Lisbon School of Economics & Management
Universidade de Lisboa

MESTRADO

Economia Internacional e Estudos Europeus

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

A COMPETITIVIDADE DA ALEMANHA E DOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA NA CHINA – UMA ANÁLISE COMPARATIVA

LUÍS FILIPE VERÍSSIMO

OUTUBRO DE 2024

MESTRADO

Economia Internacional e Estudos Europeus

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

A COMPETITIVIDADE DA ALEMANHA E DOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA NA CHINA – UMA ANÁLISE COMPARATIVA

LUÍS FILIPE VERÍSSIMO

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR DOUTOR VÍTOR MAGRIÇO

OUTUBRO DE 2024

GLOSSÁRIO

BCE – Banco Central Europeu.

BM – Banco Mundial.

CUP – Custos Unitários de Produção.

EU – European Union.

EUA – Estados Unidos da América.

FED – Federal Reserve Bank.

FEM – Fórum Económico Mundial.

IDE – Investimento Direto Estrangeiro.

I&D – Investigação e Desenvolvimento.

MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros.

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.

OMC – Organização Mundial do Comércio.

PIB – Produto Interno Bruto.

RFA – República Federal da Alemanha.

RPC – República Popular da China.

UE – União Europeia.

USA - United States of America.

RESUMO

A Alemanha e a China possuem uma longa relação comercial, assente em complementaridades uma vez que a oferta de produtos e serviços da primeira permitiram responder às necessidades de desenvolvimento da segunda. Por outro lado, a relação com os EUA tem sido mais tensa, com uma rivalidade crescente devido à rápida ascensão económica da China, que é vista pelos EUA como uma ameaça à sua hegemonia económica global. No presente trabalho, temos por objetivo identificar os fatores explicativos da competitividade, partindo de uma análise de indicadores quantitativos com dados das exportações de bens da Alemanha e dos EUA destinadas à China. Verificámos que no período 2001-2022, a Alemanha aumentou a sua quota de mercado na China enquanto a dos EUA se reduziu. Os resultados obtidos, sugerem que o desempenho económico da Alemanha e dos EUA no mercado chinês parece ser determinado pelo comportamento dos preços e da taxa de câmbio real, mas não pela produtividade, contrariando assim as principais teorias sobre o comércio internacional.

PALAVRAS-CHAVE: Competitividade; fatores explicativos; Alemanha; EUA; China.

ABSTRACT

Germany and China have a long commercial relationship, based on complementarities as the former's offer of products and services has allowed them to respond to the latter's development needs. On the other hand, the relationship with the USA has been more tense, with growing rivalry due to the rapid economic rise of China, which is seen by the USA as a threat to its global economic hegemony. In the present work, we aim to identify the explanatory factors of competitiveness, based on an analysis of quantitative indicators with data on exports of goods from Germany and the USA destined for China. We found that in the period 2001-2022, Germany increased its market share in China while that of the USA decreased. The results obtained suggest that the economic performance of Germany and the USA in the Chinese market appears to be determined by the behavior of prices and the real exchange rate, but not by productivity, thus contradicting the main theories on international trade.

KEYWORDS: Competitiveness; determinants; Germany; USA; China.

ÍNDICE

GLOSSÁRIO.....i
RESUMO.....ii
ABSTRACT.....iii
AGRADECIMENTOS.....v
1. INTRODUÇÃO.....1
2. COMPETITIVIDADE: CONCEITO E SUAS DETERMINANTES.....4
2.2. Enquadramento teórico.....5
2.3. Os fatores de competitividade.....8
2.3.1. Competitividade-custo.....9
2.3.2. Competitividade-preço.....10
2.3.3. Competitividade extra-preço.....11
2.4. A medição da competitividade.....14
3. A POLÍTICA COMERCIAL DA CHINA EM RELAÇÃO AOS EUA E À ALEMANHA.....15
3.1. Conceito de Política Comercial.....15
3.2. A Política Comercial da China.....16
3.3. A Política Comercial da China em relação aos EUA.....19
3.4.1. A Política Comercial da China em relação à Alemanha.....22
4. RESULTADOS DO TRABALHO EMPÍRICO.....25
4.1. Metodologia.....25
4.2. Quotas de mercado.....26
4.3. Preços.....27
4.4. Taxas de câmbio (nominal e real).....28
4.5. Produtividade.....31
4.6. Análise dos resultados.....32
5. CONCLUSÃO.....33
Referências.....36
Anexos.....40

AGRADECIMENTOS

A realização do presente trabalho, apesar de ser um processo relativamente solitário, só foi possível devido ao contributo de várias pessoas, às quais devo o meu agradecimento para que se concretizasse.

Em primeiro lugar, quero expressar o meu profundo agradecimento ao Professor Vítor Magriço. Desde o pré-projeto que se revelou sempre disponível e empenhado em auxiliar-me na preparação e estruturação deste trabalho. Posteriormente, os seus contributos enquanto orientador revelaram-se extremamente ricos e valiosos, fazendo com que me mantivesse motivado e entusiasmado em prosseguir com a realização deste trabalho. Na verdade, devo reconhecer que o rigor e a exigência com que lecionou as suas Unidades Curriculares, foram transportados para esta última etapa do meu percurso no âmbito do presente Mestrado. De igual modo, estendo os meus agradecimentos aos restantes professores do ISEG, que de variadíssimas formas contribuíram para o enriquecimento dos meus conhecimentos e das minhas competências.

Devo agradecer também a todos os meus colegas de Mestrado. Foi um longo período caracterizado pela entreajuda e partilha de conhecimentos que seguramente nos enriqueceu a todos.

Aos meus amigos, agradeço a forma como me incentivaram e me motivaram durante este meu percurso.

Finalmente, agradeço muito à minha família. Em particular aos meus pais, a quem devo muito e por todo o apoio que demonstram consecutivamente. E aos meus filhos em especial, por serem a minha fonte de alegria e inspiração. Também eu espero ser uma fonte de inspiração para todos vós ao concluir este grande desafio.

1. INTRODUÇÃO

Começamos este trabalho com uma citação de Thomas Friedman, retirada do seu livro O Mundo é Plano:

"*Todas as manhãs em África, uma gazela acorda. Ela sabe que terá de correr mais depressa que o mais veloz dos leões, ou será morta.*
Todas as manhãs um leão acorda. Ele sabe que terá de correr mais depressa que a mais lenta das gazelas, ou morrerá de fome.
Não interessa se és um leão ou uma gazela.
Quando o sol se levantar é bom que corras." (Friedman, 2005)

Esta dissertação versa sobre competitividade. A competitividade desempenha um papel crucial em vários aspetos da vida dos agentes económicos, em particular das empresas, e dos países, desde o crescimento a nível individual até ao desenvolvimento económico e societal. A este nível mais abrangente, a competitividade é extremamente importante dado que influencia diretamente o crescimento económico de uma nação e, consequentemente, o padrão de vida dos seus cidadãos. É, assim, um tema que está sempre na ordem do dia qualquer que seja a conjuntura nacional ou global.

Continuando com a metáfora, a savana onde "leões" e "gazelas" correm atualmente cada vez mais depressa é a da economia chinesa. Foi, por isso, que a escolhemos como economia de referência para o nosso estudo. Enquanto mercado de destino das exportações de todos os outros países do mundo, em resultado da sua muito preponderante ascensão económica, determinará, nas próximas décadas, que países poderão manter-se à frente na corrida da competitividade no acesso ao seu mercado interno e ao mercado global. Adicionalmente, a ascensão da sua classe média e as suas crescentes necessidades e desejos de consumo estão já a determinar, embora isso possa não ser ainda inteiramente percetível, um novo padrão de hábitos e gostos que influenciará o que se produz, como se produz, onde se produz e quem produz.

O paradigma de crescimento económico que se iniciou com o fim da II Guerra Mundial e que, tudo indica, está esgotado, foi liderado na América e no Mundo pelos Estados Unidos, na Europa pela Alemanha e na Ásia pelo Japão. Nas últimas décadas, o Japão esbateu consideravelmente a sua posição competitiva em resultado do seu fraco desempenho económico. Conseguirão os Estados Unidos e a Alemanha manter-se competitivos no mercado global ao nível do comércio externo, dos investimentos e das tecnologias, para citar apenas algumas áreas de referência? Em nossa opinião isso dependerá da sua capacidade para serem

competitivos no mercado interno chinês já que a economia chinesa se está a tornar o centro das principais cadeias de valor globais.

Como dissemos, o nosso trabalho incide sobre o tema da competitividade. Tem por objetivo avaliar comparativamente a dinâmica competitiva das exportações americanas e alemãs no mercado interno chinês no período 2001-2022, abarcando, portanto, o período posterior à adesão da China à OMC, bem como identificar os fatores que possam explicar essa dinâmica. Em termos metodológicos, é usado o conceito de quota de mercado para fazer essa avaliação, calculada como o peso das exportações de cada um dos países objeto de estudo nas importações chinesas. Os dados foram retirados das bases de dados do *International Trade Centre, do* Banco Mundial, do Banco Central Europeu, do FED St. Louis e da OCDE.

O trabalho está estruturado em quatro capítulos, para além desta introdução e da conclusão. No Capítulo 2, realizamos uma análise da literatura de modo a identificar o conceito de competitividade. Uma vez que a competitividade advém da forma como as nações se relacionam entre si, apresentamos um breve enquadramento teórico das principais teorias sobre o comércio internacional, de modo a compreendermos os fatores que explicam as trocas comerciais entre países. Neste capítulo abordamos ainda os principais fatores da competitividade, ou seja, os fatores que determinam a competitividade de uma nação, elencando as suas características. E, por fim, apresentamos as formas de medição da competitividade e a sua problemática, nomeadamente, os diferentes critérios existentes que poderão levar a diagnósticos e respostas diferentes para um mesmo problema.

Relativamente ao capítulo 3, é abordado o tema da Política Comercial. Começamos por definir o conceito e especificar os seus instrumentos de atuação. Depois, após um breve enquadramento histórico, realizamos uma caracterização da política comercial da China, principalmente no período 2001-2022, dado tratar-se do período que o presente estudo tem por base. Posteriormente, detalhamos a política comercial da China em relação aos EUA, à Alemanha e à UE. Refira-se que além de apresentar estes detalhes, realizamos uma análise mais pormenorizada sobre a evolução das relações comerciais entre estes blocos económicos, descrevendo os seus principais efeitos para todas as partes, tanto positivos, como negativos.

Finalmente, no capítulo 4, apresentamos os resultados do trabalho empírico. Começamos por evidenciar a metodologia que deu corpo ao presente estudo, isto é, descrevemos os princípios e métodos utilizados na realização do estudo.

Seguidamente, caracterizamos o contexto do estudo e descrevemos os instrumentos e técnicas utilizadas na recolha e tratamento da informação. Por fim, concluímos este capítulo com uma análise dos resultados obtidos e como estes se comparam com os fundamentos das principais teorias sobre o comércio internacional.

2. COMPETITIVIDADE: CONCEITO E SUAS DETERMINANTES

2.1. Conceito de competitividade

Dada a sua complexidade, constata-se que existe uma certa ambiguidade em torno do conceito de competitividade onde vários autores preferem abster-se em adotar uma definição exata (Spence and Hazard, 1988). Verifica-se que existem duas abordagens, nomeadamente, microeconómica e macroeconómica. A dimensão microeconómica diz respeito à competitividade entre empresas dentro da mesma nação e às suas implicações no comércio internacional, enquanto a dimensão macroeconómica refere-se à competitividade entre nações (Waheeduzzaman and Ryans, 1996). Assim, a perspetiva microeconómica é bastante percetível na medida em que enfatiza a capacidade das empresas concorrerem entre si e ganhar quota de mercado visando o aumento das suas receitas. Da mesma forma, no contexto macroeconómico poderíamos definir a competitividade como a capacidade de uma nação manter ou aumentar a sua quota de exportação em determinado mercado ou conjunto de mercados. Porém, tal conceito não é facilmente transposto para a dimensão macroeconómica, dado que assenta essencialmente na parte concorrencial, e o aumento da competitividade de uma nação não se traduz necessariamente em detrimento ou na eliminação de outra nação do comércio internacional.

Sendo assim, surgiu a argumentação no sentido de considerar a competitividade como o grau em que uma nação pode, em condições de mercado livres e justas, produzir bens e serviços que enfrentem o teste dos mercados internacionais e, ao mesmo tempo, manter ou expandir os rendimentos reais dos seus cidadãos.(Young, 1985). Refira-se que esta definição da perspetiva macroeconómica é reconhecida por diversos autores (Krugman, 1994; Starr and Ullman, 1988; Tyson, 1988). Deste modo, contrariamente à perspetiva da empresa, os autores consideram que a competitividade de uma nação é um meio para atingir um fim e normalmente o sucesso de uma nação em termos de crescimento económico é benéfico para os seus parceiros comerciais (PINKUS et al., 2024). Assim, constata-se que a competitividade das nações está interligada pela forma como estas interagem entre si através do comércio internacional, uma vez que ambas se influenciam mutuamente de várias formas. Deste modo, importa explicar as principais teorias do comércio internacional, visto que podem ser úteis na compreensão dos fatores explicativos da competitividade. Como veremos, a teoria clássica define que as nações obtêm vantagens por via de ganhos da produtividade, enquanto a teoria neoclássica define que as vantagens se devem à

abundância de fatores produtivos e as novas teorias definem os ganhos de competitividade pela existência de economias de escala.

2.2. Enquadramento teórico

É relativamente consensual no domínio dos estudos da Economia Internacional considerar-se que os mercantilistas foram os primeiros a estudar as trocas comerciais entre nações (Medeiros, 2003). No período compreendido entre os séculos XV e XVIII, imperavam um conjunto de práticas económicas desenvolvidas na Europa, mediante intervenções fortes dos Estados em que assumiam que a riqueza de uma nação residia na acumulação de metais preciosos, como o ouro e a prata. Esta acumulação era suportada pelo aumento das exportações e pela restrição das importações, de modo a verificar-se uma balança comercial excedentária. Posteriormente, no final do século XVIII, surgiu a Teoria Clássica das Trocas Internacionais com Adam Smith e o seu conceito de Vantagem Absoluta, definindo que um país deveria especializar-se na produção de bens onde tem vantagem absoluta na sua produção, ou seja, quando apresenta uma produtividade superior em relação a outro país na produção desses bens (Smith, 1776). No seguimento do desenvolvimento teórico, surgiu David Ricardo no início do século XIX com o seu conceito de Vantagem Comparativa, referindo que mesmo que um país não possua uma vantagem absoluta, pode ainda beneficiar do comércio internacional especializando-se na produção de bens onde possui vantagem comparativa (Ricardo, 1817). Isto é, quando apresente um custo de oportunidade menor na produção dos bens comparativamente com outros países.

Constata-se que estes conceitos assentam na diferença de produtividade entre nações. No primeiro caso a teoria define que a produção de um bem tem um custo unitário inferior em relação a outros países, enquanto no segundo caso a teoria define que a produção de um bem tem um custo unitário de produção relativamente inferior a outros países. Refira-se que a teoria de Ricardo é elaborada a partir de determinadas premissas fundamentais de onde se destacam a existência de um mercado de concorrência perfeita, a mobilidade perfeita dos produtos entre nações, a imobilidade internacional dos fatores de produção, a homogeneidade dos produtos transacionados e uma afetação ótima dos fatores de produção e o pleno emprego. Realça-se assim que de acordo com estas teorias, o comércio internacional é explicado por diferenças tecnológicas.

Ora, tal como a teoria de Adam Smith evoluiu com Ricardo, também esta evoluiu posteriormente no século XX, com a Teoria Neoclássica de Eli Hecksher e Bertil

Ohlin, cujo modelo ficou conhecido como Hecksher-Ohlin (H-O). Esta teoria veio complementar o modelo de Ricardo ao assumir que o comércio é explicado pelas diferentes dotações de fatores de produção dos países, obtendo vantagem comparativa entre si na produção do bem que usa mais intensivamente o fator mais abundante. Note-se que enquanto o modelo de Ricardo assumia que a origem da vantagem comparativa de um país residia na sua diferença tecnológica em relação aos restantes países, o modelo de Hecksher-Ohlin pressupõe que a vantagem comparativa de um país está ao nível dos seus fatores de produção e da sua abundância e intensidade de utilização em relação aos outros países.

Por outras palavras, no que diz respeito à abundância de fatores, considere-se a Alemanha como relativamente abundante em capital porque dispõe de mais unidades de capital por unidade de trabalho quando comparada com a China, uma vez que o capital é relativamente mais barato na Alemanha. Inversamente, a China é relativamente abundante em trabalho quando comparada com a Alemanha pelas mesmas razões. Por esta razão, a Alemanha tem vantagem na produção de bens de alta tecnologia, como veículos de gama alta, cuja produção é mais intensiva em capital, por utilizar mais unidades de capital por unidade de trabalho. Por outro lado, a China tem vantagem na produção de bens manufaturados de tecnologia inferior, dado que a sua produção é intensiva no fator trabalho, por utilizar mais unidades de trabalho por unidade de capital. Em síntese, cada país tem vantagem comparativa na produção do bem que utiliza intensivamente o fator produtivo relativamente abundante.

Saliente-se que também o modelo Hecksher-Ohlin evoluiu posteriormente, verificando-se que a abertura ao comércio beneficia o fator abundante num país e prejudica o fator escasso, significando que poderá causar desigualdades nos rendimentos dos fatores nalguns países (Stolper and Samuelson, 1941) impactando positivamente os detentores dos fatores do bem de exportação e impactando negativamente os detentores do bem de importação, uma vez que os fatores de produção não migram entre setores no curto prazo (Jones et al., 1971). Efetivamente, os modelos de Ricardo e de Heckscher-Ohlin conseguem explicar porque é que os países exportam ou importam bens de setores diferentes, o chamado comércio inter-ramo, porém, não conseguem explicar o facto da maior parte do comércio ser intra-ramo, isto é, a exportação e importação de bens do mesmo setor. Em face disto, têm surgido novas teorias sobre o comércio enfatizando o papel das economias de escala e dos efeitos de rede. Procuram explicar porque é que os países poderão especializar-se na produção de certos bens e envolver-se no comércio mesmo que não possuam uma vantagem

comparativa, tendo em consideração que os consumidores tem preferência por uma variedade de bens (Krugman, 1979).

É de salientar ainda uma teoria cujo modelo procura explicar o comércio de bens diferenciados por via do volume de comércio entre países. Neste modelo, é destacada a importância do tamanho económico de cada país, medida pelo PIB, tendo em consideração a distância entre estes e os seus parceiros comerciais (Tinbergen, 1962). O modelo permite entender que quanto maior é um país, maior é o leque de variedades do mesmo produto diferenciado que pode produzir. Também maior é o seu mercado e, portanto, também maior o número de variedades de determinado produto diferenciado que têm procura domesticamente. Com isto conclui-se que o comércio entre países grandes e próximos deve conter uma parte muito significativa de comércio intra-ramo entre si.

Finalmente, convergindo para o conceito de competitividade, surgiu a teoria de Michael Porter com a introdução do conceito de Vantagem Competitiva. É enfatizado que a competitividade de uma nação se deve ao aumento da produtividade por via da diminuição de custos e diferenciação de produtos. Deste modo, Porter desenvolveu um modelo em forma de diamante, apresentando quatro determinantes da competitividade de uma nação, designadamente, a condição dos fatores trabalho, capital e tecnologia, a condição da procura, as indústrias de suporte e relacionadas e a estratégia, a estrutura e rivalidade empresarial. Em adição ao modelo existem ainda o acaso e o governo. O primeiro diz respeito à ocorrência de eventos que escapam ao controlo dos governos e das empresas, possuindo o poder de transformar ou transfigurar as condições existentes que suportam as determinantes da competitividade. O segundo, refere-se à intervenção governamental, no sentido de influenciar estas últimas, positivamente ou negativamente, com a implementação das suas políticas públicas. Com este modelo de características sistémicas em forma de diamante, Porter procurou demonstrar que eram as relações dinâmicas entre as determinantes e os dois elementos, que iriam condicionar o ambiente competitivo das empresas e a sua produtividade, o que por sua vez se iria repercutir no nível de competitividade de uma nação.

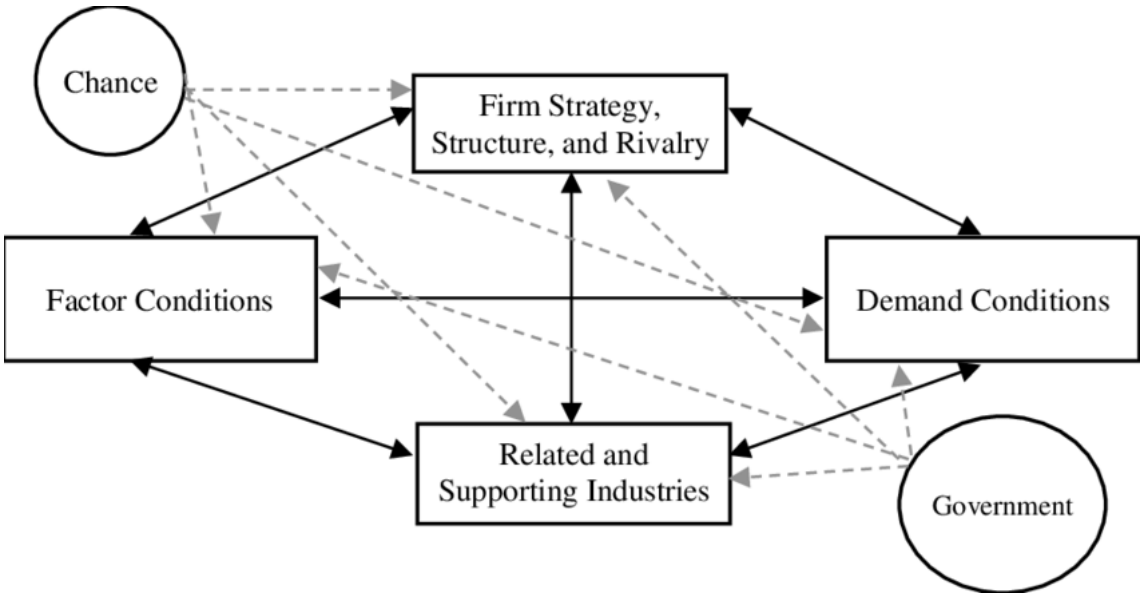

Figura 1 – Diamante Michael Porter

Fonte: The Competitive Advantage of Nations" pág. 127.

Refira-se que esta abordagem da competitividade focada no aumento da produtividade, foi alvo de critica por ser estritamente económica e não levar em conta as preocupações sociais e ambientais. Foi salientado que estas não são mutuamente exclusivas e que em muitas situações existe uma sobreposição de politicas públicas, no sentido de incrementar a competitividade económica e cumprir com objetivos sociais e ambientais (Ketels, 2006).

Apesar destas perspetivas holísticas serem relevantes e importantes, na medida em que estão relacionadas com a preocupação em incrementar os rendimentos e a qualidade de vida dos cidadãos, assim como a sustentabilidade do meio ambiente, o presente estudo tem por base a investigação de critérios económicos, uma vez que examina o desempenho das exportações da Alemanha e dos EUA no mercado chinês, por via da análise de indicadores quantitativos como veremos adiante.

2.3. Os fatores de competitividade

Com efeito, a capacidade de uma nação adquirir ou manter quotas de mercado no exterior, irá depender de vários critérios, um dos quais, o facto de as suas empresas conseguirem praticar preços mais baixos nos mercados internacionais,

em relação às empresas das nações concorrentes. Saliente-se que a variação dos preços é afetada pelas principais determinantes da competitividade, como os custos internos de produção de uma nação, o valor da sua moeda em termos do valor da moeda do mercado de destino das suas exportações e ainda com fatores extra-preço. Assim, a flutuação destas variáveis irá produzir efeitos na balança comercial e na quota de mercado externo de uma nação.

2.3.1. Competitividade-custo

Em relação aos custos internos de produção, segundo Grodzicki e Skrzypek (2020) encontram-se normalmente no centro das atenções os custos unitários de produção (CUP). São calculados pelo rácio entre a remuneração dos trabalhadores e a capacidade produtiva, ou pelo rácio de remuneração por hora de trabalho e a produção por hora trabalhada. Ou seja, um aumento na remuneração horária do trabalho tende a aumentar os CUP, enquanto o aumento da produção por hora trabalhada tende a reduzi-los. Refira-se que a remuneração dos trabalhadores representa uma parte significativa dos custos de produção na maioria das indústrias, sendo estes últimos considerados como candidatos naturais a principal impulsionador da competitividade-custo das nações. Assim, manter o crescimento dos salários em níveis inferiores ao crescimento da produtividade permite manter ou até aumentar o nível de competitividade de uma nação. Isto é, aumentar salários pode ser percebido como um dos objetivos últimos na construção da posição competitiva de uma nação. No entanto, vendo por outro prisma, o aumento dos salários permite melhorar os padrões de vida dos trabalhadores e das suas famílias, permitindo suportar a procura interna de uma nação. Deste modo, a existência de um mercado doméstico forte, permite que as empresas nacionais desenvolvam modelos de negócio robustos internamente antes de entrarem nos mercados de exportação, onde estarão sujeitas à concorrência internacional. Adicionalmente, a existência de salários elevados numa nação permite atrair trabalhadores altamente qualificados. Esta atração de talento é especialmente relevante em economias periféricas, dado que pode constituir uma barreira para evitar o fenómeno de *brain drain,* ou seja, a fuga de cérebros.

Também Mendonça e Passos (2012) referem que os CUP são uma das variáveis mais usadas na análise da evolução da competitividade. De acordo com a teoria económica, CUP mais baixos traduzem-se em maior competitividade, com o aumento das exportações e, consequentemente, do produto, verificando-se, portanto, uma relação negativa entre CUP e dinamismo económico. Ainda

segundo os autores, em termos empíricos, durante os anos 70, Kaldor (1978) encontrou, para alguns países, uma relação positiva que ficou conhecida como "paradoxo de Kaldor". Este autor comparou o crescimento dos custos unitários de trabalho com o crescimento em valor das quotas de mercado das exportações para 12 países no período 1963-1975 e encontrou, para alguns desses países, uma relação positiva entre as duas variáveis. Isto levou-o a concluir que nenhuma análise da competitividade internacional podia ser levada a cabo simplesmente na base dos custos dos fatores, exigindo a inclusão de outras circunstâncias.

2.3.2. Competitividade-preço

Relativamente à competitividade-preço, a existência de produtos diferenciados nos mercados internacionais significa a existência de preços diferenciados em função das características dos próprios produtos, como por exemplo as suas especificações técnicas ou o seu design ou marca comercial. Tomando como exemplo o setor automóvel, um veículo da marca americana Ford tem um preço diferente de um veículo da mesma gama comercializado pela marca alemã Mercedes. Apesar de os veículos pertencerem à mesma gama, ambos possuem especificações técnicas diferentes ao nível da motorização ou dos extras disponibilizados aos clientes, assim como também são diferentes ao nível do seu design e qualidade da marca percebida pelo mercado. Como se sabe, a marca Mercedes tem uma reputação superior e os seus veículos são comercializados a preços superiores em relação aos da marca Ford, no entanto, a Alemanha não deixa de se manter como uma potência exportadora no setor automóvel apesar dos preços superiores dos seus veículos automóveis comparativamente com os dos EUA. Todavia, a competitividade-preço está também relacionada com a evolução das taxas de câmbio. De uma forma simples, em termos nominais, se o índice de preços do país exportador descer e se o índice de preços no país importador se mantiver ou aumentar, significa que o país exportador ganha competitividade no mercado do país importador. Contudo, os preços de ambos os países são expressos em moedas diferentes pelo que se torna necessário calcular a taxa de câmbio real a partir das taxas de câmbio nominais corrigidas das variações de preços relativos. Deste modo, obtém-se um indicador de competitividade-preço que indica diretamente o efeito sobre a competitividade de uma nação em consequência de uma desvalorização ou apreciação dos preços domésticos ou dos preços nos mercados internacionais, produzindo ainda efeitos na sua balança comercial e nos seus termos de troca com o exterior. Assim, se a taxa de câmbio real aumentar significa que o país exportador ganha competitividade no mercado do país importador. Este ganho de competitividade

pode dever-se quer a um aumento do índice de preços do país importador, quer a uma diminuição do índice de preços no país exportador ou ainda a um aumento do índice de taxa de câmbio nominal. O aumento deste último significa que a moeda do país exportador perdeu valor em relação à moeda do país importador, tornando as suas exportações mais facilitadas dado que os estrangeiros necessitam de despender menos da sua moeda para adquirir a mesma quantidade de moeda do país exportador. É importante frisar que as variações cambiais não se devem exclusivamente à competitividade industrial das nações mas antes ao funcionamento dos mercados financeiros internacionais, aos objetivos de politica monetária de cada nação bem como da própria situação da conjuntura internacional.

2.3.3. Competitividade extra-preço

Por fim, a competitividade extra-preço refere-se à capacidade de uma nação em exportar os seus bens, independentemente do seu preço e do seu custo de produção, relacionando-se mais com aspetos de caráter qualitativo. Segundo Xifré (2021) este conceito agrupa-se em duas categorias. Na primeira categoria, encontram-se os elementos relacionados com o ambiente económico dos países exportadores que influencia a capacidade das suas empresas em produzir e exportar, onde se incluem o ambiente de negócios, o ambiente legislativo e a qualidade das instituições. Na segunda categoria, encontram-se as propriedades dos bens e serviços, como a sua qualidade, variedade, conteúdo de inovação, reputação do vendedor e a qualidade das redes de distribuição e de serviços pós-venda, indo assim ao encontro do exemplo anterior sobre os veículos Mercedes e Ford. Constata-se que existe uma enorme abrangência nestas categorias.

Ora, atendendo que o estabelecimento e o desenvolvimento de uma atividade comercial pressupõe existir capacidade de investimento, considere-se para a primeira categoria o referido por Novo e Barros (2023). Segundo estes autores, um ambiente de negócios favorável à instalação de empresas, nacionais e internacionais que pretendam investir, depende, entre outros, da conjuntura macroeconómica que, por sua vez, é determinada pela coexistência de diferentes fatores interdependentes, entre os quais se destacam a estabilidade política, a qualidade das instituições, o nível de corrupção, as infraestruturas, a maturidade tecnológica e a capacitação humana, o acesso ao financiamento e o ambiente macroeconómico. Os autores salientam ainda a importância dos custos de contexto, da regulamentação do mercado e da sua eficiência e competitividade. Os primeiros correspondem a efeitos negativos que provêm de regras,

procedimentos, ações e/ou omissões que prejudicam a atividade empresarial e que não são imputáveis ao empresário ou à sua organização, donde a capacidade de atração de investimento da economia varia, assim, inversamente ao peso dos custos de contexto inerentes às várias etapas do ciclo de vida das empresas. A segunda refere-se ao quadro legal de suporte à atividade empresarial, o qual constitui, também, um dos elementos determinantes para a confiança dos agentes económicos e de potenciais investidores, na medida em que contribui para a atratividade de uma economia, donde uma regulamentação eficiente é fundamental para agilizar os processos judiciais, proteger os interesses dos agentes económicos a operar no mercado, flexibilizar o mercado laboral e para garantir a estabilidade legislativa. Por fim, o investimento é mais atrativo em mercados eficientes, quer do ponto de vista da produção de bens e serviços, quer ao nível governamental ou do respetivo setor financeiro, pois proporcionam custos de transação baixos e custos de contexto não restritivos à atividade das empresas, donde a eficiência do mercado permite, assim, maximizar a produtividade total dos fatores e potenciar a competitividade global da economia e a sua sustentabilidade.

É de realçar também o papel da fiscalidade. Segundo a Tax Foundation (Mengden, 2023) a estrutura do código fiscal de um país é um fator determinante do seu desempenho económico, donde um código fiscal bem estruturado é fácil de cumprir pelos contribuintes e pode promover o desenvolvimento económico, ao mesmo tempo que gera receitas suficientes para as prioridades de um governo. Em contrapartida, os sistemas fiscais mal estruturados podem ser dispendiosos, distorcer a tomada de decisões económicas e prejudicar as economias nacionais. Assim, esta organização considera que um código fiscal competitivo é aquele que mantém baixas as taxas marginais de imposto, particularmente no mundo globalizado de hoje, onde o capital é altamente móvel e as empresas podem optar por investir em qualquer número de países em todo o mundo, para encontrar a maior taxa de retorno. Isto significa que as empresas procurarão países com taxas de imposto mais baixas sobre o investimento, de modo a maximizar a sua taxa de retorno após impostos. Isto é, se a taxa de imposto de um país for demasiado elevada, isso conduzirá ao investimento noutros locais, conduzindo a um crescimento económico mais lento. Além disso, as elevadas taxas marginais de imposto podem impedir o investimento interno e levar à evasão fiscal.

Não obstante um estudo da OCDE (Johansson et al., 2008) referir que os impostos sobre as empresas são os mais prejudiciais para o crescimento económico, sendo os impostos sobre o rendimento das pessoas singulares e os impostos sobre o consumo menos prejudiciais, e ainda os impostos sobre bens imóveis

possuírem o menor impacto no crescimento, todavia, importa salientar, que os impostos sobre o rendimento das pessoas singulares possuem uma importante relevância na medida em que irão influenciar a capacidade de um país reter o seu talento, assim como atrair talento estrangeiro. Efetivamente, a qualificação e capacitação dos recursos humanos, através da educação e da formação é um fator importante para o crescimento económico, pelo seu efeito na produtividade do trabalho, seja nos jovens que ingressam no mercado de trabalho, seja nos adultos para se manterem a par dos desenvolvimentos tecnológicos e processos produtivos (Ferreira e Barros, 2023). Ainda segundo os autores, a capacitação de recursos humanos traduz-se no nível e na qualidade das suas competências, funcionando não apenas como ferramenta de valorização pessoal, mas também como fator de competitividade da economia, através da capacidade de produção de bens e serviços com maior valor acrescentado e perfil diferenciador no mercado. Esta capacitação está intimamente ligada à formação contínua e à adaptação dos recursos humanos, às necessidades das empresas e da economia de uma maneira geral. E, portanto, a existência de recursos humanos qualificados e capacitados implica que sejam recompensados ao nível da sua remuneração adequadamente, quer seja antes de impostos, quer seja após impostos. Tal como já foi referido, a existência de salários elevados numa nação, permite atrair trabalhadores altamente qualificados, sendo especialmente relevante em economias periféricas, dado que pode constituir uma barreira para evitar o fenómeno de *brain drain,* ou seja, a fuga de cérebros.

Por último, mas não menos importante, segundo Nunes e Alves (2010), a competitividade de uma economia depende também do investimento em I&D ou a inovação. Em termos gerais, a inovação como fator de competitividade consiste na criação e desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos, incluindo os de natureza organizacional, e a sua introdução no âmbito da atividade económica. Os autores salientam que os efeitos económicos positivos ao nível da competitividade originados pela inovação, tendem a traduzir-se no aumento do bem-estar material das populações. Sentindo-se ao nível das empresas, quando a inovação nos processos e nos produtos resulta em ganhos de produtividade, com o consequente aumento das vendas e dos lucros. E ao nível dos consumidores ou utilizadores, pela alternativa em termos de qualidade e variedade propiciada pela inovação, em novos produtos e serviços disponíveis. Também ao nível da sociedade, pelos ganhos de eficiência e pela difusão do conhecimento, donde a introdução de inovações permite, por vezes, ultrapassar restrições decorrentes da escassez de recursos. É de salientar ainda que a introdução de inovações tende a aumentar a eficiência na utilização de recursos, especialmente pelo aumento da produtividade do trabalho, com um efeito

positivo no crescimento económico. Portanto, visto que estamos perante um conjunto de fatores que permitem explicar a competitividade, torna-se necessário identificar os instrumentos que permitirão medir a competitividade, de forma a podermos compreender a sua evolução ao longo dos diferentes ciclos económicos.

2.4. A medição da competitividade

Na verdade, a competitividade pode ser medida de acordo com uma miríade de indicadores, que contribuem para quantificar e analisar as determinantes internas e externas da competitividade de uma nação, tornando-se assim uma fonte valiosa para os decisores políticos poderem sustentar as suas decisões de política económica (Ruzekova, et al., 2020). Deste modo, a análise de um número mais reduzido de indicadores tem um foco mais específico, permitindo direcionar a ação de política económica sobre um determinado setor, por exemplo, o setor exportador, enquanto a análise de múltiplos indicadores, embora seja mais complexa, permite ter um entendimento mais abrangente do nível e da estrutura competitiva de uma nação no contexto internacional, proporcionando informação mais alargada para ações mais integradas de política económica. Desta forma, nos últimos anos, organizações internacionais como o FEM, a OCDE e o BM, têm vindo a desenvolver indicadores compósitos onde são incluídos um conjunto alargado de indicadores, agrupados por diferentes dimensões, como a estabilidade macroeconómica e a qualidade das instituições de um país, devidamente ponderados de acordo com a metodologia definida por cada um, de forma a constituir um índice agregado. Estes indicadores têm sido particularmente populares pois permitem classificar e hierarquizar as nações de acordo com o seu nível de competitividade global, permitindo ainda identificar os pontos fortes e fracos de cada nação. As vantagens dos indicadores compósitos dizem respeito à sua abrangência, à sua natureza relativa e à consistência temporal. Por outro lado, as desvantagens prendem-se com as restrições ao conjunto de indicadores elegíveis e à impossibilidade de identificar o conjunto de pesos mais adequado (Amador et al., 2022). Verifica-se assim que a construção destes indicadores de desempenho tem um caráter qualitativo, além de quantitativo, ficando sujeitos à interpretação e avaliação que se faz das várias dimensões referidas anteriormente, tornando-se mais complexa e subjetiva.

3. A POLÍTICA COMERCIAL DA CHINA EM RELAÇÃO AOS EUA E À ALEMANHA

3.1. Conceito de Política Comercial

A política comercial refere-se ao conjunto de medidas adotadas pelos governos no sentido de regular e administrar a interação do seu país no comércio internacional. Estas políticas têm como objetivo alcançar diversas metas económicas, como proteger indústrias domésticas, promover exportações, regular importações e assegurar saldos da balança comercial favoráveis. Assim, no âmbito das políticas comerciais, os governos dispõem de uma ampla gama de instrumentos onde se incluem os direitos aduaneiros por via da aplicação de tarifas, os acordos comerciais, as quotas de importação, os subsídios à exportação e as medidas regulatórias.

Em relação às tarifas, estas são essencialmente impostos aplicados aos produtos importados, com a finalidade de aumentar o seu custo para os consumidores domésticos, de modo a torná-los menos competitivos comparativamente aos produtos domésticos. Relativamente aos acordos comerciais, são acordos entre países de caráter bilateral ou multilateral visando facilitar o comércio, reduzindo ou eliminando barreiras comerciais entre si. Refira-se que estes tipos de acordos são frequentemente celebrados a nível regional, ou seja, entre países pertencentes à mesma região ou que tenham laços históricos ou culturais entre si. No que diz respeito às quotas de importação, estas referem-se aos limites na quantidade de importação de um determinado produto, de modo a salvaguardar o consumo do produto doméstico seu concorrente. Sobre os subsídios à exportação, estes dizem respeito a apoios financeiros que os governos concedem aos produtores domésticos, para incentivar as exportações dos seus produtos, de modo a compensá-los pelos seus custos unitários de produção superiores em relação à concorrência que enfrentam nos mercados internacionais. Por fim, as medidas regulatórias são essencialmente barreiras não tarifárias, isto é, trata-se de normas e regulamentos que visam restringir as importações ou exportações sem recorrer a tributação direta. Neste âmbito, podemos estar perante medidas relacionadas com regulamentações sanitárias, requisitos de rotulagem dos produtos, entre outros.

Ora, tal como referido inicialmente, estas medidas visam que um país alcance um determinado conjunto de objetivos, destacando-se o crescimento económico. Sobretudo, por via da promoção das exportações e da expansão dos produtos domésticos para novos mercados, pela proteção das indústrias domésticas

emergentes ou consideradas estratégicas da concorrência internacional, pela criação e manutenção de empregos na economia doméstica com a proteção das indústrias locais, e ainda no âmbito da segurança nacional, procurar garantir a disponibilidade de bens e serviços críticos em tempos de emergência nacional. Adicionalmente, a colocação de tarifas às importações permite a geração de receitas para os governos, ficando estes possibilitados de utilizá-las na implementação de políticas públicas no sentido de apoiar e estimular a sua economia doméstica. Assim, verifica-se que a Política Comercial apresenta diferentes tipologias, podendo ser mais protecionista ao restringir as importações de modo a proteger as indústrias domésticas, ou poderá assentar mais no comércio livre ao reduzir barreiras comerciais de forma a promover o comércio internacional, ou poderá ser mais voltada para a promoção de práticas comerciais mais equitativas e a adoção de padrões considerados mais adequados numa perspetiva de comércio justo.

Em conclusão, não obstante as medidas de politica comercial serem implementadas na maioria das vezes com boas intenções, importa salientar que os seus efeitos beneficiam essencialmente os produtores e prejudicam a maioria ou a totalidade dos consumidores, tendo efeitos ambíguos no bem-estar económico geral (Krugman et al., 2012). Apesar disso, na década de 1980, surgiu o conceito de Política Comercial Estratégica, que visava melhorar o desempenho económico de um país ou destinando-se à correção de falhas de mercado existentes. Alguns autores procuraram ligar este novo conceito à competitividade, sendo que assentava em duas justificações teóricas separadas para o aumento da intervenção governamental na promoção das indústrias nacionais. Na primeira argumentação de Brander e Spencer (1985), o governo poderia alterar a interação estratégica na concorrência monopolística de modo a desviar os lucros para uma empresa doméstica. No segundo caso, Krugman (1987) argumentava que o governo poderia promover as indústrias chave de forma a capturar os benefícios de externalidades positivas, como os efeitos de arrastamento do conhecimento. Contudo, a OMC e a regulação dos subsídios à exportação limita estas opções de politica comercial estratégica disponíveis para os governos (DeCarlo, 2007).

3.2. A Política Comercial da China

Relativamente à China, é de salientar que a sua política comercial foi alvo de transformações significativas durante as últimas décadas, passando de uma situação de isolamento, até se tornar uma interveniente importante no comércio

internacional com a sua adesão à OMC em 2001. Desde então, as políticas adotadas pela China refletem o seu nível atual de integração na economia mundial e os seus esforços em equilibrar as suas relações comerciais com os seus interesses económicos estratégicos. Assim, na primeira década de 2000, com a liberalização das suas práticas comerciais, a China procurou seguir uma estratégia de crescimento económico assente no crescimento das suas exportações, tendo-se vindo a tornar uma das principais fornecedoras de bens a nível global, e consequentemente, a manter consistentemente grandes excedentes comerciais perante o exterior e uma acumulação significativa de reservas cambiais. Deste modo, começaram a surgir críticas pelo facto de a China manter desvalorizada a sua divisa, o Renmimbi, para impulsionar as suas exportações. Adicionalmente, começaram a surgir disputas comerciais, em particular com a UE e os EUA, devido à realização de alegadas práticas comerciais como dumping e roubo de propriedade intelectual. Na década seguinte, a China procurou direcionar a sua política económica, no sentido de rebalancear a sua economia em torno de um modelo de crescimento mais sustentável, procurando estimular o consumo interno e as exportações de alto valor acrescentado. No entanto, a China nunca negligenciou o seu posicionamento ao nível das relações internacionais, pelo que em 2013 lançou a Iniciativa Nova Rota da Seda ou *Belt and Road Initiative,* direcionada à melhoria das conectividades comerciais e regionais por via de investimentos no desenvolvimento de infraestruturas em alguns países da Ásia, Europa e África. Saliente-se que este posicionamento foi sempre encarado com desconfiança por parte dos países ocidentais, que encaram como um impulso para o domínio da China nos assuntos globais ao tentar estabelecer uma rede comercial centrada em si própria.
Entretanto, no decorrer do ano de 2018, as tensões comerciais entre a China e os EUA escalaram para uma guerra comercial, resultando na imposição de tarifas às importações de produtos chineses pelos EUA e por medidas de retaliação por parte da China, que impactaram negativamente o comércio internacional. Recentemente, a China estabeleceu acordos comerciais em conjunto com outros países, destacando-se a Parceria Económica Regional Abrangente ou *Regional Comprehensive Economic Partnership,* tratando-se de um tratado de comércio livre entre alguns países da região da Ásia-Pacífico. Verifica-se assim que estas políticas reforçam o posicionamento da China, de modo a exercer influência no cenário económico mundial.

Com efeito, a política comercial da China tem vindo a ser impulsionada por quatro prioridades abrangentes, nomeadamente, incentivar a inovação nacional, impulsionar a autossuficiência, melhorar a segurança nacional e reformar e abrir o mercado. Estas prioridades manifestam-se numa mistura de esforços

sustentados do Estado para reforçar as indústrias domésticas e um elevado compromisso do governo em promover condições equitativas no seu mercado para as empresas estrangeiras. Estas politicas governamentais, direcionadas especificamente para a transformação da estrutura da atividade económica em torno de um objetivo, são definidas por Juhász e outros (2023) como Política Industrial. Segundo os autores, o objetivo é tipicamente o estímulo da inovação, da produtividade e do crescimento económico, podendo ainda ser a promoção da transição climática, de bons empregos, de regiões mais atrasadas no seu desenvolvimento, de exportações ou substituição de importações.

Ora, o governo chinês tem vindo a seguir uma estratégia económica conduzida pelo Estado, de cima para baixo, de modo a impulsionar a sua competitividade no comércio global. Mais concretamente, nos setores de alta tecnologia, tendo considerado algumas indústrias nascentes como estratégicas e providenciando apoios às indústrias domésticas sob várias formas. Algumas destas medidas, como fundos de investimento apoiados pelo governo e subsídios industriais, têm sido alvo de críticas dos parceiros comerciais da China, devido às distorções de mercado que provocam e à colocação das empresas estrangeiras em situação de desvantagem. Não obstante, as autoridades chinesas têm vindo a tomar medidas em relação a algumas questões controversas. Destacam-se a implementação de reformas que visam abolir os limites de propriedade estrangeira, a restrição de capacidade produtiva excessiva na produção de aço, a instituição e a proibição de transferência de tecnologia forçada na nova Lei de Investimento Estrangeiro e alterando leis principais no sentido de proteger os direitos de propriedade intelectual.

Refira-se que a implementação destas medidas não foram uma concessão a pressões externas, mas antes direcionadas aos interesses domésticos, de forma a suster os fluxos de investimento estrangeiro, a melhorar as estruturas industriais e a incentivar as inovações nacionais. Apesar de estas medidas serem importantes para a abertura do mercado ao exterior, ainda persistem outras barreiras à entrada de caráter regulatório em áreas consideradas como críticas à segurança nacional, como a cibersegurança e transferência de dados. Outras áreas, como a mineração de terras raras, serviços postais e agências noticiosas, permanecem fechadas ao investimento estrangeiro, assim como se verificam ainda restrições na participação de capital estrangeiro nas indústrias de telecomunicações e transporte aéreo. Ora, devido à dimensão económica da China, as suas políticas e práticas comerciais têm impacto significativo nos seus parceiros comerciais. Isto é, à medida que a China vai registando avanços tecnológicos, as suas empresas domésticas vão-se aproximando das empresas

líderes mundiais e corroendo as suas quotas de mercado, começando pelos segmentos baixos e seguindo para os seus mercados domésticos. Por exemplo, na indústria dos semicondutores, a China tem expandido a sua quota no mercado global à custa dos fornecedores tradicionais da Europa, EUA e Japão, levantando preocupações com o risco crescente de aumento de capacidade.

Por fim, à medida que a China se tornou numa das principais economias interligadas a nível global, a sua política monetária tem sido alvo de disputas comerciais. É de salientar que o controlo da taxa de câmbio tem vindo a ser suavizado de forma gradual nas últimas duas décadas pelas autoridades chinesas, aumentando assim a sua flexibilidade. Mais concretamente, em 2005, a China abandonou o regime de câmbio fixo e adotou um regime de câmbio de flutuação gerida, onde as taxas cambiais flutuam diariamente, enquanto o seu banco central, o Banco Popular da China, tem capacidade de influenciar as taxas de câmbio com a compra e venda de divisas, tendo por base uma avaliação referente a um cabaz de divisas estrangeiras. Ora, como já foi referido, apesar das críticas de que a China manipula a sua divisa, nos últimos anos emergiu um consenso nas principais instituições financeiras e os principais economistas de que a divisa já não se encontra subvalorizada. Contudo, existe um consenso generalizado de que o Renminbi esteve desvalorizado na primeira década de 2000, permitindo impulsionar a competitividade das suas exportações. Todavia, a taxa de câmbio é apenas um de vários fatores que afetam os fluxos comerciais transfronteiriços. No longo prazo, outros fatores, como os custos de produção ou os custos de conformidade com a regulação doméstica, tendem a ter um impacto superior na competitividade. Adicionalmente, o domínio atual da China nas cadeias de abastecimento globais em determinados setores, torna as suas exportações mais resilientes aos efeitos da flutuação das taxas de câmbio (Ferguson, 2021).

3.3. A Política Comercial da China em relação aos EUA

No que diz respeito à Política Comercial da China em relação aos EUA, constata-se que tem sido moldada por uma complexidade de fatores, como a cooperação económica, a concorrência estratégica e o escrutínio regulatório. Saliente-se que os EUA e a China normalizaram as suas relações em 1979, em face da vontade das autoridades chinesas em impulsionar o comércio e o investimento no país. De acordo com o Conselho para as Relações Exteriores dos EUA (2024), o comércio entre os dois países têm crescido significativamente desde a entrada da China na OMC, tendo as importações chinesas excedido os *$400 billions* anualmente em

2023, ilustrando o papel crucial que a China representa atualmente nas cadeias de valor globais.

Assim, o otimismo com a entrada da China na OMC desapareceu, em virtude de a economia chinesa continuar a desenvolver-se através da condução do Estado, com a atribuição de subsídios em indústrias específicas em detrimento das empresas norte-americanas e estrangeiras. Embora os consumidores norte-americanos tenham beneficiado da enxurrada de produtos mais baratos provenientes da China, milhões de americanos perderam os seus empregos devido à concorrência das importações. Mais recentemente, têm surgido preocupações relacionadas com a segurança nacional dos EUA devido aos investimentos das empresas chinesas.

Ora, em relação aos benefícios do comércio entre estes dois países, é de realçar que os consumidores americanos beneficiaram de preços baixos com as importações da China, enquanto as empresas americanas lucraram imenso com o acesso ao mercado chinês. Efetivamente, segundo Jaravel e Sager (2019), o aumento do comércio dos EUA com a China impulsionou o poder de compra anual dos agregados americanos em 1500$ entre 2000 e 2007. Note-se que a China é atualmente o terceiro maior mercado de exportação dos EUA, seguindo atrás do Canadá e do México. Adicionalmente, as exportações para a China suportaram mais de um milhão de empregos nos EUA, ou cerca de 0,5% da força laboral civil (*U.S.- China Business Council*, 2023). No caso da China, os ganhos foram tremendos. A sua economia cresceu mais de cinco vezes, sendo hoje a segunda maior economia a nível mundial, suplantada apenas pela dos EUA. É importante frisar que centenas de milhões de pessoas escaparam à pobreza em virtude deste crescimento. Ora, apesar dos benefícios que se verificaram, os EUA também sentiram um conjunto de novos problemas.

No setor da manufatura, os custos que resultaram do incremento do comércio com a China, que foram apelidados de "China Shock" (Autor et al., 2016), foram mais pronunciados do que os que resultaram do comércio com outros países, como o Japão. Isto deveu-se à velocidade do crescimento das importações americanas originárias da China e à vasta força de trabalho desta assente em salários baixos, que impactaram negativamente uma série de indústrias americanas. É de salientar que estes efeitos levaram ao aumento da polarização política nos EUA, principalmente nas zonas do país mais afetadas pela concorrência chinesa. Atualmente, teme-se um "segundo China Shock" devido à sobrecapacidade industrial da China e das suas exportações de veículos elétricos, painéis solares e outras tecnologias "verdes".

Em relação à segurança nacional, os decisores políticos estão cada vez mais preocupados com os esforços chineses na propagação de desinformação e na recolha de informação sensível dos cidadãos americanos. Com efeito, tem sido adotada uma abordagem cautelosa por parte das autoridades americanas, relativamente às empresas americanas que utilizam tecnologia chinesa, pelo facto de se poderem ser alvo de espionagem por parte da China, colocando a segurança nacional americana em risco. Estes receios também recaem na possibilidade de a China adquirir tecnologia americana considerada sensível e que permita reforçar a sua capacidade militar. São já antigas as acusações de que a China é alvo, no que diz respeito ao roubo de propriedade intelectual e às exigências desta na partilha de tecnologia, como condição para as empresas americanas em fazer negócios na China, isto é, a transferência de tecnologia forçada.

Outros problemas, dizem respeito à subsidiação de indústrias estratégicas, como nas energias renováveis, ou à utilização de empresas estatais como instrumentos de política do governo chinês. Também a manipulação do valor da divisa chinesa tem constituído uma preocupação para as autoridades americanas, uma vez que permitiu que a China acumulasse largas reservas de dólar e tornou os produtos chineses mais baratos nos EUA e os produtos americanos mais caros na China, contribuindo assim para o défice comercial dos EUA com a China. Por fim, as questões laborais e dos direitos humanos têm sido criticadas pelos EUA, em face das condições de trabalho precárias na China, nomeadamente, a repressão dos Uyghurs, uma minoria étnica. Também as alterações às liberdades existentes em Hong Kong e as ameaças de invasão a Taiwan, têm sido fontes de tensão nas relações entre os dois países.

Ora, os EUA tentaram resolver as suas preocupações comerciais com a China por via de uma mistura de negociações bilaterais, disputas na OMC, maior escrutínio aos investimentos das empresas chineses, tarifas às importações chinesas e a sua própria política industrial, promovendo investimentos no país direcionados aos setores dos semicondutores e das tecnologias "verdes". Efetivamente, a relação comercial entre os dois países tornou-se mais combativa ao longo da década passada, fruto de uma postura mais assertiva por parte das autoridades americanas, de modo a corrigir os desequilíbrios que se refletem no elevado défice comercial com a China. Refira-se que segundo o Departamento do Censo dos EUA ("Trade in Goods with China," 2024), o défice comercial de bens dos EUA com a China em 2001 era no valor de *$83,096.1 billions*. Em 2018 fixou-se o valor máximo em *$418,232.9 billions*, tendo-se registado o valor de *$279,107.2 billions* em 2023. Nota-se claramente uma subida considerável desde 2001, porém, pese

embora os valores flutuem, nota-se igualmente uma redução do seu valor nos últimos anos, o que poderá ser sintomático das medidas adotadas pelas autoridades americanas.

Em conclusão, não obstante as tentativas mais recentes dos EUA no sentido de dissociar a sua economia da China, verifica-se que a relação entre estes dois países ainda se caracteriza por ser economicamente interdependente, traduzindo-se numa gestão da concorrência com um foco incremental nas questões de segurança.

3.4.1. A Política Comercial da China em relação à Alemanha

De acordo com o MNE da Alemanha (2024), a RFA e a RPC estabeleceram relações diplomáticas em 1972, tornando-se multifacetadas e intensas, dado que para a Alemanha e para a UE, a China é ao mesmo tempo um parceiro comercial, um competidor e um rival sistémico.

Com efeito, a China foi novamente o maior parceiro comercial da Alemanha na transação de bens em 2023, com um volume comercial superior a €250 *billions,* apesar de se ter verificado um decréscimo de 15,5% comparativamente ao ano anterior. É de notar que as crises internacionais e os crescentes desafios globais, como as alterações climáticas e as pandemias, estão a valorizar a cooperação e a coordenação germano-chinesa. É de realçar que a Alemanha defende relações substantivas e recíprocas entre a UE e a China, bem como uma maior unidade da UE em relação à China. Por seu lado, a China vê a Alemanha, tanto económica como politicamente, como um parceiro fundamental na Europa.

Segundo Barkin e Sebastian (2024), além do crescente aumento do comércio bilateral nas ultimas décadas, o desenvolvimento desta relação económica de proximidade foi também alimentado pelos elevados investimentos das empresas alemãs de manufatura na China. Os autores consideram que a fundação para esta relação de proximidade deve-se à complementaridade das duas economias. Por um lado, a indústria alemã fornecia os automóveis, os equipamentos, as ferramentas e a engenharia do saber fazer, que uma China emergente necessitava para crescer. Por outro lado, a crescente procura chinesa alimentava a indústria alemã de manufatura, gerando empregos bem remunerados e ajudando a transformar o país de "doente" da Europa para a locomotiva do crescimento do continente. Isto verificou-se aquando da crise financeira no período 2009-2013, donde a procura chinesa ajudou a isolar a economia alemã enquanto outros estados-membros da UE atravessavam sérias dificuldades. No entanto, alguns

setores industriais da Alemanha, como a construção, cimento, aço e solar, começaram a sentir os efeitos da competição chinesa e das restrições de acesso ao seu mercado, originando falências e perdas de emprego. Apesar disso, as dificuldades sentidas por estas indústrias foram ofuscadas pelos efeitos positivos sentidos noutros setores, como o automóvel, o de máquinas e o de equipamentos e ferramentas. Adicionalmente, o vigor da economia alemã como um todo, originou um alinhamento entre os representantes políticos do país, as grandes empresas e os trabalhadores industriais, no sentido de favorecer um envolvimento económico robusto com a China. Assim, enquanto os EUA sofriam o "*China shock*", donde se estima uma perda de 560 mil empregos no setor da manufatura americano, a indústria alemã encontrava-se em expansão por via de uma forte procura chinesa.

Contudo, o alinhamento existente na Alemanha em torno de um envolvimento económico robusto com a China começou a deteriorar-se devido às recentes tensões geopolíticas. Efetivamente, em julho de 2023, o governo alemão publicou uma estratégia em relação à China, defendendo uma diversificação económica para fora desta. Não obstante, as grandes empresas alemãs continuaram a investir fortemente na China, de modo a manterem-se relevantes num mercado agressivo e procurar isolar as suas operações da escalada de tensões geopolíticas. Assim, contrastando com anos anteriores, estas decisões de investimento na China estão a gerar cortes de emprego na Alemanha. Constata-se que o ambiente existente nas décadas anteriores, onde a economia chinesa crescia fortemente, onde os competidores locais não representavam grande ameaça e onde a necessidade da tecnologia e *know-how* alemães eram elevados, deu lugar a um ambiente mais desafiante, onde as margens e as quotas de mercado das empresas alemãs na China começam a ficar crescentemente sob pressão. Adicionalmente, as empresas alemãs encaram ainda uma concorrência feroz com as suas rivais chinesas em mercados terceiros, como a América Latina, o Médio Oriente, o Sudeste Asiático e até mesmo na Europa. Enquanto no passado as empresas chinesas debatiam-se para competir com as empresas alemãs altamente especializadas, atualmente as empresas chinesas têm vindo a convergir rapidamente nos setores onde a Alemanha se tem destacado nos últimos anos, gerando um sentimento de concorrência injusta que está a minar o emprego e a prosperidade na Alemanha. Parece estar a concretizar-se um ponto de inflexão na relação entre os dois países, donde a complementaridade existente entre ambos está aparentemente a dar lugar à intensificação de uma concorrência industrial, cuja dinâmica de perda de empregos na Alemanha e desvio de investimento empresarial para a China é similar à dinâmica que emergiu nos EUA na década anterior, com a perda de empregos na manufatura e IDE na

China. É importante frisar que a Alemanha é um Estado-Membro da UE e que a política comercial é uma competência exclusiva desta, ou seja, é a UE que legisla em matéria comercial e celebra acordos comerciais (Secretariado-Geral do Conselho), pelo que não se pode dissociar a relação da Alemanha e da UE com a China.

Ora, em 30 de dezembro de 2020, a UE e a China concluíram, em princípio, as negociações sobre o Acordo Global de Investimento (CAI) (Direção-Geral do Comércio, 2024). Este acordo concede aos investidores da UE um maior nível de acesso ao mercado da China, comprometendo-se esta a assegurar um tratamento mais justo às empresas da UE, permitindo-lhes competir em condições mais equitativas na China. Estes compromissos abrangem as empresas públicas, a transparência das subvenções e as regras contra a transferência forçada de tecnologia. Por sua vez, a China também concordou com disposições em matéria de desenvolvimento sustentável, incluindo compromissos em matéria de clima e trabalho forçado. Assim, as partes acordaram ainda em prosseguir as negociações sobre a proteção do investimento e a resolução de litígios em matéria de investimento. Não obstante, a UE iniciou uma investigação em outubro de 2023 sobre veículos elétricos subvencionados provenientes da China, onde se concluiu provisoriamente em junho de 2024, que a cadeia de valor de veículos elétricos na China era beneficiária de subvenções desleais, existindo um risco de prejuízo económico para os produtores na UE. Neste sentido, após consultas com o governo chinês, a UE decidiu instituir direitos de compensação provisórios sobre a importação de veículos elétricos da China em 4 de julho, aproximando-se assim da posição dos EUA em relação à China.

4. RESULTADOS DO TRABALHO EMPÍRICO

4.1. Metodologia

Pese embora o facto de os indicadores de caráter extra-preço permitirem realizar uma análise mais abrangente sobre a situação competitiva de uma nação em determinado mercado, neste trabalho iremos focar-nos na análise dos principais indicadores quantitativos relacionados com a competitividade-custo e a competitividade-preço. Recorde-se que o nosso objetivo é não só analisar a evolução das posições competitivas da Alemanha e dos Estados Unidos no mercado chinês em matéria de exportações como também identificar alguns fatores explicativos dessa evolução. Tendo por base o enquadramento teórico que fizemos anteriormente, optámos por fazer incidir a nossa análise em indicadores relacionados com a inflação, a taxa de câmbio e a produtividade.

Escolheu-se o período de análise de 2001 até 2022, de modo a captar vários efeitos relevantes que ocorreram, destacando-se a entrada na China na OMC, a crise financeira de 2008-2009 e o período recente de pandemia. A partir das bases de dados do *International Trade Centre*[1], designadamente, através da sua ferramenta *Trade Map*[2], obtiveram-se os valores das exportações alemãs e americanas no mercado chinês e as importações totais chinesas. Da base de dados do Banco Mundial obtiveram-se os valores das taxas de inflação na Alemanha e nos EUA. Da consulta às bases de dados do Banco Central Europeu e do FED St. Louis, obtiveram-se as cotações das taxas de câmbio do euro e do dólar em relação ao renminbi. Por fim, da base de dados da OCDE, obtiveram-se os valores da produtividade na Alemanha e nos EUA. Assim, a partir destes dados, construíram-se séries para os seguintes indicadores:

- Quotas de mercado das exportações de produtos americanas e alemãs no mercado chinês;

- Rácio Índice de preços (Alemanha) / Índice de preços (EUA);

- Rácio Taxa de câmbio nominal do euro face ao renminbi / Taxa de câmbio nominal do dólar face ao renminbi (ao incerto para o renminbi);

- Rácio Taxa de câmbio real do euro face ao renminbi / Taxa de câmbio real do dólar face ao renminbi (ao incerto para o renminbi);

- Rácio entre a produtividade da Alemanha e dos Estados Unidos

[1] https://intracen.org/
[2] https://www.trademap.org/Index.aspx

4.2. Quotas de mercado

A Figura 1 apresenta a evolução das quotas de mercado da Alemanha e dos Estados Unidos no mercado chinês no período 2001-2022. Constata-se que a Alemanha apresenta uma tendência crescente de aumento da sua quota de mercado, enquanto os EUA apresentam uma tendência decrescente. Verifica-se que a quota dos EUA caiu acentuadamente entre 2001 e 2004, refletindo assim a entrada de novos concorrentes no mercado chinês com a adesão da China à OMC. Posteriormente seguiu-se um período de alguma recuperação, porém débil, até 2009, onde os efeitos da grande crise financeira internacional se fizeram sentir com a redução do dinamismo da atividade económica. Entre 2011 e 2016 seguiu-se um período de forte recuperação, particularmente a partir de 2014, fruto da superação dos efeitos da crise. No entanto, em 2017 verifica-se uma queda muito acentuada até 2019, em face do período da guerra comercial. Posteriormente, assistiu-se a uma recuperação acentuada até 2020, tendo-se vindo a reduzir ligeiramente, em face dos constrangimentos colocados pela pandemia de Covid-19.

A Alemanha, curiosamente viu incrementar a sua quota de mercado até 2003, sentindo posteriormente os efeitos da nova concorrência até 2006. Posteriormente, seguiu-se um período de recuperação, particularmente forte a partir de 2008, até 2011, onde os efeitos da crise internacional se fizeram sentir moderadamente até 2013. Até 2020 assistiu-se a uma recuperação, até que os constrangimentos da pandemia de Covid-19 e as alterações nas dinâmicas comerciais e industriais entre a Alemanha e a China começaram a produzir efeitos significativos, originando uma queda acentuada da quota de mercado alemã.

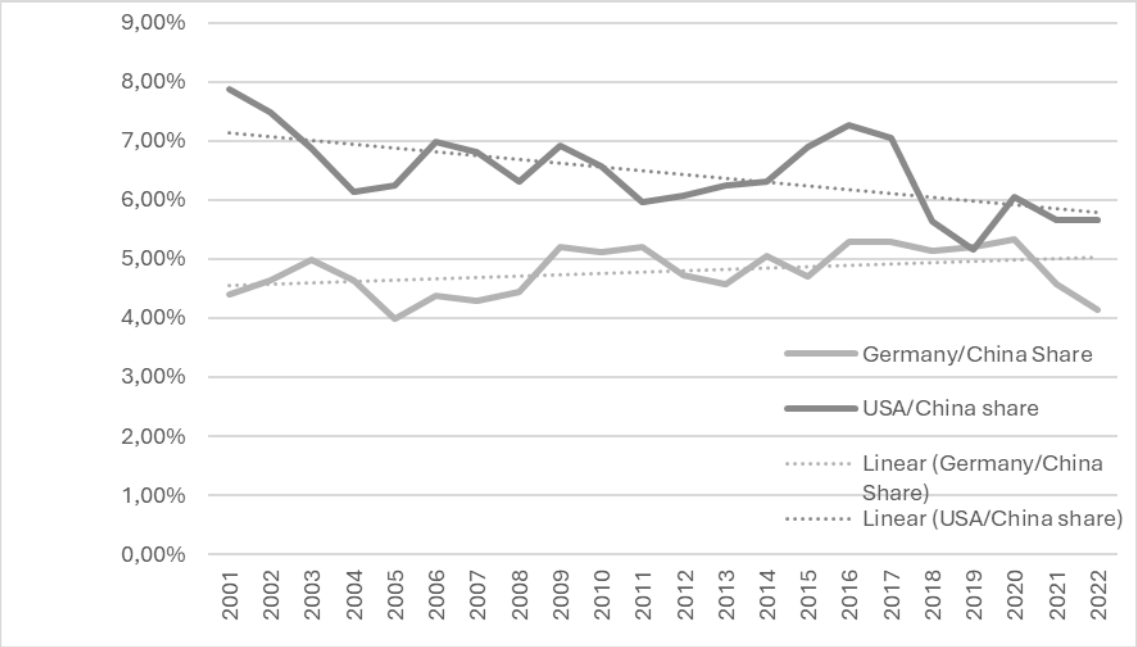

Figura 1 – Evolução das quotas de mercado da Alemanha e dos EUA na China.
Fonte: Cálculos do autor com os dados do International Trade Centre.

4.3. Preços

A figura 2 apresenta a evolução do rácio Índice de preços (Alemanha) / Índice de preços (EUA) no período 2001-2022.

Constata-se que as taxas de inflação foram inferiores na Alemanha comparativamente com os EUA, uma vez que os preços subiram menos na Alemanha, tornando as suas exportações mais acessíveis na China comparativamente com as americanas. Existe, contudo, um período de moderação desta tendência entre 2008 e 2015, que poderá ser explicada pelas respostas diferentes e desfasadas dos respetivos bancos centrais, aos efeitos da crise financeira internacional.

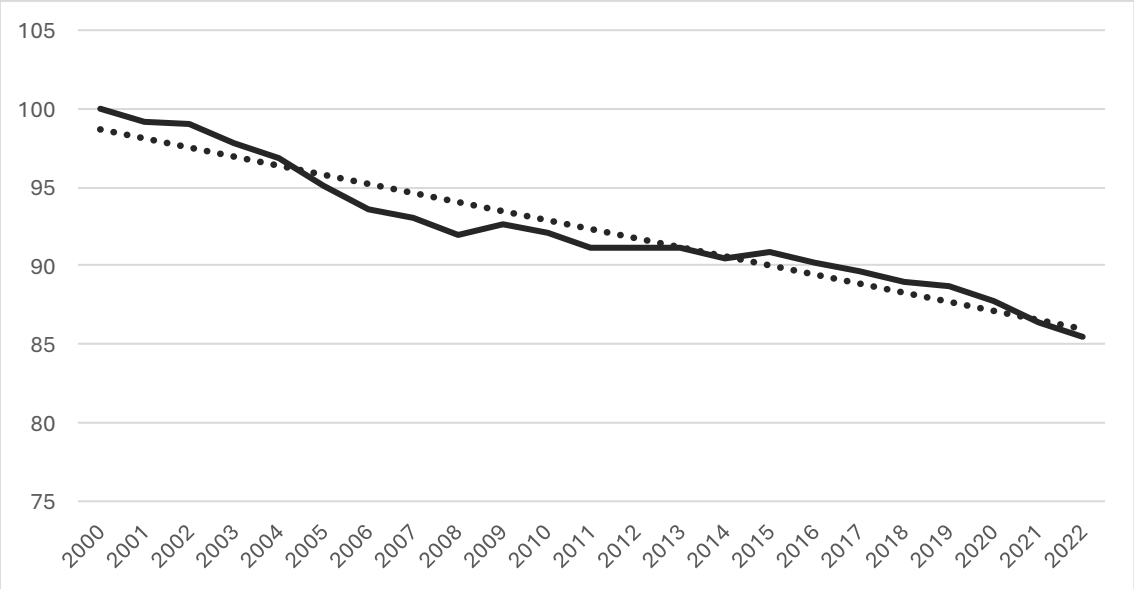

Figura 2 - Evolução do rácio Índice de preços (Alemanha) / Índice de preços (EUA) - 2000 = 100.

Fonte: Cálculos do autor com os dados do Banco Mundial.

4.4. Taxas de câmbio (nominal e real)

A figura 3 apresenta a evolução do rácio da taxa de câmbio nominal do euro face ao renminbi / Taxa de câmbio real do dólar face ao renminbi (ao incerto para o renminbi). Da análise à figura 3, constata-se que o euro se depreciou mais do que o dólar em relação ao renminbi, favorecendo assim as exportações alemãs em relação às americanas. No período 2001-2008 observa-se um movimento de forte valorização do euro comparativamente ao dólar, tendo-se invertido a tendência entre 2009 e 2014. Em 2015, observa-se uma depreciação acentuada do euro, sendo que até 2022 tem-se verificado um movimento de lateralização, isto é, as taxas cambiais têm flutuado dentro de um certo intervalo de preços, sem uma tendência estabelecida. Como veremos, estes movimentos podem ser explicados por um conjunto de factos. Por exemplo, na primeira metade da década, foi introduzido o euro como uma moeda relativamente valorizada, tendo ocorrido um ajuste nas taxas cambiais nos mercados internacionais. Por outro lado, o consenso de que a China manteve a sua moeda desvalorizada nesse período também parece explicar este facto, pese embora seja menos notado no caso do dólar. Posteriormente, na segunda metade da década, particularmente até 2014/2015, assistiu-se a uma depreciação acentuada do euro, em face dos efeitos da crise financeira internacional se terem sentido de forma mais acentuada na Europa com a crise das dividas soberanas, assim como o facto de a

resposta das autoridades europeias ter sido diferente às das autoridades norte-americanas. Contudo, de 2015 em diante, já num período de saída da crise, assistiu-se a uma certa normalização e sincronização na condução das questões económicas por ambos os blocos, nomeadamente no que diz respeito à política monetária, contribuindo assim para uma certa estabilidade na flutuação cambial.

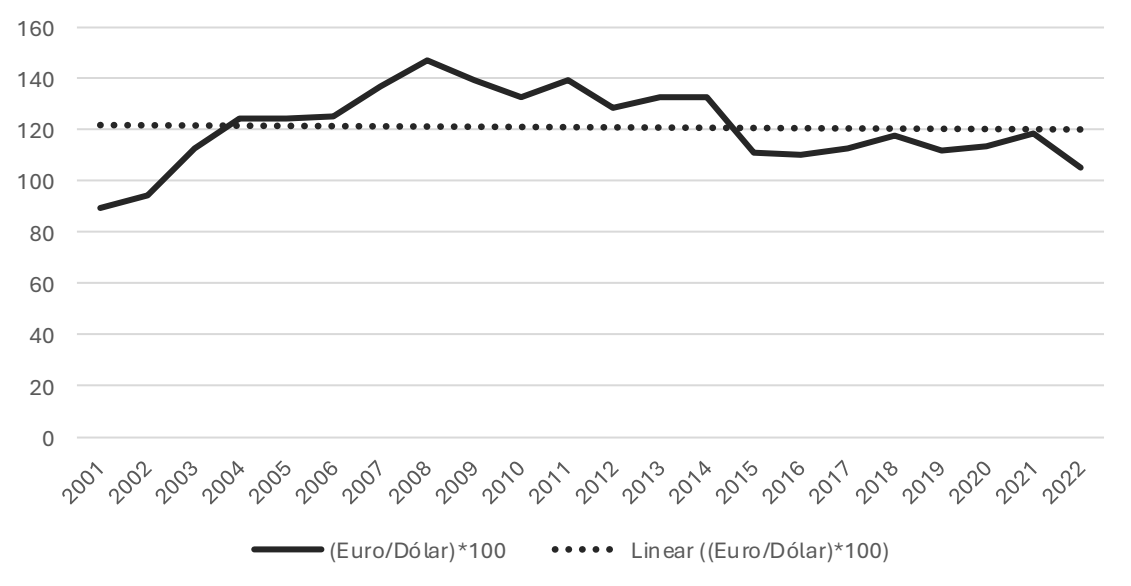

Figura 3 - Taxa de câmbio do euro e do dólar relativamente ao renminbi ao incerto para o renminbi (Euro/Dólar) x 100.

Fonte: Cálculos do autor com os dados do BCE e do FED St. Louis.

Importa salientar que estas taxas de câmbio são nominais, ou seja, as respetivas moedas são trocadas de imediato no mercado à vista (spot). São expressas em unidades diferentes e não refletem as variações do índice de preços em ambos os países. Dado que estamos a realizar uma análise comparativa sobre competitividade, interessa-nos aqui a competitividade-preço, definida pela seguinte expressão da taxa de câmbio real:

(1) $R = e.P^*/P$

Onde *e* refere-se ao índice da taxa de câmbio nominal definida ao certo para o país importador, P ao índice de preços do país exportador e P* ao índice de preços do país importador.

Anteriormente, ainda que abordado do ponto de vista de dois países exportadores, já vimos como as variações do índice de preços (taxa de inflação) podem tornar

um país mais ou menos competitivo em relação a outro. Agora, além de considerarmos as variações no índice de preços entre país exportador e país importador, introduzimos também nos cálculos o índice de taxa de câmbio nominal. Assim, se este último representado por *e* aumentar, significa que a moeda do país exportador perdeu valor em relação à moeda do país importador. Deste modo, uma moeda doméstica mais fraca facilita as exportações dado que o país estrangeiro necessita de despender menos da sua moeda para adquirir a mesma quantidade de moeda do país doméstico com a qual paga os produtos que importa. Ou seja, se R aumentar há um ganho de competitividade (preço) por parte do país exportador no mercado do país importador.

A figura 4 apresenta a evolução do índice de taxa de câmbio real da Alemanha e dos EUA. Constata-se que entre 2001 e 2005 houve uma acentuada perda de competitividade por parte da Alemanha, porventura devido à introdução do euro como uma moeda valorizada, sendo que desde então, a tendência é crescente, isto é, existe claramente um ganho de competitividade do euro comparativamente ao dólar. Note-se que em 2014 existe um ganho de competitividade no mercado chinês bastante acentuado da Alemanha em relação aos EUA até 2015, cuja tendência de subida se tem mantido relativamente estável até 2022.

Em síntese, embora a taxa de câmbio nominal e a taxa de câmbio real tenham pressupostos diferentes, parece existir uma certa semelhança nas suas flutuações. Ou seja, os resultados obtidos podem ser explicados pelos mesmos acontecimentos que influenciaram a sua flutuação.

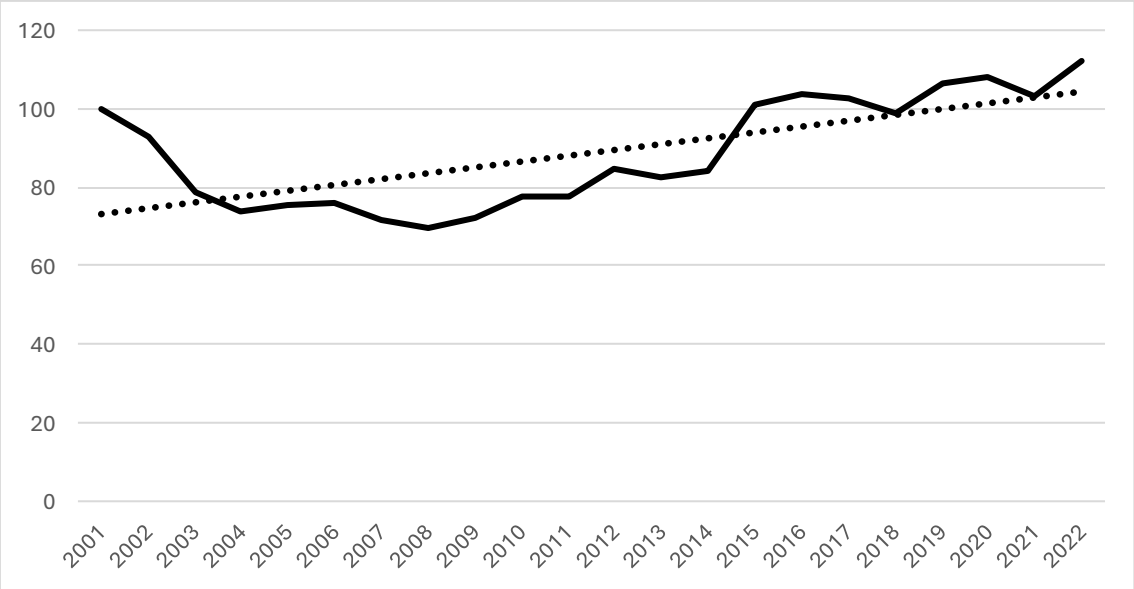

Figura 4 - Índice de taxa de câmbio real da Alemanha em relação aos EUA (2001 = 100).

Fonte: Cálculos do autor com os dados do BCE e do FED St. Louis.

4.5. Produtividade

Por último, a figura 5 apresenta a evolução da produtividade horária do trabalho na Alemanha em relação à dos EUA, com os dados obtidos na base de dados da OCDE. Verifica-se que no período 2001-2022, a produtividade na Alemanha tem sido decrescente comparativamente aos EUA. É de notar que a tendência iniciada em 2001 se prolonga até 2006, tendo-se verificado uma certa estabilização até 2007, iniciando uma nova queda em 2008 e caindo acentuadamente até 2009. Nesta primeira década, nota-se claramente um maior dinamismo da economia americana e uma certa fragilidade da economia alemã em acomodar o eclodir da crise financeira. Todavia, entre 2010 e 2017, verifica-se a inversão da tendência, com ganhos de produtividade na Alemanha em relação aos EUA. Neste caso, visto que a crise financeira internacional impactou mais significativamente os países ocidentais, o facto de a Alemanha ter conseguido inverter a tendência poder-se-á dever à procura chinesa pelas suas exportações. Visto que se verifica uma complementaridade entre estas economias, parece ter existido um contributo chinês para o aumento do dinamismo económico alemão, mais concretamente, da sua capacidade industrial. No entanto, entre 2017 e 2022, a tendência é claramente decrescente. Isto poderá ser explicado pelos mais recentes efeitos económicos da relação entre ambas as nações. Recorde-se que a Alemanha tem

vindo a experienciar o seu "China shock", o que poderá ter um efeito significativo na quebra da produtividade que se verifica neste período.

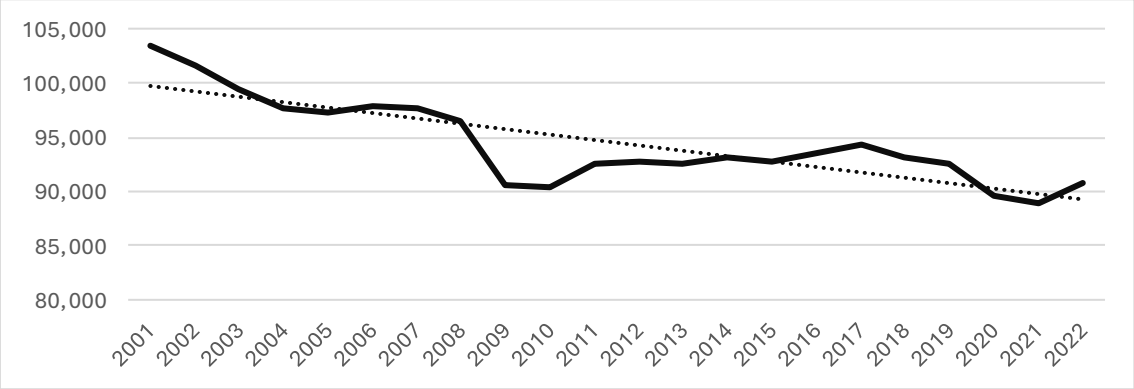

Figura 5 - Evolução da produtividade (Alemanha/EUA).

Fonte: Cálculos do autor com os dados da OCDE.

4.6. Análise dos resultados

Em síntese, a análise dos indicadores sugere que o desempenho económico da Alemanha e dos EUA no mercado chinês parece ser determinado pelo comportamento dos preços e das taxas de câmbio, mas não pela produtividade, contrariando assim as principais teorias sobre o comércio internacional. Recorde-se que as teorias clássicas assentam na diferença de produtividade entre nações, quer em termos absolutos com Adam Smith, quer em termos relativos com David Ricardo e Hecksher-Ohlin. Recorde-se igualmente que o aumento da produção por hora trabalhada tende a reduzir os CUP, donde o aumento da produtividade tende a reduzir os custos com as exportações de uma nação.

Por outro lado, também a teoria mais recente de Michael Porter enfatiza as diferenças de produtividade em ganhos ou perdas de competitividade, porém, contemplando a diferenciação de produtos. O facto da teoria de Porter incluir determinantes de competitividade extra-preço, poderá sugerir que a ausência de indicadores desta natureza estará a ocultar outros fatores que possam explicar os resultados deste estudo. Ou seja, poderão existir indicadores que possam demonstrar o maior nível de complementaridade entre as economias alemã e chinesa e a longa relação comercial entre estas. Ou, indicadores que demonstrem a relação mais tensa entre os EUA e a China. Por exemplo, devido aos efeitos económicos desvantajosos para algumas camadas da população americana, ou à mais recente rivalidade pela hegemonia global com a ascensão económica da

China nas últimas décadas. Por outras palavras, indicadores que reflitam as decisões de política económica de cada nação com influência no seu desempenho económico.

5. CONCLUSÃO

A competitividade, embora seja um conceito difuso, é um tema que está na ordem do dia um pouco por todo o mundo. Quer seja por questões económicas, quer seja por questões geopolíticas. As mudanças que se têm vindo a registar a nível global, têm vindo a pressionar as nações e os seus formuladores e decisores de políticas públicas, a desenharem estratégias que permitam suportar e melhorar a prosperidade doméstica de forma sustentável.

Importa assim recordar que o objetivo do presente estudo passou por realizar uma análise comparativa entre a competitividade das exportações da Alemanha e dos EUA destinadas à China. Esta análise partiu da observação da evolução das respetivas quotas de mercado e prosseguiu na procura de fatores que possam explicar os resultados obtidos.

Inicialmente, procurámos enquadrar o objetivo com a necessidade de entender o conceito de competitividade e as suas determinantes, cujos efeitos têm o potencial de impactar positivamente ou negativamente o desempenho económico de uma nação. Neste sentido, através de uma abordagem macroeconómica, realizámos uma análise empírica de alguns fatores que podem explicar as diferenças de competitividade entre a Alemanha e os EUA no mercado chinês.

Verificámos que entre 2001 e 2022, a Alemanha aumentou a sua quota de mercado na China enquanto a dos EUA se reduziu. Pela análise de indicadores de competitividade-custo e competitividade-preço, encontrámos evidências de que o desempenho económico da Alemanha e dos EUA no mercado chinês, parece ser determinado pelo comportamento dos preços e da taxa de câmbio real, mas não pela produtividade. Ou seja, apesar de os aumentos da produtividade gerarem reduções de custos e consequentemente a redução de preços, são o índice de preços e a taxa de câmbio que irão impactar significativamente o valor das exportações e a sua competitividade. Saliente-se que esta conclusão vem contrariar as principais teorias sobre o comércio internacional. Contudo, importa ressalvar que as teorias clássicas não conseguem explicar o facto de grande parte do comércio atual ser de produtos diferenciados, pelo que a teoria mais recente de Michael Porter poderá ser mais ajustada na explicação dos resultados deste estudo, uma vez que contempla fatores de competitividade extra-preço.

Efetivamente, a Alemanha e a China possuem uma longa relação comercial, tendo-se desenvolvido uma complementaridade entre as suas economias, donde a oferta de produtos e serviços da primeira, permitiram responder à procura da segunda. Por outro lado, a relação com os EUA tem sido mais tensa, em virtude dos efeitos económicos que impactaram negativamente uma parte da sua população, devido à integração entre estas duas economias nas últimas duas décadas. Adicionalmente, também a rápida ascensão económica da China tem constituído uma ameaça à hegemonia económica global dos EUA.

Pese embora o facto de a análise do presente estudo recaia no setor exportador, a verdade é que este é parte integrante da estrutura económica de uma nação, ou seja, acaba por ser influenciado por um conjunto alargado de outros fatores que estão presentes no seio de uma nação e que impactam o seu desempenho. Deste modo, os indicadores utilizados neste estudo poderão ser insuficientes para encontrar uma resposta mais concreta ao objeto de estudo, especialmente considerando que as relações económicas e políticas são dinâmicas e evoluem de forma significativa ao longo dos anos.

Importa ainda ressalvar outros aspetos importantes. Recorde-se que os dados utilizados dizem respeito às exportações de bens de forma agregada. Ora, este valor bruto das exportações esconde a origem do valor acrescentado das suas componentes, assim como, as vantagens setoriais de cada nação. Isto é, dentro dos dados agregados, estão incluídos um conjunto alargado de setores económicos que produzem bens transacionáveis, cujo nível de competitividade difere de nação para nação. Isto deve-se às inúmeras disparidades presentes nos seus tecidos empresariais, além do facto de as empresas multinacionais dispersarem geograficamente as suas atividades, de modo a capturar as vantagens específicas de cada região. Assim, uma análise desagregada por setores, poderá revelar os setores onde as nações apresentam as suas vantagens em relação às suas congéneres, indo ao encontro das premissas das teorias clássicas sobre o comércio internacional.

Adicionalmente, é de ressalvar igualmente que a componente de serviços também está ausente dos dados. Esta componente pode ser de extrema relevância, dado que inclui setores que contribuem positivamente para o valor das exportações, como por exemplo o setor tecnológico de alto valor acrescentado ou até mesmo o turismo. É de realçar que estes setores possuem extrema relevância nos EUA, tendo um impacto global no comércio internacional, contendo em si o potencial de produzir um resultado diferente se forem incluídos num estudo semelhante.

Assim, o presente estudo poderá vir a ser desenvolvido através da desagregação dos dados das exportações, de modo a verificar se a evolução da produtividade a nível setorial, permite testar a validade das principais teorias.
Complementarmente, a inclusão de indicadores de competitividade extra-preço, visando uma análise mais abrangente e aprofundada às estruturas económicas alemãs e americanas, pode contribuir igualmente para testar o enquadramento da teoria de Porter nos resultados obtidos.

Referências

Amador, J., Fernandes, A., Nogueira, G., 2022. A competitividade da economia portuguesa: Uma leitura baseada num indicador compósito.

Autor, D.H., Dorn, D., Hanson, G.H., 2016. The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade. NBER Work. Pap. No 21906.

Barkin, N., Sebastian, G., 2024. Tipping Point? Germany and China in an Era of Zero-Sum Competition. Rhodium Group.

Brander, J.A., Spencer, B.J., 1985. Export Subsidies and International Market Share Rivalry. J. Int. Econ. 83–100.

China and the WTO A Twenty-Year Assessment, Henry Gao, Damian Raess and Ka Zeng. ed, 2023. . Cambridge University Press.

DeCarlo, D., 2007. Industrial Policy as Strategic Trade Policy in a Global Economy. Undergrad. Econ. Rev. 3.

Direção-Geral do Comércio, 2024. China [WWW Document]. Relações Comer. UE Por Paísesregião. URL https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china_en?prefLang=pt&etrans=pt (accessed 8.16.24).

Ferguson, J., 2021. Economic Power Play: Assessing China's Trade Policies. The Economist Intelligence Unit.

Ferreira, C., Barros, G.O., 2023. Pilar de Competitividade: Capacitação de Recursos Humanos e Mercado de Trabalho, Fichas de Competitividade GEE. Gabinete de Estratégia e Estudos - Ministério da Economia.

Friedman, T.L., 2005. The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century. Farrar, Straus and Giroux.

Germany and China: Bilateral relations, 2024. . Ger. China Bilater. Relat.

Grodzicki, M.J., Skrzypek, J., 2020. Cost-competitiveness and structural change in value chains –vertically-integrated analysis of the European automotive sector. Struct. Change Econ. Dyn. 276–287.

Jaravel, X., Sager, E., 2019. What are the Price Effects of Trade? Evidence from the U.S. and Implications for Quantitative Trade Models. CEPR Discuss. Pap. No 13902.

Johansson, Å., Heady, C., Arnold, J.M., Brys, B., Vartia, L., 2008. Taxation and Economic Growth. OECD Econ. Dep. Work. Pap.

Jones, R.W., Mundell, R.A., Vanek, J., Bhagwati, J.N., 1971. A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History. Trade Balance Paym. Growth.

Juhász, R., Lane, N.J., Rodrik, D., 2023. The New Economics of Industrial Policy, NBER working paper series. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Kaldor, N., 1978. The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures, in: Further Essays on Applied Economics. London.

Kennedy, S., 2011. The Myth of the Beijing Consensus. J. Contemp. China 461–477.

Ketels, C.H.M., 2006. Michael Porter_s Competitiveness Framework—Recent Learnings and New Research Priorities. J. Ind. Compet. Trade 115–136.

Krugman, P., 1994. Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Aff.

Krugman, P., 1987. "Strategic Sectors and International Competition," U.S. Trade Policies in a Changing World Economy, Robert M. Stern. ed. MIT Press, London.

Krugman, P., 1979. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. J. Int. Econ. 469–479.

Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M., 2012. International Economics Theory & Policy, NINTH EDITION. ed. Addison-Wesley Pearson.

Medeiros, E., 2003. Economia Internacional, 7ª. ed. Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Mendonça, A., Passos, J., 2012. Custos unitários de trabalho e dinamismo económico na OCDE: efeitos sobre as variações do PIB, das exportações e do investimento. ISEG - Departamento de Economia.

Mengden, A., 2023. International Tax Competitiveness Index 2023. Tax Foundation.

Novo, G., Barros, G.O., 2023. Pilar de Competitividade: Ambiente de Negócios (Estudos e Seminários), Fichas de Competitividade GEE. Gabinete de Estratégia e Estudos - Ministério da Economia.

Nunes, C., Alves, R.P., 2010. A Inovação como Factor de Competitividade em Portugal. Bol. Mens. Econ. Port. GEE GPEARI.

PINKUS, D., PISANI-FERRY, J., TAGLIAPIETRA, S., VEUGELERS, R., ZACHMANN, G., ZETTELMEYER, J., 2024. Coordination for EU competitiveness.

REPORT TO CONGRESS ON CHINA'S WTO COMPLIANCE, 2024. . UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE.

Ricardo, D., 1817. On the Principles of Political Economy and Taxation.

Ruzekova, V., Kittova, Z., Steinhauser, D., 2020. EXPORT PERFORMANCE AS A MEASUREMENT OF COMPETITIVENESS. J. Compet. 12 (1), 145–160. https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.09

Secretariado-Geral do Conselho, n.d. Política comercial da UE [WWW Document]. Cons. UE E Cons. Eur. URL https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/trade-policy/ (accessed 8.16.24).

Siripurapu, A., Berman, N., 2024. The Contentious U.S.-China Trade Relationship. Counc. Foreign Relat. URL (accessed 6.14.24).

Smith, A., 1776. The Wealth of Nations.

Spence, M., Hazard, H., 1988. International competitiveness. Ballinger Publishing Co, Cambridge, MA.

Starr, M.K., Ullman, J.E., 1988. The myth of industrial supremacy, in: Global Competitiveness. W. W. Norton & Company, New York, pp. 43–71.

Stolper, W.F., Samuelson, P.A., 1941. Protection and Real Wages. Rev. Econ. Stud. 9, 58–73.

Tinbergen, J., 1962. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy, Twentieth Century Fund. ed.

Trade in Goods with China [WWW Document], 2024. . U. S. Census Bur. URL https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html (accessed 9.25.24).

Tyson, L.D., 1988. Competitiveness: An analysis of the problem and perspective on future policy, in: Global Competitiveness. W. W. Norton & Company, New York, pp. 95–120.

US Exports to China Goods and Services Exports to China and the Jobs They Support, by State and Congressional District, 2023. . US-China Business Council.

Waheeduzzaman, A.N.M., Ryans, J.K., 1996. Definition, perspectives, and understanding of international competitiveness: A quest for a common ground. Compet. Rev. Int. Bus. J. Inc. J. Glob. Compet. 7–26.

WTO, n.d. What is the WTO? The WTO. URL https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm (accessed 6.13.24).

Xifré, R., 2021. Non-Price Competitiveness Factors—A simple measure and implications for the five largest euro area countries. World Econ. 44, 3091–3110. https://doi.org/10.1111/twec.13132

Young, John.A., 1985. Global Competition: The New Reality. Results of the President's Comission On Industrial Competitiveness. U.S. Printing Office, Washington, D. C.

Anexos

Tabela I – Trade Map

Year	Germany exports to China	USA exports to China	China total imports	Germany/China share	USA/China share
2001	11 950 921	21 394 620	271 647 315	4,40%	7,88%
2002	14 495 131	23 393 034	312 051 585	4,65%	7,50%
2003	18 214 541	25 058 083	364 603 464	5,00%	6,87%
2004	20 960 224	27 678 205	451 200 930	4,65%	6,13%
2005	21 150 008	33 074 552	529 917 075	3,99%	6,24%
2006	27 539 705	43 960 405	630 031 862	4,37%	6,98%
2007	29 988 424	47 593 072	697 516 060	4,30%	6,82%
2008	34 260 485	48 565 610	769 750 016	4,45%	6,31%
2009	37 474 025	49 888 246	721 019 670	5,20%	6,92%
2010	53 884 687	69 215 953	1 051 295 339	5,13%	6,58%
2011	65 077 753	74 755 001	1 251 688 013	5,20%	5,97%
2012	66 949 527	85 932 600	1 413 748 472	4,74%	6,08%
2013	67 243 373	91 639 836	1 468 085 733	4,58%	6,24%
2014	74 629 735	93 041 859	1 473 943 107	5,06%	6,31%
2015	71 197 576	104 390 933	1 515 026 218	4,70%	6,89%
2016	76 003 880	104 447 210	1 435 487 351	5,29%	7,28%
2017	86 311 089	115 072 459	1 629 599 803	5,30%	7,06%
2018	92 957 227	101 855 794	1 807 815 365	5,14%	5,63%
2019	95 981 981	95 085 989	1 845 932 162	5,20%	5,15%
2020	96 149 154	109 066 966	1 802 243 382	5,33%	6,05%
2021	103 587 533	128 016 100	2 261 788 253	4,58%	5,66%
2022	107 614 938	146 973 934	2 594 829 494	4,15%	5,66%

Tabela II – Taxas de inflação Banco Mundial (última atualização a 21/02/2024)

ANO	CHINA	ALEMANHA	EUA
2001	0,719126	1,98385731	2,826171
2002	-0,73197	1,42080616	1,586032
2003	1,127603	1,03422219	2,270095
2004	3,824637	1,66573697	2,677237
2005	1,776414	1,54691115	3,392747
2006	1,649431	1,57742643	3,225944
2007	4,816768	2,29834401	2,852672
2008	5,925251	2,62837982	3,8391
2009	-0,72817	0,31273901	-0,35555
2010	3,175325	1,10381038	1,640043
2011	5,553899	2,07517284	3,156842
2012	2,619524	2,00848885	2,069337
2013	2,62105	1,5047233	1,464833
2014	1,921642	0,906794	1,622223
2015	1,437024	0,51442614	0,118627
2016	2,000002	0,49174701	1,261583
2017	1,593136	1,50949485	2,13011
2018	2,07479	1,7321688	2,442583
2019	2,899234	1,44565977	1,81221
2020	2,419422	0,14487793	1,233584
2021	0,981015	3,06666667	4,697859
2022	1,973576	6,87257439	8,0028

Tabela III – Cálculos do autor sobre as taxas de inflação com base 100 no ano 2000

	ALEMANHA	EUA
2000	100	100
2001	101,98386	102,8262
2002	103,43285	104,457
2003	104,50258	106,8283
2004	106,24331	109,6883
2005	107,8868	113,4098
2006	109,58864	117,0683
2007	112,10736	120,4079
2008	115,05397	125,0305
2009	115,41379	124,5859
2010	116,68774	126,6292
2011	119,10921	130,6267
2012	121,5015	133,3298
2013	123,32977	135,2829
2014	124,44811	137,4774
2015	125,08831	137,6405
2016	125,70343	139,377
2017	127,60091	142,3459
2018	129,81117	145,8228
2019	131,6878	148,4654
2020	131,87859	150,2968
2021	135,92287	157,3576
2022	145,26427	169,9506

Tabela IV – Cálculos do autor sobre a taxa de inflação na Alemanha relativamente à taxa de inflação nos EUA.

ANO	(ALEMANHA/EUA) x 100
2001	99,18084
2002	99,01952
2003	97,82293
2004	96,85925
2005	95,13006
2006	93,61083
2007	93,10631
2008	92,02073
2009	92,63789
2010	92,14915
2011	91,1829
2012	91,12854
2013	91,16437
2014	90,52257
2015	90,88043
2016	90,18951
2017	89,64146
2018	89,01982
2019	88,69932
2020	87,74541
2021	86,37834
2022	85,47441

Tabela V - Taxa de câmbio: 1 euro (1 dólar) = x yuan

Ano	Euro	Dólar	(Euro/Dólar) x 100
2001	7,4132	8,2770	89,5637088
2002	7,821	8,2771	94,49017535
2003	9,3603	8,2772	113,0857402
2004	10,292	8,2768	124,3476808
2005	10,2027	8,1936	124,5205443
2006	10,009	7,9723	125,5465171
2007	10,4186	7,6058	136,9826575
2008	10,2247	6,9477	147,1658393
2009	9,5174	6,8307	139,3319252
2010	8,9805	6,7696	132,65921
2011	8,9961	6,4630	139,1934438
2012	8,1094	6,3093	128,5316536
2013	8,1655	6,1478	132,8208604
2014	8,1882	6,1620	132,882414
2015	6,973	6,2827	110,9865472
2016	7,3496	6,6400	110,6864747
2017	7,6264	6,7569	112,8688236
2018	7,8073	6,6090	118,130568
2019	7,7339	6,9081	111,9534451
2020	7,8708	6,9042	114,0003323
2021	7,634	6,4508	118,3416458
2022	7,0801	6,7290	105,2175205

Tabela VI – Cálculos do autor sobre a produtividade da Alemanha relativamente à produtividade dos EUA.

Ano	Alemanha	EUA	(Alemanha/EUA) x 100
2001	57,46	55,55	103,43
2002	57,99	57,10	101,56
2003	58,44	58,83	99,33
2004	58,97	60,36	97,69
2005	59,90	61,63	97,20
2006	60,86	62,20	97,84
2007	61,58	63,09	97,61
2008	61,59	63,89	96,41
2009	59,74	65,93	90,61
2010	61,12	67,67	90,31
2011	62,71	67,71	92,60
2012	63,09	67,96	92,83
2013	63,39	68,44	92,62
2014	64,05	68,82	93,07
2015	64,38	69,46	92,68
2016	65,25	69,71	93,60
2017	66,41	70,49	94,22
2018	66,55	71,40	93,20
2019	67,02	72,37	92,62
2020	67,80	75,67	89,60
2021	68,19	76,71	88,90
2022	68,54	75,48	90,80