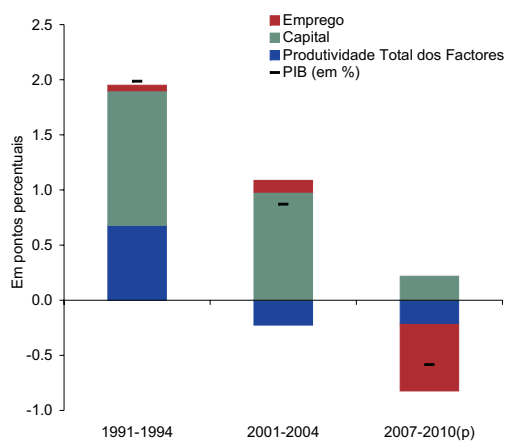


Fontes: Comissão Europeia e Banco de Portugal.

Gráfico 3.3.3

COMPARAÇÃO DOS FACTORES DE
CRESCIMENTO DO PRODUTO 1991-1994,
2001-2004 E 2007-2010

Contributo para a taxa de variação anual



Fonte: Banco de Portugal.
Nota: (p) - projectado.

la a natureza sem precedentes da actual fase recessiva. Adicionalmente, o menor crescimento do produto no período mais recente traduz uma acentuada queda do contributo de todas as suas componentes, com especial destaque para a *stock* de capital, o que poderá reflectir a amortização de importantes fluxos de investimento realizado na década de 90 assim como o fraco desempenho do investimento neste período. No que diz respeito ao factor trabalho, este apresenta um contributo particularmente negativo, ao contrário do que ocorreu nos outros dois períodos recessivos, reflectindo, por um lado, um crescimento mais fraco do emprego no sector privado e, por outro, a tendência recente

de contenção do número de efectivos no sector público. Por fim, a produtividade total dos factores apresenta um contributo negativo muito idêntico ao registado no período 2001-2004.

4. PROCURA

Num contexto de forte abrandamento da actividade económica mundial, assistiu-se a uma desaceleração acentuada da economia portuguesa ao longo de 2008, a qual resultou numa estagnação do PIB em termos médios anuais. A desaceleração foi particularmente abrupta no final de 2008 e no primeiro trimestre de 2009. De acordo com a actual projecção, iniciou-se desde então um período recessivo que se antevê como o mais profundo e prolongado das últimas décadas.

A magnitude e a natureza sem precedentes do actual período recessivo podem ser postos em perspectiva através da sua comparação com os episódios recessivos anteriores (Gráfico 4.1). Ao longo dos últimos 20 anos, ocorreram dois episódios recessivos para além do actual, sendo que em nenhum dos anteriores se registou uma contracção do PIB de magnitude semelhante, nem uma contracção da actividade em dois anos consecutivos. A análise da evolução projectada das componentes da procura global permite concluir que esta recessão comporta uma queda involuntária do investimento e das exportações, traduzindo o impacto da crise económica e financeira sobre as decisões de investimento e as expectativas de procura, sendo de destacar o colapso do comércio internacional registado desde o final de 2008. A actual projecção comporta uma redução do consumo privado em 2009 e 2010. Esta evolução é também diferente da registada em anteriores episódios recessivos, dado o actual contexto de forte deterioração das condições no mercado de trabalho, de acentuada incerteza e de elevado nível de endividamento, e em que as condições de financiamento das famílias são menos favoráveis face ao período recessivo anterior.

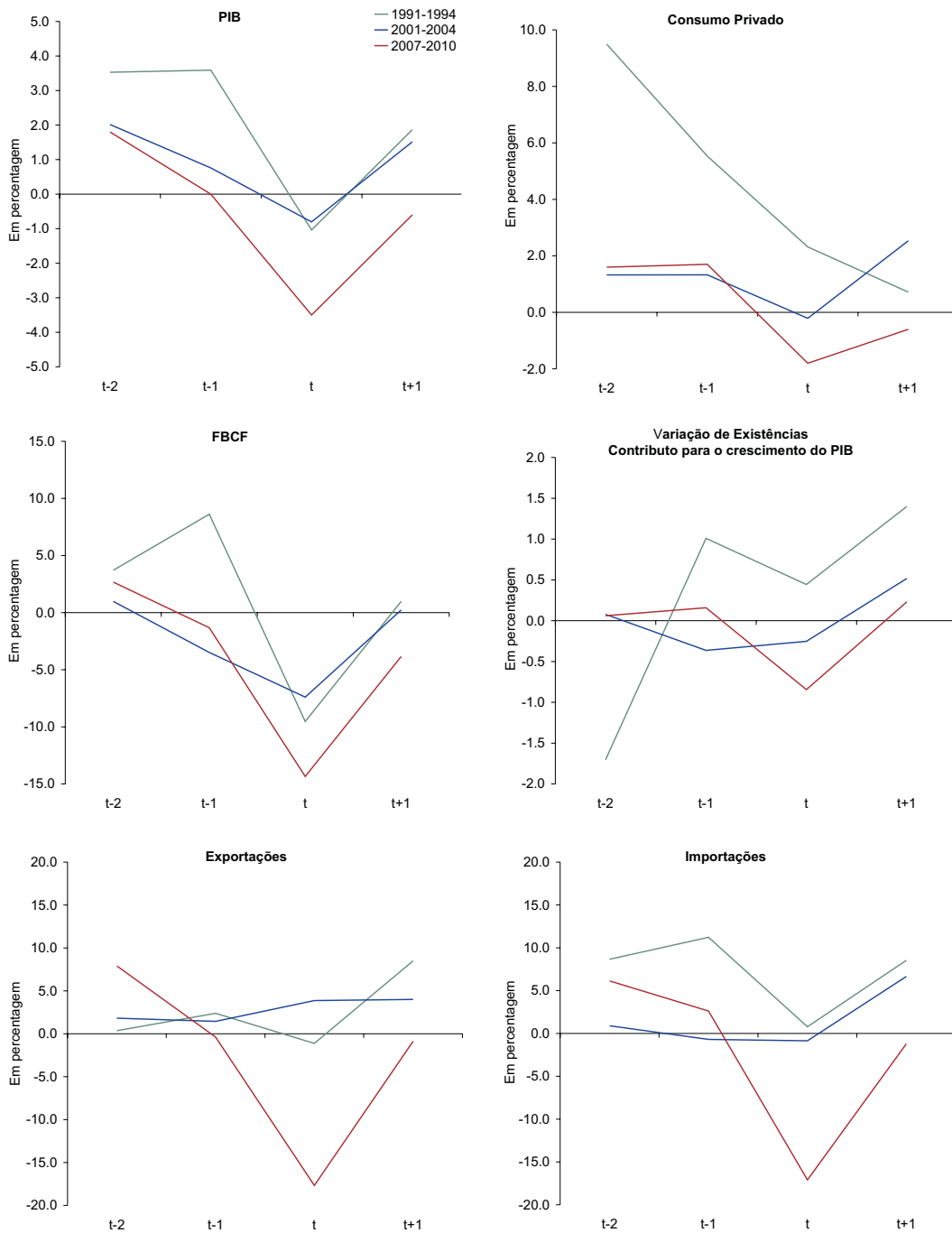
O actual período recessivo pode ainda ser posto em perspectiva através da comparação do desempenho da economia portuguesa com a evolução na área do euro no período 1995-2010 (para os anos de 2009 e 2010 consideraram-se os valores da actual projecção para Portugal e os pontos médios dos intervalos de projecção para a área do euro publicados no *Boletim Mensal* de Junho de 2009 do Banco Central Europeu). Em relação à actividade económica, o diferencial acumulado de crescimento da economia portuguesa face à área do euro reduziu-se de forma contínua no período 2001-2008, o que determinou o retorno a um nível relativo de PIB próximo do observado em meados da década de 90 (Gráfico 4.2). As actuais projecções implicam um diferencial de crescimento ligeiramente positivo no período 2009-2010.

Uma análise mais detalhada revela que todas as principais componentes da procura global registaram diferenciais de crescimento negativos face à área do euro no período 2001-2008, com excepção do consumo privado (Gráfico 4.3). Esta característica é o reflexo do lado positivo de uma união monetária que permite partilha de risco e alisamento do consumo ao longo do tempo para os países membros. A evolução referida reflectiu-se no perfil das importações, não obstante o aumento continuado do conteúdo importado da procura global. Ao longo do horizonte de projecção antecipa-se a manutenção deste padrão de evolução das componentes da procura global. Em paralelo, importa destacar a contracção particularmente forte das importações face ao projectado para a área do euro, o que traduz, para além da contracção da procura global, uma redução muito significativa da penetração de importações.

Gráfico 4.1

EVOLUÇÃO DO PIB E DAS COMPONENTES DA DESPESA EM PERÍODOS RECESSIVOS

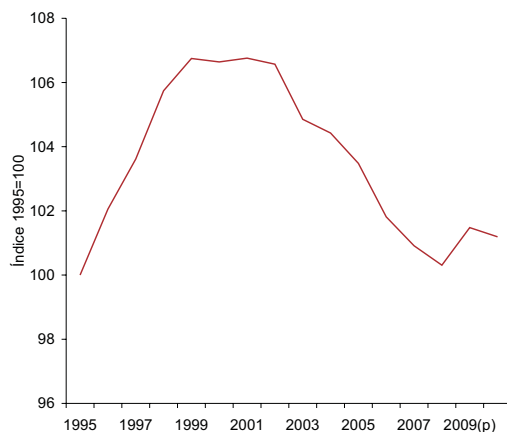
Taxa de variação média anual



Fontes: INE e Banco de Portugal.

Gráfico 4.2

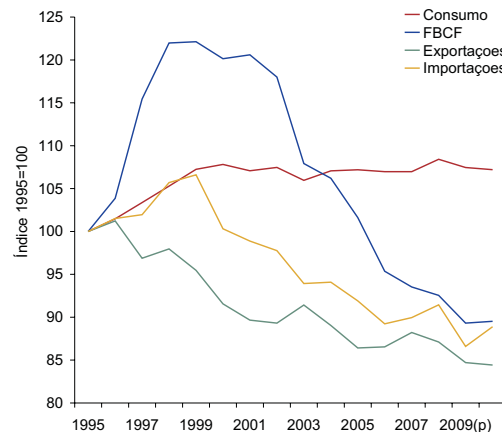
PRODUTO INTERNO BRUTO
Diferencial acumulado de crescimento em relação à área do euro



Fontes: BCE, INE, Eurostat e Banco de Portugal.
Nota: (p) - projectado.

Gráfico 4.3

COMPONENTES DO PIB
Diferencial acumulado de crescimento em relação à área do euro



Fontes: BCE, INE, Eurostat e Banco de Portugal.
Nota: (p) - projectado.

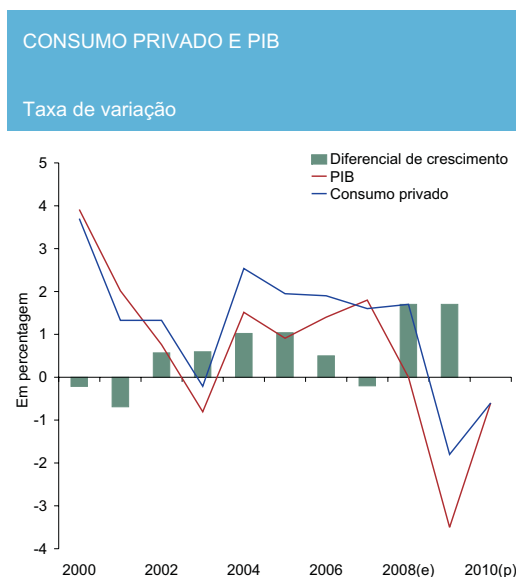
4.1. Consumo privado

Em 2008, o consumo privado manteve um ritmo de crescimento semelhante ao registado no ano anterior (1.7 por cento). A actual projecção apresenta uma contracção do consumo privado de 1.8 por cento em 2009 seguida de uma redução de 0.6 por cento em 2010. Esta evolução implica um aumento expressivo da taxa de poupança dos particulares em 2009 e a sua posterior manutenção. Não obstante, a evolução projectada para o consumo privado mantém um hiato positivo em relação à evolução da actividade económica em 2009, a exemplo do que tem acontecido no passado e em linha com a evolução habitualmente mais alisada do consumo (Gráfico 4.1.1). Por outro lado, em contraste com o observado em 2008, as actuais projecções para o consumo privado apontam para um crescimento inferior ao projectado para a área do euro, tomando como referência os pontos médios dos intervalos de projecção publicados no *Boletim Mensal* de Junho de 2009 do Banco Central Europeu, à semelhança do que aconteceu no anterior período recessivo (Gráfico 4.1.2).

O aumento das despesas em consumo das famílias em 2008 reflectiu, em larga medida, o crescimento do rendimento disponível real, que se situou perto de 2 por cento (-0.5 por cento em 2007), num contexto de alguma melhoria das condições no mercado de trabalho. Os empréstimos bancários a particulares, embora em desaceleração ao longo do ano, registaram um crescimento que terá permitido alguma sustentação da dinâmica do consumo.

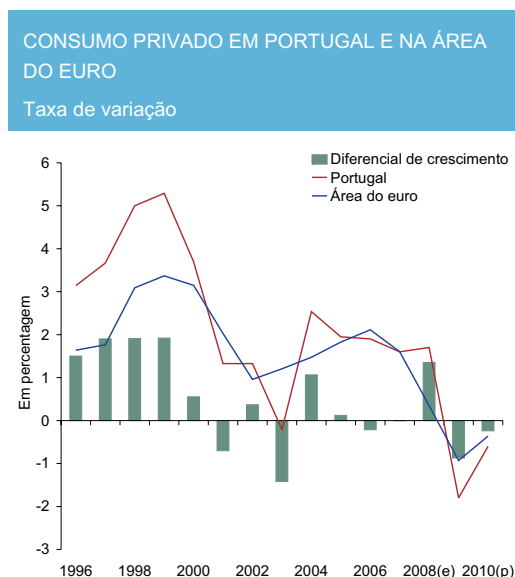
A redução esperada do consumo privado em 2009 e 2010 deverá reflectir a incerteza quanto às perspectivas de rendimento e riqueza das famílias associada à deterioração das condições no mercado de trabalho, não obstante a gradual redução do grau de restritividade das condições de financiamento. Apesar das hipóteses de enquadramento incluírem uma redução das taxas de juro em relação ao observado em 2008 e de admitirem uma progressiva regularização das condições de financiamento ao longo do horizonte de projecção, espera-se que as condições de concessão de crédito se mantenham em níveis mais exigentes do que os registados no período anterior à eclosão da crise financeira, nomeadamente devido à reavaliação do risco e à utilização de critérios mais restritivos na concessão de crédito. Em particular, não obstante o crescimento dos depósitos de clientes, as condições mais restritivas de financiamento dos bancos portugueses nos mercados internacionais, quando compara-

Gráfico 4.1.1



Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

Gráfico 4.1.2



Fontes: BCE, Eurostat, INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

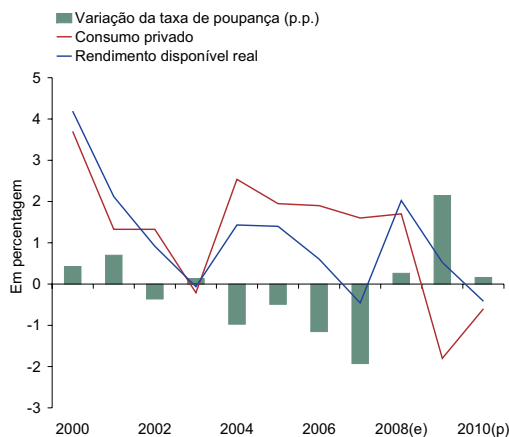
das com o sucedido no período anterior à eclosão da turbulência nestes mercados, deverão determinar uma menor capacidade de oferta de produtos bancários que permitam adaptar o serviço da dívida à capacidade de pagamento das famílias. O Inquérito aos Bancos sobre o Mercado de Crédito de Abril de 2009 aponta para uma maior restritividade nos critérios aplicados na aprovação de empréstimos a particulares para consumo e outros fins, tal como observado ao longo de 2008.

De acordo com a informação disponível, a taxa de poupança das famílias interrompeu em 2008 a tendência descendente que se observava desde 2003 (Gráfico 4.1.3). Esta evolução terá reflectido, em particular, motivos de precaução relacionados com o aumento da incerteza e a deterioração contínua ao longo do ano da confiança dos consumidores (Gráfico 4.1.4). Para o horizonte de previsão projecta-se um aumento do nível de poupança, com destaque para 2009, antecipando-se que as famílias intensifiquem o ajustamento da sua situação financeira às perspectivas económicas, designadamente devido à reavaliação dos níveis de rendimento e riqueza, à deterioração esperada das condições prevaletentes no mercado de trabalho e à necessidade de satisfazer o serviço da dívida entretanto contraída, apesar das taxas de juro se manterem em níveis inferiores aos observados em 2008.

A decomposição do crescimento do consumo privado revela que o aumento das despesas das famílias em 2008 se cingiu à componente de bens não duradouros e serviços (Gráfico 4.1.5), uma vez que o consumo de bens duradouros, condicionado por um conjunto de alterações de tributação ocorridas em 2007 e 2008, em particular sobre os veículos automóveis, registou uma variação virtualmente nula (ver *Relatório Anual 2008*). Em 2009 e 2010, projecta-se uma redução muito expressiva nas despesas em bens duradouros, a qual atinge 20.6 por cento em 2009 e 8.3 por cento em 2010, exibindo o habitual forte comportamento pró-cíclico. As Contas Nacionais Trimestrais revelam que esta componente registou uma queda pronunciada no primeiro trimestre de 2009, e a informação já disponível para o segundo trimestre aponta para a manutenção de taxas de variação homólogas muito negativas. No que respeita à componente de bens não duradouros e serviços, a qual exhibe tipicamente uma evolução cíclica mais alisada, projecta-se um crescimento ligeiro em 2009 e 2010.

Gráfico 4.1.3

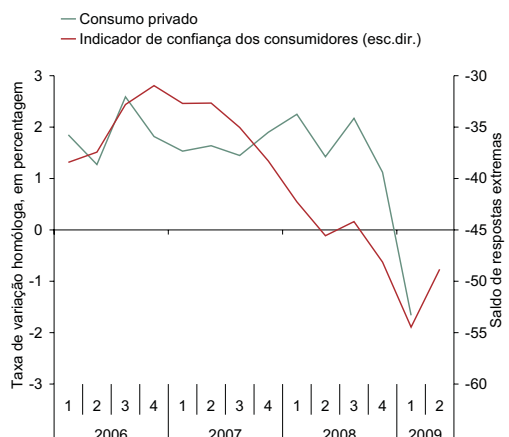
CONSUMO, RENDIMENTO DISPONÍVEL E TAXA DE POUPANÇA
Taxa de variação



Fontes: INE e Banco de Portugal.
Notas: (e) - estimado; (p) - projectado. A taxa de poupança está calculada em percentagem do rendimento disponível.

Gráfico 4.1.4

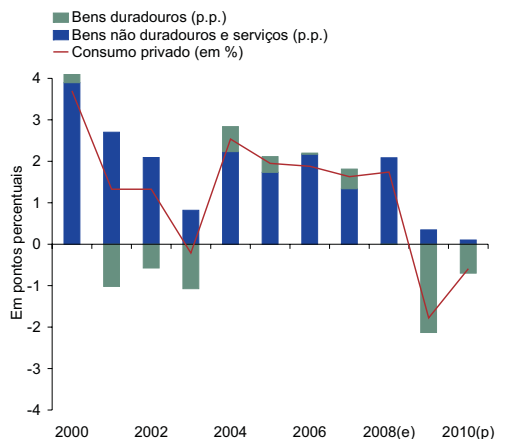
CONSUMO PRIVADO E CONFIANÇA DOS CONSUMIDORES



Fontes: Comissão Europeia e Banco de Portugal.
Notas: (e) - estimado; (p) - projectado. Os níveis considerados para o segundo trimestre de 2009 têm por hipótese a manutenção do nível dos indicadores mensais no último valor disponível (Maio).

Gráfico 4.1.5

DECOMPOSIÇÃO DO CONSUMO PRIVADO
Contributos para a taxa de crescimento



Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

4.2. Investimento

Após ter apresentado em 2007 uma evolução positiva (2.7 por cento), a FBCF voltou a registar uma queda em 2008, a qual se situou em 1.3 por cento. A actual projecção aponta para uma contracção de cerca de 14 por cento em 2009 e uma redução de cerca de 4 por cento em 2010.

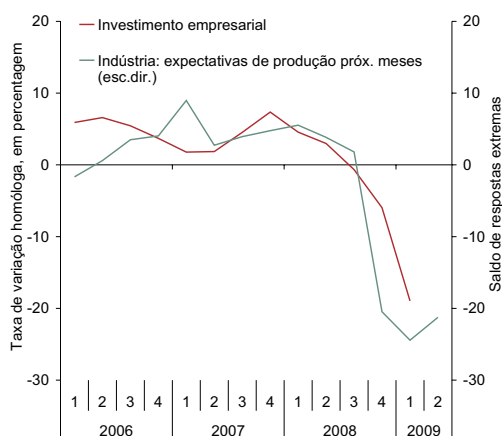
O comportamento da FBCF em 2008 foi caracterizado por um perfil de nítida desaceleração ao longo do ano, com particular destaque para a queda expressiva, em termos homólogos, verificada no quarto trimestre. A deterioração da situação económica e financeira no decurso de 2008, tanto a nível nacional como internacional, condicionou de forma muito negativa as decisões de investimento por parte

das famílias e das empresas. Verificou-se, nomeadamente, uma deterioração continuada das expectativas de procura, num contexto de elevada incerteza, assim como uma deterioração generalizada das condições de financiamento. De acordo com as Contas Nacionais Trimestrais, a queda da FBCF acentuou-se de forma muito significativa no primeiro trimestre de 2009, o que contribui para que a actual projecção aponte para uma redução muito acentuada da FBCF no ano corrente. Em 2010, projecta-se que a FBCF volte a registar uma queda, embora menos expressiva que a projectada para 2009, num contexto em que se assume uma progressiva regularização das condições de financiamento internacionais ao longo do horizonte de projecção, as quais deverão contribuir para uma recuperação gradual do crescimento económico global em 2010, assim como para uma evolução menos negativa da procura global.

A decomposição da FBCF por sectores institucionais revela que o investimento empresarial registou uma forte desaceleração em 2008, em linha com a deterioração das expectativas dos agentes quanto ao comportamento da procura, reflectidas na evolução de diversos indicadores, nomeadamente as expectativas de produção na indústria (Gráfico 4.2.1). Em termos anuais, o investimento empresarial desacelerou 3.7 p.p., para 0.2 por cento. De acordo com o último Inquérito de Conjuntura ao Investimento do INE, divulgado em Janeiro de 2009, a percentagem de empresas que indica a existência de limitações ao investimento em 2008 situou-se em 48.6 por cento, o que representa uma reavaliação significativa face ao valor obtido no inquérito de Julho de 2008 (42.5 por cento). De facto, assistiu-se a um aumento considerável do número de empresas que identifica a deterioração das perspectivas de venda como o principal factor limitativo ao investimento, tendo aumentado, embora em menor grau, a importância relativa das dificuldades na obtenção de crédito enquanto principal factor limitativo ao investimento, em contraste com a diminuição da relevância do nível das taxas de juro. Para 2009, projecta-se uma variação muito negativa do investimento empresarial (-18.2 por cento), o que contribui de forma muito significativa para a redução da FBCF total (Gráfico 4.2.2). A evolução do investimento empresarial em 2009 traduz um quadro de expectativas de deterioração da carteira de encomendas por parte de residentes e não residentes, a par da manutenção de um elevado grau de restritividade das condições de financiamento, em particular no início de 2009, não obstante o nível mais reduzido das taxas de juro e a progressiva regularização das condições de financiamento ao longo do horizonte

Gráfico 4.2.1

INVESTIMENTO EMPRESARIAL E EXPECTATIVAS DE PRODUÇÃO NA INDÚSTRIA



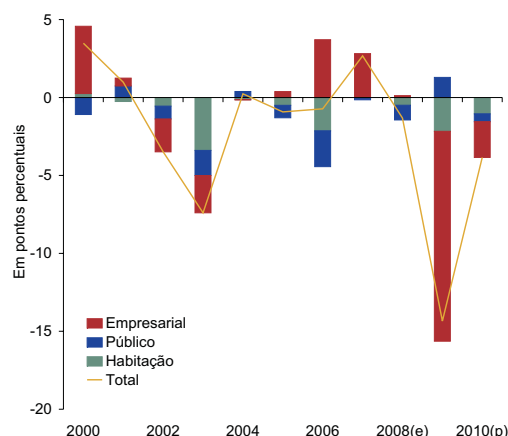
Fontes: Comissão Europeia e Banco de Portugal.

Nota: O nível considerado para o segundo trimestre de 2009 tem por hipótese a manutenção do nível dos indicadores mensais no último valor disponível (Maio).

Gráfico 4.2.2

DECOMPOSIÇÃO DA FBCF

Contributos para a taxa de crescimento



Fontes: INE e Banco de Portugal.

Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

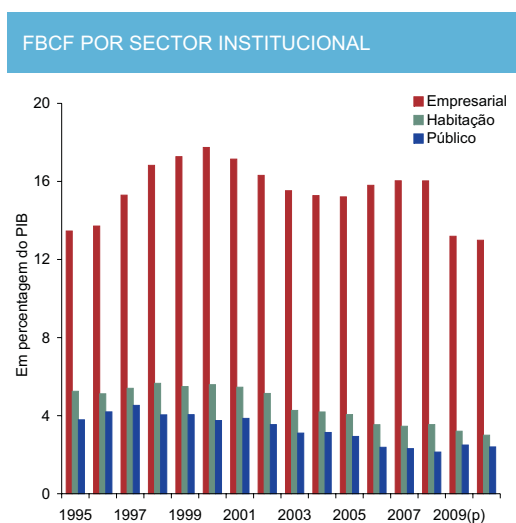
de projecção. Em percentagem do PIB, a actual projecção implica que este tipo de investimento, cuja intensificação em termos quantitativos e qualitativos é fundamental para garantir a recuperação sustentada da actividade económica e do produto potencial, deverá recuar para níveis comparáveis aos observados em meados da década de noventa (Gráfico 4.2.3). Para 2010 projecta-se que o investimento empresarial apresente uma redução de cerca de 3 por cento, o que reflecte uma variação em linha com a evolução esperada da actividade económica no sector privado.

O investimento residencial diminuiu cerca de 3 por cento em 2008, após ter apresentado um crescimento positivo na segunda metade de 2007. Este tipo de investimento exibiu uma tendência negativa entre 2001 e 2008, apresentando uma queda acumulada que se situa acima de 30 por cento. O elevado nível de endividamento das famílias e a necessidade de fazer face ao serviço da dívida, assim como a elevada percentagem deste tipo de investimento que é financiada com recurso ao crédito, implicam que o investimento residencial seja muito afectado pela actual crise financeira. Adicionalmente, o investimento das famílias em habitação está muito condicionado pelo quadro de deterioração da situação no mercado de trabalho e, conseqüentemente, das suas perspectivas de rendimento. As Contas Nacionais Trimestrais para o primeiro trimestre de 2009 e a informação disponível para o segundo trimestre apontam para a manutenção de uma forte tendência negativa desta componente da FBCF no ano corrente. Além dos indicadores de natureza qualitativa, saliente-se as fortes reduções nas vendas de cimento das empresas nacionais para ao mercado interno. Para 2009, a actual projecção contempla uma redução de cerca de 13 por cento do investimento residencial e conseqüentemente uma nova queda em percentagem do PIB (Gráfico 4.2.3). Em 2010, a actual projecção comporta uma nova redução, embora menos acentuada do que no ano anterior (-6.2 por cento).

A FBCF das Administrações Públicas registará uma evolução de acordo com as hipóteses sobre a evolução das variáveis de finanças públicas descritas nas hipóteses de enquadramento da actual projecção.

A actual projecção incorpora ainda uma acentuada redução do nível de existências no primeiro trimestre de 2009, de acordo com a informação das Contas Nacionais Trimestrais, a qual terá sido comum à generalidade dos países europeus. As estimativas do Banco de Portugal para o segundo

Gráfico 4.2.3



Fonte: Banco de Portugal.

Nota: (p) - projectado.

trimestre são consistentes com a intensificação desta redução do nível de existências. A partir do segundo semestre de 2009, a actual projecção admite uma redução sucessivamente mais gradual ao longo do horizonte de projecção, o que implicará um contributo para o crescimento do PIB de 0.2 p.p em 2010, após um contributo de -0.8 p.p em 2009.

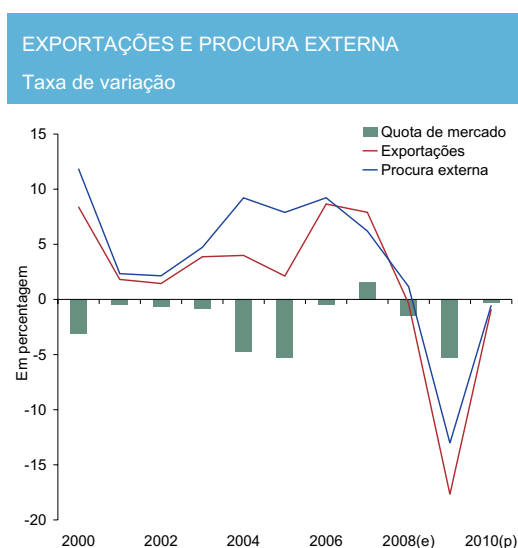
4.3. Comércio externo

Após uma taxa de crescimento em volume de -0.4 por cento em 2008, a actual projecção contempla, para 2009, uma retracção das exportações sem precedentes em termos históricos (próxima de 18 por cento), seguida de uma redução muito moderada em 2010 (-0.9 por cento). Esta evolução reflecte o colapso do comércio internacional a que se vem assistindo desde o último trimestre de 2008, projectando-se uma inversão moderada e progressiva ao longo de 2010 (Gráfico 4.3.1).

O padrão de evolução intra-anual das exportações ao longo de 2008 patenteou a continuação da tendência de desaceleração que se vinha a observar desde o início de 2007, tendo estas começado a apresentar variações fortemente negativas a partir do último trimestre do ano. De facto, a interacção da crise financeira com a actividade económica global provocou uma forte contracção da procura mundial que se veio a traduzir numa intensa e progressiva quebra da procura externa dirigida à economia portuguesa. A retracção do comércio internacional estará a reflectir em boa parte o adiamento de despesas de investimento e de consumo, em particular de bens de consumo duradouros, devido à incerteza associada à presente conjuntura e que terá sido agudizada pelas restrições de crédito às exportações a nível global. Acresce ainda que a crescente fragmentação da cadeia produtiva a nível internacional implementada ao longo das últimas décadas deu origem a um novo paradigma na organização da produção mundial e terá favorecido o aumento do conteúdo importado das exportações.

A evolução numa pequena economia aberta como a portuguesa não poderia deixar de reflectir esta forte deterioração na procura externa dirigida às empresas nacionais, em particular a partir do último trimestre de 2008. Neste contexto, a actual projecção aponta para uma contracção substancial das

Gráfico 4.3.1



Fontes: BCE, INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

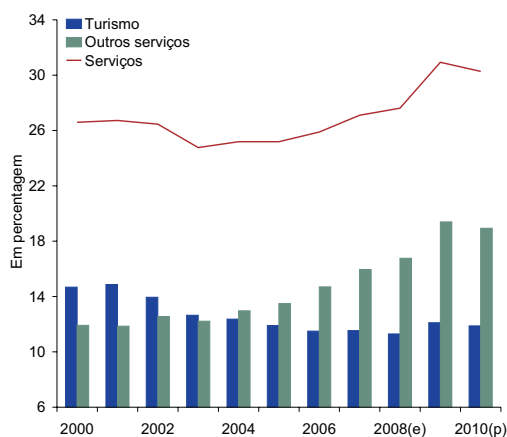
exportações em 2009 (cerca de 18 por cento). Esta projecção já incorpora os dados do comércio internacional entretanto divulgados pelo INE para os primeiros meses do ano e que apresentam uma queda significativa em relação ao ano anterior. Com efeito, no período Janeiro-Abril, as exportações nominais de mercadorias recuaram, em termos homólogos, quase 30 por cento. Em 2010, as exportações deverão recuperar de uma forma moderada ao longo do ano, à medida que os efeitos da presente conjuntura internacional se dissipem gradualmente, apresentando, contudo, um crescimento médio ligeiramente negativo (-0.9 por cento) devido, em particular, ao perfil marcadamente descendente das exportações no ano em curso.

No período mais recente, o mercado de serviços tem apresentado uma evolução mais dinâmica do que o de mercadorias, o que tem sido acompanhado pela manutenção de uma quota de mercado relativamente estável nas exportações mundiais de serviços (ver “Caixa 4.1 A evolução estrutural das exportações de serviços na economia portuguesa”, Banco de Portugal, *Relatório Anual 2008*). No seguimento desta tendência, antecipa-se que na actual fase baixa do ciclo as exportações de serviços continuem a ganhar importância no total das exportações (Gráfico 4.3.2). De facto, a contracção projectada para 2009 é mais acentuada nas exportações de mercadorias, embora seja igualmente extensível às exportações de serviços, com particular destaque para o turismo, que habitualmente apresenta uma maior sensibilidade ao ciclo económico (Gráfico 4.3.3). Num contexto de nítida retracção da actividade económica nos mercados de origem de turistas com destino a Portugal (em particular a Espanha e o Reino Unido), perspectiva-se uma quebra expressiva das exportações de turismo em 2009 de quase 12 por cento (-2.5 por cento em 2008).

A actual projecção aponta para uma contracção das exportações de mercadorias muito superior à redução da procura externa dirigida às empresas portuguesas em 2009. Esta evolução reflecte largamente a informação sobre comércio externo disponível para o primeiro semestre e as estimativas mais recentes de evolução da procura nos mercados de destino das exportações portuguesas. Note-se, contudo, que o nível da procura externa medido pelo indicador habitualmente utilizado para esse fim tem apresentado uma volatilidade particularmente elevada na presente conjuntura e pode estar sujeito a revisões mais acentuadas do que é habitual, atendendo à magnitude sem precedentes

Gráfico 4.3.2

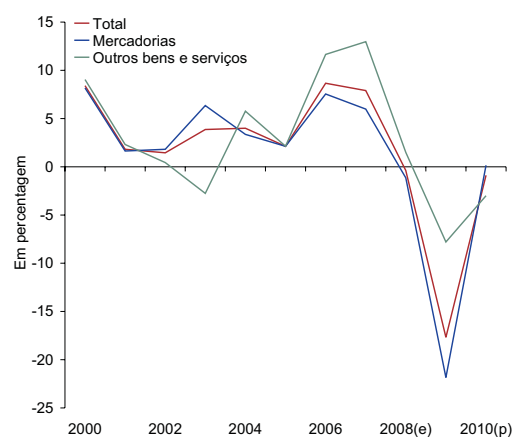
PESO DAS EXPORTAÇÕES DE SERVIÇOS NAS EXPORTAÇÕES TOTAIS



Fonte: Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

Gráfico 4.3.3

EXPORTAÇÕES Taxa de variação



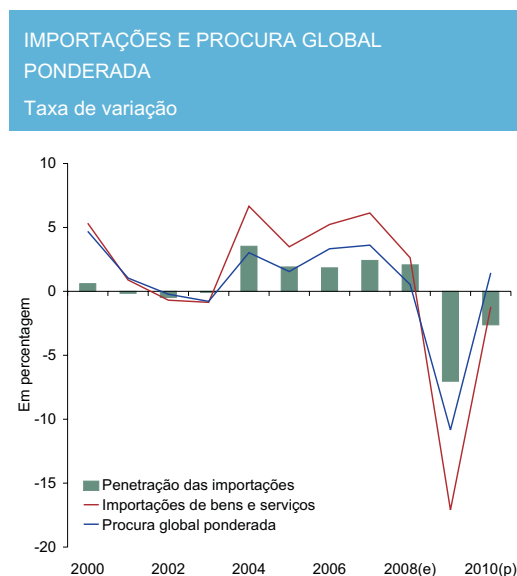
Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

do colapso do comércio internacional. A partir do segundo semestre de 2009, a actual projecção implica uma virtual manutenção da quota de mercado das exportações.

No que concerne às importações de bens e serviços, a actual projecção contempla uma significativa quebra para 2009 (-17.1 por cento) o que contrasta com o crescimento observado no ano precedente (de 2.6 por cento) (Gráfico 4.3.4). Esta contracção decorre da expressiva retracção da procura global contida na actual projecção macroeconómica, em particular das componentes da procura com maior conteúdo importado: consumo de bens duradouros, investimento empresarial e exportações de mercadorias. Como anteriormente referido, a actual projecção comporta uma acentuada redução de existências para 2009, em linha com a informação das Contas Nacionais Trimestrais para o primeiro trimestre. Este fenómeno, que geralmente tende a caracterizar o ciclo das existências, estará também associado à expressiva quebra das importações nos primeiros meses do ano.

A projecção para 2009 engloba já o conjunto de informação disponível para o início do ano, o qual aponta para uma queda significativa das importações, tanto de mercadorias como de outros bens e serviços. A redução da penetração das importações projectada para 2009 tende a caracterizar as fases recessivas dos ciclos, e deverá ser particularmente acentuada na presente conjuntura, atendendo à magnitude da actual recessão. Para 2010, antecipa-se um recuo marginal das importações, concentrado na componente de mercadorias, na sequência da progressiva estabilização da procura global.

Gráfico 4.3.4



Fontes: INE e Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

5. INFLAÇÃO

De acordo com as actuais projecções, após um crescimento de 2.7 por cento em 2008, a taxa de variação média anual do IHPC deverá situar-se em -0.5 por cento em 2009 e em 1.3 por cento em 2010. A redução dos preços no consumidor em 2009 reflecte em particular a queda acentuada do preço dos bens energéticos (variação média anual de -7.2 por cento, o que compara com um aumento de 6.6 por cento em 2008), projectando-se que estes voltem a aumentar 5.9 por cento em 2010. Embora em me-

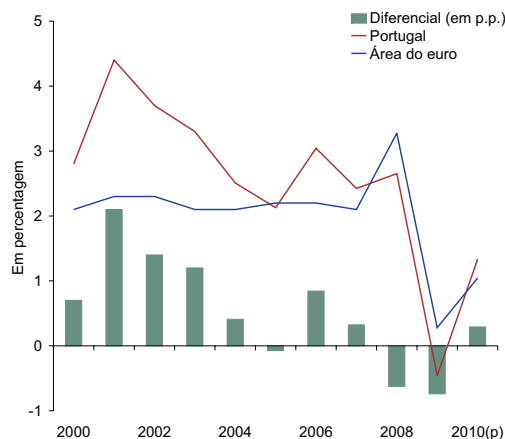
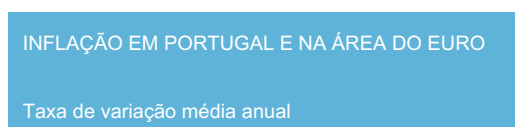
nor grau, a componente não energética do IHPC deverá também apresentar uma redução do seu ritmo de crescimento em 2009, para 0.2 por cento (2.2 por cento em 2008), acelerando no ano seguinte para 0.7 por cento.

A projecção de redução de 0.5 por cento dos preços no consumidor em 2009 incluída na actual projecção não constitui um fenómeno de deflação, já que se reveste de um carácter temporário e não extensível à generalidade das componentes do IHPC⁸.

Nos primeiros meses de 2009 verificou-se a manutenção de um crescimento homólogo do IHPC inferior ao da área do euro nas componentes de bens alimentares não transformados e industriais, à semelhança do observado em 2008, bem como o surgimento de um diferencial negativo na inflação dos serviços, o qual foi influenciado pelo comportamento de algumas rubricas relacionadas com o turismo⁹. Esta evolução deverá contribuir para o diferencial negativo face à inflação na área do euro de 0.7 p.p. implícito nas projecções para 2009 (próximo do verificado no ano anterior), tomando como referência os pontos médios dos intervalos subjacentes às projecções do Eurosistema para a inflação divulgadas no *Boletim Mensal* do BCE de Junho de 2009 (Gráfico 5.1). A actual projecção tem subjacente a dissipação deste diferencial ao longo do horizonte de projecção, sendo que em 2010 o mesmo deverá situar-se num nível marginalmente positivo¹⁰.

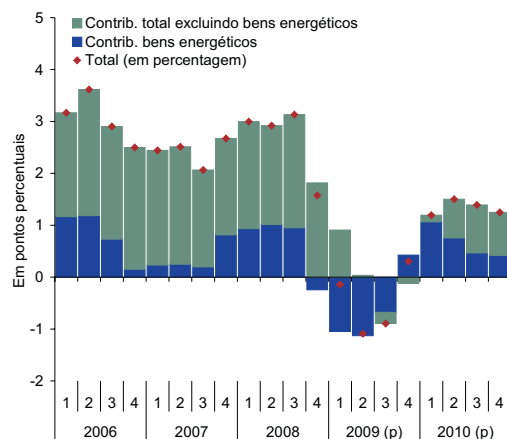
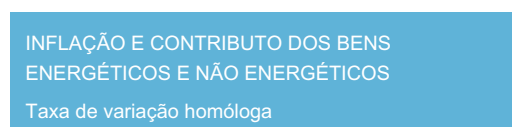
Em termos intra-anuais, a redução do IHPC projectada para 2009 reflecte quedas em termos homólogos particularmente significativas no segundo e terceiro trimestres, projectando-se a reversão para crescimentos homólogos positivos no final deste ano (Gráfico 5.2). Esta evolução traduz as variações

Gráfico 5.1



Fontes: BCE, Eurostat, INE e cálculos do Banco de Portugal.
Notas: (p) - projectado. Os valores relativos à área do euro correspondem aos pontos médios dos intervalos de projecção publicados no *Boletim Mensal* de Junho do Banco Central Europeu.

Gráfico 5.2



Fontes: INE e cálculos do Banco de Portugal.
Nota: (p) - projectado.

(8) O fenómeno de deflação é normalmente definido como uma queda sustentada de uma medida agregada de preços, como o índice de preços no consumidor ou o deflator do PIB. Esta definição pressupõe também que a queda de preços corresponde a um fenómeno abrangente, e não a uma alteração de preços relativos ou a um choque sobre os termos de troca. Para mais informações, ver "Caixa 2 *Evolução recente dos preços no consumidor e riscos de deflação na área do euro*", Banco de Portugal, *Boletim Económico-Primavera 2009* e Faulkner-MacDonagh, C. et al. (2003) "Deflation: Determinants, Risks, and Policy Options", *IMF Occasional Papers* 221, *International Monetary Fund*.

(9) Em particular, os serviços de alojamento, férias organizadas e transportes aéreos registaram na maioria dos meses de 2009 já observados taxas de variação homólogas significativamente negativas em Portugal, ao contrário do verificado na área do euro.

(10) Adicionalmente, o diferencial entre as projecções de inflação de Portugal e da área do euro é também condicionado pela redução de 1 p.p. da taxa normal do IVA ocorrida em 2008, cujos efeitos sobre a taxa de variação homóloga do IHPC só se dissipam em Julho de 2009.

negativas projectadas para os preços dos bens energéticos nos três primeiros trimestres de 2009, bem como a desaceleração da componente não energética ao longo do mesmo período. Em 2010, a componente não energética deverá registar alguma aceleração em termos homólogos ao longo da primeira metade do ano, estabilizando posteriormente, enquanto os bens energéticos deverão apresentar um perfil de alguma desaceleração, ao longo do ano. Esta evolução diferenciada deverá conduzir a uma relativa estabilidade da inflação total ao longo de 2010 em valores ligeiramente superiores a 1 por cento.

A evolução projectada para a componente energética do IHPC encontra-se em linha com as hipóteses consideradas para o preço do petróleo em euros (ver “Secção 2 Hipóteses do exercício de projecção”). Como tal, esta componente deverá apresentar variações homólogas em torno de -11 por cento até ao segundo semestre de 2009 e acelerar marcadamente no final do ano, regressando a taxas de crescimento positivas. Em 2010, após alguma desaceleração, os preços dos bens energéticos deverão manter um crescimento homólogo relativamente estável em torno de 4 por cento nos terceiro e quarto trimestres.

O perfil particularmente marcado projectado para os preços no consumidor ao longo de 2009 traduz também a manutenção da tendência, já observada desde o final de 2008, de desaceleração do IHPC excluindo bens energéticos, que deverá prosseguir até ao último trimestre do ano, e que traduz em larga medida a dinâmica projectada para a componente alimentar, marcada por efeitos de base resultantes do elevado crescimento do preço destas matérias-primas no início de 2008 (Gráfico 5.3)¹¹. Nos primeiros meses de 2009, além do impacto descendente destes efeitos de base, as taxas de variação homóloga desta componente foram ainda condicionadas pelo facto dos preços dos bens alimentares terem registado taxas de variação em cadeia particularmente reduzidas.

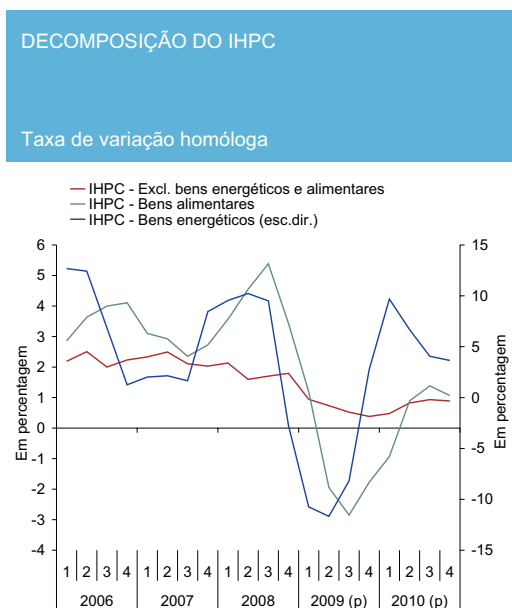
O IHPC excluindo bens energéticos e alimentares deverá apresentar também um abrandamento em 2009, num contexto de forte contracção da procura, o qual não deverá permitir às empresas reflectir no preço final o crescimento relativamente elevado projectado para os custos unitários do trabalho neste ano, implicando conseqüentemente uma contracção das margens de lucro. A manutenção de um ritmo de crescimento dos custos unitários do trabalho relativamente elevado neste ano traduz a redução projectada para a produtividade (ver “Secção 3.1 Oferta”), uma vez que se projecta que os salários por trabalhador apresentem um crescimento médio reduzido no horizonte de projecção por comparação com a evolução registada nos anos anteriores, num contexto de significativa contracção da actividade económica e aumento acentuado do desemprego.

Após a queda acentuada projectada para 2009, em 2010, o crescimento do deflator das importações de bens não energéticos deverá contribuir para uma ligeira aceleração do IHPC excluindo bens energéticos e alimentares na primeira metade do ano, a par de alguma moderação das pressões sobre a procura, que deverá possibilitar uma ligeira recuperação das margens de lucro.

É de referir que em 2008, com particular incidência no final do ano, e ao longo da primeira metade de 2009, alguns indicadores de expectativas de inflação têm vindo a apresentar uma tendência de redução, embora, no caso da *Consensus Forecasts*, estas se situem ainda acima de 1 por cento para 2010, um valor próximo da projecção de inflação do Banco de Portugal para este ano (Gráfico 5.4).

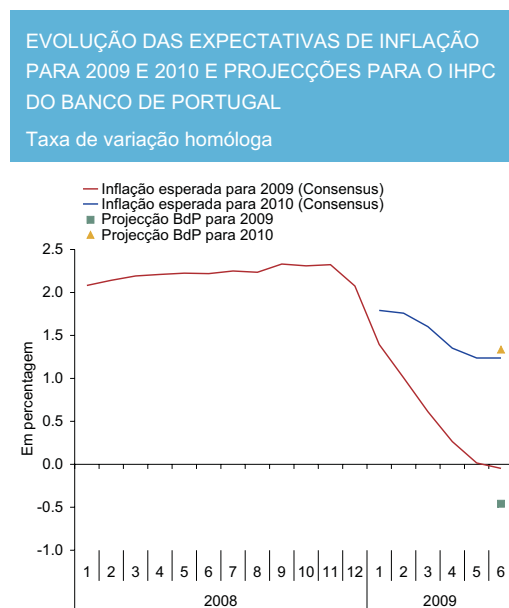
(11) Em Junho de 2009, este efeito é acentuado pelo impacto das perturbações na distribuição de bens alimentares não transformados ocorridas no mesmo mês do ano anterior.

Gráfico 5.3



Fontes: Eurostat, INE e cálculos do Banco de Portugal.
Nota: (p) - projectado.

Gráfico 5.4



Fontes: Consensus Economics e cálculos do Banco de Portugal.

6. BALANÇAS CORRENTE E DE CAPITAL

As necessidades de financiamento externo da economia portuguesa, medidas pelo saldo conjunto das balanças corrente e de capital em percentagem do PIB, têm mantido um nível elevado por um período prolongado. Após um valor correspondente a 10.5 por cento do PIB em 2008 as actuais projecções contemplam uma diminuição das necessidades de financiamento para 8.3 por cento em 2009 seguida de um aumento para 9.6 por cento em 2010 (Gráfico 6.1). Esta situação é a contrapartida do desequilíbrio persistente e tendencialmente crescente entre o nível de investimento e poupança interna que tem caracterizado a economia portuguesa (Gráfico 6.2)¹². No horizonte de projecção, é de notar que, no contexto da actual crise económica, o funcionamento dos estabilizadores automáticos e as medidas orçamentais discricionárias de estímulo à economia (ver “Secção 2 Hipóteses de enquadramento”) implicarão um aumento das necessidades de financiamento do sector público, em contraste com a significativa redução projectada para o sector privado.

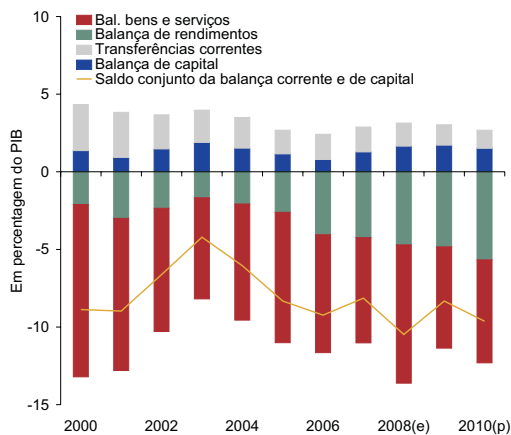
As contínuas necessidades de financiamento externo têm tido como consequência uma deterioração sucessiva da posição de investimento internacional da economia portuguesa e um aumento progressivo do défice da balança de rendimentos, reflectindo em boa parte o avolumar do serviço da dívida externa daí resultante. O défice da balança de rendimentos, que aumentou de 2 por cento do PIB em 2000 para 4.7 por cento do PIB em 2008, deverá continuar a registar um perfil tendencialmente ascendente ao longo do horizonte de previsão (4.8 e 5.7 por cento em 2009 e 2010, respectivamente).

A diminuição das necessidades de financiamento em 2009 resulta da conjugação de vários factores: (i) uma quebra assinalável das importações relacionada com a forte retracção da actividade interna e com a redução do conteúdo importado que caracteriza as fases recessivas do ciclo económico; (ii) um expressivo ganho de termos de troca resultante da descida do preço do petróleo; e (iii) uma interrup-

(12) As necessidades de financiamento da economia portuguesa têm sido, no entanto, parcialmente mitigadas pelo excedente da balança de capitais, em resultado das transferências de capital do exterior determinadas pela execução de projectos aprovados ainda no âmbito dos Quadros Comunitários de Apoio.

Gráfico 6.1

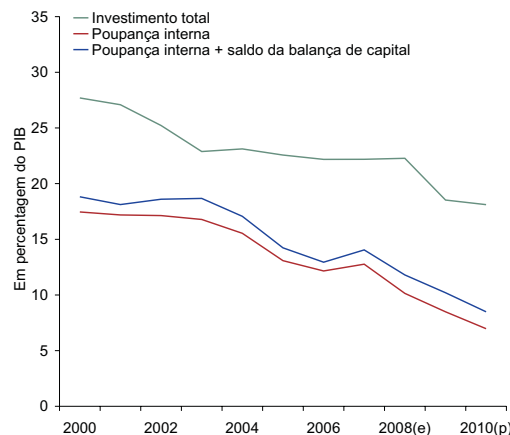
BALANÇA CORRENTE E DE CAPITAL



Fonte: Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

Gráfico 6.2

POUPANÇA, INVESTIMENTO E TRANSFERÊNCIAS DE CAPITAL



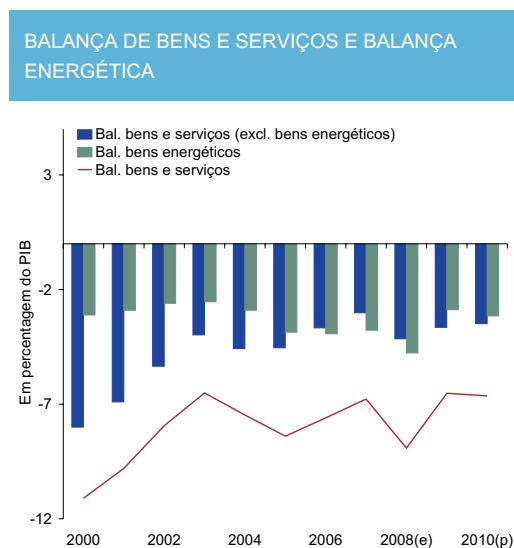
Fonte: Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

ção temporária do perfil ascendente do défice da balança de rendimentos, que deverá beneficiar da redução das taxas de juro.

Para 2010, a actual projecção aponta para um novo agravamento das necessidades de financiamento, para um valor de 9.6 por cento. Esta evolução reflecte a estabilização da balança de bens e serviços, e, em particular, a deterioração da balança de rendimentos, em consequência da hipótese de aumento gradual e progressivo das taxas de juro subjacente à actual projecção (ver “Secção 2 Hipóteses de enquadramento”) e da deterioração da posição de investimento internacional da economia portuguesa.

Conforme referido, o défice da balança de bens e serviços deverá estabilizar num valor em torno de 6.5 por cento em 2009 e 2010 (-8.9 por cento em 2008). Este ajustamento em relação a 2008 reflecte, por um lado, a redução pronunciada do défice da balança energética (de 4.8 por cento em 2008 para cerca de 3 por cento em 2009-2010) mercê da queda do preço do petróleo e, por outro, a redução menos acentuada do défice da balança de outros bens e serviços (Gráfico 6.3). Por seu turno, atendendo em particular às actuais hipóteses para o perfil das transferências da União Europeia para Portugal (ver “Secção 2 Hipóteses de enquadramento”), projecta-se uma ligeira diminuição do excedente da balança de capital ao longo do horizonte de previsão.

Gráfico 6.3



Fonte: Banco de Portugal.

Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

7. ANÁLISE DE RISCOS E INCERTEZA

As projecções incluídas neste artigo devem ser entendidas como os valores mais prováveis para 2009 e 2010, condicionais ao conjunto de hipóteses apresentadas na Secção 2 *Hipóteses de enquadramento*. A possibilidade destas hipóteses não se concretizarem ou de ocorrerem factores de natureza idiossincrática que afectem de forma directa a projecção central justificam a avaliação quantitativa de riscos apresentada como habitualmente nesta secção.

7.1. Factores de risco e incerteza

O principal factor de risco da actual projecção para a economia portuguesa está associado à duração, magnitude e implicações da crise económica e financeira. A actual projecção assume a manutenção de um desanuiamento gradual das tensões financeiras que o período mais recente parece confirmar. Se a conjuntura de crise se revelar mais prolongada do que o admitido, existirá um maior impacto sobre a actividade económica mundial, designadamente nas economias da área do euro. Em particular, a procura dirigida ao sector exportador nacional poderá reduzir-se mais do que o considerado nas hipóteses de enquadramento, tanto em 2009 como em 2010, em particular se a actividade económica se revelar mais negativa em países como a Espanha, Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos (que representam mais de 50 por cento das exportações portuguesas), assim como em algumas economias de mercado emergentes, para as quais as exportações portuguesas registaram um crescimento particularmente forte no passado recente.

O segundo factor de risco da actual projecção está relacionado com o comportamento futuro das famílias portuguesas. Perante a necessidade de ajustar a sua situação financeira às condições económicas no horizonte de projecção, não é de excluir que as despesas de consumo possam reduzir-se para além do considerado na projecção central, nomeadamente em 2010. Entre os factores que podem justificar um maior ajustamento do consumo privado, destaca-se a incerteza quanto aos níveis de rendimento e riqueza das famílias, num contexto em que as condições prevalecentes no mercado

de trabalho deverão registar uma deterioração e num quadro em que o endividamento atingiu um nível elevado. Adicionalmente, uma alteração das condições nos mercados da dívida e nos mercados accionistas tenderia a condicionar as condições de financiamento dos bancos portugueses nos mercados por grosso a nível internacional, o que se reflectiria na adopção de critérios mais restritivos na concessão de crédito às famílias.

O grau de incerteza subjacente à actual projecção permanece particularmente elevado, nomeadamente no que se refere à magnitude e persistência do abrandamento da economia global, ao novo nível em torno do qual estabilizarão os mercados financeiros internacionais, bem como ao impacto das medidas de estímulo orçamental.

7.2. Quantificação dos factores de risco

O impacto dos factores de risco acima descritos pode ser quantificado através da atribuição de uma probabilidade subjectiva para a ocorrência de desvios em relação às hipóteses de enquadramento assumidas e aos efeitos específicos considerados na projecção das principais variáveis económicas (Quadro 7.2.1).

Para os riscos com origem no enquadramento internacional da economia portuguesa, considerou-se uma probabilidade de 55 por cento em 2009 e de 60 por cento em 2010 de o crescimento da procura externa dirigida à economia portuguesa se situar abaixo do incluído na actual projecção. Quanto ao consumo privado das famílias, considerou-se uma probabilidade de 55 por cento de a queda, em 2010, ser mais expressiva do que a incluída na projecção central.

O Quadro 7.2.2 e os Gráficos 7.2.1 e 7.2.2 apresentam os principais impactos dos riscos definidos sobre as variáveis projectadas, nomeadamente o PIB, as suas componentes e a taxa de inflação. No que diz respeito à projecção para a actividade económica, a análise quantificada de riscos permite identificar um risco descendente, em particular para 2010.

De acordo com a metodologia utilizada¹³, existe uma probabilidade de 53 por cento em 2009 e de 59 por cento em 2010 de o crescimento do PIB ficar abaixo da actual projecção. A possibilidade da procura externa ser inferior à incluída nas hipóteses de enquadramento induz, em particular, um aumento

Quadro 7.2.1

PROBABILIDADES SUBJECTIVAS DOS FACTORES DE RISCO		
Em percentagem		
	2009	2010
Variáveis condicionantes		
Procura externa	55	60
Variáveis endógenas		
Consumo privado	50	55

Fonte: Banco de Portugal.

Quadro 7.2.2

PROBABILIDADE DE UMA REALIZAÇÃO INFERIOR À DA PROJECCÃO			
Em percentagem			
	Pesos 2008 (%)	2009	2010
Produto Interno Bruto			
Consumo privado	67	50	56
FBCF	22	51	53
Exportações	33	54	59
Importações	42	52	58
IHPC			
		50	51

Fonte: Banco de Portugal.

(13) A metodologia seguida nesta análise foi publicada em A. Novo e M. Pinheiro, "Uncertainty and Risk Analysis of Macroeconomic Forecasts", Banco de Portugal, *Working Paper 19-2003*.

Gráfico 7.2.1

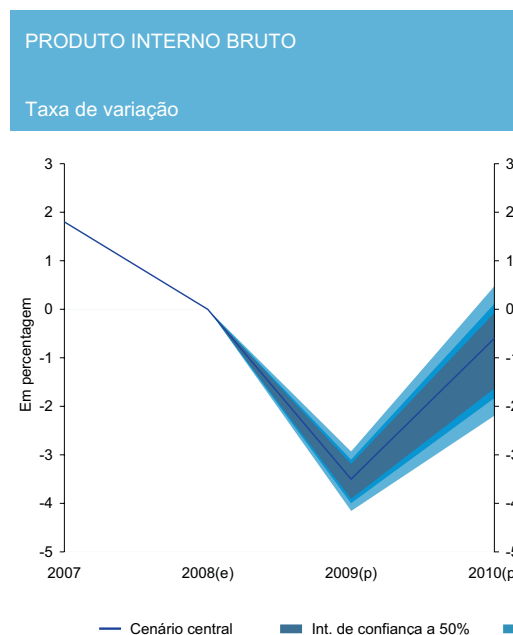
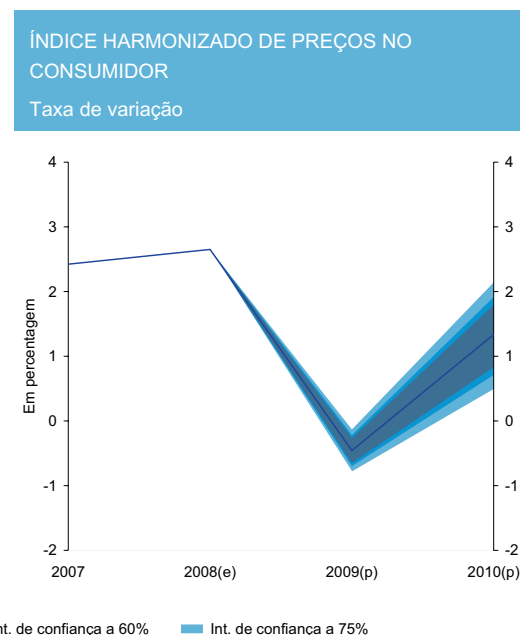


Gráfico 7.2.2



Fonte: Banco de Portugal.
Nota: (e) - estimado; (p) - projectado.

da probabilidade das exportações registarem uma variação mais negativa no horizonte de previsão. A possibilidade do consumo ficar abaixo da projecção central, além de contribuir directamente para o actual balanço de riscos para o PIB, contribui igualmente para a probabilidade do investimento ficar abaixo da projecção central. De acordo com os intervalos de confiança calculados, saliente-se que a probabilidade do PIB registar uma contracção em 2010 se situa em torno de 75 por cento.

No que se refere à taxa de inflação, os riscos associados a projecção central encontram-se relativamente equilibrados. De acordo com os intervalos de confiança calculados, a probabilidade da inflação apresentar um valor positivo em 2010 é de aproximadamente 95 por cento, o que sugere que a redução projectada dos preços no consumidor em 2009 se revestirá de um carácter temporário.

8. CONCLUSÃO

A actual projecção confirma a publicada no Boletim Económico da Primavera para 2009, apontando para uma contracção da actividade económica em Portugal de 3.5 por cento, sendo esperada uma queda de 0.6 por cento em 2010. Esta projecção para a economia portuguesa insere-se num contexto de retracção da economia mundial e de colapso do comércio internacional, associados à eclosão de uma crise financeira sem precedentes, que afectou muito significativamente as condições financeiras à escala global. Uma pequena economia aberta, plenamente integrada em termos económicos e financeiros como a economia portuguesa, dificilmente poderia evitar os efeitos de uma crise com estas características, em particular atendendo ao seu grau de abertura ao comércio internacional e ao seu elevado nível de endividamento externo.

O enquadramento externo subjacente à actual projecção incorpora a deterioração das condições de financiamento internacional registada desde meados de 2007 e que se acentuou após o Verão de 2008, assim como os efeitos da sua interacção com a actividade económica mundial. A partir do primeiro trimestre de 2009, tem-se observado algum desanuviamento das condições de financiamento internacionais. A actual projecção admite a continuação deste processo. Note-se, no entanto, que não

se pressupõe um regresso a condições de financiamento tão favoráveis como as registadas no período anterior ao início da crise financeira. No mesmo sentido, admite-se uma gradual recuperação da actividade económica global ao longo do horizonte de projecção. Note-se que a informação qualitativa mais recente indicia uma ligeira recuperação dos níveis de confiança dos agentes num conjunto alargado de economias, incluindo Portugal.

A evolução projectada para a actividade económica no período 2009-2010 reveste-se de uma natureza sem precedentes, tanto pela magnitude da contracção como pela evolução do comércio internacional, o que reflecte a dimensão global da crise. A actual projecção aponta também para uma contracção significativa do consumo privado, a qual deverá contribuir para um aumento expressivo da taxa de poupança dos particulares, reflectindo, em particular, o ajustamento da situação financeira das famílias face às actuais perspectivas económicas, designadamente no que respeita à evolução do mercado de trabalho e da riqueza, num contexto de elevado endividamento. A forte contracção projectada para o investimento reflecte uma reavaliação das perspectivas de procura nos mercados interno e externo, a qual se estende a todas as componentes do investimento privado e inclui uma redução sensível do nível de existências. Por seu turno, as exportações e importações estão fortemente influenciadas pelo colapso do comércio internacional, o qual estará a reflectir o adiamento de despesas de investimento e consumo privado à escala mundial, num contexto de incerteza associado à actual conjuntura. Acresce ainda que a crescente fragmentação da cadeia produtiva internacional ao longo das últimas décadas, a qual deu origem a um novo paradigma na organização da produção mundial e ao aumento do conteúdo importado das exportações, terá potenciado este fenómeno.

A evolução da economia portuguesa ao longo dos próximos anos dependerá crucialmente da sua capacidade de ajustamento ao enquadramento económico internacional que suceder à actual crise económica e financeira. No entanto, a persistência de um conjunto de fragilidades de natureza estrutural, em particular no que diz respeito ao nível de capital humano, ao funcionamento dos mercados do trabalho e do produto e à eficácia do sistema de justiça, poderão dificultar o ajustamento da economia portuguesa e a sua capacidade de assegurar um reinício sustentado da convergência real com a média da União Europeia. A recuperação da economia portuguesa dependerá da sua capacidade de prosseguir o processo gradual de reestruturação, estimulado pela acrescida concorrência nos mercados a nível global.

No que diz respeito às perspectivas de inflação, a actual projecção aponta para um cenário de ligeira queda dos preços no consumidor em 2009, a qual está intimamente associada à queda do preço dos bens energéticos e alimentares, em resultado da reversão do forte aumento dos preços das matérias-primas registado em 2008, em particular do preço do petróleo. No entanto, refira-se que os preços dos demais bens e serviços apresentarão um crescimento reduzido, o qual, num contexto de um aumento dos custos unitários do trabalho acima da inflação, tenderá a implicar uma redução das margens de lucro das empresas. Em 2010, os preços no consumidor deverão voltar a registar um aumento moderado, em linha com a evolução das principais determinantes, implicando que a redução de preços registada em 2009 não possa ser entendida como uma situação de deflação pelo seu carácter eminentemente temporário.

A actual projecção para a economia portuguesa comporta riscos associados quer à possibilidade de recuperação da economia mundial no decurso de 2010, quer ao comportamento da procura interna, num contexto marcado por um elevado nível de endividamento. As necessidades de financiamento ao longo do horizonte de projecção implicam uma deterioração continuada da posição de investimento internacional. É de sublinhar que o aumento projectado das necessidades de financiamento externo da economia portuguesa reflecte uma redução muito significativa das necessidades de financiamento do sector privado, decorrente da tendência de aumento da poupança e redução do in-

vestimento, e um aumento muito significativo das necessidades de financiamento do sector público, associadas quer ao funcionamento dos estabilizadores automáticos, quer às medidas de estímulo orçamental implementadas para minorar o impacto contraccionista da crise. Neste contexto, uma recuperação sustentada da economia portuguesa após a actual recessão não poderá deixar de implicar o reinício do processo de consolidação orçamental através de uma estratégia clara que promova a criação de um quadro macroeconómico orientado para a estabilidade e o crescimento.



ARTIGOS

Quantificação do Impacto Económico dos Planos Orçamentais de Estímulo com o Modelo NiGEM

Salários e Incentivos na Administração Pública Em Portugal

A Dinâmica dos Preços e Salários em Portugal uma Abordagem Integrada com Base em Dados Qualitativos

O Comércio Intra-Industrial na Economia Portuguesa: Produtos e Parceiros

QUANTIFICAÇÃO DO IMPACTO ECONÓMICO DOS PLANOS ORÇAMENTAIS DE ESTÍMULO COM O MODELO NiGEM*

Cristina Manteu**

Carlos Martins**

1. INTRODUÇÃO

No último ano, quase todas as economias avançadas lançaram ou anunciaram pacotes de medidas orçamentais discricionárias com o objectivo de atenuar os efeitos da crise económica e financeira mundial¹. O objectivo deste artigo é avaliar o impacto das medidas aprovadas para o período 2009-2010 usando o modelo NiGEM. O grupo de economias avançadas seleccionado inclui os EUA, o Japão, o Reino Unido e a área do euro². O NiGEM é um modelo macroeconómico multi-país cujas características o tornam particularmente adequado para simular os efeitos de planos orçamentais discricionários e sincronizados, sendo de destacar: uma estrutura detalhada (em particular do sector público), diversas opções no desenho das simulações (relativas, por exemplo, à especificação da política monetária e das regras de reequilíbrio orçamental ou ao tipo de comportamento prospectivo dos agentes económicos) e a modelização de ligações comerciais e financeiras entre as economias³.

O artigo está organizado da seguinte forma. Na Secção 2, são apresentados os multiplicadores orçamentais resultantes das simulações no NiGEM, que mostram que os efeitos contra-cíclicos dependem do tipo de instrumento orçamental utilizado e diferem entre economias. Também se demonstra que os multiplicadores orçamentais aumentam com a coordenação internacional das políticas de estímulo, dadas as repercussões positivas dos pacotes nacionais sobre as outras economias. Na Secção 3, após uma breve avaliação e comparação da dimensão e composição dos diferentes pacotes orçamentais, são apresentados os resultados da simulação de dois cenários. O primeiro cenário considera a implementação simultânea dos pacotes orçamentais, assumindo prémios de risco de taxa de juro inalterados. Os resultados mostram que os planos de estímulo orçamental anunciados têm um impacto transitório positivo sobre as taxas de crescimento do PIB. Em relação ao cenário base, estima-se que a taxa de crescimento do PIB mundial aumente em 0.6 pontos percentuais (p.p) em 2009, se mantenha inalterada em 2010 e que diminua em 2011. A redução em 2011 reflecte principalmente o desaparecimento do estímulo orçamental. Os pacotes orçamentais anunciados, combinados com o efeito dos estabilizadores automáticos em tempos de crise, implicam um grande aumento dos défices

* Os autores agradecem os comentários de Nuno Alves, Mário Centeno, Ana Cristina Leal e João Sousa. As opiniões expressas no artigo são as dos autores e não coincidem 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.

(1) No mesmo período, diversas economias de mercado emergentes e em desenvolvimento anunciaram igualmente pacotes de estímulo orçamental destinados a compensar o abrandamento da procura interna privada (por exemplo, a Arábia Saudita, a China, a Coreia do Sul e a Rússia). Ver FMI (2009c).

(2) Para o efeito, a área do euro exclui o Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

(3) Para uma descrição mais detalhada do modelo NiGEM, ver Gomes *et al.* (2007).

orçamentais e uma maior acumulação de dívida pública. No contexto actual, estas tendências dos rácios das contas públicas podem gerar preocupações associadas à sustentabilidade e desencadear reacções adversas no mercado assumindo a forma de um aumento dos prémios de risco. Assim, no segundo cenário foi considerada a implementação dos planos de estímulo orçamental e um choque sobre os prémios de risco. Os resultados mostram que o aumento do prémio de risco de taxa de juro implica uma ligeira redução do impacto dos pacotes orçamentais sobre o crescimento do PIB mundial anteriormente apurado (de 0.1 e 0.2 p.p. em 2009 e 2010, respectivamente). A Secção 4 conclui.

2. MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS

Os multiplicadores orçamentais são definidos como a variação percentual do PIB no primeiro ano resultante da alteração do instrumento orçamental em 1 por cento do PIB nesse mesmo ano. Estes multiplicadores fornecem uma síntese quantitativa do impacto das medidas orçamentais sobre a actividade económica no curto prazo.

O Quadro 1 resume as principais características das simulações realizadas no modelo NiGEM para estimar os multiplicadores orçamentais. Assumiu-se que o choque orçamental é temporário, durando apenas um ano (apenas um trimestre no caso de um aumento das transferências). O modelo NiGEM incorpora uma regra automática de solvência orçamental, que foi desactivada durante os primeiros dois anos⁴. Só após esses dois anos se assume que os impostos aumentam para garantir o pagamen-

Quadro 1

		Cenários					
		Aumento de transferências para famílias	Aumento do consumo público	Aumento do investimento público	Redução de impostos indirectos	Redução de impostos sobre o rendimento das famílias	Redução de impostos sobre o rendimento das empresas
Choque	Dimensão	1% do PIB					
	Duração	1 trimestre	4 trimestres				
Opções de política	Regra de solvência orçamental	não-activa nos 2 primeiros anos					
	Regra de política monetária	não-activa nos 2 primeiros anos					
Agentes	Mercados financeiros	<i>Forward looking</i>					
	Consumidores	<i>Backward looking</i>					

(4) Esta regra automática de solvência funciona da seguinte forma: se, por exemplo, após um choque o défice orçamental se situar num nível superior ao objectivo das autoridades para esse défice, então a receita orçamental tem de aumentar gradualmente, o que é conseguido com um aumento gradual da taxa de tributação directa sobre as famílias. Quando se desactiva temporariamente esta regra de solvência, o processo de ajustamento é adiado, o que implica maiores multiplicadores orçamentais.

to da dívida criada pela actual expansão orçamental. No que diz respeito à política monetária, os multiplicadores orçamentais são calculados assumindo que não há reacção da política monetária nos dois primeiros anos⁵. Nas simulações, assumiu-se que os mercados financeiros, incluindo o mercado cambial, são “*forward-looking*”, enquanto os consumidores são “*backward-looking*” (por exemplo, não reagem aos aumentos de impostos esperados no futuro)⁶.

O Quadro 2 apresenta os multiplicadores orçamentais por economia e por instrumento no primeiro ano resultantes das simulações do NiGEM⁷. O Gráfico 1 apresenta o impacto sobre o PIB real em horizontes mais longos (até 12 anos), medido como os desvios percentuais face ao cenário base (isto é, sem implementação de pacotes orçamentais).

As principais conclusões relativamente aos multiplicadores de curto prazo apresentados no Quadro 2 são as seguintes:

- Os multiplicadores orçamentais no primeiro ano são positivos, mas mostram alguma variação entre economias e instrumentos;
- Os gastos públicos em consumo ou investimento têm o maior efeito no primeiro ano;
- Os multiplicadores das transferências e dos impostos directos e indirectos são geralmente inferiores no primeiro ano.

Relativamente ao impacto a mais longo prazo, as simulações do NiGEM apontam para um retorno relativamente rápido do PIB real para os níveis do cenário base após uma expansão orçamental temporária no primeiro ano (Gráfico 1). Por exemplo, para os EUA, um aumento do consumo e do

Quadro 2

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS

Variação percentual do PIB no ano 1 resultante de uma expansão orçamental equivalente a 1% do PIB no ano 1

	Aumento de transferências para famílias	Aumento do consumo público	Aumento do investimento público	Redução de impostos indirectos	Redução de impostos sobre o rendimento das famílias	Redução de impostos sobre os rendimentos das empresas
EUA	0.3	1.0	1.0	0.4	0.3	0.4
Japão	0.5	1.1	1.1	0.3	0.5	0.3
Reino Unido	0.2	0.7	0.7	0.2	0.2	-
Área do euro ^(a)	0.2	0.8	0.8	0.3	0.3	-

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Nota: (a) Impacto da implementação da medida em todos os países da área do euro simultaneamente, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

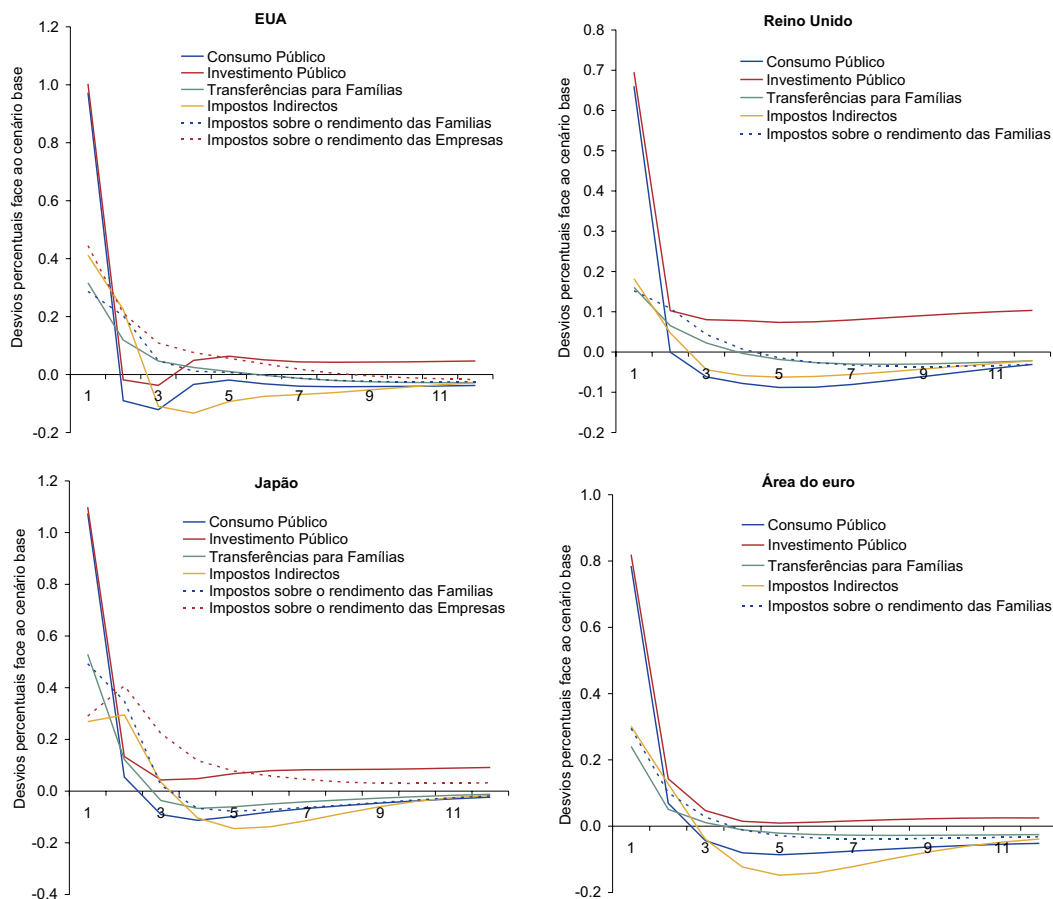
(5) Foram também calculados os multiplicadores orçamentais assumindo o funcionamento normal da política monetária (ver resultados no Anexo 1, Quadro 1). Como esperado, no pressuposto de uma política monetária endógena, os multiplicadores orçamentais são menores do que quando se assume uma política monetária acomodatória. No entanto, a diferença entre os dois conjuntos de multiplicadores é bastante pequena (Anexo 1, Quadro 2).

(6) A hipótese de um comportamento “*forward-looking*” dos consumidores implicaria uma atenuação do impacto sobre a actividade económica de uma expansão orçamental. No entanto, deverá referir-se que mesmo quando as simulações assumem um comportamento “*backward-looking*” dos consumidores, o consumo privado continua a reagir a variáveis futuras através dos mercados financeiros. Os mercados financeiros são definidos como sendo “*forward-looking*” e a sua evolução afecta variáveis como a riqueza financeira e habitacional das famílias e, logo, o comportamento presente do consumo privado.

(7) Barrel *et al.* (2009) apresentam resultados para um conjunto similar de simulações.

Gráfico 1

IMPACTO A MÉDIO E LONGO PRAZO SOBRE O PIB REAL DE UMA EXPANSÃO ORÇAMENTAL EQUIVALENTE A 1% DO PIB NO ANO 1



Fonte: Simulação dos autores com base no modelo NiGEM.

investimento públicos no primeiro ano implica um desvio nulo ou negativo do nível do PIB real relativamente ao cenário base logo no segundo ano. O impacto da redução dos impostos sobre o rendimento das famílias e indirectos, bem como do aumento das transferências, também se anula no terceiro ano (os desvios do PIB real face aos níveis do cenário base tornam-se inferiores a 0.05 p.p. ou negativos). O impacto do corte dos impostos sobre o rendimento das empresas parece ser relativamente mais duradouro, mas é inferior a 0.1 p.p. após o quarto ano⁸. Os resultados para o Japão, o Reino Unido e a área do euro revelam uma tendência semelhante de convergência relativamente rápida do nível do PIB real para o cenário base após o primeiro ano.

No entanto, no primeiro ano, existe uma grande heterogeneidade nos resultados por país quanto ao impacto no PIB de uma expansão orçamental. Os multiplicadores orçamentais de curto-prazo nos EUA e no Japão tendem a ser mais elevados do que os do Reino Unido e da área do euro, independentemente do tipo de instrumento utilizado. As diferenças são mais marcadas no caso dos multipli-

(8) Deve referir-se que, dada a sua estrutura, o modelo NiGEM não considera eventuais efeitos da redução de impostos ou do aumento do investimento público sobre o lado da oferta da economia.

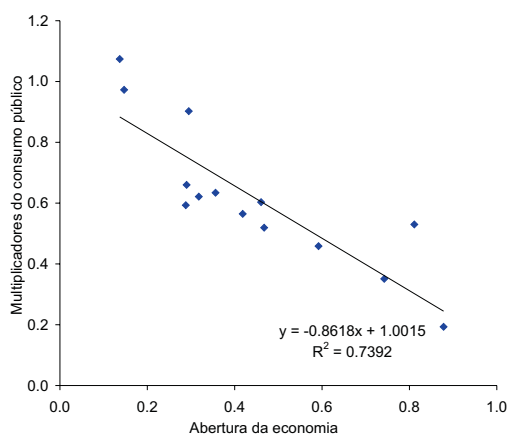
cadadores do consumo e do investimento públicos. Estas diferenças estão relacionadas, em certa medida, com as diferenças no grau de abertura das economias (definido como o nível médio das exportações e importações em volume em percentagem do PIB). A reacção do PIB a um estímulo orçamental tende a ser menor quando maior for a abertura da economia, pois é mais provável que alguns dos benefícios da expansão orçamental nacional sejam “desviados” para o exterior através de um aumento das importações. O Gráfico 2 ilustra esta relação para o caso dos multiplicadores do consumo público⁹.

Os multiplicadores orçamentais obtidos com o modelo NiGEM podem ser vistos como largamente consistentes com os resultados obtidos com outros modelos-macro (ver o Anexo 2).

A eficácia da expansão orçamental pode ser aumentada se a sua implementação for coordenada, porque nesse caso cada país beneficia do estímulo orçamental dos outros países através das ligações comerciais. Os ganhos de coordenação podem ser medidos pela comparação entre os multiplicadores orçamentais avaliados quando cada país age sozinho com os multiplicadores correspondentes resultantes de uma acção coordenada¹⁰. O Quadro 3 apresenta os resultados deste exercício para os multiplicadores do consumo público obtidos com o NiGEM, ilustrando que os ganhos decorrentes de uma expansão orçamental generalizada são bastante significativos em alguns casos¹¹. Estes ganhos tendem a ser menores para as economias mais fechadas (Gráfico 3).

Gráfico 2

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS E ABERTURA DAS ECONOMIAS ^(a)

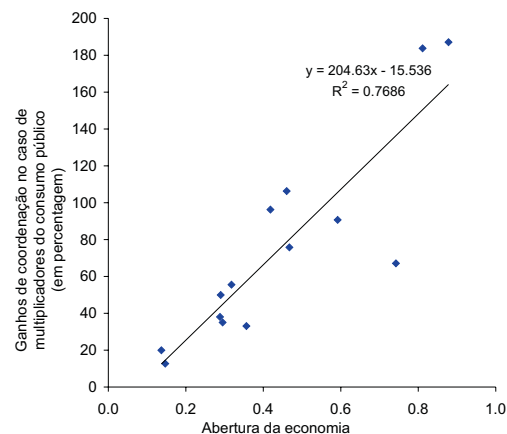


Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Nota: (a) Os multiplicadores apresentados são os dos EUA, Japão, Reino Unido e países da área do euro. A medida de abertura é: $[(\text{importações} + \text{exportações})/2]$ em percentagem do PIB.

Gráfico 3

GANHOS DE COORDENAÇÃO E ABERTURA DAS ECONOMIAS ^(a)



Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Nota: (a) Os multiplicadores apresentados são os dos EUA, Japão, Reino Unido e países da área do euro. A medida de abertura é: $[(\text{importações} + \text{exportações})/2]$ em percentagem do PIB.

(9) Embora se observe igualmente uma relação inversa entre o grau de abertura e os restantes multiplicadores orçamentais, esta relação é mais marcada no caso dos multiplicadores do lado da despesa que dos multiplicadores do lado da receita.

(10) Podem encontrar-se comparações similares em Barrell *et al.* (2009), OECD (2009a) e Freedman *et al.* (2009).

(11) O Quadro 3 do Anexo 1 contém os resultados para o mesmo exercício quando se assume política monetária não acomodatória em todos os países.

Quadro 3

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS COM E SEM COORDENAÇÃO

Variação percentual do PIB no ano 1 resultante de um aumento do consumo público equivalente a 1% do PIB no ano 1

	Acção isolada (1)	Acção coordenada (2)	Ganhos de coordenação (2)/(1) em %
EUA	1.0	1.1	12.7
Japão	1.1	1.3	20.0
Reino Unido	0.7	1.0	49.9
Área do euro ^(a)	0.8	0.9	19.2

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Nota: (a) A primeira coluna apresenta o impacto da implementação da medida em todos os países da área do euro simultaneamente (com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta), enquanto a segunda apresenta o impacto da implementação em todos as economias listadas.

3. IMPACTO DOS PACOTES ORÇAMENTAIS

O conjunto de multiplicadores por área geográfica e por instrumento de política orçamental obtido com as simulações do NiGEM na secção anterior pode ser usado para determinar o impacto dos pacotes orçamentais sobre a actividade económica. No entanto, para ter em conta as repercussões entre as economias e para obter o efeito sobre outras variáveis macroeconómicas (inflação, saldo orçamental e dívida pública, taxas de juro de longo prazo), é necessário proceder à simulação dos pacotes orçamentais. Assim, nesta secção, considerou-se a simulação de dois cenários: um primeiro, incorporando a implementação simultânea dos pacotes orçamentais de todos os países e um segundo, combinando a implementação dos pacotes com um choque sobre os prémios de risco de taxa de juro. Em ambos os cenários, continuou a assumir-se uma política monetária acomodatória durante 2009-10 (implicando taxas de juro oficiais inalteradas face ao cenário base), bem como o pressuposto de que a regra de solvência orçamental não está activa durante a implementação da política expansionista.

3.1. Cenário 1: Impacto dos pacotes orçamentais (com prémios de risco de taxa de juro inalterados)

A simulação dos pacotes orçamentais implicou a necessidade de informação detalhada sobre os planos das economias seleccionadas. A fonte utilizada foi a OCDE (2009b), que contém uma compilação detalhada das medidas orçamentais anunciadas por cada país da organização em resposta à crise económica, apresentadas segundo uma metodologia consistente¹². Os principais princípios adoptados na definição e na avaliação da dimensão dos pacotes orçamentais foram os seguintes (ver OCDE (2009b) para uma descrição mais detalhada):

(12) Na comparação dos dados compilados pela OCDE com os comunicados pelos governos nacionais ou apresentados por outras organizações internacionais (FMI (2009c)), são necessárias algumas precauções. As diferenças encontradas podem reflectir julgamento na decisão de se uma medida discricionária foi ou não adoptada em resposta à crise. Poderão existir diferenças igualmente na metodologia de classificação das medidas orçamentais. Finalmente, existem diferenças na data de fecho da informação relativa às medidas consideradas.

- Os pacotes orçamentais incluem medidas discricionárias (tanto expansionistas como restritivas¹³) implementadas e/ou anunciadas em resposta à crise, até 6 de Março de 2009. As alterações dos saldos orçamentais resultantes dos estabilizadores automáticos não foram incluídas. As medidas discricionárias que não podem ser consideradas como uma resposta à crise, mesmo que sejam implementadas durante o período de 2009 a 2010, também foram excluídas da definição dos pacotes orçamentais;
- A dimensão total do pacote orçamental foi medida como o desvio do saldo orçamental em comparação com um cenário de “não-acção relacionada com a crise” no período 2009-10;
- As medidas do lado da despesa e da receita foram discriminadas, na medida do possível, por categorias principais de modo a permitir comparações entre países.

Os Quadros 4A e 4B apresentam uma descrição sucinta dos pacotes orçamentais utilizados nas simulações. O Quadro 4A inclui a dimensão dos pacotes (medida pelo seu efeito líquido sobre saldos orçamentais em percentagem do PIB) e sua distribuição ao longo do período 2009-10. O Quadro 4B

Quadro 4A

PACOTES ORÇAMENTAIS - DIMENSÃO E CALENDÁRIO DE IMPLEMENTAÇÃO

	Efeito líquido sobre o saldo orçamental (em percentagem do PIB)		
	2009	2010	2009-10
EUA	2.1	2.5	4.6
Japão	1.3	0.4	1.7
Reino Unido	0.9	0.1	1.0
Área do euro ^(a)	0.8	0.6	1.4

Fontes: OCDE (2009b) e cálculos dos autores.

Nota: (a) Os valores para a área do euro excluem os pacotes orçamentais do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

Quadro 4B

COMPOSIÇÃO DOS PACOTES ORÇAMENTAIS

Efeito líquido no período 2009-10 em percentagem do PIB

	Receita				Despesa			
	Impostos sobre o rendimento das famílias	Impostos sobre o rendimento das empresas	Impostos indirectos	Total	Consumo público	Investimento público	Transferências para famílias	Total
EUA	1.6	0.6	0.0	2.2	1.6	0.3	0.5	2.5
Japão	0.2	0.2	0.1	0.5	0.7	0.1	0.5	1.2
Reino Unido	0.0	0.1	0.8	0.8	0.0	0.1	0.1	0.2
Área do euro ^(a)	0.5	0.1	0.0	0.6	0.1	0.4	0.2	0.7

Fontes: OCDE (2009b) e cálculos dos autores.

Nota: (a) Os valores para a área do euro excluem os pacotes orçamentais do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

(13) Medidas discricionárias restritivas foram igualmente anunciadas em resposta à crise. De facto, no caso da Irlanda, o pacote orçamental é globalmente restritivo.

contém uma decomposição das medidas orçamentais em categorias de receitas e despesas. Note-se que para utilização nas simulações do NiGEM, foi necessário classificar as medidas enumeradas nas tabelas por país da OCDE em seis categorias (especificamente reduções de impostos – sobre o rendimento das famílias, sobre o rendimento das empresas e indirectos - transferências e despesas públicas em consumo e investimento), o que envolveu algum grau de julgamento.

O Quadro 4A revela que existem diferenças significativas na dimensão dos pacotes orçamentais das economias. Estas diferenças deverão estar associadas a divergências não só relativamente à percepção da gravidade da crise económica em cada economia, mas também quanto à dimensão dos estabilizadores automáticos respectivos e à situação orçamental anterior à crise (e conseqüente margem de manobra para medidas discricionárias de estímulo económico). O pacote dos EUA é o maior em percentagem do PIB, ascendendo a 4.6 por cento no período 2009-10. No Reino Unido e no Japão, os pacotes representam 1.0 e 1.7 por cento do PIB, respectivamente. No agregado dos países da área do euro foram anunciadas medidas orçamentais de estímulo ascendendo a 1.4 por cento do PIB no período 2009-10.

No Japão e no Reino Unido, as medidas discricionárias de resposta à crise estão concentradas em 2009, enquanto nos EUA e na área do euro, a dimensão do pacote orçamental em 2009 e 2010 é muito semelhante.

Quanto à composição do pacote orçamental, as economias consideradas anunciaram quer reduções de impostos quer aumentos de gastos públicos (Quadro 4B). No entanto, o pacote orçamental do Reino Unido privilegia os cortes de impostos. Pelo contrário, o pacote japonês dá prioridade a medidas de gastos públicos. Os pacotes dos EUA e da área do euro são relativamente mais equilibrados, com aproximadamente metade do estímulo orçamental decorrente de cortes de impostos e a outra metade do aumento das despesas. As reduções de impostos deverão ocorrer principalmente através de reduções de impostos sobre os rendimentos das famílias e, em menor medida, de impostos sobre os rendimentos das empresas. Apenas no Reino Unido foram anunciadas significativas reduções dos impostos indirectos. No que diz respeito a medidas do lado da despesa, o investimento público parece predominar no pacote da área do euro enquanto os pacotes dos EUA e do Japão dão mais peso ao consumo público e às transferências para as famílias.

O Quadro 5 apresenta os resultados da simulação do cenário 1¹⁴. O impacto dos pacotes de estímulo das economias seleccionadas sobre o crescimento real do PIB é positivo, em 2009, como esperado. A taxa de crescimento do PIB mundial em 2009 é 0.6 p.p. superior ao do cenário base (isto é, sem implementação dos pacotes orçamentais). Em 2010, o crescimento do PIB mundial é inalterado pelos pacotes e, em 2011, reduz-se face ao cenário base, reflectindo o desaparecimento do estímulo orçamental. Tal implica que o nível do PIB mundial no cenário de implementação dos pacotes orçamentais se situa acima do nível do cenário base durante os anos 2009 e 2010 (em 0.6 p.p. em ambos os anos) e é igual ao nível do cenário base em 2011.

(14) Resultados da simulação do cenário 1 com política monetária endógena são apresentados no Anexo 1 (Quadro 4).

Quadro 5

IMPACTO DO CENÁRIO 1: IMPLEMENTAÇÃO DOS PACOTES ORÇAMENTAIS

Desvios em relação ao cenário base em pontos percentuais

	Taxa de crescimento do PIB real			Inflação			Saldo orçamental (em % PIB)			Dívida pública ^(a) (em % PIB)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EUA	1.3	0.3	-1.5	0.2	1.3	1.1	-1.5	-1.9	-0.1	-0.1	0.3	1.3
Japão	1.0	-0.4	-0.6	0.0	0.3	0.2	-1.0	-0.2	-0.1	-1.7	-1.1	0.0
Reino Unido	0.6	-0.2	-0.3	-0.6	1.2	0.5	-0.4	0.2	0.1	0.4	-0.3	-0.5
Área do euro ^(b)	0.6	0.0	-0.4	0.1	0.4	0.4	-0.6	-0.4	0.0	-0.2	0.0	0.2
Mundo	0.6	0.0	-0.6	0.1	0.8	0.7	-	-	-	-	-	-

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Notas: (a) Definição do Tratado de Maastricht para a área do euro. (b) Impacto da implementação dos pacotes orçamentais de todos os países da área, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

O impacto sobre o crescimento do PIB é mais elevado para os EUA (1.3 e 0.3 p.p., respectivamente, em 2009 e 2010). Em 2011, a taxa de crescimento do PIB dos EUA é reduzida em 1.5 p.p. em relação ao cenário base, o que implica que o nível do PIB real se mantém acima do nível do cenário base em 0.1 p.p. nesse ano. Na área do euro, os pacotes orçamentais elevam o crescimento real do PIB em 0.6 p.p. em 2009, deixam-no inalterado em 2010, mas diminuem-no em 2011 (em 0.4 p.p.)¹⁵. Em 2011, o nível do PIB real na área do euro situa-se apenas 0.1 p.p. acima do seu nível no cenário base, ilustrando os efeitos transitórios das medidas de estímulo orçamental.

O impacto sobre a inflação em 2009 é geralmente positivo, mas pequeno. A inflação mundial sobe 0.1 p.p. face ao cenário base. Apenas no Reino Unido, a inflação se reduz relativamente ao cenário base, dado que o pacote inglês inclui uma redução das taxas do IVA. Em 2010 e 2011, a inflação sobe mais significativamente acima do cenário base em todas as economias. A inflação mundial aumenta 0.8 e 0.7 p.p., respectivamente, em 2010 e 2011, em relação ao cenário base. O impacto é mais significativo nos EUA.

Como seria de esperar, os pacotes implicam uma deterioração do saldo orçamental em percentagem do PIB em relação ao cenário base em 2009 e 2010. Em 2011, reflectindo o desaparecimento do estímulo orçamental e a re-activação da regra orçamental no NiGEM, o saldo orçamental retorna para níveis próximos dos do cenário base. Em geral, a dívida pública em percentagem do PIB não se altera significativamente nos anos 2009-11 em relação ao cenário base. Tal reflecte, em parte, o crescimento do PIB e a inflação mais elevados no cenário de estímulo orçamental que limita o aumento do rácio da dívida. Não obstante, a expansão orçamental generalizada implica um aumento das taxas de juro a longo prazo em todas as economias em relação ao cenário base (entre 0.2 e 0.3 p.p.).

(15) Freedman *et al.* (2009) utilizam o modelo GIMF para simular o impacto dos pacotes orçamentais dos países da área do euro sobre o crescimento do PIB na área, chegando a uma estimativa de 0.5 p.p. em 2009, que sobe para 0.7 p.p. quando se consideram os efeitos de repercussão dos pacotes orçamentais do Japão e dos EUA. Para 2010, o impacto sobre a taxa de crescimento do PIB da área é negativo (-0.2 p.p.) quando se tem em conta apenas os pacotes dos países da área, mas torna-se positivo (0.3 p.p.) considerando os efeitos de *spillover* dos pacotes dos outros países. Os autores assumem que os pacotes orçamentais na área do euro equivalem a 0.9 e 0.8 por cento do PIB da área em 2009 e 2010, respectivamente.

É importante destacar que quer o cenário base quer o cenário incluindo os pacotes orçamentais contemplam uma significativa deterioração dos saldos orçamentais e uma considerável acumulação de dívida pública, que reflectem principalmente o funcionamento dos estabilizadores automáticos no contexto de uma desaceleração económica acentuada (Gráfico 4)¹⁶. Na realidade, a deterioração dos indicadores de finanças públicas deverá ser mais acentuada que o sugerido por estes dois cenários. Por um lado, o cenário base utilizado resulta de projecções efectuadas em Janeiro de 2009 e, desde então, as projecções para a evolução da actividade económica em 2009 na generalidade das economias têm vindo a ser revistas em baixa¹⁷. Uma crise económica mais acentuada implica, por efeito dos estabilizadores automáticos, um maior aumento dos défices orçamentais e da dívida pública em percentagem do PIB face ao considerado no cenário base (e também no cenário incluindo os pacotes orçamentais). Por outro lado, os planos de apoio ao sector financeiro que têm vindo a ser anunciados não foram incorporados em qualquer destes cenários mas deverão contribuir igualmente para o aumento dos rácios de dívida pública, em particular em algumas economias. O forte aumento da dívida pública pode dar origem a uma reacção adversa dos mercados e desencadear um aumento do prémio de risco de taxa de juro. Esta é a motivação para o cenário considerado na subsecção seguinte.

3.2. Cenário 2: Impacto dos pacotes orçamentais com subida dos prémios de risco de taxa de juro

A deterioração da situação das finanças públicas nas diversas economias pode conduzir a um aumento do prémio de risco de taxa de juro reflectindo os riscos acrescidos de insolvência ou de inflação. Para analisar as implicações desta eventualidade, o cenário considerado na secção anterior foi combinado com um choque sobre o prémio de risco de taxa de juro da dívida pública. Assumiu-se uma subida exógena deste prémio de risco de 100 pontos base (p.b.) no período entre 2009 e 2011 em todas as economias. A calibração do choque está em linha com a literatura empírica que sugere uma subida da taxa de juro de longo prazo entre 2 a 6 p.b. quando o rácio da dívida pública aumenta em 1 p.p. (Freedman *et al.* (2009), Kinoshita (2006) and Laubach (2003))¹⁸.

Os efeitos macroeconómicos do aumento do prémio de risco de taxa de juro são relativamente pequenos quando comparados com os efeitos directos dos pacotes orçamentais (Quadros 6 e 7). O impacto na taxa de crescimento do PIB mundial reduz-se em 0.1 p.p. em 2009 e 0.2 p.p. em 2010 face ao cenário 1, dado que o aumento do prémio de risco de taxa de juro reforça os efeitos de *crowding-out*. Na

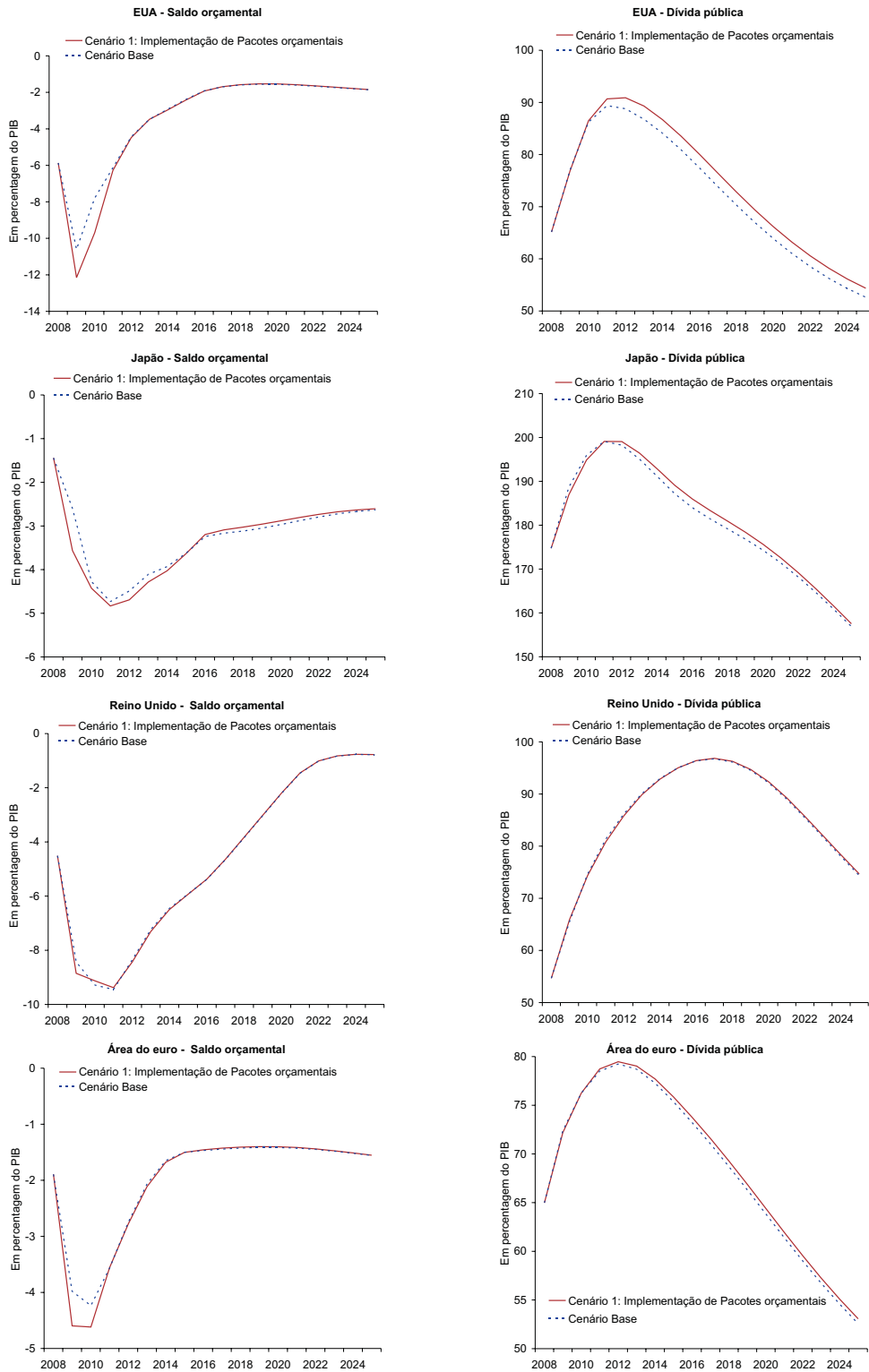
(16) A dívida pública em percentagem do PIB começa a reduzir-se apenas em 2012 (2017 no caso do Reino Unido), em resultado da regra de solvência orçamental do modelo.

(17) O cenário base contempla um crescimento do PIB mundial de 0.5 por cento em 2009 e 1.7 por cento em 2010 (Holland *et al.* (2009)). O FMI, nas suas previsões mais recentes divulgadas em Abril de 2009, considera que a actividade económica a nível mundial se deverá contrair 1.3 por cento em 2009 e recuperar para uma taxa de crescimento de 1.9 por cento em 2010 (em Janeiro de 2009, o FMI previa um crescimento do PIB mundial de 0.5 e 3.0 por cento, respectivamente, em 2009 e 2010).

(18) No cenário incluindo os pacotes orçamentais apresentado na subsecção anterior, o rácio de dívida pública no PIB aumenta, entre 2008 e 2012, 15 p.p. na área do euro, cerca de 25 p.p. nos EUA e no Japão e cerca de 30 p.p. no Reino Unido. Refira-se que estes aumentos seriam superiores caso se considerassem eventuais revisões em baixa das projecções de crescimento económico implícitas no cenário base bem como as medidas de apoio ao sector financeiro anunciadas em diversas economias. A evolução da dívida pública no cenário 1 poderia resultar, de acordo com a regra acima, num aumento das taxas de juro entre 30 e 190 p.b., dependendo do país. Optou-se por considerar uma subida igual para todas as economias seleccionadas, de 100 p.b..

Gráfico 4

SALDO ORÇAMENTAL E DÍVIDA PÚBLICA



Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NIGEM.

Quadro 6

IMPACTO DO CENÁRIO 2: IMPLEMENTAÇÃO DOS PACOTES ORÇAMENTAIS E CHOQUE SOBRE PRÉMIO DE RISCO

Desvios em relação ao cenário base em pontos percentuais

	Taxa de crescimento do PIB real			Inflação			Saldo orçamental (em % PIB)			Dívida pública ^(a) (em % PIB)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EUA	1.2	0.1	-1.5	0.2	1.1	0.8	-1.7	-2.3	-0.5	0.0	1.1	2.7
Japão	0.9	-0.7	-0.6	0.0	0.2	0.1	-1.3	-0.8	-0.8	-1.2	0.7	2.8
Reino Unido	0.4	-0.5	-0.3	-0.6	1.0	0.1	-0.5	-0.1	-0.3	0.5	0.3	0.7
Área do euro ^(b)	0.4	-0.4	-0.5	0.1	0.3	0.4	-0.7	-0.7	-0.3	0.0	0.8	1.4
Mundo	0.5	-0.1	-0.6	0.1	0.6	0.4	-	-	-	-	-	-

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Notas: (a) Definição do tratado de Maastricht para a área do euro. (b) Impacto da implementação dos pacotes orçamentais de todos os países da área, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

Quadro 7

COMPARAÇÃO DE CENÁRIOS

Cenário 2 (Quadro 6) - Cenário 1 (Quadro 5), em p.p.

	Taxa de crescimento do PIB real			Inflação			Saldo orçamental (em % PIB)			Dívida pública ^(a) (em % PIB)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EUA	-0.1	-0.2	0.1	0.0	-0.2	-0.3	-0.1	-0.4	-0.3	0.2	0.8	1.4
Japão	-0.2	-0.2	0.0	0.0	-0.1	-0.1	-0.3	-0.7	-0.7	0.6	1.8	2.8
Reino Unido	-0.2	-0.3	0.0	-0.1	-0.2	-0.3	0.0	-0.3	-0.3	0.1	0.6	1.2
Área do euro ^(b)	-0.2	-0.3	-0.1	0.0	-0.1	0.0	-0.1	-0.3	-0.3	0.2	0.8	1.2
Mundo	-0.1	-0.2	0.0	0.0	-0.2	-0.3	-	-	-	-	-	-

Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: (a) Definição do tratado de Maastricht para a área do euro. (b) Impacto da implementação dos pacotes orçamentais de todos os países da área, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

área do euro, os desvios da taxa de crescimento do PIB face ao cenário base são de 0.4 p.p. em 2009, -0.4 p.p. em 2010 e -0.5 p.p. em 2011, o que compara com desvios de 0.6 p.p., 0.0 p.p. e -0.4 p.p., respectivamente em 2009, 2010 e 2011 no cenário da subsecção anterior. Relativamente ao impacto nos preços no consumidor, o cenário com subida do prémio de risco de taxa de juro resulta num aumento menor da inflação mundial face ao cenário base no período entre 2009 e 2011. O saldo orçamental deteriora-se face ao cenário em que são considerados apenas os pacotes orçamentais, reflectindo quer o aumento das despesas com juros resultantes do aumento do prémio de risco quer a diminuição do crescimento económico. Em consequência, a dívida pública aumenta nas diversas economias face ao cenário 1.

4. CONCLUSÕES

As simulações do NiGEM sugerem que os pacotes orçamentais anunciados deverão resultar em efeitos positivos mas transitórios sobre as taxas de crescimento da actividade económica. O impacto concentra-se essencialmente em 2009, implicando uma subida da taxa de crescimento do PIB mundial relativamente ao cenário base de 0.6 p.p. nesse ano. Em contraste, o impacto sobre a inflação será mais marcado em 2010, com a taxa de crescimento dos preços no consumidor a nível mundial a aumentar 0.8 p.p face a cenário base. Como seria de esperar, os saldos orçamentais deterioram-se relativamente ao cenário base, mas o impacto sobre os rácios de dívida pública não é significativo na maioria dos casos. No entanto, quer no cenário base quer no cenário considerando a implementação dos pacotes orçamentais, observa-se uma deterioração significativa dos saldos orçamentais e um aumento expressivo dos rácios de dívida pública. A deterioração dos rácios de finanças públicas seria ainda mais acentuada caso se considerasse o impacto de revisões em baixa das projecções de crescimento económico implícitas no cenário base (datado de Janeiro de 2009) bem como das medidas de apoio ao sector financeiro anunciadas em diversas economias.

A deterioração esperada da situação das finanças públicas pode implicar um aumento do prémio de risco de taxa de juro, nomeadamente se originar receios quanto à sustentabilidade orçamental no médio prazo. Uma subida de 100 p.b. no prémio de risco de taxa de juro diminui a eficácia dos pacotes orçamentais de estímulo. A taxa de crescimento do PIB mundial reduz-se 0.1 e 0.2 p.p. em 2009 e 2010, respectivamente, em comparação com o cenário sem aumento do prémio de risco. A hipótese de um choque mais significativo sobre os prémios de risco de taxa de juro – que pode ser justificado num cenário de crise, em que a incerteza macroeconómica e as não-linearidades se tornam mais importantes – implicaria uma redução mais significativa da eficácia dos pacotes orçamentais de estímulo. Tal deverá servir como alerta da importância de manter um compromisso credível quanto à disciplina orçamental no longo prazo.

REFERÊNCIAS

- Barrel, R., T. Fic e I. Liadze (2009), “Fiscal policy effectiveness in the banking crisis”, *National Institute Economic Review* No. 207, January 2009.
- Freedman, C., M. Kumhof, D. Laxton e J. Lee (2009), “The case for global fiscal stimulus”, *IMF Staff Position Note*, March 2009.
- Gomes, S., C. Martins e J. Sousa (2007), “Os efeitos de choques de política monetária e tecnológicos em três modelos da área do euro”, Banco de Portugal, *Boletim Económico-Verão*.
- Holland, D., R. Barrell, T. Fic, I., I. Liadze, A. Orazgani e V. Pillonca (2009), “The world economy”, *National Institute Economic Review* No. 207, January 2009.
- IMF (2009a), *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies after the 2008 Crisis* January 26, 2009.
- IMF (2009b), *The State of Public Finances-Outlook and Medium-Term Policies after the 2008 Crisis – Update*, February 19, 2009.
- IMF (2009c), *Update on fiscal stimulus and financial sector measures*, April 26, 2009.
- Kinoshita, N. (2006), “Government debt and long-term interest rates”, *IMF Working Paper* 06/63.
- Laubach, T. (2003), “New evidence on interest rate effects of budget deficits and debt”, *Board of Governors of the Federal Reserve System*, March 2003.
- OECD (2009a), “The effectiveness and scope of fiscal stimulus”, *OECD Economic Outlook Interim Report*, March 2009.
- OECD (2009b), “The effectiveness and scope of fiscal stimulus – Annex 1: Details of country fiscal packages”, 17 March 2009, *mimeo*.

Anexo 1

Resultados de simulações assumindo política monetária endógena

Quadro 1

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS (ASSUMINDO REACÇÃO ENDÓGENA DA POLÍTICA MONETÁRIA)

Variação percentual do PIB no ano 1 resultante de uma expansão orçamental equivalente a 1% do PIB no ano 1

	Aumento de transferências para famílias	Aumento do consumo público	Aumento do investimento público	Redução de impostos indirectos	Redução de impostos sobre o rendimento das famílias	Redução de impostos sobre o rendimento das empresas
EUA	0.3	0.9	1.0	0.4	0.3	0.4
Japão	0.5	1.0	1.0	0.2	0.4	0.3
Reino Unido	0.1	0.6	0.7	0.1	0.1	-
Área do euro ^(a)	0.2	0.7	0.8	0.2	0.3	-

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NIGEM.

Nota: (a) Impacto da implementação da medida em todos os países da área do euro simultaneamente, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

Quadro 2

DIFERENÇA ENTRE MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS COM REACÇÃO DA POLÍTICA MONETÁRIA EXÓGENA E ENDÓGENA

Multiplicadores orçamentais do Quadro 2/Texto Principal - Multiplicadores orçamentais do Quadro 1/Anexo

	Aumento de transferências para famílias	Aumento do consumo público	Aumento do investimento público	Redução de impostos indirectos	Redução de impostos sobre o rendimento das famílias	Redução de impostos sobre o rendimento das empresas
EUA	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Japão	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Reino Unido	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	-
Área do euro	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	-

Fonte: Cálculos dos autores.

Quadro 3

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS COM E SEM COORDENAÇÃO (ASSUMINDO REACÇÃO ENDÓGENA DA POLÍTICA MONETÁRIA)

Variação percentual do PIB no ano 1 resultante de um aumento do consumo público equivalente a 1% do PIB no ano 1

	Acção isolada (1)	Acção coordenada (2)	Ganhos de coordenação (2)/(1) em %
EUA	0.9	1.1	16.1
Japão	1.0	1.2	22.4
Reino Unido	0.6	0.9	53.9
Área do euro ^(a)	0.7	0.9	24.5

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Nota: (a) A primeira coluna apresenta o impacto da implementação da medida em todos os países da área do euro simultaneamente (com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta), enquanto a segunda apresenta o impacto da implementação em todas as economias listadas.

Quadro 4

IMPACTO DO CENÁRIO 1: IMPLEMENTAÇÃO DOS PACOTES ORÇAMENTAIS (ASSUMINDO REACÇÃO ENDÓGENA DA POLÍTICA MONETÁRIA)

Desvios em relação ao cenário base em pontos percentuais

	Taxa de crescimento do PIB real			Inflação			Saldo orçamental (em % PIB)			Dívida pública ^(a) (em % PIB)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EUA	1.2	0.2	-1.4	-0.1	1.0	1.2	-1.6	-2.0	-0.2	0.1	0.9	2.0
Japão	1.1	-0.4	-0.6	0.1	0.3	0.2	-1.0	-0.2	-0.1	-1.7	-1.2	-0.1
Reino Unido	0.5	-0.3	-0.3	-0.5	1.2	0.4	-0.4	0.0	-0.1	0.4	-0.1	0.0
Área do euro ^(b)	0.6	0.0	-0.4	0.2	0.3	0.3	-0.6	-0.4	0.0	-0.2	0.0	0.2
Mundo	0.6	0.0	-0.5	0.1	0.6	0.6	-	-	-	-	-	-

Fonte: Simulações dos autores com base no modelo NiGEM.

Notas: (a) Definição do tratado de Maastricht para a área do euro. (b) Impacto da implementação dos pacotes orçamentais de todos os países da área, com excepção do Luxemburgo, Eslovénia, Eslováquia, Chipre e Malta.

Quadro 5

COMPARAÇÃO DE CENÁRIOS (REACÇÃO EXÓGENA VERSUS ENDÓGENA DA POLÍTICA MONETÁRIA)

Cenário 1 (Quadro 5/Texto Principal) - Cenário 1 (Quadro 4/Anexo), em p.p.

	Taxa de crescimento do PIB real			Inflação			Saldo orçamental (em % PIB)			Dívida pública ^(a) (em % PIB)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
EUA	0.1	0.1	-0.1	0.2	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	-0.2	-0.6	-0.7
Japão	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Reino Unido	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	0.0	-0.2	-0.5
Área do euro ^(b)	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Mundo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	-	-	-	-	-	-

Fonte: Cálculos dos autores.

Anexo 2

Multiplicadores orçamentais resultantes de outros modelos-macro

O quadro abaixo apresenta os multiplicadores orçamentais resultantes da simulação de diversos modelos-macro para os EUA e para a área do euro¹⁹. Note-se que a estrutura dos modelos seleccionados é muito diversa, incorporando diferenças consideráveis nas hipóteses subjacentes. Em alguns casos, o desenho das simulações difere entre modelos, o que também pode afectar a comparabilidade dos resultados. Estas advertências podem ajudar a explicar o intervalo relativamente alargado obtido para as estimativas dos multiplicadores orçamentais. Para os EUA, os resultados da simulação dos modelos-macro seleccionados apontam para multiplicadores da despesa pública que se situam no intervalo entre 0.8 e 1.8. Os multiplicadores dos impostos sobre os rendimentos das famílias são mais baixos, situando-se entre 0.2 e 0.4. Os resultados para a área do euro são qualitativamente semelhantes (entre 0.6 e 1.5 e entre 0.3 e 0.5, respectivamente, no caso do aumento do consumo público e da redução dos impostos sobre os rendimentos das famílias).

MULTIPLICADORES ORÇAMENTAIS RESULTANTES DE OUTROS MODELOS-MACRO

Variação percentual do PIB no ano 1

	Nome do modelo	Interlink ^(a)	FRB- US ^(b)	MULTIMOD ^(c)	GIMF ^(d)	Por memória: NiGEM	
	Proprietário do modelo	OCDE	FRB	FMI	FMI	NIESR	
EUA	Despesa pública	1.1	1.4	0.8	1.8	1.0	
	Impostos sobre rendimentos das famílias	0.4	0.4		0.2	0.3	
	Nome do modelo	AWM ^(e)	Interlink ^(a)	QUEST ^(f)	QUEST III ^(g)	MULTIMOD ^(h)	Por memória: NiGEM ⁽ⁱ⁾
	Proprietário do modelo	BCE	OCDE	CE	CE	FMI	NIESR
Área do euro	Despesa pública	1.1	1.2	0.9	0.6	1.5	0.8
	Impostos sobre rendimentos das famílias	0.3	0.5				0.3

Notas e Fontes: (a) INTERLINK - As simulações são baseadas num aumento sustentado das despesas públicas (não salariais) em termos reais equivalente a 1% do PIB e num corte dos impostos sobre os rendimentos das famílias equivalente a 1% do PIB (redução da taxa de imposto sobre salários e remunerações). Exercício baseado em hipóteses de taxas de juros reais inalteradas e taxas de câmbio nominais fixas. Fonte: Dalsgaard, T., C. André e P. Richardson (2001), "Standard Shocks in the OECD Interlink Model," OECD Economics Department Working Papers 306, OECD Economics Department. (b) FRB-US - Os choques referem-se a um aumento permanente das despesas públicas em bens e serviços equivalente a 1% do PIB e um corte permanente dos impostos sobre os rendimentos das famílias equivalente a 1% do PIB ex ante. Assumiu-se taxa de juro oficial constante. Fonte: Reifschneider, D., R. Tetlow, e J. Williams (1999), "Aggregate disturbances, monetary policy, and the macroeconomy: The FRB/US perspective", *Federal Reserve Bulletin*, 1/1/1999. (c) MULTIMOD - Simulação de um aumento permanente do consumo público equivalente a 1% do PIB no cenário base. Regra monetária e orçamental "standard". Fonte: Mitchell, P.R., J.E. Sault, P.N. Smith e K.F. Wallis (1998), "Comparing global economic models", *Economic Modelling* 15 1998. (d) GIMF - Os choques são expansões orçamentais temporárias (aumento do investimento público produtivo e corte dos impostos sobre os rendimentos das famílias) calibradas para implicarem uma redução do saldo primário de 1 e 0.5 p.p., respectivamente no ano 1 e 2, relativamente ao seu nível no cenário base. As taxas de juros são mantidas constantes durante os dois primeiros anos. Fonte: IMF (2008), *World Economic Outlook*, Chapter 5, Fiscal Policy as a Countercyclical Tool, October 2008. (e) AWM - As simulações são baseadas num aumento temporário da despesa pública em bens e serviços ou numa diminuição dos impostos sobre os rendimentos das famílias, equivalente a 1% do PIB no cenário base. As taxas de juros, as taxas de câmbio e a política orçamental foram consideradas exógenas. Fonte: Henry, J., P.H. de Cos e S. Momigliano (2004), "The short-term impact of government budgets on prices: Evidence from macroeconomic models", ECB Working Paper Series, No. 396 / October 2004. (f) QUEST - O choque fiscal diz respeito a um aumento da despesa pública em 1% do PIB no primeiro ano. Durante o primeiro ano, as funções de reacção da política monetária do modelo foram desligadas. Os resultados referem-se à agregação dos resultados de choques nacionais individuais na França, Alemanha e Itália. Fonte: Wallis, K.F. (2004), "Comparing Empirical Models of the Euro Economy", *Economic Modelling*, Volume 21, Issue 5, September 2004, Pages 735-758. (g) QUEST III - O choque fiscal refere-se a um aumento da despesa pública de 1% do PIB no primeiro ano. Assumiu-se funções de reacção da política monetária activas. Source: Ratto, M., W. Roeger e J. in 't Veld (2008), "QUEST III An Estimated Open-Economy DSGE Model of the Euro Area with Fiscal and Monetary Policy," European Commission *Economic Papers* 335, July 2008. (h) MULTIMOD - O choque fiscal refere-se a um aumento da despesa pública equivalente a 1% do PIB no primeiro ano. Durante o primeiro ano, as funções de reacção de política foram desligadas. Fonte: Hunt and Laxton (2003), "Some Simulation Properties of the Major Euro Area Economies in MULTIMOD", IMF Working Papers 03/31. (i) NiGEM - simulação dos autores.

(19) Ver também OCDE (2009a), que contém uma caixa sumariando os resultados de simulação de vários modelos para países da OCDE. Os multiplicadores orçamentais de curto prazo resultantes dos modelos de larga escala seleccionados (para todos os países) variam entre 0.6 e 1.9 para o consumo público, entre 0.1 e 1.1 para reduções de impostos sobre os rendimentos das famílias, entre 0.1 e 0.5 para cortes de impostos sobre rendimentos das empresas e entre 0.0 e 1.4 para reduções de impostos indirectos.

SALÁRIOS E INCENTIVOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA EM PORTUGAL*

Maria Manuel Campos**

Manuel Coutinho Pereira**

1. INTRODUÇÃO

A necessidade de caracterizar e compreender a gestão dos recursos humanos na Administração Pública em Portugal justifica-se pela sua importância enquanto entidade empregadora de cerca de um quinto da mão-de-obra nacional e da maioria dos trabalhadores de determinadas categorias profissionais. Neste artigo procede-se a uma análise dos incentivos associados aos salários no sector público, tomando como termo de comparação o sector privado¹. Para o efeito são utilizadas bases de dados abrangentes para os dois sectores, recolhidas nos anos de 1996, 1999 e 2005. Este período de tempo, apesar de relativamente curto, permite ir além de uma análise meramente estática e identificar alguns factos que aparentam ter mudado nos últimos anos. Embora a literatura em que se comparam os diferentes aspectos dos sistemas salariais público e privado seja extensa para outros países, não existem muitos trabalhos aplicados ao caso português. Uma primeira análise deste tipo foi feita por Portugal e Centeno (2001) com base em dados de inquérito. Centeno e Pereira (2005) estudaram a determinação dos salários no sector público com base nos dados para 1999 que aqui são utilizados, mas não efectuaram um contraponto com o sector privado. O presente trabalho expande o âmbito deste tipo de análise, explorando as bases de dados para os dois sectores relativamente a várias dimensões.

O artigo aborda duas questões principais. A primeira diz respeito aos incentivos ligados ao nível dos salários, que são investigados, sobretudo, com base no prémio associado a trabalhar na Administração Pública. O prémio é calculado retirando o efeito das diferenças nas características observadas dos trabalhadores do diferencial salarial bruto existente entre os dois sectores. Assim, este indicador procura captar a desigualdade nas remunerações que prevaleceria se os trabalhadores nos dois sectores tivessem as mesmas características. Inicialmente o enfoque é posto no prémio em termos globais e na forma como o mesmo varia de acordo com o género e com o facto de o local de trabalho se situar em regiões mais ou menos desenvolvidas, bem como em diferentes pontos da distribuição dos salários (Secção 3). A Secção 4 centra-se nos trabalhadores com formação superior, procurando-se em particular avaliar a capacidade do sector público para atrair e manter os melhores profissionais.

* Este trabalho beneficiou de discussões úteis com Mário Centeno e Álvaro Novo, que também ajudaram em aspectos relacionados com a programação. Os autores agradecem ainda a Lucena Vieira pelo apoio com as bases de dados, bem como a Nuno Alves, Cláudia Braz, Jorge C. Cunha, Ana C. Leal, José F. Machado e Sara Moreira pelos seus comentários. 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.

(1) Neste estudo, a designação «sector privado» diz respeito ao sector empresarial como um todo, incluindo também as empresas públicas. Por outro lado, as designações «Administração Pública» e «sector público» são utilizadas como sinónimos.

Esta questão é investigada com base no prémio e na compressão salarial, como um todo e também para categorias profissionais específicas. Nesta secção são ainda feitas algumas considerações sobre a forma como a interacção dos sectores público e privado no mercado de trabalho dos licenciados poderá ter influenciado a evolução dos respectivos salários.

A segunda questão abordada neste estudo diz respeito aos incentivos relativos à motivação individual ao longo da carreira. A progressão salarial constitui um importante instrumento para este fim. Na Secção 5, comparam-se os padrões típicos de progressão dos trabalhadores em cada um dos sectores. Além disso, recolhem-se indícios sobre a relevância das competências individuais dos trabalhadores (não observadas) na determinação dos salários. O artigo tem duas secções adicionais. Na Secção 2 apresenta-se uma caracterização geral dos dados, bem como da distribuição salarial em cada sector. Na Secção 6 são resumidas as principais conclusões.

Note-se que este artigo centra-se nos incentivos ligados aos salários. No entanto, existem outros incentivos, tais como os relacionados com a protecção no emprego e com as condições de aposentação, que são igualmente importantes, nomeadamente no que diz respeito à afectação dos trabalhadores entre os sectores público e privado. Estes aspectos não são aqui directamente abordados, mas serão trazidos para a análise quando necessário.

2. OS DADOS

2.1. As bases de dados

Os dados para os trabalhadores da Administração Pública foram obtidos a partir do Recenseamento Geral da Administração Pública, enquanto para os trabalhadores do sector privado se recorreu aos Quadros de Pessoal. O Recenseamento está disponível para 1996, 1999 e 2005, pelo que se tomaram os Quadros de Pessoal para os mesmos anos. O universo da primeira fonte diz respeito à totalidade do emprego público, com excepção do pessoal militar, enquanto o da segunda inclui os trabalhadores por conta de outrem do sector empresarial². As duas bases de dados contêm conjuntamente mais de 2 milhões de registos individuais em cada um dos anos (Quadro 1). A cobertura efectiva dos Quadros de Pessoal parece ter aumentado durante o período considerado, em particular, entre 1999 e 2005. Este facto é sugerido por uma comparação do número de registos nesta fonte com o emprego por conta de outrem das Contas Nacionais excluindo as Administrações Públicas, que indica uma cobertura ligeiramente superior a 50 por cento em 1996, cerca de 55 por cento em 1999, e próxima de 70 por cento em 2005³. A cobertura efectiva do Recenseamento Geral da Administração Pública tem tido igualmente algumas flutuações (ver nota ao Quadro 1) mas de pequena magnitude.

(2) O Recenseamento Geral da Administração Pública é levado a cabo pela Direcção-Geral da Administração e do Emprego Público. Os Quadros de Pessoal são recolhidos anualmente pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. Em 2002 esta última fonte passou a incluir funcionários públicos cujo vínculo jurídico seja o contrato individual de trabalho, os quais não foram considerados no conjunto de dados aqui utilizado.

(3) O alargamento da cobertura dos Quadros de Pessoal é ainda indicado pelo facto de o número de empresas incluídas ter aumentado no período 1996-2005 e de o número médio de trabalhadores por empresa ter passado de cerca de 10 em 1996 para 8 em 2005.

Quadro 1

TRABALHADORES INCLUÍDOS NAS BASES DE DADOS

	Dados Seccionais			Painel
	1996	1999	2005	
Sector Público	548 397	573 904	523 358	289 272
Administração Central	447 248	459 986	445 932	
Administração Local	101 149	98 310	61 927	
Administração Regional	n.d.	15 608	15 499	
Sector Privado	1 517 234	1 712 382	2 194 918	305 057
Total	2 065 631	2 286 286	2 718 276	594 329

Fontes: Cálculos dos autores com base nos Quadros de Pessoal e no Recenseamento Geral da Administração Pública.

Nota: No que se refere ao Recenseamento Geral da Administração Pública, a cobertura da Administração Local é reduzida em 2005. Além disso, não existem dados para 1996 relativamente à Administração Regional e nos restantes anos estes dizem apenas respeito à Região Autónoma da Madeira.

As bases de dados incluem particularmente informação sobre o género, escolaridade, idade, salário mensal, horas trabalhadas, anos de serviço no sector público ou na empresa actual, categoria profissional e localização geográfica do local de trabalho. Na presente análise os salários são medidos como o salário base acrescido de outras remunerações recebidas regularmente⁴. A experiência foi aproximada com recurso à idade e ao número de anos de escolaridade⁵. No que diz respeito à região do local de trabalho, a única classificação agregada comparável nas duas bases de dados para os três anos toma como referência o distrito. Esta informação foi usada para construir um indicador para identificar se o local de trabalho se situava em áreas mais ou menos desenvolvidas⁶. No estudo foram considerados apenas trabalhadores a tempo inteiro (em geral, correspondentes a indivíduos que trabalham pelo menos 35 horas por semana), uma vez que a maioria dos resultados são obtidos com base no salário mensal. São igualmente apresentados alguns resultados baseados na remuneração horária, que - como se verá adiante - são coerentes com os baseados no salário mensal.

Nos Quadros de Pessoal, a informação referente à categoria profissional está organizada de acordo com a Classificação Nacional de Profissões de 1994. Em contrapartida, no Recenseamento Geral da Administração Pública, os dados não estão classificados de forma harmonizada. Neste caso, a classificação apresentada baseia-se na categorização dos funcionários de acordo com as tabelas salariais e não é uniforme nos três anos. Portanto, foram desenvolvidos esforços no sentido de reclassificar os dados sobre as ocupações profissionais do sector público de acordo com a Classificação Nacional de Profissões. Algumas categorias de funcionários públicos, tais como juizes, médicos, enfermeiros e professores, podem ser facilmente enquadradas na Classificação Nacional de Profissões porque as designações são coincidentes. Este facto não se aplica a muitas outras categorias genéricas, tais

(4) A informação sobre outras remunerações regulares para além do salário base está disponível nos Quadros de Pessoal em todos os anos considerados. No entanto, no Recenseamento Geral da Administração Pública apenas está disponível em 2005. Assim, considerou-se para o sector público apenas o salário base acrescido do subsídio de almoço (cujo montante é igual para todos os funcionários públicos e é conhecido em todos os anos em análise). Este facto pode implicar uma ligeira sub-estimação dos salários neste último sector que, de acordo com os dados de 2005, andarão em torno de 1 por cento.

(5) As experiências foram calculadas como a diferença entre a idade do trabalhador e, ou o número de anos de escolaridade acrescido de 6 anos quando o total fosse superior a 15 anos, ou 15 anos.

(6) Considerou-se que as áreas mais desenvolvidas dizem respeito aos distritos de Aveiro, Braga, Coimbra, Faro, Leiria, Lisboa, Porto, Santarém, Setúbal e Viana do Castelo e à Região Autónoma da Madeira. Para as áreas menos desenvolvidas foram tomados os distritos de Beja, Bragança, Castelo Branco, Évora, Guarda, Portalegre, Vila Real e Viseu e à Região Autónoma dos Açores.

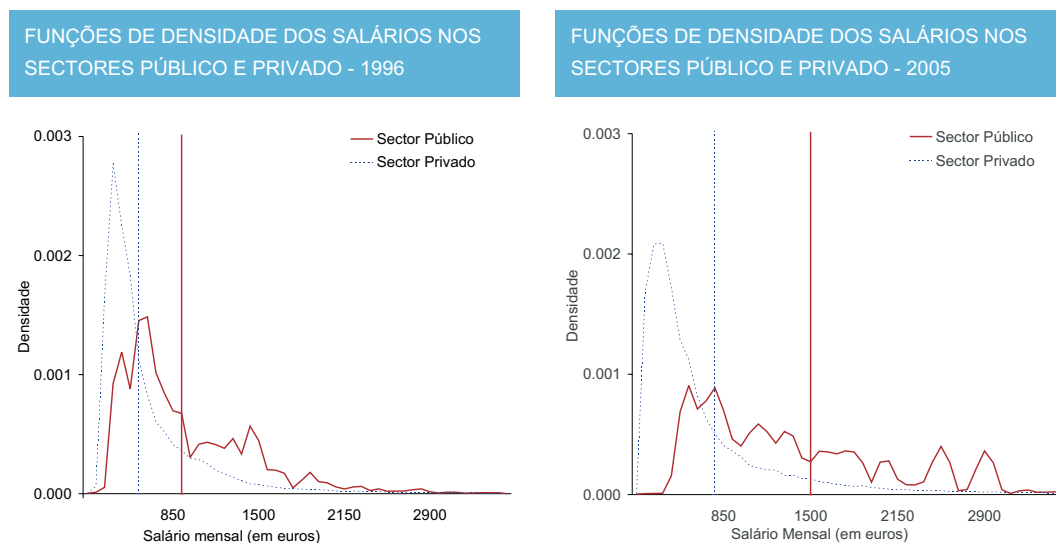
como Técnico Superior, que incluem diversas profissões, como sejam economistas, engenheiros ou juristas. Para os indivíduos nestas categorias foi feita uma análise caso a caso que teve em conta informação adicional, nomeadamente, sobre o serviço empregador e, particularmente para indivíduos com formação superior, sobre a área de estudos. Devido à complexidade desta tarefa, a mesma foi realizada apenas para 1999 (para todos os funcionários) e 2005 (para trabalhadores com formação superior). Na presente análise tomou-se como referência a Classificação Nacional de Profissões a três dígitos, em alguns casos agregando mais do que uma categoria.

Os registos nas bases de dados identificam os indivíduos e permitem seguir a sua continuidade, seja no sector público, seja numa dada empresa, durante o período 1996-2005. Assim, para além das bases de dados seccionais para cada um dos três anos, foi possível construir um painel com os trabalhadores que não mudaram de emprego neste período (ou seja, aqueles que permaneceram no sector público ou na mesma empresa). O painel corresponde a uma intersecção dos dados seccionais para os três anos, sendo interessante avaliar a forma como os resultados nele baseados diferem dos obtidos a partir das bases de dados completas, nomeadamente no que se refere ao prémio salarial. Tais diferenças poderão surgir como resultado de dois efeitos distintos. Em primeiro lugar, o painel não inclui os trabalhadores que entraram no mercado de trabalho ou que se aposentaram na década 1996-2005, facto a que se atribuiu a designação de *efeito de rotação*. Em segundo lugar, o painel implica um *efeito de selecção* de trabalhadores do sector privado ocupando posições relativamente privilegiadas, o qual é comparativamente insignificante para os seus homólogos do sector público. De facto, o emprego na Administração Pública é estável, sendo expectável que um indivíduo permaneça funcionário público durante toda a sua carreira. Pelo contrário, restringir a análise aos trabalhadores que permanecem na mesma empresa de 1996 a 2005 implica seleccionar empresas relativamente mais estáveis e possivelmente de maior dimensão, e trabalhadores particularmente bem sucedidos com o actual empregador (tendo em conta que mudar de emprego dentro do sector privado envolve menos custos, com base em considerações extra-salariais, do que abandonar o sector público). Os valores no Quadro 1 dão uma indicação sobre a magnitude do efeito de selecção. No caso do sector privado, os trabalhadores no painel correspondem a cerca de 20 por cento dos efectivos na base de dados seccional com o menor número de observações, enquanto esse número sobe para 55 por cento quando se consideram os trabalhadores do sector público.

2.2. Análise descritiva

O Gráfico 1 mostra as estimativas das funções de densidade dos salários mensais auferidos nos sectores público e privado, em 1996 e 2005. Nos Quadros A1 e A2 em apêndice apresentam-se algumas estatísticas descritivas para esta variável, bem como estatísticas que resumem as características da mão-de-obra nos dois sectores. As densidades dos salários evidenciam uma concentração de trabalhadores na cauda inferior da distribuição em ambos os sectores, mas este facto é mais marcado no caso do sector privado, aspecto que pode também ser inferido a partir do indicador de assimetria. A distribuição dos salários no sector público tornou-se menos enviesada nos últimos anos, facto que

Gráfico 1



Fontes: Cálculos dos autores com base nos Quadros de Pessoal e no Recenseamento Geral da Administração Pública.

Notas: Os gráficos ilustram as densidades estimadas usando a função *kernel* de Epanechnikov; as rectas verticais representam o salário médio.

também está presente no painel. Tal padrão pode indicar um ritmo de progressão salarial mais rápido nas categorias de trabalhadores referentes a escalões de remuneração mais baixa⁷. A distribuição das remunerações no sector público tem várias modas, reflectindo a concentração de trabalhadores pertencentes às principais categorias de funcionários públicos em diferentes escalões das respectivas tabelas remuneratórias. Em contrapartida, a distribuição referente ao sector privado encontra-se bastante concentrada em torno do salário mínimo nacional. Por este motivo, a dispersão na parte central da respectiva distribuição é menor do que no sector público, tal como indicado pelo rácio entre o salário no 3º e 1º quartis. A dispersão como um todo é, no entanto, maior no sector privado (como mostra o rácio entre o desvio padrão e a média). Os trabalhadores do sector público auferem um salário médio mensal claramente acima dos seus congéneres do sector privado, tendo o respectivo diferencial aumentado ao longo do tempo, de cerca de 50 por cento em 1996 para quase 75 por cento em 2005.

As distribuições com base na remuneração horária apresentam, em larga medida, as características acima descritas. Contudo, estas distribuições encontram-se no sector público comparativamente deslocadas para a direita face ao sector privado, em comparação com os resultados baseados na remuneração mensal. Consequentemente, as diferenças salariais entre os dois sectores são maiores, em cerca de 15 pontos percentuais (p.p.) quando calculadas na remuneração média. Este fenómeno é explicado pelo facto de o tempo de trabalho semanal ser mais longo no sector privado⁸.

(7) Em anos recentes (2003 e 2004) os aumentos salariais na administração pública foram diferenciados, beneficiando trabalhadores com salários mais baixos, facto que poderá contribuir para o padrão observado. O mesmo acontece com o facto de a Administração Local ter uma cobertura deficiente em 2005, porque os trabalhadores desta última tendem a ocupar escalões mais baixos no que se refere à distribuição salarial para o conjunto da Administração Pública. Note-se, contudo, que a atenuação da assimetria já é visível entre os anos de 1996 e 1999.

(8) O tempo de trabalho semanal máximo no sector privado foi reduzido para 40 horas por legislação aprovada no final de 1996. Nos dados para 1996, que ainda não reflectem o efeito desta legislação, cerca de metade dos trabalhadores ainda reportava tempos de trabalho superiores a este valor. No sector público, o tempo de trabalho semanal foi de 35 horas durante todo o período em análise, com excepção do pessoal operário e auxiliar. O tempo de trabalho deste último pessoal foi reduzido de 40 horas para 37 horas em 1998, 36 horas em 1999 e 35 horas a partir de 2000.

Considerando os dados em painel, é notória a menor assimetria e dispersão salarial para o sector privado, indicando um conjunto de trabalhadores mais homogéneo. O diferencial salarial entre os dois sectores diminui em comparação com o calculado a partir dos dados seccionais, em consonância com o efeito de selecção.

Os diferenciais brutos que temos vindo a referir podem ser indicadores erróneos de desigualdade salarial, já que remunerações mais elevadas podem ser justificadas, por exemplo, por um maior dotação de capital humano. Os valores no Quadro A2 (em apêndice) indicam, efectivamente, a existência de diferenças significativas a este respeito entre os sectores público e privado em Portugal, sobretudo no que diz respeito à escolaridade. A proporção de funcionários públicos que reportam educação universitária ronda os 50 por cento em 2005, enquanto no sector privado esta corresponde a pouco mais de 10 por cento⁹. Os funcionários públicos são também, em média, mais experientes do que os seus congéneres do sector privado, embora a diferença neste domínio não seja muito significativa (2 a 3 anos em cerca de 20 anos de experiência média). Portanto, para analisar a disparidade salarial é necessário introduzir variáveis de controlo para as dotações de capital humano geral. Os valores no Quadro A2 apontam igualmente para a existência de diferenças entre os dois sectores ao nível do género, uma vez que os funcionários públicos são sobretudo mulheres, enquanto no sector privado predominam os trabalhadores do sexo masculino. Existe ainda uma acentuada assimetria na distribuição regional do emprego, o qual se encontra mais concentrado nas áreas mais desenvolvidas, sobretudo no que respeita ao sector privado. Estes factores devem também ser levados em conta aquando do cálculo dos prémios salariais, como se descreve na próxima secção.

3. CARACTERIZAÇÃO GERAL DO PRÉMIO SALARIAL ASSOCIADO AO SECTOR PÚBLICO

3.1. Abordagem empírica

Com o objectivo de explicar o diferencial salarial bruto entre os sectores público e privado em Portugal, foram utilizadas decomposições baseadas em regressões de salários que o dividem da seguinte forma:

$$\boxed{\text{Diferencial salarial bruto}} = \boxed{\text{Diferencial nas características dos trabalhadores}} + \boxed{\text{Prémio ou diferencial na remuneração das características}}$$

O primeiro termo corresponde à parte do diferencial que pode ser atribuída a diferenças nas variáveis incluídas nas regressões de salários, ou seja, nas características da mão-de-obra em cada um dos sectores. O segundo termo é um prémio (ou penalização) salarial não explicado, que reflecte a desigualdade salarial que prevaleceria se os trabalhadores dos dois sectores tivessem as mesmas caracte-

(9) Para o sector público, esta proporção pode estar ligeiramente sobrestimada em 2005 devido à menor cobertura da Administração Local, na qual os funcionários sem educação de nível superior são predominantes. No entanto, os dados para 1996 e 1999 evidenciam um cenário bastante semelhante.

terísticas. Estudos recentes que aplicam metodologias semelhantes incluem, por exemplo, García-Pérez e Jimeno (2005), para a Espanha, Lucifora e Meurs (2006), para a França, a Grã-Bretanha e a Itália, e Melly (2005), para a Alemanha.

Neste trabalho as decomposições são calculadas com base em dois métodos: regressões de mínimos quadrados (MMQ) e regressões de quantis. No primeiro método, o diferencial é explicado na média da distribuição dos salários, enquanto o segundo proporciona informação adicional, explicando-o em diferentes quantis das curvas. As decomposições são calculadas com base em regressões efectuadas separadamente para o conjunto dos trabalhadores de cada sector. A especificação utilizada é a habitual na literatura: faz-se uma regressão do logaritmo do salário mensal (ou horário) sobre uma constante, experiência, experiência ao quadrado e variáveis binárias para cada um de três níveis de escolaridade (básico, secundário e superior – a categoria correspondente a menos do que a educação básica foi omitida), para o sexo masculino e para regiões mais desenvolvidas. Nas decomposições baseadas no MMQ este procedimento foi repetido para os homens e as mulheres (excluindo a variável binária do género) e, dentro destes grupos, para os funcionários cujo local de trabalho se situa em áreas mais e menos desenvolvidas (excluindo adicionalmente a variável binária da região). De notar que as decomposições baseadas no MMQ decompõem de forma exacta o diferencial médio dos salários em termos brutos, uma propriedade que não é partilhada pelas decomposições baseadas nas regressões de quantis.

Ao longo deste trabalho utiliza-se como convenção calcular o diferencial salarial entre o grupo com remuneração mais elevada, o sector público, e o grupo com salários mais baixos, o sector privado. Isto implica que são tomadas como referência nos cálculos as características (regressores) correspondentes ao sector público – veja-se a nota ao Quadro 2 para mais detalhes. Trata-se de um procedimento algo arbitrário, dado que se o diferencial fosse definido no sentido oposto, a avaliação seria feita em termos das características vigorantes no sector privado. Assim, considerou-se adequado apresentar (para o diferencial médio global), o coeficiente de uma variável binária para o sector público numa regressão juntando os dados de ambos os sectores. Adicionalmente, utilizando os dados para 1999, também se apresenta o impacto da inclusão de variáveis binárias para a ocupação profissional sobre este coeficiente.

Refira-se que os resultados deste tipo de metodologias são afectados pela omissão de variáveis explicativas dos salários, caso estas também influenciem a afectação dos indivíduos entre os dois sectores. Ou seja, os prémios salariais calculados podem reflectir, para além de um «prémio puro», um efeito de ingresso preferencial em um dos sectores por parte de trabalhadores com certas características (não observáveis). Uma análise formal do problema ultrapassa o âmbito deste trabalho, mas far-se-á uma breve referência ao mesmo aquando da interpretação dos resultados.

3.2. O prémio avaliado na média da distribuição dos salários

O Quadro 2 sintetiza os resultados das decomposições baseadas no MMQ para as bases de dados seccionais em cada um dos três anos considerados. Relembre-se que neste trabalho se define o prémio salarial por referência a trabalhar no sector público. Verifica-se que a disparidade salarial bruta entre os dois sectores apresentada na última secção é largamente explicada pelas diferenças nas características da mão-de-obra. Este facto não é surpreendente, tendo em conta a magnitude dessas mesmas diferenças. No entanto, controlando para este factor observa-se um prémio, indicando que os salários são mais elevados no sector público, para os mesmos atributos. Este resultado está em linha com as conclusões de Portugal e Centeno (2001). Adicionalmente, o prémio aumentou ao longo do período 1996-2005. Em termos do salário mensal, este passou de quase 10 por cento em 1996 para 15 por cento ou um pouco mais no final da década que se seguiu. Os resultados baseados nos salários horários são coerentes com estes valores, sendo que neste caso o maior diferencial bruto é acomodado essencialmente por um prémio mais elevado. Com os salários definidos desta forma, os valores do prémio aumentam aproximadamente em 10 p.p. em cada um dos anos, situando-se este em cerca de 25 por cento em 2005.

Quando se controla também para a categoria profissional (disponível apenas para 1999), o prémio diminui. Este facto é expectável, dado que uma das formas pelas quais se materializa a desigualdade salarial entre os dois sectores é através da predominância de funcionários públicos em profissões relativamente melhor remuneradas. Este resultado indica também que existe desigualdade mesmo depois de descontado este efeito.

Para estudar o aumento do prémio salarial observado ao longo do tempo, é útil analisar os resultados do painel, que inclui os trabalhadores que não mudaram de emprego no período de 1996 a 2005 (Quadro 3). Tais resultados indicam que o prémio se manteve estável ao longo do período, o que implica que a melhoria da posição relativa dos funcionários públicos visível no Quadro 2 não estará associada a este conjunto de trabalhadores. Em particular, esta melhoria não resultou de aumentos salariais superiores no sector público comparativamente aos auferidos por trabalhadores do sector privado que se mantiveram na mesma empresa. Se assim tivesse sido, os prémios calculados para o painel teriam um perfil ascendente. A evolução observada nos dados seccionais poderá portanto reflectir, por um lado, o facto de os trabalhadores do sector privado que mudaram de empresa terem tido um crescimento particularmente baixo (ou, porventura, uma redução) do salário. Por outro lado, poderá ainda resultar do facto de o prémio associado ao sector público para os trabalhadores que ingressaram no mercado de trabalho durante o período em análise ser mais elevado do que para aqueles que saíram do mesmo. Na Secção 4 analisa-se este último aspecto relativamente aos licenciados, grupo para o qual principalmente ocorreu um alargamento do prémio ao longo da década.

Os resultados do painel também implicam que o sector público foi acompanhado pelo sector privado na contenção dos salários implementada após 2002, já que de outro modo a posição relativa dos fun-

Quadro 2

DECOMPOSIÇÕES BASEADAS EM REGRESSÕES DE MÍNIMOS QUADRADOS, DADOS SECCIONAIS

Em percentagem

Salário mensal	1996			1999			2005		
	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características
Total	44.9	8.6	36.3	51.8	14.5	37.3	56.3	16.9	39.4
Var. binária para o sector público ^(a)		9.4			13.2			14.9	
Var. binária para o sector público (com ocupação) ^(b)					9.2				
Homens	29.3	-2.6	31.9	36.5	5.1	31.5	47.0	6.2	40.8
Regiões mais desenvolvidas	31.4	-6.7	38.1	35.1	1.0	34.1	45.8	3.3	42.5
Regiões menos desenvolvidas	46.9	17.9	29.0	57.2	27.2	29.9	62.2	25.8	36.5
Mulheres	64.9	19.4	45.5	70.5	23.8	46.7	68.6	24.3	44.3
Regiões mais desenvolvidas	64.1	15.5	48.5	69.1	20.9	48.2	67.2	22.0	45.2
Regiões menos desenvolvidas	80.8	50.4	30.4	87.7	48.6	39.1	82.3	42.6	39.7
Total - salário horário	57.0	17.7	39.3	61.5	22.4	39.1	67.6	26.3	41.3
Var. binária para o sector público ^(a)		18.8			21.3			25.0	

Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: As decomposições são dadas por $\bar{Y}^i - \bar{Y}^{priv} = \bar{X}^{pub} \hat{\beta}^{pub} - \bar{X}^{priv} \hat{\beta}^{priv} = \bar{X}^{pub} (\hat{\beta}^{pub} - \hat{\beta}^{priv}) + (\bar{X}^{pub} - \bar{X}^{priv}) \hat{\beta}^{priv}$, onde \bar{Y}^i e \bar{X}^i , $i=pub, priv$, são os valores médios do logaritmo dos salários, e dos regressores para cada sector e para cada um dos grupos considerados. (a) Refere-se ao coeficiente de uma variável binária para o sector público numa regressão pelo MMQ juntando os dados de ambos os sectores e com os mesmos regressores; idem para (b), mas neste caso incluem-se variáveis binárias para as categorias profissionais. Estes coeficientes são significativos ao nível de 1 por cento. O número de observações é 1 999 669 em 1996, 2 244 790 em 1999 (2 063 633 com profissão), e 2 694 524 em 2005.

Quadro 3

DECOMPOSIÇÕES BASEADAS EM REGRESSÕES DE MÍNIMOS QUADRADOS, PAINEL

Em percentagem

Salário mensal	1996			1999			2005		
	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características	Diferencial bruto	Prémio salarial	Diferencial nas características
Total	41.2	6.6	34.5	44.6	8.4	36.3	49.0	8.1	40.8
Homens	31.6	-6.2	37.8	35.1	-3.0	38.1	36.5	-3.6	40.1
Regiões mais desenvolvidas	34.5	-9.7	44.2	34.4	-5.8	40.3	37.3	-7.0	44.2
Regiões menos desenvolvidas	44.5	6.9	37.6	51.0	12.4	38.7	52.3	9.9	42.4
Mulheres	60.8	17.3	43.4	60.9	15.5	45.4	61.4	12.3	49.1
Regiões mais desenvolvidas	56.5	12.0	44.5	59.4	12.5	47.0	65.3	13.0	52.3
Regiões menos desenvolvidas	71.7	41.6	30.1	76.3	39.2	37.1	79.3	34.4	44.9

Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: Ver notas ao Quadro 2. O número de observações é 576 668.

cionários públicos teria piorado neste conjunto de dados. Podem apontar-se factores que, de um modo geral, terão limitado o crescimento salarial no sector privado nos últimos anos. Em primeiro lugar, as taxas de sindicalização neste sector têm diminuído acentuadamente, o que tende a enfraquecer o poder negocial dos sindicatos e a limitar a respectiva capacidade para melhorar as condições salariais. De acordo com Cerdeira (2004), a taxa média de sindicalização diminuiu de 61 para 31 por cento no período 1991-95 em comparação com 1979-84 no sector secundário, e de 60 para 38 por cento no sector terciário como um todo. Na Administração Pública, este indicador manteve-se mais estável, diminuindo de 56 para 45 por cento¹⁰. Também o reforço da concorrência internacional enfrentada pelas empresas em alguns sectores tende a limitar a sua capacidade para pagarem salários mais elevados.

É ainda de referir um aspecto relacionado com os dados que pode contribuir para o aumento do prémio estimado neste estudo. Trata-se do facto de a cobertura dados para o sector privado ter vindo a melhorar ao longo do tempo. Com efeito, o alargamento da base dos Quadros de Pessoal fez-se sobretudo através da inclusão de um maior número de empresas de pequena dimensão, às quais está normalmente associada uma penalização salarial.

Observam-se diferenças substanciais no nível do prémio consoante o género e a região do local de trabalho (Quadro 2). Considerando os valores relativos ao ano de 2005, este varia entre cerca de 3 por cento para indivíduos do sexo masculino cujo local de trabalho se situa em áreas mais desenvolvidas (para os quais ainda em 1996 existia uma penalização), e mais de 40 por cento para mulheres cujos empregos estão localizados em zonas menos desenvolvidas. Em geral, existe uma clara tendência de atenuação das diferenças nas remunerações entre homens e mulheres e entre as regiões mais e menos desenvolvidas no sector público. Este fenómeno é explicado pelo facto de os salários neste sector serem fixados a nível nacional, com base numa tabela salarial comum a todos os funcionários de uma determinada categoria, independentemente do sexo e da região. No que respeita à dicotomia entre regiões mais e menos desenvolvidas, os resultados indicam que o sector público não apresenta o grau de flexibilidade que as empresas têm para responder às condições económicas locais. Com efeito, em termos gerais, a actividade do sector público é enquadrada por condicionalismos de equidade e redistribuição que se sobrepõem a um propósito de maximização do lucro. Assim, a uniformidade salarial neste sector tem efeitos redistributivos entre regiões e, nesta medida, pode servir um objectivo de políticas públicas.

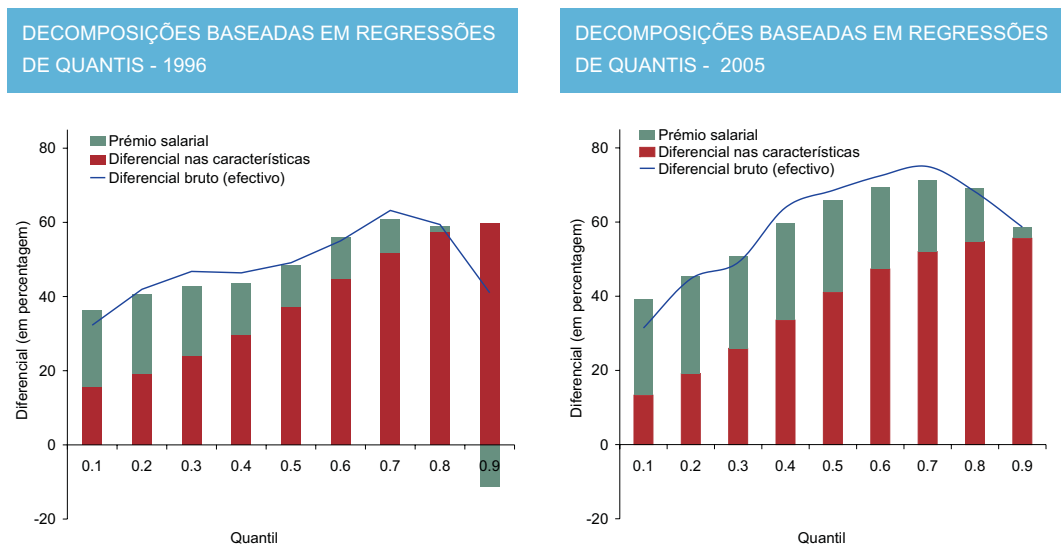
A evolução do prémio salarial por grupos nos dados seccionais apenas se afasta da tendência geral no caso das mulheres que trabalham em regiões menos desenvolvidas, para as quais o indicador decresce entre 1996 e 2005. Dado que esta diminuição também é notória no painel, parece resultar de maiores aumentos salariais deste grupo no sector privado do que no sector público.

(10) De acordo com a *Labour Market Database* da OCDE, os valores referentes ao período posterior a 1995 não indicam decréscimos adicionais na taxa de sindicalização como um todo, mas não está disponível informação sobre a evolução por sector de actividade.

3.3. O prémio avaliado ao longo da distribuição dos salários

O Gráfico 2 ilustra os resultados das decomposições baseadas nas regressões de quantis para as bases de dados seccionais. Observa-se, em primeiro lugar, que o prémio associado ao sector público varia conforme o ponto da distribuição onde é avaliado, e que diminui à medida que se passa dos quantis mais baixos da distribuição para os superiores. Concretamente, em 1996 o seu valor era aproximadamente nulo no 8º decil da distribuição condicionada, existindo uma penalização no 9º decil. Tal perfil mantém-se, ainda que de forma atenuada, em 2005. Esta evidência é consentânea, em particular, com o facto de o prémio ser mais elevado para os indivíduos com graus de escolaridade mais baixos do que para os licenciados (a parte explicada do diferencial bruto também aumenta ao longo da distribuição dos salários, já que está relacionada sobretudo com a escolaridade). O gráfico indica ainda que a distribuição salarial condicionada para o conjunto dos trabalhadores é mais comprimida na Administração Pública ¹¹, o que é coerente com uma maior rigidez na determinação dos salários. Em particular, o facto de existirem carreiras, como as do regime geral, que abrangem um vasto leque de ocupações na curva dos salários e têm uma tabela remuneratória comum deverá contribuir para este resultado.

Gráfico 2



Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: As decomposições são dadas por $Y_{\theta}^{pub} - Y_{\theta}^{priv} = ([X^{pub} \hat{\beta}^{pub}]_{\theta} - [X^{pub} \hat{\beta}^{priv}]_{\theta}) + ([X^{pub} \hat{\beta}^{priv}]_{\theta} - [X^{priv} \hat{\beta}^{priv}]_{\theta}) + e_{\theta}$, onde Y_{θ}^j é o θ -ésimo decil da distribuição do logaritmo dos salários no sector i , e $[X^j \hat{\beta}^j]_{\theta}$ é o θ -ésimo decil da distribuição do logaritmo dos salários que resultaria caso os coeficientes do sector j (X^j) fossem associados ao vector dos regressores correspondentes ao sector i (β^i), $i, j = pub, priv$. Os regressores são os referidos no texto. Os coeficientes são obtidos através do método de regressão de quantis. A decomposição foi calculada usando uma amostra aleatória de 50 000 trabalhadores de cada sector, seguindo a abordagem em Machado e Mata (2005), com a variante apresentada em Albrecht *et al.* (2003).

(11) A diferença entre o prémio nos quantis superiores e inferiores da distribuição condicionada dos salários fornece uma indicação sobre a compressão salarial relativa, na medida em que pode ser reescrita como a diferença entre as amplitudes entre os quantis superiores e inferiores da distribuição em cada um dos sectores.

O segundo aspecto a reter da análise do gráfico diz respeito ao facto de a redução do prémio ao longo da distribuição ser menos evidente em 2005 do que em 1996. Assim, o aumento do salário relativo entre o sector público e o privado avaliado na média, documentado no Quadro 2, está associado sobretudo à evolução na parte superior da distribuição (embora também exista um ligeiro aumento nos quantis mais baixos). Em contrapartida, no painel, o perfil de diminuição do prémio ao longo da distribuição dos salários (não apresentada) permanece relativamente estável no período considerado. Estes resultados estão em linha com o facto já mencionado de a variação do prémio no período 1996-2005 estar associada à evolução salarial dos trabalhadores licenciados, particularmente dos que se encontram no início da carreira.

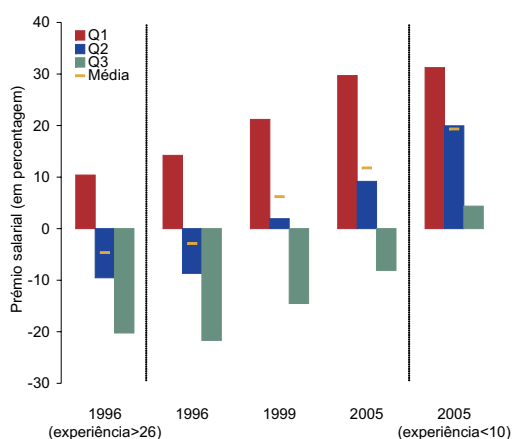
4. TRABALHADORES MAIS QUALIFICADOS: SERÁ O SECTOR PÚBLICO COMPETITIVO RELATIVAMENTE AO SECTOR PRIVADO?

4.1. Tendências gerais

Estimaram-se regressões de salários semelhantes às da secção anterior (veja-se a nota ao Gráfico 3) considerando apenas os trabalhadores com formação superior. Os Gráficos 3 e 4 ilustram as estimativas do coeficiente de uma variável binária para o sector público, com base em regressões de quantis, no 1º, 2º e 3º quartis, e de mínimos quadrados, aplicadas, respectivamente, aos dados seccionais e ao painel. No primeiro caso, foram considerados dois grupos adicionais de trabalhadores: aqueles cuja experiência era superior a 26 anos em 1996 ou inferior a 10 anos em 2005, os quais correspon-

Gráfico 3

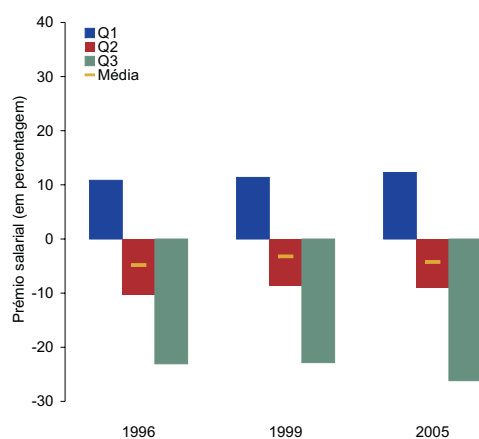
PRÉMIO SALARIAL NO SECTOR PÚBLICO - TRABALHADORES LICENCIADOS, DADOS SECCIONAIS



Fonte: Cálculos dos autores.
Notas: Coeficiente de uma variável binária para o sector público na regressão do logaritmo dos salários (mensais) sobre uma constante, experiência e experiência ao quadrado e variáveis binárias para o género masculino, local de trabalho situado em regiões mais desenvolvidas e sector público. Número de observações: 261 259 em 1996, 332 724 em 1999 e 477 497 em 2005. As estimativas são significativas ao nível de 1 por cento.

Gráfico 4

PRÉMIO SALARIAL NO SECTOR PÚBLICO - TRABALHADORES LICENCIADOS, PAINEL



Fonte: Cálculos dos autores.
Notas: Refere-se às mesmas regressões que o Gráfico 3. Número de observações: 127 736 em 1996, 135 720 em 1999 e 146 336 em 2005. As estimativas são significativas ao nível de 1 por cento.

dem, em termos gerais, à rotação de trabalhadores ocorrida ao longo do período em análise. Os resultados para estes grupos são importantes para explicar as diferenças obtidas para os dois conjuntos de dados que temos vindo a considerar. Além disso, os resultados para o segundo grupo permitem avaliar as condições salariais relativas entre os sectores público e privado que actualmente prevalecem à entrada no mercado de trabalho no que se refere aos licenciados.

Considerando as bases de dados seccionais, a posição relativa dos trabalhadores do sector público melhorou consideravelmente no período 1996-2005, com a respectiva distribuição condicionada dos salários a sofrer uma deslocação para a direita em relação à do sector privado. Enquanto para 1996 foi calculada uma penalização associada a trabalhar no sector público já na mediana da distribuição, em 2005 esta região estava praticamente confinada ao último quartil. Em contrapartida, no painel, o nível do indicador mantém-se bastante estável, observando-se uma penalização associada ao sector público ao longo de toda a distribuição com excepção dos quantis inferiores. Tal como na secção anterior, verifica-se um cenário de evolução diferenciada do prémio consoante a base de dados utilizada, mas, neste caso, a magnitude do seu aumento nos dados seccionais é mais significativa. Tal aumento é agora de aproximadamente 15 p.p., comparando com os 5 a 7 p.p. observados quando é tida em conta a totalidade dos trabalhadores (Quadro 2). O primeiro e último conjunto de barras na Gráfico 3 revelam uma razão importante para o aumento do prémio para os licenciados como um todo nos dados seccionais: o valor desta variável para os que ingressaram no mercado de trabalho durante o período considerado é claramente superior ao valor da mesma para aqueles que saíram.

A evidência apresentada sugere uma tendência ascendente do salário relativo entre os sectores público e privado no caso dos trabalhadores licenciados no início da carreira. Esta questão foi investigada com maior detalhe através da análise do prémio na média da distribuição dos salários para os trabalhadores com menos de 10 anos de experiência em diferentes pontos no tempo. Para 2005, os resultados são apresentados no Gráfico 3 (último conjunto de barras), e correspondem a cerca de 19 por cento. Os mesmos cálculos aplicados aos dados de 1996, ou seja, para trabalhadores que ingressaram no mercado de trabalho entre meados dos anos 80 e 90, resultaram num prémio de cerca de 4 por cento. Não estão disponíveis dados recolhidos em meados dos anos 80 que forneceriam informações sobre os trabalhadores que ingressaram na década anterior. No entanto, é possível obter uma ideia considerando os funcionários que em 1996 tinham 10 ou mais anos e menos de 20 anos de antiguidade. Neste caso, passa a ser observável uma penalização de cerca de 7 por cento. Naturalmente, este valor deverá reflectir, para além das condições de entrada, a evolução subsequente dos salários. Os resultados apresentados na próxima secção sugerem que a progressão na carreira é mais rápida no sector privado, pelo que o valor da penalização no momento de entrada poderia ser algo menor. Não obstante, parece legítimo concluir que teve lugar um aumento do prémio no início da carreira, apesar da diminuição da importância relativa da Administração Pública enquanto empregadora de licenciados. Esta importância diminuiu nas últimas décadas em resultado da gradual estabilização da dimensão dos serviços públicos e, mais recentemente, do peso das restrições orçamentais. Pode obter-se uma ideia aproximada sobre o modo como a afectação dos trabalhadores licenciados entre os dois sectores tem evoluído, analisando a sua proporção segundo escalões de experiência. Na base

de dados de 2005 o sector público emprega cerca de 30 por cento dos licenciados com 10 ou menos anos de experiência, mais de 50 por cento dos que reportam entre 10 e 20 anos de experiência e cerca de 70 por cento dos licenciados com 20 a 30 anos de experiência¹².

Analisados em conjunto, estes elementos permitem retirar algumas ilações sobre a forma como os mercados de trabalho público e privado em Portugal têm interagido. Os resultados sugerem que os salários relativos nos sectores público e privado são pouco influenciados pela afectação dos trabalhadores entre os dois sectores. No passado, o sector público pagava salários relativamente mais baixos quando estava a contratar mais funcionários, verificando-se o oposto em anos mais recentes. Os resultados podem dever-se, em primeiro lugar, ao facto de as remunerações no sector privado responderem às condições de mercado, em contraste com as remunerações na Administração Pública que são mais rígidas e estáveis. Dado o rápido crescimento do número de licenciados a entrar no mercado de trabalho e o abrandamento do recrutamento por parte do sector público, as empresas passaram a ter de concorrer menos por estes trabalhadores e são susceptíveis de ter baixado o salário de entrada. Uma análise por ocupação apresentada abaixo mostra que o prémio aumentou para ocupações em que ambos os sectores são empregadores importantes. Mais ainda, parte da oferta adicional de licenciados que foi acomodada pelo sector privado veio ocupar postos de trabalho relativamente pior remunerados e tradicionalmente desempenhados por indivíduos com níveis de escolaridade mais baixos. Este facto é indicado por um aumento na proporção destes postos de trabalho na estrutura do emprego dos licenciados no sector privado, de aproximadamente 40 por cento em 1996 para 45 por cento em 2005¹³. A evidência recolhida indica, ainda, que outros factores no lado da oferta de trabalho terão desempenhado um papel de relevo, tornando possível a coexistência, particularmente no passado, de um substancial ingresso de licenciados no sector público com uma penalização a nível salarial. Especificamente, a capacidade de atracção do sector público enquanto empregador, devida a aspectos como a protecção no emprego ou as condições mais favoráveis de aposentação, deverá ter influenciado o comportamento da oferta de trabalho no sentido da preferência por este sector (ou, de forma equivalente, o prémio salarial não capta de forma exacta a valorização relativa de estar empregado em cada um dos sectores por parte dos trabalhadores).

Uma implicação adicional desta análise prende-se com facto de o aumento do prémio para trabalhadores em início de carreira não parecer resultar de uma política por parte do sector público concebida com o objectivo de contratar os melhores profissionais, mas antes de factores relacionados com o comportamento do sector privado. Note-se que esta evolução contrasta com a de outros países nos quais o sector público tem tido dificuldades em acompanhar o aumento dos salários oferecidos pelas empresas aos profissionais mais qualificados (por exemplo, nos Estados Unidos, veja-se Borjas (2002), e Reino Unido, veja-se Disney e Gosling (1998)).

(12) Esta análise dá apenas uma indicação aproximada, uma vez que trabalhadores mais experientes poderão ter entrado no sector onde correntemente se encontram mais tarde e não no início da respectiva carreira. Dado que é expectável que a mobilidade do sector privado para o sector público seja mais importante do que o oposto, os valores podem sobrestimar a proporção efectiva de novas entradas no sector público no passado. Não obstante, tendo em conta que uma mudança de sector tipicamente ocorre quando os trabalhadores são mais jovens, a distorção poderá ser relativamente pouco relevante.

(13) Estes números foram calculados considerando a proporção dos licenciados que ocupavam profissões com os códigos 3 ou superior da Classificação Nacional de Profissões nos Quadros de Pessoal.

A distribuição condicionada dos salários dos trabalhadores licenciados é mais comprimida no sector público do que no privado. Esta característica pode ser aferida analisando a diferença entre o prémio medido no 3º e no 1º quartis (ver nota-de-rodapé 11). Tal diferença é menor no sector público em cerca de 35 p.p., valor que se mantém relativamente estável ao longo da década 1996-2005 e é semelhante nas bases de dados seccionais e no painel. A maior compressão salarial no sector público é mais evidente para os licenciados do que quando se consideram todos os trabalhadores (Gráfico 2). A margem de manobra para recompensar desempenhos individuais diferenciados é normalmente muito maior no caso dos trabalhadores mais qualificados e a utilização dos salários para esse fim parece ser muito mais limitada no sector público.

4.2. Uma análise por categoria profissional

As funções desempenhadas pelos licenciados são bastante diversificadas e, como tal, espera-se que os resultados acima apresentados variem consideravelmente de acordo com a categoria profissional. Esta questão é analisada com recurso à categorização dos dados de acordo com a Classificação Nacional de Profissões. Algumas profissões no sector público não têm correspondência no privado, como é o caso dos juizes, diplomatas ou o pessoal de investigação criminal e das forças de segurança (recorde-se que os militares estão ausentes da dados). Estes trabalhadores foram excluídos da análise agora realizada. Os restantes postos de trabalho foram divididos em duas categorias principais. A primeira agrega as profissões para as quais o sector público é o empregador predominante em Portugal embora também existam no sector privado, o que inclui os médicos, enfermeiros, professores universitários e professores do ensino básico e secundário. A segunda categoria abrange as profissões bem representadas em ambos os sectores, nomeadamente, dirigentes, engenheiros e especialistas das ciências da vida, pessoal da informática, juristas e advogados, especialistas das ciências sociais e economistas (códigos 1 e 2 da Classificação Nacional de Profissões). Conforme explicado na Secção 2, a informação que permite comparar os dois sectores relativamente às ocupações profissionais está disponível apenas para 1999 e 2005. Para estes anos, apresentam-se no Quadro 4 os prémios associados ao sector público calculados para as duas principais categorias como um todo, bem como para as ocupações profissionais que estão bem representados em ambos os sectores¹⁴. Podem também encontrar-se licenciados em ocupações de nível intermédio, desempenhando funções técnicas e administrativas ou relacionadas com os serviços directos (códigos de 3 a 5 da Classificação Nacional de Profissões). O prémio calculado para estes funcionários é igualmente apresentado (sob a designação “não-especialistas”).

O resultado mais saliente que se retira do quadro é o elevado nível do prémio, avaliado na média, associado às profissões em que o sector público é o principal empregador, contrastando com uma penalização para as profissões em que o emprego é repartido pelos dois sectores. Esta última penalização é particularmente acentuada para as ocupações mais procuradas no sector privado, como é o caso

(14) Os valores apresentados no Quadro não devem ser interpretados como uma desagregação do prémio global apresentado no Gráfico 3, em particular porque este último é também influenciado pelos salários relativos entre ocupações, já que a estrutura ocupacional difere muito entre os dois sectores.

Quadro 4

PRÉMIO SALARIAL PARA OS TRABALHADORES LICENCIADOS, POR PROFISSÃO

Em percentagem

Profissões	1999					2005				
	Proporção		Prémio Salarial			Proporção		Prémio Salarial		
	Público	Privado	Q1	Média	Q3	Público	Privado	Q1	Média	Q3
Predominantemente públicas	96.8	3.2	56.6	42.8	28.7	91.3	8.7	33.6	27.5	13.6
Públicas e privadas	35.2	64.8	-3.8	-11.7	-28.7	20.7	79.3	6.2	-5.9	-25.7
Dirigentes	23.5	76.5	23.3	10.2	-18.1	14.3	85.7	19.7	4.5	-23.4
Eng. e espec. ciencias da vida	34.4	65.6	-10.0	-17.5	-29.7	17.0	83.0	2.7	-4.3	-19.1
Espec. informática	17.9	82.1	-9.2	-19.0	-34.5	15.5	84.5	-4.7	-13.8	-26.3
Espec. área do direito	75.7	24.3	4.4	-12.1	-32.7	64.9	35.1	10.3	-1.1	-21.8
Espec. ciencias sociais	75.2	24.8	34.0	18.4	7.9	45.5	54.5	34.1	21.7	10.3
Economistas	34.1	65.9	-6.7	-17.3	-36.1	31.0	69.0	-3.3+	-18.6	-36.6
<i>Não especialistas</i>	15.1	84.9	-10.6	-13.6	-22.2	8.5	91.5	-1.3+	-9.3	-21.7

Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: Apresenta-se o coeficiente de uma variável binária para o sector público nas regressões do logaritmo dos salários (mensais) sobre uma constante, experiência e experiência ao quadrado, bem como variáveis binárias para o género masculino e localização urbana do local de trabalho. Todos os coeficientes são significativos ao nível de 1 por cento, excepto os assinalados com +, significativos ao nível de 5 por cento.

dos engenheiros, especialistas da informática e economistas. Em 1999, a penalização para estas profissões rondava os 20 por cento e, apesar de uma atenuação nos anos mais recentes, em linha com a evolução anteriormente descrita, apresenta ainda um valor considerável em 2005, sugerindo uma deficiente capacidade do sector público para recrutar ou manter os trabalhadores mais qualificados nestas áreas. Mais ainda, nesta análise foram consideradas apenas as remunerações de carácter regular, sendo de esperar que compensações em espécie e outros benefícios tenham particular relevância no sector privado.

O elevado nível do prémio calculado para as profissões predominantemente públicas pode ser um indicador de que as mesmas não são totalmente comparáveis entre os dois sectores. Com efeito, existem trabalhadores do sector público nas áreas da saúde e do ensino superior que desempenham funções particularmente exigentes em termos de qualificações, as quais não têm correspondência no sector privado. Pode esperar-se que a dimensão do prémio diminua com o tempo, à medida que o papel do sector privado se torne mais relevante (como está a acontecer na área dos cuidados de saúde), tal como ocorreu entre 1999 e 2005¹⁵. No entanto, os salários relativamente mais elevados nestas ocupações deverão reflectir igualmente o considerável poder negocial dos respectivos trabalhadores, decorrente da importância social das funções que desempenham e do papel dos seus sindicatos. De facto, todas as ocupações neste grupo têm regimes legais específicos e tabelas salariais distintas da aplicável ao Regime Geral.

A tendência para uma menor compressão dos salários no sector privado é generalizada a todas as ocupações. Neste contexto destacam-se os resultados obtidos para os dirigentes, com uma diferença

(15) Os valores detalhados por profissão (não apresentados) indicam reduções consideráveis nos prémios nas ocupações em que o número de funcionários do sector privado aumentou substancialmente em 2005 (enfermeiros e docentes do ensino secundário). Note-se que este aumento de efectivos no sector privado pode, em certa medida, reflectir a melhoria da cobertura dos Quadros de Pessoal.

superior a 40 p.p. entre o prémio medido no 3º e no 1º quartis. Estes funcionários parecem assim ocupar um espectro muito mais amplo de posições na distribuição dos salários no sector privado. Finalmente, os licenciados não especialistas têm uma penalização no sector público ao longo de quase toda a distribuição. No quadro destas profissões de grau relativamente mais baixo, os empregadores privados parecem ter mais margem de manobra para remunerar as competências dos trabalhadores mais qualificados.

Para finalizar a discussão em torno dos prémios salariais, aborda-se a questão de como os resultados podem ser afectados por um efeito de ingresso preferencial num dos sectores por parte de trabalhadores que partilham certas características (não observadas), as quais também determinam o salário. Alguns estudos que encontraram evidência de um prémio associado ao sector público na parte inferior da distribuição, tal como no presente trabalho, relacionam-no com critérios de admissão mais rigorosos neste sector (por exemplo, Bargain e Melly (2008)). Esta conclusão é plausível no caso de países em que existem provas de âmbito nacional para o recrutamento dos funcionários públicos (por exemplo, na Espanha e na França). Mas não parece fazer sentido estendê-la a Portugal, onde não existem mecanismos deste tipo.

O maior salário relativo auferido pelos trabalhadores do sector privado na parte superior da distribuição é frequentemente associado a características específicas detidas por esses trabalhadores. Não se pode excluir a possibilidade de efeitos deste tipo estarem presentes, por exemplo, nos resultados obtidos neste estudo para os quantis superiores no caso das ocupações em que os sectores público e privado são empregadores importantes. Uma análise deste assunto exigiria, contudo, uma investigação aprofundada.

5. INCENTIVOS RELACIONADOS COM A PROGRESSÃO NA CARREIRA E COM A REMUNERAÇÃO DAS COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS

Os prémios salariais são indicadores importantes do ponto de vista do recrutamento e manutenção dos trabalhadores por parte do sector público. Contudo, é pouco provável que estes desempenhem um papel significativo no que diz respeito à motivação dos trabalhadores ao longo da carreira, num sector em que o emprego goza de plena protecção. No que segue são estudados outros incentivos que podem ser importantes a esse respeito, começando pelas perspectivas de progressão dos trabalhadores em cada sector. Estas perspectivas são medidas através do perfil dos ganhos salariais médios em relação ao ponto de entrada ao longo da carreira. Uma vez que o padrão de progressão pode variar consoante as ocupações correspondam a escalões de remuneração mais elevados ou mais baixos, os trabalhadores foram divididos de acordo com as suas habilitações literárias, em duas categorias: trabalhadores com escolaridade ao nível do ensino básico ou menos e trabalhadores com escolaridade ao nível do ensino superior. O padrão de progressão foi estimado em cada sector através da inclusão de variáveis binárias para o número de anos de experiência, a partir do 5º (dado que nos primeiros anos é normalmente difícil estimar os ganhos com precisão). Assim, os coeficientes estimados captam a diferença entre o salário médio nos primeiros quatro anos e em cada um dos anos se-

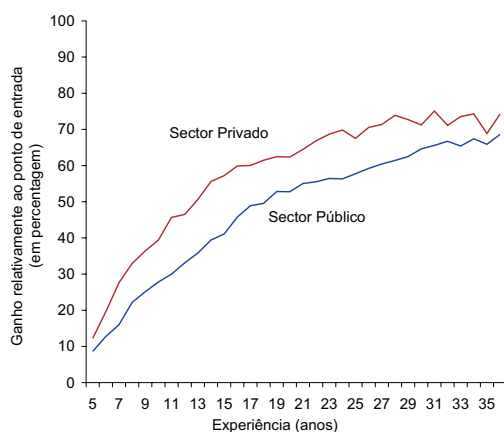
guintes ao longo da carreira, controlando para o género e a região onde se situa o local de trabalho, e ainda para a escolaridade no primeiro grupo de trabalhadores¹⁶.

O Gráfico 5 ilustra o padrão de progressão salarial dos licenciados de cada sector em 1996 e 2005. As curvas apresentam a forma habitual, indicando rendimentos marginais para a experiência decrescentes, os quais, nas regressões apresentadas nas secções anteriores foram captados pelo coeficiente (negativo) do quadrado da experiência. É de destacar que os trabalhadores licenciados do sector público têm menores ganhos em relação ao salário de entrada do que os seus congéneres do sector privado. Em 1996, a diferença é de cerca de 12 p.p. após 10 anos de experiência e, partir daí, mantêm-se relativamente estável ao longo da carreira; em 2005, os valores são mais elevados, observando-se uma diferença nos ganhos de cerca de 15 p.p. após 10 anos de experiência e 20 p.p. após 20 anos. O sector privado consegue ter um ritmo de progressão mais rápido, com um provável impacto positivo sobre a motivação dos trabalhadores, apesar de os respectivos níveis salariais serem mais baixos do que no sector público (particularmente em 2005).

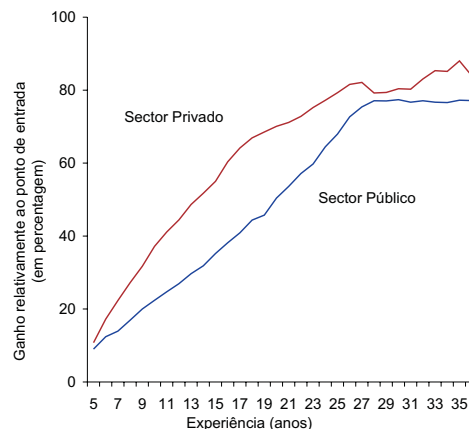
Para os trabalhadores com níveis de escolaridade mais baixos (Gráfico 6), a diferença nos ganhos em comparação com o ponto de entrada é também cerca de 10 p.p. ao longo da carreira em 1996. Em 2005, o cenário é semelhante nas duas primeiras décadas da carreira, mas inverte-se na fase final da mesma. Não temos uma explicação satisfatória para esta mudança em relação ao perfil estimado com base nos dados de 1996. Não obstante, em termos globais, os resultados sugerem que se poderiam obter efeitos benéficos em termos da motivação dos trabalhadores do sector público através de

Gráfico 5

PADRÃO DE PROGRESSÃO PARA OS
TRABALHADORES LICENCIADOS – 1996



PADRÃO DE PROGRESSÃO PARA OS
TRABALHADORES LICENCIADOS – 2005



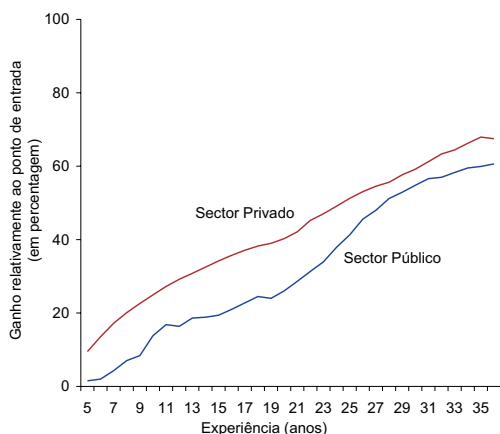
Fonte: Cálculos dos autores.

Notas: Os gráficos baseiam-se em regressões pelo MMQ do logaritmo dos salários (mensais) sobre uma constante e variáveis binárias para o sexo masculino, local de trabalho em áreas mais desenvolvidas e para cada um dos anos da carreira (do 5º ao 36º). Os gráficos ilustram os coeficientes da última variável.

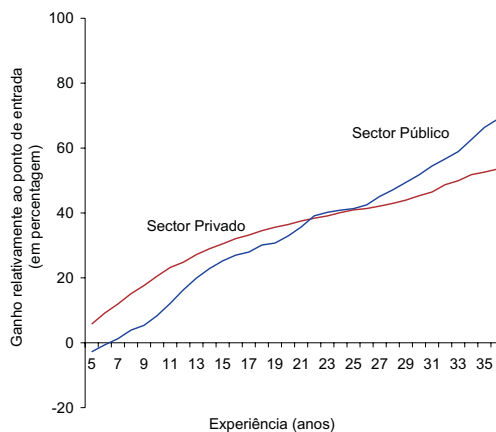
(16) O sector privado enquanto empregador é bastante mais diferenciado do que o sector público. De facto, no primeiro os salários são explicados por factores, como a indústria ou a dimensão da firma, que não têm contrapartida no segundo. Como tal, poder-se-ia controlar para esses factores aquando da estimação dos perfis de progressão. No entanto, dado que esta análise tem como objectivo uma comparação dos dois sectores, considerou-se apropriado incluir os mesmos regressores. O resultado das regressões em termos dos coeficientes estimados não é afectado significativamente, desde que os factores omitidos sejam pouco correlacionados com os regressores incluídos.

Gráfico 6

PADRÃO DE PROGRESSÃO PARA OS
TRABALHADORES COM O ENSINO BÁSICO
OU MENOS – 1996



PADRÃO DE PROGRESSÃO PARA OS
TRABALHADORES COM O ENSINO BÁSICO
OU MENOS – 2005



Fonte: Cálculos dos autores.

Nota: Os gráficos ilustram os coeficientes das variáveis binárias para cada ano da carreira em regressões análogas às apresentadas na nota ao Gráfico 5, mas, neste caso, controla-se também para a escolaridade

uma modificação da tabela salarial. Mais concretamente, através da redução dos salários relativos entre os trabalhadores em início de carreira e os mais experientes¹⁷.

Outro aspecto importante para a motivação dos trabalhadores é percepção de que os salários dependem do desempenho individual. Pode esperar-se que funcionários cujos salários são automaticamente determinados por regras em vigor, reduzam o seu empenho no trabalho. No sector público é em geral difícil avaliar o desempenho dos funcionários, dado o tipo de serviços produzidos e o facto de os mesmos não serem transaccionados no mercado. A progressão na carreira tende a ser fortemente determinada pela antiguidade.

A importância dos atributos ligados às competências individuais dos trabalhadores na determinação dos salários não pode ser medida de forma explícita, já que tais atributos são tipicamente não observáveis. As variáveis de que dispomos, e que temos vindo a incluir nas regressões, são medidas do capital humano geral (escolaridade e experiência), bem como determinantes relacionados com demografia, geografia e ocupação. No entanto, é possível ter uma ideia do papel desempenhado pelas competências não observáveis, considerando a proporção da variabilidade dos salários que permanece inexplicada, em cada um dos sectores, em regressões como as que temos vindo a efectuar. Quanto maior for esta proporção, mais relevante deverá ser aquele papel. Neste ponto, é importante fazer uma ressalva: a proporção da variabilidade inexplicada dos salários no sector privado tem em parte a ver com factores não ligados ao trabalhador e sem correspondência no sector público, os quais não foram considerados na análise (veja-se a nota-de-rodapé 16).

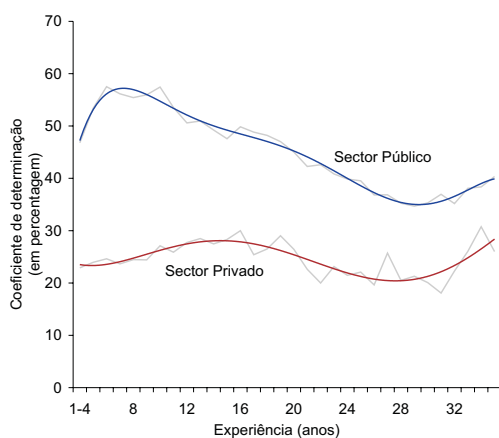
(17) Os resultados reflectem obviamente as tabelas salariais em vigor aquando e antes da recolha dos dados. Estas tabelas sofreram alterações substanciais em resultado de legislação recentemente aprovada.

Independentemente das diferenças entre os dois sectores, um outro aspecto a considerar é a possibilidade de as competências individuais não observadas interagirem com a experiência, e se tornarem mais importantes na determinação dos salários à medida que os funcionários avançam na carreira. Tal interacção pode traduzir-se, por exemplo, na capacidade do trabalhador para adquirir capital humano específico. Assim, os licenciados foram divididos em grupos de acordo com o sector e o número de anos de experiência. Para cada grupo foram estimadas regressões de salários como anteriormente (ver nota ao Gráfico 7) e foram calculados os coeficientes de determinação, com o objectivo de medir o poder explicativo dos regressores (o qual depende também da especificação funcional utilizada, que é a mesma para ambos os sectores). Os resultados encontram-se representados para 1999 e 2005 - os anos nos quais a informação relativa às profissões está disponível em ambos os sectores - no Gráfico 7.

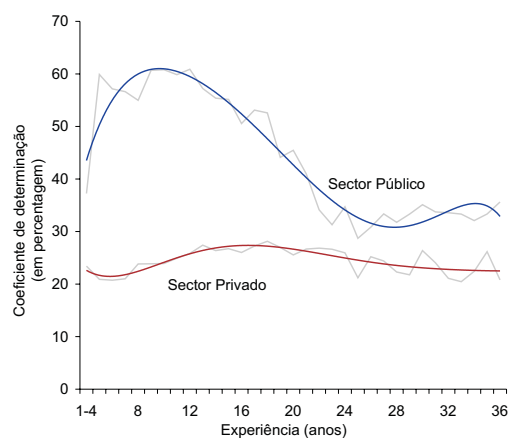
O Gráfico 7 indica claramente que os atributos não observáveis são menos susceptíveis de desempenhar um papel importante no sector público do que no privado, principalmente numa fase inicial e intermédia da carreira. Após 10 anos de experiência as variáveis incluídas na regressão explicam cerca de 30 p.p. menos da variabilidade do salário no último sector. A diferença atenua-se à medida que os trabalhadores acumulam experiência, sendo de cerca de 20 p.p. após 20 anos de experiência e de 10 p.p. até ao final da carreira. Estes resultados devem ser interpretados com cautela dada a ressalva feita acima, mas estão em consonância, em particular, com a evidência acerca da compressão salarial obtida nas secções anteriores. O perfil ao longo da carreira apresentado no gráfico para o sector público está mais em linha com o expectável, visto que é compatível com um acréscimo da importância do capital humano específico na determinação do salário.

Gráfico 7

O PAPEL DAS CARACTERÍSTICAS OBSERVÁVEIS NA DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS - 1999



O PAPEL DAS CARACTERÍSTICAS OBSERVÁVEIS NA DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS - 2005



Fonte: Cálculos dos autores.

Nota: Coeficientes de determinação referentes a regressões pelo MMQ para os escalões de experiência de 1-4 e 5 a 36 anos; regressão do logaritmo do salário (mensal) sobre uma constante e variáveis binárias para os trabalhadores do sexo masculino, para locais de emprego situados em áreas mais desenvolvidas e para cada uma das ocupações

6. CONCLUSÕES

Neste estudo procedeu-se a uma análise dos incentivos associados aos salários no sector público em Portugal, tomando como termo de comparação o sector privado. Os resultados obtidos podem ser sintetizados como se segue.

Controlando para os atributos individuais observáveis, os trabalhadores do sector público auferem um prémio salarial relativamente aos seus congéneres do sector privado, tendo este prémio aumentado ao longo do período 1996-2005. Tal evolução ocorreu particularmente para os trabalhadores licenciados no início da carreira.

Os prémios variam de acordo com o género e a região do local de trabalho. Com efeito, as mulheres (em particular nas regiões menos desenvolvidas) beneficiam de um prémio superior ao dos homens (especialmente aqueles cujo local de trabalho se situa em áreas mais desenvolvidas).

Uma análise ao longo da distribuição dos salários mostra que o prémio associado ao sector público diminui à medida que se passa dos quantis mais baixos para os superiores, em linha com os mais elevados salários relativos auferidos pelos trabalhadores com poucas habilitações no sector público.

O aumento do prémio salarial no sector público para os licenciados no início da carreira é explicado, em particular, por um acréscimo da oferta destes trabalhadores dirigida ao sector privado, que terá sido acomodado por mudanças na respectiva estrutura do emprego e por um ajustamento em baixa do salário à entrada.

O nível do prémio está sujeito a variações consideráveis segundo as categorias profissionais. No caso das profissões nas quais ambos os sectores são empregadores importantes verifica-se uma penalização, a qual indicia pouca capacidade por parte da Administração Pública para atrair os trabalhadores que as desempenham. Pelo contrário, o prémio é particularmente alto em áreas como a saúde e a educação, nas quais o sector público é o principal empregador, o que em parte reflecte o forte poder negocial dos funcionários públicos nestas áreas.

Os funcionários públicos têm um ritmo de progressão na carreira mais lento do que os seus congéneres do sector privado, facto que deverá ter um impacto negativo na sua motivação. Existe também evidência de que o retorno para as competências não observáveis desempenha um papel relativamente menos importante na determinação dos salários no sector público.

REFERÊNCIAS

- Albrecht, J., A. Björklund and S. Vroman (2003): "Is there a glass ceiling in Sweden?", *Journal of Labor Economics*, 21(1).
- Bargain, O. and B. Melly (2008): "Public sector pay gap in France: new evidence using panel data", *IZA discussion paper* No. 3427.
- Borjas, G. (2002), "The wage structure and the sorting of workers into the public sector", *Working Paper* No. 9313, NBER.
- Centeno, M. and M. Pereira (2005): "Caracterização e determinantes das remunerações na Administração Pública em Portugal", Banco de Portugal, *Boletim Económico-Outono*.
- Cerdeira, M. (2004), "Dinâmicas de transformação das relações laborais em Portugal", *Cadernos de Emprego e Relações de Trabalho* No. 2, MAET/DGERT.
- Disney, R. and A. Gosling (1998): "Does it pay to work in the public sector?", *Fiscal Studies*, 18 (4), 347-374.
- García-Pérez, J. and J. Jimeno (2005): "Public sector wage gaps in Spanish regions", *Documento de Trabajo* No. 0526, Banco de España.
- Lucifora, C. and D. Meurs (2006): "The public sector pay gap in France, Great Britain and Italy", *Review of Income and Wealth*, 56 (1), 43-59.
- Machado, J. and J. Mata (2005): "Counterfactual decomposition of changes in wage distributions using quantile regression", *Journal of Applied Econometrics*, 20(4).
- Melly, B. (2005): "Public-private sector wage differentials in Germany: Evidence from quantile regression", *Empirical Economics*, 30, 505-520.
- Portugal, P. and M. Centeno (2001): "Os salários da função pública", Banco de Portugal, *Boletim Económico-Outono*.

Apêndice

Quadro A1

SALÁRIOS - ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS						
	Sector Público			Sector Privado		
	1996	1999	2005	1996	1999	2005
Dados seccionais						
Salário mensal						
Média (euros)	950	1 142	1 491	619	692	859
Média 1996=100	100.0	120.2	157.0	100.0	111.6	138.6
Mediana	754	894	1 250	455	504	626
Desvio-padrão	566.2	698.6	897.9	487.0	533.3	693.7
Mediana/Média	0.79	0.78	0.84	0.73	0.73	0.73
Enviesamento	1.9	1.6	1.3	3.6	3.5	3.8
Desvio-padrão/Média	0.60	0.61	0.60	0.79	0.77	0.81
Q3/Q1	2.3	2.3	2.4	2.0	2.0	1.9
Salário/hora						
Média (euros)	6.6	8.0	10.5	3.9	4.4	5.5
Mediana	5.3	6.2	8.9	2.8	3.2	3.9
Desvio-padrão	4.1	4.9	6.2	3.3	3.6	4.6
Mediana/Média	0.80	0.77	0.84	0.71	0.71	0.71
Enviesamento	1.8	1.5	1.2	3.5	3.5	3.8
Desvio-padrão/Média	0.62	0.61	0.59	0.84	0.81	0.84
Q3/Q1	2.4	2.3	2.4	2.1	2.0	1.9
Dados em Painel						
Salário mensal						
Média (euros)	968	1 202	1 663	644	772	1 042
Média 1996=100	100.0	124.2	171.9	100.0	120.0	161.9
Mediana	809	972	1 358	499	589	774
Desvio-padrão	557.4	710.4	968.4	456.8	550.3	801.4
Mediana/Média	0.84	0.81	0.82	0.78	0.76	0.74
Enviesamento	1.9	1.5	1.3	3.4	3.1	3.2
Desvio-padrão/Média	0.58	0.59	0.58	0.71	0.71	0.77
Q3/Q1	2.3	2.4	2.5	1.9	2.0	2.1

Fonte: Cálculos dos autores, com base nos Quadros de Pessoal e no Recenseamento Geral da Administração Pública.

Quadro A2

CARACTERÍSTICAS DA MÃO-DE-OBRA						
	Sector Público			Sector Privado		
	1996	1999	2005	1996	1999	2005
Experiência (anos)	23.4	24.2	24.6	21.1	21.4	21.8
Desv. padrão	11.5	11.3	11.4	11.6	11.7	11.6
Escolaridade						
<Ens. Básico (%)	33.4	30.6	20.9	65.2	59.9	47.8
Ensino Básico (%)	13.8	13.7	11.3	15.4	16.4	21.7
Ensino Secundário (%)	17.6	16.5	19.8	14.3	17.1	19.9
Ensino Superior (%)	35.2	39.3	47.9	5.1	6.7	10.6
Género						
Homens (%)	43.8	42.2	35.1	61.3	59.1	57.9
Mulheres (%)	56.2	57.9	65.0	38.7	40.9	42.1
Região						
Regiões mais desenvolvidas (%)	82.2	82.5	83.1	91.0	90.5	89.6
Regiões menos desenvolvidas (%)	17.9	17.5	16.9	9.0	9.5	10.4

Fonte: Cálculos dos autores, com base nos Quadros de Pessoal e no Recenseamento Geral da Administração Pública.

Nota: Baseado nos dados seccionais.

A DINÂMICA DOS PREÇOS E SALÁRIOS EM PORTUGAL UMA ABORDAGEM INTEGRADA COM BASE EM DADOS QUALITATIVOS*

Fernando Martins**

1. INTRODUÇÃO

Um conhecimento mais aprofundado acerca das características e determinantes da dinâmica dos salários é uma condição fundamental para uma correcta definição das políticas económicas, em geral, e da política monetária, em particular. Na ausência da taxa de câmbio como instrumento de ajustamento, a flexibilidade salarial apresenta-se como um importante mecanismo alternativo para assegurar um adequado ajustamento a choques simétricos ou assimétricos numa união monetária. Apesar de diversas reformas nos mercados de trabalho terem sido levadas a efeito nos últimos anos em vários países da área do euro, permanecem diferenças assinaláveis ao nível da contratação colectiva e de outras instituições do mercado de trabalho (Du Caju *et al.*, 2008). Por outro lado, os salários são um determinante importante do nível de preços das empresas. Um dos factos estilizados mais robustos da evidência microeconómica recente, tanto quantitativa, como qualitativa, sugere que as empresas em que o peso dos custos do factor trabalho nos custos totais é superior, com particular destaque para as empresas de serviços, tendem a apresentar uma maior rigidez de preços (Fabiani *et al.*, 2006 and 2007, Altissimo *et al.*, 2006, Alvarez *et al.*, 2006). Neste contexto, o Eurosistema decidiu criar em 2006 uma rede de investigação, designada *Wage Dynamics Network (WDN)*, reunindo economistas do Banco Central Europeu e de 24 bancos centrais da União Europeia (UE), com o objectivo de aprofundar o conhecimento sobre a dinâmica dos salários e dos custos do trabalho na área do euro e em outros países da UE¹. Uma das linhas de investigação da *WDN* consistiu na exploração de informação resultante de inquéritos realizados junto de empresas sobre as respectivas práticas de determinação de preços e salários. Este artigo apresenta os principais resultados do inquérito conduzido pelo Banco de Portugal na primeira metade de 2008 no âmbito da respectiva participação na *WDN*.

Uma das principais vantagens da utilização de inquéritos é a sua flexibilidade, permitindo questionar directamente as empresas acerca de um vasto número de aspectos relacionados com as suas práti-

* Este artigo foi desenvolvido no contexto da *Wage Dynamics Network (WDN)* – uma rede de investigação criada no âmbito do Eurosistema, reunindo investigadores do Banco Central Europeu e de 24 bancos centrais nacionais da União Europeia, com o objectivo de analisar as características e determinantes da dinâmica dos salários na área do euro e as suas implicações para a política monetária. Para além do autor deste artigo, participaram nesta rede de investigação em representação do Banco de Portugal Cláudia Duarte, Carlos Robalo Marques, Álvaro Novo e Pedro Portugal. Pelos comentários e sugestões, o autor agradece aos colegas do Departamento de Estudos Económicos Nuno Alves, Mário Centeno, Ana Cristina Leal, Carlos Robalo Marques, Pedro Portugal e Carlos Santos, bem como aos diversos participantes da *WDN*. Um agradecimento especial é dirigido a Vasco Gonçalves e Daniela Miranda da Universidade Lusíada de Lisboa pelo notável contributo, quer na exploração das bases de dados, quer na interacção com as empresas. O autor está ainda agradecido a Fátima Teodoro, Pedro Prospero Luís e Maria Lucena Vieira pelo apoio informático em diversas fases do projecto. Finalmente, um agradecimento a todas as empresas participantes, sem a colaboração das quais este estudo não teria sido possível. As opiniões expressas no artigo são da exclusiva responsabilidade do autor e não coincidem necessariamente com a posição do Banco de Portugal ou do Eurosistema.

** Departamento de Estudos Económicos, (Banco de Portugal) e Universidade Lusíada de Lisboa.

(1) Informação mais detalhada sobre os objectivos da *WDN* pode ser obtida no site do Banco Central Europeu em http://www.ecb.int/home/html/researcher_wdn.en.html, enquanto os trabalhos apresentados na conferência organizada em 24 e 25 de Junho de 2008 com os principais resultados da *WDN* podem ser encontrados em http://www.ecb.int/events/conferences/html/wage_dynamics_network.en.html.

cas de definição de preços e salários, como os principais obstáculos ao congelamento ou redução dos salários, os determinantes mais importantes das variações salariais ou ainda a forma como as empresas ajustam os seus preços e salários na sequência de alterações significativas, quer na respectiva procura, quer nos custos de produção. Este tipo de informação não pode ser obtido, por exemplo, a partir de grandes bases de dados administrativas como os Quadros de Pessoal (QP) do Ministério do Trabalho e Solidariedade Social (MTSS) ou a Base de Dados do Registo de Remunerações da Segurança Social (BDRR)². Obviamente, os inquéritos às empresas realizados de forma não presencial têm potencialmente alguns problemas, como sejam as baixas taxas de resposta normalmente obtidas ou a impossibilidade de controlar a forma como as empresas interpretam as questões colocadas. Adicionalmente, as respostas podem ser sensíveis a diversos factores, como a formulação das próprias questões ou o enquadramento económico em que as mesmas ocorrem. Finalmente, este tipo de inquéritos por não terem um carácter regular não permite a criação de séries temporais que possibilitem avaliar a forma como as diversas variáveis em análise evoluem ao longo do tempo.

Este artigo encontra-se estruturado do seguinte modo. A secção 2 descreve a informação recolhida no inquérito sobre as características institucionais do mercado de trabalho em Portugal, como a importância relativa da contratação colectiva ou os determinantes da política salarial em Portugal. A secção 3 apresenta alguns factos estilizados sobre a dinâmica dos preços e dos salários em Portugal, bem como a respectiva ligação. A secção 4 analisa a evidência sobre rigidez salarial (nominal e real) e apresenta as principais estratégias de ajustamento utilizadas pelas empresas em alternativa às variações dos salários, enquanto a secção 5 aborda a reacção das empresas a diferentes tipos de choques. Finalmente, a secção 6 resume os principais factos identificados. O anexo 1 descreve o processo de selecção da amostra, a estrutura do questionário e o modo como foi conduzido o inquérito.

2. ALGUNS ASPECTOS DA ARQUITECTURA INSTITUCIONAL DO SISTEMA DE NEGOCIAÇÃO SALARIAL EM PORTUGAL

O enquadramento institucional da negociação salarial desempenha um papel importante na determinação da dinâmica dos salários e, em termos mais gerais, no funcionamento do próprio mercado de trabalho. Druant *et al.* (2008) mostram que as instituições do mercado de trabalho influenciam a frequência e o momento das alterações salariais, enquanto que Messina *et al.* (2008), Babecky *et al.* (2008) e Dickens *et al.* (2007) revelam que o enquadramento institucional é igualmente uma determinante importante da rigidez dos salários a variações negativas. Adicionalmente, as instituições parecem influenciar a reacção das empresas a choques, como sugerido em Bertola *et al.* (2008), assim como o grau com que as empresas utilizam as diferentes possibilidades de ajustamento existentes para reduzir os custos salariais, como documentado em Babecky *et al.* (2008). De uma forma mais ge-

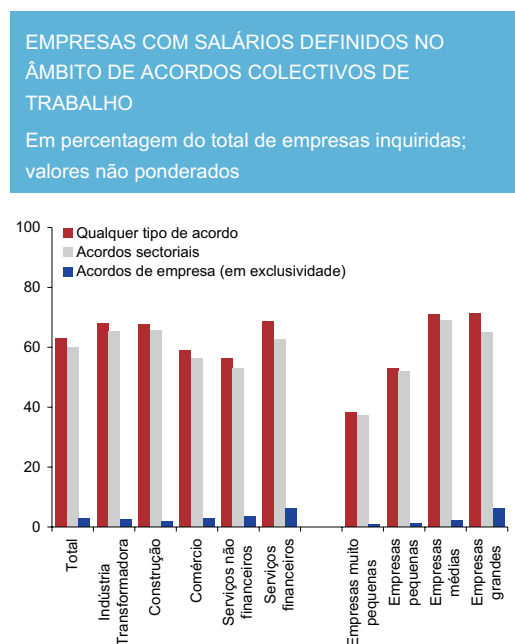
(2) Os Quadros de Pessoal são recolhidos anualmente pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento do MTSS junto da totalidade das empresas portuguesas e, pela sua natureza quase censitária, são uma fonte de informação de enorme importância para uma análise microeconómica do mercado de trabalho em Portugal, permitindo analisar longitudinalmente empresas e trabalhadores. Por seu lado, a Base de Dados do Registo de Remunerações da Segurança Social é igualmente uma fonte administrativa, com periodicidade mensal e em permanente actualização, sendo uma base de dados importante para aferir os movimentos de curto prazo no mercado de trabalho.

ral, existe um conjunto vasto de literatura que aborda o impacto do enquadramento institucional em que são tomadas as decisões sobre salários sobre os resultados do processo negocial, como os níveis salariais, a dispersão dos salários ou o grau de rigidez³.

Apesar da importância atribuída ao papel das instituições salariais, a sua medição está longe de ser uma tarefa simples, sendo escassa a informação comparável a nível internacional⁴. O inquérito desenvolvido no âmbito da *WDN* fornece informação sobre diversas características institucionais susceptíveis de influenciar as decisões salariais ao nível das empresas, como o grau de centralização das decisões, a cobertura dos contratos colectivos ou o peso relativo dos salários contratados nos salários efectivos. As principais conclusões acerca das instituições salariais em Portugal são sintetizadas abaixo.

Os salários da maioria dos trabalhadores, em particular nas empresas de maior dimensão, são determinados no âmbito de acordos colectivos de trabalho. Cerca de 60 por cento das empresas inquiridas definem os salários no contexto de acordos colectivos de trabalho sectoriais, muito embora em apenas 30 por cento dos casos tal envolva a participação directa nas negociações (Gráfico 1). Adicionalmente, em 9.7 por cento das empresas inquiridas são aplicados acordos de empresa: em 6.9 por cento das empresas estes coexistem com acordos colectivos sectoriais e em 2.8 por cento assumem

Gráfico 1



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

(3) Para um resumo da literatura recente nesta área, ver, por exemplo, Freeman (2007).

(4) A OCDE tem provavelmente a base de dados mais completa neste domínio, fornecendo informação quantitativa para um conjunto de países desenvolvidos sobre a percentagem de cobertura dos contratos colectivos, a taxa de sindicalização, a importância dos salários mínimos, e o grau de coordenação e descentralização das decisões (ver, por exemplo, Elmeskov *et al.*, 1998).

um carácter exclusivo. A contratação colectiva é, como esperado, mais importante nas empresas de maior dimensão, não havendo grandes diferenças entre os sectores analisados⁵.

A percentagem de trabalhadores coberta por acordos colectivos de trabalho (sectoriais ou ao nível da empresa) é significativa, sendo bastante superior às estimativas para a taxa de sindicalização. Este fenómeno é frequentemente atribuído ao facto de, muito embora legalmente os acordos apenas vinculem os trabalhadores filiados em sindicatos e as empresas filiadas em associações patronais, a cobertura do acordo colectivo ser tipicamente alargada a todos os trabalhadores e empresas de um determinado sector, quer de forma voluntária, quer pelo recurso a portarias de extensão por parte do MTSS. De acordo com *Employment Outlook* da OCDE de 2004, a taxa de sindicalização em Portugal situava-se em 24 por cento em 2000 (61 e 32 por cento, respectivamente, em 1980 e 1990), enquanto dados mais recentes do *International Social Survey Programme*, divulgados no Livro Branco das Relações Laborais, apontam para uma taxa de 17 por cento em 2007. Estes valores são significativamente inferiores à percentagem média de trabalhadores cobertos por acordos colectivos obtida no inquérito (Gráfico 2). O grau de cobertura é particularmente elevado nos serviços financeiros e tende a aumentar com a dimensão das empresas.

No entanto, convém notar que a tabela salarial acordada no âmbito da contratação colectiva assume em muitos casos um carácter meramente indicativo, com cerca de metade dos trabalhadores nas empresas inquiridas a receberem salários base acima dos acordados em sede de contratação colectiva (Gráfico 3)⁶. A diferença entre os salários efectivamente pagos e os salários contratados, a chamada “almofada salarial” (Portugal, P., 2006), é particularmente elevada nos serviços financeiros⁷. Em relação a Portugal, Cardoso e Portugal (2005) estimam que, em 1999, a almofada salarial média nos diversos sectores de actividade variava entre 20 e 50 por cento do salário contratado, o que compara com um valor de 25 por cento obtido no inquérito. Em algumas empresas, esta almofada salarial pode constituir um instrumento estratégico de acomodação a choques adversos, em particular num contexto em que a rigidez descendente dos salários nominais se torne numa restrição activa.

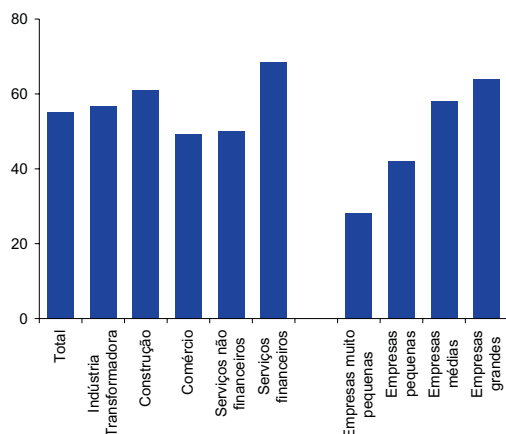
(5) No contexto desta análise, as empresas foram divididas pela sua dimensão do seguinte modo: i) empresas muito pequenas (entre 10 e 19 trabalhadores); ii) empresas pequenas (entre 20 e 49 trabalhadores); iii) empresas médias (entre 50 e 199 trabalhadores); iv) empresas grandes (com mais de 199 trabalhadores).

(6) Salvo indicação em contrário, todos os resultados apresentados encontram-se ponderados em função da dimensão relativa de cada empresa, medida com base no respectivo número de trabalhadores, e após excluídas as respostas em branco.

(7) Os serviços financeiros são constituídos pelas instituições de crédito e companhias de seguros.

Gráfico 2

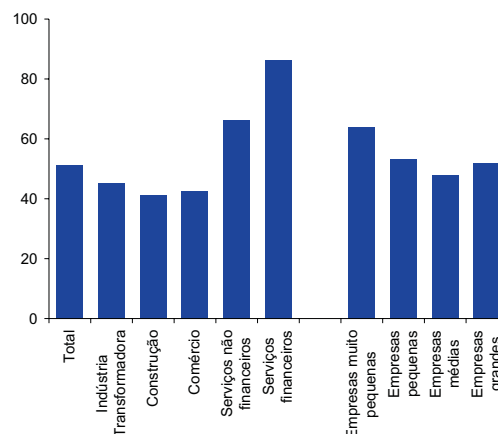
TRABALHADORES COBERTOS POR ACORDOS COLECTIVOS DE TRABALHO
Em percentagem do total de trabalhadores



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Gráfico 3

TRABALHADORES COM SALÁRIOS BASE ACIMA DOS CONTRATADOS (ALMOFADA SALARIAL)
Em percentagem do total de trabalhadores com salários definidos no âmbito de acordos colectivos de trabalho



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

3. O COMPORTAMENTO DOS PREÇOS E SALÁRIOS: DURAÇÃO E INTERACÇÃO

Como mencionado, um dos factos mais robustos baseados na evidência microeconómica recente aponta para que os sectores com maior peso dos custos salariais nos custos totais tendam a apresentar uma maior rigidez de preços, o que é frequentemente sugerido como sendo um reflexo de uma maior rigidez salarial. Os serviços, um sector onde o peso relativo dos custos salariais é tipicamente maior, são habitualmente citados como um exemplo onde a dinâmica dos preços é fortemente condicionada pela rigidez dos salários.

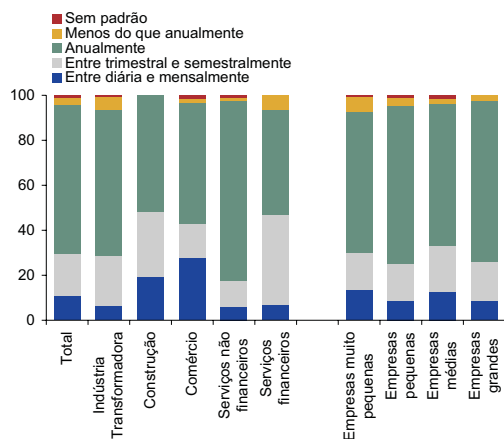
Os resultados obtidos no inquérito parecem ser consistentes com esta conclusão. A análise das frequências de preços permite evidenciar que cerca de 70 por cento das empresas não altera os seus preços mais do que uma vez por ano, sendo esta percentagem particularmente elevada nos casos dos serviços não financeiros (Gráfico 4).

Por outro lado, ao contrário dos restantes sectores, nos serviços não financeiros predominam as regras temporais de revisão de preços (*time-dependent rules*), que se caracterizam pelas revisões de preços se efectuarem em momentos específicos e, em oposição às regras contingentes (*state-dependent rules*), não dependerem das condições económicas existentes (Gráfico 5). Na presença de choques, as regras temporais conduzem tipicamente a uma maior rigidez de preços. Outra forma de avaliar a rigidez de preços, alternativa à abordagem mais comum assente na análise de frequências, é questionando directamente as empresas sobre o tempo médio de reacção dos respectivos preços a alterações significativas dos custos ou da procura. Em linha com a evidência anterior, os resultados

Gráfico 4

FREQUÊNCIA DE ALTERAÇÃO DE PREÇOS

Em percentagem das empresas inquiridas;
valores não ponderados

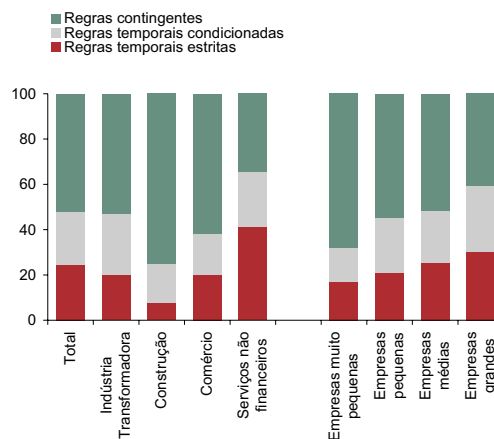


Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Gráfico 5

ESTRATÉGIAS DE DETERMINAÇÃO DE PREÇOS:
REGRAS TEMPORAIS VS REGRAS
CONTINGENTES

Em percentagem das empresas inquiridas;
valores não ponderados



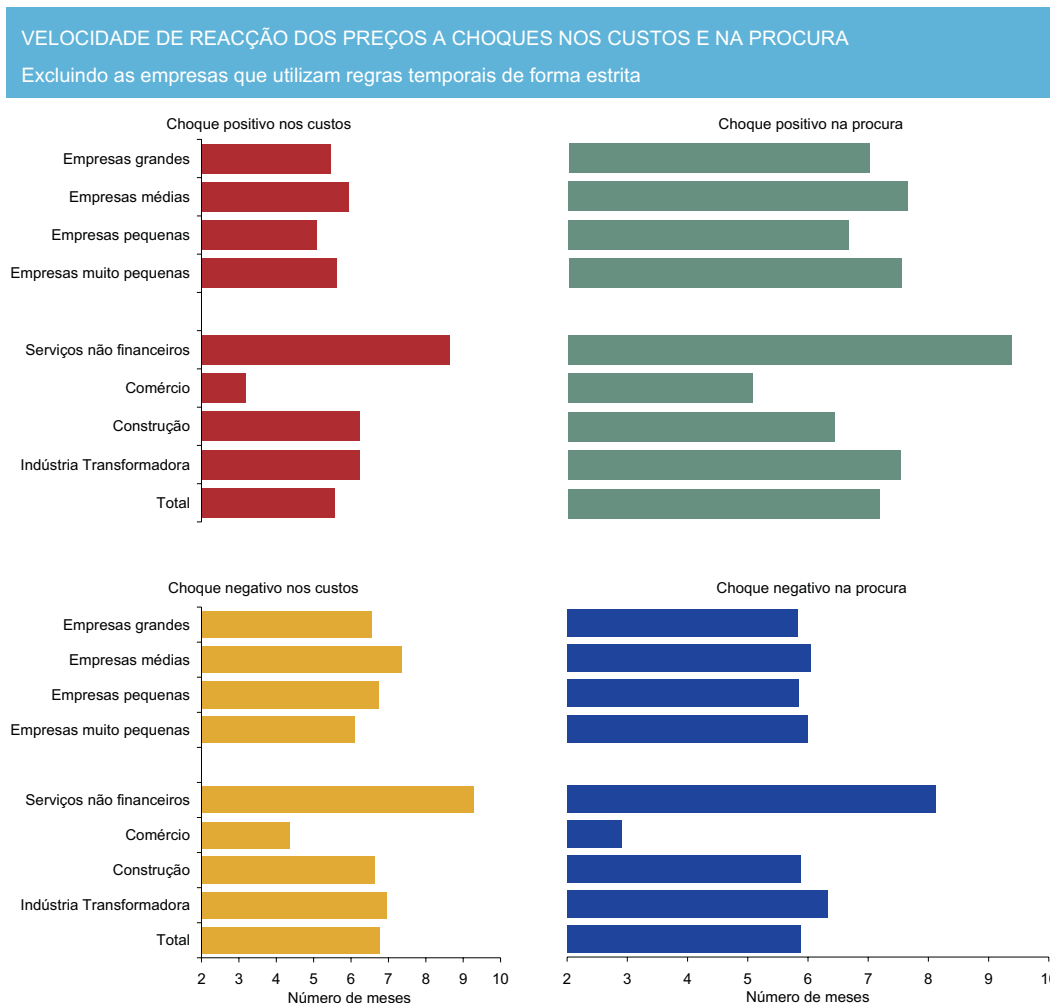
Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

apresentados no Gráfico 6 apontam para uma maior rigidez dos preços nos serviços não financeiros, com as empresas neste sector a demorarem em média entre 8.1 e 9.3 meses a ajustar os respectivos preços, dependendo do tipo de choque considerado. Esta análise exclui as empresas que alteram os preços apenas em momentos específicos do ano (*time-dependent*), que representam cerca de 25 por cento do total da amostra analisada. Os resultados mostram ainda que as empresas parecem reagir de forma mais rápida a choques positivos de custos e negativos de procura.

Com o objectivo de complementar a evidência anterior, procurou-se analisar a ligação entre as frequências de alteração de preços e as frequências de alteração de salários, em particular, a forma como as frequências de alteração de preços comparam com as frequências de alteração dos salários, o grau de sincronização entre as alterações de preços e de salários e o nível de heterogeneidade sectorial entre as alterações de preços e de salários, quer em termos de frequência, quer em termos de sincronização.

A abordagem utilizada na análise das frequências de alteração de preços foi distinta da usada para as frequências de alteração de salários. Assim, enquanto em relação aos preços as empresas foram questionadas directamente sobre a respectiva frequência de alteração, relativamente aos salários a frequência de alteração foi analisada através de três questões separadamente: as alterações resultantes da evolução da inflação, as que dependem da antiguidade dos trabalhadores e as que não estão relacionadas nem com a inflação nem com a antiguidade. Uma variável compósita foi calculada para as três razões referidas, definida como a frequência de alteração de salários mais elevada para cada empresa, independentemente da motivação. Os resultados mostram que os salários da maioria dos trabalhadores (85 por cento) são alterados apenas uma vez por ano (Gráfico 7).

Gráfico 6



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

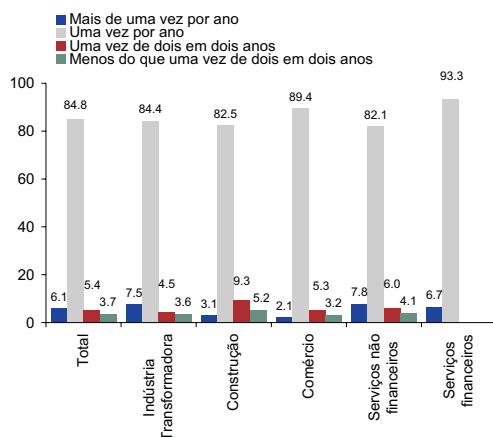
De modo a facilitar a comparação entre as frequências de preços e salários, foi calculada uma *proxy* para a duração média dos preços e salários, multiplicando cada categoria pela respectiva percentagem de resposta, sendo que no caso das categorias expressas sob a forma de um intervalo foi assumido o respectivo ponto médio. O Quadro 1 mostra que os preços nos serviços financeiros, construção e comércio têm durações mais curtas do que as dos preços na indústria transformadora e nos restantes serviços não financeiros. No entanto, os resultados obtidos para o sector financeiro devem ser interpretados com alguma prudência, não só porque o conceito de preço de referência neste sector pode não ser completamente claro, mas igualmente porque o questionário foi respondido num momento de turbulência excepcional nos mercados financeiros internacionais, o que pode ter condicionado de alguma forma as respostas das instituições inquiridas⁸. Quando comparados com o conjunto da área do euro, os preços em Portugal revelam uma duração média ligeiramente superior.

(8) Como referido no anexo 1, o questionário enviado às instituições bancárias apresenta algumas diferenças em relação à versão base, em particular na secção relativa à determinação dos preços. Em particular, às instituições bancárias foi pedido que tomassem como preço de referência a taxa de juro aplicada no principal produto de crédito, assumindo um cliente com perfil de risco médio.

Gráfico 7

FREQUÊNCIA DE ALTERAÇÃO DE SALÁRIOS

Porcentagem de trabalhadores



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Quadro 1

DURAÇÃO MÉDIA DOS PREÇOS E SALÁRIOS

Em meses

	Preços	Salários
Total	10.3	12.8
Indústria Transformadora	10.1	12.6
Construção	7.4	13.7
Comércio	8.4	12.5
Serviços não financeiros	11.4	13.2
Serviços financeiros	6.8	12.1
Empresas muito pequenas	9.6	14.6
Empresas pequenas	10.0	14.3
Empresas médias	9.4	13.8
Empresas grandes	10.5	12.5
Memo:		
Área do euro	9.6	14.7

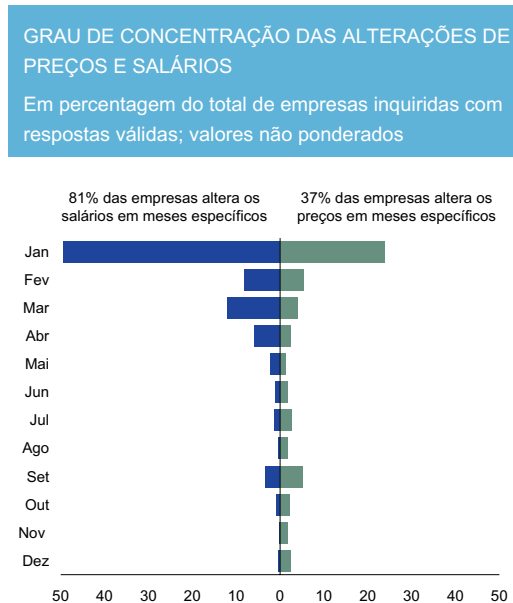
Fontes: Druant *et al.* (2008) e Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Relativamente aos salários, a duração média destes é, tal como esperado, superior à dos preços (cerca de 2.5 meses), apresentando igualmente uma variabilidade sectorial bastante menor. Quando comparado com o conjunto da área do euro, os salários são mantidos constantes durante um prazo médio inferior em cerca de 2 meses. Druant *et al.* (2008) mostram que as diferenças entre os países europeus ao nível das durações dos salários são significativas, sendo todavia pouco expressivas em termos sectoriais. Pelo contrário, as diferenças entre os países ao nível das durações dos preços são pouco significativas, mas bastante expressivas em termos sectoriais.

O grau de sincronização entre as alterações de preços e de salários é outro factor relevante para avaliar a flexibilidade das empresas face a alterações no seu ambiente económico. Com o objectivo de obter evidência empírica sobre esta questão, as empresas foram questionadas sobre se as alterações dos seus preços ocorrem sem qualquer padrão temporal definido ou se, pelo contrário, estas se encontram concentradas em determinados meses específicos do ano. De acordo com a informação obtida, em 37 por cento das empresas inquiridas as alterações dos preços encontram-se concentradas em determinados meses do ano, sendo que 64 por cento dessas empresas procedem a ajustamentos de preços em Janeiro (Gráfico 8).

Uma questão idêntica foi colocada relativamente às alterações de salários. Os resultados mostram que o grau de concentração das alterações de salários é bastante superior ao dos preços, com 81 por cento das empresas a alterarem os seus salários em meses específicos do ano, sendo Janeiro claramente o mês em que ocorre o maior número de alterações. A concentração das decisões sobre salári-

Gráfico 8



Fontes: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Nota: Valores calculados em percentagem do total de empresas que responderam a cada uma das questões. A soma das percentagens excede a proporção de empresas que altera os salários (81 por cento) ou os preços (37 por cento) em meses específicos do ano, na medida em que as empresas podiam seleccionar mais do que um mês.

os, em particular no mês de Janeiro, reflecte provavelmente questões de carácter institucional, quer ao nível sectorial, quer ao nível das empresas, reflectidas nas convenções colectivas de trabalho⁹.

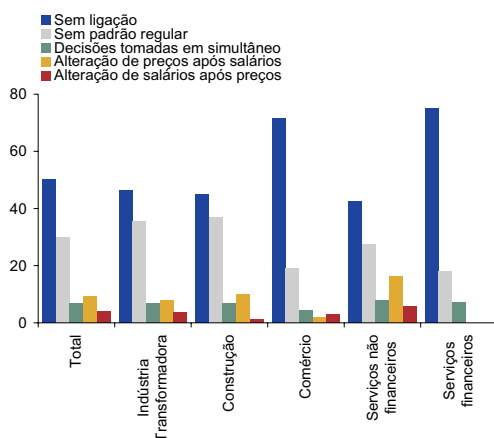
As empresas foram ainda questionadas acerca da possível ligação entre o momento de alteração dos preços e o momento de alteração dos salários. A intensidade e o sentido dessa ligação encontram-se descritos no Gráfico 9. Os resultados sugerem a existência de algum grau de sincronização entre as alterações dos preços e dos salários, com cerca de 50 por cento das empresas a reconhecerem a existência de uma ligação entre o momento das duas decisões. No entanto, apenas 20 por cento admite que essa relação é forte: em 7 por cento das empresas as decisões são tomadas simultaneamente, em 9 por cento a alteração dos preços ocorre apenas após a definição dos salários, enquanto nas restantes 4 por cento os salários são determinados somente após a definição dos preços. Pelo contrário, em cerca de metade das empresas parece não haver qualquer ligação entre o momento em que são definidos os preços e aquele em que são determinados os salários. Todavia, a ausência de sincronização entre as duas decisões ao nível micro não implica necessariamente que o comportamento da inflação seja irrelevante para a definição dos salários. Como referido na secção 2, cerca de dois terços das empresas inquiridas leva em consideração a evolução da inflação na definição dos seus salários base. Por outro lado, os resultados do inquérito mostram que, entre os diversos factores que afectam a frequência de alteração dos salários, a inflação surge como aquele que induz alterações mais frequentes, para frequências iguais ou superiores a um ano (Gráfico 10).

(9) A forte convergência das alterações de salários em períodos específicos do ano pode igualmente ter impacto sobre a forma como as decisões de política monetária afectam a economia real. Olivei e Tenreyro (2008) citam, por exemplo, o caso do Japão, onde a maioria das empresas define os salários entre Fevereiro e Maio de cada ano (o chamado “Shunto” – a grande ofensiva). Os resultados mostram que um choque de política monetária no Japão ocorrido na primeira metade do ano produz um menor impacto sobre a actividade económica, dado ser um período em que os salários são mais flexíveis, do que um choque ocorrido na parte final do ano.

Gráfico 9

SINCRONIZAÇÃO ENTRE AS DECISÕES DE ALTERAÇÃO DE PREÇOS E SALÁRIOS

Em percentagem de empresas inquiridas; valores não ponderados

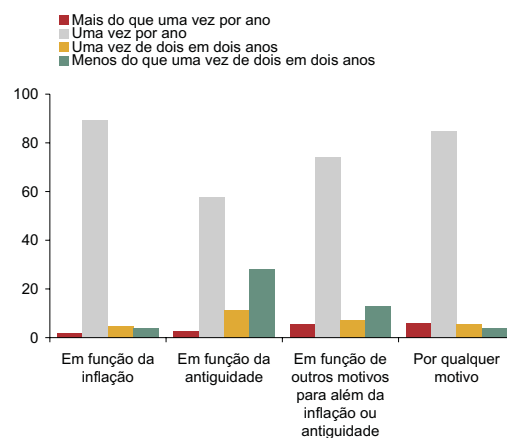


Fontes: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Gráfico 10

FREQUÊNCIA DE ALTERAÇÃO DE SALÁRIOS

Percentagem de trabalhadores abrangidos



Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

A presença de mecanismos de indexação salarial é naturalmente um dos factores que afecta o modo como as variações salariais se transmitem aos preços. O questionário incluiu duas questões que procuraram analisar o modo como as empresas reflectem o comportamento da inflação nas variações dos seus salários base. Na primeira, as empresas foram questionadas sobre se têm em consideração a evolução da inflação quando definem os seus salários base. Em caso afirmativo, deveriam indicar se o comportamento da inflação é reflectido de forma automática nas variações do salário base, através por exemplo de uma regra de indexação explícita, ou se evolução da inflação serve apenas como uma referência (não formal) para a definição dos salários base. As empresas deveriam indicar ainda se a inflação mais relevante para definição dos salários base é a passada ou a esperada. O Quadro 2 mostra que, nas empresas inquiridas, os salários de cerca de 65 por cento dos trabalhadores são definidos tomando em consideração o comportamento da inflação, embora na maioria dos casos tal suceda somente de forma informal. O valor obtido é superior à média para a área do euro, mas inferior ao de outros países, como a Espanha ou a Bélgica, onde, ao contrário de Portugal, os sistemas de negociação salarial se caracterizam por uma forte presença de mecanismos automáticos de indexação salarial (ver BCE, 2008, para um resumo da importância dos mecanismos de indexação salarial nos diversos países da área do euro). Por outro lado, o comportamento esperado para a inflação parece ser mais relevante do que a sua evolução passada para a definição dos salários base, contrariando a tendência geral na maioria dos países, onde o comportamento passado da inflação assume maior preponderância (ver Druant *et al.*, 2008).

Quadro 2

FORMA COMO O COMPORTAMENTO DA INFLAÇÃO É REFLECTIDO NOS SALÁRIOS BASE DAS EMPRESAS

Percentagem de trabalhadores abrangidos

	Automaticamente		Informalmente		Total
	Inflação passada	Inflação esperada	Inflação passada	Inflação esperada	
Total	1.8	4.8	15.4	42.7	64.6
Indústria transformadora	3.2	5.9	15.3	44.6	69.1
Construção	1.6	2.7	11.9	31.0	47.2
Comércio	0.4	2.0	26.8	43.6	72.9
Serviços não financeiros	1.7	5.9	7.6	39.6	54.8
Serviços financeiros	0.0	1.2	37.7	56.5	95.5
Empresas muito pequenas	2.9	5.9	8.7	20.0	37.5
Empresas pequenas	4.2	2.7	10.1	18.6	35.5
Empresas médias	2.2	2.0	15.1	29.1	48.4
Empresas grandes	1.6	5.9	15.7	47.7	70.9

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

4. RIGIDEZ SALARIAL: EVIDÊNCIA E MECANISMOS DE AJUSTAMENTO ALTERNATIVOS

4.1. Evidência sobre rigidez (nominal e real) dos salários a variações negativas

O conceito de rigidez nominal dos salários está frequentemente associado à presença de constrangimentos legais ou contratuais que impedem as empresas de reduzir os vencimentos dos seus trabalhadores¹⁰. A existência de um enquadramento legislativo que proíbe desde os anos 50 que as empresas reduzam os salários base dos seus trabalhadores apontaria para um forte grau de rigidez nominal dos salários em Portugal. O questionário enviado às empresas continha duas questões que visavam avaliar em que medida a possibilidade das empresas reduzirem os seus salários base ou aumentá-los num valor inferior à taxa de inflação se encontraria limitada por motivos de ordem legal ou contratual¹¹. Na primeira destas questões, as empresas foram questionadas se teriam considerado a possibilidade de alterar o seu salário base médio em 2006 (ano de referência do inquérito) num valor inferior ao efectivamente acordado. Em caso afirmativo, deveriam indicar a variação que desejariam ter praticado. Assim, foi utilizada como uma medida do grau de rigidez nominal a percentagem de empresas que gostaria de ter diminuído os seus salários base, enquanto a percentagem de empresas

(10) A disponibilização de bases de dados longitudinais, como os QP e a BDRR, com informação desagregada sobre salários, assim como sobre diversas características dos indivíduos e das empresas, tem permitido o desenvolvimento de uma corrente recente na literatura sobre rigidez salarial. No contexto desta literatura, a rigidez nominal dos salários é habitualmente ilustrada através de distribuições empíricas das variações salariais, nas quais é evidente a quase ausência de variações negativas dos salários e uma assinalável massa de probabilidade para variações iguais a zero (ver Portugal, 2006, e Duarte, 2008). Esta restrição não elimina, contudo, a possibilidade das empresas reduzirem os seus salários reais em resposta a choques adversos, bastando para tal assegurar que a variação (não negativa) dos salários nominais seja inferior à taxa de inflação esperada. Nesse sentido, a rigidez real dos salários é medida habitualmente como a proporção de trabalhadores com uma variação salarial próxima da taxa de inflação esperada e que, na ausência de rigidez real, teriam uma variação salarial mais moderada.

(11) Estas duas questões apenas foram incluídas no questionário enviado às empresas portuguesas, não fazendo como tal parte do núcleo de questões enviado a todas as empresas dos países que participaram neste projecto.

que gostaria de ter aumentado os salários base num valor inferior à taxa de inflação foi utilizada como um indicador do grau de rigidez real.

Uma percentagem muito reduzida das empresas inquiridas afirma que, na ausência de qualquer constrangimento legal ou contratual, consideraria a possibilidade de reduzir os salários base dos seus trabalhadores em 2006. Estas empresas representam apenas 1.6 por cento do número de trabalhadores da amostra (Quadro 3), sendo esta percentagem superior nas empresas que aplicam acordos colectivos de trabalho, na indústria transformadora e nas empresas de menor dimensão. Por outro lado, as empresas que teriam considerado a possibilidade de aumentar os seus salários base em 2006 num valor inferior à taxa de inflação e que não o fizeram representam apenas 4.4 por cento do número de trabalhadores da amostra.

Na linha do artigo pioneiro de Blinder e Choi (1990), Babecký *et al.* (2008) apresentam uma abordagem menos directa de avaliar a importância da rigidez nominal e real dos salários. Neste trabalho, e tendo por base a informação recolhida no questionário comum desenvolvido no âmbito da WDN, a rigidez nominal dos salários é definida como a percentagem de empresas que afirmam ter congelado os seus salários base pelo menos uma vez nos últimos cinco anos. A hipótese assumida é semelhante à utilizada por Dickens *et al.* (2007), que admitem que as empresas que decidem congelar os seus salários optariam, na ausência de rigidez nominal, por uma diminuição dos mesmos. Esta hipótese parte naturalmente do pressuposto de que as empresas que nunca congelaram os salários dos seus trabalhadores nos cinco anos anteriores à realização do inquérito não consideram como uma restrição activa a impossibilidade de reduzir os respectivos salários nominais. Em relação à rigidez real, a escolha de um indicador é ainda mais complexa. Babecký *et al.* (2008) consideram como medida do

Quadro 3

INDICADORES DE RIGIDEZ NOMINAL E REAL DOS SALÁRIOS BASE		
Percentagem de trabalhadores afectados		
	Empresas que gostariam de ter reduzido os seus salários base	Empresas que gostariam de ter aumentado os seus salários base num valor inferior à taxa de inflação
Total	1.6	4.4
Indústria transformadora	3.4	4.9
Construção	1.2	0.3
Comércio	0.4	11.8
Serviços não financeiros	1.2	3.1
Serviços financeiros	0.0	0.0
Empresas muito pequenas	2.9	3.9
Empresas pequenas	4.8	6.9
Empresas médias	2.5	3.5
Empresas grandes	1.2	4.6
Acordo colectivo de trabalho:		
Sim	1.9	5.5
Não	1.0	1.8

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

grau de rigidez real dos salários a percentagem de empresas que afirmam existir uma ligação automática entre a variação dos seus salários e a inflação (passada ou esperada). Esta é naturalmente uma medida restrita do grau de rigidez real e, como tal, exige prudência na interpretação dos resultados. Em relação às empresas inquiridas em Portugal, os resultados apresentados no Quadro 4 sugerem uma prevalência da rigidez nominal (23.7 por cento dos trabalhadores da amostra) sobre a rigidez real (6.6 por cento dos trabalhadores da amostra), em linha com a evidência obtida para os Estados Unidos ou para o Reino Unido, mas em oposição aos resultados obtidos para uma grande parte dos países da área do euro.

Os resultados obtidos no inquérito mostram que, para além das restrições de natureza legal, o impacto sobre a motivação e desempenho dos trabalhadores e o risco de abandono dos melhores trabalhadores são igualmente obstáculos importantes à redução ou congelamento dos salários por parte das empresas, num contexto em que estas necessitem reduzir os respectivos custos salariais (Quadro 5)¹².

Quadro 4

INDICADORES DE RIGIDEZ DOS SALÁRIOS NOMINAIS E REAIS A VARIAÇÕES NEGATIVAS		
Percentagem de trabalhadores afectados		
	Empresas que congelaram pelo menos uma vez os salários base nos últimos 5 anos	Empresas em que existe uma ligação automática entre as variações dos salários base e a inflação
Total	23.7	6.6
Indústria transformadora	16.3	9.1
Construção	13.5	4.3
Comércio	14.2	2.4
Serviços não financeiros	38.0	7.6
Serviços financeiros	0.0	1.2
Empresas muito pequenas	11.9	8.2
Empresas pequenas	18.3	9.5
Empresas médias	18.1	7.7
Empresas grandes	25.7	6.1
Acordo colectivo de trabalho:		
Sim	23.9	5.8
Não	23.3	8.7
<i>Memo:</i>		
Área do euro	8.4	16.2

Fontes: Babecký *et al.* (2008) e Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

(12) Os resultados não se alteram significativamente quando consideradas apenas as empresas que, na ausência de constrangimentos legais ou contratuais, considerariam a possibilidade de reduzir os salários base dos seus trabalhadores ou aumentá-los num valor inferior à taxa de inflação.

Quadro 5

PRINCIPAIS FACTORES IMPEDITIVOS DE UMA REDUÇÃO/CONGELAMENTO DOS SALÁRIOS POR PARTE DAS EMPRESAS

Factores mais importantes		Factores menos importantes	
Factores	Resultado ^(a)	Factores	Resultado ^(a)
Legislação e acordo colectivo de trabalho ^(b)	3.58	Impacto na reputação da empresa	2.93
Impacto na motivação dos trabalhadores	3.44	Risco dos salários se tornarem pouco competitivos	2.92
Impacto no desempenho dos trabalhadores	3.39	Dificuldades em atrair novos trabalhadores no futuro	2.83
Impacto resultante de alterações inesperadas nos salários	3.37	Custo de contratar e formar novos trabalhadores	2.73
Risco de abandono dos melhores trabalhadores	3.29		

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Notas: (a) Resultado médio numa escala entre 1 ("Irrelevante") e 4 ("Muito relevante") ponderado pelo número de trabalhadores de cada empresa. (b) Este factor só se aplica naturalmente à redução dos salários e não ao seu congelamento.

4.2. Mecanismos de ajustamento alternativos

A importância da rigidez dos salários depende naturalmente da existência por parte das empresas de formas de ajustamento alternativas às variações dos salários base. A informação do inquérito permitiu obter evidência única sobre a importância relativa de diversos mecanismos de ajustamento alternativos. As empresas foram questionadas sobre se alguma vez recorreram a formas de redução dos custos salariais que não envolvessem alterações do salário base. Esses mecanismos incluíam a possibilidade de reduzir ou eliminar o pagamento de bónus ou outras regalias monetárias, reduzir ou eliminar regalias não monetárias, recrutar novos trabalhadores com características idênticas aos que saíram mas com vencimentos mais baixos, alterar a política de turnos, reduzir o ritmo das promoções e, finalmente, diminuir o número de trabalhadores. As empresas tinham a possibilidade de escolher mais do que uma destas opções.

Os resultados mostram que cerca de 70 por cento das empresas inquiridas já recorreram a pelo menos uma das estratégias alternativas de redução dos custos do trabalho, com destaque para as empresas de maior dimensão e para as que aplicam acordos colectivos de trabalho (Quadro 6). A diminuição do número de trabalhadores é claramente a estratégia alternativa mais utilizada pelas empresas, sendo o recurso a esta forma de ajustamento particularmente significativo nos serviços financeiros e nas empresas de maior dimensão. A redução do ritmo ou congelamento das promoções e a contratação de trabalhadores com remunerações inferiores aos que deixaram a empresa são outras estratégias relevantes.

Quadro 6

ESTRATÉGIAS ALTERNATIVAS DE AJUSTAMENTO DOS CUSTOS SALARIAIS							
Percentagem de empresas; valores não ponderados							
	Redução de regalias monetárias	Redução de regalias não monetárias	Alteração da política de turnos	Reduzir o ritmo das promoções	Contratar trabalhadores com salário inferior	Redução do número de trabalhadores	Pelo menos uma das estratégias
Total	20.1	19.2	12.8	27.6	24.0	56.6	70.5
Indústria transformadora	17.2	11.0	13.2	14.1	23.2	57.1	70.3
Construção	8.5	5.5	8.3	17.1	15.7	47.4	55.4
Comércio	28.3	18.6	19.9	30.5	28.5	52.6	68.4
Serviços não financeiros	16.5	22.1	13.9	26.0	20.6	53.2	69.8
Serviços financeiros	41.1	40.0	0.0	77.9	41.5	82.3	87.2
Empresas muito pequenas	5.1	4.4	3.0	9.4	5.3	30.7	44.7
Empresas pequenas	15.7	10.2	7.4	14.9	15.5	40.4	57.6
Empresas médias	17.2	9.1	13.1	14.8	19.5	42.7	62.9
Empresas grandes	21.2	22.6	13.0	31.8	25.8	61.4	73.5
Acordo colectivo de trabalho:							
Sim	24.0	24.1	13.7	27.4	23.0	63.4	75.2
Não	9.3	6.3	10.7	27.9	27.4	39.0	58.7
Memo:							
Área do euro	20.6	-	21.4	25.2	38.8	20.7 ^(a)	63.5

Fontes: Babecký *et al.* (2008) e Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Notas: As linhas não somam 100 por cento dado as empresas terem a possibilidade de escolher mais do que uma opção. (a) A questão colocada em diversos países diz respeito aos trabalhadores que deixaram a empresa através de reforma antecipada e, portanto, os resultados não são directamente comparáveis com os obtidos para Portugal.

5. REACÇÃO DAS EMPRESAS A CHOQUES

A informação obtida com base no inquérito permitiu igualmente analisar a forma como as empresas reagiriam perante choques adversos não antecipados e generalizados. Três tipos de choques foram considerados: uma diminuição da procura dirigida ao principal produto; um aumento no custo de um bem intermédio muito relevante, como por exemplo o aumento do preço dos combustíveis; e um aumento permanente dos salários devido, por exemplo, a uma renegociação não prevista dos contratos colectivos de trabalho. Às empresas foi pedido que avaliassem numa escala entre 1 (“Irrelevante”) e 4 (“Muito relevante”) a importância relativa das seguintes quatro estratégias de ajustamento aos choques considerados: i) alteração dos preços; ii) alteração da margem de comercialização; iii) redução da produção; iv) redução de custos. Os resultados expressos no Quadro 7 mostram que, independentemente do tipo de choque considerado, a redução dos outros custos parece ser a estratégia claramente dominante de ajustamento das empresas. No entanto, o ajustamento dos preços e das margens de comercialização são igualmente estratégias importantes, ao contrário da redução da produção que, exceptuando as situações em que ocorre um choque sobre a procura, apresenta uma relevância menor. Adicionalmente, os choques sobre a procura parecem ser aqueles que em média afectam mais fortemente as empresas. É importante notar que as estratégias apresentadas não são mutuamente exclusivas, podendo as empresas optar por combinar diversas estratégias, sendo a mais utilizada a redução de outros custos em simultâneo com o ajustamento dos preços.

Quadro 7

REACÇÃO DAS EMPRESAS A CHOQUES NÃO ANTECIPADOS

Estratégia de ajustamento	Choque sobre a procura		Choque sobre os custos		Choque sobre os salários	
	Resultado ^(a)	Relevância ^(b)	Resultado ^(a)	Relevância ^(b)	Resultado ^(a)	Relevância ^(b)
Redução de (outros) custos	3.7	80.9	3.1	71.8	3.1	68.4
Ajustamento dos preços	3.0	64.0	3.0	62.7	2.8	58.1
Redução de margens	3.1	56.7	2.7	47.7	2.7	53.4
Redução de produção	3.3	48.9	2.3	23.5	2.2	20.9

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

Notas: (a) Resultado médio numa escala entre 1 ("Irrelevante") e 4 ("Muito relevante") ponderado pelo número de trabalhadores de cada empresa. (b) Empresas que consideraram relevante ou muito relevante o choque em causa (em percentagem do número de trabalhadores da amostra).

Em relação às empresas que consideraram a estratégia de redução de outros custos como relevante ou muito relevante foi pedido que indicassem a forma mais provável de reduzirem esses custos, considerando os três choques em análise e dois níveis de qualificação dos trabalhadores. As empresas inquiridas podiam optar por uma de seis estratégias alternativas: i) redução dos salários base; ii) redução da componente flexível do salário; iii) redução do número de trabalhadores com contrato permanente; iv) redução do número de trabalhadores com contrato temporário; v) redução do número de horas; vi) redução de outros custos. Entre os outros custos considerados encontram-se as despesas com publicidade, os custos administrativos ou a renegociação de preços com fornecedores. Os resultados apresentados no Quadro 8 indicam que a maioria das empresas portuguesas indica a redução de outros custos como a estratégia mais provável de ser seguida em quase todos os cenários analisados. As empresas parecem igualmente fazer alguma diferenciação entre os trabalhadores de acordo

Quadro 8

ESTRATÉGIAS DE REDUÇÃO DE CUSTOS: POR TIPO DE CHOQUE E NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO DOS TRABALHADORES

Percentagem de trabalhadores afectados

Estratégia de redução de custos	Após um choque sobre a procura		Após um choque sobre os custos		Após um choque sobre os salários	
	Mais qualificados	Menos qualificados	Mais qualificados	Menos qualificados	Mais qualificados	Menos qualificados
Redução dos salários base	2.0	1.2	1.5	1.2	—	—
Redução da componente flexível dos salários	28.7	14.2	26.5	13.5	15.2	26.1
Redução do número de trabalhadores com contrato permanente	5.5	10.2	5.9	9.7	9.1	7.9
Redução do número de trabalhadores com contrato temporário	16.6	34.8	13.6	30.0	33.3	16.2
Redução do número de horas por empregado	7.2	9.1	5.5	8.0	6.9	4.8
Redução de outros custos	40.0	30.5	47.0	37.5	35.5	44.9

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

com os respectivos níveis de qualificação. Assim, para além da redução dos outros custos, na presença de um choque adverso sobre a procura ou sobre o preço de uma matéria-prima de referência, as empresas optariam com maior probabilidade por uma redução das componentes flexíveis do salário, em relação aos trabalhadores mais qualificados, e por uma redução do número de trabalhadores com contrato temporário, relativamente aos trabalhadores menos qualificados. No contexto de um choque sobre os salários, a relevância destas duas estratégias quando avaliada em função do nível de qualificação é inversa.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A investigação recente aponta no sentido da existência de uma relação negativa entre a rigidez dos preços e o peso dos salários na estrutura de custos das empresas. Em particular, a evidência empírica baseada em dados microeconómicos revela que os sectores onde o peso dos custos salariais é superior são caracterizados por uma menor frequência de alteração de preços. Outras medidas de rigidez de preços alternativas apresentadas neste artigo e baseadas em informação qualitativa, como a velocidade de ajustamento dos preços a choques ou a importância das regras temporais de determinação dos preços, são consistentes com este resultado. Neste contexto, um conhecimento mais aprofundado sobre a dinâmica salarial é crucial para uma melhor compreensão acerca do processo de determinação dos preços e, de uma forma mais geral, sobre o mecanismo de transmissão da política monetária. Simultaneamente, a importância que o comportamento do mercado de trabalho assume na explicação da dinâmica cíclica da economia e a persistência de factores de rigidez estrutural nos mercados de trabalho justificam igualmente o interesse crescente pela investigação nesta área. A investigação empírica é fundamental para identificar factos estilizados sobre a dinâmica dos salários, enquanto a investigação teórica é importante para incorporar de forma adequada o comportamento do mercado de trabalho nos modelos de equilíbrio geral.

Tendo por base a informação de um inquérito conduzido pelo Banco de Portugal no primeiro semestre de 2008, este artigo apresentou alguns resultados acerca da dinâmica de salários e preços em Portugal. As principais conclusões podem ser sintetizadas do seguinte modo:

1. *Uma percentagem muito reduzida das empresas inquiridas afirma que, na ausência de constrangimentos legais ou contratuais, consideraria a possibilidade de reduzir os salários base dos seus trabalhadores ou aumentá-los num valor inferior à taxa de inflação;*
2. *Para além das restrições de natureza legal ou contratual, o impacto sobre a motivação e desempenho dos trabalhadores e o risco de abandono dos melhores trabalhadores são obstáculos importantes à redução ou congelamento dos salários por parte das empresas, num contexto em que estas necessitem reduzir os respectivos custos salariais;*
3. *As empresas recorrem frequentemente a mecanismos de redução dos custos salariais alternativos à variação dos salários base, sendo a redução do número de trabalhadores a forma de ajustamento mais utilizada;*

4. *Em muitas empresas a tabela salarial acordada no âmbito da contratação colectiva assume um carácter meramente indicativo, com uma percentagem significativa dos trabalhadores a receber salários base superiores aos acordados em sede de contratação colectiva;*
5. *Os salários da maioria dos trabalhadores são definidos tendo em consideração o comportamento da inflação, embora sem qualquer regra formal;*
6. *A frequência de alteração dos salários é inferior à dos preços. Convertendo as frequências em durações, observa-se uma duração média dos salários de 13 meses – cerca de 2 meses inferior ao verificado em média na área do euro e 2.5 meses acima da duração média dos preços;*
7. *A variabilidade sectorial das durações dos salários é significativamente inferior à dos preços. Este facto observa-se igualmente na maioria dos países europeus;*
8. *As alterações dos salários revelam maior sincronização do que as alterações de preços: 81 por cento das empresas inquiridas concentram as alterações dos seus salários em meses específicos do ano (37 por cento no caso dos preços), com uma fracção muito significativa a efectuar essas alterações em Janeiro.*

A evidência empírica recente constitui um importante desafio para a investigação económica. A exploração de bases de dados microeconómicas de grande dimensão, quer quantitativas, quer resultantes de inquéritos a empresas, revelou novos factos que deverão funcionar como um incentivo para que a comunidade científica possa no futuro desenvolver teorias que incorporem esta nova evidência em modelos de equilíbrio geral.

REFERÊNCIAS

- Altissimo, F., Ehrmann, M., e F. Smets. 2006. "Inflation and price-setting behaviour in the euro area", *Occasional Paper Series 46*, European Central Bank.
- Álvarez, L., Dhyne, E., Hoeberichts, M., Kwapil, C., Le Bihan, H., Lünemann, P., Martins, F., Sabbatini, R., Stahl, H., Vermeulen, P., e J. Vilmunen. "Sticky prices in the euro area: a summary of new micro-evidence". 2006. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4, 2-3: 575-584, April-May.
- Babecký, J., Du Caju, P., Kosma, D., Lawless, M., Messina, J., e T. Rõõm. 2008. "Downward wage rigidity and alternative margins of adjustment : survey evidence from 17 EU countries". Apresentado na conferência do Banco Central Europeu "Wage Dynamics in Europe: Findings from the Wage Dynamics Network", Junho.
- Bertola, G., Dabusinskas, A., Hoeberichts, M., Izquierdo, M., Kwapil, C., Montornès, J., e D. Radowski. 2008. "Wage and employment response to shocks: evidence from the WDN survey". Apresentado na conferência do Banco Central Europeu "Wage Dynamics in Europe: Findings from the Wage Dynamics Network", Junho.
- Banco Central Europeu. 2008. "Box 5: Wage indexation mechanisms in euro area countries", *Boletim Mensal*, Maio.
- Blinder, A., e D. Choi. 1990. "A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickiness" *The Quarterly Journal of Economics*. MIT Press, vol. 105(4): 1003-15, November.

- Cardoso, A.R., e Portugal P. 2005. "Contractual Wages and the Wage Cushion under Different Bargaining Settings". *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 23(4): 875-874, October.
- Dias, D., Dias, M., e P. Neves. 2008. "Stylised features of consumer price setting behaviour in Portugal: 1992-2001". *Portuguese Economic Journal*, Springer, vol. 7(2): 75-99, August.
- Dickens, W., Götte, L., Groshen, E., Holden, S., Messina, J., Schweitzer, M., Turunen, J., e M. Ward. 2007. "How Wages Change: Micro Evidence from the International Wage Flexibility Project". *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 21(2). Spring.
- Druant, M., Fabiani, S., Kezdi, G., Lamo, A., Martins, F., e R. Sabbatini. 2008. "How are firms' wages and prices linked: survey evidence in Europe". Apresentado na conferência do Banco Central Europeu "Wage Dynamics in Europe: Findings from the Wage Dynamics Network", Junho.
- Du Caju, P., Gautier, E., Momferatou, D., e M. Ward-Warmedinger. 2008. "Institutional features of wage bargaining in 22 EU countries, the US and Japan". *Working Paper Series 974*, European Central Bank.
- Duarte, C. 2008. "Uma perspectiva sectorial sobre a rigidez nominal e real dos salários em Portugal", *Boletim Económico-Outono*, Banco de Portugal.
- Elmeskov, J., Martin, J., e S. Scarpetta. 1998. "Key lessons for labour market reforms: evidence from OECD countries' experiences". *Swedish Economic Policy Review*, 5: 205-252.
- Fabiani, S., Druant, M., Hernando, I., Kwapil, C., Landau, B., Loupias, C., Martins, F., Mathä, T., Sabbatini, R., Stahl, H., e A. Stokman. 2006. "What firms' surveys tell us about price-setting behavior in the Euro Area", *International Journal of Central Banking*, Vol. 2, Number 3, September.
- Fabiani, S., Loupias, C., Martins, F., e R. Sabbatini. 2007. "Pricing decisions in the euro area: how firms set prices and why", New York: Oxford University Press.
- Freeman, R. 2007. "Labor market institutions around the world". *NBER Working Papers 13242*.
- Martins, F. 2009. "Price stickiness in Portugal: evidence from survey data", *Managerial and Decision Economics*, forthcoming.
- Messina, J., Du Caju, P., Duarte, C., Izquierdo, M., e N. Hansen. 2008. "The causes and consequences of nominal and real wage rigidity: a sectoral approach". Apresentado na conferência do Banco Central Europeu "Wage Dynamics in Europe: Findings from the Wage Dynamics Network", Junho.
- Olivei, G e S. Tenreyro. 2008. "Wage setting patterns and monetary policy: international evidence". *mimeo*.
- Portugal, P. 2006. "O esgotamento do modelo económico baseado em baixos salários". *Boletim Económico-Outono*. Banco de Portugal.

Anexo 1. Questões metodológicas

Seleção da amostra

O inquérito foi conduzido pelo Banco de Portugal entre Setembro de 2007 e Junho de 2008 com base numa amostra cobrindo a indústria transformadora, o sector energético, construção, o comércio a retalho e por grosso, transportes e comunicações, educação, saúde, serviços financeiros e restantes serviços privados. No conjunto, foram incluídos 46 sectores a dois dígitos da CAE. O número de empresas contactadas para participar no inquérito foi de 4850¹³. Comparativamente ao inquérito conduzido em 2004, no contexto da participação do Banco de Portugal na *Inflation Persistence Network* (ver Martins, 2009), neste inquérito foi duplicado o número de empresas contactado e alargado de forma significativa o número de sectores coberto, com a particular destaque para a inclusão do comércio, da construção e dos serviços financeiros.

As empresas foram seleccionadas a partir dos Quadros do Pessoal (QP) compilados pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS). Dada a predominância de empresas de pequena dimensão na estrutura produtiva portuguesa, uma selecção aleatória pura de empresas levaria certamente a uma sobre representação das empresas de menor dimensão. Assim, para resolver este problema, foram inquiridas apenas empresas com dez ou mais trabalhadores, sendo a recolha das empresas realizada em duas etapas. Em primeiro lugar, foi decidido incluir todas as empresas com 100 ou mais trabalhadores dos sectores acima mencionados. Esta selecção resultou num total de 2756 empresas. As restantes 2244 empresas foram seleccionadas utilizando o método de estratificação aleatória. Deste modo, a totalidade da população de empresas foi dividida em três grupos de acordo com o respectivo número de trabalhadores: i) as empresas com 10 ou mais trabalhadores mas com menos de 20; ii) empresas com 20 ou mais trabalhadores mas com menos de 50; e as iii) empresas com 50 ou mais trabalhadores mas com menos de 100. O cruzamento destes três grupos com os sectores a dois dígitos seleccionados deu origem a 138 estratos mutuamente exclusivos. O número de empresas a recolher em cada estrato foi determinado com base na respectiva frequência relativa nos QP de 2005. Uma vez determinado este valor foram seleccionadas de forma aleatória as empresas dentro de cada estrato. A amostra final incluiu 1872 empresas da indústria transformadora, 25 do sector energético, 657 da construção, 841 do comércio, 82 dos serviços financeiros e 1373 empresas dos restantes serviços privados, como educação, saúde, transportes e comunicações. Estas empresas representavam em 2005 cerca de 35 por cento do emprego total em Portugal (Quadro A).

Estrutura do questionário e condução do inquérito

O questionário foi desenvolvido no âmbito da *WDN* com base num conjunto de questões comuns a todos os 17 bancos centrais envolvidos, tendo sido organizado em quatro secções, correspondendo a

(13) O número de empresas seleccionadas foi de 5000 mas o inquérito foi apenas enviado a 4850 empresas porque se constatou à posteriori que algumas empresas se haviam fundido ou tinham sido extintas. Para além disso, as empresas que participaram no inquérito-piloto não foram incluídas na amostra final dado que o questionário recebido por estas ter algumas diferenças em relação à versão final.

um total de 39 questões (a versão enviada às empresas encontra-se em anexo). Esta oportunidade foi igualmente aproveitada para incluir algumas questões adicionais, procurando investigar alguns aspectos particulares relacionados com a política de preços e salários em Portugal, como seja a importância e dimensão relativa da chamada almofada salarial (diferença entre salários efectivamente pagos e salários contratados), a relevância das leis laborais e dos contratos colectivos como factores limitadores nas negociações salariais ou de questões sobre a determinação de preços baseadas no inquérito desenvolvido em 2004, como o tempo de resposta dos preços a alterações significativas, quer nos custos, quer na procura dirigida às empresas. Foi feita uma tentativa no sentido de, tanto quanto possível, eliminar da redacção das diversas questões os termos de carácter técnico, de modo a que estas pudessem ser compreendidas por um número alargado de pessoas.

Após a selecção da amostra, em Setembro de 2007, foi enviada uma primeira versão do inquérito a 30 empresas. Tal como em 2004, a realização deste inquérito-piloto revelou-se bastante útil para uma primeira avaliação da receptividade e viabilidade do projecto. Após a análise das respostas obtidas e contactadas diversas empresas por telefone, algumas questões foram reformuladas ou eliminadas, de modo a tornar o questionário mais curto e de melhor compreensão.

Em Outubro, uma versão revista do questionário foi enviada para a totalidade das empresas seleccionadas, sendo acompanhada por uma carta assinada pelo Director do Departamento de Estudos Económicos, na qual era tornado claro, entre outros aspectos, que o mesmo deveria ser respondido por alguém que estivesse perfeitamente familiarizado com o processo de determinação dos salários e de preços nas suas várias vertentes, podendo ser respondido por mais de uma pessoa, desde que assegurada a consistência geral das respostas¹⁴. Adicionalmente, foi elaborado um inquérito dirigido especificamente ao sector bancário com algumas diferenças em relação à versão base, visando essencialmente atender à especificidade do conceito de preço neste sector. Após a recepção dos questionários, as empresas dispunham de 15 dias úteis para enviarem as suas respostas, quer em suporte papel, quer através de um sítio na *Internet* criado especialmente para o efeito¹⁵. Em meados de Janeiro de 2008, foi enviada uma carta de insistência a todas as empresas que não tinham respondido até essa data.

A recepção das respostas foi concluída em Junho, tendo sido recebidos 1497 questionários válidos, o que se traduziu numa taxa de resposta de 31 por cento¹⁶. Apesar da percentagem de respostas recebidas ser inferior à obtida no inquérito de 2004 (55 por cento), esta superou as expectativas iniciais, dado se tratar de um questionário mais complexo, abordando um tema particularmente sensível para algumas empresas, como é o caso da respectiva política salarial.

(14) Uma cópia integral do questionário enviado às empresas pode ser disponibilizada sob pedido.

(15) Uma linha de apoio foi criada para esclarecer as dúvidas das empresas, através do telefone, fax ou correio electrónico.

(16) O número de empresas que enviaram os questionários preenchidos foi ligeiramente superior, mas alguns destes foram eliminados ou porque foram identificadas algumas inconsistências nas respostas ou porque o número de respostas válidas era manifestamente insuficiente.

Quadro A

COBERTURA DA AMOSTRA (continua)

Em termos do número de empresas:

	Total		Por sectores:												Memo:		
			Indústria transformadora		Energia		Construção		Comércio		Serviços (exc. serviços financeiros)		Serviços financeiros				
			Número de empresas	% do total	Número de empresas	% do total	Número de empresas	% do total	Número de empresas	% do total	Número de empresas	% do total	Número de empresas	% do total			Número de empresas
População																	
Número de empresas																	
[10 ; 20[85 133	79.3	17 251	16.1	67	0.1	17 361	16.2	23 499	21.9	26 831	25.0	124	0.1	79.3	26.7	
[20 ; 50[14 899	13.9	4 904	4.6	29	0.0	2 443	2.3	2 753	2.6	4 668	4.3	102	0.1	13.9	4.7	
[50 ; 100[6 109	5.7	2 308	2.1	27	0.0	763	0.7	917	0.9	2 018	1.9	76	0.1	5.7	1.9	
[100 ; +∞[1 230	1.1	418	0.4	9	0.0	99	0.1	155	0.1	510	0.5	39	0.0	1.1	0.4	
	107 371	100.0	24 881	23.2	132	0.1	19 804	18.4	26 252	24.4	31 499	29.3	341	0.3	100.0	33.7	
Amostra-alvo																	
Número de empresas																	
[10 ; 20[805	16.6	227	4.7	1	0.0	173	3.6	205	4.2	196	4.0	3	0.1	0.7	0.3	
[20 ; 50[848	17.5	311	6.4	4	0.1	153	3.2	165	3.4	208	4.3	7	0.1	0.8	0.3	
[50 ; 100[2 055	42.4	917	18.9	11	0.2	240	4.9	322	6.6	533	11.0	32	0.7	1.9	0.6	
[100 ; +∞[1 142	23.5	417	8.6	9	0.2	91	1.9	149	3.1	436	9.0	40	0.8	1.1	0.4	
	4 850	34.1	1 872	38.6	25	0.5	657	13.5	841	17.3	1 373	28.3	82	1.7	4.5	1.5	
Amostra realizada																	
Número de empresas																	
[10 ; 20[231	15.4	59	3.9	1	0.1	40	2.7	67	4.5	63	4.2	1	0.1	0.2	0.1	
[20 ; 50[267	17.8	100	6.7	1	0.1	58	3.9	48	3.2	57	3.8	3	0.2	0.2	0.1	
[50 ; 100[626	41.8	253	16.9	8	0.5	72	4.8	109	7.3	170	11.4	14	0.9	0.6	0.2	
[100 ; +∞[373	24.9	134	9.0	6	0.4	32	2.1	36	2.4	150	10.0	15	1.0	0.3	0.1	
	1 497	100.0	546	36.5	16	1.1	202	13.5	260	17.4	440	29.4	33	2.2	1.4	0.5	

Quadro A

COBERTURA DA AMOSTRA (continuação)

Em termos do número de empregados:

	Total		Por sectores:										Memo:			
			Indústria transformadora		Energia		Construção		Comércio		Serviços (exc. serviços financeiros)				Serviços financeiros	
	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	Número de empregados	% do total	% da população com 10 ou mais empregados	% da população total
População	2 504 479	100.0	699 962	27.9	13 936	0.6	330 646	13.2	471 042	18.8	914 257	36.5	74 636	3.0	100.0	85.2
Número de empregados [10 ; 20[732 617	29.3	162 179	6.5	639	0.0	150 022	6.0	192 323	7.7	226 032	9.0	1 422	0.1	29.3	24.9
[20 ; 50[446 907	17.8	149 645	6.0	865	0.0	71 424	2.9	81 411	3.3	140 327	5.6	3 235	0.1	17.8	15.2
[50 ; 100[544 140	21.7	207 806	8.3	2 568	0.1	65 978	2.6	79 103	3.2	181 570	7.2	7 115	0.3	21.7	18.5
[100 ; +∞[780 815	31.2	180 332	7.2	9 864	0.4	43 222	1.7	118 205	4.7	366 328	14.6	62 864	2.5	31.2	26.6
Amostra-alvo	1 027 215	100.0	302 550	29.5	11 300	1.1	74 719	7.3	161 651	15.7	409 318	39.8	67 677	6.6	41.0	34.9
Número de empregados [10 ; 20[10 274	1.0	2 984	0.3	10	0.0	2 189	0.2	2 568	0.2	2 487	0.2	36	0.0	0.4	0.3
[20 ; 50[26 555	2.6	9 864	1.0	109	0.0	4 689	0.5	5 188	0.5	6 463	0.6	242	0.0	1.1	0.9
[50 ; 100[243 839	23.7	109 727	10.7	1 317	0.1	27 274	2.7	37 122	3.6	64 634	6.3	3 765	0.4	9.7	8.3
[100 ; +∞[746 547	72.7	179 975	17.5	9 864	1.0	40 567	3.9	116 773	11.4	335 734	32.7	63 634	6.2	29.8	25.4
Amostra realizada	327 969	100.0	89 434	27.3	9 127	2.8	23 873	7.3	31 264	9.5	144 274	44.0	29 997	9.1	13.1	11.2
Número de empregados [10 ; 20[3 037	0.9	805	0.2	10	0.0	523	0.2	857	0.3	831	0.3	11	0.0	0.1	0.1
[20 ; 50[8 308	2.5	3 182	1.0	30	0.0	1 718	0.5	1 485	0.5	1 783	0.5	110	0.0	0.3	0.3
[50 ; 100[74 006	22.6	29 811	9.1	935	0.3	8 194	2.5	13 184	4.0	20 258	6.2	1 624	0.5	3.0	2.5
[100 ; +∞[242 618	74.0	55 636	17.0	8 152	2.5	13 438	4.1	15 738	4.8	121 402	37.0	28 252	8.6	9.7	8.3

Fonte: Inquérito sobre a determinação dos salários em Portugal (2008).

O COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL NA ECONOMIA PORTUGUESA: PRODUTOS E PARCEIROS*

João Amador**

Sónia Cabral**

1. INTRODUÇÃO

O comércio intra-industrial pode ser definido como a existência simultânea de exportações e importações de bens que pertencem a uma mesma indústria¹. Estes fluxos comerciais simultâneos podem ser associados à especialização em diferentes gamas de qualidade (comércio intra-industrial em produtos verticalmente diferenciados) ou associados à especialização em variedades (comércio intra-industrial em produtos semelhantes e horizontalmente diferenciados).

Este artigo analisa a evolução do comércio intra-industrial português no período 1995-2004, numa base bilateral e com uma desagregação por produto muito detalhada. O artigo adopta a metodologia proposta por Fontagné e Freudenberg (1997), que permite decompor os fluxos elementares de comércio em três categorias, de acordo com a semelhança dos valores unitários e com a sobreposição de comércio: comércio inter-industrial (reduzida sobreposição entre exportações e importações); comércio intra-industrial horizontal (sobreposição elevada e diferenças limitadas nos valores unitários); comércio intra-industrial vertical (sobreposição elevada e grandes diferenças nos valores unitários). O tradicional índice de Grubel-Lloyd é também calculado e os resultados dos dois métodos são comparados para a economia portuguesa.

O artigo está organizado da seguinte forma. A Secção 2 discute as metodologias para a medição do comércio intra-industrial e descreve a base de dados. A Secção 3 analisa a evolução do comércio intra-industrial em Portugal no período 1995-2004 nas dimensões produto e geográfica. A Secção 4 apresenta algumas conclusões.

2. MEDIÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL: METODOLOGIA E DADOS

A definição tradicional de comércio intra-industrial (*IIT*) corresponde à exportação e importação simultânea de produtos diferenciados pertencentes à mesma indústria. No entanto, os produtos podem ser diferenciados horizontalmente (diferentes variedades) e verticalmente (diferentes qualidades). O comércio intra-industrial horizontal (*HIIT*) inclui o comércio de diferentes variedades de produtos semelhantes, por

* 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.

(1) Veja-se Greenaway e Milner (1987), Greenaway e Torstensson (1997), Greenaway e Milner (2003) para um resumo da literatura sobre comércio intra-industrial.

exemplo o comércio bilateral entre França e Alemanha de automóveis de semelhante classe, cilindrada e preço. No comércio intra-industrial vertical (*VIIIT*) os produtos são distinguidos pela qualidade e preço, como por exemplo a exportação de Itália para a China de camisas de alta qualidade e alto preço e em sentido inverso a importação de camisas de baixa qualidade e baixo preço.

A literatura teórica estabeleceu os determinantes dos dois tipos de *IIT*. No que diz respeito ao *HIIT*, os bens distinguem-se devido a alguns atributos específicos, mas são basicamente semelhantes em termos de qualidade, custo e tecnologia empregue na sua produção. O *HIIT* entre países com dotações semelhantes é basicamente determinado pelas preferências dos consumidores por cabazes de consumo diversificados e pela existência de concorrência monopolística com economias de escala na produção de cada variedade do bem (veja-se, por exemplo, Dixit e Stiglitz (1977), Krugman (1979, 1980), Lancaster (1980) e Helpman (1981)). O *VIIIT* tem sido teorizado de formas diferentes na literatura do comércio internacional, embora a diferenciação vertical do produto ocorra normalmente em contexto de concorrência perfeita. As diferenças nas dotações de factores, tecnologias e distribuição de rendimento podem explicar o *VIIIT*, utilizando modelos do tipo Heckscher-Ohlin-Ricardo, tal como nos trabalhos de Falvey (1981), Flam e Helpman (1987), Falvey e Kierzkowski (1987) e Stokey (1991). Os resultados destes modelos podem ser interpretados como uma abordagem de “*quality ladder*” (degraus de qualidade), na medida em que países mais avançados exportam gamas de maior qualidade e países de menor rendimento exportam gamas inferiores.

Neste ponto é importante estabelecer a ligação entre a fragmentação internacional da produção e o *IIT*. A fragmentação internacional da produção, *i.e.*, a dispersão por diversos países da produção/montagem de componentes no âmbito de processos de produção verticalmente integrados, especializando-se os países em diferentes etapas da sequência de produção, tornou-se nas décadas recentes um novo paradigma na organização internacional da produção². Estas actividades explicam parte do crescimento do comércio mundial, na medida em que mais bens intermédios circulam entre países, e têm consequências na natureza e na medição do *IIT*. Em termos empíricos, o comércio que resulta da fragmentação internacional da produção pode ser classificado como inter-industrial ou intra-industrial. Considerando um elevado nível de desagregação por produto, os diferentes bens finais e intermédios são normalmente classificados em categorias distintas e os seus fluxos comerciais são considerados como comércio inter-industrial. No entanto, a um nível mais agregado, os bens finais e intermédios tendem a ser classificados na mesma categoria. Neste caso, as exportações e importações simultâneas de bens numa mesma categoria mas que correspondam a diferentes etapas de produção (tipicamente em resultado da fragmentação internacional) são classificadas como *IIT*³.

A medida clássica de *IIT* foi proposta por Grubel e Lloyd (1975). Esta medida, agora designada por índice de Grubel-Lloyd (GL), é intuitiva e simples de calcular. A abordagem de GL é baseada na intensidade de sobreposição do comércio para cada produto. Para cada fluxo comercial bilateral de um produto específico, Grubel e Lloyd (1975) definem o nível de *IIT* como a diferença entre o comércio total e o dese-

(2) Contribuições importantes para a teoria da fragmentação internacional da produção incluem os trabalhos de Arndt (1997), Venables (1999), Jones e Kierzkowski (1990, 2005), Deardorff (2001, 2005), Kohler (2004) e Grossman e Rossi-Hansberg (2006).

(3) Vejam-se Jones *et al.* (2002) e Ando (2006) para uma discussão sobre a ligação entre fragmentação internacional da produção e *IIT*.

quilíbrio comercial. De modo a facilitar as comparações entre indústrias e países, o *IIT* é apresentado em percentagem do comércio total, ou seja:

$$GL_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|}{X_{ij} + M_{ij}} = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{X_{ij} + M_{ij}} \quad (1)$$

onde X_{ij} são as exportações do produto i para o país j no período t e M_{ij} são as importações do produto i oriundas do país j no período t . Se um país apenas exporta ou importa num mesmo sector e parceiro comercial, *i.e.*, ou $X_{ij} = 0$ ou $M_{ij} = 0$, então não existe *IIT* e a expressão reduz-se a zero. Analogamente, se o valor da exportação bilateral for exactamente igual ao valor da importação bilateral, *i.e.*, $X_{ij} = M_{ij}$, a expressão reduz-se ao valor um. Deste modo, o índice *GL* varia entre 0 (todo o comércio é inter-industrial) e 1 (todo o comércio é intra-industrial).

A expressão para o conjunto da economia é:

$$GL = \frac{\sum_{ij} (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_{ij} |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_{ij} (X_{ij} + M_{ij})} \quad (2)$$

o que é equivalente a uma média ponderada dos GL_{ij} , com ponderadores dados pelo peso do comércio total do produto i com o parceiro j no comércio total.

Um grande número de estudos empíricos divide os fluxos totais de *IIT* em *HIIT* e *VIIT*. Partindo da hipótese de que as diferenças de qualidade são reflectidas em diferenças de preços, a informação sobre valores unitários é utilizada para identificar empiricamente o *HIIT* e o *VIIT*. Esta abordagem tornou-se popular após os trabalhos de Greenaway *et al.* (1994, 1995) que adaptaram o índice *GL* para medir a intensidade do *VIIT* e do *HIIT* no Reino Unido, utilizando informação sobre valores unitários das exportações e das importações⁴. Se a diferença de valores unitários for inferior a um dado limiar os bens são considerados como tendo a mesma qualidade, de outro modo são considerados como verticalmente diferenciados, ou seja:

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}} \leq 1+\alpha \quad (3)$$

se o valor unitário das exportações do produto i para o parceiro j , UVX_{ij} , e o valor unitário das importações do produto i oriundas do país j , UVM_{ij} , não diferirem mais de do que α por cento, então a condição 3 é verificada e o comércio do produto i com o parceiro j é considerado diferenciado horizontalmente. Se os valores unitários de exportação e importação diferirem mais de α por cento o comércio do produto i com o parceiro j é considerado diferenciado verticalmente⁵. Neste caso duas situações podem ocorrer. O valor unitário das exportações pode ser relativamente elevado em comparação

(4) Os estudos empíricos utilizando o índice *GL* com dados bilaterais e distinguindo entre *HIIT* e *VIIT* incluem os trabalhos de Hu e Ma (1999), Durkin e Krygier (2000), Blanes e Martín (2000), Martín-Montaner e Ríos (2002) e Byun e Lee (2005).

(5) Originalmente Greenaway *et al.* (1994, 1995) definiram o intervalo dos preços unitários relativos dos bens exportados e importados como $1-\alpha \leq \frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}} \leq 1+\alpha$. No entanto, tal como discutido em Fontagné e Freudenberg (1997), os dois lados desta condição não são compatíveis.

com o das importações, ou seja $\frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}} > 1 + \alpha$, ou o valor unitário das exportações é relativamente re-

duzido quando comparado com o das importações, ou seja $\frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}} < \frac{1}{1 + \alpha}$. O primeiro caso é usual-

mente denominado como *VIIT* superior ou *VIIT* de alta qualidade e relaciona-se com situações em que as exportações apresentam uma qualidade superior à das importações. Pode também incluir comércio resultante da fragmentação internacional da produção dentro da mesma categoria de produto, com as exportações envolvendo bens finais e as importações envolvendo produtos intermédios. O segundo caso é usualmente designado como *VIIT* inferior ou *VIIT* de baixa qualidade e inclui situações em que as importações são de maior qualidade do que as exportações. A fragmentação internacional da produção pode igualmente originar comércio classificado como *VIIT* inferior se as importações envolverem bens finais e as exportações corresponderem a produtos intermédios classificados na mesma categoria. Tal como discutido em Ando (2006), a fragmentação internacional da produção pode também resultar em *HIIT* se o valor acrescentado domesticamente às partes e componentes importadas é baixo, levando a pequenos diferenciais de valores unitários entre exportações e importações. Adicionalmente, a existência de preços de transferência dentro das empresas multinacionais pode, em alguma medida, influenciar os preços relativos de comércio dos produtos intermédios e finais envolvidos nas actividades de fragmentação internacional da produção.

A escolha do parâmetro de dispersão α é crucial, mas tem uma natureza arbitrária (veja-se Davis e Weinstein (2001) para uma discussão). A maioria dos estudos empíricos tem utilizado $\alpha = 0.15$ ou $\alpha = 0.25$, sendo que quanto maior o parâmetro de dispersão, mais limitada será a amplitude do *VIIT*. Alguns autores têm argumentado que o parâmetro de dispersão $\alpha = 0.15$ poderia ser considerado demasiado baixo, dadas as diferenças entre valores de importação e exportação resultantes apenas de distintas práticas de reporte dos custos de transporte e fretes. Na verdade, os valores das importações são reportados *CIF* (custo, seguro e frete) e os das exportações são reportados *FOB* (franco a bordo), o que pode representar uma diferença significativa entre o valor dos dois fluxos. No entanto, esta questão não se aplica no nosso caso pois a base de dados *BACI* que é utilizada neste trabalho inclui fluxos comerciais bilaterais reconciliados numa base *FOB-FOB*. Deste modo, neste artigo utilizamos $\alpha = 0.15$ ⁶.

Uma abordagem alternativa para medir o *IIT* foi proposta por Fontagné e Freudenberg (1997) e Fontagné *et al.* (1998), baseada no trabalho de Abd-el Rahman (1991), que designaremos como método Fontagné-Freudenberg (FF). Através da utilização de informação sobre valores unitários com um nível de desagregação elevado, esta metodologia decompõe os fluxos comerciais bilaterais totais em três tipos de comércio: comércio de um sentido (*i.e.*, comércio inter-industrial), comércio de dois sentidos em bens diferenciados horizontalmente (*i.e.*, *HIIT*) e comércio de dois sentidos em bens diferenciados verticalmente (*i.e.*, *VIIT*). O comércio ao nível elementar é classificado ou como comércio inter-industrial ou como *IIT*, de acordo com a condição 4:

(6) Como teste de robustez, todos os cálculos foram também efectuados com $\alpha = 0.25$. Estes resultados estão disponíveis mediante pedido aos autores. Os resultados obtidos com os dois parâmetros de dispersão foram qualitativamente semelhantes, embora, como esperado, com uma diferença de nível.

$$\frac{\text{Min}(X_{ij}, M_{ij})}{\text{Max}(X_{ij}, M_{ij})} < 0.1 \quad (4)$$

se o valor do fluxo minoritário (por exemplo, importações) representa menos de 10 por cento do fluxo maioritário (neste caso exportações), então a condição 4 verifica-se e ambos os fluxos são considerados como comércio inter-industrial. Na situação contrária, o comércio total do produto i com o parceiro j é classificado como *IIT* e é decomposto em *VIIIT* ou *HIIT*, utilizando o intervalo de valores unitários relativos definido na equação 3. Assim, com este método cada fluxo elementar de comércio é associado a um único tipo de comércio, o que contrasta com a relação entre *IIT* e comércio equilibrado contida na abordagem de GL. A medida de cada um destes três tipos de comércio para o conjunto da economia é obtida somando os valores ao nível mais elementar⁷. De modo a facilitar a análise dos resultados, os diferentes tipos de comércio são apresentados em percentagem do comércio total.

Tal como descrito anteriormente, existe *IIT* se um país importa e exporta bens semelhantes. No entanto, a semelhança é identificada empiricamente pelo facto de os bens serem classificados no mesmo sector ou categoria de produto, de acordo com as classificações industriais típicas. Consequentemente, a medição do *IIT* tem sido alvo de vários debates e críticas na literatura (veja-se Lloyd (2002)). Uma das limitações empíricas mais relevantes é a de que a medição do *IIT* depende crucialmente do nível de desagregação considerado em termos de produtos e países. Com efeito, a análise pode ser aplicada a diferentes níveis de decomposição produto/geográfica, dando origem ao designado “problema de agregação” (veja-se, por exemplo, Gullstrand (2002)). Em termos sectoriais, uma desagregação insuficiente das classificações de comércio conduz a uma medida mais elevada de *IIT*: quanto menor o detalhe da classificação utilizada mais produtos são classificados no mesmo sector (a questão da “agregação nas categorias”). Analogamente, o enviesamento geográfico resulta de uma insuficiente desagregação em termos de países parceiros. Tal como discutido em Fontagné e Freudenberg (1997), para minimizar este problema, a investigação empírica em *IIT* deve ser realizada numa base estritamente bilateral e utilizando uma desagregação por produto muito detalhada. De todo o modo, os índices de *IIT* devem ser comparados e interpretados com cautela.

A informação de comércio internacional utilizada neste artigo foi obtida na base de dados *BACI - CEPII*, que apresenta valores reconciliados para os fluxos bilaterais (em dólares norte-americanos), quantidades e valores unitários a 6 dígitos da nomenclatura *Harmonized System (HS)*, incluindo mais de 5000 produtos e 200 parceiros em cada ano. Nesta base de dados, os valores unitários detalhados de importação e exportação são inteiramente comparáveis numa base *FOB-FOB* pois os custos *CIF* foram estimados e retirados dos valores das importações *CIF*⁸. O período analisado começa em 1995 e acaba em 2004. Os índices de *IIT* foram calculados em termos bilaterais ao nível da *HS* a 6 dígitos e posteriormente agregados para o nível da indústria de forma a permitir uma análise sectorial, baseada na *International Standard Industrial Classification (ISIC) rev.3* a 2 dígitos. Adicionalmente, foi também utilizada a classificação do *CEPII* por nível de transformação do produto, baseada nas Grandes Categorias Econó-

(7) Vejam-se Fontagné e Freudenberg (2002), Fontagné *et al.* (2006), Ecochard *et al.* (2006), Fukao *et al.* (2003) e Ando (2006) para aplicações deste método.

(8) Veja-se Gaulier e Zignago (2008) para uma descrição detalhada desta base de dados.

micas das Nações Unidas, que inclui 5 diferentes etapas de produção: bens primários, bens intermédios transformados, partes e componentes, bens de investimento e bens de consumo.

3. COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL NA ECONOMIA PORTUGUESA

O Quadro 1 e o Gráfico 1 apresentam a evolução do peso do *IIT* no total do comércio internacional português entre 1995 e 2004 utilizando as metodologias descritas na Secção 2 com um parâmetro de dispersão de 15 por cento para a distinção entre *VIIT* e *HIIT*. Existem claras diferenças em nível entre os resultados das duas metodologias, mas a evolução ao longo do tempo é similar. O comércio inter-industrial é ainda dominante na economia portuguesa mas o *IIT* aumentou de forma continuada ao longo desta década. Entre 1995 e 2004, o peso do *IIT* no comércio internacional português aumentou de 28.5 para 40.4 por cento segundo a metodologia FF e de 17.1 para 24.3 por cento de acordo com o índice GL. Os resultados indicam que uma percentagem significativa e crescente do *IIT* português é efectuado em bens diferenciados verticalmente, enquanto o peso do *HIIT* se manteve muito estável durante este período⁹. Adicionalmente, o *VIIT* em Portugal é constituído principalmente por produtos com preços de exportação inferiores aos preços de importação, correspondendo a 60.2 por cento do total de *VIIT* no período 2000-04 com a metodologia FF (62.3 por cento com o índice GL). Este facto está em linha com os resultados de “*quality ladder*” dos modelos de *VIIT* que indicam que países menos avançados tendem a exportar gamas de um dado produto de menor qualidade e preço inferior. O aumento do peso do *VIIT* no total do comércio português é mais evidente a partir de 2000 e resulta essencialmente do aumento do *VIIT* inferior.

Fontagné e Freudenberg (2002) analisam a evolução do *IIT* na UE e concluem que este tipo de comércio é especialmente relevante no comércio intra-comunitário, sendo este facto observado em todos os Estados-membros. No entanto, existem diferenças significativas entre os diversos países da UE no que concerne à importância relativa do *IIT* em 1999. No comércio intra-comunitário, o *IIT* é mais relevante em França, Alemanha, Bélgica e Reino Unido. Em contraste, o comércio é principalmente inter-industrial nos países periféricos de menor dimensão, como Grécia, Finlândia e Portugal. Estes autores concluem também que se verificou um aumento do peso do *IIT* no comércio intra-comunitário entre 1980 e 1999 em todos os Estados-membros com excepção de Grécia e Irlanda. Na maioria dos países da UE, o aumento observado no *IIT* resulta quase exclusivamente do *VIIT*, o que está em linha com os resultados que obtivemos para Portugal.

As duas subsecções seguintes analisam com maior detalhe a evolução do *IIT* na economia portuguesa ao longo da década 1995-2004, identificando as indústrias e parceiros comerciais onde este tipo de comércio é mais importante. A análise detalhada é efectuada com a metodologia FF, uma vez que com este método cada fluxo bilateral é completamente associado a uma única das três categorias de comércio.

(9) Aturupane *et al.* (1999) analisaram o comércio entre a União Europeia (UE) e oito países da Europa Central e de Leste na primeira metade dos anos noventa e também concluíram que o *VIIT* é superior ao *HIIT* em todos os países.

Quadro 1

EVOLUÇÃO DOS TIPOS DE COMÉRCIO EM PORTUGAL

Em percentagem do comércio total

Índice Grubel-Lloyd

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-99	2000-04
Comércio inter-industrial	82.9	81.6	81.1	79.7	79.3	78.8	78.0	77.4	76.2	75.7	80.9	77.1
Comércio intra-industrial	17.1	18.4	18.9	20.3	20.7	21.2	22.0	22.6	23.8	24.3	19.1	22.9
Horizontal	4.9	6.0	6.2	6.5	6.1	7.0	5.8	5.3	5.3	6.0	6.0	5.9
Vertical	12.2	12.4	12.7	13.8	14.5	14.1	16.1	17.4	18.5	18.3	13.2	17.0
Superior	4.6	5.1	5.0	5.2	6.4	5.6	6.8	6.7	6.6	6.4	5.3	6.4
Inferior	7.7	7.3	7.7	8.6	8.2	8.5	9.4	10.7	11.9	11.8	7.9	10.6

Índice Fontagné-Freudenberg

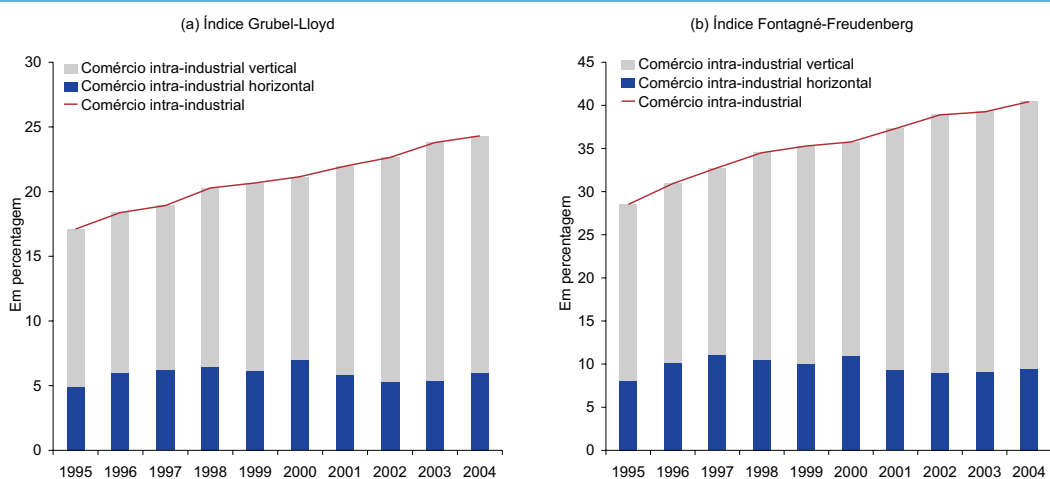
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-99	2000-04
Comércio inter-industrial	71.5	69.1	67.2	65.5	64.7	64.2	62.7	61.1	60.8	59.6	67.5	61.5
Comércio intra-industrial	28.5	30.9	32.8	34.5	35.3	35.8	37.3	38.9	39.2	40.4	32.5	38.5
Horizontal	8.1	10.2	11.1	10.5	10.1	11.0	9.3	9.0	9.1	9.4	10.0	9.5
Vertical	20.5	20.8	21.7	24.1	25.2	24.7	28.0	29.9	30.2	31.0	22.5	29.0
Superior	7.9	8.3	8.4	8.8	11.1	10.9	12.5	12.0	11.2	11.3	9.0	11.5
Inferior	12.6	12.5	13.2	15.2	14.1	13.8	15.6	17.9	19.0	19.7	13.6	17.5

Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

Gráfico 1

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL EM PORTUGAL

Em percentagem do comércio total



Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

3.1. Desagregação por produtos

Esta subsecção estuda a evolução do *IIT* português em diferentes indústrias utilizando duas classificações distintas: uma classificação industrial e uma classificação mais lata por categorias económicas. Utilizando a classificação *ISIC* rev.3 a 2 dígitos, existem quatro indústrias nas quais o *IIT* surge como especialmente relevante na medida em que o peso de cada uma delas no total do *IIT* é mais do que 1 ponto percentual superior ao seu peso no total do comércio internacional português ao longo de todo o período (Quadro 2). As indústrias em causa são “veículos automóveis” (*ISIC* 34), onde se verifica a maior diferença, “vestuário e artigos de peles” (*ISIC* 18), “artigos de borracha e plástico” (*ISIC* 25) e, em menor grau, “fabricação de produtos metálicos” (*ISIC* 28). Nos primeiros três sectores, a proporção de *IIT* no comércio total do sector é superior a 60 por cento no período 2000-04, o que compara com um peso de 38.5 por cento para o total da economia, tendo-se verificado um aumento ao longo do tempo. Em todas estas indústrias, o *VIIT* é mais significativo do que o *HIIT* no período mais recente e cresceu de forma substancial desde 2000. O aumento recente do peso do *VIIT* no comércio sectorial total foi especialmente acentuado em “veículos automóveis”. O *VIIT* nestes quatro sectores inclui essencialmente produtos com preços de exportação inferiores aos preços de importação. No período 2000-04, o *HIIT* é mais significativo do que o *VIIT* em “indústrias metalúrgicas de base” (*ISIC* 27) e em “outro material de transporte” (*ISIC* 35), tendo aumentado ao longo da década 1995-2004.

A classificação do *CEPII* por nível de transformação do produto, baseada nas Grandes Categorias Económicas das Nações Unidas, é também utilizada para analisar os grupos de produtos com maior proporção de *IIT* (Quadro 3). Tal como esperado, o comércio internacional de bens primários é maioritariamente de natureza inter-industrial, com um peso de cerca de 90 por cento do total ao longo do período 1995-2004. Pelo contrário, a maior percentagem de *IIT* em Portugal é registada em partes e componentes, representando 58.8 por cento do comércio total nestes produtos no período 2000-04. Uma proporção importante do comércio português de bens de consumo é também *IIT* (42.0 por cento no período mais recente), enquanto mais de 30 por cento do comércio internacional em bens intermédios transformados e em bens de investimento é igualmente *IIT* em 2000-04. Em todas as etapas de produção, o *IIT* português é mais significativo em bens diferenciados verticalmente do que horizontalmente, tendo-se registado um aumento do *VIIT* em todas as categorias ao longo desta década. Estes factos são particularmente evidentes em partes e componentes, onde o *VIIT* representa 52.2 por cento do comércio total e cresceu de forma acentuada nos últimos cinco anos analisados. Em todas as etapas de produção consideradas, o *VIIT* português é sobretudo de produtos com preços de exportação inferiores aos preços de importação, tal como seria expectável uma vez que o *VIIT* em Portugal é efectuado principalmente com países europeus de maior rendimento (veja-se Secção 3.2 abaixo)

O aumento substancial do *VIIT* português em partes e componentes sugere a existência de transacções “*back-and-forth*” (vaivém) associadas à fragmentação internacional da produção. A ligação entre a fragmentação internacional e o *IIT* pode ser estabelecida empiricamente de forma mais adequada através da análise dos fluxos de comércio ao nível do produto. O Gráfico 2 apresenta os principais

Quadro 2 (continua)

PORTUGAL - COMÉRCIO INTERNACIONAL POR PRINCIPAIS SECTORES E TIPOS DE COMÉRCIO

Pesos em percentagem

ISIC rev.3	1995-99							
	Comércio total	IIT total	Inter-industrial	Pesos no total do comércio sectorial				
				Intra-industrial			Vertical	Inferior
				Total	Horizontal	Superior		
01 Agricultura, produção animal, caça e actividades dos serviços relacionados	3.4	1.2	88.3	11.7	3.5	8.2	4.3	3.9
02 Silvicultura, exploração florestal e actividades dos serviços relacionados	0.6	0.5	72.4	27.6	7.9	19.8	4.0	15.7
05 Pesca, aquacultura e actividades dos serviços relacionados	0.3	0.5	52.7	47.3	3.0	44.3	34.3	9.9
10 Extracção de hulha, linhite e turfa	0.3	0.0	99.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
11 Extracção de petróleo bruto, gás natural e actividades dos serviços relacionados	2.5	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12 Extracção de minérios de urânio e de tório	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 Extracção e preparação de minérios metálicos	0.3	0.0	99.8	0.2	0.0	0.2	0.1	0.0
14 Outras indústrias extractivas	0.3	0.2	77.1	22.9	13.8	9.2	5.2	4.0
15 Indústrias alimentares e das bebidas	7.6	4.5	80.7	19.3	7.6	11.7	5.7	6.1
16 Indústria do tabaco	0.1	0.0	83.8	16.2	0.6	15.6	8.3	7.4
17 Fabricação de têxteis	8.3	7.8	69.1	30.9	6.3	24.6	7.9	16.7
18 Indústria do vestuário; preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pêlo	5.0	7.1	53.7	46.3	8.1	38.2	10.8	27.4
19 Curtimenta e acabamento de peles sem pêlo; fabricação de artigos de viagem e calçado	4.5	2.5	82.0	18.0	3.3	14.7	7.5	7.2
20 Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras; fabricação de obras de espartaria e de cestaria	2.3	1.4	80.2	19.8	4.4	15.4	3.2	12.2
21 Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos	3.2	2.2	78.3	21.7	6.1	15.6	6.0	9.6
22 Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados	0.7	0.8	63.7	36.3	4.5	31.8	9.3	22.5
23 Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	1.8	2.2	60.7	39.3	6.7	32.6	13.9	18.7
24 Fabricação de produtos químicos	8.3	6.3	75.3	24.7	6.3	18.4	7.5	10.9
25 Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	2.8	4.9	43.5	56.5	13.4	43.1	10.2	32.9
26 Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	2.5	2.1	72.2	27.8	5.1	22.7	6.3	16.4
27 Indústrias metalúrgicas de base	3.8	2.8	75.6	24.4	15.2	9.2	3.7	5.5
28 Fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento	2.5	3.5	53.5	46.5	7.5	38.9	15.8	23.1
29 Fabricação de máquinas e equipamentos, n.e.	7.3	6.8	69.9	30.1	4.4	25.8	9.5	16.3
30 Fabricação de máquinas de escritório e de equip. para o tratamento automático da informação	1.7	1.1	79.2	20.8	4.3	16.6	6.5	10.1
31 Fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos, n.e.	5.0	5.7	63.0	37.0	5.7	31.3	14.4	16.8
32 Fabricação de equipamento e aparelhos de rádio, de televisão e de comunicação	4.9	4.2	71.8	28.2	2.7	25.5	15.5	10.0
33 Fabricação de aparelhos e instrumentos médicos, de precisão, de óptica e de relojoaria	1.7	1.8	65.4	34.6	6.1	28.5	13.6	14.8
34 Fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques	14.0	25.3	41.1	58.9	33.0	25.9	10.1	15.8
35 Fabricação de outro material de transporte	2.0	1.4	77.3	22.7	4.5	18.2	8.3	10.0
36 Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n.e.	2.1	2.8	56.0	44.0	10.5	33.5	19.6	14.0
37 Reciclagem	0.0	0.0	91.4	8.6	0.0	8.6	8.5	0.1
40 Produção e distribuição de electricidade, gás, vapor e água quente	0.1	0.1	32.2	67.8	67.8	0.0	0.0	0.0
74 Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas	0.0	0.0	78.7	21.3	0.7	20.6	12.6	8.0
92 Actividades recreativas, culturais e desportivas	0.0	0.0	67.5	32.5	31.0	1.4	0.9	0.5
93 Outras actividades de serviços	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	67.5	32.5	10.0	22.5	9.0	13.6

Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

Quadro 2 (continuação)

PORTUGAL - COMÉRCIO INTERNACIONAL POR PRINCIPAIS SECTORES E TIPOS DE COMÉRCIO

Pesos em percentagem

ISIC rev.3		1995-99							
		Pesos no :		Pesos no total do comércio sectorial					
		Comércio total	IIT total	Inter-industrial	Intra-industrial				
					Total	Horizontal	Vertical		
						Total	Superior	Inferior	
01	Agricultura, produção animal, caça e actividades dos serviços relacionados	2.9	1.6	78.6	21.4	8.7	12.7	5.9	6.8
02	Silvicultura, exploração florestal e actividades dos serviços relacionados	0.4	0.5	57.8	42.2	8.5	33.7	2.2	31.6
05	Pesca, aquacultura e actividades dos serviços relacionados	0.4	0.6	43.5	56.5	1.5	55.0	43.7	11.3
10	Extracção de hulha, linhite e turfa	0.3	0.0	99.2	0.8	0.0	0.8	0.3	0.4
11	Extracção de petróleo bruto, gás natural e actividades dos serviços relacionados	4.1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12	Extracção de minérios de urânio e de tório	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13	Extracção e preparação de minérios metálicos	0.2	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14	Outras indústrias extractivas	0.3	0.2	76.6	23.4	3.5	19.9	3.0	16.9
15	Indústrias alimentares e das bebidas	7.4	4.6	75.9	24.1	7.1	17.0	7.4	9.6
16	Indústria do tabaco	0.2	0.3	47.5	52.5	10.5	42.0	30.7	11.2
17	Fabricação de têxteis	6.8	6.9	61.0	39.0	8.5	30.4	11.6	18.8
18	Indústria do vestuário; preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pêlo	3.6	5.7	39.4	60.6	14.9	45.6	15.6	30.0
19	Curtimenta e acabamento de peles sem pêlo; fabricação de artigos de viagem e calçado	3.4	2.1	76.4	23.6	5.1	18.5	8.7	9.9
20	Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras; fabricação de obras de espartaria e de cestaria	2.3	1.6	73.3	26.7	7.0	19.6	6.2	13.4
21	Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos	3.2	2.1	75.1	24.9	10.2	14.7	4.8	9.9
22	Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados	0.6	0.4	75.1	24.9	2.3	22.5	7.3	15.2
23	Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	2.2	2.1	62.7	37.3	12.0	25.2	13.8	11.5
24	Fabricação de produtos químicos	9.0	7.6	67.6	32.4	9.3	23.0	9.1	13.9
25	Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	3.1	5.3	35.2	64.8	9.6	55.2	16.1	39.1
26	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	2.3	2.2	63.9	36.1	7.7	28.4	5.0	23.4
27	Indústrias metalúrgicas de base	4.6	3.5	70.6	29.4	16.7	12.7	4.1	8.6
28	Fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento	2.6	3.6	47.1	52.9	6.9	46.0	16.3	29.7
29	Fabricação de máquinas e equipamentos, n.e.	7.1	6.2	66.3	33.7	4.8	28.8	11.2	17.7
30	Fabricação de máquinas de escritório e de equip. para o tratamento automático da informação	2.3	2.7	55.7	44.3	2.9	41.3	27.2	14.1
31	Fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos, n.e.	4.2	4.6	57.7	42.3	6.0	36.3	15.8	20.5
32	Fabricação de equipamento e aparelhos de rádio, de televisão e de comunicação	6.3	6.1	63.0	37.0	3.3	33.7	9.1	24.6
33	Fabricação de aparelhos e instrumentos médicos, de precisão, de óptica e de relojoaria	1.8	1.7	63.7	36.3	6.1	30.1	12.5	17.7
34	Fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques	13.8	21.8	39.0	61.0	16.9	44.1	18.5	25.5
35	Fabricação de outro material de transporte	2.1	2.7	48.7	51.3	28.9	22.5	8.2	14.2
36	Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n.e.	2.3	3.0	49.0	51.0	10.0	41.1	26.5	14.6
37	Reciclagem	0.0	0.0	85.8	14.2	0.4	13.8	12.1	1.7
40	Produção e distribuição de electricidade, gás, vapor e água quente	0.2	0.5	0.3	99.7	99.7	0.0	0.0	0.0
74	Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas	0.0	0.0	66.0	34.0	0.0	34.0	25.3	8.7
92	Actividades recreativas, culturais e desportivas	0.0	0.0	70.0	30.0	28.6	1.4	0.7	0.7
93	Outras actividades de serviços	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total		100.0	100.0	61.5	38.5	9.5	29.0	11.5	17.5

Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

Quadro 3

PORTUGAL – COMÉRCIO INTERNACIONAL POR PRINCIPAIS ETAPAS DE PRODUÇÃO E TIPOS DE COMÉRCIO

Em percentagem do comércio total de cada etapa de produção

	1995-1999					
	Inter-industrial	Intra-industrial				
		Total	Horizontal	Vertical		
				Total	Superior	Inferior
Bens primários	90.9	9.1	3.3	5.9	2.5	3.4
Bens intermédios transformados	71.4	28.6	7.7	20.9	8.0	12.9
Partes e componentes	51.5	48.5	10.1	38.4	16.2	22.2
Bens de investimento	73.2	26.8	7.7	19.1	8.8	10.3
Bens de consumo	63.1	36.9	13.9	23.0	8.7	14.3
Total	67.5	32.5	10.0	22.5	9.0	13.6

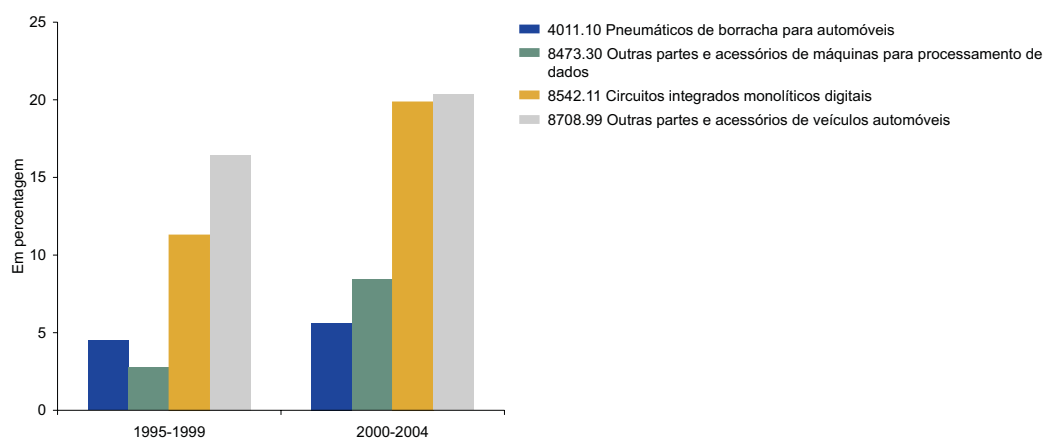
	2000-2004					
	Inter-industrial	Intra-industrial				
		Total	Horizontal	Vertical		
				Total	Superior	Inferior
Bens primários	88.2	11.8	4.7	7.2	2.3	4.9
Bens intermédios transformados	66.4	33.6	10.5	23.1	8.9	14.2
Partes e componentes	41.2	58.8	6.7	52.2	17.5	34.6
Bens de investimento	65.1	34.9	11.8	23.0	11.3	11.8
Bens de consumo	58.0	42.0	10.0	32.0	13.6	18.4
Total	61.5	38.5	9.5	29.0	11.5	17.5

Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

Gráfico 2

PORTUGAL – PRINCIPAIS PRODUTOS NO COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL VERTICAL DE PARTES E COMPONENTES

Em percentagem do total do VIIT português de partes e componentes



Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

Nota: A denominação dos itens foi retirada directamente, com alguma abreviação, da classificação 1992 Harmonized System (HS) a 6-dígitos.

itens do *VIIT* em partes e componentes na economia portuguesa utilizando a classificação *HS* 1992 a 6 dígitos. O *VIIT* português de partes e componentes encontra-se relativamente concentrado, com os quatro principais produtos a representarem em conjunto mais de 50 por cento do total no período 2000-04 e registando um aumento ao longo da década. Dois itens de partes e componentes destacam-se pela sua elevada importância em termos de *VIIT*. A proporção de “outras partes e acessórios de veículos automóveis” (*HS* 8708.99) no total do *VIIT* português em partes e componentes aumentou de 16.5 por cento no período 1995-99 para 20.3 por cento no período 2000-04. Da mesma forma, o item “circuitos integrados monolíticos digitais” (*HS* 8542.11) representa também uma percentagem elevada e crescente do *VIIT* em partes e componentes (11.3 por cento em 1995-99 e 19.8 por cento do total em 2000-04). Os outros dois produtos principais estão também relacionados com as indústrias de partes e componentes para automóveis e para equipamento informático: “pneumáticos de borracha para automóveis” (*HS* 4011.10) e “outras partes e acessórios de máquinas para processamento de dados” (*HS* 8473.30). A relevância destes produtos intermédios simultaneamente nas exportações e nas importações sugere a integração de Portugal em cadeias internacionais de produção destas indústrias.

3.2. Desagregação geográfica

No seguimento da análise anterior, esta subsecção centra-se na desagregação geográfica dos diferentes tipos de comércio em Portugal ao longo do período 1995-2004. O Quadro 4 apresenta uma desagregação geográfica do comércio internacional português que inclui os 14 parceiros com um peso superior a 1 por cento no período 2000-04, assim como um agregado da UE que contém os 15 Estados-membros iniciais (UE15). Os resultados indicam que o *IIT* em Portugal é efectuado sobretudo com outros países da UE15. Com efeito, a UE15 representa 76 por cento do total do comércio internacional português no período 2000-04 e 93.8 por cento do total de *IIT*. Adicionalmente, o peso do *IIT* no comércio bilateral de Portugal com os parceiros da UE15 aumentou de 40 por cento no período 1995-99 para 47.5 por cento em 2000-04. O aumento do *IIT* ao longo desta década é igualmente evidente na maioria dos principais 14 parceiros comerciais de Portugal, sendo a Bélgica, Áustria, Brasil e Japão os únicos países onde se verificou uma diminuição.

No período 2000-04, os índices bilaterais de *IIT* mais elevados registam-se nos dois principais parceiros comerciais de Portugal (Espanha e Alemanha) e resultam essencialmente de *IIT* em produtos verticalmente diferenciados. Os resultados para Espanha são especialmente significativos, uma vez que o *IIT* total e o *VIIT* representam 63.2 por cento e 45.2 por cento do comércio bilateral no período 2000-04, respectivamente. Pelo contrário, a percentagem de *IIT* no total do comércio bilateral é inferior a 25 por cento em todos os parceiros não pertencentes à UE15 analisados. As menores proporções de *IIT* no comércio bilateral no período 2000-04 são observadas no comércio português com o Japão e o Brasil (pesos de *IIT* de 4.2 e 7.4 por cento, respectivamente). No período 2000-04, o *VIIT* é mais importante do que o *HIIT* no comércio português com estes 14 parceiros, com excepção da Noruega. Adicionalmente, a percentagem de *VIIT* no total do comércio bilateral em Portugal ao longo da

Quadro 4

PORTUGAL – COMÉRCIO INTERNACIONAL POR PRINCIPAIS PARCEIROS E TIPOS DE COMÉRCIO

Pesos em percentagem

	1995-1999									2000-2004								
	Pesos no:		Pesos no total do comércio bilateral							Pesos no:		Pesos no total do comércio bilateral						
	Comércio total	//T total	Inter-industrial	Intra-industrial						Comércio total	//T total	Inter-industrial	Intra-industrial					
				Total	Horizontal	Vertical			Total				Horizontal	Vertical				
			Total			Superior	Inferior					Total		Superior	Inferior			
Espanha	20.1	34.5	44.0	56.0	17.6	38.4	13.2	25.3	24.7	40.5	36.8	63.2	18.0	45.2	17.5	27.7		
França	11.9	14.7	59.8	40.2	10.3	29.9	13.5	16.4	10.8	13.7	51.0	49.0	11.1	37.9	17.1	20.8		
Itália	6.5	6.1	69.5	30.5	8.6	21.9	8.4	13.6	5.8	5.2	64.9	35.1	6.1	28.9	13.6	15.3		
Reino Unido	8.8	9.1	66.1	33.9	13.0	20.9	7.2	13.7	6.9	6.8	62.1	37.9	11.9	26.0	12.5	13.5		
Alemanha	16.8	22.3	56.8	43.2	16.0	27.2	11.8	15.4	14.8	19.7	48.9	51.1	8.7	42.4	13.2	29.2		
Bélgica	3.5	3.4	68.1	31.9	10.5	21.4	7.2	14.2	4.2	3.1	71.4	28.6	5.5	23.1	8.5	14.5		
Áustria	1.0	0.6	79.4	20.6	2.8	17.8	10.6	7.3	1.0	0.5	80.2	19.8	6.5	13.3	6.2	7.0		
Países Baixos	4.7	3.3	77.3	22.7	4.3	18.3	9.9	8.4	4.2	3.1	71.6	28.4	6.2	22.2	12.2	10.0		
Suécia	1.6	0.6	87.9	12.1	1.4	10.6	2.9	7.7	1.2	0.5	84.8	15.2	1.0	14.2	5.8	8.4		
UE15	77.7	95.5	60.0	40.0	12.6	27.4	10.8	16.6	76.0	93.8	52.5	47.5	11.5	36.1	14.3	21.8		
Suiça	1.4	0.6	85.5	14.5	1.9	12.6	6.9	5.7	1.0	0.5	79.4	20.6	2.2	18.4	11.9	6.5		
Noruega	1.1	0.1	97.4	2.6	0.3	2.3	0.7	1.7	1.2	0.8	76.2	23.8	14.4	9.3	2.5	6.8		
EUA	3.8	1.6	86.7	13.3	1.3	11.9	4.5	7.4	4.1	2.2	79.2	20.8	6.6	14.2	3.1	11.1		
Brasil	1.2	0.3	91.4	8.6	0.8	7.9	4.0	3.9	1.1	0.2	92.6	7.4	0.9	6.5	3.2	3.3		
Japão	1.8	0.3	95.2	4.8	1.5	3.3	1.7	1.6	1.3	0.1	95.8	4.2	0.3	3.8	1.9	2.0		
Total	100.0	100.0	67.5	32.5	10.0	22.5	9.0	13.6	100.0	100.0	61.5	38.5	9.5	29.0	11.5	17.5		

Fontes: Base de dados BACI - CEPII e cálculos dos autores.

década 1995-2004 aumentou em todos os parceiros considerados, excepto Áustria e Brasil. O maior aumento do peso bilateral do *VIIIT* ao longo deste período registou-se no comércio português com a Alemanha, de 27.2 por cento em 1995-99 para 42.4 por cento do total do comércio bilateral em 2000-04. Finalmente, o *VIIIT* português com estes parceiros comerciais é constituído sobretudo por produtos com preços de exportação inferiores aos preços de importação. As duas excepções no período 2000-04 são os Países Baixos e a Suíça, onde o *VIIIT* superior regista um maior peso no total do comércio bilateral do que o *VIIIT* inferior.

4. CONCLUSÕES

Este artigo mede e caracteriza o comércio intra-industrial (*IIT*) na economia portuguesa, distinguindo entre comércio intra-industrial horizontal (*HIIT*) e comércio intra-industrial vertical (*VIIT*). Assumindo que diferenças de valores unitários correspondem a diferenças de qualidade dos produtos, o *HIIT* refere-se ao comércio de produtos semelhantes e o *VIIT* inclui o comércio de produtos que diferem em termos de qualidade. Os indicadores de Grubel-Lloyd e de Fontagné-Freudenberg são as principais medidas de *IIT* sugeridas pela literatura empírica de comércio internacional. Neste artigo, ambos os indicadores são calculados para o período 1995-2004, numa base bilateral e com uma desagregação por produto muito detalhada. No entanto, na análise pormenorizada apenas os resultados do último indicador são apresentados.

O comércio inter-industrial é ainda o tipo de comércio predominante na economia portuguesa, mas os resultados apontam para um aumento substancial do *IIT*, em particular desde 2000. O *IIT* em Portugal, medido com o método de Fontagné-Freudenberg, representa cerca de 40 por cento do total do comércio internacional em 2004 (28.5 por cento em 1995). Tal como observado em outros países da UE, este aumento resulta sobretudo do comércio em bens verticalmente diferenciados. O *VIIT* em Portugal assenta principalmente em produtos cujos preços de exportação são inferiores aos preços de importação, representando cerca de 60 por cento do total. Este facto está em linha com os resultados de “*quality ladder*” dos modelos de *VIIT* que indicam que economias menos avançadas tendem a exportar as gamas de menor preço e menor qualidade de um dado produto. O *VIIT* português é realizado sobretudo com países europeus de maior rendimento, com Espanha e Alemanha a registarem as maiores percentagens deste tipo de comércio.

Podem retirar-se conclusões adicionais quando os produtos são agrupados de acordo com o seu nível de transformação. O comércio português de produtos primários é dominado pelo comércio inter-industrial, correspondendo a cerca de 90 por cento do total. Pelo contrário, a maior proporção de *IIT* em Portugal verifica-se na categoria de partes e componentes, representando 58.8 por cento do comércio total nestes produtos no período 2000-04. Este facto aponta para a existência de algumas transacções intra-indústria relacionadas com a fragmentação internacional da produção, nomeadamente em partes e componentes para automóveis e para equipamento informático. Ao nível da indústria, significativas e crescentes parcelas de *IIT* são identificadas nas indústrias de artigos de borracha e plástico, veículos automóveis, vestuário e produtos metálicos.

REFERÊNCIAS

- Abd-el Rahman, K. (1991), "Firms' competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition", *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(1), 83–97.
- Ando, M. (2006), "Fragmentation and vertical intra-industry trade in East Asia", *The North American Journal of Economics and Finance* 17(3), 257–281.
- Arndt, S. W. (1997), "Globalization and the open economy", *The North American Journal of Economics and Finance* 8(1), 71–79.
- Aturupane, C., Djankov, S. e Hoekman, B. (1999), "Horizontal and vertical intra-industry trade between Eastern Europe and the European Union", *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(1), 62–81.
- Blanes, J. e Martín, C. (2000), "The nature and causes of intra-industry trade: Back to the comparative advantage explanation? The case of Spain", *Weltwirtschaftliches Archiv* 136(3), 423–441.
- Byun, J. J. e Lee, S.-H. (2005), "Horizontal and vertical intra-industry trade: New evidence from Korea, 1991-1999", *Global Economy Journal* 5(1).
- Davis, D. R. e Weinstein, D. E. (2001), What role for empirics in international trade?, *NBER Working Paper* 8543, National Bureau of Economic Research.
- Deardorff, A. V. (2001), "Fragmentation in simple trade models", *The North American Journal of Economics and Finance* 12(2), 121–137.
- Deardorff, A. V. (2005), "A trade theorist's take on skilled-labor outsourcing", *International Review of Economics and Finance* 14(3), 259–271.
- Dixit, A. K. e Stiglitz, J. E. (1977), "Monopolistic competition and optimum product diversity", *American Economic Review* 67(3), 297–308.
- Durkin, John T, J. e Krygier, M. (2000), "Differences in GDP per capita and the share of intraindustry trade: The role of vertically differentiated trade", *Review of International Economics* 8(4), 760–74.
- Ecochard, P., Fontagné, L., Gaulier, G. e Zignago, S. (2006), "Intra-industry trade and economic integration", in D. Hiratsuka, ed., *East Asia's De Facto Economic Integration*, Palgrave-Macmillan, chapter 2, pp. 32–79.
- Falvey, R. E. (1981), "Commercial policy and intra-industry trade", *Journal of International Economics* 11(4), 495–511.
- Falvey, R. E. e Kierzkowski, H. (1987), "Product quality, intra-industry trade and (im)perfect competition", in H. Kierzkowski, ed., *Protection and Competition in International Trade: Essays in Honour of W.M. Corden*, Basil Blackwell, Oxford, chapter 11, pp. 143–161.
- Flam, H. e Helpman, E. (1987), "Vertical product differentiation and North-South trade", *American Economic Review* 77(5), 810–22.
- Fontagné, L. e Freudenberg, M. (1997), Intra-industry trade: Methodological issues reconsidered, *Working Papers* 1997-01, CEPII Research Center.
- Fontagné, L. e Freudenberg, M. (2002), "Long-term trends in intra-industry trade", in P. Lloyd and H.-H. Lee, eds, *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, Palgrave-Macmillan, chapter 8, pp. 131–158.

- Fontagné, L., Freudenberg, M. e Gaulier, G. (2006), "A systematic decomposition of world trade into horizontal and vertical IIT", *Review of World Economics* 142(3), 459–475.
- Fontagné, L., Freudenberg, M. and Péridy, N. (1998), Intra-industry trade and the single market: Quality matters, CEPR *Discussion Papers* 1959, Centre for Economic Policy Research.
- Fukao, K., Ishido, H. e Ito, K. (2003), "Vertical intra-industry trade and foreign direct investment in East Asia", *Journal of the Japanese and International Economies* 17(4), 468–506.
- Gaulier, G. e Zignago, S. (2008), "BACI: A world database of international trade at the product-level", *Working papers*, CEPII Research Center.
- Greenaway, D., Hine, R. e Milner, C. (1994), "Country-specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv* 130(1), 77–100.
- Greenaway, D., Hine, R. e Milner, C. (1995), "Vertical and horizontal intra-industry trade: A cross industry analysis for the United Kingdom", *Economic Journal* 105(433), 1505–18.
- Greenaway, D. e Milner, C. (2003), What have we learned from a generation's research on intra-industry trade?, *Research Paper Series* 2003/44, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, The University of Nottingham.
- Greenaway, D. e Milner, C. (1987), "Intra-industry trade: Current perspectives and unresolved issues", *Weltwirtschaftliches Archiv* 123(1), 39–57.
- Greenaway, D. e Torstensson, J. (1997), "Back to the future: Taking stock on intraindustry trade", *Weltwirtschaftliches Archiv* 133(2), 249–269.
- Grossman, G. M. e Rossi-Hansberg, E. (2006), "Trading tasks: A simple theory of offshoring", NBER *Working Paper* 12721, National Bureau of Economic Research.
- Grubel, H. J. e Lloyd, P. (1975), *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, London: Macmillan.
- Gullstrand, J. (2002), "Does the measurement of intra-industry trade matter?", *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(2), 317–339.
- Helpman, E. (1981), "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Journal of International Economics* 11(3), 305–340.
- Hu, X. e Ma, Y. (1999), "International intra-industry trade of China", *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(1), 82–101.
- Jones, R. W. e Kierzkowski, H. (1990), "The role of services in production and international trade: A theoretical framework", in R. W. Jones and A. Krueger, eds, *The Political Economy of International Trade*, Basil Blackwell, Oxford, chapter 3, pp. 31–48.
- Jones, R. W. e Kierzkowski, H. (2005), "International fragmentation and the new economic geography", *The North American Journal of Economics and Finance* 16(1), 1–10.
- Jones, R. W., Kierzkowski, H. e Leonard, G. (2002), "Fragmentation and intraindustry trade", in P. Lloyd and H.-H. Lee, eds, *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, Palgrave-Macmillan, chapter 5, pp. 67–86.
- Kohler, W. (2004), "Aspects of international fragmentation", *Review of International Economics* 12(5), 793–816.
- Krugman, P. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", *Journal of*

International Economics 9(4), 469–479.

Krugman, P. (1980), “Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade”, *American Economic Review* 70(5), 950–959.

Lancaster, K. (1980), “Intra-industry trade under perfect monopolistic competition”, *Journal of International Economics* 10(2), 151–175.

Lloyd, P. (2002), “Controversies concerning intra-industry trade”, in P. Lloyd and H.-H. Lee, eds, *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, Palgrave-Macmillan, chapter 2, pp. 13–30.

Martín-Montaner, J. e Ríos, V. (2002), “Vertical specialization and intra-industry trade: The role of factor endowments”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 138(2), 340–365.

Stokey, N. L. (1991), “The volume and composition of trade between rich and poor countries”, *Review of Economic Studies* 58(1), 63–80.

Venables, A. J. (1999), “Fragmentation and multinational production”, *European Economic Review* 43(4-6), 935–945.



SÉRIES TRIMESTRAIS PARA A ECONOMIA PORTUGUESA

Actualização 1977-2008

SÉRIES TRIMESTRAIS PARA A ECONOMIA PORTUGUESA: 1977-2008

Esta secção divulga a actualização das séries trimestrais para a economia portuguesa à semelhança do que tem ocorrido nos últimos anos. As séries agora apresentadas baseiam-se nos valores anuais subjacentes às projecções macroeconómicas divulgadas neste Boletim e nos indicadores trimestrais disponíveis em meados de Junho.

Dada a metodologia utilizada, a inclusão de um novo ano e as habituais revisões estatísticas para os dados mais recentes implicam alterações nas séries trimestrais que, em alguns casos, não se reflectem apenas no período mais recente. No entanto, estas revisões são, na maioria dos casos, pouco significativas, dado não existirem alterações assinaláveis em relação à metodologia detalhadamente apresentada no artigo "Séries trimestrais para a economia portuguesa: 1977-2003" publicado no *Boletim Económico* de Junho de 2004.

As séries trimestrais para o período de 1977-2008 são apresentadas nos quadros seguintes, com um detalhe igual ao da anterior publicação. Uma versão electrónica das séries encontra-se disponível no *website* do Banco de Portugal, em www.bportugal.pt/publish/bolecon/docs.

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1977				1978				1979			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	578.2	615.9	651.6	676.0	708.2	736.2	781.2	831.5	859.1	907.2	972.4	1 065.0
Consumo público	121.2	123.6	128.4	135.7	145.6	155.3	164.8	174.1	183.0	194.3	208.0	224.4
FBCF	262.7	296.8	304.2	313.3	301.0	323.3	343.8	378.2	428.4	482.6	525.4	532.0
Variação de existências	27.7	30.5	36.1	44.5	55.7	56.2	46.1	25.4	-6.0	-15.8	-4.1	29.2
Exportações de bens e serviços	135.8	149.3	155.8	168.6	178.8	194.8	218.8	256.9	287.8	332.7	373.1	409.8
Bens	87.9	96.5	100.0	106.2	111.5	123.7	136.1	164.0	182.2	210.4	234.4	259.6
Serviços	47.8	52.7	55.8	62.3	67.3	71.1	82.7	93.0	105.6	122.3	138.7	150.2
Importações de bens e serviços	226.7	266.7	276.3	297.1	302.5	306.0	334.2	358.6	384.9	436.4	506.5	563.1
Bens	195.0	229.7	237.2	255.4	258.5	260.5	284.6	305.4	326.8	371.6	426.9	474.9
Serviços	31.7	37.0	39.1	41.7	44.0	45.4	49.6	53.2	58.1	64.8	79.6	88.2
PIB	899.0	949.3	999.8	1 041.0	1 086.9	1 159.9	1 220.5	1 307.4	1 367.5	1 464.6	1 568.3	1 697.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)					654.9	654.0	662.3	670.4	785.7	795.1	808.4	824.1
Consumo público					130.6	132.6	134.6	136.7	166.4	169.5	173.0	176.9
FBCF					273.6	279.1	279.6	287.8	370.2	394.3	407.3	387.9
Variação de existências					52.3	54.3	46.5	28.7	1.2	-11.9	-10.5	5.4
Exportações de bens e serviços					162.4	167.9	178.4	196.9	251.6	275.5	291.4	298.8
Bens					100.6	105.7	109.4	122.9	156.8	171.3	179.5	185.2
Serviços					61.8	62.1	69.0	74.0	94.8	104.3	111.9	113.6
Importações de bens e serviços					273.7	266.4	266.3	271.4	327.1	345.2	368.4	381.0
Bens					235.0	228.7	227.9	232.5	277.3	292.6	308.0	318.7
Serviços					38.7	37.7	38.4	39.0	49.8	52.7	60.4	62.3
PIB					1 000.1	1 021.3	1 035.0	1 049.2	1 247.9	1 277.2	1 301.1	1 312.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)					7 718.5	7 706.9	7 805.1	7 900.8	8 001.2	8 096.6	8 232.0	8 392.3
Consumo público					2 159.8	2 191.7	2 225.3	2 260.7	2 297.8	2 340.6	2 389.2	2 443.5
FBCF					2 964.5	3 023.7	3 029.4	3 118.7	3 337.0	3 554.5	3 671.3	3 496.6
Exportações de bens e serviços					1 346.8	1 392.0	1 479.3	1 632.7	1 733.0	1 898.1	2 007.3	2 058.5
Bens					740.8	778.9	805.6	905.3	946.5	1 033.8	1 083.7	1 117.7
Serviços					689.7	692.9	769.8	825.3	898.3	988.5	1 060.4	1 077.3
Importações de bens e serviços					1 769.4	1 722.1	1 721.4	1 754.4	1 751.5	1 848.6	1 972.5	2 040.0
Bens					1 429.5	1 390.9	1 386.2	1 413.9	1 405.6	1 482.9	1 561.1	1 615.3
Serviços					347.0	338.3	344.1	349.1	356.9	377.6	432.9	446.5
PIB					13 719.6	14 010.4	14 198.2	14 392.5	14 719.3	15 065.6	15 347.2	15 477.2
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)					0.0918	0.0955	0.1001	0.1052	0.1074	0.1120	0.1181	0.1269
Consumo público					0.0674	0.0709	0.0741	0.0770	0.0797	0.0830	0.0871	0.0918
FBCF					0.1016	0.1069	0.1135	0.1213	0.1284	0.1358	0.1431	0.1521
Exportações de bens e serviços					0.1328	0.1399	0.1479	0.1574	0.1661	0.1753	0.1859	0.1991
Bens					0.1505	0.1588	0.1689	0.1811	0.1924	0.2035	0.2163	0.2322
Serviços					0.0976	0.1026	0.1074	0.1126	0.1176	0.1237	0.1308	0.1395
Importações de bens e serviços					0.1709	0.1777	0.1941	0.2044	0.2197	0.2361	0.2568	0.2760
Bens					0.1808	0.1873	0.2053	0.2160	0.2325	0.2506	0.2735	0.2940
Serviços					0.1269	0.1343	0.1441	0.1524	0.1628	0.1717	0.1838	0.1975
PIB					0.0792	0.0828	0.0860	0.0908	0.0929	0.0972	0.1022	0.1097

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1980				1981				1982			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	1 144.6	1 228.7	1 293.1	1 351.3	1 430.3	1 503.2	1 596.5	1 681.4	1 756.0	1 845.9	1 912.7	1 984.5
Consumo público	243.7	262.3	280.0	296.6	312.1	328.0	344.1	360.5	377.1	396.8	419.7	446.0
FBCF	530.2	538.4	559.0	610.4	701.7	759.5	813.8	830.4	873.2	903.6	926.9	945.6
Variação de existências	84.0	117.8	130.4	122.0	92.5	77.2	76.1	89.3	116.7	128.0	123.1	102.0
Exportações de bens e serviços	450.0	462.5	478.1	480.3	497.6	524.4	537.0	554.1	565.9	598.5	673.2	711.9
Bens	285.3	292.5	294.4	296.5	303.0	317.9	329.5	340.7	360.8	384.9	451.0	477.0
Serviços	164.6	170.0	183.6	183.8	194.6	206.5	207.4	213.4	205.1	213.5	222.1	234.9
Importações de bens e serviços	628.5	682.7	729.1	772.5	816.1	931.3	942.2	952.8	1 020.9	1 097.8	1 151.0	1 140.2
Bens	518.5	566.9	599.8	635.2	666.4	769.3	780.8	786.0	856.1	921.1	973.5	962.4
Serviços	110.0	115.8	129.3	137.3	149.7	162.0	161.3	166.7	164.8	176.7	177.5	177.8
PIB	1 823.9	1 927.0	2 011.5	2 088.1	2 218.0	2 261.0	2 425.4	2 563.0	2 668.0	2 775.0	2 904.5	3 049.8
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	1 008.0	1 032.2	1 048.6	1 056.2	1 277.9	1 288.2	1 294.1	1 301.4	1 582.3	1 597.2	1 600.2	1 597.7
Consumo público	214.0	218.7	222.8	226.5	281.9	285.2	287.9	290.0	342.5	345.1	348.4	352.6
FBCF	462.0	437.7	445.3	464.2	617.7	635.2	666.4	674.7	798.0	785.7	777.1	764.0
Variação de existências	35.7	56.8	68.6	71.1	64.3	65.7	75.4	93.4	119.7	125.2	110.1	74.2
Exportações de bens e serviços	388.2	386.1	387.3	373.6	455.2	459.3	457.2	460.7	517.0	529.4	549.5	578.2
Bens	244.9	242.6	238.6	230.1	278.9	279.7	284.3	288.5	332.9	343.9	369.6	392.4
Serviços	143.3	143.4	148.7	143.5	176.3	179.6	172.8	172.2	184.1	185.5	179.9	185.8
Importações de bens e serviços	546.5	559.5	578.2	583.6	724.9	732.6	754.0	771.7	966.9	970.5	954.5	948.1
Bens	451.3	462.3	473.6	478.1	595.0	601.2	625.0	640.4	815.1	818.6	810.6	805.0
Serviços	95.1	97.2	104.6	105.6	129.9	131.4	129.0	131.2	151.7	151.8	143.9	143.1
PIB	1 561.6	1 572.1	1 594.4	1 608.0	1 972.1	2 001.0	2 027.0	2 048.7	2 392.6	2 412.1	2 430.8	2 418.7
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	8 671.7	8 880.1	9 020.8	9 086.4	9 081.3	9 154.8	9 196.7	9 248.6	9 344.0	9 432.2	9 449.6	9 435.2
Consumo público	2 503.6	2 557.9	2 606.5	2 649.3	2 686.4	2 717.9	2 743.9	2 764.4	2 779.3	2 800.4	2 827.8	2 861.4
FBCF	3 300.4	3 126.9	3 180.8	3 315.8	3 566.9	3 668.4	3 848.3	3 896.4	3 849.6	3 790.3	3 748.8	3 685.3
Exportações de bens e serviços	2 129.1	2 117.3	2 123.9	2 048.9	2 048.7	2 066.8	2 057.4	2 073.4	2 017.6	2 065.9	2 144.4	2 256.5
Bens	1 155.1	1 144.4	1 125.4	1 085.3	1 076.3	1 079.3	1 097.2	1 113.3	1 125.7	1 162.9	1 249.8	1 326.9
Serviços	1 115.9	1 116.9	1 157.5	1 117.4	1 132.2	1 153.1	1 109.8	1 105.8	1 008.3	1 015.7	985.1	1 017.6
Importações de bens e serviços	2 200.1	2 252.4	2 327.8	2 349.7	2 352.8	2 377.9	2 447.4	2 504.7	2 570.3	2 579.9	2 537.3	2 520.4
Bens	1 710.6	1 752.3	1 794.9	1 812.0	1 812.8	1 831.6	1 904.4	1 951.3	2 036.0	2 044.9	2 024.7	2 010.7
Serviços	528.2	539.4	580.9	586.0	589.4	596.5	585.2	595.5	561.3	561.7	532.2	529.3
PIB	15 521.9	15 626.4	15 848.2	15 982.9	15 820.7	16 052.9	16 261.3	16 435.2	16 318.4	16 451.5	16 579.1	16 496.0
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.1320	0.1384	0.1434	0.1487	0.1575	0.1642	0.1736	0.1818	0.1879	0.1957	0.2024	0.2103
Consumo público	0.0973	0.1025	0.1074	0.1120	0.1162	0.1207	0.1254	0.1304	0.1357	0.1417	0.1484	0.1559
FBCF	0.1606	0.1722	0.1757	0.1841	0.1967	0.2070	0.2115	0.2131	0.2268	0.2384	0.2473	0.2566
Exportações de bens e serviços	0.2113	0.2184	0.2251	0.2344	0.2429	0.2537	0.2610	0.2672	0.2805	0.2897	0.3139	0.3155
Bens	0.2470	0.2556	0.2616	0.2732	0.2815	0.2946	0.3003	0.3060	0.3206	0.3310	0.3609	0.3595
Serviços	0.1475	0.1522	0.1587	0.1645	0.1719	0.1791	0.1869	0.1930	0.2034	0.2102	0.2255	0.2308
Importações de bens e serviços	0.2857	0.3031	0.3132	0.3288	0.3469	0.3916	0.3850	0.3804	0.3972	0.4255	0.4536	0.4524
Bens	0.3031	0.3235	0.3342	0.3505	0.3676	0.4200	0.4100	0.4028	0.4205	0.4504	0.4808	0.4786
Serviços	0.2083	0.2146	0.2225	0.2343	0.2540	0.2716	0.2757	0.2800	0.2936	0.3146	0.3335	0.3358
PIB	0.1175	0.1233	0.1269	0.1306	0.1402	0.1408	0.1491	0.1559	0.1635	0.1687	0.1752	0.1849

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1983				1984				1985			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	2 132.6	2 246.5	2 411.8	2 589.5	2 698.2	2 860.9	3 051.3	3 116.7	3 260.2	3 377.8	3 465.5	3 628.4
Consumo público	476.1	505.1	532.8	558.8	582.8	611.4	645.1	684.4	729.7	775.2	820.9	866.7
FBCF	1 027.9	1 090.2	1 177.9	1 164.5	1 098.6	1 190.7	1 238.4	1 327.6	1 337.2	1 361.3	1 416.5	1 494.4
Variação de existências	64.8	35.1	12.8	-2.1	-9.5	-12.0	-9.8	-2.7	9.3	16.8	20.0	18.8
Exportações de bens e serviços	791.1	873.5	999.5	1 101.9	1 206.4	1 322.1	1 444.8	1 551.1	1 691.7	1 761.4	1 774.9	1 835.9
Bens	530.9	597.2	687.1	761.5	840.0	917.4	1 011.1	1 081.4	1 169.4	1 228.6	1 234.9	1 268.8
Serviços	260.2	276.3	312.4	340.4	366.4	404.7	433.8	469.7	522.3	532.8	540.0	567.1
Importações de bens e serviços	1 172.6	1 221.3	1 361.2	1 475.8	1 534.2	1 616.0	1 752.6	1 818.3	1 916.7	1 942.1	1 905.9	2 002.8
Bens	980.1	1 024.5	1 143.4	1 247.4	1 284.4	1 355.8	1 470.4	1 522.5	1 601.4	1 610.9	1 583.6	1 661.5
Serviços	192.6	196.8	217.8	228.4	249.8	260.2	282.2	295.8	315.3	331.2	322.3	341.4
PIB	3 319.9	3 529.1	3 773.6	3 936.8	4 042.3	4 357.1	4 617.2	4 858.7	5 111.4	5 350.4	5 591.8	5 841.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	1 875.4	1 866.8	1 860.2	1 844.3	2 314.4	2 309.0	2 317.1	2 313.9	2 913.5	2 924.5	2 934.7	2 978.5
Consumo público	422.1	425.9	427.7	427.5	517.6	517.5	519.7	524.4	645.2	654.1	663.4	672.9
FBCF	916.5	921.7	912.5	833.3	974.5	1 004.8	988.9	996.9	1 200.1	1 187.7	1 206.2	1 224.2
Variação de existências	17.7	-21.0	-41.9	-44.9	-30.1	-21.0	-17.5	-19.7	-27.6	-25.6	-13.6	8.4
Exportações de bens e serviços	720.3	739.8	766.5	794.2	1 020.7	1 068.6	1 103.9	1 140.6	1 505.3	1 516.6	1 505.8	1 528.2
Bens	491.0	508.7	528.3	549.6	703.5	732.6	761.4	784.3	1 041.4	1 061.3	1 052.9	1 066.8
Serviços	229.3	231.1	238.2	244.6	317.1	336.0	342.6	356.2	463.8	455.3	452.9	461.3
Importações de bens e serviços	1 078.5	1 039.2	1 026.2	986.7	1 260.6	1 267.3	1 304.5	1 305.8	1 728.2	1 753.5	1 744.3	1 810.7
Bens	911.8	878.0	863.8	829.6	1 046.9	1 053.5	1 081.2	1 082.5	1 446.8	1 468.2	1 472.1	1 528.2
Serviços	166.7	161.1	162.4	157.1	213.7	213.8	223.3	223.3	281.4	285.3	272.2	282.5
PIB	2 873.4	2 894.1	2 898.8	2 867.8	3 536.5	3 611.5	3 607.6	3 650.3	4 508.2	4 503.9	4 552.3	4 601.5
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	9 418.3	9 375.3	9 341.9	9 262.4	9 227.1	9 205.5	9 238.1	9 225.2	9 166.5	9 201.2	9 233.2	9 370.9
Consumo público	2 901.1	2 927.3	2 939.7	2 938.4	2 923.5	2 922.3	2 935.1	2 961.6	3 001.9	3 043.6	3 086.6	3 131.0
FBCF	3 785.6	3 807.2	3 769.4	3 442.0	3 234.3	3 334.8	3 282.1	3 308.7	3 252.8	3 219.2	3 269.2	3 318.2
Exportações de bens e serviços	2 397.1	2 462.2	2 551.0	2 643.2	2 724.7	2 852.7	2 947.0	3 044.8	3 152.3	3 176.1	3 153.5	3 200.3
Bens	1 427.0	1 478.6	1 535.7	1 597.6	1 648.8	1 716.9	1 784.4	1 838.2	1 890.4	1 926.5	1 911.3	1 936.5
Serviços	1 054.6	1 063.0	1 095.4	1 124.9	1 156.7	1 225.7	1 249.5	1 299.5	1 366.0	1 340.8	1 333.7	1 358.6
Importações de bens e serviços	2 496.6	2 405.4	2 375.5	2 284.0	2 304.1	2 316.5	2 384.5	2 386.8	2 414.9	2 450.3	2 437.4	2 530.1
Bens	1 993.0	1 919.3	1 888.1	1 813.4	1 813.4	1 824.9	1 872.8	1 875.2	1 897.0	1 925.1	1 930.3	2 003.8
Serviços	522.8	505.1	509.2	492.6	519.1	519.4	542.5	542.4	549.2	556.8	531.1	551.3
PIB	16 600.1	16 719.7	16 747.2	16 567.6	16 185.6	16 529.0	16 511.2	16 706.4	16 628.4	16 612.5	16 790.7	16 972.3
Deflador (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.2264	0.2396	0.2582	0.2796	0.2924	0.3108	0.3303	0.3378	0.3557	0.3671	0.3753	0.3872
Consumo público	0.1641	0.1726	0.1812	0.1902	0.1994	0.2092	0.2198	0.2311	0.2431	0.2547	0.2659	0.2768
FBCF	0.2715	0.2864	0.3125	0.3383	0.3397	0.3571	0.3773	0.4012	0.4111	0.4229	0.4333	0.4504
Exportações de bens e serviços	0.3300	0.3548	0.3918	0.4169	0.4428	0.4634	0.4903	0.5094	0.5367	0.5546	0.5628	0.5737
Bens	0.3721	0.4039	0.4474	0.4766	0.5094	0.5343	0.5666	0.5883	0.6186	0.6377	0.6461	0.6552
Serviços	0.2467	0.2599	0.2852	0.3026	0.3167	0.3302	0.3471	0.3615	0.3824	0.3974	0.4048	0.4174
Importações de bens e serviços	0.4697	0.5077	0.5730	0.6462	0.6659	0.6976	0.7350	0.7618	0.7937	0.7926	0.7819	0.7916
Bens	0.4917	0.5338	0.6056	0.6879	0.7083	0.7429	0.7851	0.8119	0.8442	0.8368	0.8204	0.8292
Serviços	0.3683	0.3896	0.4276	0.4637	0.4812	0.5010	0.5202	0.5455	0.5742	0.5948	0.6068	0.6192
PIB	0.2000	0.2111	0.2253	0.2376	0.2497	0.2636	0.2796	0.2908	0.3074	0.3221	0.3330	0.3442

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1986				1987				1988			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	3 830.1	4 078.0	4 214.0	4 418.6	4 533.0	4 776.8	4 902.4	5 104.3	5 482.6	5 765.8	6 061.9	6 417.0
Consumo público	912.7	955.1	993.5	1 027.8	1 057.7	1 096.8	1 145.9	1 205.4	1 276.3	1 349.7	1 425.5	1 503.9
FBCF	1 468.1	1 596.1	1 667.1	1 820.4	1 932.3	2 098.9	2 190.7	2 378.8	2 528.0	2 705.8	2 861.9	2 976.0
Variação de existências	13.2	18.8	35.8	64.1	103.7	134.4	156.2	169.1	173.1	163.0	138.8	100.6
Exportações de bens e serviços	1 862.8	1 945.0	2 034.8	2 167.8	2 254.2	2 417.4	2 510.6	2 632.1	2 736.4	2 781.1	2 979.1	3 153.1
Bens	1 263.7	1 332.3	1 378.3	1 469.0	1 526.8	1 611.5	1 681.5	1 766.3	1 849.3	1 910.3	2 042.0	2 149.4
Serviços	599.0	612.6	656.5	698.8	727.4	805.9	829.1	865.8	887.1	870.8	937.1	1 003.7
Importações de bens e serviços	1 989.1	2 018.9	2 075.2	2 334.5	2 494.0	2 706.5	2 951.2	3 157.9	3 420.9	3 524.1	3 845.3	3 925.6
Bens	1 670.8	1 667.7	1 728.3	1 946.2	2 095.0	2 269.0	2 494.5	2 668.2	2 893.3	2 984.5	3 265.4	3 299.9
Serviços	318.3	351.2	346.9	388.3	399.0	437.5	456.7	489.8	527.5	539.6	579.9	625.7
PIB	6 097.7	6 574.1	6 870.1	7 164.2	7 386.9	7 817.8	7 954.5	8 331.7	8 775.6	9 241.2	9 621.9	10 225.0
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	3 533.2	3 652.4	3 697.0	3 798.7	4 312.9	4 448.3	4 466.9	4 538.0	5 146.9	5 254.7	5 326.0	5 462.0
Consumo público	827.0	837.1	845.4	852.0	991.3	1 001.4	1 016.0	1 035.2	1 179.9	1 206.3	1 232.6	1 258.8
FBCF	1 394.0	1 439.4	1 491.4	1 553.7	1 837.6	1 943.2	2 019.3	2 106.5	2 383.1	2 492.4	2 524.1	2 601.5
Variação de existências	40.3	71.8	102.9	133.6	164.0	181.3	185.7	177.0	155.2	135.4	117.5	101.5
Exportações de bens e serviços	1 810.0	1 857.7	1 929.0	2 000.6	2 163.9	2 254.0	2 276.6	2 300.2	2 526.5	2 554.7	2 684.1	2 817.2
Bens	1 247.0	1 292.7	1 332.2	1 379.4	1 471.3	1 501.3	1 519.3	1 531.4	1 699.8	1 759.4	1 848.4	1 946.5
Serviços	563.1	564.9	596.8	621.2	692.6	752.8	757.2	768.8	826.7	795.4	835.7	870.7
Importações de bens e serviços	2 075.9	2 219.8	2 348.7	2 556.7	2 451.6	2 599.5	2 736.7	2 881.4	3 248.3	3 393.3	3 512.9	3 599.6
Bens	1 767.2	1 889.4	2 023.7	2 200.0	2 070.8	2 192.2	2 319.0	2 435.0	2 743.7	2 883.1	2 973.6	3 032.1
Serviços	308.7	330.4	324.9	356.7	380.8	407.3	417.7	446.4	504.5	510.3	539.3	567.5
PIB	5 528.5	5 638.5	5 717.0	5 781.8	7 018.1	7 228.7	7 227.7	7 275.4	8 143.5	8 250.3	8 371.5	8 641.6
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	9 512.7	9 833.7	9 953.9	10 227.5	10 306.8	10 630.3	10 674.7	10 844.5	11 312.6	11 549.5	11 706.1	12 005.1
Consumo público	3 176.6	3 215.5	3 247.5	3 272.8	3 291.2	3 324.7	3 373.4	3 437.2	3 516.0	3 594.6	3 673.0	3 751.1
FBCF	3 245.3	3 351.2	3 472.1	3 617.1	3 838.6	4 059.1	4 218.1	4 400.2	4 576.3	4 786.3	4 847.1	4 995.8
Exportações de bens e serviços	3 249.7	3 335.2	3 463.3	3 591.7	3 684.7	3 838.1	3 876.5	3 916.8	3 942.9	3 986.9	4 188.8	4 396.5
Bens	1 949.9	2 021.4	2 083.1	2 157.0	2 219.5	2 264.7	2 291.9	2 310.2	2 345.2	2 427.3	2 550.1	2 685.5
Serviços	1 406.0	1 410.7	1 490.3	1 551.1	1 580.6	1 717.9	1 728.1	1 754.5	1 736.5	1 670.7	1 755.5	1 828.9
Importações de bens e serviços	2 627.8	2 810.0	2 973.1	3 236.4	3 392.3	3 596.9	3 786.7	3 987.0	4 240.1	4 429.4	4 585.4	4 698.6
Bens	2 122.6	2 269.5	2 430.8	2 642.6	2 794.9	2 958.8	3 129.9	3 286.6	3 505.1	3 683.1	3 798.7	3 873.5
Serviços	515.7	551.9	542.7	595.7	598.1	639.7	656.1	701.1	734.3	742.6	784.9	825.9
PIB	16 918.6	17 255.1	17 495.5	17 693.7	18 227.9	18 775.0	18 772.4	18 896.3	19 309.8	19 563.3	19 850.5	20 491.0
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.4026	0.4147	0.4234	0.4320	0.4398	0.4494	0.4593	0.4707	0.4846	0.4992	0.5178	0.5345
Consumo público	0.2873	0.2970	0.3059	0.3141	0.3214	0.3299	0.3397	0.3507	0.3630	0.3755	0.3881	0.4009
FBCF	0.4524	0.4763	0.4802	0.5033	0.5034	0.5171	0.5193	0.5406	0.5524	0.5653	0.5904	0.5957
Exportações de bens e serviços	0.5732	0.5832	0.5875	0.6036	0.6118	0.6299	0.6477	0.6720	0.6940	0.6976	0.7112	0.7172
Bens	0.6481	0.6591	0.6616	0.6811	0.6879	0.7116	0.7337	0.7646	0.7886	0.7870	0.8008	0.8004
Serviços	0.4261	0.4343	0.4405	0.4505	0.4602	0.4691	0.4798	0.4935	0.5109	0.5212	0.5338	0.5488
Importações de bens e serviços	0.7569	0.7185	0.6980	0.7213	0.7352	0.7525	0.7794	0.7921	0.8068	0.7956	0.8386	0.8355
Bens	0.7871	0.7348	0.7110	0.7365	0.7496	0.7668	0.7970	0.8118	0.8255	0.8103	0.8596	0.8519
Serviços	0.6171	0.6363	0.6391	0.6518	0.6671	0.6840	0.6960	0.6986	0.7184	0.7266	0.7388	0.7577
PIB	0.3604	0.3810	0.3927	0.4049	0.4053	0.4164	0.4237	0.4409	0.4545	0.4724	0.4847	0.4990

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1989				1990				1991			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	6 531.9	6 717.9	6 999.6	7 205.4	7 597.6	8 003.3	8 413.0	8 809.9	9 274.6	9 731.0	10 136.3	10 439.1
Consumo público	1 584.8	1 665.5	1 745.8	1 825.3	1 903.7	2 003.2	2 125.8	2 273.7	2 449.3	2 603.1	2 732.1	2 833.6
FBCF	3 013.5	3 102.6	3 212.3	3 351.9	3 450.2	3 581.1	3 700.6	3 800.3	3 848.1	3 928.9	4 110.4	4 241.9
Variação de existências	48.2	43.0	84.9	173.9	310.0	367.9	347.6	248.9	72.1	-45.6	-104.2	-103.7
Exportações de bens e serviços	3 420.1	3 530.5	3 758.3	3 974.7	4 187.5	4 318.4	4 350.4	4 441.1	4 345.0	4 457.0	4 504.6	4 524.3
Bens	2 345.1	2 457.9	2 591.0	2 740.8	2 868.2	2 943.1	2 971.3	2 950.9	2 918.2	2 910.8	2 983.0	3 026.9
Serviços	1 075.0	1 072.6	1 167.4	1 233.9	1 319.4	1 375.3	1 379.1	1 490.2	1 426.8	1 546.2	1 521.7	1 497.3
Importações de bens e serviços	4 087.4	4 182.8	4 422.3	4 603.9	5 032.5	4 952.3	5 250.3	5 473.2	5 450.3	5 510.6	5 756.4	5 762.9
Bens	3 491.9	3 508.5	3 708.1	3 889.0	4 225.1	4 144.8	4 359.6	4 605.7	4 585.2	4 590.2	4 730.1	4 761.1
Serviços	595.5	674.3	714.2	714.8	807.4	807.5	890.7	867.5	865.1	920.4	1 026.3	1 001.9
PIB	10 511.0	10 876.6	11 378.7	11 927.3	12 416.6	13 321.6	13 687.0	14 100.7	14 538.7	15 163.8	15 622.8	16 172.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	6 065.3	6 114.2	6 212.6	6 303.8	7 181.4	7 355.7	7 537.8	7 680.8	8 691.5	8 918.4	9 112.3	9 217.3
Consumo público	1 463.5	1 488.7	1 509.5	1 525.8	1 751.7	1 778.9	1 819.8	1 874.4	2 233.5	2 289.9	2 324.1	2 336.1
FBCF	2 806.4	2 843.0	2 833.4	2 911.3	3 260.0	3 342.1	3 383.8	3 455.2	3 680.8	3 707.7	3 801.3	3 881.4
Variação de existências	87.4	103.5	149.9	226.5	333.3	381.4	370.8	301.5	173.5	89.2	48.5	51.5
Exportações de bens e serviços	3 254.2	3 302.2	3 476.9	3 622.5	4 047.1	4 132.9	4 118.3	4 163.4	4 239.4	4 353.8	4 363.4	4 404.1
Bens	2 245.9	2 320.2	2 429.5	2 532.8	2 794.0	2 856.1	2 871.1	2 857.1	2 903.3	2 931.8	2 990.6	3 063.0
Serviços	1 008.3	982.0	1 047.4	1 089.8	1 253.1	1 276.8	1 247.1	1 306.4	1 336.1	1 422.0	1 372.8	1 341.1
Importações de bens e serviços	3 816.7	3 921.0	4 055.2	4 201.7	4 832.4	4 972.2	5 163.9	5 212.1	5 366.1	5 521.4	5 746.1	5 868.9
Bens	3 252.5	3 297.4	3 407.3	3 562.0	4 055.5	4 205.0	4 332.8	4 411.8	4 529.3	4 641.4	4 768.8	4 915.9
Serviços	564.2	623.7	647.9	639.7	776.9	767.3	831.1	800.3	836.8	879.9	977.3	953.0
PIB	9 860.0	9 930.6	10 127.0	10 388.2	11 741.2	12 018.8	12 066.5	12 263.2	13 652.7	13 837.6	13 903.5	14 021.5
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	11 905.3	12 001.4	12 194.4	12 373.5	12 679.6	12 987.4	13 308.8	13 561.3	13 911.4	14 274.6	14 584.9	14 752.9
Consumo público	3 828.9	3 895.0	3 949.4	3 992.0	4 022.8	4 085.2	4 179.1	4 304.5	4 461.4	4 574.0	4 642.3	4 666.3
FBCF	4 868.0	4 931.5	4 914.9	5 050.1	5 081.4	5 209.2	5 274.3	5 385.6	5 306.5	5 345.2	5 480.1	5 595.7
Exportações de bens e serviços	4 613.3	4 681.4	4 929.0	5 135.5	5 335.8	5 448.9	5 429.6	5 489.2	5 319.3	5 462.8	5 474.8	5 525.9
Bens	2 826.9	2 920.5	3 058.0	3 188.0	3 306.4	3 380.0	3 397.7	3 381.1	3 331.8	3 364.4	3 431.9	3 515.1
Serviços	1 906.0	1 856.2	1 979.8	2 060.0	2 149.3	2 189.9	2 139.0	2 240.7	2 093.6	2 228.4	2 151.2	2 101.5
Importações de bens e serviços	4 656.4	4 783.7	4 947.4	5 126.2	5 451.9	5 609.6	5 825.9	5 880.2	5 899.8	6 070.4	6 317.5	6 452.5
Bens	3 884.4	3 937.9	4 069.2	4 254.0	4 485.6	4 650.9	4 792.3	4 879.6	4 914.2	5 035.8	5 174.1	5 333.6
Serviços	766.4	847.3	880.2	869.1	968.1	956.1	1 035.7	997.3	981.7	1 032.3	1 146.5	1 118.0
PIB	20 628.0	20 775.8	21 186.7	21 733.1	22 152.1	22 675.9	22 765.9	23 137.1	23 142.4	23 455.9	23 567.5	23 767.6
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.5487	0.5598	0.5740	0.5823	0.5992	0.6162	0.6321	0.6496	0.6667	0.6817	0.6950	0.7076
Consumo público	0.4139	0.4276	0.4420	0.4573	0.4732	0.4904	0.5087	0.5282	0.5490	0.5691	0.5885	0.6073
FBCF	0.6190	0.6291	0.6536	0.6637	0.6790	0.6875	0.7016	0.7056	0.7252	0.7350	0.7500	0.7581
Exportações de bens e serviços	0.7414	0.7542	0.7625	0.7740	0.7848	0.7925	0.8012	0.8091	0.8168	0.8159	0.8228	0.8187
Bens	0.8296	0.8416	0.8473	0.8597	0.8675	0.8707	0.8745	0.8728	0.8759	0.8652	0.8692	0.8611
Serviços	0.5640	0.5778	0.5896	0.5990	0.6139	0.6280	0.6447	0.6651	0.6815	0.6939	0.7073	0.7125
Importações de bens e serviços	0.8778	0.8744	0.8939	0.8981	0.9231	0.8828	0.9012	0.9308	0.9238	0.9078	0.9112	0.8931
Bens	0.8990	0.8909	0.9113	0.9142	0.9419	0.8912	0.9097	0.9439	0.9330	0.9115	0.9142	0.8926
Serviços	0.7770	0.7958	0.8114	0.8225	0.8340	0.8446	0.8600	0.8699	0.8813	0.8916	0.8952	0.8961
PIB	0.5095	0.5235	0.5371	0.5488	0.5605	0.5875	0.6012	0.6094	0.6282	0.6465	0.6629	0.6804

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1992				1993				1994			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	10 716.2	11 173.7	11 378.8	11 632.8	11 818.9	11 923.2	12 222.1	12 473.2	12 616.9	12 924.3	13 107.6	13 381.3
Consumo público	2 905.0	2 975.4	3 044.9	3 114.1	3 183.2	3 246.7	3 304.9	3 357.6	3 405.0	3 460.4	3 524.2	3 596.4
FBCF	4 487.1	4 570.3	4 616.1	4 536.1	4 326.3	4 410.8	4 179.9	4 200.8	4 294.5	4 395.2	4 371.2	4 832.4
Variação de existências	-44.0	-20.6	-33.5	-82.6	-168.1	-194.3	-161.3	-69.1	82.3	184.9	238.7	243.7
Exportações de bens e serviços	4 625.0	4 623.9	4 529.6	4 424.2	4 415.5	4 414.5	4 725.4	4 857.2	4 894.3	5 158.8	5 344.6	5 575.8
Bens	3 135.6	3 158.5	3 098.5	3 053.2	3 053.6	3 094.6	3 275.6	3 396.7	3 533.4	3 752.2	3 983.0	4 192.0
Serviços	1 489.4	1 465.4	1 431.1	1 371.0	1 361.9	1 319.9	1 449.9	1 460.5	1 360.9	1 406.6	1 361.6	1 383.8
Importações de bens e serviços	5 931.4	5 933.0	5 977.5	5 863.8	5 921.3	5 804.4	5 988.3	6 268.7	6 310.2	6 500.2	6 786.8	7 207.5
Bens	4 933.2	4 954.4	4 923.3	4 858.9	4 715.8	4 682.1	4 808.3	4 993.8	5 237.2	5 419.1	5 712.2	5 944.1
Serviços	998.1	978.6	1 054.2	1 004.9	1 205.5	1 122.3	1 180.0	1 274.9	1 073.0	1 081.2	1 074.6	1 263.5
PIB	16 758.0	17 389.7	17 558.5	17 760.8	17 654.5	17 996.5	18 282.7	18 551.0	18 982.8	19 623.4	19 799.5	20 422.1
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	10 254.2	10 422.7	10 478.5	10 616.4	11 466.7	11 435.9	11 514.5	11 523.6	12 070.3	12 196.9	12 212.4	12 304.7
Consumo público	2 689.2	2 681.0	2 676.5	2 675.6	3 007.3	3 015.1	3 027.7	3 045.2	3 320.3	3 341.6	3 360.0	3 375.7
FBCF	4 369.4	4 429.2	4 426.0	4 294.5	4 261.3	4 267.2	4 009.8	3 935.9	4 172.2	4 256.0	4 238.2	4 619.5
Variação de existências	98.2	121.5	121.3	97.8	50.8	24.4	18.6	33.4	68.9	97.7	119.9	135.5
Exportações de bens e serviços	4 615.1	4 602.9	4 565.1	4 473.6	4 425.4	4 378.9	4 555.7	4 637.8	4 755.9	4 914.6	5 084.5	5 222.1
Bens	3 152.9	3 198.6	3 198.9	3 162.3	3 091.5	3 090.2	3 172.0	3 272.2	3 451.4	3 582.5	3 797.7	3 928.9
Serviços	1 462.2	1 404.2	1 366.2	1 311.4	1 333.9	1 288.8	1 383.7	1 365.7	1 304.6	1 332.2	1 286.8	1 293.2
Importações de bens e serviços	6 084.8	6 230.9	6 378.7	6 308.1	6 069.1	5 880.2	5 879.7	6 060.7	6 119.6	6 309.9	6 621.7	6 978.6
Bens	5 077.2	5 226.0	5 291.7	5 245.7	4 834.8	4 735.5	4 734.2	4 832.9	5 077.3	5 263.9	5 570.7	5 740.6
Serviços	1 007.6	1 004.9	1 087.0	1 062.4	1 234.3	1 144.8	1 145.5	1 227.8	1 042.3	1 046.0	1 051.0	1 238.0
PIB	15 941.2	16 026.3	15 888.8	15 849.7	17 142.4	17 241.3	17 246.6	17 115.2	18 268.0	18 496.9	18 393.3	18 678.9
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	14 902.5	15 147.5	15 228.6	15 428.9	15 503.1	15 461.5	15 567.8	15 580.0	15 478.0	15 640.3	15 660.2	15 778.7
Consumo público	4 645.9	4 631.8	4 623.9	4 622.4	4 627.0	4 639.1	4 658.5	4 685.3	4 719.6	4 749.8	4 776.0	4 798.3
FBCF	5 885.9	5 966.5	5 962.3	5 785.1	5 522.7	5 530.3	5 196.7	5 100.9	5 203.9	5 308.5	5 286.3	5 761.9
Exportações de bens e serviços	5 637.9	5 623.0	5 576.9	5 465.1	5 422.3	5 365.3	5 581.9	5 682.5	5 696.0	5 886.0	6 089.4	6 254.3
Bens	3 633.4	3 686.1	3 686.5	3 644.2	3 639.1	3 637.5	3 733.9	3 851.8	4 001.0	4 153.0	4 402.5	4 554.7
Serviços	2 092.4	2 009.5	1 955.0	1 876.6	1 838.3	1 776.0	1 906.8	1 882.0	1 727.0	1 763.6	1 703.4	1 712.0
Importações de bens e serviços	6 696.5	6 857.3	7 019.9	6 942.2	7 044.7	6 825.4	6 824.8	7 034.8	7 075.7	7 295.7	7 656.3	8 069.0
Bens	5 564.4	5 727.5	5 799.5	5 749.1	5 614.2	5 498.8	5 497.3	5 611.9	5 876.5	6 092.5	6 447.6	6 644.3
Serviços	1 130.4	1 127.4	1 219.4	1 191.8	1 428.0	1 324.4	1 325.2	1 420.4	1 198.2	1 202.4	1 208.2	1 423.1
PIB	24 349.2	24 479.2	24 269.1	24 209.4	24 012.4	24 151.0	24 158.4	23 974.4	24 269.0	24 573.1	24 435.5	24 814.9
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.7191	0.7377	0.7472	0.7540	0.7624	0.7712	0.7851	0.8006	0.8151	0.8263	0.8370	0.8481
Consumo público	0.6253	0.6424	0.6585	0.6737	0.6880	0.6999	0.7094	0.7166	0.7215	0.7285	0.7379	0.7495
FBCF	0.7623	0.7660	0.7742	0.7841	0.7834	0.7976	0.8043	0.8235	0.8253	0.8280	0.8269	0.8387
Exportações de bens e serviços	0.8203	0.8223	0.8122	0.8095	0.8143	0.8228	0.8466	0.8548	0.8593	0.8764	0.8777	0.8915
Bens	0.8630	0.8569	0.8405	0.8378	0.8391	0.8507	0.8773	0.8819	0.8831	0.9035	0.9047	0.9204
Serviços	0.7118	0.7293	0.7320	0.7306	0.7409	0.7432	0.7604	0.7760	0.7880	0.7976	0.7993	0.8083
Importações de bens e serviços	0.8857	0.8652	0.8515	0.8447	0.8405	0.8504	0.8774	0.8911	0.8918	0.8910	0.8864	0.8932
Bens	0.8866	0.8650	0.8489	0.8452	0.8400	0.8515	0.8747	0.8899	0.8912	0.8895	0.8859	0.8946
Serviços	0.8830	0.8680	0.8645	0.8431	0.8442	0.8474	0.8904	0.8976	0.8955	0.8992	0.8895	0.8878
PIB	0.6882	0.7104	0.7235	0.7336	0.7352	0.7452	0.7568	0.7738	0.7822	0.7986	0.8103	0.8230

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1995				1996				1997			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	13 641.8	13 958.8	13 915.0	14 100.4	14 445.0	14 569.9	14 914.6	15 103.6	15 401.4	15 509.1	15 920.9	16 121.7
Consumo público	3 676.9	3 758.4	3 841.1	3 923.3	4 002.0	4 076.9	4 151.2	4 224.8	4 294.8	4 377.0	4 474.8	4 586.2
FBCF	4 686.3	4 820.4	4 786.3	4 865.7	4 880.6	5 040.8	5 358.6	5 560.9	5 902.7	6 085.0	6 329.5	6 374.6
Variação de existências	179.4	165.0	152.9	142.3	133.1	122.4	112.1	103.2	96.3	91.6	90.3	95.2
Exportações de bens e serviços	5 997.9	5 909.2	6 062.5	6 386.8	6 394.6	6 405.0	6 309.2	6 397.0	6 491.3	6 950.2	7 077.1	7 462.7
Bens	4 483.6	4 392.7	4 493.1	4 825.8	4 887.7	4 918.3	4 819.1	4 857.9	4 942.8	5 272.1	5 356.6	5 657.8
Serviços	1 514.3	1 516.5	1 569.4	1 561.0	1 506.9	1 486.7	1 490.1	1 539.1	1 548.5	1 678.1	1 720.4	1 804.8
Importações de bens e serviços	7 442.2	7 504.9	7 269.5	7 581.4	7 721.8	7 789.1	7 980.8	8 305.9	8 375.8	8 714.5	9 182.4	9 561.7
Bens	6 200.1	6 287.7	6 062.6	6 288.5	6 490.4	6 523.4	6 694.9	6 951.8	7 106.4	7 358.5	7 758.3	7 982.2
Serviços	1 242.1	1 217.3	1 206.9	1 292.9	1 231.4	1 265.7	1 285.9	1 354.2	1 269.4	1 356.0	1 424.2	1 579.5
PIB	20 740.2	21 106.9	21 488.2	21 837.1	22 133.6	22 425.8	22 865.0	23 083.6	23 810.8	24 298.4	24 710.2	25 078.8
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	13 155.5	13 334.6	13 215.7	13 288.1	14 180.7	14 205.2	14 451.5	14 525.5	15 089.9	15 153.3	15 432.3	15 520.9
Consumo público	3 537.4	3 559.4	3 590.1	3 629.4	3 904.3	3 941.2	3 964.1	3 973.0	4 141.4	4 161.6	4 203.6	4 267.4
FBCF	4 589.7	4 688.1	4 616.9	4 649.3	4 762.3	4 921.9	5 182.3	5 371.5	5 750.4	5 905.5	6 034.0	6 127.0
Variação de existências	144.4	146.8	142.7	132.1	116.2	101.5	89.2	79.4	88.0	82.2	80.3	84.5
Exportações de bens e serviços	5 816.1	5 645.2	5 818.0	6 160.6	6 336.6	6 468.4	6 483.7	6 492.5	6 436.5	6 785.8	6 781.0	7 074.9
Bens	4 347.8	4 170.8	4 283.7	4 641.8	4 867.5	5 026.5	5 046.7	5 000.2	4 917.8	5 163.8	5 143.9	5 404.4
Serviços	1 468.3	1 474.4	1 534.4	1 518.8	1 469.1	1 442.0	1 437.0	1 492.3	1 518.7	1 622.1	1 637.1	1 670.5
Importações de bens e serviços	7 330.0	7 416.7	7 186.4	7 425.0	7 598.6	7 632.3	7 907.4	8 186.4	8 321.2	8 572.8	8 824.1	9 191.6
Bens	6 084.0	6 194.4	5 975.2	6 142.7	6 367.3	6 383.5	6 659.2	6 915.8	7 040.9	7 279.1	7 447.8	7 755.5
Serviços	1 245.9	1 222.3	1 211.2	1 282.3	1 231.3	1 248.2	1 248.2	1 270.6	1 280.3	1 293.7	1 376.3	1 436.1
PIB	19 913.1	19 957.4	20 197.0	20 434.5	21 701.4	22 005.9	22 263.4	22 255.5	23 185.0	23 515.7	23 707.1	23 883.2
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	15 817.2	16 032.5	15 889.6	15 976.7	16 245.9	16 274.0	16 556.2	16 641.0	16 798.4	16 869.0	17 179.7	17 278.3
Consumo público	4 816.6	4 846.6	4 888.3	4 941.9	5 007.2	5 054.5	5 083.9	5 095.3	5 094.3	5 119.1	5 170.8	5 249.2
FBCF	5 530.3	5 648.9	5 563.1	5 602.1	5 554.2	5 740.4	6 044.0	6 264.7	6 512.6	6 688.3	6 833.7	6 939.1
Exportações de bens e serviços	6 634.8	6 439.9	6 637.0	7 027.8	6 956.5	7 101.3	7 118.0	7 127.7	7 142.5	7 530.2	7 524.7	7 850.9
Bens	4 812.0	4 616.2	4 741.0	5 137.4	5 164.8	5 333.5	5 355.0	5 305.6	5 340.8	5 607.9	5 586.3	5 869.2
Serviços	1 839.3	1 847.0	1 922.1	1 902.6	1 790.9	1 757.9	1 751.8	1 819.2	1 795.3	1 917.5	1 935.3	1 974.8
Importações de bens e serviços	8 230.2	8 327.6	8 069.0	8 336.8	8 405.8	8 443.1	8 747.4	9 056.0	9 068.2	9 342.4	9 616.3	10 016.8
Bens	6 833.4	6 957.4	6 711.2	6 899.3	7 024.1	7 042.1	7 346.2	7 629.2	7 669.7	7 929.2	8 113.0	8 448.2
Serviços	1 395.6	1 369.1	1 356.6	1 436.3	1 379.9	1 399.5	1 398.8	1 424.0	1 396.2	1 410.8	1 500.9	1 566.1
PIB	24 779.7	24 834.8	25 133.0	25 428.6	25 524.3	25 882.4	26 185.3	26 176.0	26 581.8	26 960.9	27 180.3	27 382.2
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.8625	0.8707	0.8757	0.8826	0.8891	0.8953	0.9008	0.9076	0.9168	0.9194	0.9267	0.9331
Consumo público	0.7634	0.7755	0.7858	0.7939	0.7993	0.8066	0.8165	0.8292	0.8431	0.8550	0.8654	0.8737
FBCF	0.8474	0.8533	0.8604	0.8685	0.8787	0.8781	0.8866	0.8877	0.9064	0.9098	0.9262	0.9186
Exportações de bens e serviços	0.9040	0.9176	0.9134	0.9088	0.9192	0.9019	0.8864	0.8975	0.9088	0.9230	0.9405	0.9505
Bens	0.9317	0.9516	0.9477	0.9393	0.9464	0.9222	0.8999	0.9156	0.9255	0.9401	0.9589	0.9640
Serviços	0.8233	0.8211	0.8165	0.8205	0.8414	0.8457	0.8506	0.8460	0.8625	0.8751	0.8890	0.9139
Importações de bens e serviços	0.9043	0.9012	0.9009	0.9094	0.9186	0.9225	0.9124	0.9172	0.9236	0.9328	0.9549	0.9546
Bens	0.9073	0.9037	0.9034	0.9115	0.9240	0.9263	0.9113	0.9112	0.9266	0.9280	0.9563	0.9448
Serviços	0.8900	0.8891	0.8896	0.9001	0.8923	0.9044	0.9192	0.9510	0.9091	0.9611	0.9489	1.0086
PIB	0.8370	0.8499	0.8550	0.8588	0.8672	0.8664	0.8732	0.8819	0.8958	0.9012	0.9091	0.9159

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	1998				1999				2000			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	16 419.1	16 720.1	17 028.1	17 470.5	17 799.8	18 024.2	18 339.5	18 656.1	19 177.5	19 309.9	19 714.9	19 898.0
Consumo público	4 703.9	4 810.9	4 914.6	5 018.1	5 120.4	5 237.9	5 373.0	5 526.2	5 696.7	5 848.3	5 981.6	6 097.0
FBCF	6 855.5	6 991.8	7 086.7	7 310.1	7 382.8	7 520.4	7 794.9	7 918.6	8 328.4	8 124.6	8 345.4	8 304.9
Variação de existências	110.3	140.5	184.2	233.4	274.1	295.1	291.5	265.1	225.2	188.2	169.9	174.2
Exportações de bens e serviços	7 570.9	7 794.1	7 866.6	7 611.6	7 721.6	7 828.5	8 046.2	8 276.3	8 806.9	8 746.0	9 198.6	9 635.2
Bens	5 607.7	5 796.2	5 725.4	5 604.7	5 639.0	5 732.7	5 913.8	6 060.2	6 490.6	6 372.4	6 807.9	7 039.0
Serviços	1 963.2	1 997.9	2 141.2	2 006.9	2 082.6	2 095.8	2 132.4	2 216.2	2 316.3	2 373.6	2 390.7	2 596.3
Importações de bens e serviços	9 899.1	10 143.7	10 116.4	10 184.1	10 371.6	10 540.1	11 123.8	11 464.5	12 462.6	11 942.6	12 429.0	12 867.1
Bens	8 234.7	8 604.2	8 597.4	8 576.2	8 799.0	8 980.0	9 507.7	9 793.6	10 680.2	10 110.1	10 614.3	10 995.1
Serviços	1 664.3	1 539.5	1 519.0	1 607.8	1 572.6	1 560.1	1 616.1	1 671.0	1 782.3	1 832.5	1 814.6	1 872.0
PIB	25 760.6	26 313.7	26 963.7	27 459.7	27 927.1	28 366.0	28 721.4	29 177.8	29 772.0	30 274.5	30 981.5	31 242.2
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	16 173.4	16 403.6	16 597.8	16 926.0	17 596.2	17 677.4	17 885.6	18 055.4	18 834.7	18 751.4	18 941.2	18 985.8
Consumo público	4 603.4	4 681.6	4 746.4	4 797.7	4 996.5	5 040.3	5 084.4	5 128.7	5 431.9	5 479.6	5 527.0	5 574.4
FBCF	6 772.3	6 826.3	6 886.5	7 100.0	7 372.3	7 401.9	7 569.7	7 639.4	8 104.8	7 816.6	7 959.2	7 801.8
Variação de existências	109.8	141.2	187.7	242.6	287.1	313.2	308.5	275.4	215.4	177.4	159.8	165.4
Exportações de bens e serviços	7 453.6	7 571.3	7 761.4	7 564.8	7 778.0	7 840.2	8 010.2	8 135.4	8 607.2	8 328.1	8 651.8	8 963.8
Bens	5 563.2	5 676.1	5 761.0	5 701.2	5 728.5	5 780.3	5 931.9	5 990.1	6 343.5	6 048.3	6 365.5	6 495.9
Serviços	1 890.3	1 895.2	2 000.4	1 863.6	2 049.4	2 059.9	2 078.4	2 145.3	2 263.8	2 279.8	2 286.3	2 468.0
Importações de bens e serviços	9 946.2	10 200.0	10 284.6	10 483.6	10 688.1	10 762.3	11 068.2	11 307.6	11 816.5	11 204.7	11 299.7	11 496.9
Bens	8 316.9	8 657.1	8 748.3	8 842.1	9 068.3	9 151.9	9 415.3	9 637.7	10 109.7	9 484.4	9 615.3	9 774.7
Serviços	1 629.3	1 542.9	1 536.2	1 641.5	1 619.8	1 610.5	1 652.9	1 669.9	1 706.8	1 720.3	1 684.3	1 722.1
PIB	25 166.2	25 424.1	25 895.2	26 147.4	27 342.0	27 510.6	27 790.2	27 926.7	29 377.6	29 348.4	29 939.5	29 994.4
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	17 502.2	17 751.3	17 961.5	18 316.6	18 609.2	18 695.0	18 915.3	19 094.9	19 477.4	19 394.3	19 590.5	19 638.0
Consumo público	5 356.3	5 447.4	5 522.7	5 582.4	5 628.9	5 678.2	5 727.9	5 777.9	5 831.6	5 881.3	5 930.7	5 980.0
FBCF	7 398.2	7 457.2	7 522.9	7 756.1	7 865.7	7 897.2	8 076.2	8 150.7	8 470.8	8 169.0	8 314.9	8 148.5
Exportações de bens e serviços	8 004.2	8 130.7	8 334.7	8 123.7	8 219.3	8 285.1	8 464.7	8 597.0	9 065.5	8 770.1	9 112.4	9 438.8
Bens	5 871.1	5 990.2	6 079.8	6 016.8	6 036.9	6 091.5	6 251.2	6 312.6	6 709.4	6 397.2	6 732.7	6 870.6
Serviços	2 134.2	2 139.7	2 258.4	2 104.0	2 182.7	2 193.8	2 213.5	2 284.7	2 356.1	2 372.9	2 379.7	2 568.2
Importações de bens e serviços	10 559.5	10 828.8	10 918.6	11 130.0	11 507.8	11 587.7	11 917.0	12 174.7	12 819.1	12 153.4	12 257.5	12 471.2
Bens	8 855.1	9 217.3	9 314.5	9 414.3	9 811.8	9 902.2	10 187.2	10 427.9	10 995.4	10 315.3	10 457.8	10 631.2
Serviços	1 700.3	1 610.1	1 603.1	1 713.0	1 695.5	1 685.7	1 730.1	1 747.9	1 823.7	1 838.1	1 799.7	1 840.0
PIB	27 790.1	28 074.8	28 595.0	28 873.6	29 097.0	29 276.4	29 574.0	29 719.3	30 253.5	30 248.4	30 859.7	30 908.6
Deflador (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	0.9381	0.9419	0.9480	0.9538	0.9565	0.9641	0.9696	0.9770	0.9846	0.9956	1.0063	1.0132
Consumo público	0.8782	0.8832	0.8899	0.8989	0.9096	0.9225	0.9380	0.9564	0.9769	0.9944	1.0086	1.0196
FBCF	0.9266	0.9376	0.9420	0.9425	0.9386	0.9523	0.9652	0.9715	0.9832	0.9946	1.0037	1.0192
Exportações de bens e serviços	0.9459	0.9586	0.9438	0.9370	0.9395	0.9449	0.9506	0.9627	0.9715	0.9973	1.0095	1.0208
Bens	0.9551	0.9676	0.9417	0.9315	0.9341	0.9411	0.9460	0.9600	0.9674	0.9961	1.0112	1.0245
Serviços	0.9199	0.9337	0.9481	0.9538	0.9542	0.9553	0.9634	0.9700	0.9831	1.0003	1.0046	1.0109
Importações de bens e serviços	0.9375	0.9367	0.9265	0.9150	0.9013	0.9096	0.9334	0.9417	0.9722	0.9827	1.0140	1.0317
Bens	0.9299	0.9335	0.9230	0.9110	0.8968	0.9069	0.9333	0.9392	0.9713	0.9801	1.0150	1.0342
Serviços	0.9789	0.9562	0.9475	0.9386	0.9275	0.9255	0.9341	0.9560	0.9773	0.9970	1.0083	1.0174
PIB	0.9270	0.9373	0.9430	0.9510	0.9598	0.9689	0.9712	0.9818	0.9841	1.0009	1.0039	1.0108

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	2001				2002				2003			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	20 179.3	20 438.0	20 499.4	20 682.9	21 090.0	21 257.9	21 535.2	21 501.9	21 705.6	21 774.9	22 039.7	22 301.5
Consumo público	6 195.3	6 300.3	6 411.4	6 528.8	6 653.2	6 756.6	6 837.5	6 896.4	6 936.2	6 991.2	7 060.0	7 141.7
FBCF	8 164.4	8 545.8	8 697.1	8 811.0	8 588.3	8 687.3	8 401.5	8 164.2	8 008.2	7 903.8	7 939.0	7 883.5
Variação de existências	238.0	206.6	314.1	54.5	100.4	74.4	130.0	14.2	-34.9	-20.2	-5.3	41.5
Exportações de bens e serviços	9 430.3	9 428.2	9 108.5	9 393.4	9 216.5	9 596.3	9 552.9	9 513.6	9 757.8	9 509.4	9 730.7	9 791.9
Bens	7 003.4	6 927.3	6 643.1	6 773.2	6 650.1	7 016.2	6 932.0	6 974.9	7 209.0	7 004.5	7 109.7	7 191.2
Serviços	2 426.9	2 500.9	2 465.4	2 620.1	2 566.4	2 580.1	2 621.0	2 538.7	2 548.7	2 504.9	2 621.0	2 600.7
Importações de bens e serviços	12 696.9	12 809.4	12 615.4	12 197.2	12 243.7	12 338.9	12 439.9	12 112.3	12 157.7	11 549.5	12 089.4	12 077.3
Bens	10 855.4	10 902.7	10 772.7	10 406.6	10 397.8	10 458.9	10 603.9	10 324.4	10 408.2	9 814.2	10 334.4	10 271.4
Serviços	1 841.5	1 906.6	1 842.8	1 790.6	1 845.9	1 879.9	1 836.0	1 788.0	1 749.5	1 735.2	1 755.0	1 805.9
PIB	31 510.3	32 109.5	32 415.2	33 273.2	33 404.8	34 033.7	34 017.2	33 978.0	34 215.1	34 609.5	34 674.7	35 082.7
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	19 681.7	19 819.2	19 782.5	19 853.2	20 748.7	20 743.8	20 805.6	20 586.8	21 207.8	21 203.3	21 349.6	21 443.5
Consumo público	6 029.1	6 078.5	6 128.1	6 178.0	6 489.0	6 524.9	6 544.5	6 547.9	6 784.4	6 782.1	6 796.5	6 827.8
FBCF	8 018.8	8 369.1	8 471.7	8 570.0	8 508.3	8 509.0	8 145.0	7 863.6	7 885.2	7 809.0	7 875.0	7 769.1
Variação de existências	243.8	215.8	333.9	58.7	104.6	79.2	142.3	16.2	-38.8	-22.6	-5.8	44.6
Exportações de bens e serviços	9 354.6	9 234.9	9 087.9	9 370.8	9 317.1	9 575.7	9 503.7	9 504.2	9 819.7	9 629.7	9 931.0	9 963.9
Bens	6 942.2	6 753.4	6 644.8	6 807.3	6 769.0	7 053.1	6 975.7	7 045.7	7 334.9	7 173.4	7 369.6	7 444.9
Serviços	2 412.4	2 481.5	2 443.1	2 563.5	2 548.2	2 522.6	2 528.0	2 458.5	2 484.8	2 456.4	2 561.4	2 519.0
Importações de bens e serviços	12 467.1	12 566.8	12 576.9	12 534.1	12 472.9	12 548.3	12 618.6	12 330.4	12 065.9	11 875.2	12 351.8	12 418.9
Bens	10 673.2	10 725.3	10 812.7	10 755.0	10 650.4	10 704.0	10 860.0	10 579.0	10 315.3	10 145.1	10 612.1	10 659.9
Serviços	1 793.8	1 841.5	1 764.2	1 779.1	1 822.5	1 844.3	1 758.6	1 751.4	1 750.6	1 730.2	1 739.7	1 759.0
PIB	30 861.0	31 150.6	31 227.2	31 496.5	32 694.8	32 884.3	32 522.5	32 188.4	33 592.3	33 526.2	33 594.6	33 630.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	19 681.7	19 819.2	19 782.5	19 853.2	20 073.3	20 068.5	20 128.3	19 916.6	19 916.6	19 912.5	20 049.9	20 138.0
Consumo público	6 029.1	6 078.5	6 128.1	6 178.0	6 228.2	6 262.7	6 281.6	6 284.8	6 262.9	6 260.7	6 274.1	6 303.0
FBCF	8 018.8	8 369.1	8 471.7	8 570.0	8 312.2	8 312.9	7 957.2	7 682.4	7 517.8	7 445.2	7 508.1	7 407.1
Exportações de bens e serviços	9 354.6	9 234.9	9 087.9	9 370.8	9 239.2	9 495.6	9 424.3	9 424.8	9 743.1	9 554.6	9 853.6	9 886.2
Bens	6 942.2	6 753.4	6 644.8	6 807.3	6 719.6	7 001.7	6 924.9	6 994.3	7 352.8	7 190.8	7 387.6	7 463.1
Serviços	2 412.4	2 481.5	2 443.1	2 563.5	2 519.4	2 494.2	2 499.5	2 430.8	2 397.4	2 370.0	2 471.4	2 430.5
Importações de bens e serviços	12 467.1	12 566.8	12 576.9	12 534.1	12 429.7	12 504.9	12 575.0	12 287.8	12 228.6	12 035.4	12 518.4	12 586.4
Bens	10 673.2	10 725.3	10 812.7	10 755.0	10 657.6	10 711.2	10 867.3	10 586.1	10 571.3	10 396.9	10 875.5	10 924.5
Serviços	1 793.8	1 841.5	1 764.2	1 779.1	1 772.4	1 793.6	1 710.3	1 703.3	1 662.4	1 643.0	1 652.1	1 670.4
PIB	30 861.0	31 150.6	31 227.2	31 496.5	31 538.6	31 721.3	31 372.3	31 050.1	31 173.7	31 112.3	31 175.7	31 208.7
Deflator (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	1.0253	1.0312	1.0362	1.0418	1.0507	1.0593	1.0699	1.0796	1.0898	1.0935	1.0992	1.1074
Consumo público	1.0276	1.0365	1.0462	1.0568	1.0682	1.0789	1.0885	1.0973	1.1075	1.1167	1.1253	1.1331
FBCF	1.0182	1.0211	1.0266	1.0281	1.0332	1.0450	1.0558	1.0627	1.0652	1.0616	1.0574	1.0643
Exportações de bens e serviços	1.0081	1.0209	1.0023	1.0024	0.9975	1.0106	1.0136	1.0094	1.0015	0.9953	0.9875	0.9905
Bens	1.0088	1.0258	0.9998	0.9950	0.9897	1.0021	1.0010	0.9972	0.9804	0.9741	0.9624	0.9636
Serviços	1.0060	1.0078	1.0091	1.0221	1.0186	1.0345	1.0486	1.0444	1.0631	1.0569	1.0605	1.0700
Importações de bens e serviços	1.0184	1.0193	1.0031	0.9731	0.9850	0.9867	0.9893	0.9857	0.9942	0.9596	0.9657	0.9596
Bens	1.0171	1.0165	0.9963	0.9756	0.9756	0.9764	0.9758	0.9753	0.9846	0.9440	0.9502	0.9402
Serviços	1.0265	1.0354	1.0445	1.0065	1.0415	1.0481	1.0735	1.0497	1.0524	1.0561	1.0623	1.0812
PIB	1.0210	1.0308	1.0380	1.0564	1.0592	1.0729	1.0843	1.0943	1.0976	1.1124	1.1122	1.1241

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	2004				2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	22 648.2	22 950.0	23 244.1	23 480.6	23 766.7	24 150.4	24 171.0	24 618.7	25 000.0	25 313.1	25 534.2	25 752.0
Consumo público	7 235.8	7 353.6	7 495.5	7 661.9	7 853.2	7 986.4	8 060.3	8 074.3	8 028.0	8 011.4	8 024.8	8 068.5
FBCF	7 982.3	8 176.7	8 214.0	8 208.0	8 170.7	8 308.2	8 267.2	8 352.0	8 463.2	8 596.0	8 368.7	8 330.4
Variação de existências	100.0	193.9	202.8	241.2	183.5	87.7	160.4	119.7	288.2	9.4	245.2	180.0
Exportações de bens e serviços	10 078.8	10 378.2	10 183.3	10 312.5	10 202.6	10 543.7	10 805.3	11 015.5	11 487.3	11 917.0	12 288.3	12 511.8
Bens	7 354.3	7 473.8	7 452.9	7 533.0	7 442.1	7 703.0	7 907.5	7 971.6	8 328.5	8 665.3	8 900.3	9 044.8
Serviços	2 724.5	2 904.4	2 730.3	2 779.5	2 760.5	2 840.7	2 897.8	3 043.9	3 158.8	3 251.7	3 388.0	3 467.0
Importações de bens e serviços	12 526.4	12 954.5	13 223.3	13 509.2	13 562.8	13 801.6	14 104.4	14 305.2	15 262.0	15 036.9	15 423.0	15 249.2
Bens	10 712.7	11 087.9	11 312.4	11 485.9	11 593.3	11 722.1	12 020.1	12 071.9	12 964.9	12 732.9	13 134.2	12 848.0
Serviços	1 813.7	1 866.6	1 910.8	2 023.3	1 969.5	2 079.5	2 084.3	2 233.3	2 297.1	2 304.0	2 288.8	2 401.2
PIB	35 518.8	36 097.9	36 116.4	36 394.9	36 613.9	37 274.8	37 359.8	37 874.9	38 004.5	38 810.0	39 038.2	39 593.5
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado (de residentes)	22 313.1	22 442.7	22 597.3	22 695.8	23 418.4	23 652.2	23 402.0	23 649.4	24 506.4	24 610.7	24 667.1	24 740.4
Consumo público	7 114.6	7 173.5	7 241.7	7 318.9	7 635.8	7 687.7	7 702.3	7 679.8	7 934.4	7 889.8	7 863.0	7 854.0
FBCF	7 935.4	7 996.6	7 987.3	7 889.2	8 092.8	8 189.9	8 003.8	7 994.5	8 348.7	8 376.3	8 122.4	8 009.5
Variação de existências	91.9	181.8	192.8	231.2	186.0	87.5	156.2	112.3	263.4	8.7	229.3	179.2
Exportações de bens e serviços	10 087.6	10 225.2	9 996.0	10 031.3	10 158.8	10 495.0	10 548.8	10 620.6	11 223.9	11 477.2	11 684.4	11 867.6
Bens	7 407.9	7 384.5	7 335.6	7 344.2	7 397.7	7 673.9	7 706.6	7 668.5	8 157.8	8 331.3	8 386.8	8 489.4
Serviços	2 679.7	2 840.7	2 660.3	2 687.1	2 761.1	2 821.2	2 842.2	2 952.1	3 066.1	3 145.9	3 297.6	3 378.3
Importações de bens e serviços	12 427.2	12 704.7	12 849.3	13 080.4	13 397.7	13 600.4	13 482.6	13 553.6	14 699.0	14 539.4	14 754.8	14 697.3
Bens	10 651.1	10 876.5	10 988.0	11 130.2	11 476.2	11 585.2	11 495.6	11 446.4	12 441.3	12 302.1	12 539.8	12 378.8
Serviços	1 776.2	1 828.2	1 861.3	1 950.1	1 921.5	2 015.2	1 987.0	2 107.2	2 257.7	2 237.3	2 215.0	2 318.5
PIB	35 115.4	35 315.2	35 165.8	35 086.0	36 094.0	36 511.8	36 330.5	36 503.0	37 577.8	37 823.3	37 811.4	37 953.4
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado (de residentes)	20 330.1	20 448.2	20 589.1	20 678.8	20 811.6	21 019.4	20 797.0	21 016.9	21 196.4	21 286.6	21 335.4	21 398.8
Consumo público	6 348.7	6 401.3	6 462.1	6 531.0	6 608.1	6 652.9	6 665.6	6 646.1	6 594.0	6 557.0	6 534.7	6 527.2
FBCF	7 471.2	7 528.9	7 520.1	7 427.7	7 438.7	7 528.0	7 356.9	7 348.5	7 484.5	7 509.3	7 281.6	7 180.5
Exportações de bens e serviços	10 152.1	10 290.5	10 059.8	10 095.4	10 070.8	10 404.1	10 457.4	10 528.5	10 932.2	11 178.9	11 380.7	11 559.2
Bens	7 636.5	7 612.4	7 562.0	7 570.8	7 538.6	7 820.0	7 853.3	7 814.5	8 158.4	8 331.9	8 387.4	8 490.0
Serviços	2 521.7	2 673.2	2 503.4	2 528.6	2 535.1	2 590.2	2 609.6	2 710.4	2 774.5	2 846.8	2 984.0	3 057.0
Importações de bens e serviços	12 815.3	13 101.5	13 250.5	13 488.8	13 511.3	13 715.8	13 596.9	13 668.5	14 361.2	14 205.3	14 415.8	14 359.6
Bens	11 157.2	11 393.3	11 510.2	11 659.1	11 764.6	11 876.3	11 784.5	11 734.1	12 376.3	12 237.8	12 474.2	12 314.1
Serviços	1 670.9	1 719.8	1 750.9	1 834.5	1 760.4	1 846.3	1 820.4	1 930.5	1 985.4	1 967.5	1 947.9	2 038.9
PIB	31 590.3	31 770.0	31 635.6	31 563.9	31 694.4	32 061.3	31 902.0	32 053.6	32 182.1	32 392.4	32 382.2	32 503.8
Deflador (2000=1)												
Consumo privado (de residentes)	1.1140	1.1223	1.1290	1.1355	1.1420	1.1490	1.1622	1.1714	1.1794	1.1892	1.1968	1.2034
Consumo público	1.1397	1.1488	1.1599	1.1732	1.1884	1.2004	1.2092	1.2149	1.2175	1.2218	1.2280	1.2361
FBCF	1.0684	1.0860	1.0923	1.1050	1.0984	1.1036	1.1237	1.1366	1.1308	1.1447	1.1493	1.1601
Exportações de bens e serviços	0.9928	1.0085	1.0123	1.0215	1.0131	1.0134	1.0333	1.0463	1.0508	1.0660	1.0797	1.0824
Bens	0.9630	0.9818	0.9856	0.9950	0.9872	0.9850	1.0069	1.0201	1.0208	1.0400	1.0612	1.0653
Serviços	1.0804	1.0865	1.0906	1.0992	1.0889	1.0967	1.1105	1.1230	1.1385	1.1422	1.1354	1.1341
Importações de bens e serviços	0.9775	0.9888	0.9979	1.0015	1.0038	1.0063	1.0373	1.0466	1.0627	1.0585	1.0699	1.0619
Bens	0.9602	0.9732	0.9828	0.9851	0.9854	0.9870	1.0200	1.0288	1.0476	1.0405	1.0529	1.0434
Serviços	1.0855	1.0854	1.0913	1.1029	1.1188	1.1263	1.1449	1.1569	1.1570	1.1710	1.1750	1.1777
PIB	1.1244	1.1362	1.1416	1.1531	1.1552	1.1626	1.1711	1.1816	1.1809	1.1981	1.2055	1.2181

PRINCIPAIS COMPONENTES DA DESPESA

	2007				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)								
Consumo privado (de residentes)	26 076.3	26 423.6	26 542.4	27 017.5	27 470.5	27 540.3	27 884.5	27 791.1
Consumo público	8 142.3	8 219.9	8 301.4	8 386.7	8 476.0	8 561.3	8 642.3	8 718.7
FBCF	8 567.6	8 713.5	8 981.7	9 309.4	9 034.8	9 286.7	9 136.4	8 621.7
Variação de existências	153.9	81.2	224.3	166.2	255.5	150.0	394.0	144.7
Exportações de bens e serviços	13 140.9	13 296.4	13 387.4	13 605.6	14 108.1	14 019.9	14 073.1	12 485.5
Bens	9 442.2	9 501.6	9 471.6	9 596.1	9 962.6	9 964.0	10 002.9	8 528.9
Serviços	3 698.7	3 794.8	3 915.8	4 009.5	4 145.5	4 055.9	4 070.2	3 956.6
Importações de bens e serviços	15 747.6	16 049.4	16 646.0	17 115.9	17 949.4	17 932.4	18 490.7	16 196.0
Bens	13 389.9	13 593.3	14 156.0	14 462.2	15 290.9	15 225.1	15 740.6	13 451.9
Serviços	2 357.7	2 456.1	2 490.0	2 653.7	2 658.5	2 707.3	2 750.1	2 744.1
PIB	40 333.4	40 685.1	40 791.1	41 369.4	41 395.5	41 625.8	41 639.6	41 565.6
Preços do ano anterior (milhões de euros)								
Consumo privado (de residentes)	25 658.1	25 794.5	25 805.3	25 997.1	26 948.0	26 872.0	27 081.5	27 002.7
Consumo público	8 013.6	8 026.3	8 041.0	8 057.6	8 306.8	8 318.3	8 321.8	8 317.2
FBCF	8 516.4	8 575.9	8 683.2	8 883.5	8 955.3	8 995.9	8 760.6	8 390.6
Variação de existências	181.5	103.9	306.2	225.5	250.6	141.5	360.7	131.5
Exportações de bens e serviços	12 952.2	12 988.2	12 988.9	13 084.3	13 857.9	13 641.2	13 474.6	12 250.7
Bens	9 293.3	9 290.4	9 180.5	9 263.3	9 851.8	9 752.1	9 586.4	8 384.5
Serviços	3 658.9	3 697.8	3 808.4	3 820.9	4 006.1	3 889.1	3 888.2	3 866.2
Importações de bens e serviços	15 845.9	15 971.6	16 340.2	16 548.4	17 266.1	16 917.2	17 122.1	15 971.5
Bens	13 487.6	13 560.9	13 910.3	14 012.7	14 732.3	14 335.6	14 541.4	13 344.3
Serviços	2 358.3	2 410.7	2 429.9	2 535.7	2 533.8	2 581.7	2 580.6	2 627.2
PIB	39 475.9	39 517.3	39 484.4	39 699.5	41 052.6	41 051.6	40 877.2	40 121.2
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)								
Consumo privado (de residentes)	21 521.0	21 635.4	21 644.4	21 805.3	22 005.2	21 943.1	22 114.1	22 049.8
Consumo público	6 537.3	6 547.7	6 559.6	6 573.2	6 589.5	6 598.7	6 601.4	6 597.8
FBCF	7 431.0	7 482.9	7 576.5	7 751.3	7 613.3	7 647.9	7 447.8	7 133.3
Exportações de bens e serviços	12 104.9	12 138.5	12 139.2	12 228.3	12 608.0	12 410.7	12 259.2	11 145.7
Bens	8 875.4	8 872.6	8 767.7	8 846.8	9 165.2	9 072.4	8 918.3	7 800.1
Serviços	3 216.7	3 250.9	3 348.2	3 359.2	3 423.1	3 323.1	3 322.4	3 303.6
Importações de bens e serviços	14 902.7	15 020.9	15 367.6	15 563.5	16 027.1	15 703.3	15 893.4	14 825.4
Bens	12 893.1	12 963.2	13 297.3	13 395.1	13 923.4	13 548.5	13 743.1	12 611.6
Serviços	2 015.3	2 060.1	2 076.5	2 166.9	2 116.8	2 156.8	2 155.9	2 194.9
PIB	32 876.8	32 911.3	32 883.9	33 063.0	33 141.9	33 141.1	33 000.3	32 390.0
Deflator (2000=1)								
Consumo privado (de residentes)	1.2117	1.2213	1.2263	1.2390	1.2484	1.2551	1.2609	1.2604
Consumo público	1.2455	1.2554	1.2655	1.2759	1.2863	1.2974	1.3092	1.3215
FBCF	1.1530	1.1644	1.1855	1.2010	1.1867	1.2143	1.2267	1.2087
Exportações de bens e serviços	1.0856	1.0954	1.1028	1.1126	1.1190	1.1297	1.1480	1.1202
Bens	1.0639	1.0709	1.0803	1.0847	1.0870	1.0983	1.1216	1.0934
Serviços	1.1498	1.1673	1.1695	1.1936	1.2110	1.2205	1.2251	1.1977
Importações de bens e serviços	1.0567	1.0685	1.0832	1.0998	1.1199	1.1420	1.1634	1.0924
Bens	1.0385	1.0486	1.0646	1.0797	1.0982	1.1237	1.1453	1.0666
Serviços	1.1699	1.1922	1.1992	1.2247	1.2559	1.2552	1.2756	1.2503
PIB	1.2268	1.2362	1.2405	1.2512	1.2490	1.2560	1.2618	1.2833

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1977				1978				1979			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	578.2	615.9	651.6	676.0	708.2	736.2	781.2	831.5	859.1	907.2	972.4	1 065.0
Duradouros	67.2	74.7	75.3	75.0	80.2	82.6	88.7	89.3	97.6	99.7	111.6	127.7
Não duradouros	511.0	541.2	576.3	601.0	628.0	653.7	692.5	742.1	761.5	807.4	860.8	937.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado					654.9	654.0	662.3	670.4	785.7	795.1	808.4	824.1
Duradouros					74.3	74.0	76.9	75.4	92.9	90.3	94.6	99.5
Não duradouros					580.6	580.0	585.4	595.0	692.8	704.8	713.8	724.6
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado					7 718.5	7 706.9	7 805.1	7 900.8	8 001.2	8 096.6	8 232.0	8 392.3
Duradouros					770.3	766.8	797.3	781.8	849.7	825.6	865.0	910.0
Não duradouros					6 981.5	6 973.8	7 038.6	7 154.2	7 179.2	7 303.6	7 396.7	7 508.9
Deflator (2000=1)												
Consumo privado					0.0918	0.0955	0.1001	0.1052	0.1074	0.1120	0.1181	0.1269
Duradouros					0.1041	0.1077	0.1112	0.1143	0.1149	0.1208	0.1290	0.1403
Não duradouros					0.0900	0.0937	0.0984	0.1037	0.1061	0.1106	0.1164	0.1248

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1977				1978				1979			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	262.7	296.8	304.2	313.3	301.0	323.3	343.8	378.2	428.4	482.6	525.4	532.0
Máquinas e aparelhos	51.3	68.2	73.7	80.4	78.2	85.9	88.5	85.1	88.8	99.6	112.8	118.2
Material de transporte	36.8	40.7	41.4	43.6	42.5	45.1	43.0	46.0	44.7	49.0	49.0	53.1
Construção	142.6	148.0	148.3	146.1	140.2	148.8	169.6	204.4	251.9	285.5	311.3	305.8
Outros	32.1	40.0	40.8	43.2	40.1	43.5	42.7	42.7	42.9	48.5	52.3	54.9
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo					273.6	279.1	279.6	287.8	370.2	394.3	407.3	387.9
Máquinas e aparelhos					70.9	75.0	73.6	67.4	79.2	85.7	91.6	88.7
Material de transporte					35.9	35.3	30.8	30.2	36.2	37.6	35.7	36.7
Construção					131.7	132.6	142.2	159.6	218.8	231.7	239.5	222.8
Outros					35.1	36.1	32.9	30.6	36.0	39.2	40.4	39.6
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo					2 964.5	3 023.7	3 029.4	3 118.7	3 337.0	3 554.5	3 671.3	3 496.6
Máquinas e aparelhos					485.5	514.0	504.4	461.8	461.0	499.1	533.4	516.4
Material de transporte					294.6	289.6	252.9	247.6	222.5	231.0	219.4	225.5
Construção					1 879.7	1 891.7	2 029.6	2 277.4	2 666.5	2 824.0	2 918.5	2 715.7
Outros					441.7	455.2	414.3	385.6	360.9	393.8	405.7	397.6
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo					0.1016	0.1069	0.1135	0.1213	0.1284	0.1358	0.1431	0.1521
Máquinas e aparelhos					0.1611	0.1671	0.1754	0.1842	0.1927	0.1995	0.2114	0.2288
Material de transporte					0.1444	0.1558	0.1702	0.1859	0.2011	0.2121	0.2234	0.2354
Construção					0.0746	0.0786	0.0836	0.0898	0.0945	0.1011	0.1067	0.1126
Outros					0.0909	0.0956	0.1031	0.1108	0.1189	0.1233	0.1288	0.1381

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1980				1981				1982			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	1 144.6	1 228.7	1 293.1	1 351.3	1 430.3	1 503.2	1 596.5	1 681.4	1 756.0	1 845.9	1 912.7	1 984.5
Duradouros	147.4	159.3	177.9	182.1	191.0	197.8	200.4	211.6	207.8	226.8	223.5	230.3
Não duradouros	997.2	1 069.4	1 115.3	1 169.2	1 239.4	1 305.4	1 396.1	1 469.8	1 548.2	1 619.1	1 689.2	1 754.2
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	1 008.0	1 032.2	1 048.6	1 056.2	1 277.9	1 288.2	1 294.1	1 301.4	1 582.3	1 597.2	1 600.2	1 597.7
Duradouros	121.9	124.9	131.3	129.3	168.0	166.8	160.5	162.4	191.5	200.8	191.3	190.9
Não duradouros	886.1	907.4	917.3	927.0	1 109.8	1 121.4	1 133.6	1 139.0	1 390.8	1 396.4	1 408.8	1 406.8
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	8 671.7	8 880.1	9 020.8	9 086.4	9 081.3	9 154.8	9 196.7	9 248.6	9 344.0	9 432.2	9 449.6	9 435.2
Duradouros	963.2	986.8	1 037.4	1 021.4	1 010.5	1 002.8	964.9	976.6	945.6	991.6	945.0	943.0
Não duradouros	7 734.4	7 919.7	8 006.5	8 090.8	8 098.8	8 183.6	8 272.6	8 311.7	8 448.3	8 482.5	8 557.6	8 545.2
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.1320	0.1384	0.1434	0.1487	0.1575	0.1642	0.1736	0.1818	0.1879	0.1957	0.2024	0.2103
Duradouros	0.1530	0.1614	0.1715	0.1783	0.1890	0.1972	0.2077	0.2167	0.2197	0.2288	0.2365	0.2442
Não duradouros	0.1289	0.1350	0.1393	0.1445	0.1530	0.1595	0.1688	0.1768	0.1833	0.1909	0.1974	0.2053

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1980				1981				1982			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	530.2	538.4	559.0	610.4	701.7	759.5	813.8	830.4	873.2	903.6	926.9	945.6
Máquinas e aparelhos	133.5	144.0	154.1	166.2	183.5	191.2	212.2	211.3	224.3	236.5	240.5	237.5
Material de transporte	53.8	58.1	64.1	69.9	87.8	92.8	98.0	98.5	94.1	95.5	95.3	96.2
Construção	283.7	272.1	272.6	300.8	343.5	383.7	404.3	422.1	457.4	466.0	485.3	505.3
Outros	59.1	64.2	68.1	73.5	86.8	91.8	99.2	98.5	97.4	105.6	105.8	106.6
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	462.0	437.7	445.3	464.2	617.7	635.2	666.4	674.7	798.0	785.7	777.1	764.0
Máquinas e aparelhos	114.5	113.9	122.0	128.5	168.4	168.1	184.9	185.5	203.0	200.3	197.7	191.7
Material de transporte	48.2	48.9	53.0	54.8	76.4	78.9	79.9	82.4	91.0	90.0	88.6	87.8
Construção	246.0	222.0	213.0	221.9	297.3	316.4	320.8	325.2	412.5	403.6	400.3	396.2
Outros	53.4	53.0	57.3	59.0	75.6	74.3	80.8	81.7	91.6	91.8	90.5	88.2
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	3 300.4	3 126.9	3 180.8	3 315.8	3 566.9	3 668.4	3 848.3	3 896.4	3 849.6	3 790.3	3 748.8	3 685.3
Máquinas e aparelhos	548.6	545.7	584.5	615.8	646.3	645.3	709.7	712.1	689.8	680.9	671.9	651.7
Material de transporte	221.1	224.4	243.3	251.5	292.1	292.0	305.5	314.8	290.6	287.6	283.1	280.5
Construção	2 370.4	2 138.9	2 052.4	2 138.6	2 290.3	2 437.7	2 471.4	2 505.2	2 576.6	2 521.0	2 500.3	2 475.0
Outros	418.9	415.9	449.6	462.5	498.5	490.0	532.7	538.6	501.3	502.3	495.5	482.7
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.1606	0.1722	0.1757	0.1841	0.1967	0.2070	0.2115	0.2131	0.2268	0.2384	0.2473	0.2566
Máquinas e aparelhos	0.2433	0.2639	0.2636	0.2699	0.2840	0.2963	0.2991	0.2968	0.3252	0.3473	0.3580	0.3645
Material de transporte	0.2434	0.2592	0.2636	0.2778	0.3007	0.3178	0.3207	0.3128	0.3237	0.3322	0.3366	0.3428
Construção	0.1197	0.1272	0.1328	0.1406	0.1500	0.1574	0.1636	0.1685	0.1775	0.1849	0.1941	0.2042
Outros	0.1412	0.1543	0.1515	0.1590	0.1742	0.1873	0.1863	0.1828	0.1943	0.2103	0.2135	0.2208

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1983				1984				1985			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	2 132.6	2 246.5	2 411.8	2 589.5	2 698.2	2 860.9	3 051.3	3 116.7	3 260.2	3 377.8	3 465.5	3 628.4
Duradouros	261.2	267.3	280.1	289.7	285.1	302.4	332.6	336.2	354.7	363.7	376.6	395.8
Não duradouros	1 871.4	1 979.2	2 131.7	2 299.8	2 413.1	2 558.6	2 718.7	2 780.5	2 905.5	3 014.2	3 088.9	3 232.6
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	1 875.4	1 866.8	1 860.2	1 844.3	2 314.4	2 309.0	2 317.1	2 313.9	2 913.5	2 924.5	2 934.7	2 978.5
Duradouros	227.7	221.8	217.1	209.6	254.2	256.5	266.7	263.4	312.3	309.1	311.4	318.0
Não duradouros	1 647.7	1 645.1	1 643.1	1 634.8	2 060.2	2 052.5	2 050.5	2 050.5	2 601.2	2 615.4	2 623.3	2 660.5
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	9 418.3	9 375.3	9 341.9	9 262.4	9 227.1	9 205.5	9 238.1	9 225.2	9 166.5	9 201.2	9 233.2	9 370.9
Duradouros	980.5	954.9	934.7	902.3	873.2	881.1	916.1	904.9	888.8	879.7	886.2	905.0
Não duradouros	8 482.6	8 469.2	8 459.0	8 416.3	8 414.5	8 383.0	8 374.8	8 374.8	8 333.9	8 379.5	8 404.8	8 523.8
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.2264	0.2396	0.2582	0.2796	0.2924	0.3108	0.3303	0.3378	0.3557	0.3671	0.3753	0.3872
Duradouros	0.2664	0.2799	0.2997	0.3210	0.3265	0.3432	0.3630	0.3715	0.3991	0.4134	0.4249	0.4374
Não duradouros	0.2206	0.2337	0.2520	0.2733	0.2868	0.3052	0.3246	0.3320	0.3486	0.3597	0.3675	0.3792

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1983				1984				1985			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	1 027.9	1 090.2	1 177.9	1 164.5	1 098.6	1 190.7	1 238.4	1 327.6	1 337.2	1 361.3	1 416.5	1 494.4
Máquinas e aparelhos	252.4	264.5	299.9	286.0	260.3	304.5	314.2	348.4	336.3	330.8	343.9	386.1
Material de transporte	111.2	113.6	119.8	118.3	99.1	97.4	98.9	105.3	106.7	104.6	114.7	123.2
Construção	544.6	587.9	615.2	634.2	633.1	675.7	709.9	745.0	765.8	796.3	818.5	823.7
Outros	119.7	124.2	143.0	126.0	106.1	113.1	115.3	128.8	128.4	129.6	139.3	161.4
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	916.5	921.7	912.5	833.3	974.5	1 004.8	988.9	996.9	1 200.1	1 187.7	1 206.2	1 224.2
Máquinas e aparelhos	231.0	232.4	234.9	196.8	224.8	251.7	243.9	250.4	305.0	300.9	305.1	323.5
Material de transporte	103.0	100.7	96.1	85.3	87.7	83.6	80.8	80.6	98.2	96.6	103.6	105.6
Construção	475.4	483.9	475.8	470.1	570.7	575.9	573.9	574.4	679.3	672.7	675.2	664.8
Outros	107.1	104.8	105.8	81.1	91.2	93.6	90.3	91.5	117.6	117.6	122.3	130.3
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	3 785.6	3 807.2	3 769.4	3 442.0	3 234.3	3 334.8	3 282.1	3 308.7	3 252.8	3 219.2	3 269.2	3 318.2
Máquinas e aparelhos	663.0	666.9	674.1	564.8	523.6	586.3	568.1	583.4	561.9	554.4	562.1	595.9
Material de transporte	308.7	301.6	288.0	255.7	218.8	208.5	201.4	200.9	203.3	199.9	214.4	218.6
Construção	2 501.7	2 546.6	2 503.9	2 473.9	2 402.3	2 423.9	2 415.7	2 417.7	2 374.3	2 351.2	2 360.0	2 323.8
Outros	510.7	499.8	504.7	386.8	338.3	347.0	334.9	339.3	345.0	344.8	358.8	382.3
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.2715	0.2864	0.3125	0.3383	0.3397	0.3571	0.3773	0.4012	0.4111	0.4229	0.4333	0.4504
Máquinas e aparelhos	0.3807	0.3966	0.4450	0.5064	0.4971	0.5193	0.5531	0.5972	0.5985	0.5967	0.6119	0.6479
Material de transporte	0.3602	0.3766	0.4159	0.4627	0.4529	0.4672	0.4913	0.5243	0.5250	0.5235	0.5352	0.5634
Construção	0.2177	0.2309	0.2457	0.2564	0.2635	0.2787	0.2939	0.3082	0.3225	0.3387	0.3468	0.3545
Outros	0.2344	0.2485	0.2833	0.3257	0.3137	0.3260	0.3444	0.3798	0.3723	0.3757	0.3882	0.4223

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1986				1987				1988			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	3 830.1	4 078.0	4 214.0	4 418.6	4 533.0	4 776.8	4 902.4	5 104.3	5 482.6	5 765.8	6 061.9	6 417.0
Duradouros	378.7	431.4	460.2	494.1	548.8	609.0	604.4	637.4	750.9	850.0	893.1	988.3
Não duradouros	3 451.4	3 646.6	3 753.8	3 924.5	3 984.2	4 167.8	4 298.0	4 466.9	4 731.7	4 915.7	5 168.8	5 428.7
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	3 533.2	3 652.4	3 697.0	3 798.7	4 312.9	4 448.3	4 466.9	4 538.0	5 146.9	5 254.7	5 326.0	5 462.0
Duradouros	351.0	384.0	396.9	422.4	506.4	544.2	524.9	552.1	688.0	754.8	766.0	825.2
Não duradouros	3 182.2	3 268.4	3 300.1	3 376.3	3 806.6	3 904.1	3 942.0	3 985.8	4 458.9	4 499.9	4 560.0	4 636.9
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	9 512.7	9 833.7	9 953.9	10 227.5	10 306.8	10 630.3	10 674.7	10 844.5	11 312.6	11 549.5	11 706.1	12 005.1
Duradouros	838.1	916.9	947.8	1 008.5	1 065.2	1 144.8	1 104.2	1 161.4	1 283.3	1 407.7	1 428.6	1 539.0
Não duradouros	8 745.5	8 982.4	9 069.6	9 279.0	9 293.7	9 531.9	9 624.4	9 731.5	10 063.8	10 156.3	10 291.9	10 465.4
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.4026	0.4147	0.4234	0.4320	0.4398	0.4494	0.4593	0.4707	0.4846	0.4992	0.5178	0.5345
Duradouros	0.4518	0.4705	0.4856	0.4899	0.5153	0.5320	0.5474	0.5488	0.5852	0.6038	0.6251	0.6422
Não duradouros	0.3946	0.4060	0.4139	0.4229	0.4287	0.4372	0.4466	0.4590	0.4702	0.4840	0.5022	0.5187

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1986				1987				1988			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	1 468.1	1 596.1	1 667.1	1 820.4	1 932.3	2 098.9	2 190.7	2 378.8	2 528.0	2 705.8	2 861.9	2 976.0
Máquinas e aparelhos	370.8	436.9	455.8	518.3	536.4	598.2	641.8	700.7	751.0	799.1	851.2	856.8
Material de transporte	135.1	153.2	179.7	198.3	230.8	254.9	234.3	274.4	283.6	303.2	313.5	340.9
Construção	806.8	817.8	831.7	873.7	925.9	976.7	1 035.1	1 093.6	1 147.0	1 237.1	1 300.7	1 371.0
Outros	155.4	188.1	200.0	230.1	239.1	269.1	279.5	310.2	346.5	366.5	396.5	407.4
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	1 394.0	1 439.4	1 491.4	1 553.7	1 837.6	1 943.2	2 019.3	2 106.5	2 383.1	2 492.4	2 524.1	2 601.5
Máquinas e aparelhos	354.8	394.5	412.6	445.8	518.3	570.2	619.2	634.3	709.4	736.5	741.5	752.5
Material de transporte	129.6	138.5	160.5	165.9	213.9	229.2	210.1	232.4	267.1	282.3	282.5	309.8
Construção	767.7	749.0	751.1	765.4	876.4	894.6	926.7	967.3	1 086.4	1 139.1	1 160.3	1 182.0
Outros	142.0	157.4	167.2	176.6	229.1	249.3	263.3	272.5	320.1	334.5	339.7	357.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	3 245.3	3 351.2	3 472.1	3 617.1	3 838.6	4 059.1	4 218.1	4 400.2	4 576.3	4 786.3	4 847.1	4 995.8
Máquinas e aparelhos	577.5	642.1	671.6	725.6	761.2	837.4	909.4	931.5	985.0	1 022.7	1 029.6	1 044.9
Material de transporte	241.2	257.8	298.7	308.9	355.2	380.6	348.9	386.0	395.1	417.5	417.7	458.2
Construção	2 254.3	2 199.5	2 205.7	2 247.5	2 344.1	2 392.7	2 478.6	2 587.3	2 641.7	2 769.9	2 821.6	2 874.2
Outros	363.6	403.1	428.1	452.2	487.7	530.8	560.7	580.2	629.7	658.0	668.3	702.5
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.4524	0.4763	0.4802	0.5033	0.5034	0.5171	0.5193	0.5406	0.5524	0.5653	0.5904	0.5957
Máquinas e aparelhos	0.6421	0.6804	0.6786	0.7143	0.7048	0.7144	0.7057	0.7522	0.7624	0.7813	0.8267	0.8199
Material de transporte	0.5602	0.5944	0.6017	0.6420	0.6497	0.6699	0.6715	0.7109	0.7178	0.7262	0.7504	0.7438
Construção	0.3579	0.3718	0.3771	0.3888	0.3950	0.4082	0.4176	0.4227	0.4342	0.4466	0.4610	0.4770
Outros	0.4273	0.4667	0.4670	0.5088	0.4903	0.5068	0.4985	0.5346	0.5502	0.5569	0.5933	0.5800

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1989				1990				1991			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	6 531.9	6 717.9	6 999.6	7 205.4	7 597.6	8 003.3	8 413.0	8 809.9	9 274.6	9 731.0	10 136.3	10 439.1
Duradouros	982.7	907.4	938.8	965.2	1 025.6	1 082.3	1 149.7	1 180.1	1 250.4	1 310.6	1 389.6	1 398.9
Não duradouros	5 549.2	5 810.6	6 060.8	6 240.2	6 572.1	6 921.0	7 263.3	7 629.8	8 024.2	8 420.5	8 746.7	9 040.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	6 065.3	6 114.2	6 212.6	6 303.8	7 181.4	7 355.7	7 537.8	7 680.8	8 691.5	8 918.4	9 112.3	9 217.3
Duradouros	940.3	866.2	879.1	887.8	997.3	1 027.7	1 074.4	1 083.8	1 197.7	1 241.2	1 307.0	1 301.1
Não duradouros	5 125.0	5 248.1	5 333.4	5 416.0	6 184.1	6 328.1	6 463.4	6 596.9	7 493.8	7 677.3	7 805.3	7 916.2
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	11 905.3	12 001.4	12 194.4	12 373.5	12 679.6	12 987.4	13 308.8	13 561.3	13 911.4	14 274.6	14 584.9	14 752.9
Duradouros	1 527.9	1 407.5	1 428.5	1 442.6	1 526.3	1 572.8	1 644.3	1 658.7	1 728.0	1 790.6	1 885.6	1 877.1
Não duradouros	10 373.5	10 622.5	10 795.3	10 962.4	11 174.4	11 434.4	11 678.9	11 920.3	12 198.6	12 497.3	12 705.7	12 886.2
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.5487	0.5598	0.5740	0.5823	0.5992	0.6162	0.6321	0.6496	0.6667	0.6817	0.6950	0.7076
Duradouros	0.6432	0.6447	0.6572	0.6691	0.6719	0.6881	0.6992	0.7114	0.7236	0.7319	0.7369	0.7452
Não duradouros	0.5349	0.5470	0.5614	0.5692	0.5881	0.6053	0.6219	0.6401	0.6578	0.6738	0.6884	0.7015

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1989				1990				1991			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	3 013.5	3 102.6	3 212.3	3 351.9	3 450.2	3 581.1	3 700.6	3 800.3	3 848.1	3 928.9	4 110.4	4 241.9
Máquinas e aparelhos	843.2	886.0	917.7	972.6	1 024.4	1 037.1	1 108.3	1 129.2	1 164.4	1 161.1	1 172.7	1 177.3
Material de transporte	319.9	306.4	331.7	362.5	347.8	370.4	348.9	382.3	351.6	384.4	397.2	404.8
Construção	1 456.3	1 500.1	1 535.5	1 557.7	1 610.2	1 696.5	1 742.7	1 768.7	1 804.8	1 849.8	1 985.6	2 102.2
Outros	394.2	410.0	427.4	459.1	467.8	477.0	500.7	520.1	527.3	533.6	554.8	557.5
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	2 806.4	2 843.0	2 833.4	2 911.3	3 260.0	3 342.1	3 383.8	3 455.2	3 680.8	3 707.7	3 801.3	3 881.4
Máquinas e aparelhos	791.5	826.7	842.0	900.5	1 011.6	1 037.4	1 097.1	1 145.0	1 126.6	1 131.5	1 139.7	1 142.8
Material de transporte	300.5	294.5	291.7	311.4	339.3	358.7	333.0	361.8	364.5	392.9	390.7	398.0
Construção	1 345.9	1 339.0	1 321.0	1 296.5	1 467.6	1 496.9	1 489.9	1 458.3	1 663.5	1 645.8	1 723.0	1 789.2
Outros	368.4	382.7	378.6	402.9	441.5	449.1	463.8	490.1	526.2	537.5	547.9	551.5
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	4 868.0	4 931.5	4 914.9	5 050.1	5 081.4	5 209.2	5 274.3	5 385.6	5 306.5	5 345.2	5 480.1	5 595.7
Máquinas e aparelhos	991.8	1 035.9	1 055.0	1 128.3	1 176.9	1 206.9	1 276.4	1 332.1	1 308.3	1 314.0	1 323.4	1 327.1
Material de transporte	408.9	400.7	396.9	423.7	418.9	442.8	411.1	446.7	432.4	466.1	463.5	472.1
Construção	2 957.0	2 941.9	2 902.2	2 848.4	2 826.1	2 882.4	2 869.0	2 808.1	2 777.9	2 748.3	2 877.3	2 987.8
Outros	645.6	670.7	663.6	706.1	701.5	713.6	737.0	778.7	784.6	801.4	816.9	822.3
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.6190	0.6291	0.6536	0.6637	0.6790	0.6875	0.7016	0.7056	0.7252	0.7350	0.7500	0.7581
Máquinas e aparelhos	0.8502	0.8553	0.8698	0.8621	0.8704	0.8593	0.8683	0.8477	0.8900	0.8836	0.8861	0.8871
Material de transporte	0.7823	0.7647	0.8358	0.8554	0.8303	0.8366	0.8487	0.8560	0.8131	0.8248	0.8570	0.8576
Construção	0.4925	0.5099	0.5291	0.5469	0.5698	0.5886	0.6074	0.6298	0.6497	0.6731	0.6901	0.7036
Outros	0.6105	0.6112	0.6440	0.6501	0.6669	0.6685	0.6794	0.6679	0.6721	0.6659	0.6792	0.6780

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1992				1993				1994			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	10 716.2	11 173.7	11 378.8	11 632.8	11 818.9	11 923.2	12 222.1	12 473.2	12 616.9	12 924.3	13 107.6	13 381.3
Duradouros	1 493.6	1 591.3	1 543.4	1 642.6	1 564.9	1 519.2	1 540.4	1 527.8	1 573.7	1 619.0	1 584.3	1 688.8
Não duradouros	9 222.6	9 582.4	9 835.4	9 990.2	10 254.0	10 404.0	10 681.7	10 945.5	11 043.2	11 305.4	11 523.2	11 692.5
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	10 254.2	10 422.7	10 478.5	10 616.4	11 466.7	11 435.9	11 514.5	11 523.6	12 070.3	12 196.9	12 212.4	12 304.7
Duradouros	1 466.2	1 534.3	1 467.9	1 537.2	1 504.6	1 437.6	1 429.4	1 395.9	1 504.8	1 533.5	1 481.9	1 554.6
Não duradouros	8 788.0	8 888.4	9 010.6	9 079.2	9 962.1	9 998.3	10 085.2	10 127.6	10 565.5	10 663.4	10 730.5	10 750.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	14 902.5	15 147.5	15 228.6	15 428.9	15 503.1	15 461.5	15 567.8	15 580.0	15 478.0	15 640.3	15 660.2	15 778.7
Duradouros	1 995.7	2 088.4	1 998.0	2 092.3	1 961.3	1 874.0	1 863.2	1 819.7	1 838.9	1 874.0	1 810.9	1 899.8
Não duradouros	12 909.9	13 057.4	13 236.9	13 337.8	13 549.6	13 598.8	13 717.0	13 774.7	13 652.5	13 779.0	13 865.7	13 891.0
Deflador (2000=1)												
Consumo privado	0.7191	0.7377	0.7472	0.7540	0.7624	0.7712	0.7851	0.8006	0.8151	0.8263	0.8370	0.8481
Duradouros	0.7484	0.7620	0.7725	0.7851	0.7979	0.8107	0.8267	0.8396	0.8558	0.8639	0.8749	0.8889
Não duradouros	0.7144	0.7339	0.7430	0.7490	0.7568	0.7651	0.7787	0.7946	0.8089	0.8205	0.8311	0.8417

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1992				1993				1994			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	4 487.1	4 570.3	4 616.1	4 536.1	4 326.3	4 410.8	4 179.9	4 200.8	4 294.5	4 395.2	4 371.2	4 832.4
Máquinas e aparelhos	1 163.6	1 157.8	1 174.2	1 150.0	1 095.1	1 181.5	1 103.0	1 111.1	1 094.3	1 048.7	1 006.7	1 060.5
Material de transporte	449.4	457.0	447.4	413.4	388.9	395.8	353.8	366.6	386.1	435.2	389.3	578.5
Construção	2 284.8	2 367.5	2 395.5	2 407.5	2 322.6	2 275.3	2 203.1	2 186.5	2 232.9	2 320.3	2 407.7	2 534.1
Outros	589.4	588.1	599.0	565.3	519.7	558.1	520.0	536.6	581.2	591.0	567.5	659.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	4 369.4	4 429.2	4 426.0	4 294.5	4 261.3	4 267.2	4 009.8	3 935.9	4 172.2	4 256.0	4 238.2	4 619.5
Máquinas e aparelhos	1 184.3	1 205.1	1 235.5	1 206.6	1 129.2	1 181.6	1 111.4	1 079.9	1 043.9	1 003.1	982.7	1 012.3
Material de transporte	440.0	437.7	424.0	387.5	391.9	402.1	353.2	347.9	390.0	436.2	388.7	567.8
Construção	2 174.1	2 210.6	2 193.2	2 165.1	2 222.9	2 143.1	2 039.9	2 008.3	2 167.6	2 233.6	2 295.5	2 381.6
Outros	571.0	575.7	573.3	535.3	517.3	540.3	505.2	499.8	570.6	583.1	571.4	657.9
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	5 885.9	5 966.5	5 962.3	5 785.1	5 522.7	5 530.3	5 196.7	5 100.9	5 203.9	5 308.5	5 286.3	5 761.9
Máquinas e aparelhos	1 335.6	1 359.1	1 393.4	1 360.7	1 324.4	1 385.9	1 303.6	1 266.6	1 227.5	1 179.6	1 155.5	1 190.4
Material de transporte	524.7	521.9	505.7	462.1	446.7	458.4	402.7	396.6	441.6	494.0	440.1	642.9
Construção	3 198.7	3 252.5	3 226.8	3 185.5	3 024.2	2 915.7	2 775.2	2 732.2	2 760.9	2 844.9	2 923.7	3 033.4
Outros	847.3	854.4	850.8	794.3	739.3	772.3	722.0	714.3	788.1	805.3	789.2	908.6
Deflador (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.7623	0.7660	0.7742	0.7841	0.7834	0.7976	0.8043	0.8235	0.8253	0.8280	0.8269	0.8387
Máquinas e aparelhos	0.8712	0.8519	0.8427	0.8452	0.8268	0.8525	0.8461	0.8772	0.8915	0.8890	0.8712	0.8909
Material de transporte	0.8565	0.8755	0.8848	0.8945	0.8705	0.8636	0.8787	0.9243	0.8742	0.8809	0.8846	0.8998
Construção	0.7143	0.7279	0.7424	0.7557	0.7680	0.7804	0.7939	0.8003	0.8088	0.8156	0.8235	0.8354
Outros	0.6956	0.6883	0.7041	0.7116	0.7029	0.7227	0.7202	0.7513	0.7375	0.7340	0.7191	0.7256

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1995				1996				1997			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	13 641.8	13 958.8	13 915.0	14 100.4	14 445.0	14 569.9	14 914.6	15 103.6	15 401.4	15 509.1	15 920.9	16 121.7
Duradouros	1 617.5	1 740.9	1 701.5	1 641.5	1 782.5	1 768.7	1 872.6	1 877.0	1 934.1	1 954.6	2 049.4	2 052.6
Não duradouros	12 024.4	12 217.9	12 213.5	12 458.9	12 662.5	12 801.2	13 042.0	13 226.6	13 467.3	13 554.4	13 871.5	14 069.1
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	13 155.5	13 334.6	13 215.7	13 288.1	14 180.7	14 205.2	14 451.5	14 525.5	15 089.9	15 153.3	15 432.3	15 520.9
Duradouros	1 569.3	1 662.8	1 613.5	1 544.3	1 758.3	1 734.4	1 830.1	1 819.9	1 904.0	1 917.8	2 007.3	2 000.9
Não duradouros	11 586.2	11 671.7	11 602.1	11 743.9	12 422.3	12 470.7	12 621.4	12 705.5	13 185.9	13 235.5	13 425.1	13 520.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	15 817.2	16 032.5	15 889.6	15 976.7	16 245.9	16 274.0	16 556.2	16 641.0	16 798.4	16 869.0	17 179.7	17 278.3
Duradouros	1 801.8	1 909.1	1 852.5	1 773.0	1 925.0	1 898.8	2 003.6	1 992.4	2 039.3	2 054.1	2 150.0	2 143.1
Não duradouros	14 033.4	14 137.0	14 052.7	14 224.4	14 335.3	14 391.2	14 565.0	14 662.1	14 771.7	14 827.2	15 039.6	15 146.0
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.8625	0.8707	0.8757	0.8826	0.8891	0.8953	0.9008	0.9076	0.9168	0.9194	0.9267	0.9331
Duradouros	0.8977	0.9119	0.9185	0.9258	0.9260	0.9315	0.9346	0.9421	0.9484	0.9516	0.9532	0.9578
Não duradouros	0.8568	0.8642	0.8691	0.8759	0.8833	0.8895	0.8954	0.9021	0.9117	0.9142	0.9223	0.9289

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1995				1996				1997			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	4 686.3	4 820.4	4 786.3	4 865.7	4 880.6	5 040.8	5 358.6	5 560.9	5 902.7	6 085.0	6 329.5	6 374.6
Máquinas e aparelhos	1 104.0	1 129.0	1 127.2	1 181.5	1 199.4	1 205.8	1 254.0	1 275.1	1 365.7	1 406.1	1 466.9	1 478.5
Material de transporte	382.5	450.6	431.8	458.3	462.9	484.9	539.6	541.2	600.3	646.0	687.9	725.0
Construção	2 611.8	2 644.5	2 620.9	2 609.6	2 586.2	2 706.8	2 900.4	3 058.1	3 233.7	3 303.6	3 410.6	3 374.4
Outros	588.0	596.3	606.4	616.2	632.2	643.3	664.6	686.6	703.0	729.4	764.1	796.7
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	4 589.7	4 688.1	4 616.9	4 649.3	4 762.3	4 921.9	5 182.3	5 371.5	5 750.4	5 905.5	6 034.0	6 127.0
Máquinas e aparelhos	1 101.4	1 111.5	1 113.4	1 169.4	1 156.6	1 145.6	1 175.6	1 223.4	1 340.2	1 368.3	1 390.6	1 470.3
Material de transporte	367.9	448.6	417.4	432.0	451.7	507.4	552.2	539.0	569.8	642.9	665.0	708.2
Construção	2 535.2	2 543.4	2 508.9	2 461.9	2 526.8	2 638.4	2 817.6	2 953.6	3 156.8	3 194.6	3 263.1	3 208.8
Outros	585.2	584.6	577.3	586.0	627.3	630.6	636.8	655.6	683.5	699.7	715.2	739.7
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	5 530.3	5 648.9	5 563.1	5 602.1	5 554.2	5 740.4	6 044.0	6 264.7	6 512.6	6 688.3	6 833.7	6 939.1
Máquinas e aparelhos	1 243.4	1 254.8	1 256.9	1 320.2	1 292.4	1 280.2	1 313.7	1 367.1	1 426.9	1 456.8	1 480.6	1 565.4
Material de transporte	415.1	506.2	470.9	487.4	492.7	553.5	602.4	587.9	628.2	708.8	733.2	780.8
Construção	3 087.3	3 097.3	3 055.3	2 998.0	2 948.8	3 078.9	3 288.2	3 446.8	3 580.8	3 623.7	3 701.3	3 639.8
Outros	802.8	802.0	792.0	803.9	834.1	838.5	846.9	871.7	882.5	903.3	923.4	955.0
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.8474	0.8533	0.8604	0.8685	0.8787	0.8781	0.8866	0.8877	0.9064	0.9098	0.9262	0.9186
Máquinas e aparelhos	0.8879	0.8998	0.8968	0.8950	0.9280	0.9419	0.9546	0.9327	0.9571	0.9652	0.9908	0.9444
Material de transporte	0.9213	0.8902	0.9169	0.9403	0.9396	0.8760	0.8958	0.9205	0.9556	0.9113	0.9382	0.9285
Construção	0.8460	0.8538	0.8578	0.8704	0.8770	0.8791	0.8821	0.8872	0.9031	0.9117	0.9215	0.9271
Outros	0.7325	0.7435	0.7657	0.7665	0.7579	0.7672	0.7848	0.7876	0.7966	0.8074	0.8275	0.8343

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	1998				1999				2000			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	16 419.1	16 720.1	17 028.1	17 470.5	17 799.8	18 024.2	18 339.5	18 656.1	19 177.5	19 309.9	19 714.9	19 898.0
Duradouros	2 192.5	2 285.8	2 393.6	2 504.5	2 626.6	2 667.5	2 687.5	2 651.2	2 887.5	2 738.2	2 792.3	2 816.8
Não duradouros	14 226.6	14 434.3	14 634.4	14 966.1	15 173.2	15 356.7	15 652.0	16 004.9	16 290.0	16 571.7	16 922.6	17 081.2
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	16 173.4	16 403.6	16 597.8	16 926.0	17 596.2	17 677.4	17 885.6	18 055.4	18 834.7	18 751.4	18 941.2	18 985.8
Duradouros	2 181.1	2 253.8	2 353.3	2 458.8	2 612.4	2 628.1	2 648.0	2 600.5	2 855.3	2 694.7	2 726.5	2 726.9
Não duradouros	13 992.3	14 149.8	14 244.5	14 467.2	14 983.8	15 049.3	15 237.7	15 455.0	15 979.4	16 056.7	16 214.7	16 258.9
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	17 502.2	17 751.3	17 961.5	18 316.6	18 609.2	18 695.0	18 915.3	19 094.9	19 477.4	19 394.3	19 590.5	19 638.0
Duradouros	2 289.1	2 365.5	2 469.8	2 580.5	2 704.0	2 720.1	2 740.7	2 691.6	2 914.7	2 751.8	2 783.9	2 784.4
Não duradouros	15 219.9	15 391.2	15 494.2	15 736.5	15 904.6	15 974.2	16 174.1	16 404.8	16 562.7	16 642.6	16 806.6	16 853.6
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	0.9381	0.9419	0.9480	0.9538	0.9565	0.9641	0.9696	0.9770	0.9846	0.9956	1.0063	1.0132
Duradouros	0.9578	0.9663	0.9691	0.9705	0.9714	0.9806	0.9806	0.9850	0.9907	0.9951	1.0030	1.0116
Não duradouros	0.9347	0.9378	0.9445	0.9510	0.9540	0.9613	0.9677	0.9756	0.9835	0.9957	1.0069	1.0135

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	1998				1999				2000			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	6 855.5	6 991.8	7 086.7	7 310.1	7 382.8	7 520.4	7 794.9	7 918.6	8 328.4	8 124.6	8 345.4	8 304.9
Máquinas e aparelhos	1 595.1	1 728.3	1 725.3	1 714.2	1 734.5	1 787.7	1 877.8	1 888.2	1 949.6	1 965.3	2 031.6	2 019.0
Material de transporte	746.7	769.7	789.5	871.9	837.3	834.9	909.2	914.6	961.3	893.6	908.7	940.3
Construção	3 667.0	3 606.1	3 649.9	3 767.6	3 789.8	3 824.0	3 914.3	3 997.2	4 267.0	4 145.2	4 273.1	4 227.6
Outros	846.8	887.7	922.0	956.4	1 021.2	1 073.8	1 093.6	1 118.6	1 150.5	1 120.6	1 131.9	1 117.9
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	6 772.3	6 826.3	6 886.5	7 100.0	7 372.3	7 401.9	7 569.7	7 639.4	8 104.8	7 816.6	7 959.2	7 801.8
Máquinas e aparelhos	1 610.9	1 683.7	1 679.2	1 726.4	1 790.1	1 809.1	1 877.8	1 936.8	1 905.3	1 883.4	1 934.2	1 897.6
Material de transporte	745.2	782.1	801.2	853.3	811.2	803.0	861.1	874.0	940.1	871.2	886.2	904.0
Construção	3 603.1	3 529.1	3 560.9	3 652.5	3 790.5	3 783.8	3 827.3	3 831.2	4 148.7	3 983.1	4 064.3	3 971.6
Outros	813.1	831.3	845.2	867.8	980.5	1 006.0	1 003.5	997.5	1 110.7	1 078.9	1 074.6	1 028.7
Volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	7 398.2	7 457.2	7 522.9	7 756.1	7 865.7	7 897.2	8 076.2	8 150.7	8 470.8	8 169.0	8 314.9	8 148.5
Máquinas e aparelhos	1 670.8	1 746.3	1 741.6	1 790.6	1 839.4	1 859.0	1 929.5	1 990.2	1 991.6	1 968.7	2 021.7	1 983.5
Material de transporte	799.0	838.5	859.0	914.8	870.8	862.0	924.4	938.3	966.8	896.0	911.4	929.7
Construção	3 934.0	3 853.2	3 887.9	3 987.9	4 041.4	4 034.3	4 080.6	4 084.7	4 342.7	4 168.2	4 250.1	4 152.0
Outros	995.3	1 017.7	1 034.7	1 062.3	1 115.5	1 144.4	1 141.5	1 134.7	1 169.7	1 136.2	1 131.7	1 083.3
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	0.9266	0.9376	0.9420	0.9425	0.9386	0.9523	0.9652	0.9715	0.9832	0.9946	1.0037	1.0192
Máquinas e aparelhos	0.9547	0.9897	0.9906	0.9573	0.9430	0.9617	0.9732	0.9488	0.9789	0.9983	1.0049	1.0179
Material de transporte	0.9345	0.9179	0.9191	0.9531	0.9614	0.9686	0.9836	0.9748	0.9943	0.9973	0.9971	1.0114
Construção	0.9321	0.9359	0.9388	0.9448	0.9378	0.9479	0.9592	0.9786	0.9826	0.9945	1.0054	1.0182
Outros	0.8507	0.8722	0.8911	0.9003	0.9155	0.9383	0.9581	0.9858	0.9835	0.9862	1.0003	1.0319

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	2001				2002				2003			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	20 179.3	20 438.0	20 499.4	20 682.9	21 090.0	21 257.9	21 535.2	21 501.9	21 705.6	21 774.9	22 039.7	22 301.5
Duradouros	2 699.9	2 728.1	2 666.5	2 614.9	2 666.3	2 700.4	2 597.1	2 471.7	2 383.1	2 371.6	2 435.9	2 471.9
Não duradouros	17 479.4	17 709.9	17 832.9	18 067.9	18 423.7	18 557.5	18 938.1	19 030.2	19 322.5	19 403.3	19 603.8	19 829.7
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	19 681.7	19 819.2	19 782.5	19 853.2	20 748.7	20 743.8	20 805.6	20 586.8	21 207.8	21 203.3	21 349.6	21 443.5
Duradouros	2 650.3	2 662.1	2 589.3	2 538.0	2 638.4	2 663.2	2 537.3	2 400.0	2 351.2	2 338.0	2 399.7	2 430.8
Não duradouros	17 031.4	17 157.1	17 193.2	17 315.2	18 110.4	18 080.6	18 268.3	18 186.9	18 856.6	18 865.4	18 949.9	19 012.7
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	19 681.7	19 819.2	19 782.5	19 853.2	20 073.3	20 068.5	20 128.3	19 916.6	19 916.6	19 912.5	20 049.9	20 138.0
Duradouros	2 650.3	2 662.1	2 589.3	2 538.0	2 571.9	2 596.1	2 473.4	2 339.5	2 248.8	2 236.1	2 295.2	2 324.9
Não duradouros	17 031.4	17 157.1	17 193.2	17 315.2	17 500.7	17 471.9	17 653.3	17 574.6	17 661.8	17 670.0	17 749.2	17 808.0
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	1.0253	1.0312	1.0362	1.0418	1.0507	1.0593	1.0699	1.0796	1.0898	1.0935	1.0992	1.1074
Duradouros	1.0187	1.0248	1.0298	1.0303	1.0367	1.0402	1.0500	1.0565	1.0597	1.0606	1.0613	1.0632
Não duradouros	1.0263	1.0322	1.0372	1.0435	1.0527	1.0621	1.0728	1.0828	1.0940	1.0981	1.1045	1.1135

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	2001				2002				2003			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	8 164.4	8 545.8	8 697.1	8 811.0	8 588.3	8 687.3	8 401.5	8 164.2	8 008.2	7 903.8	7 939.0	7 883.5
Máquinas e aparelhos	2 089.1	2 084.8	2 031.3	2 002.3	1 940.4	1 953.1	1 885.4	1 872.4	1 798.6	1 752.1	1 802.2	1 835.8
Material de transporte	812.7	870.1	840.1	815.8	751.6	733.5	729.5	673.9	640.4	663.1	672.6	649.8
Construção	4 183.0	4 468.2	4 649.0	4 755.5	4 634.8	4 694.7	4 485.3	4 319.3	4 281.4	4 213.6	4 209.1	4 136.2
Outros	1 079.6	1 122.8	1 176.7	1 237.3	1 261.5	1 306.0	1 301.4	1 298.6	1 287.8	1 274.9	1 255.1	1 261.7
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	8 018.8	8 369.1	8 471.7	8 570.0	8 508.3	8 509.0	8 145.0	7 863.6	7 885.2	7 809.0	7 875.0	7 769.1
Máquinas e aparelhos	2 068.8	2 077.9	2 071.6	2 111.3	1 968.7	1 962.2	1 905.8	1 896.6	1 834.1	1 804.2	1 881.9	1 925.6
Material de transporte	788.5	846.2	805.8	773.6	766.1	735.7	688.8	658.5	637.5	654.1	667.0	648.1
Construção	4 117.6	4 363.5	4 470.6	4 528.9	4 536.8	4 533.4	4 292.8	4 085.8	4 157.4	4 111.1	4 118.0	4 014.4
Outros	1 043.9	1 081.5	1 123.7	1 156.2	1 236.7	1 277.8	1 257.5	1 222.6	1 256.2	1 239.6	1 208.1	1 181.0
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	8 018.8	8 369.1	8 471.7	8 570.0	8 312.2	8 312.9	7 957.2	7 682.4	7 517.8	7 445.2	7 508.1	7 407.1
Máquinas e aparelhos	2 068.8	2 077.9	2 071.6	2 111.3	1 997.9	1 991.4	1 934.2	1 924.8	1 881.3	1 850.7	1 930.4	1 975.1
Material de transporte	788.5	846.2	805.8	773.6	737.5	708.2	663.1	633.9	605.4	621.1	633.3	615.4
Construção	4 117.6	4 363.5	4 470.6	4 528.9	4 392.3	4 389.0	4 156.0	3 955.7	3 872.9	3 829.7	3 836.2	3 739.7
Outros	1 043.9	1 081.5	1 123.7	1 156.2	1 180.2	1 219.4	1 200.0	1 166.7	1 158.6	1 143.3	1 114.3	1 089.3
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	1.0182	1.0211	1.0266	1.0281	1.0332	1.0450	1.0558	1.0627	1.0652	1.0616	1.0574	1.0643
Máquinas e aparelhos	1.0098	1.0033	0.9806	0.9484	0.9712	0.9808	0.9748	0.9728	0.9560	0.9468	0.9336	0.9295
Material de transporte	1.0307	1.0282	1.0427	1.0545	1.0191	1.0357	1.1001	1.0630	1.0578	1.0676	1.0620	1.0559
Construção	1.0159	1.0240	1.0399	1.0500	1.0552	1.0697	1.0792	1.0919	1.1055	1.1002	1.0972	1.1060
Outros	1.0342	1.0382	1.0471	1.0702	1.0689	1.0710	1.0844	1.1130	1.1115	1.1150	1.1264	1.1582

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	2004				2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Consumo privado	22 648.2	22 950.0	23 244.1	23 480.6	23 766.7	24 150.4	24 171.0	24 618.7	25 000.0	25 313.1	25 534.2	25 752.0
Duradouros	2 464.5	2 560.9	2 589.8	2 652.1	2 648.7	2 819.4	2 577.2	2 726.8	2 727.7	2 775.8	2 716.9	2 788.4
Não duradouros	20 183.7	20 389.1	20 654.3	20 828.5	21 118.0	21 331.0	21 593.8	21 891.9	22 272.3	22 537.3	22 817.3	22 963.5
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Consumo privado	22 313.1	22 442.7	22 597.3	22 695.8	23 418.4	23 652.2	23 402.0	23 649.4	24 506.4	24 610.7	24 667.1	24 740.4
Duradouros	2 460.3	2 547.1	2 570.4	2 614.9	2 628.3	2 793.1	2 536.1	2 660.1	2 691.4	2 725.8	2 660.5	2 721.6
Não duradouros	19 852.8	19 895.6	20 026.9	20 080.9	20 790.1	20 859.1	20 865.9	20 989.3	21 814.9	21 884.9	22 006.6	22 018.8
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Consumo privado	20 330.1	20 448.2	20 589.1	20 678.8	20 811.6	21 019.4	20 797.0	21 016.9	21 196.4	21 286.6	21 335.4	21 398.8
Duradouros	2 318.4	2 400.2	2 422.1	2 464.1	2 458.6	2 612.8	2 372.4	2 488.4	2 481.6	2 513.3	2 453.1	2 509.4
Não duradouros	18 006.1	18 045.0	18 164.1	18 213.0	18 350.9	18 411.8	18 417.7	18 526.7	18 710.9	18 770.9	18 875.3	18 885.8
Deflator (2000=1)												
Consumo privado	1.1140	1.1223	1.1290	1.1355	1.1420	1.1490	1.1622	1.1714	1.1794	1.1892	1.1968	1.2034
Duradouros	1.0630	1.0670	1.0692	1.0763	1.0773	1.0791	1.0863	1.0958	1.0992	1.1044	1.1075	1.1112
Não duradouros	1.1209	1.1299	1.1371	1.1436	1.1508	1.1586	1.1724	1.1816	1.1903	1.2007	1.2088	1.2159

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	2004				2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	7 982.3	8 176.7	8 214.0	8 208.0	8 170.7	8 308.2	8 267.2	8 352.0	8 463.2	8 596.0	8 368.7	8 330.4
Máquinas e aparelhos	1 875.9	1 907.0	1 918.6	1 957.6	1 924.7	1 925.5	1 931.7	1 966.5	1 950.7	1 966.1	1 969.2	2 106.9
Material de transporte	656.8	631.3	628.9	687.9	620.1	616.3	657.1	676.7	684.9	898.2	742.0	654.9
Construção	4 214.7	4 371.7	4 388.8	4 281.3	4 298.7	4 418.3	4 321.2	4 322.6	4 432.5	4 341.8	4 272.2	4 177.6
Outros	1 234.9	1 266.7	1 277.8	1 281.1	1 327.2	1 348.1	1 357.2	1 386.2	1 395.0	1 390.0	1 385.3	1 391.0
Preços do ano anterior (milhões de euros)												
Formação bruta de capital fixo	7 935.4	7 996.6	7 987.3	7 889.2	8 092.8	8 189.9	8 003.8	7 994.5	8 348.7	8 376.3	8 122.4	8 009.5
Máquinas e aparelhos	1 903.1	1 911.9	1 949.1	1 967.1	1 948.9	1 967.1	1 941.6	1 986.7	1 978.1	1 992.9	2 063.9	2 123.6
Material de transporte	655.6	641.3	616.8	679.4	617.6	625.7	628.6	651.4	689.8	876.2	715.3	636.9
Construção	4 164.9	4 203.8	4 186.1	4 034.9	4 230.5	4 288.0	4 138.5	4 075.4	4 333.8	4 174.8	4 033.3	3 965.9
Outros	1 211.8	1 239.7	1 235.3	1 207.8	1 295.7	1 309.0	1 295.0	1 281.0	1 347.1	1 332.4	1 309.9	1 283.1
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)												
Formação bruta de capital fixo	7 471.2	7 528.9	7 520.1	7 427.7	7 438.7	7 528.0	7 356.9	7 348.5	7 484.5	7 509.3	7 281.6	7 180.5
Máquinas e aparelhos	2 021.9	2 031.2	2 070.8	2 089.9	2 090.0	2 109.5	2 082.2	2 130.6	2 147.6	2 163.7	2 240.8	2 305.7
Material de transporte	618.0	604.5	581.4	640.4	579.5	587.1	589.8	611.2	635.5	807.2	659.0	586.7
Construção	3 778.6	3 813.9	3 797.9	3 660.7	3 689.8	3 740.0	3 609.6	3 554.6	3 643.1	3 509.4	3 390.5	3 333.8
Outros	1 074.9	1 099.6	1 095.8	1 071.3	1 111.7	1 123.1	1 111.1	1 099.0	1 105.0	1 092.9	1 074.5	1 052.5
Deflator (2000=1)												
Formação bruta de capital fixo	1.0684	1.0860	1.0923	1.1050	1.0984	1.1036	1.1237	1.1366	1.1308	1.1447	1.1493	1.1601
Máquinas e aparelhos	0.9278	0.9389	0.9265	0.9367	0.9209	0.9128	0.9277	0.9229	0.9083	0.9087	0.8788	0.9138
Material de transporte	1.0628	1.0444	1.0816	1.0742	1.0700	1.0497	1.1141	1.1071	1.0778	1.1127	1.1260	1.1162
Construção	1.1154	1.1463	1.1556	1.1696	1.1650	1.1814	1.1972	1.2161	1.2167	1.2372	1.2601	1.2531
Outros	1.1488	1.1519	1.1661	1.1958	1.1939	1.2003	1.2215	1.2613	1.2625	1.2718	1.2893	1.3216

CONSUMO PRIVADO (DE RESIDENTES)

	2007				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)								
Consumo privado	26 076.3	26 423.6	26 542.4	27 017.5	27 470.5	27 540.3	27 884.5	27 791.1
Duradouros	2 810.3	3 001.5	2 846.1	2 918.2	2 875.8	2 836.1	2 870.0	2 883.7
Não duradouros	23 266.0	23 422.1	23 696.3	24 099.3	24 594.7	24 704.2	25 014.5	24 907.3
Preços do ano anterior (milhões de euros)								
Consumo privado	25 658.1	25 794.5	25 805.3	25 997.1	26 948.0	26 872.0	27 081.5	27 002.7
Duradouros	2 789.5	2 972.4	2 825.3	2 904.1	2 899.0	2 861.8	2 899.0	2 909.9
Não duradouros	22 868.6	22 822.1	22 980.0	23 093.0	24 049.0	24 010.3	24 182.5	24 092.8
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)								
Consumo privado	21 521.0	21 635.4	21 644.4	21 805.3	22 005.2	21 943.1	22 114.1	22 049.8
Duradouros	2 523.1	2 688.5	2 555.5	2 626.7	2 603.0	2 569.5	2 602.9	2 612.7
Não duradouros	18 994.3	18 955.7	19 086.8	19 180.7	19 399.7	19 368.4	19 507.3	19 435.0
Deflator (2000=1)								
Consumo privado	1.2117	1.2213	1.2263	1.2390	1.2484	1.2551	1.2609	1.2604
Duradouros	1.1138	1.1164	1.1137	1.1110	1.1048	1.1038	1.1026	1.1037
Não duradouros	1.2249	1.2356	1.2415	1.2564	1.2678	1.2755	1.2823	1.2816

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

	2007				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)								
Formação bruta de capital fixo	8 567.6	8 713.5	8 981.7	9 309.4	9 034.8	9 286.7	9 136.4	8 621.7
Máquinas e aparelhos	2 076.2	2 089.1	2 237.6	2 290.9	2 196.5	2 267.9	2 270.7	2 136.2
Material de transporte	707.7	877.9	905.4	890.3	911.9	898.8	767.2	760.8
Construção	4 360.6	4 330.8	4 402.8	4 636.1	4 458.3	4 624.5	4 596.1	4 255.6
Outros	1 423.1	1 415.6	1 436.0	1 492.1	1 468.1	1 495.4	1 502.4	1 469.1
Preços do ano anterior (milhões de euros)								
Formação bruta de capital fixo	8 516.4	8 575.9	8 683.2	8 883.5	8 955.3	8 995.9	8 760.6	8 390.6
Máquinas e aparelhos	2 079.5	2 114.3	2 166.6	2 221.1	2 299.3	2 309.6	2 348.2	2 251.7
Material de transporte	705.0	855.1	881.8	852.7	934.0	929.2	784.1	753.1
Construção	4 336.7	4 222.0	4 241.6	4 394.2	4 280.6	4 285.5	4 161.7	3 983.2
Outros	1 395.2	1 384.4	1 393.2	1 415.5	1 441.4	1 471.6	1 466.6	1 402.6
Dados encadeados em volume (ano de referência 2000)								
Formação bruta de capital fixo	7 431.0	7 482.9	7 576.5	7 751.3	7 613.3	7 647.9	7 447.8	7 133.3
Máquinas e aparelhos	2 304.5	2 343.1	2 401.1	2 461.4	2 515.2	2 526.5	2 568.7	2 463.1
Material de transporte	636.0	771.4	795.5	769.2	821.0	816.8	689.2	662.0
Construção	3 493.9	3 401.5	3 417.3	3 540.3	3 344.5	3 348.3	3 251.6	3 112.2
Outros	1 085.0	1 076.6	1 083.4	1 100.8	1 086.2	1 109.0	1 105.2	1 057.0
Deflator (2000=1)								
Formação bruta de capital fixo	1.1530	1.1644	1.1855	1.2010	1.1867	1.2143	1.2267	1.2087
Máquinas e aparelhos	0.9009	0.8916	0.9319	0.9307	0.8733	0.8976	0.8840	0.8673
Material de transporte	1.1127	1.1381	1.1382	1.1574	1.1107	1.1005	1.1131	1.1493
Construção	1.2481	1.2732	1.2884	1.3095	1.3330	1.3811	1.4135	1.3674
Outros	1.3116	1.3148	1.3254	1.3555	1.3516	1.3485	1.3594	1.3899

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1977				1978				1979			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	591.3	596.3	614.0	630.5	669.7	693.8	726.7	753.2	777.7	812.6	858.3	908.9
Transferências internas	94.4	95.8	98.6	102.8	108.5	113.6	118.2	122.2	125.7	132.7	143.2	157.2
Transferências externas	51.9	56.3	55.4	55.4	64.3	83.6	92.3	117.1	135.5	141.8	163.2	158.4
Rendimentos de empresa e propriedade	155.0	162.2	177.2	201.3	214.8	239.4	260.7	280.4	293.9	314.2	334.5	358.8
Impostos directos	29.8	30.4	31.5	33.2	35.6	38.3	41.5	45.2	49.3	52.9	56.0	58.5
Contribuições para a Segurança Social	92.8	94.5	97.8	102.8	109.4	115.3	120.4	124.9	128.6	135.3	145.1	158.0
Rendimento disponível	770.1	785.8	816.0	854.0	912.4	976.8	1 035.9	1 102.8	1 154.9	1 213.0	1 298.1	1 366.8

MERCADO DE TRABALHO

	1977				1978				1979			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 045.3	4 040.5	4 073.8	4 075.7	4 147.4	4 154.8	4 212.2	4 226.0	4 253.0	4 272.5	4 305.4	4 329.4
Emprego total	3 850.4	3 842.9	3 869.8	3 858.3	3 931.6	3 928.0	3 980.9	3 992.7	4 018.6	4 038.2	4 070.8	4 093.8
Desemprego	194.9	197.5	204.0	217.3	215.8	226.8	231.2	233.3	234.4	234.3	234.6	235.6
Emprego equivalente a tempo completo	3 721.1	3 714.3	3 740.6	3 729.2	3 798.3	3 797.3	3 843.2	3 863.8	3 880.5	3 905.5	3 937.8	3 952.6
Trabalhadores por conta de outrem	3 060.8	3 057.1	3 089.1	3 085.3	3 162.1	3 165.3	3 209.3	3 223.8	3 230.6	3 249.7	3 280.7	3 299.4
Outras formas de emprego	660.3	657.2	651.5	643.9	636.3	632.1	634.0	639.9	650.0	655.9	657.1	653.2
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	0.193	0.195	0.199	0.204	0.212	0.219	0.226	0.234	0.241	0.250	0.262	0.275
Em percentagem												
Taxa de desemprego	4.8	4.9	5.0	5.3	5.2	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.4	5.4

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1980				1981				1982			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	975.8	1 034.6	1 097.0	1 160.3	1 212.3	1 279.9	1 343.9	1 415.5	1 500.2	1 584.6	1 667.4	1 762.2
Transferências internas	174.7	191.6	208.1	224.0	239.3	255.1	271.1	287.5	304.3	323.0	343.9	366.7
Transferências externas	178.6	179.8	190.7	191.1	202.8	228.2	220.0	226.8	233.6	257.6	270.7	287.0
Rendimentos de empresa e propriedade	381.4	412.0	445.0	483.2	524.5	568.2	612.9	665.2	710.6	762.0	812.3	861.8
Impostos directos	60.6	64.2	69.4	76.3	84.6	92.7	100.5	107.9	115.0	122.6	130.9	139.7
Contribuições para a Segurança Social	173.8	188.1	200.8	211.8	221.3	234.1	250.3	269.8	292.7	315.8	339.0	362.4
Rendimento disponível	1 476.0	1 565.7	1 670.5	1 770.5	1 873.0	2 004.5	2 097.1	2 217.3	2 341.0	2 488.7	2 624.4	2 775.7

MERCADO DE TRABALHO

	1980				1981				1982			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 352.1	4 357.7	4 367.7	4 387.7	4 369.4	4 385.9	4 377.9	4 369.7	4 405.5	4 409.1	4 384.2	4 387.4
Emprego total	4 121.4	4 135.5	4 142.7	4 163.3	4 133.8	4 145.5	4 137.9	4 127.8	4 171.7	4 169.8	4 157.2	4 154.7
Desemprego	230.8	222.2	225.0	224.4	235.6	240.4	239.9	241.8	233.9	239.3	227.0	232.7
Emprego equivalente a tempo completo	3 990.5	3 993.2	4 005.4	4 017.0	3 991.9	4 003.4	3 994.1	3 998.2	4 027.2	4 034.8	4 019.8	4 010.6
Trabalhadores por conta de outrem	3 347.0	3 359.0	3 378.1	3 395.4	3 375.3	3 386.3	3 373.4	3 368.1	3 381.7	3 380.5	3 364.6	3 362.5
Outras formas de emprego	643.5	634.2	627.3	621.6	616.6	617.1	620.7	630.1	645.5	654.3	655.2	648.1
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	0.292	0.308	0.325	0.342	0.359	0.378	0.398	0.420	0.444	0.469	0.496	0.524
Em percentagem												
Taxa de desemprego	5.3	5.1	5.2	5.1	5.4	5.5	5.5	5.5	5.3	5.4	5.2	5.3

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1983				1984				1985			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	1 836.9	1 917.4	1 974.6	2 018.1	2 061.5	2 116.7	2 195.5	2 302.3	2 415.9	2 548.0	2 668.6	2 802.2
Transferências internas	391.7	414.3	434.6	452.6	468.3	491.1	521.0	558.0	602.0	637.4	664.0	681.9
Transferências externas	283.6	280.0	303.7	311.4	369.9	366.8	397.7	416.1	394.3	414.9	448.6	505.2
Rendimentos de empresa e propriedade	896.5	989.2	1 102.8	1 206.9	1 304.8	1 397.2	1 467.4	1 548.5	1 593.9	1 667.3	1 756.6	1 817.7
Impostos directos	149.1	158.8	168.8	179.1	189.7	203.6	220.6	240.9	264.4	278.2	282.3	276.8
Contribuições para a Segurança Social	386.0	407.1	425.8	442.1	456.0	473.4	494.2	518.5	546.2	575.3	605.6	637.3
Rendimento disponível	2 873.7	3 035.0	3 221.2	3 367.8	3 558.7	3 694.9	3 866.7	4 065.5	4 195.5	4 414.2	4 649.9	4 892.8

MERCADO DE TRABALHO

	1983				1984				1985			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 329.7	4 341.4	4 345.8	4 355.6	4 408.9	4 422.4	4 448.4	4 463.3	4 454.9	4 456.3	4 440.4	4 441.2
Emprego total	4 079.8	4 078.0	4 067.4	4 065.0	4 117.1	4 125.3	4 142.9	4 150.7	4 137.5	4 139.2	4 121.5	4 116.4
Desemprego	249.8	263.4	278.4	290.6	291.8	297.1	305.4	312.6	317.4	317.1	319.0	324.9
Emprego equivalente a tempo completo	3 946.9	3 937.0	3 926.1	3 930.0	3 971.6	3 989.6	4 001.0	4 014.9	3 997.8	4 001.3	3 982.6	3 973.4
Trabalhadores por conta de outrem	3 313.4	3 312.6	3 305.0	3 306.4	3 339.3	3 348.3	3 353.2	3 361.0	3 340.3	3 343.8	3 328.4	3 327.6
Outras formas de emprego	633.5	624.4	621.1	623.7	632.3	641.2	647.8	653.9	657.5	657.5	654.2	645.9
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	0.554	0.579	0.597	0.610	0.617	0.632	0.655	0.685	0.723	0.762	0.802	0.842
Em percentagem												
Taxa de desemprego	5.8	6.1	6.4	6.7	6.6	6.7	6.9	7.0	7.1	7.1	7.2	7.3

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1986				1987				1988			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	2 920.2	3 057.9	3 195.0	3 333.3	3 469.9	3 611.0	3 749.7	3 878.7	4 018.6	4 163.5	4 356.6	4 558.2
Transferências internas	691.0	712.1	745.3	790.4	847.5	894.9	932.5	960.4	978.5	1 006.1	1 043.2	1 089.8
Transferências externas	482.5	484.3	483.0	496.7	563.6	581.1	601.4	615.3	625.7	635.6	644.7	655.5
Rendimentos de empresa e propriedade	1 907.6	2 001.4	2 049.9	2 122.0	2 216.2	2 270.9	2 343.4	2 401.8	2 453.6	2 535.1	2 648.8	2 807.7
Impostos directos	261.7	249.0	238.8	231.1	225.9	231.2	246.9	273.1	309.7	351.4	398.3	450.3
Contribuições para a Segurança Social	670.3	706.6	746.1	788.9	835.0	875.5	910.4	939.6	963.3	995.7	1 037.0	1 087.1
Rendimento disponível	5 069.2	5 300.2	5 488.2	5 722.4	6 036.3	6 251.2	6 469.7	6 643.4	6 803.4	6 993.2	7 258.0	7 573.8

MERCADO DE TRABALHO

	1986				1987				1988			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 406.8	4 416.0	4 429.5	4 438.8	4 468.6	4 493.4	4 515.5	4 525.5	4 536.7	4 546.2	4 572.7	4 591.5
Emprego total	4 075.1	4 081.8	4 101.3	4 121.1	4 161.7	4 194.4	4 225.5	4 246.8	4 266.4	4 281.2	4 314.7	4 340.9
Desemprego	331.7	334.2	328.2	317.7	307.0	299.0	290.0	278.7	270.3	265.0	258.0	250.6
Emprego equivalente a tempo completo	3 938.9	3 942.0	3 957.8	3 984.2	4 017.7	4 054.9	4 084.5	4 100.2	4 123.8	4 132.6	4 167.5	4 194.6
Trabalhadores por conta de outrem	3 305.1	3 311.8	3 321.8	3 336.8	3 353.4	3 377.5	3 401.9	3 419.8	3 450.7	3 465.8	3 503.3	3 527.4
Outras formas de emprego	633.9	630.3	636.0	647.4	664.3	677.4	682.6	680.4	673.1	666.8	664.2	667.2
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	0.884	0.923	0.962	0.999	1.035	1.069	1.102	1.134	1.165	1.201	1.244	1.292
Em percentagem												
Taxa de desemprego	7.5	7.6	7.4	7.2	6.9	6.7	6.4	6.2	6.0	5.8	5.6	5.5

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1989				1990				1991			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	4 828.7	5 059.8	5 312.1	5 547.3	5 768.2	6 032.6	6 277.1	6 617.3	6 876.5	7 222.1	7 504.0	7 840.3
Transferências internas	1 145.8	1 204.1	1 264.5	1 327.1	1 391.9	1 466.3	1 550.5	1 644.3	1 747.8	1 857.7	1 973.8	2 096.3
Transferências externas	723.4	718.8	729.2	721.4	719.2	796.5	824.3	800.7	762.8	898.2	798.1	818.7
Rendimentos de empresa e propriedade	2 999.7	3 177.4	3 323.8	3 467.7	3 575.2	3 706.0	3 843.5	4 029.8	4 206.4	4 389.8	4 530.4	4 670.2
Impostos directos	507.5	552.4	585.1	605.6	613.9	630.7	656.1	690.1	732.6	787.9	856.0	936.8
Contribuições para a Segurança Social	1 145.9	1 204.4	1 262.3	1 319.8	1 376.8	1 438.3	1 504.3	1 574.9	1 649.9	1 736.5	1 834.6	1 944.2
Rendimento disponível	8 044.2	8 403.3	8 782.1	9 138.1	9 463.7	9 932.5	10 335.0	10 827.1	11 211.1	11 843.4	12 115.9	12 544.6

MERCADO DE TRABALHO

	1989				1990				1991			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 660.6	4 682.8	4 712.6	4 721.5	4 708.5	4 726.0	4 726.1	4 776.7	4 780.6	4 797.1	4 770.1	4 762.5
Emprego total	4 412.4	4 434.0	4 466.1	4 478.5	4 466.1	4 484.5	4 484.5	4 537.1	4 540.6	4 567.0	4 549.3	4 550.0
Desemprego	248.2	248.8	246.5	243.0	242.5	241.6	241.6	239.7	240.0	230.1	220.8	212.5
Emprego equivalente a tempo completo	4 260.8	4 284.7	4 315.9	4 324.5	4 316.5	4 331.5	4 329.3	4 382.8	4 379.1	4 412.2	4 395.7	4 399.1
Trabalhadores por conta de outrem	3 587.4	3 607.5	3 637.1	3 648.0	3 644.0	3 658.3	3 648.5	3 687.3	3 665.8	3 687.3	3 666.2	3 668.5
Outras formas de emprego	673.5	677.3	678.7	676.5	672.5	673.2	680.9	695.5	713.3	724.9	729.6	730.6
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	1.346	1.403	1.461	1.521	1.583	1.649	1.720	1.795	1.876	1.959	2.047	2.137
Em percentagem												
Taxa de desemprego	5.3	5.3	5.2	5.1	5.1	5.1	5.1	5.0	5.0	4.8	4.6	4.5

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1992				1993				1994			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	8 236.6	8 523.7	8 784.1	8 972.7	9 048.5	9 158.0	9 151.0	9 240.2	9 205.8	9 336.7	9 501.1	9 702.8
Transferências internas	2 225.1	2 332.6	2 418.9	2 483.9	2 527.6	2 572.5	2 618.6	2 665.8	2 714.2	2 773.8	2 844.6	2 926.7
Transferências externas	817.8	781.2	785.9	771.6	840.8	690.4	735.8	759.4	734.5	721.1	630.0	740.8
Rendimentos de empresa e propriedade	4 772.2	4 884.1	4 957.4	5 002.0	5 045.6	5 118.9	5 144.9	5 149.8	5 206.5	5 302.6	5 440.4	5 587.0
Impostos directos	1 030.3	1 095.6	1 132.7	1 141.5	1 122.0	1 112.1	1 112.0	1 121.5	1 140.6	1 158.1	1 173.9	1 188.0
Contribuições para a Segurança Social	2 065.2	2 172.5	2 265.8	2 345.3	2 411.0	2 452.4	2 469.7	2 462.8	2 431.7	2 447.7	2 510.8	2 621.0
Rendimento disponível	12 956.1	13 253.5	13 547.7	13 743.4	13 929.6	13 975.3	14 068.6	14 231.0	14 288.7	14 528.3	14 731.5	15 148.3

MERCADO DE TRABALHO

	1992				1993				1994			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 768.3	4 753.2	4 772.6	4 756.6	4 749.2	4 747.3	4 731.4	4 747.6	4 756.9	4 780.2	4 818.6	4 817.8
Emprego total	4 582.7	4 570.7	4 587.3	4 568.9	4 541.9	4 520.2	4 487.6	4 489.2	4 485.1	4 498.0	4 526.6	4 520.4
Desemprego	185.7	182.6	185.3	187.7	207.3	227.1	243.8	258.4	271.7	282.2	292.1	297.4
Emprego equivalente a tempo completo	4 427.4	4 418.5	4 424.0	4 415.2	4 376.5	4 370.8	4 328.2	4 347.4	4 327.4	4 353.3	4 367.4	4 367.3
Trabalhadores por conta de outrem	3 694.4	3 686.7	3 686.9	3 674.0	3 630.4	3 614.5	3 559.9	3 558.5	3 515.3	3 520.0	3 516.4	3 506.8
Outras formas de emprego	732.9	731.8	737.1	741.2	746.1	756.3	768.3	788.9	812.1	833.3	851.0	860.5
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	2.229	2.312	2.383	2.442	2.492	2.534	2.571	2.597	2.619	2.652	2.702	2.767
Em percentagem												
Taxa de desemprego	3.9	3.8	3.9	3.9	4.4	4.8	5.2	5.4	5.7	5.9	6.1	6.2

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1995				1996				1997			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	9 973.1	10 194.2	10 398.1	10 598.5	10 791.0	10 902.7	11 142.6	11 324.8	11 622.2	11 898.0	12 191.3	12 426.5
Transferências internas	3 019.9	3 099.5	3 165.3	3 217.4	3 255.7	3 299.4	3 348.4	3 402.8	3 462.5	3 532.7	3 613.4	3 704.6
Transferências externas	591.3	613.3	631.4	672.9	676.6	659.5	661.7	654.2	707.7	735.4	739.6	729.0
Rendimentos de empresa e propriedade	5 740.8	5 861.3	5 955.0	5 992.6	6 018.4	5 939.5	5 922.6	5 886.1	5 881.6	5 847.8	5 868.2	5 903.8
Impostos directos	1 200.4	1 221.4	1 250.9	1 289.0	1 335.6	1 370.1	1 392.5	1 402.7	1 400.8	1 404.4	1 413.4	1 427.9
Contribuições para a Segurança Social	2 778.2	2 898.2	2 980.8	3 026.1	3 034.1	3 063.6	3 114.4	3 186.7	3 280.3	3 371.7	3 460.9	3 547.9
Rendimento disponível	15 346.6	15 648.7	15 918.0	16 166.3	16 372.0	16 367.4	16 568.4	16 678.5	16 992.8	17 237.8	17 538.2	17 788.1

MERCADO DE TRABALHO

	1995				1996				1997			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	4 822.8	4 818.6	4 829.1	4 861.9	4 912.6	4 897.3	4 940.2	4 936.2	4 976.6	5 002.7	5 049.1	5 057.0
Emprego total	4 522.4	4 519.3	4 530.0	4 552.4	4 600.9	4 581.6	4 626.4	4 627.1	4 672.0	4 713.3	4 752.6	4 774.1
Desemprego	300.4	299.4	299.1	309.4	311.7	315.6	313.8	309.2	304.7	289.3	296.5	282.9
Emprego equivalente a tempo completo	4 367.4	4 367.2	4 373.7	4 399.7	4 436.5	4 429.8	4 467.8	4 473.9	4 516.4	4 555.7	4 600.4	4 627.5
Trabalhadores por conta de outrem	3 504.2	3 497.8	3 499.7	3 514.2	3 539.5	3 529.7	3 560.9	3 565.8	3 605.5	3 637.5	3 675.3	3 693.7
Outras formas de emprego	863.2	869.3	874.1	885.4	897.0	900.1	906.8	908.1	910.9	918.2	925.1	933.8
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	2.846	2.914	2.971	3.016	3.049	3.089	3.129	3.176	3.223	3.271	3.317	3.364
Em percentagem												
Taxa de desemprego	6.2	6.2	6.2	6.4	6.3	6.4	6.4	6.3	6.1	5.8	5.9	5.6

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	1998				1999				2000			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	12 743.5	13 029.7	13 205.9	13 477.8	13 665.7	13 919.2	14 198.6	14 485.5	14 868.2	15 139.5	15 418.8	15 656.7
Transferências internas	3 806.3	3 906.4	4 004.8	4 101.5	4 196.6	4 299.0	4 408.9	4 526.2	4 650.9	4 772.9	4 892.2	5 008.8
Transferências externas	758.0	756.2	763.5	737.4	765.7	762.4	838.1	768.5	811.4	883.1	823.4	958.7
Rendimentos de empresa e propriedade	5 945.8	5 979.2	6 065.9	6 129.6	6 240.4	6 284.0	6 380.5	6 468.5	6 598.7	6 673.2	6 793.9	6 857.4
Impostos directos	1 447.8	1 469.5	1 492.8	1 517.9	1 544.7	1 579.1	1 621.1	1 670.7	1 727.9	1 776.9	1 817.6	1 850.1
Contribuições para a Segurança Social	3 632.6	3 703.6	3 760.9	3 804.5	3 834.3	3 890.6	3 973.5	4 082.9	4 218.9	4 332.7	4 424.4	4 494.0
Rendimento disponível	18 173.2	18 498.3	18 786.4	19 123.9	19 489.3	19 794.9	20 231.5	20 495.1	20 982.5	21 359.2	21 686.3	22 137.4

MERCADO DE TRABALHO

	1998				1999				2000			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	5 105.0	5 109.2	5 102.3	5 131.7	5 133.2	5 149.3	5 157.8	5 166.3	5 201.2	5 205.3	5 255.1	5 263.7
Emprego total	4 822.7	4 867.2	4 857.5	4 888.7	4 899.4	4 913.6	4 934.9	4 952.1	4 986.6	5 002.7	5 044.4	5 070.4
Desemprego	282.4	242.0	244.9	242.9	233.9	235.8	222.9	214.2	214.6	202.6	210.8	193.4
Emprego equivalente a tempo completo	4 686.1	4 730.8	4 725.5	4 753.7	4 748.3	4 761.7	4 781.4	4 800.7	4 848.2	4 869.1	4 904.2	4 934.5
Trabalhadores por conta de outrem	3 739.4	3 774.2	3 772.6	3 801.8	3 804.4	3 821.9	3 841.2	3 856.5	3 894.2	3 907.2	3 931.1	3 951.5
Outras formas de emprego	946.6	956.6	952.8	952.0	943.9	939.8	940.2	944.1	954.0	961.9	973.1	982.9
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	3.408	3.452	3.500	3.545	3.592	3.642	3.696	3.756	3.818	3.875	3.922	3.962
Em percentagem												
Taxa de desemprego	5.5	4.7	4.8	4.7	4.6	4.6	4.3	4.1	4.1	3.9	4.0	3.7

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	2001				2002				2003			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	15 789.4	15 960.0	16 175.6	16 423.7	16 722.1	16 907.1	17 017.6	16 975.3	17 194.6	17 231.5	17 303.3	17 410.2
Transferências internas	5 122.7	5 245.0	5 375.7	5 514.8	5 662.3	5 785.5	5 884.4	5 958.9	6 009.2	6 075.4	6 157.5	6 255.5
Transferências externas	898.8	938.4	887.7	897.9	761.5	666.6	689.8	643.6	662.2	560.8	588.0	597.1
Rendimentos de empresa e propriedade	6 965.3	7 021.3	7 069.3	7 104.1	7 084.2	7 130.0	7 220.0	7 265.3	7 389.8	7 463.6	7 529.6	7 657.9
Impostos directos	1 874.4	1 895.5	1 913.3	1 927.9	1 939.2	1 944.4	1 943.4	1 936.2	1 922.8	1 916.7	1 918.0	1 926.5
Contribuições para a Segurança Social	4 541.5	4 595.2	4 655.2	4 721.3	4 793.7	4 859.6	4 919.1	4 972.3	5 019.0	5 062.9	5 104.1	5 142.5
Rendimento disponível	22 360.3	22 674.0	22 939.8	23 291.3	23 497.2	23 685.1	23 949.2	23 934.7	24 314.0	24 351.7	24 556.4	24 851.8

MERCADO DE TRABALHO

	2001				2002				2003			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	5 310.6	5 317.9	5 343.4	5 369.8	5 383.4	5 418.9	5 440.2	5 429.1	5 458.2	5 462.0	5 461.7	5 467.6
Emprego total	5 102.6	5 106.8	5 126.0	5 152.6	5 152.3	5 163.2	5 160.0	5 112.6	5 124.2	5 118.8	5 120.3	5 120.7
Desemprego	208.0	211.1	217.4	217.2	231.1	255.7	280.2	316.5	334.0	343.3	341.4	346.9
Emprego equivalente a tempo completo	4 942.2	4 951.1	4 966.2	4 984.5	5 004.4	5 004.0	4 991.3	4 940.3	4 950.8	4 933.7	4 922.2	4 913.3
Trabalhadores por conta de outrem	3 950.7	3 958.6	3 976.9	4 001.9	4 037.0	4 045.7	4 038.5	3 994.8	3 998.1	3 981.1	3 972.6	3 972.2
Outras formas de emprego	991.5	992.5	989.3	982.6	967.4	958.3	952.8	945.5	952.7	952.6	949.7	941.1
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	3.997	4.032	4.067	4.104	4.142	4.179	4.214	4.249	4.301	4.328	4.356	4.383
Em percentagem												
Taxa de desemprego	3.9	4.0	4.1	4.0	4.3	4.7	5.2	5.8	6.1	6.3	6.3	6.3

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	2004				2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)												
Remunerações do trabalho	17 626.8	17 779.8	18 000.8	18 285.9	18 514.1	18 739.9	18 905.5	19 038.0	19 258.2	19 362.3	19 477.0	19 532.3
Transferências internas	6 369.5	6 477.7	6 580.1	6 676.8	6 767.7	6 863.2	6 963.3	7 068.1	7 177.5	7 284.4	7 388.8	7 490.8
Transferências externas	580.4	617.9	628.3	605.5	545.8	589.6	503.1	509.6	637.2	612.9	601.4	660.6
Rendimentos de empresa e propriedade	7 610.3	7 722.5	7 743.4	7 807.1	7 912.6	7 965.5	8 030.8	8 132.5	8 149.3	8 239.1	8 261.5	8 316.6
Impostos directos	1 942.4	1 960.5	1 981.0	2 003.7	2 028.8	2 055.1	2 082.5	2 111.1	2 140.9	2 180.0	2 228.5	2 286.3
Contribuições para a Segurança Social	5 178.1	5 243.8	5 339.5	5 465.2	5 621.0	5 740.5	5 823.7	5 870.7	5 881.4	5 921.4	5 990.8	6 089.5
Rendimento disponível	25 066.5	25 393.5	25 632.2	25 906.3	26 090.3	26 362.7	26 496.4	26 766.3	27 200.0	27 397.2	27 509.4	27 624.5

MERCADO DE TRABALHO

	2004				2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos												
População activa	5 463.9	5 475.5	5 483.5	5 503.2	5 499.5	5 514.4	5 521.7	5 542.3	5 536.2	5 553.5	5 555.3	5 557.0
Emprego total	5 121.4	5 115.4	5 105.8	5 125.5	5 094.8	5 101.9	5 092.6	5 110.6	5 116.2	5 134.6	5 137.1	5 115.6
Desemprego	342.5	360.2	377.7	377.7	404.7	412.4	429.1	431.7	420.0	418.9	418.2	441.4
Emprego equivalente a tempo completo	4 926.3	4 915.5	4 916.3	4 929.9	4 909.4	4 909.5	4 903.1	4 901.5	4 914.8	4 914.5	4 913.5	4 893.2
Trabalhadores por conta de outrem	3 997.1	3 998.3	4 007.9	4 024.7	4 011.5	4 016.9	4 020.0	4 027.5	4 053.1	4 058.4	4 058.9	4 038.4
Outras formas de emprego	929.2	917.3	908.3	905.2	897.9	892.6	883.0	874.0	861.7	856.1	854.6	854.8
Milhares de euros												
Remuneração por trabalhador	4.410	4.447	4.491	4.543	4.615	4.665	4.703	4.727	4.751	4.771	4.799	4.837
Em percentagem												
Taxa de desemprego	6.3	6.6	6.9	6.9	7.4	7.5	7.8	7.8	7.6	7.5	7.5	7.9

RENDIMENTO DISPONÍVEL DOS PARTICULARES

	2007				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Preços correntes (milhões de euros)								
Remunerações do trabalho	19 782.9	19 888.6	20 154.0	20 322.0	20 615.4	20 763.8	20 909.8	21 055.2
Transferências internas	7 590.2	7 689.6	7 788.9	7 888.2	7 987.4	8 081.9	8 171.7	8 256.7
Transferências externas	699.8	753.2	697.6	667.9	658.8	616.8	773.6	828.6
Rendimentos de empresa e propriedade	8 337.0	8 395.3	8 488.4	8 609.4	8 791.0	8 914.5	8 985.9	9 034.3
Impostos directos	2 353.5	2 407.5	2 448.4	2 476.1	2 490.7	2 504.4	2 517.3	2 529.3
Contribuições para a Segurança Social	6 217.5	6 322.2	6 403.8	6 462.1	6 497.1	6 544.3	6 603.5	6 674.9
Rendimento disponível	27 839.1	27 997.0	28 276.7	28 549.2	29 064.8	29 328.3	29 720.1	29 970.7

MERCADO DE TRABALHO

	2007				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Milhares de indivíduos								
População activa	5 572.3	5 553.8	5 582.9	5 577.6	5 576.2	5 581.5	5 561.7	5 559.4
Emprego total	5 115.1	5 101.9	5 139.2	5 147.5	5 156.6	5 159.0	5 133.1	5 136.9
Desemprego	457.2	452.0	443.7	430.0	419.6	422.5	428.6	422.5
Emprego equivalente a tempo completo	4 902.1	4 891.0	4 921.7	4 921.2	4 942.4	4 934.0	4 922.2	4 916.0
Trabalhadores por conta de outrem	4 038.1	4 024.1	4 047.9	4 050.0	4 077.6	4 076.6	4 075.8	4 075.5
Outras formas de emprego	864.0	866.9	873.8	871.1	864.8	857.3	846.3	840.4
Milhares de euros								
Remuneração por trabalhador	4.899	4.942	4.979	5.018	5.056	5.093	5.130	5.166
Em percentagem								
Taxa de desemprego	8.2	8.1	7.9	7.7	7.5	7.6	7.7	7.6



CRONOLOGIA DAS PRINCIPAIS MEDIDAS FINANCEIRAS

Janeiro a Junho 2009

2009

Janeiro

- 9 de Janeiro (Carta-Circular nº 4/2009/DET Banco de Portugal, Departamento de Emissão e Tesouraria)
Divulga informação sobre o processo de implementação pelas Empresas de Transporte de Valores das regras relativas à recirculação de notas de euro, informando quais as empresas que, em 2009, mantêm as condições habilitantes para o exercício daquela actividade, nos termos do DL nº 195/2007, de 15-5.
- 14 de Janeiro (Carta-Circular nº 9/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Solicita às instituições de crédito o envio ao Banco de Portugal, no prazo de 10 dias úteis, de um relatório sintético de avaliação da implementação do DL nº 171/2008, de 26-8, que aprovou medidas de protecção do mutuário no crédito à habitação no que se refere à renegociação das condições dos empréstimos.
- 14 de Janeiro (Carta-Circular nº 10/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Transmite o entendimento do Banco de Portugal relativamente à aplicação do DL nº 51/2007, de 7-3, aos contratos de mútuo para pagamento de sinal em caso de futura aquisição de imóvel para habitação própria permanente, secundária ou para arrendamento, ou ainda para a construção de habitação própria.
- 15 de Janeiro (Instrução do Banco de Portugal nº 21/2008, BNPB 1/2009)
Regulamenta a comunicação ao Banco de Portugal das responsabilidades efectivas ou potenciais decorrentes de operações de crédito, sob qualquer forma ou modalidade, a fim de que este centralize e divulgue essa informação. Revoga a Instrução nº 7/2006, publicada no BO nº 6, de 16.6.2006.
- 26 de Janeiro (Carta-Circular nº 14/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Aconselha, na sequência das conclusões da reunião do Comité de Peritos na avaliação de medidas contra o branqueamento de capitais e o financiamento do terrorismo (MONEYVAL), as instituições de crédito e as sociedades financeiras a manter procedimentos de vigilância reforçada, examinando com especial cuidado todas as operações contratadas ou intermediadas por entidades ou instituições estabelecidas no Azerbaijão.
- 28 de Janeiro (Carta-Circular nº 15/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Transmite o entendimento do Banco de Portugal relativamente aos procedimentos que devem ser adoptados pelas instituições sujeitas à sua supervisão no que se refere ao registo de créditos abatidos ao activo em rubricas extrapatrimoniais.
- 28 de Janeiro (Instrução do Banco de Portugal nº 1/2009, BNPB 2/2009)
Altera a Instrução nº 1/99, publicada no BO nº 1, de 15.01.99, que regulamentou o Mercado de Operações de Intervenção (M.O.I.).
- 29 de Janeiro (Carta-Circular nº 16/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Informa de que a lista constante do Anexo 1 da Instrução nº 26/2005 do Banco de Portugal deverá ser substituída pelo elenco de países ou jurisdições que integram o conceito de “país terceiro equivalente”, para efeitos da aplicação da Lei nº 25/2008, de 5-6, definido através da Portaria nº 41/2009, de 17-12-2008, publicada no DR, 2 Série, Parte C, nº 8, de 13-1-2009.

Fevereiro

- 3 de Fevereiro (Carta-Circular nº 19/09/DSBDR Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
Transmite o entendimento do Banco de Portugal quanto à cobrança de juros após o reembolso antecipado total de crédito à habitação e, consequentemente, quanto à interpretação do nº 2 do artº 5 do

- 09 de Fevereiro (Instrução do Banco de Portugal nº 4/2009, BNPB 3/2009)
 - 16 de Fevereiro (Instrução do Banco de Portugal nº 2/2009, BNPB 2/2009)
 - 16 de Fevereiro (Instrução do Banco de Portugal nº 3/2009, BNPB 2/2009)
 - 17 de Fevereiro (Carta-Circular nº 2/2009/DMR, Banco de Portugal, Departamento de Mercados e Gestão de Reservas)
 - 20 de Fevereiro (Carta-Circular nº 20/2009 DSB, Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)
 - 26 de Fevereiro (Instrução do Banco de Portugal nº 5/2009, BNPB 03/2009)
 - 26 de Fevereiro (Carta-Circular nº 06/2009 DMR, Banco de Portugal, Departamento de Mercados e Gestão de Reservas)
 - 27 de Fevereiro (Carta-Circular nº 24/2009 DSB, Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)

DL nº 51/2007, de 7-3, na redacção introduzida pelo DL nº 88/2008, de 29-5.

Define os locais, horários, regras e condições através dos quais podem ser efectuados depósitos e levantamentos de notas de euro nas tesourarias do Banco de Portugal.

Regula o modo de abertura e movimentação de contas de depósito à ordem junto do Banco de Portugal e cria o AGIL - Aplicativo de Gestão Integrada de Liquidações, para gestão local do acesso a contas de depósito no Banco de Portugal, de instituições que não participem directamente no TARGET2-PT.

Regulamenta o Sistema de Compensação Interbancária (SICOI) que compreende os subsistemas cheques, efeitos comerciais, débitos directos, transferências electrónicas interbancárias e operações processadas através do multibanco.

Comunica, com efeitos a partir de 1-3-2009, o novo preçário de serviços prestados pelo SITEME, o qual substitui o que foi anteriormente distribuído em anexo à carta-circular nº 9/DMR, de 15-12-2006. As presentes alterações ao preçário decorrem sobretudo do facto de o Mercado Monetário Interbancário (MMI) ter cessado em 31-12-2008.

Informa de que deixou de ser aplicável o entendimento constante da Carta-Circular nº 49/2001/DSB, de 29-11, dado o enquadramento contabilístico estabelecido no Aviso nº 1/2005, de 28-2.

Altera a Instrução nº 1/99, de 15-1-99, que regulamentou o Mercado de Operações de Intervenção (M.O.I.).

Dá a conhecer um conjunto de alterações à Instrução nº 1/99, de 15-1-99, relacionadas com o fim do período de transição para o TARGET2, em 2-3-2009.

Transmite algumas recomendações relativamente aos órgãos de administração e fiscalização no que diz respeito à qualificação profissional e independência.
- 2 de Março (Carta-Circular nº 10/2009 DET, Banco de Portugal, Departamento de Emissão e Tesouraria)
 - 5 Março (Aviso do Banco de Portugal nº 1/2009, D.R. nº 45 2ª Série)
 - 19 Março (Carta-Circular nº 32/09/DSBDR, Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária)

Informa de que a empresa de transportes de valores ESEGUR, S.A., instalou na Região Autónoma da Madeira - Funchal, um Centro de Tratamento de Numerário habilitado para o exercício da actividade de recirculação de notas de euro.

Altera alguns pontos do Aviso nº 5/2007, de 27-04, (enquadramento regulamentar dos fundos próprios e rácio de solvabilidade).

Transmite, na sequência das alterações regulamentares verificadas, o entendimento do Banco de Portugal relativamente ao reconhecimento de transferência significativa do risco de crédito.

Março

- 20 de Março (Decreto-Lei n.º 64/2009, D.R. 56, 1ª Série, Ministério das Finanças e da Administração Pública) Estabelece mecanismos extraordinários de diminuição do valor nominal das acções das sociedades anónimas.
 - 23 Março (Carta-Circular n.º 33/09/DSBDR, Banco de Portugal, Departamento de Supervisão Bancária) Transmite o entendimento do Banco de Portugal e da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários relativamente à delimitação de competências na supervisão de produtos financeiros complexos.
- ### Abril
- 1 Abril (Portaria n.º 333-B/2009 Ministério das Finanças e da Administração Pública) Aprova, ao abrigo do disposto no art.º 3 do DL n.º 8/2007, de 17-1, os novos modelos de impressos (Anexos C e F) relativos a anexos que fazem parte integrante do modelo declarativo da informação empresarial simplificada (IES), os quais devem ser utilizados a partir de 1-1-2009, independentemente do ano/exercício a que a declaração se reporte.
 - 14 Abril (Carta-Circular n.º33/2009/DSB Banco de Portugal, Departamento de Supervisão 4/2009) Resumo Transmite o entendimento do Banco de Portugal e da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários relativamente à delimitação de competências na supervisão de produtos financeiros complexos.
- ### Maiο
- 7 de Maio (Orientação do Banco Central Europeu (2009/391/CE) Jornal Oficial da União Europeia n.º 123 Série L) Altera a Orientação BCE/2000/7 relativa aos instrumentos e procedimentos de política monetária do Eurosistema (BCE/2009/10). Assim, em conformidade, é substituído o terceiro período do segundo travessão, no primeiro parágrafo da secção 2.1. A presente Orientação entra em vigor em 11-5-2009. Os BCN dos Estados-Membros participantes são os destinatários da presente Orientação. Os BCN referidos no n.º 1 devem comunicar ao BCE, até ao dia 11-5-2009, as medidas mediante as quais tencionam dar cumprimento ao disposto nesta Orientação
 - 8 Maio (Portaria n.º 493-A/2009 DR n.º89, Supl., Ministério das Finanças e da Administração Pública) Procede, nos termos do disposto no art.º 23 da Lei n.º 63-A/2008, de 24-11, à definição dos procedimentos necessários à sua execução, em matéria de operações de capitalização de instituições de crédito com recurso a investimento público. Atribui ao Banco de Portugal a competência para o acompanhamento e fiscalização do cumprimento das obrigações das instituições de crédito beneficiárias estabelecidas ao abrigo do presente regime. A presente portaria entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.
 - 12 Maio (Decreto-Lei n.º 103/2009 DR n.º 91,1 Série, Ministério das Finanças e da Administração Pública) Cria uma linha de crédito extraordinária destinada à protecção da habitação própria permanente em caso de desemprego de, pelo menos, um dos mutuários do crédito à habitação própria permanente, independentemente do tipo de crédito contraído ou do respectivo regime, assumindo, para todos os efeitos, a natureza de crédito à habitação própria permanente. A presente linha de crédito suporta a redução em 50 % da prestação mensal de capital e juros a cargo do mutuário, durante um período máximo de 24 meses. O presente diploma entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

- 19 de Maio (Instrução do Banco de Portugal n.º 6/2009, BNPB)

Determina que elementos devem as instituições requerentes integrar no plano de reforço de fundos próprios a enviar ao Banco de Portugal, no âmbito de candidatura às operações de capitalização previstas na Lei n.º 63-A/2008, de 24-11.
- 19 de Maio (Carta-Circular n.º 44/09/DSBDR, Banco de Portugal. Departamento de Supervisão Bancária)

Recomenda, relativamente à reavaliação de imóveis adquiridos em reembolso de crédito próprio, que as instituições identifiquem eventuais indícios de alterações significativas de valor e, consequentemente, ajustem os valores das últimas avaliações disponíveis ou obtenham novas avaliações, no âmbito de um processo de acompanhamento sistemático através de uma unidade de estrutura própria, cumprindo um conjunto de requisitos mínimos, semelhantes aos definidos nas alíneas b) e c) do ponto 8 da Parte 2 do Anexo VI ao Aviso n.º 5/2007.
- 19 de Maio (Carta-Circular n.º 45/09/DSBDR, Banco de Portugal. Departamento de Supervisão Bancária)

Divulga critérios de apreciação relativos à elegibilidade de determinados elementos para os fundos próprios de base.
- 20 de Maio (Carta-Circular n.º 47/09/DSBDR, Banco de Portugal. Departamento de Supervisão Bancária)

Reforça o entendimento do Banco de Portugal transmitido pela Carta-Circular n.º 61/2008/DSB, de 30-9, de que o DL n.º 171/2008, de 26-8, visa proibir a cobrança de qualquer comissão associada ao processo de revisão das condições do contrato de crédito, especificando que nesta proibição está incluída a alteração de companhia seguradora
- 2 de Junho (Decreto-Lei n.º 133/2009 Ministério da Economia e da Inovação, D.R. n.º 106 1.ª Série)

Procede à transposição para a ordem jurídica interna da Directiva n.º 2008/48/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23-4, relativa a contratos de crédito aos consumidores. O presente decreto-lei entra em vigor no dia 1-7-2009. No final do primeiro ano a contar da data da sua entrada em vigor, e bianualmente nos anos subsequentes, o Banco de Portugal elabora um relatório de avaliação do impacto da aplicação do mesmo, devendo utilizar todos os meios para que o documento se torne do conhecimento público
- 3 de Junho (Carta-Circular n.º 50/09/DSBDR Banco de Portugal. Departamento de Supervisão Bancária)

Transmite o entendimento do Banco de Portugal sobre os relatórios de controlo interno do grupo financeiro a remeter por estabelecimentos "off-shore", nos termos do Aviso n.º 5/2008.
- 5 de Junho (Despacho n.º 13364-A/2009 Ministério das Finanças e da Administração Pública. Gabinete do Secretário de Estado do Tesouro e Finanças D.R. n.º 109 SUPL 2.ª Série, Parte C).

Autoriza a manutenção da garantia pessoal do Estado no âmbito da concessão do empréstimo bancário contraído pelo Banco Privado Português, S.A., junto de um conjunto de instituições de crédito, cujo prazo de vigência é prorrogado por seis meses, mantendo-se inalterados os restantes termos e condições da garantia concedida nos termos do Despacho n.º 31268-A/2008, de 1-12.

Junho