



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO

ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

A COMPETIÇÃO ENTRE A NOVA TRÍADE PELOS MERCADOS EMERGENTES

INÊS FILIPA DE OLIVEIRA AZEVEDO

SETEMBRO - 2012



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO DISSERTAÇÃO

A COMPETIÇÃO ENTRE A NOVA TRÍADE PELOS MERCADOS EMERGENTES

INÊS FILIPA DE OLIVEIRA AZEVEDO

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR DOUTOR JOAQUIM ALEXANDRE DOS RAMOS SILVA

SETEMBRO - 2012

Resumo

No ano de 2010 surgiu uma Nova Tríade no panorama económico internacional constituída pelas clássicas potências mundiais, União Europeia e Estados Unidos da América, e pela China, a terceira maior economia mundial que substituiu o Japão no pódio. Os mercados emergentes, com o seu elevado crescimento económico e as suas crescentes classes médias propensas ao consumo, afiguram-se muito atrativos para as três potências que para lá tencionam exportar de forma a estimular o seu próprio desenvolvimento económico.

O objetivo principal desta dissertação era determinar qual das três nações da Tríade se encontra melhor posicionada em termos comerciais nos mercados emergentes do G-20 (excluindo a China) e como tem sido a evolução das posições relativas ao longo dos vinte anos que antecederam 2010. A análise efetuada permitiu concluir que a União Europeia é a maior potência comercial, detendo uma maior quota de mercado nos mercados emergentes considerados de forma agregada, e que Estados Unidos da América e China possuem sensivelmente a mesma quota de mercado. O estudo da evolução das posições da Tríade nos países emergentes no período compreendido entre 1990 e 2010 permitiu apurar que os Estados Unidos da América diminuíram consideravelmente a sua importância nestes mercados, a União Europeia diminuiu ligeiramente a sua posição e a China aumentou notoriamente o seu peso nas importações das nações emergentes.

Palavras-chave: Tríade, Mercados Emergentes, Comércio, Quota de Mercado, Classe Média, Consumo

Abstract

In 2010 a New Triad appeared in the international economic scenario constituted by the classical world powers, the European Union and United States of America, and by China, the world's third largest economy which has replaced Japan in the podium. The emerging markets, with their high economic growth and their growing middle classes prone to consumption, appear to be very attractive to the three powers that intend to export to those markets in order to stimulate their own economic development.

The main objective of this study was to determine which of the three nations of the Triad is better positioned, with regard to trade, in the emerging markets of the G-20 (excluding China) and how the evolution of the relative positions has been through the twenty years preceding 2010. The analysis concluded that the European Union is the largest trading power, holding the largest market share in the emerging markets in aggregate, and that the United States and China have almost the same market share. The study of the evolution of the Triad positions in emerging countries in the period between 1990 and 2010 revealed that the United States dropped considerably its importance in these markets, the European Union decreased slightly its position and China increased notably its weight on imports made by emerging nations.

Keywords: Triad, Emerging Markets, Trade, Market Share, Middle Class, Consumption

Lista de Abreviaturas

AIT	Alta intensidade tecnológica
CMG	Classe Média Global
EUA	Estados Unidos da América
FIT	Fraca intensidade tecnológica
FMI	Fundo Monetário Internacional
m	Milhares
M	Milhões
MIT	Média intensidade tecnológica
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC	Organização Mundial de Comércio
pp	Pontos percentuais
PIB	Produto Interno Bruto
QM	Quota de mercado
TC	Taxa de crescimento
TCA	Taxa de crescimento anual
TCM	Taxa de crescimento média
UAAA	União Aduaneira da África Austral
UE	União Europeia
USD	<i>United States Dollars</i>

Índice

1. Introdução	9
2. Novo Mundo, Nova Tríade	11
2.1.A afirmação de uma Nova Tríade.....	12
2.2.“The Rise of the Rest”	13
3. A Nova Classe Média Global	16
3.1.Abordagem relativa e abordagem absoluta	17
3.2.A deslocalização da classe média global para Oriente	18
3.3.A evolução do consumo privado nos “10” e na Tríade	19
4. A Corrida aos Emergentes	23
4.1.Crescimento económico liderado pelas exportações	24
4.2.Análise das correntes de comércio	26
4.3.Análise das quotas de mercado da Tríade nos “10”	32
4.4.Previsão da quota de mercado da Tríade nos “10” para o ano de 2020.....	39
5. Conclusão e Recomendações	40
Bibliografia	44
Anexos	49

Lista de Figuras

Figura 1 – Corrente de Comércio da UE com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD).....	27
Figura 2 – Corrente de Comércio dos EUA com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD).....	28
Figura 3 – Corrente de Comércio da China com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD).....	29
Figura 4 – Corrente de Comércio dos “10” com a Tríade e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD).....	31
Figura 5 – Quota de Mercado da Tríade nos “10” entre 1990 e 2010.....	32
Figura 6 – Quota de Mercado da UE nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados.....	36
Figura 7 – Quota de Mercado dos EUA nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados.....	37
Figura 8 – Quota de Mercado da China nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados.....	38

Agradecimentos

Ao Professor Doutor Joaquim Ramos Silva um especial agradecimento pela enorme disponibilidade demonstrada ao longo dos meses de preparação da presente dissertação. O acompanhamento proporcionado e a sua orientação científica foram indispensáveis na concretização deste trabalho.

A todos os meus Professores do Instituto Superior de Economia e Gestão que, através da passagem de conhecimento e experiências, contribuíram para a minha formação académica e pessoal.

À minha Família e Amigos por acreditarem em mim e assistirem à minha travessia de mais uma etapa. Vocês são o princípio e o fim da minha existência.

A todos um “Muito Obrigada”.

1. Introdução

O Mundo está diferente. Um olhar sobre o panorama económico e político internacional já não nos revela um palco onde somente as civilizações ocidentais, entenda-se UE e EUA, ditam as regras, mas sim um palco onde atores aos quais há décadas atrás apenas estava destinado um papel de figurantes e que hoje são atores secundários na ânsia de conseguirem um papel principal. Os atores secundários no teatro mundial são os países emergentes situados principalmente na Ásia e América Latina. Tendo esta realidade em consideração, os países desenvolvidos do Ocidente não podem contar apenas consigo próprios na definição das suas estratégias de internacionalização, devendo focar-se igualmente nos mercados emergentes que, pelo dinamismo das suas economias cada vez mais fortes e ricas, podem assegurar o escoamento dos bens por si produzidos.

“A Competição entre a Nova Tríade pelos Mercados Emergentes” é o título deste trabalho que assenta em 3 ideias. A primeira ideia é a existência de uma Nova Tríade constituída pelas clássicas potências mundiais que são a UE e os EUA e a nova potência acabada de emergir que é a China. A segunda ideia é a ascensão de países emergentes no cenário internacional e que neste estudo são considerados dez: Arábia Saudita, África do Sul, Argentina, Brasil, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, México, Rússia e Turquia, ou seja, as dez economias emergentes do G-20, excluindo a China, que, por via da dimensão das suas economias e pelo impacto político que atualmente possuem, se revelam muito atrativos para os restantes países que com eles pretendem estabelecer fortes relações comerciais e políticas. Finalmente, a terceira ideia é a competição entre as três maiores potências económicas atuais pela conquista dos mercados dos países emergentes como forma de potenciar as suas exportações que são consideradas por um considerável número de autores como sendo um dos mais importantes fatores que

contribuem para o crescimento económico que, por sua vez, conduz ao desenvolvimento económico.

A seleção deste tema prendeu-se com a sua atualidade, implicando os dois pilares da nova ordem internacional assente nas velhas potências do Norte e as novas economias emergentes do Sul. O destaque atribuído ao comércio internacional ao longo do curso do Mestrado em Economia Internacional e Estudos Europeus afigurou-se determinante para a decisão tomada.

O ponto de partida para o desenvolvimento do raciocínio foram as seguintes perguntas: “Qual das três potências mundiais se encontra à data melhor posicionada nos mercados emergentes? UE, EUA ou China?” e “Qual tem sido a tendência ao longo dos últimos 20 anos?”

De modo a responder a estas questões, encetou-se uma análise do comércio de bens entre a Nova Tríade e as dez nações emergentes acima enumeradas, estudando-se as correntes de comércio e as quotas de mercado, definindo, assim, o posicionamento de cada potência nos mercados emergentes considerados de forma agregada. A informação contida na base de dados CEPII-CHELEM foi trabalhada por forma a retirarem-se as conclusões pretendidas. Note-se que todos os valores expressos em dólares estão a preços correntes.

O trabalho encontra-se estruturado em três capítulos. O primeiro capítulo explica como surge uma Nova Tríade em 2010, caracterizando os países que a compõem e identifica o que são mercados emergentes, caracterizando igualmente as nações relevantes para o estudo pretendido que a este grupo pertencem. O segundo capítulo esclarece a noção de classe média, aborda a sua deslocalização para Oriente onde se prevê que em 2020 estejam situadas cerca de metade das pessoas que a constituem à escala mundial e

analisa a evolução do consumo privado quer na Nova Tríade, quer nos dez países emergentes implicados. Por último, no terceiro capítulo são analisadas as correntes de comércio entre a Tríade, os países emergentes e o Mundo, é determinada a quota de mercado de cada uma das potências nas nações emergentes (a nível global e por produtos classificados de acordo com a intensidade tecnológica) e é feita uma previsão da quota de mercado da Tríade para o ano de 2020.

2. Novo Mundo, Nova Tríade

Ao longo das duas últimas décadas, o Mundo tem vindo a assistir a profundas mudanças na atividade económica sustentadas sobretudo por inovações tecnológicas que reduziram os custos de transporte e de comunicação, pelo aumento da oferta de trabalho global e pela redução das barreiras comerciais. Adicionalmente, verificou-se uma deslocalização de uma importante fatia do poder económico dos países avançados para um conjunto de países em desenvolvimento que cresceram a um ritmo duplamente superior aos primeiros durante mais de uma década. Estas novas potências económicas têm contribuído de forma acentuada para o crescimento económico mundial e o seu peso no comércio global tem igualmente conhecido um significativo aumento. Desta feita, o comércio “Sul-Sul” tornou-se numa importante força da economia mundial atual.

Em resultado destas recentes modificações, a antiga divisão verificada entre países desenvolvidos e em desenvolvimento tem sido mitigada. Na verdade, apesar de os países avançados contarem com os mais elevados níveis de rendimento *per capita*, são cada vez mais os países emergentes a apresentar economias maiores, com maior crescimento e mais dinâmicas.

2.1. A afirmação de uma Nova Tríade

Em 1985, o estrategista Kenichi Ohmae publicou um livro intitulado “Triad Power – The Coming Shape of Global Competition” no qual apelidava os mercados desenvolvidos do Japão, dos EUA e da UE de “Tríade”. Desde então o nome vingou e os autores que lhe seguiram utilizaram o mesmo nome para se referirem às maiores economias mundiais. Porém, vinte e cinco anos mais tarde, a composição da Tríade sofreu uma alteração: em 2010 a China afastou o Japão do pódio, passando a ser a terceira maior economia do Mundo. No Anexo I, encontram-se duas tabelas com as cinco maiores potências mundiais em 1990 e 2010.

A Nova Tríade é assim composta pela UE, pelos EUA e pela China. A tabela do Anexo II agrega informação relevante para a caracterização destas três potências e permite notar a importância de cada uma no contexto mundial.

A China é o país mais populoso do Mundo com 1,3 mil milhões de habitantes em 2010. Os EUA são o terceiro país com mais população contando com 309 milhões de habitantes. A UE abriga 502 milhões de pessoas espalhadas pelos seus vinte e sete Estados-Membros.

Os EUA lideram o ranking mundial de países com maior PIB. Em 2010, o PIB dos EUA ascendeu a perto de 15 biliões de USD. A China é o país com segundo maior PIB do Mundo, tendo este alcançado 6 biliões de USD. Por sua vez, o PIB agregado dos países que integram a UE atingiu, em 2010, 16 biliões de USD.

Em termos agregados, a Tríade representa 31% da população mundial. No que diz respeito ao PIB, UE, EUA e China juntos contribuem para 58% do PIB mundial.

No ano de 2010, quer ao nível das exportações, quer ao nível das importações, a Tríade foi responsável por cerca de um terço dos fluxos comerciais a nível mundial. No caso

das exportações, a Tríade contou para 34% e no caso das importações atingiu uma quota de 38%.

O Anexo III mostra o peso das exportações e das importações da Tríade no total mundial destes dois fluxos em 2010. A UE é a maior potência comercial, sendo responsável por 15% das exportações e 17% das importações mundiais. A China supera os EUA nas exportações (10% contra 8%), mas estes últimos ultrapassam a China nas importações (13% contra 9%).

2.2. “*The Rise of the Rest*”

“The Rise of the Rest” é o título do livro da autoria de Alice Amsden subordinado ao tema da ascensão de um conjunto de países à parte do Japão e do Ocidente que ganharam quota de mercado nas indústrias modernas e transformaram a concorrência global. São esses países os denominados mercados emergentes. Mas o que são países emergentes? O que os caracteriza?

O pai da expressão “países emergentes” é o economista Antoine van Agtmael que, em 1981, quando cumpria funções de *investment officer* da International Finance Corporation do Banco Mundial a atribuiu aos países com economias de mercado que apresentavam um crescimento económico sustentado e reformas estruturais e institucionais, o que lhes permitiria atingir o estatuto de nações desenvolvidas.

Ashoka Mody (2004), do FMI, estabelece que as características principais dos mercados emergentes são o seu elevado grau de volatilidade e o seu carácter transitório, havendo lugar a transições nos planos económico, político, social e demográfico.

De um modo geral, é comumente aceite que países emergentes são países não-desenvolvidos que passam por rápidas mudanças estruturais e institucionais,

atravessando processos de industrialização e de melhoria do bem-estar, caminhando para a condição de nações desenvolvidas.

Os maiores mercados emergentes são os denominados BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China –, sendo este um acrónimo criado, em 2001, por Jim O’Neill da Goldman Sachs para se referir a um grupo de países com uma população total de cerca de 2,8 mil milhões e com economias tão promissoras que os colocavam em condições de ser os “tijolos” com os quais a economia mundial moderna seria construída.

Para além do Brasil, da Rússia, da Índia e da China, podem contar-se vários outros países do Sudeste Asiático, da Europa Oriental, da América Latina e de África que se encontram numa fase de elevado crescimento económico e de reestruturação social. Exemplos desses países são: a Arábia Saudita, a África do Sul, a Argentina, a Coreia do Sul, a Indonésia, o México e a Turquia. Todos estes países têm algo em comum: são os países emergentes do G-20, isto é, do Grupo dos 20 ministros das finanças e governadores dos bancos centrais dos principais países avançados e emergentes do Mundo estabelecido, em 1999 com o objetivo de promover o diálogo sobre aspetos relacionados com o sistema financeiro internacional e cujo papel se reforçou a partir do ano 2008 com a eclosão da crise financeira internacional.

A publicação da Goldman Sachs da autoria de Jim O’Neill, Anna Stupnytska e James Wrisdale denominada “It is Time to Re-define Emerging Markets” de 2011, destaca o Brasil, a Rússia, a Índia, o México, a Coreia do Sul, a Turquia e a Indonésia do universo tradicional dos mercados emergentes, designando-os por *growth markets*. Segundo os autores, um *growth market* é qualquer economia fora do Mundo Desenvolvido que represente pelo menos 1% do PIB mundial atual. Estando consciente da

heterogeneidade presente no “Grupo dos 10”, não se farão, de ora em diante, distinções entre os vários países, apelidando-os a todos de mercados emergentes.

Far-se-á em seguida, tal como acima elaborado para a Tríade, uma breve caracterização dos países emergentes do G-20 que foram selecionados para incorporar a análise a que me proponho desenvolver devido à relevância das suas economias no panorama internacional e devido ainda à importância política que assumem ao participar na organização internacional que, muito provavelmente, melhor reflete o quadro das relações internacionais atual. A China, apesar de ser um país em desenvolvimento, não entrará para o em diante denominado “Grupo dos 10” ou, simplesmente, “10”, uma vez que se encontra presente na Tríade, beneficiando do estatuto de potência comercial a digladiar-se com a UE e os EUA pelos mercados emergentes. O Anexo IV contém uma tabela com a caracterização dos “10” em 2010.

De entre os países do grupo dos “10”, a Índia é o que tem maior população, contando com 1,2 mil milhões de habitantes, sendo o segundo mais populoso do Mundo. A Arábia Saudita é o país com menos habitantes, rondando 27 milhões de pessoas. No seu conjunto, os “10” albergam 31% da população mundial, sendo este valor igual ao calculado para a Tríade.

No que toca ao PIB, o Brasil é o país com o maior valor para este indicador, atingindo os 2 biliões de USD. A África do Sul é o que apresenta menor PIB, sendo este de cerca de 363 mil milhões de USD. Os “10” contribuem para 16% do PIB mundial.

Em termos de comércio, a Coreia do Sul lidera quer nas exportações, quer nas importações. A Argentina é o país com menor valor nestes dois fluxos. Juntos, os “10” constituem 14,8% das exportações e 13,6% das importações mundiais.

Estes dez países, que juntos representam cerca de 31% da população mundial, atraem cada vez mais a atenção das grandes potências comerciais por uma razão: uma crescente classe média que se desenvolve no seio das suas sociedades, à medida que as populações destes países assistem a um considerável aumento do seu rendimento *per capita* e a uma conseqüente melhoria das suas condições de vida. Esta é claramente uma boa notícia para a economia global em geral e para os países desenvolvidos em particular, uma vez que a classe média, com o seu poder aquisitivo, é uma das principais forças condutoras do crescimento económico. Assim, não é de admirar a competição verificada entre as potências mundiais no sentido de conquistarem uma posição privilegiada nos mercados emergentes por forma a assegurar, pelo menos em parte, o seu próprio crescimento económico através do setor exportador.

O capítulo que se segue é dedicado ao tema da classe média dos países emergentes.

3. A Nova Classe Média Global

Ao longo dos últimos cinco séculos, a classe média tem sido alvo de especial atenção por parte do pensamento económico. Originária da burguesia do século XIV, era um grupo social conotado ao materialismo económico que contribuiu fortemente para a expansão da economia de mercado capitalista e para o comércio entre as nações. Desde então, a classe média tem sido reconhecida como fonte de empreendedorismo e inovação, dedicando-se sobretudo a pequenos negócios capazes de fazer prosperar a economia moderna. A classe média proclama valores que enfatizam a importância da educação, do trabalho árduo e da poupança. Desta feita, a classe média representa tudo o que é necessário para que haja crescimento de acordo com a teoria neoclássica, isto é, novas ideias e acumulação de capital físico e humano.

De acordo com o economista Eduardo Giannetti da Fonseca, citado pelo *The Economist* em 12 de Fevereiro de 2009 num artigo intitulado “Burgeoning Bourgeoisie”, os membros da classe média são “pessoas que não estão resignadas a uma vida de pobreza, que estão dispostas a fazer sacrifícios para criar uma vida melhor para si próprias, mas que não começaram com os problemas materiais da vida resolvidos, porque não têm os bens materiais necessários para tornar as suas vidas mais fáceis”.

3.1. Abordagem relativa e abordagem absoluta

As caracterizações acima expostas do conceito de classe média, apesar de elucidativas, comportam algum grau de subjetividade. E caso se queira identificar claramente qual o número de indivíduos de uma determinada sociedade que efetivamente pertence à classe média? Qual o nível de rendimento a considerar? O artigo da revista *The Economist* acima identificado responde a estas questões. Existem principalmente dois modos de definir a classe média: em termos relativos, através de um intervalo de rendimento médio para cada país; ou em termos absolutos, utilizando um intervalo fixo para todos os países.

Segundo o supracitado artigo, no que toca à abordagem relativa é possível identificar três importantes seguidores: Lester Thurow da MIT’s Sloan School of Management, que adotou como ponto de referência o rendimento mediano na América e definiu a classe média americana como o grupo cujo rendimento se situa entre 75% e 125% da mediana; Nancy Birdsall do Centro para o Desenvolvimento Global, que transportou a mesma ideia para os países em desenvolvimento; e Bill Easterly da Universidade de Nova York, que selecionou aqueles que se encontravam nos três quantis do meio do rendimento, excluindo os 20% mais pobres e os 20% mais ricos. A abordagem relativa

apresenta, contudo, o problema de cada país ter um rendimento mediano distinto, significando que a definição de classe média varia consoante o local analisado.

De acordo com a fonte, a abordagem absoluta vem ultrapassar a limitação da abordagem relativa. A única questão prende-se com o nível de rendimento a optar. Branko Milanovic e Shlomo Yitzaki (2002), utilizaram os rendimentos médios do Brasil e de Itália como limite inferior e limite superior do intervalo, respetivamente, traduzindo-se, grosso modo, numa banda de 12 a 50 USD/dia por pessoa conforme as paridades de poder de compra do ano 2000. Mas também esta definição encontra objeções ao excluir muitas pessoas da China e da Índia que têm condições de vida tipicamente de classe média, mas que auferem um rendimento inferior a 12 USD/dia.

3.2. A deslocalização da classe média global para Oriente

Homi Kharas (2010), adotando a abordagem absoluta, determina o número de indivíduos pertencentes à classe média global em 2009 e projeta a evolução deste número para os anos 2020 e 2030¹ (vide Anexo V).

No ano de 2009, a classe média global era composta por 1,8 mil milhões de pessoas, representando cerca de 28% da população mundial. A classe média está principalmente concentrada na América do Norte (338 milhões), na Europa (664 milhões) e na Ásia (525 milhões).

Atentando agora às projeções, é possível notar que o tamanho da classe média poderá aumentar para 3,2 mil milhões em 2020 e para 4,9 mil milhões em 2030. 85% deste

¹ Homi Kharas define a classe média global como as pessoas com despesas diárias compreendidas entre 10 e 100 USD em paridade de poder de compra. O limite inferior é determinado tomando como referência a linha de pobreza média em Portugal e Itália, que são os dois países europeus desenvolvidos com a definição de pobreza mais estrita. O limite superior é o dobro do rendimento mediano do Luxemburgo, que é o país desenvolvido mais rico.

crescimento será da responsabilidade da Ásia, que, em 2030, abrigará 66% da classe média global. A América do Norte diminuirá ligeiramente o número de pessoas e a Europa aumentará tenuemente o número de indivíduos pertencentes à classe média entre 2009 e 2030, embora se preveja que ambos percam importância em termos relativos.

3.3. A evolução do consumo privado nos “10” e na Triade

Na teoria económica clássica, o consumo nunca teve um papel de destaque, sendo sempre a produção e a formação e crescimento de excedentes a atrair todas as atenções. Roberta Sassatelli (2010) refere como Adam Smith, Ricardo e Malthus contribuíram para esta corrente nos seus trabalhos. Na visão marxista, a ordem capitalista determinava que o consumo era manipulado por interesses produtivos, até um ponto em que os consumidores deixavam de ser considerados como livres escolhedores. Na segunda metade do século XIX, teve lugar a Revolução Marginalista associada a nomes como William Jevons, Carl Menger e Léon Walras que promoveu o consumo a posição de destaque a par da produção como domínios separados mas interrelacionados, alcançando o equilíbrio através da mediação do mercado. Os Marginalistas conceberam o consumidor como um ator abstrato e universal, fazendo escolhas racionais por forma a obter satisfação máxima, ou seja, a máxima utilidade das suas aquisições, introduzindo assim a teoria do valor utilidade. A teoria da utilidade não considerava os gostos, desejos e vontades dos consumidores como individuais e dados, pelo que houve uma tentativa de purificar a teoria das suas origens psicológicas e utilitárias através do conceito de preferências reveladas, desenvolvido por Samuelson. A teoria subjacente ao modelo de Samuelson defende que o consumidor, restringido a um determinado nível orçamental e tendo à sua disposição bens com os respetivos preços relativos, irá

procurar maximizar a função de utilidade total, definida como a satisfação associada aos cabazes de bens que correspondem às suas preferências. No entanto, este modelo deixava de fora o processo de formação e alteração das preferências e a importância da inovação e da qualidade ao nível dos produtos. Numa tentativa de ultrapassar estas limitações, Kelvin Lancaster estabeleceu que a utilidade dos bens deriva das respetivas características determinadas pela tecnologia, assistindo-se a uma diferenciação dos produtos que permite aos consumidores fazerem escolhas consoante as suas preferências individuais que atribuem pesos relativos às diferentes características. Finalmente, Gary Becker, ao desenvolver a mais recente tentativa para construir um modelo sobre o comportamento do consumidor, coloca o seu enfoque no gosto. O gosto é visto como algo que pode ser aprendido através das escolhas dos consumidores. Nesta abordagem, os indivíduos procuram maximizar a sua utilidade incluindo o efeito das experiências de consumo passadas e futuras nas suas preferências individuais, assim como o efeito da publicidade, da pressão dos seus pares e do comportamento do resto da comunidade.

Ao analisar-se a evolução da classe média, e conhecendo a sua elevada propensão ao consumo, consegue-se vislumbrar as potencialidades de consumo privado de uma determinada sociedade. Ainda assim, torna-se importante perceber, através de uma análise quantitativa, como tem progredido o consumo privado em termos absolutos e em percentagem do PIB nos dez países emergentes considerados neste estudo. Com o subsequente exame, é simples de entender o porquê do enorme interesse da Tríade nestes mercados pelas oportunidades que se abrem para as empresas exportadoras e que no capítulo seguinte ficará comprovado. No Anexo VI, pode encontrar-se uma tabela que quantifica o consumo privado da Tríade e dos “10” em 1990, 1994, 1998, 2002, 2006 e 2010.

Considerando os dez mercados emergentes, constata-se que, em 1990, o Brasil era o que apresentava um maior volume de consumo privado (274 mil milhões de USD), logo seguido pela Rússia (253 mil milhões de USD). Vinte anos mais tarde, o Brasil continuou a ser o país com maior consumo (1,2 biliões de USD) e a Rússia foi substituída no segundo lugar pela Índia que registou um consumo na ordem dos 987 mil milhões de USD. De entre os “10”, a Arábia Saudita foi o país com menor consumo em 1990 e em 2010 (55 e 148 mil milhões de USD, respetivamente).

Globalmente, o “Grupo dos “10” passou de um consumo privado de 1,5 biliões de USD em 1990 para um consumo privado de 5,7 biliões de USD em 2010, correspondendo a um aumento médio de 7% ao ano.

No que concerne à taxa de crescimento do consumo privado entre 1990 e 2010, verifica-se que a China se destaca muito face aos restantes, com um aumento de 990%. A Indonésia e a Turquia apresentaram também importantes aumentos de 516% e 407%. A Argentina, a UE e os EUA registaram piores desempenhos, com o crescimento do consumo privado a rondar os 94%, os 125% e os 167%, respetivamente.

Interessa também averiguar como se comporta a relação entre o consumo privado e o PIB. O Anexo VII mostra um gráfico com a evolução dessa relação entre 1990 e 2010.

Em 1990, a Argentina era o país em que o consumo privado representava uma maior porção do PIB (77%). Em seguida surgia o México (70%) e em terceiro lugar a Turquia (69%).

Em 2010, EUA e Turquia eram os países com maior consumo em termos do PIB (71%).

Em segundo lugar ficava o México (65%) e em terceiro lugar o Brasil (61%).

Apesar de, em termos absolutos, o consumo privado dos “10” ter aumentado entre 1990 e 2010, em termos de peso no PIB registou-se uma diminuição de 60% para 57%.

No Anexo VIII, apresenta-se um gráfico que ilustra o peso que o consumo privado da Tríade e dos “10” teve no consumo privado mundial nos anos de 1990, 1994, 1998, 2002, 2006 e 2010.

Entre 1990 e 2010, quer a UE, quer os EUA foram alvo de uma diminuição, ainda que pouco significativa, do peso do seu consumo privado no consumo privado global. Se em 1990 o consumo da UE era mais relevante que o dos EUA (32% contra 29%), em 2010 a situação inverteu-se e os EUA passaram a ter um consumo mais preponderante (28% contra 26%).

No período estudado, a China aumentou gradualmente o peso do consumo privado, partindo de 1% em 1990 para 5% em 2010. Quanto aos dez emergentes, pode afirmar-se que, tal como a China, aumentaram o peso do consumo face ao consumo mundial de 11% para 15%.

A análise acima realizada permitiu constatar que o consumo privado do “Grupo dos 10” tem vindo a ganhar, ao longo das duas últimas décadas, cada vez maior relevância, quer em termos absolutos, quer quando considerando o seu peso relativo no consumo privado global.

Um outro indicador que se encontra intimamente ligado ao crescimento da procura por bens de consumo é o PIB *per capita*, uma vez que, quanto mais pessoas enriquecerem rapidamente, maiores serão os mercados de bens formados. O PIB *per capita* está em elevada ascensão nos países emergentes, como mostra a tabela do Anexo IX.

A Arábia Saudita foi o país com um maior PIB *per capita* em 1990 (7.236 USD) e a Coreia do Sul foi o país com maior PIB *per capita* em 2010 (20.540 USD). O país com pior performance neste indicador foi a Índia atingindo 374 USD em 1990 e 1.375 USD em 2010. No período considerado, o crescimento médio do PIB *per capita* foi de 5,4%

para o “Grupo dos 10” e de 3,7% e 3,6% para a UE e os EUA, respetivamente, ficando assim evidente o maior crescimento deste indicador nos países emergentes comparativamente às duas maiores economias desenvolvidas.

De notar ainda que, entre 1990 e 2010, a China registou um aumento de 1310% do seu PIB *per capita*, enquanto que EUA e UE tiveram os mais baixos crescimentos deste indicador na ordem dos 103% e 109%, respetivamente.

No próximo capítulo será investigada a performance das exportações da Tríade para os dez mercados emergentes selecionados, procurando determinar-se qual das três potências comerciais conseguiu penetrar mais profundamente nestes mercados.

4. A Corrida aos Emergentes

No capítulo anterior ficou patente a ideia de que, nos últimos anos, o Mundo tem assistido à expansão da classe média, fenómeno que teve lugar graças à melhoria das condições económicas registadas em países em desenvolvimento com populações de larga dimensão. Este incremento da classe média despoletou um aumento exponencial da procura mundial por bens de consumo, sendo que as empresas que se encontrem melhor posicionadas para agarrar as oportunidades de negócio existentes nos mercados emergentes conseguirão aumentar os seus lucros e crescer mais rapidamente. Prevê-se que a procura originária destes países irá aumentar de forma cada vez mais evidente e será responsável pelo comportamento das exportações dos países desenvolvidos e, em última instância, responsável pelo seu crescimento. A secção seguinte foca-se no modelo de crescimento económico liderado pelas exportações que serve de base à crença da importância da Tríade exportar para os mercados emergentes.

4.1. *Crescimento económico liderado pelas exportações*

O desenvolvimento económico é um dos principais objetivos de qualquer país e o crescimento económico é fundamental para o desenvolvimento. Existem vários fatores que contribuem para o crescimento económico: acumulação de capital (físico e humano), comércio, flutuações de preço, condições políticas e distribuição de rendimento e características geográficas. A hipótese do crescimento liderado pelas exportações determina que a expansão das exportações é um dos principais determinantes do crescimento económico.

Até ao início dos anos 70, a política de desenvolvimento suportava-se no modelo de substituição das importações que encorajava os países a construir a sua própria estrutura produtiva de modo a aumentarem a produção interna e diminuírem as importações. No entanto, durante a década de 70 muitos países em desenvolvimento que haviam prosperado sob regimes de substituição das importações começaram a registar baixo crescimento económico e elevada inflação. Adicionalmente, como este modelo requer proteção ao nível das taxas alfandegárias e das quotas foi criticado por vários economistas que apontaram as distorções económicas destas medidas que contribuíam para a ineficiência produtiva e para a procura de rendas.

Com a decadência do modelo de substituição de importações, o modelo do crescimento liderado pelas exportações começou a ganhar adeptos que olhavam para o sucesso da economia japonesa nos vinte e cinco anos que sucederam a Segunda Guerra Mundial e para o posterior sucesso dos “tigres asiáticos”, Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Singapura. Todas estas economias assentavam na promoção das exportações apresentando durante a década de 90 e até à crise asiática elevadas taxas de crescimento.

Há vários economistas que defendem que, de um modo geral, as exportações beneficiam o crescimento económico. Kravis (1970), Michaely (1977), Bhagwati (1978) e Krueger (1978) estudaram a relação entre exportações e crescimento utilizando o coeficiente de correlação de Spearman, numa análise a duas variáveis e correlação bivariada. Balassa (1978, 1985), Tyler (1981), Feder (1983), Kavoussi (1984), Ram (1987) e Fosu (1990) examinaram as exportações e o desempenho ao nível do crescimento económico utilizando o método dos mínimos quadrados à luz da teoria neoclássica. Todos estes autores encontraram evidência de que as exportações são um fator importante na determinação do crescimento económico.

Tomando por base o modelo, ao longo do capítulo procurar-se-á revelar qual das três potências que integram a Nova Tríade se encontra numa posição mais vantajosa nos mercados dos dez países em desenvolvimento do G-20 quando considerados como um todo. Para além da perspetiva atual, será igualmente fornecida uma perspetiva dos últimos vinte anos, de modo a perceber-se como tem evoluído o posicionamento da Tríade desde a época na qual se registou um forte crescimento do Investimento Direto Estrangeiro e uma liberalização generalizada dos movimentos de capitais que permitiram às empresas participar mais ativamente no processo de internacionalização. Nesta investigação será apenas analisado o comércio de bens em detrimento do comércio de serviços, uma vez que o comércio de serviços movimenta um volume de capitais menos avultado que o comércio de bens, sendo este último, por essa razão, mais relevante na balança de pagamentos dos países. Segundo dados do Banco Mundial, no ano de 2010 o comércio de serviços representou 12% do PIB mundial, enquanto que o comércio de bens foi responsável por 48% do PIB mundial.

O estudo pretendido será suportado pela base de dados CEPII-CHELEM que não considera a África do Sul isoladamente, agregando em vez disso os cinco países que compõem a União Aduaneira da África Austral (UAAA): África do Sul, Botswana, Lesoto, Suazilândia e Namíbia. Esta questão não enviesará significativamente os resultados obtidos, na medida em que só a África do Sul representou em 2010, de acordo com dados do Banco Mundial, 92% do PIB conjunto dos cinco países da UAAA.

De modo a levar a cabo a análise desejada, analisar-se-ão as correntes de comércio entre a Tríade, o Mundo e os “10”, passando em seguida para o estudo das quotas de mercado da Tríade nos mercados emergentes, quer de um modo genérico, quer particularizando por tipos de produtos conforme a intensidade tecnológica. Finalmente, far-se-á ainda uma projeção da quota de mercado da Tríade no “Grupo dos 10” para o ano de 2020.

4.2. Análise das correntes de comércio

A corrente de comércio reflete o resultado da soma das exportações com as importações, representando o comércio total transacionado por uma economia com o exterior.

Analisar-se-á em seguida a corrente de comércio da UE, dos EUA e da China com os “10” e com o Mundo, bem como a corrente de comércio dos “10” com a Tríade e com o Mundo. No Anexo X, podem encontrar-se os quadros-resumo das taxas de crescimento das correntes de comércio para vários períodos.

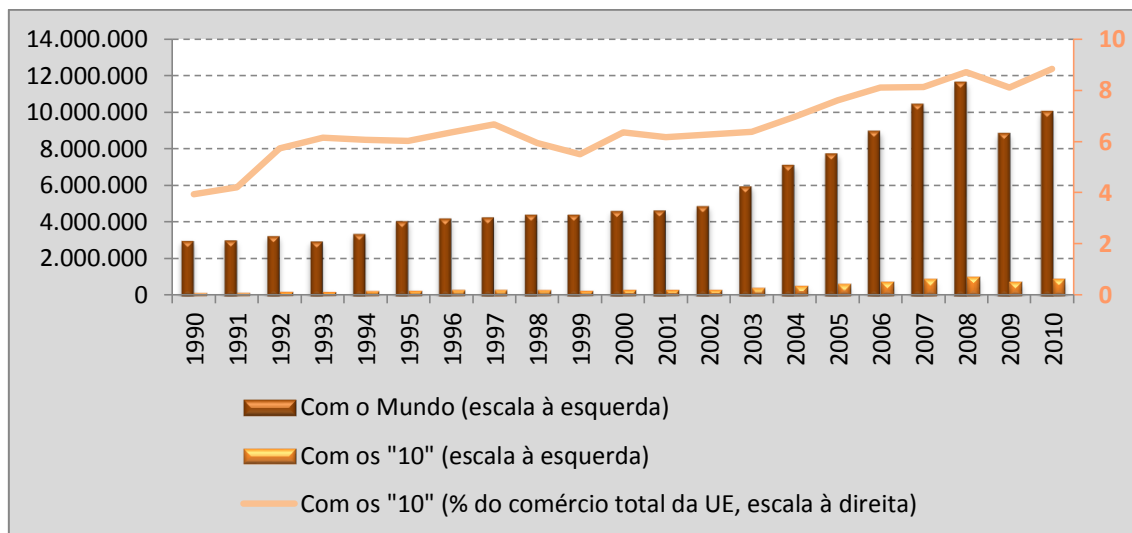


FIGURA 1 - Corrente de Comércio da UE com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD)

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

Entre 1990 e 2010, a corrente de comércio da UE com o Mundo aumentou cerca de 3,3 vezes. Na realidade, em 1990 este indicador apresentava um valor de 3 bilhões de USD e em 2010 ascendia a 10 bilhões de USD. Se se atentar às taxas de crescimento médias (TCM)² das décadas de 1990-2000 e 2000-2010, observa-se que a taxa da primeira é de 4,4% e a da segunda é de 8%, concluindo-se que a corrente de comércio da UE com o Mundo conheceu maior crescimento entre 2000 e 2010. A maior TCM foi alcançada no quinquénio de 2000 a 2005, com um valor de 11%.

A corrente de comércio da UE com os “10” aumentou de 119 mil milhões de USD em 1990 para 892 mil milhões de USD em 2010. Entre 1990 e 2000, a TCM foi de 9,5% e entre 2000 e 2010 atingiu 11,7%, sendo, portanto, este último período o que observou um maior crescimento da corrente de comércio da UE com os dez países emergentes. Foi no quinquénio de 1990 a 1995 que se registou uma TCM maior, sendo esta de 16%.

² Fórmula utilizada para o cálculo das TCM: $TCMi, j = \sqrt[j-i]{\frac{x_j}{x_i}} - 1$

A proporção do comércio da UE com os “10” no comércio total desta economia tem conhecido uma tendência crescente. No ano de 1990, os “10” (excluindo a Rússia, uma vez que para este ano não existem dados de comércio na base CEPII-CHELEM para o País) pesavam cerca de 3,9% no todo do comércio da UE e em 2010 esse peso aumentava para cerca de 8,8%, sendo este o maior valor alguma vez registado.

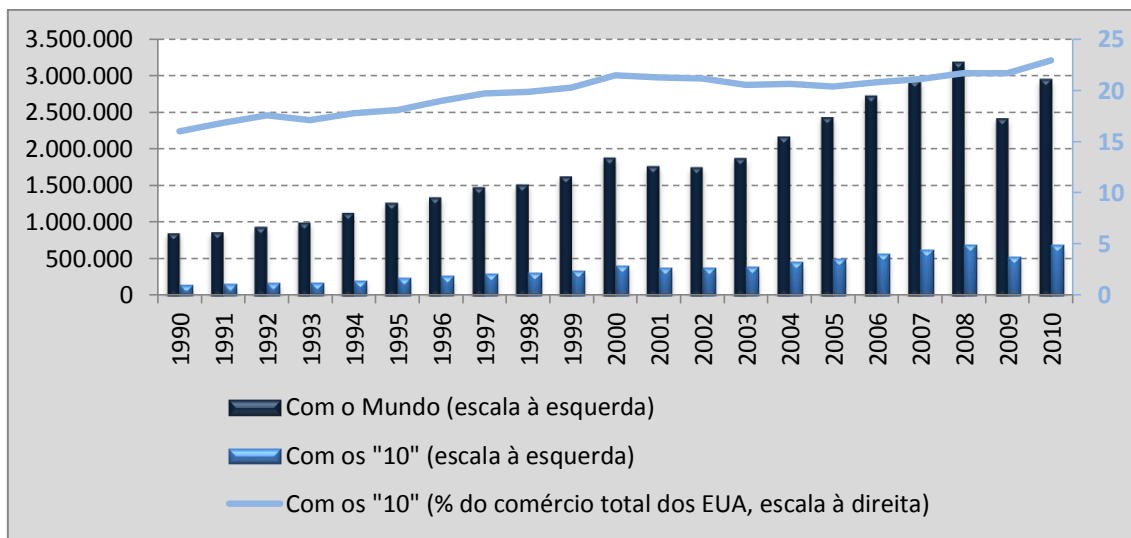


FIGURA 2 - Corrente de Comércio dos EUA com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD)

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

No ano de 2010, o valor da corrente de comércio dos EUA com o Mundo foi de cerca de 3 bilhões de USD, enquanto que em 1990 este valor era de 863 mil milhões de USD, sendo o primeiro cerca de 3,4 vezes superior ao segundo. Entre 1990 e 2000 e entre 2000 e 2010, a TCM da corrente de comércio global dos EUA conheceu uma significativa redução de 8,1% para 4,6%. Os dois quinquênios dos anos 90 foram os que apresentaram TCM maiores, na ordem dos 8%.

No que à corrente de comércio com os “10” diz respeito, pode verificar-se que, apesar de haver lugar a uma tendência crescente da mesma entre 1990 e 2010, esse aumento foi

bastante mais evidente entre 1990 e 2000 do que entre 2000 e 2010, registando-se para o primeiro período uma TCM de 11,4% e para o segundo período uma TCM de 5,3%. Em 1990, o valor da corrente de comércio dos EUA com os “10” era de 138 mil milhões de USD e em 2010 era de 678 mil milhões de USD. Foi no quinquénio de 1995 a 2000 que a corrente de comércio mais cresceu, verificando-se uma TCM de 12%.

O peso da corrente de comércio dos EUA com os “10” no comércio total tem aumentado progressivamente desde 1990. Em 1990, os “10” (sem a Rússia) representavam cerca de 16% do comércio global dos EUA e em 2010 esse valor ascendeu a 22,9%, sendo este último o valor mais elevado de todo o período analisado.

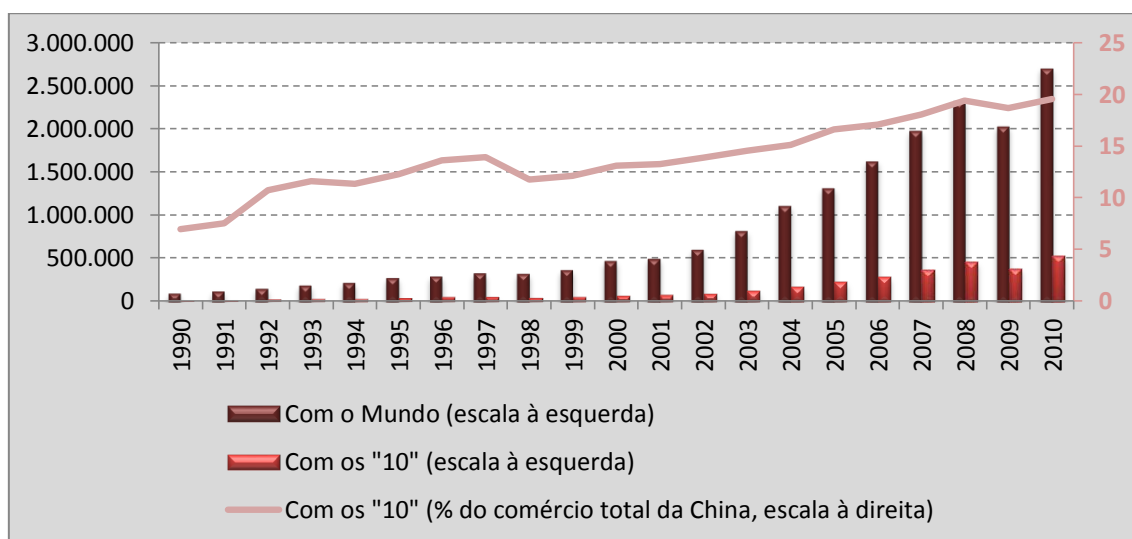


FIGURA 3 - Corrente de Comércio da China com os “10” e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD)

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

O valor da corrente de comércio da China com o Mundo foi, em 2010, cerca de 27 vezes superior àquele obtido em 1990, na medida em que em 1990 o valor foi de 101 mil milhões de USD e em 2010 foi de 2,7 biliões de USD. Se entre 1990 e 2000 a TCM da corrente de comércio foi de 16,9%, nos dez anos seguintes o mesmo indicador atingiu 18,9%, verificando-se assim um aumento particularmente acentuado da corrente

de comércio na primeira década do século XXI, com destaque para os anos de 2003, 2004 e 2010, nos quais se obtiveram taxas de crescimento anuais na ordem dos 26,1%, 25,9% e 24,9%, respetivamente. Se se atentar ainda às TCM para períodos de cinco anos, constata-se que foi nos quinquénios de 1990 a 1995 e de 2000 a 2005 que a corrente de comércio da China com o Mundo mais cresceu, observando-se uma TCM de 23%. Recorde-se que a China aderiu à Organização Mundial de Comércio em 2001, contribuindo para uma maior integração do País no comércio internacional.

A corrente de comércio da China com os “10” conheceu um crescimento ainda mais significativo. Em 1990, a corrente de comércio era de 7 mil milhões de USD e em 2010 chegou aos 530 mil milhões de USD, pelo que a TCM neste período foi de 24,2%, com especial relevo para o ano de 1992 no qual a taxa de crescimento anual registou 44,4% em parte devido ao início da relação comercial com a Rússia. Foi no quinquénio de 1990 a 1995 que TCM da corrente de comércio com os “10” atingiu um valor mais elevado, sendo este de 37,54%.

O peso do comércio da China com os “10” no comércio total deste país tem conhecido uma tendência crescente ao longo do período considerado na análise (1990-2010). Em 1990, os “10” representavam cerca de 7% da corrente de comércio global da China, constatando-se que, em 2010, este peso aumentou consideravelmente para cerca de 20%.

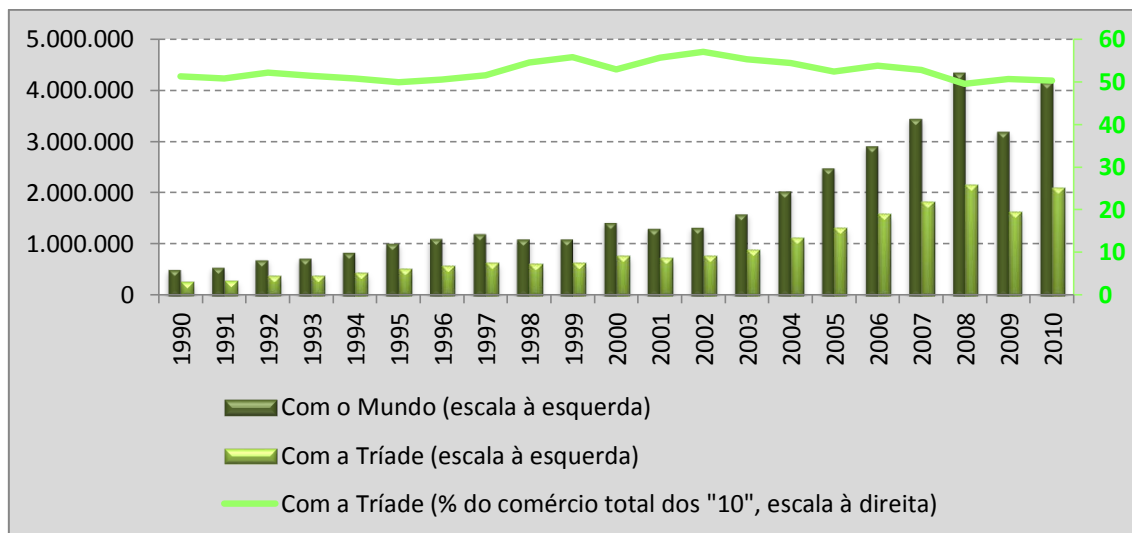


FIGURA 4 - Corrente de Comércio dos “10” com a Tríade e com o Mundo entre 1990 e 2010 (M USD)

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

Examinando o período compreendido entre 1990 e 2010, verifica-se que a corrente de comércio dos dez países emergentes analisados com o Mundo conheceu um aumento de 8,1 vezes. Se em 1990 o valor da corrente de comércio era de 515 mil milhões de USD, em 2010 era de 4,2 bilhões de USD. O subperíodo em que o crescimento foi mais significativo foi entre 2000 e 2010, com uma TCM de 11,2% contra uma TCM de 10,9% entre 1990 e 2000. Analisando as TCM para períodos de cinco anos, conclui-se que foi para o quinquénio de 1990 a 1995 que se assinalou uma TCM superior, igualando esta 15%.

O comércio dos “10” com a Tríade cresceu muito nos 21 anos estudados, crescimento esse que se materializa numa TCM de 10,9%. Em 1990, a corrente de comércio dos “10” com a Tríade era de 264 mil milhões de USD, subindo em 2010 para 2,1 bilhões de USD. Similarmente ao que se havia verificado para o comércio com o Mundo, foi o primeiro quinquénio analisado que registou uma TCM maior, com um valor de 14%.

Salvo em 1995 e 2008, a Tríade deteve sempre um peso superior a 50% no comércio total dos “10”. Comparando o ano de 1990 com o ano de 2010, conclui-se que houve uma redução do referido peso, de 51,35% para 50,34%. Os restantes anos oscilaram em torno destes valores, atingindo-se o valor máximo de 57% em 2002.

4.3. Análise das quotas de mercado da Tríade nos “10”

A análise das quotas de mercado da UE, dos EUA e da China no “Grupo dos 10” permite aferir qual das potências se encontra com melhor penetração nos mercados emergentes quando estes são considerados em simultâneo. Simplificando, a potência com maior quota de mercado é a potência que mais exporta, quer na análise do mercado como um todo, quer na análise por produtos classificados de acordo com a intensidade tecnológica.

A figura abaixo apresentada mostra a evolução da quota de mercado da Tríade nos dez países em desenvolvimento considerados entre 1990 e 2010.

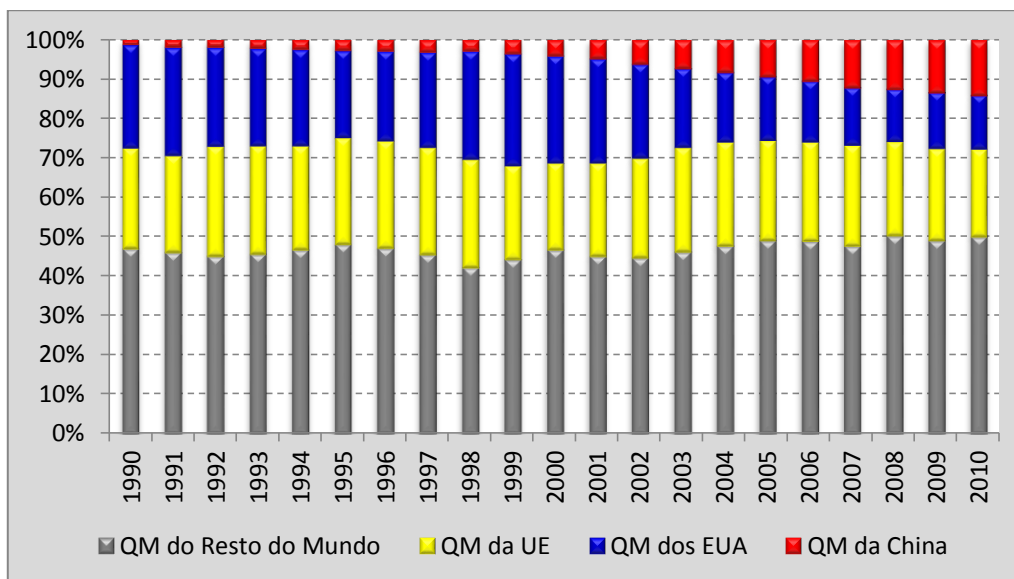


FIGURA 5 – Quota de Mercado da Tríade nos “10” entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

A partir da observação do gráfico três conclusões imediatas podem ser retiradas:

- a) A UE tem sido relativamente bem-sucedida em defender a sua quota de mercado nos mercados emergentes, uma vez que não sofreu grandes oscilações ao longo do período (embora tenha reduzido um pouco entre 1990 e 2010, de 25,52% para 22,16%);
- b) Assistiu-se a uma grande diminuição da quota de mercado dos EUA entre 1990 e 2010, passando de uma quota de 26,09% para 13,85%;
- c) Uma vez que a parcela do Resto do Mundo conheceu somente um ligeiro aumento ao longo do período, tudo leva a crer que o significativo aumento da quota de mercado da China foi conseguido à custa da diminuição da quota de mercado da UE e principalmente da quota de mercado dos EUA. Se em 1990 a China apresentava uma quota de apenas 1,33%, em 2010 esse valor aumentaria consideravelmente para 13,94%, ultrapassando, portanto, os EUA.

A UE sofreu uma diminuição da sua quota de mercado nos “10” em cerca de 13% entre 1990 e 2010. Na verdade, a diminuição registou-se na década de 1990 a 2000, atingindo aí uma TCM negativa de cerca de 1,5%, sendo o quinquénio de 1995 a 2000 a contribuir mais para essa diminuição com uma TCM negativa em 4%. Na década seguinte, houve uma ligeira recuperação da TCM na ordem dos 0,08% (vide quadro-resumo das taxas de crescimento no Anexo XI).

A diminuição da quota de mercado dos EUA é bem visível: no período investigado verificou-se uma redução da mesma em 47%. No período compreendido entre 1990 e 2000, a TCM ainda foi positiva ascendendo a 0,4%, mas nos dez anos seguintes acabou por ser negativa em cerca de 6,5%, com a mais baixa TCM a pertencer ao quinquénio de 2000 a 2005, no qual se atingiu uma TCM negativa em 10%.

O crescimento da quota de mercado da China nos dez mercados emergentes foi muito acentuado. Entre os dois valores extremos do período considerado, houve um aumento da quota em 10,5 vezes. Este crescimento foi mais acelerado entre 2000 e 2010, registando-se, neste intervalo de tempo, uma TCM de 13% que contrasta com a TCM dos dez anos anteriores, que havia sido de 11,9%. O crescimento foi particularmente acentuado no quinquénio entre 2000 e 2005, notando-se aí uma TCM de 18%.

No Anexo XII, é possível encontrar a quota de mercado da Tríade em cada um dos dez países em desenvolvimento considerados em todos os anos entre 1990 e 2010. Em 1990, a UE liderava em sete dos nove mercados analisados (Arábia Saudita, Argentina, Brasil, Índia, Indonésia, Turquia e UAAA) e os EUA detinham maior quota nos dois mercados restantes (Coreia do Sul e México). Verifica-se, pois, que em 1990 a China estava longe de ser uma potência comercial. No ano de 2010, o cenário havia sofrido importantes alterações: a UE continuava a ser a potência que detinha maior quota de mercado em mais países, mais precisamente em sete dos dez países estudados (Arábia Saudita, Argentina, Brasil, Índia, Rússia, Turquia e UAAA), os EUA lideravam apenas no México e a China conquistava os mercados da Coreia do Sul e da Indonésia.

Enceta-se em seguida uma análise das quotas de mercado da Tríade no “Grupo dos 10” por produtos classificados segundo a respetiva intensidade tecnológica. Este estudo permite aferir qual a evolução registada ao longo dos últimos vinte anos na capacidade tecnológica das indústrias exportadoras de cada uma das potências comerciais.

A base de dados utilizada nesta investigação, a CHELEM, desagrega o total dos fluxos de comércio em setenta e uma categorias de produtos. Por sua vez, a OCDE, na sua publicação “OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007”, classifica as indústrias com base na tecnologia. Compatibilizando estas duas fontes, algo já efetuado

em estudo anterior da mesma natureza³, é possível obter um produto final em que cada categoria de produto é classificada conforme a intensidade tecnológica (vide Anexo XIII).

A OCDE classifica as indústrias da seguinte forma: alta tecnologia, média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e baixa tecnologia. Neste trabalho, de modo a conseguir uma associação das categorias de produtos manufacturados e não-manufacturados à intensidade tecnológica que não enviesasse a realidade, tomou-se a opção de classificar os produtos em apenas três categorias mais generalistas: fraca, média e alta intensidade tecnológica. Desta forma, é possível agregar os produtos de média-alta e média-baixa tecnologia em apenas média tecnologia e incorporar os produtos não-manufacturados que, por serem produtos primários e não estando classificados pela OCDE, consideram-se como sendo de fraca intensidade tecnológica.

Seguidamente, apresenta-se a evolução das quotas de mercado da UE, dos EUA e da China nos “10” nas categorias de produtos de fraca, média e alta intensidade tecnológica nos anos de 1990, 1994, 1998, 2002, 2006 e 2010. No Anexo XIV, pode encontrar-se um ranking dos vinte produtos nos quais cada uma das potências obteve maior quota de mercado.

³ Fernandes, C. (2002). *As mudanças nas estruturas de comércio internacional e a evolução da especialização comercial de Portugal face à “tríade”: os desafios da competitividade internacional*. Lisboa: ISEG.

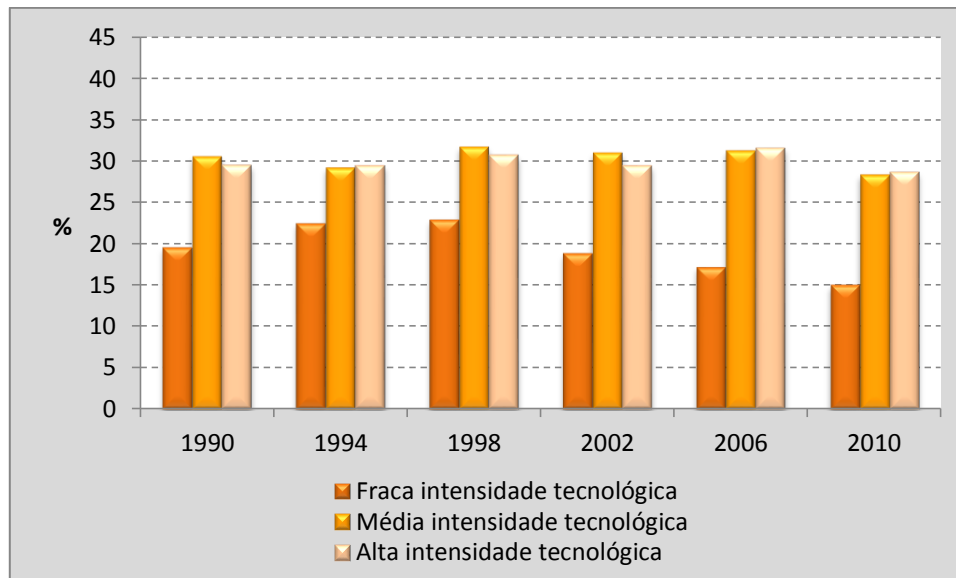


FIGURA 6 – Quota de Mercado da UE nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

Entre 1990 e 2010, a UE foi alternando entre os produtos de média intensidade tecnológica (MIT) e os produtos de alta intensidade tecnológica (AIT) como os produtos nos quais deteve maior quota de mercado no conjunto dos dez mercados emergentes (vide Figura 6). Na verdade, a quota entre estas duas categorias de produtos foi oscilando entre os 28% e os 32% ao longo das duas décadas analisadas. De um modo geral, a UE perdeu quota de mercado nas três categorias de produtos entre os dois anos extremos, perda essa que rondou 5 pp nos produtos de fraca intensidade tecnológica (FIT), os 2 pp nos produtos de MIT e 1 pp nos produtos de AIT.

Os produtos de joalheria foram, em 1990, 1994, 1998, 2002 e 2006, aqueles em que a UE obteve melhor prestação nos mercados dos “10” (vide Anexo XIV). Em 2010, os produtos para a construção aeronáutica e espacial subiram ao primeiro lugar do ranking, remetendo para segundo plano os EUA que até então haviam sido insuperáveis neste tipo de bens. Em 1990, os produtos de FIT encontravam-se em maior número na lista,

contando-se doze deles, mas em 2010 esse número desceria para oito produtos. Esta diminuição foi contrabalançada pelo aumento do número de produtos de MIT e AIT, que ascenderiam de cinco a oito e de três a quatro produtos, respetivamente.

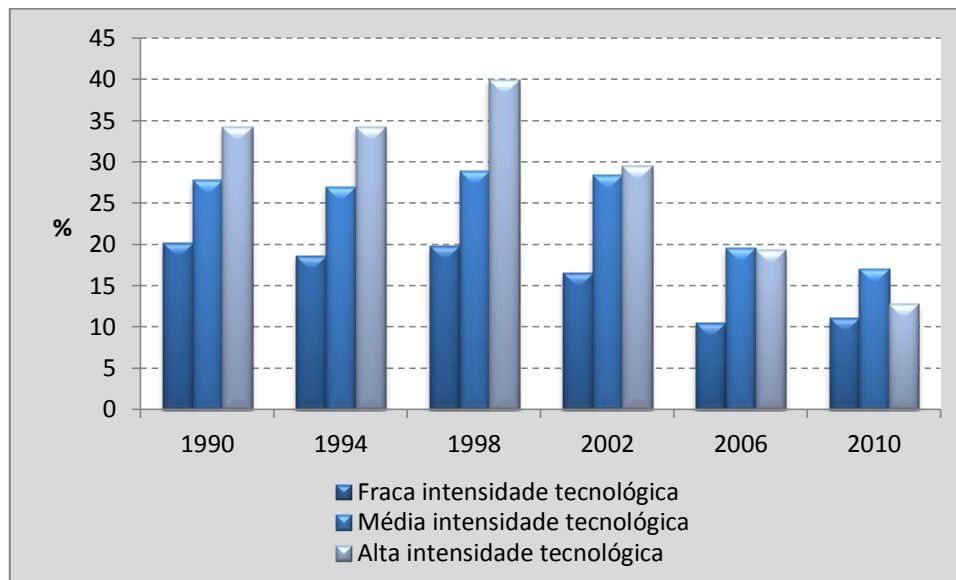


FIGURA 7 – Quota de Mercado dos EUA nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados

Fonte: CEPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

Desde o início dos anos 90 até 2002, os EUA sempre tiveram maior quota de mercado em produtos de AIT (vide Figura 7). Em segundo lugar apareciam os produtos de MIT e, por último, os produtos de FIT. Porém, nos anos de 2006 e 2010 o panorama alterou-se, sendo os produtos de MIT a conquistar maior quota, remetendo para segundo lugar os produtos de AIT. Apesar de, em todo o período considerado, os EUA terem diminuído a sua quota de mercado em todas as categorias de produtos, foi na de produtos de AIT que esse decréscimo foi mais evidente, diminuindo de 34,29% em 1990 para 12,79% em 2010.

Nos seis anos estudados, os EUA sempre se revelaram extremamente competitivos em armamento e em produtos para a construção aeronáutica e espacial, ambos de AIT (vide

Anexo XIV). No entanto, comparando os dois anos extremos verifica-se que, entre os produtos exportados por este país com maior quota de mercado nos “10”, se registou, ao nível do ranking, uma diminuição nos produtos de AIT de oito para três, havendo, por contrapartida, um aumento do número de produtos de MIT e de FIT de cinco para nove e de sete para oito, respetivamente.

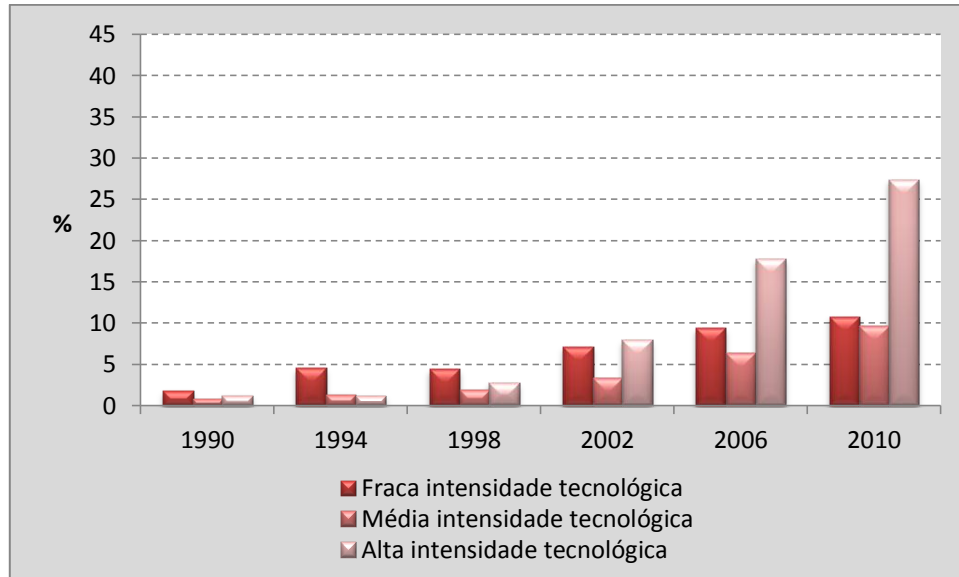


FIGURA 8 – Quota de Mercado da China nos “10” por Intensidade Tecnológica em anos selecionados

Fonte: CEPPII, *CHELEM database*, 2012 e cálculos da autora

Ao longo de todo o período analisado (1990-2010), a China tem vindo a alterar o tipo de produtos que coloca nos mercados emergentes (vide Figura 8). Se nos anos 90 a sua maior quota de mercado incidia nos produtos de FIT (1,80%), em 2010 a situação é totalmente oposta sendo os produtos de AIT aqueles nos quais a China conseguiu conquistar maior quota (27,36%). Observando os anos considerados, é possível constatar que foi a partir do ano de 2002 que a tendência de sucesso ao nível das quotas de mercado nos produtos de FIT se inverteu, dando lugar à conquista dos mercados dos produtos tecnologicamente mais sofisticados.

O coque foi sempre o produto no qual a China foi mais competitiva nos mercados emergentes, sendo apenas destronado em 2010 pelos equipamentos informáticos (vide Anexo XIV). Se em 1990 a China tinha doze produtos de FIT, três produtos de MIT e cinco produtos de AIT entre os vinte produtos com maior penetração nos países emergentes, em 2010 constatou-se um aumento de competitividade nos produtos de AIT passando para sete e uma redução nos produtos de FIT e MIT para onze e dois produtos, respetivamente.

4.4. Previsão da quota de mercado da Tríade nos “10” para o ano de 2020

De modo a concluir este capítulo, apresenta-se agora uma previsão da quota de mercado de cada uma das potências comerciais que compõem a Nova Tríade no “Grupo dos 10” para o ano de 2020. Para o efeito, tomou-se por base a TMC constatada no período 2000-2010, de modo a projetar o valor das importações da Tríade pelos “10” em 2020 e a quota de mercado da primeira nestes países. A fórmula utilizada foi a seguinte: $X_{2020} = X_{2010} \times (1 + TCM)^{10}$. As TCM das importações da Tríade pelos emergentes no período 2000-2010 foram: 12,08% para a UE, 4,72% para os EUA e 26,57% no caso da China.

Como se pode constatar no gráfico do Anexo XV, prevê-se que a UE diminua a sua quota de mercado de 22,2% para 17,1%. Os EUA, a manter-se a mesma tendência da década 2000-2010, sofrerão uma diminuição acentuada da sua quota, passando de 13,9% para 5,4%. Com uma tendência oposta à das duas outras potências, a China conhecerá uma subida da sua quota de mercado nos “10”, partindo de 13,9% em 2010 para 36,4% em 2020. Este simples exercício faz prever que a China, no ano de 2020, será responsável por grande parte das importações dos países emergentes estudados.

5. Conclusão e Recomendações

No ano de 2010, o Mundo conheceu uma Nova Tríade: UE, EUA e China são agora as maiores economias globais e as maiores potências comerciais. Um dos principais focos destes “gigantes” é a penetração nos mercados dos países emergentes. Na realidade, são mercados em crescimento em países onde a classe média, por via do aumento do PIB *per capita* e das condições de vida em geral, se encontra em expansão e que, considerando a potencialidade do seu poder aquisitivo, constitui uma importante força impulsionadora das economias dos seus países e dos países que para estes exportam.

Assiste-se, assim, a uma competição entre a Nova Tríade pelos mercados dos países em desenvolvimento e que, neste trabalho de análise, por razões que se prendem com a dimensão económica e influência política se consideram dez: África do Sul, Arábia Saudita, Argentina, Brasil, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, México, Rússia e Turquia, ou seja, o grupo dos países emergentes do G-20, excluindo a China.

O grande propósito desta investigação era determinar qual das três potências comerciais se encontra, à data, melhor posicionada nos mercados emergentes e como foi a evolução destas posições desde o início dos anos 90. A avaliação das penetrações de mercado foi efetuada com o recurso à determinação das quotas de mercado de cada economia da Tríade nos dez países em desenvolvimento agregados num único grupo o qual apelidei de “10” ou “Grupo dos 10”.

A análise das correntes de comércio permitiu verificar que os EUA são a potência para a qual o comércio com os países emergentes tem mais relevo e que, desde 1990 a 2010, o peso do “Grupo dos 10” no comércio total das três economias tem vindo a aumentar. Na perspetiva dos “10”, por outro lado, registou-se uma ligeira diminuição do peso da Tríade no seu comércio total.

O estudo das quotas de mercado da Tríade no “Grupo dos 10” mostrou que, em 2010, a UE era a potência melhor posicionada nos mercados emergentes com uma quota de 22% e que EUA e China detinham posições muito semelhantes de 13,85% e 13,94%, respetivamente. Contudo, o escrutínio da evolução das quotas de mercado ao longo dos últimos vinte anos revelou que, quer a UE, quer os EUA, diminuíram a sua importância nestes mercados, embora mais acentuadamente no caso dos EUA, e que a China registou um aumento notório da sua quota que em 1990 era de apenas 1%.

Quando analisadas as quotas de mercado nos “10” por produtos classificados segundo a intensidade tecnológica, constatou-se que, no ano de 2010, a UE detinha maior quota de mercado nos três tipos de produtos considerados, isto é, nos produtos de fraca, média e alta intensidade tecnológica. Considerando o período compreendido entre 1990 e 2010, apurou-se que tanto a UE, como os EUA, diminuíram as suas quotas nas três categorias e que a China, pelo contrário, aumentou consideravelmente a sua posição, nomeadamente nos produtos de alta intensidade tecnológica nos quais passou de uma quota de apenas 1% para uma quota de 27% nos mercados dos dez países em desenvolvimento considerados.

A análise empírica deste trabalho terminou com uma simples projeção da quota de mercado da Tríade nos “10” para o ano de 2020, com base na taxa de crescimento média verificada na década anterior. A conclusão foi que, se a taxa se mantivesse inalterada entre 2010 e 2020, a China passaria a ser a principal fonte de importações dos países emergentes com uma quota de mercado de 36%. Por outro lado, quer a UE, quer os EUA, diminuiriam as suas quotas que passariam a ser de 17% e 5%, respetivamente.

De um modo geral, pode afirmar-se que, no momento presente, é a UE a potência que se encontra numa posição mais vantajosa face aos mercados emergentes, tendo mantido

uma quota de mercado relativamente consistente ao longo das duas últimas décadas. Os EUA, embora sejam o País com a maior economia do Mundo, têm conhecido um decréscimo significativo da sua presença nos países em desenvolvimento, estando a ser substituídos pela Nação que, segundo apontam inúmeras projeções, será a próxima maior potência económica: a China. A análise empreendida demonstrou que, não só a China está a aumentar consideravelmente a sua participação nos restantes mercados emergentes, como se tem vindo a destacar nos produtos de alta intensidade tecnológica, revelando que se está perante um País que se encontra em plena fase de transformação do seu tecido produtivo, deixando de estar exclusivamente assente na exploração da enorme oferta de trabalho não qualificado e barato e na colocação no mercado de produtos a preços extremamente acessíveis, para ser um País focado em ganhar acesso às novas tecnologias, através de uma combinação de cópia e compra de tecnologia e da participação em *joint ventures* com parceiros estrangeiros que permitem a transferência tecnológica em troca de um maior acesso ao mercado chinês.

No Anexo XVI, são apresentados dois mapas que revelam qual das três potências comerciais conquistou os mercados de cada um dos dez países emergentes nos anos de 1990 e 2010.

De modo a aprofundar-se e/ou diversificar-se a análise efetuada ao longo desta dissertação, são agora deixadas algumas recomendações passíveis de inspirar futuras investigações.

- a) O estudo empírico deste trabalho cingiu-se ao comércio de bens, porque, tal como foi referido, tem uma dimensão claramente superior ao comércio de serviços. Ainda assim, seria interessante avaliar o comportamento das

- importações pelo “Grupo dos 10” da Tríade no que toca ao setor terciário, de modo a obter-se um panorama mais abrangente.
- b) Uma das conclusões retiradas deste estudo foi que a China se está a tornar num país com elevadas potencialidades ao nível da tecnologia muito pelas parcerias estratégicas com empresas estrangeiras, nomeadamente norte-americanas e europeias. Revela-se, assim, curioso analisar as orientações estratégicas destas empresas que parecem optar cada vez mais pela deslocalização da sua produção de bens tecnológicos para o Oriente.
- c) No tratamento da informação estatística sobre as quotas de mercado da Tríade nos “10”, apelidaram-se todos os países não incluídos na Tríade de “Resto do Mundo”. Considerando a heterogeneidade presente neste grupo, importaria revelar que países nele contidos têm também interessantes quotas de mercado nos países emergentes. Por outro lado, sempre se considerou a UE como uma economia única, mas na verdade trata-se de um conjunto de países também ele muito heterogéneo, pelo que seria igualmente relevante entender quais os países pertencentes a este bloco que contribuem de forma substancial para que a UE seja considerada uma potência económica e o maior parceiro comercial da maioria dos países dos “10”.
- d) Por fim, optou-se por analisar o comércio como forma de penetração da Nova Tríade nos mercados emergentes do G-20. Contudo, um estudo ao nível do investimento poderia facultar informação sobre a profundidade do envolvimento económico entre as partes, na medida em que o Investimento Direto Estrangeiro representa um estágio mais avançado de um processo de internacionalização do que uma exportação.

Bibliografia

Ahearn, R. J. (2011). *Rising Economic Powers and the Global Economy: Trends and Issues for Congress*. Congressional Research Service. Disponível em: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41969.pdf> [Acedido em 27 de Junho de 2012].

Balassa, B. (1978). *Exports and economic growth: Further evidence*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 5 (2), p. 181-189.

Balassa, B. (1985). *Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 18 (1), p. 23-35.

Bhagwati, J. (1978). *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes: Liberalisation Attempts and Consequences*. Cambridge, MA: Ballinger.

Burgeoning Bourgeoisie. *The Economist*, 12 de Fevereiro de 2009.

Feder, G. (1983). *On exports and economic growth*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 12 (1-2), p. 59-73.

Fosu, A. K. (1990). *Exports and economic growth: The African case*. Em *World Development*, vol. 18 (6), p. 831-835.

G20 (2012). *What is the G20?*. [Online]. Disponível em: <http://www.g20.org/index.php/en/g20> [Acedido em 20 de Maio de 2012].

IFC (2012). *IFC History*. [Online]. Disponível em: [http://ifcext.ifc.org/ifcext/masterinternet.nsf/AttachmentsByTitle/ifctFS.htm/\\$FILE/ifctFS.htm](http://ifcext.ifc.org/ifcext/masterinternet.nsf/AttachmentsByTitle/ifctFS.htm/$FILE/ifctFS.htm) [Acedido em 15 de Junho de 2012].

Jacques, M. (2009). *When China Rules the World*. 2.^a edição. Londres: Penguin Books.

Kavoussi, R. M. (1984). *Export expansion and economic growth: Further empirical evidence*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 14 (1), p. 241-250.

Kharas, H. (2010). *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. França: OECD Development Centre. Disponível em: <http://www.oecd.org/social/povertyreductionandsocialdevelopment/44457738.pdf> [Acedido em 30 de Junho de 2012].

Kharas, H., Gertz, G. (2010). *The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East*. Em Li, C. (ed.) *China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation*. Washington, DC: Brookings Institution Press, capítulo 2.

Kravis, I. B. (1970). *Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Em *Economic Journal*, vol. 80 (320), p. 850-872.

Krueger, A. O. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalisation Attempts and Consequences*. Cambridge, MA: Ballinger.

Michaely, M. (1977). *Exports and Growth: An Empirical Investigation*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 4 (1), p. 49-53.

Mody, A. (2004). *What is an Emerging Market?*. Washington, DC: IMF Working Paper. Disponível em: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/fmi/wp/wp04177.pdf> [Acedido em 12 de Junho de 2012].

OCDE (2007). *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*. França: OECD Publications. Disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2007_sti_scoreboard-2007-en [Acedido em 4 de Junho de 2012].

OMC (2012). *Understanding the WTO: The Organization*. [Online]. Disponível em: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm [Acedido em 20 de Maio de 2012].

O'Neill, J. (2011). *The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICs and Beyond*. Londres: Penguin Books.

O'Neill, J., Stupnytska, A., Wrisdale, J. (2011). *It is Time to Re-define Emerging Markets*. Strategy Series - Goldman Sachs. Disponível em: <http://www.ivci.com.tr/Uploads/GoldmanSachsTurkeyBRIC.pdf> [Acedido em 10 de Abril de 2012].

Palley, T. I. (2002). *Export-Led Growth: Evidence of Developing Country Crowding-out*. Washington, DC: Open Society Institute. Disponível em: http://www.thomaspalley.com/docs/articles/economic_development/crowding_out.pdf [Acedido em 23 de Junho de 2012].

Ram, R. (1987). *Exports and economic growth in developing countries: Evidence from Time-Series and Cross-Section Data*. Em *Economic Development & Cultural Change*, vol. 36 (1), p. 51-63.

SACU (2012). *What is SACU?*. [Online]. Disponível em: <http://www.sacu.int/main.php?id=471> [Acedido em 20 de Maio de 2012].

Sassatelli, R. (2010). *Economic Theories of Consumption*. Em *Social and Economic Development*, vol. VII. Reino Unido: Eolss Publishers.

Silva, J. R. (2002). *Estados e Empresas na Economia Mundial*. Lisboa: Editora Vulgata.

Tyler, W. G. (1981). *Growth and export expansion in developing countries: Some empirical evidence*. Em *Journal of Development Economics*, vol. 9 (1), p. 121-130.

Vaulry, A. S. (2008). *Base de données CHELEM – commerce international du CEPII*. Paris: CEPII. Disponível em: <http://www.cepii.fr/francgraph/doctravail/pdf/2008/dt08-09.pdf> [Acedido em 1 de Julho de 2012].

ANEXOS

ANEXO I – As Cinco Maiores Potências Mundiais em 1990 e 2010 (M USD)

1990		
Ranking	País/Grupo	PIB
1	UE	7.049.047
2	EUA	5.800.525
3	Japão	3.103.699
4	Canadá	582.735
5	Rússia	516.814

2010		
Ranking	País/Grupo	PIB
1	UE	16.258.996
2	EUA	14.526.550
3	China	5.930.393
4	Japão	5.488.424
5	Brasil	2.142.926

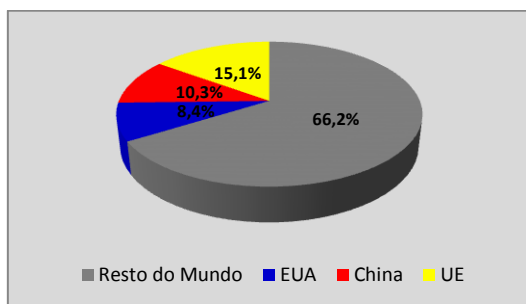
Fonte: FMI, *World Economic Outlook Database*, Abril de 2012 e Banco Mundial, *World Databank*, 2012 para PIB da Rússia em 1990

ANEXO II – Caracterização da Tríade em 2010

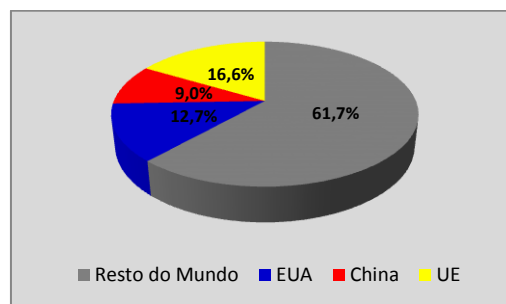
	UE	EUA	China	Tríade no Mundo (%)
População (m)	502.303	309.350	1.337.825	31,2
PIB (M USD)	16.258.996	14.526.550	5.930.393	58,2
Exportações de bens (M USD)	1.789.179	1.278.263	1.577.824	33,8
Importações de bens (M USD)	2.000.603	1.969.184	1.395.099	38,3

Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012; FMI, *World Economic Outlook Database*, Abril de 2012; OMC, *Statistics database*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO III – Peso das Exportações e Importações da Tríade no Total Mundial em 2010



Peso das Exportações da Tríade no Total das Exportações Mundiais em 2010



Peso das Importações da Tríade no Total das Importações Mundiais em 2010

Fonte: OMC, *Statistics database*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO IV – Caracterização dos “10” em 2010

	População (m)	PIB (M USD)	Exportações (M USD)	Importações (M USD)
África do Sul	49.991	363.475	80.892	94.226
Arábia Saudita	27.448	451.394	251.143	106.863
Argentina	40.412	369.992	68.133	56.502
Brasil	194.946	2.142.926	201.915	191.491
Coreia do Sul	49.410	1.014.890	466.384	425.212
Índia	1.224.614	1.597.945	219.670	350.234
Indonésia	239.871	708.352	158.074	135.323
México	113.423	1.035.400	298.305	310.205
Rússia	141.920	1.487.293	400.419	248.738
Turquia	72.752	734.587	113.883	185.544
"10" no Mundo (%)	31,3	15,7	14,8	13,6

Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012; FMI, *World Economic Outlook Database*, Abril de 2012; OMC, *Statistics database*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO V – Número de Pessoas e Peso da Classe Média Global em 2009, 2020 e 2030

	2009		2020		2030	
	Milhões	% da CMG	Milhões	% da CMG	Milhões	% da CMG
América do Norte	338	18	333	10	322	7
Europa	664	36	703	22	680	14
América Central e do Sul	181	10	251	8	313	6
Ásia	525	28	1.740	54	3.228	66
África Subsariana	32	2	57	2	107	2
Médio Oriente e Norte de África	105	6	165	5	234	5
Mundo	1.845	100	3.249	100	4.884	100

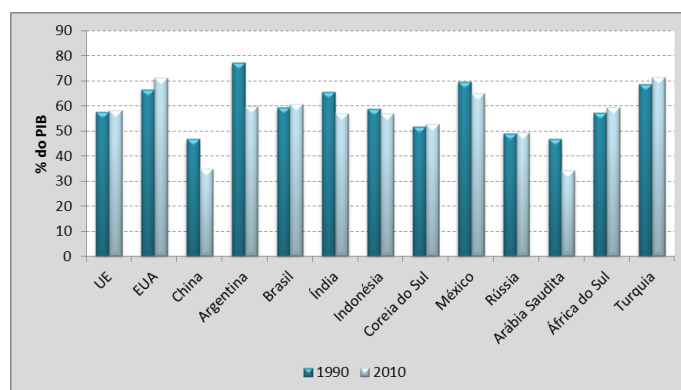
Fonte: Kharas, H. (2010). *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. França: OECD Development Centre.

ANEXO VI – Consumo Privado da Tríade e dos “10” em Anos Seleccionados (M USD)

	1990	1994	1998	2002	2006	2010	TC (1990,2010)
UE	4.202.748	4.663.805	5.329.625	5.473.564	8.470.115	9.459.025	125%
EUA	3.835.400	4.750.800	5.918.500	7.439.100	9.301.000	10.245.600	167%
China	180.706	253.451	473.835	641.016	1.029.718	1.968.992	990%
Argentina	109.038	180.085	209.613	62.157	126.360	211.325	94%
Brasil	273.960	325.757	542.855	311.187	647.032	1.216.130	344%
Índia	218.551	213.106	268.647	320.820	548.688	987.494	352%
Indonésia	65.010	105.574	64.694	132.310	228.473	400.641	516%
Coreia do Sul	134.181	221.425	170.404	326.688	518.352	517.543	286%
México	182.791	301.066	283.861	448.065	616.081	670.533	267%
Rússia	252.561	200.704	155.714	176.768	482.855	768.177	204%
Arábia Saudita	54.508	64.213	67.045	69.440	94.770	148.311	172%
África do Sul	68.315	83.974	85.047	68.707	164.854	215.185	215%
Turquia	103.334	91.428	179.013	158.173	374.413	523.799	407%

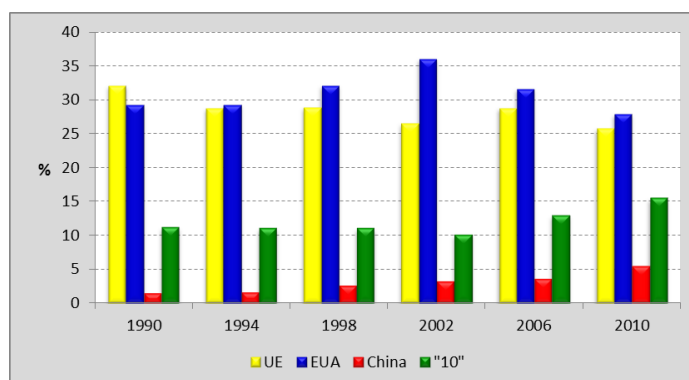
Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO VII – Consumo Privado da Tríade e dos “10” em Percentagem do PIB em 1990 e 2010



Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012

ANEXO VIII – Consumo Privado da Tríade e dos “10” no Consumo Privado Mundial em Anos Seleccionados



Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO IX – PIB per capita da Tríade e dos “10” em Anos Seleccionados (USD)

	1990	1994	1998	2002	2006	2010	TC(1990,2010)
UE	15.419	16.714	18.996	19.283	29.683	32.151	109%
EUA	23.038	26.578	31.687	36.819	44.623	46.702	103%
China	314	469	821	1.135	2.069	4.433	1310%
Argentina	4.330	7.479	8.273	2.710	5.486	9.124	111%
Brasil	3.087	3.427	4.981	2.812	5.793	10.993	256%
Índia	374	352	421	480	820	1.375	268%
Indonésia	621	900	459	893	1.586	2.952	376%
Coreia do Sul	6.153	9.525	7.463	12.094	19.676	20.540	234%
México	3.116	4.650	4.342	6.324	8.831	9.133	193%
Rússia	3.485	2.663	1.844	2.375	6.947	10.481	201%
Arábia Saudita	7.236	7.414	7.570	8.785	14.381	16.423	127%
África do Sul	3.182	3.547	3.205	2.440	5.468	7.272	129%
Turquia	2.784	2.257	4.361	3.553	7.687	10.050	261%

Fonte: Banco Mundial, *World Databank*, 2012 e cálculos da autora

ANEXO X – Quadros-resumo das taxas de crescimento das correntes de comércio

QUADRO-RESUMO DAS Taxas de Crescimento DA CORRENTE DE COMÉRCIO DA UE COM O MUNDO E COM OS “10”

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Corrente de Comércio com o Mundo	TCA	-	0,51	7,58	-8,91	13,58	21,18	3,16	1,54	3,38	0,20	4,30	0,96	4,84	21,72	19,38	8,73	15,69	16,31	11,45	-23,79	13,30	
	TCM 5 anos	6,27					2,51					10,83					5,3						
	TCM 10 anos	4,37										8,03											
	TCM 20 anos	6,19																					
Corrente de Comércio com os "10"	TCA	-	7,73	46,46	-2,26	11,84	20,48	8,95	6,39	-7,86	-7,17	20,28	-2,12	6,86	23,55	30,32	18,84	23,52	16,49	19,41	-29,14	23,67	
	TCM 5 anos	15,75					3,58					14,89					8,53						
	TCM 10 anos	9,5										11,66											
	TCM 20 anos	10,58																					

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

QUADRO-RESUMO DAS Taxas de Crescimento DA CORRENTE DE COMÉRCIO DOS EUA COM O MUNDO E COM OS “10”

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Corrente de Comércio com o Mundo	TCA	-	1,51	7,77	6,61	12,67	12,27	6,16	10,29	2,11	7,29	15,60	-6,25	-0,44	6,95	15,26	12,28	12,05	7,45	8,80	-24,10	22,01	
	TCM 5 anos	8,09					8,2					5,25					3,94						
	TCM 10 anos	8,14										4,59											
	TCM 20 anos	6,35																					
Corrente de Comércio com os "10"	TCA	-	6,78	12,61	3,70	17,28	14,17	11,40	14,46	2,80	9,60	22,41	-7,06	-1,04	3,90	15,92	10,82	14,24	9,06	11,84	-24,02	28,93	
	TCM 5 anos	10,8					11,95					4,19					6,42						
	TCM 10 anos	11,37										5,30											
	TCM 20 anos	8,29																					

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

QUADRO-RESUMO DAS Taxas de Crescimento DA CORRENTE DE COMÉRCIO DA CHINA COM O MUNDO E COM OS “10”

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Corrente de Comércio com o Mundo	TCA	-	18,69	20,67	19,45	14,99	18,47	6,71	10,60	-1,36	11,16	22,42	5,14	17,38	26,12	25,89	15,61	19,00	17,76	14,55	-14,35	24,89
	TCM 5 anos	22,66					11,41					22,53					15,39					
	TCM 10 anos	16,90										18,90										
	TCM 20 anos	17,90																				
Corrente de Comércio com os "10"	TCA	-	24,97	44,37	25,62	13,23	24,58	16,05	12,45	-20,18	13,71	28,24	6,41	21,19	29,39	28,61	23,38	21,06	22,27	20,49	-18,62	28,26
	TCM 5 anos	37,54					12,82					28,55					19,22					
	TCM 10 anos	24,57										23,80										
	TCM 20 anos	24,18																				

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

QUADRO-RESUMO DAS Taxas de Crescimento DA CORRENTE DE COMÉRCIO DOS “10” COM O MUNDO E COM A TRIÁDE

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Corrente de Comércio com o Mundo	TCA	-	9,15	26,49	3,66	15,83	20,47	9,14	8,46	-8,71	0,24	29,43	-8,63	2,11	19,54	27,59	21,71	17,42	18,22	25,74	-26,36	30,05
	TCM 5 anos	14,84					6,99					11,61					10,82					
	TCM 10 anos	10,85										11,22										
	TCM 20 anos	11,03																				
Corrente de Comércio com a Triáde	TCA	-	7,91	30,07	2,05	14,51	18,27	10,73	10,60	-3,54	2,66	22,79	-4,00	4,63	16,01	25,38	17,38	20,53	15,96	18,09	-24,69	29,04
	TCM 5 anos	14,17					8,29					11,39					9,91					
	TCM 10 anos	11,19										10,65										
	TCM 20 anos	10,92																				

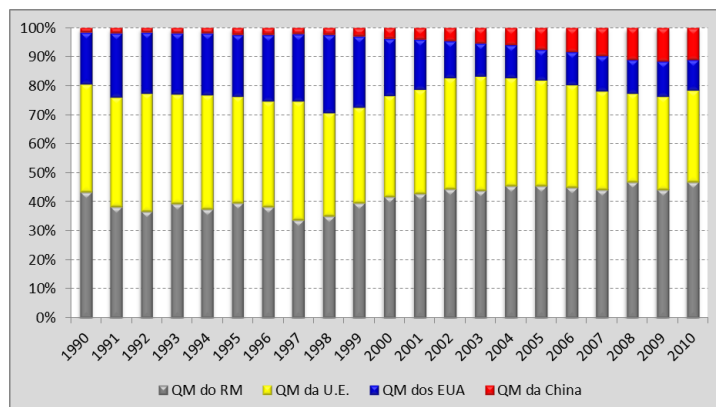
Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

ANEXO XI – Quadro-resumo das taxas de crescimento da quota de mercado da Triáde nos “10”

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
QM da UE	TCA	-	-3,47	12,89	-1,44	-4,36	2,86	0,49	0,08	1,20	-13,36	-7,51	7,49	7,12	4,61	-0,93	-3,43	-1,36	1,90	-6,43	-2,12	-4,99	
	TCM 5 anos	1,11		-4,00		2,88		-2,64															
	TCM 10 anos	-1,48				0,08																	
	TCM 20 anos	-0,70																					
QM dos EUA	TCA	-	5,27	-8,81	-1,67	-0,57	-9,76	3,35	5,46	13,68	3,53	-4,33	-2,46	-9,75	-15,50	-11,42	-8,15	-4,73	-5,67	-8,59	6,96	-3,96	
	TCM 5 anos	-3,27		4,18		-9,56		-3,34															
	TCM 10 anos	0,39				-6,50																	
	TCM 20 anos	-3,12																					
QM da China	TCA	-	43,22	6,63	10,67	11,57	11,25	4,45	10,72	-8,50	21,26	14,65	17,48	27,96	16,62	13,70	12,81	12,80	15,67	2,98	6,63	5,47	
	TCM 5 anos	15,97		8,03		17,60		8,61															
	TCM 10 anos	11,93				13,01																	
	TCM 20 anos	12,47																					

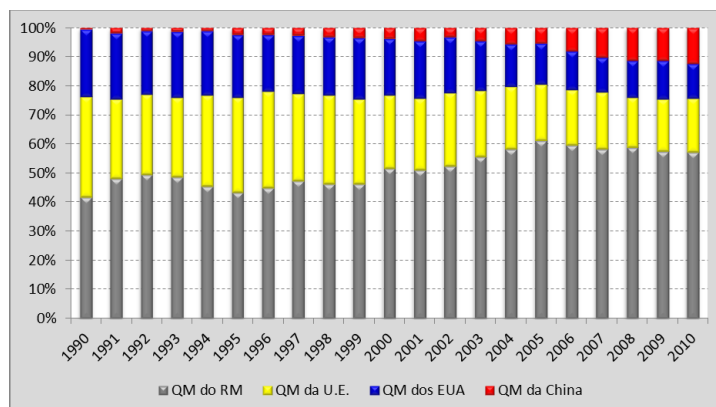
Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

ANEXO XII – Quota de mercado da Tríade em cada um dos 10 mercados emergentes entre 1990 e 2010



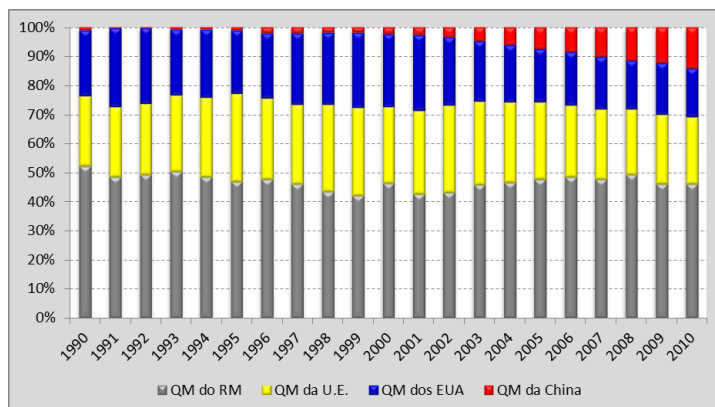
Quota de mercado da Tríade na Arábia Saudita entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



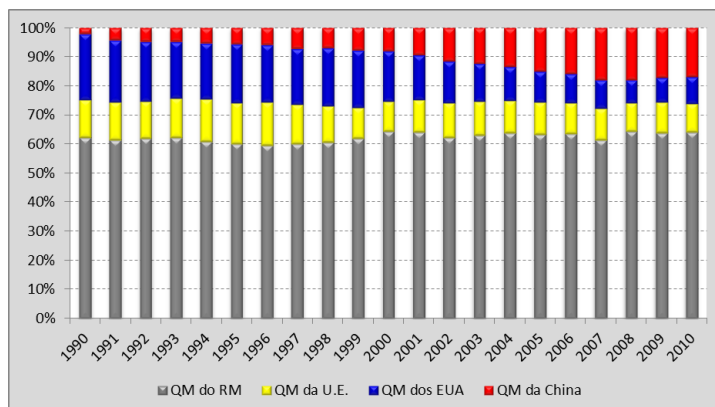
Quota de mercado da Tríade na Argentina entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



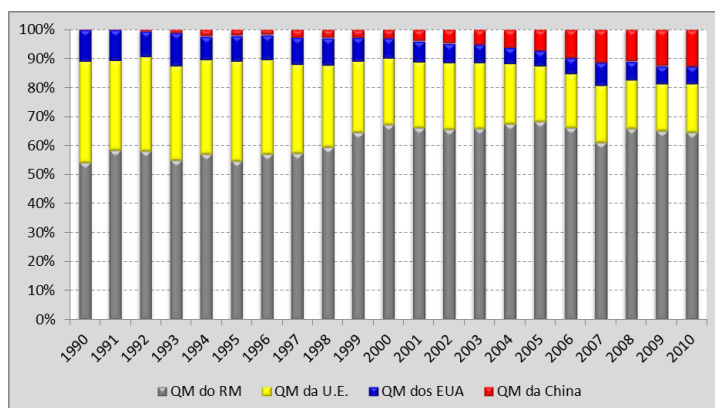
Quota de mercado da Tríade no Brasil entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



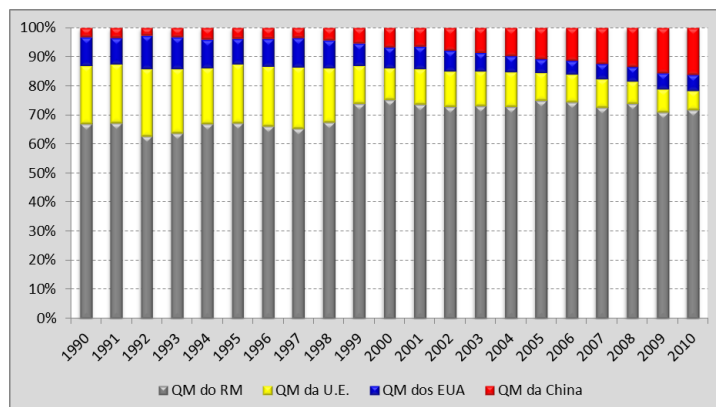
Quota de mercado da Tríade na Coreia do Sul entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



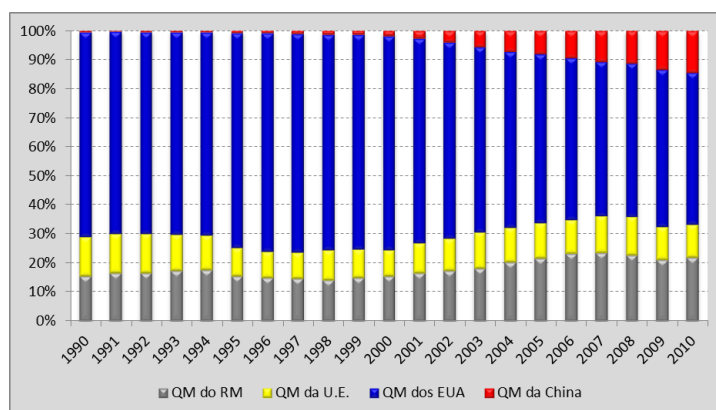
Quota de mercado da Tríade na Índia entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



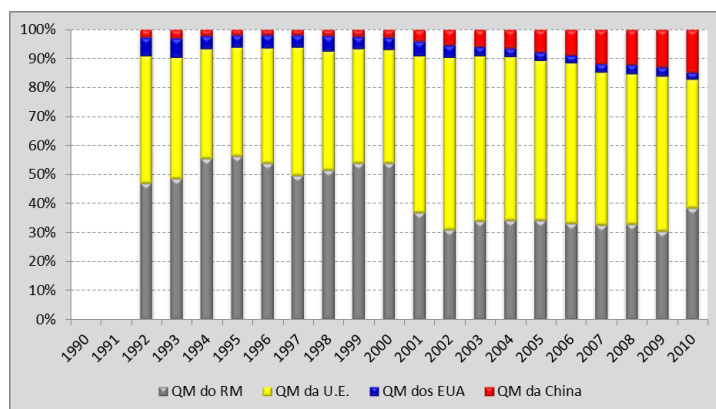
Quota de mercado da Tríade na Indonésia entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



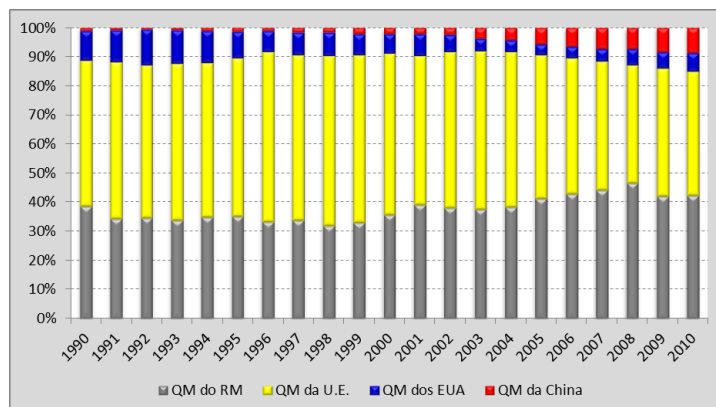
Quota de mercado da Tríade no México entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



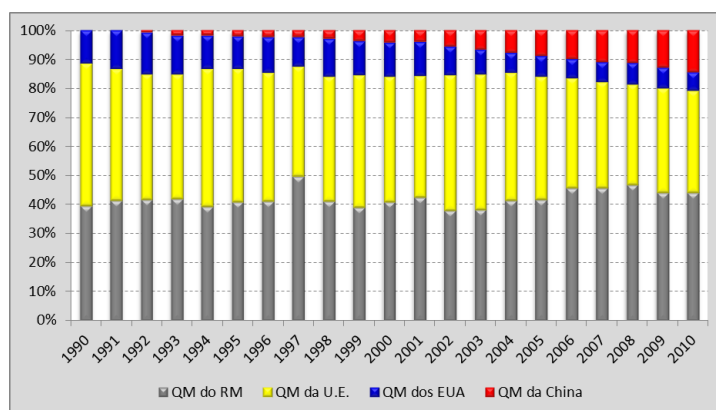
Quota de mercado da Tríade na Rússia entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



Quota de mercado da Tríade na Turquia entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora



Quota de mercado da Tríade na União Aduaneira da África Austral entre 1990 e 2010

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

ANEXO XIII – Correspondência entre classificação de categorias de produtos da base de dados CHELEM e classificação baseada na tecnologia da OCDE

Classificação da CHELEM	Classificação da OCDE	Classificação da CHELEM	Classificação da OCDE
Cimento	Fraca intensidade tecnológica	Tabaco	Fraca intensidade tecnológica
Cerâmica	Fraca intensidade tecnológica	Joalheria	Fraca intensidade tecnológica
Vidro	Fraca intensidade tecnológica	Ouro não monetário	Fraca intensidade tecnológica
Ferro e aço	Fraca intensidade tecnológica	Motores	Média intensidade tecnológica
Resultantes da 1.ª transformação do ferro	Fraca intensidade tecnológica	Equipamentos agrícolas	Média intensidade tecnológica
Fios e tecidos	Fraca intensidade tecnológica	Máquinas, ferramentas	Média intensidade tecnológica
Vestuário de confeção	Fraca intensidade tecnológica	Equipamentos de construção	Média intensidade tecnológica
Vestuário específico	Fraca intensidade tecnológica	Relojoaria	Média intensidade tecnológica
Tapeteçaria	Fraca intensidade tecnológica	Componentes automóveis	Média intensidade tecnológica
Couros	Fraca intensidade tecnológica	Automóveis particulares	Média intensidade tecnológica
Artigos de madeira	Fraca intensidade tecnológica	Veículos de utilidade pública	Média intensidade tecnológica
Mobiliário	Fraca intensidade tecnológica	Navios	Média intensidade tecnológica
Papel	Fraca intensidade tecnológica	Produtos da Química mineral de base	Média intensidade tecnológica
Impressões	Fraca intensidade tecnológica	Fertilizantes	Média intensidade tecnológica
Artigos manufaturados n.e.	Fraca intensidade tecnológica	Produtos da Química orgânica de base	Média intensidade tecnológica
Estruturas metálicas	Fraca intensidade tecnológica	Pinturas	Média intensidade tecnológica
Quinquilharia	Fraca intensidade tecnológica	Artigos de higiene pessoal	Média intensidade tecnológica
Minerais ferrosos	Fraca intensidade tecnológica	Plásticos	Média intensidade tecnológica
Minerais brutos n.e.	Fraca intensidade tecnológica	Artigos de plástico	Média intensidade tecnológica
Carvão	Fraca intensidade tecnológica	Artigos de borracha	Média intensidade tecnológica
Petróleo bruto	Fraca intensidade tecnológica	Minerais não ferrosos	Média intensidade tecnológica
Gás natural	Fraca intensidade tecnológica	Metalurgia não ferrosa	Média intensidade tecnológica
Coque	Fraca intensidade tecnológica	Maquinaria especializada	Alta intensidade tecnológica
Produtos petrolíferos refinados	Fraca intensidade tecnológica	Armamento	Alta intensidade tecnológica
Eletricidade	Fraca intensidade tecnológica	Instrumentos de medida e precisão	Alta intensidade tecnológica
Cereais	Fraca intensidade tecnológica	Aparelhos de ótica	Alta intensidade tecnológica
Outros produtos agrícolas	Fraca intensidade tecnológica	Componentes eletrónicos	Alta intensidade tecnológica
Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca intensidade tecnológica	Eletrónicos de consumo	Alta intensidade tecnológica
Produtos cerealíferos	Fraca intensidade tecnológica	Equipamentos de telecomunicação	Alta intensidade tecnológica
Gorduras	Fraca intensidade tecnológica	Equipamentos informáticos	Alta intensidade tecnológica
Carnes e peixes	Fraca intensidade tecnológica	Eletrodomésticos	Alta intensidade tecnológica
Conservas animais	Fraca intensidade tecnológica	Equipamentos elétricos	Alta intensidade tecnológica
Conservas vegetais	Fraca intensidade tecnológica	Aparelhos elétricos	Alta intensidade tecnológica
Açúcar	Fraca intensidade tecnológica	Prod. p/ construção aeronáutica/espacial	Alta intensidade tecnológica
Alimentos para animais	Fraca intensidade tecnológica	Produtos farmacêuticos	Alta intensidade tecnológica
Bebidas	Fraca intensidade tecnológica		

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012; OCDE (2007). *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*. França: OECD Publications.

ANEXO XIV – Ranking dos 20 produtos com maior quota de mercado da Triade nos “10” em anos seleccionados

RANKING DOS 20 PRODUTOS DA UE COM MAIOR QUOTA DE MERCADO

1990			1994			1998			2002			2006			2010		
Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM
Joalharia	Fraca	78,31	Joalharia	Fraca	74,16	Joalharia	Fraca	80,82	Joalharia	Fraca	74,79	Joalharia	Fraca	65,93	Produtos construção aeronáutica	Alta	66,12
Bebidas	Fraca	71,74	Eletricidade	Fraca	69,92	Produtos farmacêuticos	Alta	58,31	Produtos farmacêuticos	Alta	58,15	Produtos farmacêuticos	Alta	60,35	Produtos farmacêuticos	Alta	58,85
Produtos farmacêuticos	Alta	55,66	Bebidas	Fraca	62,51	Cimento	Fraca	56,67	Bebidas	Fraca	57,43	Bebidas	Fraca	58,66	Bebidas	Fraca	56,51
Cerâmica	Fraca	51,16	Produtos farmacêuticos	Alta	59,84	Maquinaria especializada	Alta	56,56	Maquinaria especializada	Alta	52,94	Equipamentos agrícolas	Média	53,13	Artigos de higiene pessoal	Média	44,98
Cimento	Fraca	50,70	Cerâmica	Fraca	51,30	Bebidas	Fraca	55,87	Equipamentos agrícolas	Média	51,52	Maquinaria especializada	Alta	52,53	Maquinaria especializada	Alta	44,94
Impressões	Fraca	46,57	Cimento	Fraca	50,26	Cerâmica	Fraca	52,20	Estruturas metálicas	Fraca	50,70	Artigos de higiene pessoal	Média	50,82	Máquinas, ferramentas	Média	44,92
Artigos de higiene pessoal	Média	45,76	Maquinaria especializada	Alta	48,97	Impressões	Fraca	50,93	Cerâmica	Fraca	46,49	Impressões	Fraca	48,87	Equipamentos agrícolas	Média	44,39
Maquinaria especializada	Alta	45,59	Conservas animais	Fraca	45,07	Estruturas metálicas	Fraca	47,89	Artigos de higiene pessoal	Média	46,27	Tabaco	Fraca	45,80	Tabaco	Fraca	43,84
Estruturas metálicas	Fraca	43,76	Impressões	Fraca	44,58	Eletrodomésticos	Alta	47,86	Impressões	Fraca	45,73	Máquinas, ferramentas	Média	43,95	Impressões	Fraca	41,86
Produtos result. 1.ª transf. do ferro	Fraca	41,79	Mobiliário	Fraca	44,23	Máquinas, ferramentas	Média	47,74	Máquinas, ferramentas	Média	43,70	Motores	Média	43,13	Joalharia	Fraca	40,63
Máquinas, ferramentas	Média	41,09	Máquinas, ferramentas	Média	43,89	Artigos de higiene pessoal	Média	47,70	Mobiliário	Fraca	42,06	Cerâmica	Fraca	42,95	Instrumentos medida e precisão	Alta	40,57
Gorduras	Fraca	40,48	Artigos de higiene pessoal	Média	43,07	Mobiliário	Fraca	46,15	Eletricidade	Fraca	41,91	Instrumentos medida e precisão	Alta	41,86	Motores	Média	37,41
Conservas vegetais	Fraca	40,45	Equipamentos agrícolas	Média	41,91	Equipamentos agrícolas	Média	43,71	Eletrodomésticos	Alta	41,89	Eletrodomésticos	Alta	39,76	Equipamentos de construção	Média	36,78
Pinturas	Média	38,66	Pinturas	Média	39,67	Conservas animais	Fraca	43,05	Tabaco	Fraca	40,14	Mobiliário	Fraca	39,51	Componentes automóveis	Média	36,70
Equipamentos agrícolas	Média	38,41	Automóveis particulares	Média	39,58	Produtos cerealíferos	Fraca	42,82	Cimento	Fraca	38,52	Equipamentos de construção	Média	39,24	Cerâmica	Fraca	35,45
Motores	Média	38,09	Conservas vegetais	Fraca	38,59	Instrumentos medida e precisão	Alta	41,30	Motores	Média	38,12	Papel	Fraca	39,04	Pinturas	Média	34,88
Quinilharia	Fraca	37,33	Estruturas metálicas	Fraca	37,92	Conservas vegetais	Fraca	41,26	Instrumentos medida e precisão	Alta	37,72	Quinilharia	Fraca	38,92	Papel	Fraca	34,85
Instrumentos medida e precisão	Alta	35,53	Couros	Fraca	37,60	Motores	Média	40,29	Automóveis particulares	Média	37,88	Pinturas	Média	38,17	Conservas vegetais	Fraca	34,49
Açúcar	Fraca	35,47	Instrumentos medida e precisão	Alta	36,05	Artigos de madeira	Fraca	40,05	Pinturas	Média	36,94	Conservas vegetais	Fraca	37,82	Quinilharia	Fraca	34,02
Mobiliário	Fraca	34,57	Eletrodomésticos	Alta	35,24	Quinilharia	Fraca	39,25	Conservas vegetais	Fraca	36,82	Componentes automóveis	Média	37,70	Veículos de utilidade pública	Média	33,33

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012; OCDE (2007). OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007; cálculos da autora

RANKING DOS 20 PRODUTOS DOS EUA COM MAIOR QUOTA DE MERCADO

1990			1994			1998			2002			2006			2010		
Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM
Armamento	Alta	86,93	Armamento	Alta	76,50	Produtos construção aeronáutica	Alta	82,83	Armamento	Alta	68,81	Produtos construção aeronáutica	Alta	54,64	Armamento	Alta	58,07
Tabaco	Fraca	70,73	Produtos construção aeronáutica	Alta	66,82	Armamento	Alta	65,21	Produtos construção aeronáutica	Alta	60,12	Armamento	Alta	46,50	Cereais	Fraca	36,68
Produtos construção aeronáutica	Alta	66,30	Tabaco	Fraca	54,35	Componentes eletrónicos	Alta	45,13	Componentes automóveis	Média	41,17	Cereais	Fraca	35,32	Alimentos para animais	Fraca	32,36
Cereais	Fraca	55,38	Equipamentos informáticos	Alta	43,76	Componentes automóveis	Média	44,67	Artigos de plástico	Média	40,39	Produtos cerealíferos	Fraca	31,06	Instrumentos medida e precisão	Alta	26,43
Minerais ferrosos	Fraca	46,64	Papel	Fraca	42,67	Equipamentos informáticos	Alta	44,48	Instrumentos medida e precisão	Alta	39,26	Artigos de plástico	Média	30,29	Papel	Fraca	25,63
Papel	Fraca	45,53	Componentes automóveis	Média	42,13	Vestuário específico	Fraca	44,25	Equipamentos de construção	Média	37,53	Alimentos para animais	Fraca	29,32	Artigos de plástico	Média	25,40
Equipamentos informáticos	Alta	45,16	Artigos de plástico	Média	39,30	Aparelhos elétricos	Alta	43,20	Aparelhos elétricos	Alta	36,64	Instrumentos medida e precisão	Alta	29,12	Impressões	Fraca	24,29
Componentes automóveis	Média	42,21	Aparelhos elétricos	Alta	38,23	Tabaco	Fraca	42,61	Alimentos para animais	Fraca	34,38	Componentes automóveis	Média	26,08	Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca	22,67
Mobiliário	Fraca	42,08	Mobiliário	Fraca	36,70	Artigos de plástico	Média	42,26	Cereais	Fraca	34,14	Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca	25,90	Prod Química orgânica de base	Média	22,24
Equipamentos agrícolas	Média	41,96	Instrumentos medida e precisão	Alta	36,66	Equipamentos de construção	Média	40,34	Tabaco	Fraca	34,09	Impressões	Fraca	25,75	Componentes automóveis	Média	21,71
Fertilizantes	Média	40,04	Equipamentos agrícolas	Média	36,19	Instrumentos medida e precisão	Alta	38,58	Papel	Fraca	33,45	Prod Química orgânica de base	Média	25,44	Equipamentos agrícolas	Média	20,47
Instrumentos medida e precisão	Alta	37,49	Componentes eletrónicos	Alta	35,73	Equipamentos agrícolas	Média	38,13	Motores	Média	32,15	Papel	Fraca	25,26	Outros produtos agrícolas	Fraca	20,37
Aparelhos elétricos	Alta	37,24	Equipamentos de construção	Média	35,45	Alimentos para animais	Fraca	37,66	Carnes e peixes	Fraca	31,66	Equipamentos de construção	Média	25,23	Equipamentos de construção	Média	20,29
Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca	37,15	Impressões	Fraca	34,13	Mobiliário	Fraca	37,64	Mobiliário	Fraca	31,11	Plásticos	Média	24,89	Plásticos	Média	19,70
Eletrodomésticos	Alta	36,05	Equipamentos de telecomunicação	Alta	34,09	Papel	Fraca	37,15	Impressões	Fraca	30,99	Aparelhos elétricos	Alta	24,24	Carnes e peixes	Fraca	19,58
Artigos de plástico	Média	35,86	Equipamentos elétricos	Alta	33,85	Equipamentos elétricos	Alta	35,37	Componentes eletrónicos	Alta	30,71	Conservas vegetais	Fraca	23,46	Motores	Média	18,72
Equipamentos de construção	Média	35,57	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	33,78	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	34,02	Quinquilharia	Fraca	30,63	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	22,00	Pinturas	Média	18,69
Equipamentos de telecomunicação	Alta	35,08	Cereais	Fraca	33,59	Equipamentos de telecomunicação	Alta	33,47	Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca	30,46	Quinquilharia	Fraca	21,70	Prod Química mineral de base	Média	18,63
Artigos manufaturados n.e.	Fraca	32,78	Alimentos para animais	Fraca	32,87	Vestuário de confeção	Fraca	33,35	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	30,10	Motores	Média	21,53	Produtos construção aeronáutica	Alta	18,45
Equipamentos elétricos	Alta	32,35	Carnes e peixes	Fraca	32,08	Cereais	Fraca	32,94	Equipamentos agrícolas	Média	29,51	Carnes e peixes	Fraca	21,45	Conservas vegetais	Fraca	18,41

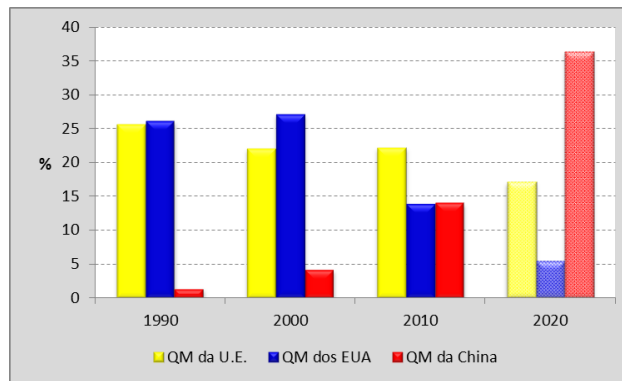
Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012; OCDE (2007). OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007; cálculos da autora

RANKING DOS 20 PRODUTOS DA CHINA COM MAIOR QUOTA DE MERCADO

1990			1994			1998			2002			2006			2010		
Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM	Produtos	Intensidade Tecnológica	QM
Coque	Fraca	25,02	Coque	Fraca	39,26	Coque	Fraca	62,02	Coque	Fraca	63,73	Coque	Fraca	69,31	Equipamentos informáticos	Alta	52,55
Vestuário de confecção	Fraca	12,41	Vestuário de confecção	Fraca	15,07	Couros	Fraca	17,77	Vestuário de confecção	Fraca	36,01	Vestuário de confecção	Fraca	45,44	Couros	Fraca	49,44
Couros	Fraca	6,66	Vestuário específico	Fraca	13,31	Vestuário de confecção	Fraca	14,40	Vestuário específico	Fraca	32,97	Vestuário específico	Fraca	43,40	Elétrônicos de consumo	Alta	49,01
Fios e tecidos	Fraca	5,69	Fios e tecidos	Fraca	13,23	Elétrônicos de consumo	Alta	12,81	Cimento	Fraca	31,23	Couros	Fraca	41,07	Vestuário de confecção	Fraca	46,93
Outros produtos agrícolas	Fraca	4,69	Couros	Fraca	11,12	Vestuário específico	Fraca	12,21	Elétrônicos de consumo	Alta	28,88	Elétrônicos de consumo	Alta	39,79	Vestuário específico	Fraca	46,87
Tapeçaria	Fraca	4,61	Cereais	Fraca	10,88	Navios	Média	11,24	Couros	Fraca	27,71	Cimento	Fraca	38,27	Equipamentos de telecomunicação	Alta	46,60
Artigos manufaturados n.e.	Fraca	3,38	Alimentos para animais	Fraca	8,97	Minerais brutos n.e.	Fraca	10,88	Carvão	Fraca	23,24	Equipamentos informáticos	Alta	35,74	Eletrodomésticos	Alta	41,33
Componentes eletrônicos	Alta	2,41	Minerais brutos n.e.	Fraca	8,49	Relojoaria	Média	10,68	Relojoaria	Média	18,62	Tapeçaria	Fraca	30,55	Cimento	Fraca	40,97
Aparelhos de ótica	Alta	2,38	Carvão	Fraca	8,46	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	10,8	Equipamentos elétricos	Alta	17,07	Eletrodomésticos	Alta	30,27	Tapeçaria	Fraca	40,19
Equipamentos elétricos	Alta	2,32	Outros produtos agrícolas	Fraca	7,98	Fios e tecidos	Fraca	9,71	Tapeçaria	Fraca	15,96	Mobiliário	Fraca	28,03	Estruturas metálicas	Fraca	37,01
Elétrônicos de consumo	Alta	2,30	Tapeçaria	Fraca	7,81	Tapeçaria	Fraca	8,75	Eletrodomésticos	Alta	15,89	Equipamentos de telecomunicação	Alta	26,51	Aparelhos de ótica	Alta	36,52
Vestuário específico	Fraca	2,28	Conservas animais	Fraca	6,48	Prod Química mineral de base	Média	8,54	Minerais brutos n.e.	Fraca	15,54	Equipamentos elétricos	Alta	25,55	Coque	Fraca	36,05
Alimentos para animais	Fraca	2,19	Prod Química mineral de base	Média	5,78	Carvão	Fraca	7,97	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	15,13	Fios e tecidos	Fraca	24,48	Mobiliário	Fraca	35,69
Metalurgia não ferrosa	Média	2,16	Elétrônicos de consumo	Alta	5,74	Aparelhos de ótica	Alta	7,16	Fios e tecidos	Fraca	14,09	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	23,71	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	33,37
Equipamentos informáticos	Alta	2,11	Artigos manufaturados n.e.	Fraca	5,57	Cereais	Fraca	7,07	Cereais	Fraca	13,32	Cerâmica	Fraca	23,46	Fios e tecidos	Fraca	32,91
Vidro	Fraca	1,98	Carnes e peixes	Fraca	5,43	Carnes e peixes	Fraca	6,85	Equipamentos informáticos	Alta	13,03	Aparelhos elétricos	Alta	21,99	Cerâmica	Fraca	30,58
Plásticos	Média	1,97	Açúcar	Fraca	4,79	Equipamentos elétricos	Alta	6,06	Prod Química mineral de base	Média	13,01	Relojoaria	Média	20,79	Aparelhos elétricos	Alta	29,81
Açúcar	Fraca	1,95	Relojoaria	Média	4,77	Eletrodomésticos	Alta	5,84	Cerâmica	Fraca	11,61	Conservas animais	Fraca	19,98	Equipamentos elétricos	Alta	29,46
Máquinas, ferramentas	Média	1,89	Produtos agrícolas não comestíveis	Fraca	4,64	Cerâmica	Fraca	5,21	Equipamentos de telecomunicação	Alta	11,51	Artigos de madeira	Fraca	19,41	Navios	Média	24,83
Ferro e aço	Fraca	1,68	Conservas vegetais	Fraca	3,64	Equipamentos informáticos	Alta	4,70	Aparelhos de ótica	Alta	11,26	Aparelhos de ótica	Alta	17,68	Relojoaria	Média	23,64

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012; OCDE (2007). OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007; cálculos da autora

ANEXO XV – Previsão da Quota de Mercado da Tríade nos “10” no ano de 2020



Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora

ANEXO XVI – Conquista pela Tríade dos Mercados Emergentes em 1990 e 2010

Legenda: ● - mercado conquistado pela UE; ● - mercado conquistado pelos EUA; ● - mercado conquistado pela China

Fonte: CEPII, CHELEM database, 2012 e cálculos da autora. Mapas construídos no site www.stepmap.com



Conquista pela Tríade dos Mercados Emergentes em 1990



Conquista pela Tríade dos Mercados Emergentes em 2010